



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

LIIKETALOUS

OPINNÄYTETYÖRAPORTTI

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA:
Seniorikuntosali Nokialle**

Reeta Heikkinen

Liiketalouden koulutusohjelma
Marraskuu 2008
Työn ohjaaja: Antti Klaavu

TAMPERE 2008



Tekijä(t):	Reeta Heikkinen	
Koulutusohjelma(t):	Liiketalouden koulutusohjelma	
Opinnäytetyön nimi:	Liiketoimintasuunnitelma: Seniorikuntosali Nokialle	
Title in english:	Business plan: Gym for seniors to Nokia	
Työn valmistumis- kuukausi ja vuosi:	Marraskuu 2008	
Työn ohjaaja:	Antti Klaavu	Sivumäärä: 59

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyö on tehty ikäihmisten liikkumista edistävää liiketoimintaa varten. Tarkoituksena on ollut tehdä toimiva liiketoimintasuunnitelma lähinnä yksityisen henkilön käyttöön, mutta mahdollisesti kunnan tai kuntien hyödynnettäväksi.

Työssä käsitellään erilaisia liiketoiminnan vaihtoehtoja ja mahdollisuuksia niin liiketoimintamallillisesti kuin yhteistyökuviollisesti. Laitteiden osalta on valittu todennäköisesti seniorikäyttäjystävällisin ratkaisu.

Työssä ei ole varsinaista teoriaosuutta erikseen. Liiketoimintaratkaisut on tehty lähdekirjallisuutta, Internetiä, kokemusta ja alan ammattilaisia hyödyntäen. Laskelmien osalta on käytetty olettamusta, että yrittäjäksi lähtee yksityinen henkilö eikä kunta.

Lähdeaineistona työssä on käytetty eri alojen kirjallisuutta. Lähdeaineistoa aiheeseen liittyen on paljon, joten olen pyrkinyt karsimaan oleellisimman tiedon työhöni niin ikäihmisten liikunnan kuin liiketoiminnan kannalta.

Opinnäytetyössä kuvattu liiketoiminta vaikuttaisi olevan mahdollista, vaikka itselläni ei siihen tällä hetkellä olekaan resursseja. Alan koulutuksen saatua ja kohderyhmään enemmän perehtyneenä en pidä lainkaan ideaa mahdottomana.

Writer(s): Reeta Heikkinen

Degree programme: Liiketalouden koulutusohjelma

Title in english: Business plan: Gym for seniors to Nokia

Accomplishment
month and year
of the thesis: November 2008

Supervisor
of the thesis: Antti Klaavu

Number of pages: 59

SUMMARY

This thesis is made to improve business among the physical exercise for the elderly. The main purpose has been to make a functional business plan for a private person, but conceivably to be used by a township or townships as well.

Different business options and possibilities are been processed in this thesis. Both are thought as business and co-operation models. What comes to the compressed air system, obviously the best option considered for the elderly has been chosen.

The essential theory part is left behind. Business solutions are based on source books, Internet, experience and professionals of their own fields. Calculations are made assuming that a private person runs the business in stead of a township.

Literature from different fields is used as source material. There is a huge amount of source material according to the thesis. Therefore I've tried to include only the major information about the business and the physical exercise of the elderly.

Business as described in this thesis would seem to be possible, even though I'm incapable at the moment. I believe it's possible for me to establish the business after I've reached the needed education and experience of the target group.

Key words: Business plan Entrepreneurship

SISÄLLYSLUETTELO

1	Johdanto.....	5
2	Haaveilijasta yrittäjäksi	7
3	Mitä yrittäjyys on?.....	9
3.1	Miten yrittäjyysominaisuudet voivat vaikuttaa menestymiseen?.....	11
3.2	Valmiudet yrittäjyyteen	13
3.3	Minä yrittäjänä?.....	13
4	Ikäihmiset ja liikunnan merkitys	15
4.1	Uusi ajattelutapa vanhustenhuoltoon.....	16
4.2	Omatoimisuuteen kannustaminen – pidempään kotona	17
4.3	Liikuntatilat	17
4.4	Mitä vaaditaan ohjaajalta?.....	20
5	Liikeidea ja sen määrittäminen.....	21
5.1	Lähtökohdat jumppasalille	21
5.2	Liikeidea: Nokian seniorikuntosali.....	24
5.3	Strategia.....	25
5.4	SWOT.....	25
6	Yritysmuodot.....	27
7	Sidosryhmät ja yhteistyökumppanit	30
7.1	Sidosryhmät.....	30
7.2	Yhteistyökumppanit	31
7.3	X Oy:n sidosryhmät ja yhteistyökumppanit	31
7.4	Franchising	31
8	Markkinointi	34
8.1	Mihin markkinointia tarvitaan?	34
8.2	Palvelun laadun osatekijät	35
8.3	Segmentointi.....	37
8.4	Markkinoinnin suunnittelu	38
9	Uuden yrityksen rahoitus.....	41
9.1	Mitä on rahoitus?.....	41
9.2	Perustamiseen liittyvät laskelmat ja arviot	42
9.3	Kassavirtalaskelma	46
9.4	Ulkopuolinen rahoitus	48
9.5	X Oy:n rahoitustarpeen arviointi ja hankinta	50
10	Miten jatkon laita?	53
11	Yhteenveto ja työn arviointi	54
12	Lähteet	57

1 Johdanto

Liikeidea vahvistui mielessäni maaliskuussa 2008, kun luin Nokian Uusisesta Vihnuskodin viereen rakennettavasta ryhmäkoti-tyyppisestä palvelutalosta. Selvittelin Nokian kaupungin tilapalvelupäällikkö Ismo Silvanin kanssa, että tontti kuuluu Vihnusrinnesäätiölle. Vihnusrinnesäätiöllä oli jo entuudestaan Nokialla muutamia vuokra-asuntoja ikäihmisille ja oli nyt rakennuttamassa uutta, hieman erityyppistä ratkaisua.

Otin yhteyttä Vihnusrinnesäätiön isännöitsijä Marjatta Järviseen. Marjatta kertoi hankkeesta, ja sai minutkin innostumaan vielä lisää. Sittemmin olen asioinut toiminnanjohtaja Raili Vatulan kanssa. Raili oli suunnitellut jo alun perinkin kuntouttavaa kuntosalia ryhmäkotiin ja kiinnostui minusta ideani kanssa. Yhteistyömahdollisuus vaikutti lupaavalta.

Hiljaiseloa oli muutaman kuukauden verran, kun säätiö selvitti rakennuslupia ja todellista tarvetta. Nokian kaupungin kanssa neuvottelut olivat myös kesken. Odotin että Raili ottaisi luvattuaan yhteyttä, kun selviäisi jotain lisää. 17.9.08 sain silmiäni alle Nokian Uutisten tylyn tekstin: ”Vihnusrinteen asuinnoille ei”. (NU 17.9.2008)

Alkuperäiset suunnitelmat menivät mönkään. Sitä en kuitenkaan surkuttele, sillä minulla on missio: tuottaa liikuntapalveluja sekä senioreille, että liikuntarajoitteisille. Päätin työstää liiketoimintasuunnitelman loppuun, käytän sitä sitten itse tai esimerkiksi myyn sen Nokian kaupungille.

Vihnuskodin rakennukset ovat kärsineet jo pitkään erilaisista vai-voista kuten homeesta. Nokian kaupunginjohtaja Markku Rahik-kala ehdottaa, että Vihnuskoti purettaisiin kokonaan, ja siellä asu-neet vanhukset siirrettäisiin Nokialla sijaitsevaan toiseen palvelu-taloon Orvokin palvelukeskukseen, jonka kylkeen rakennettaisiin lisäsiipi. (NU 24.10.2008) Palvelutalon asukkailla olisi kauniit ja tasaiset kävelymahdollisuudet, mikäli tämä toteutuisi,.

Kaikki tässä liiketoimintasuunnitelmassa esitetyt suunnitelmat on kirjoitettu sillä periaatteella, että sali on jonkin palvelu- tai se-nioritalon yhteydessä.

2 Haaveilijasta yrittäjäksi

Vartuin yrittäjäperheessä ainoana lapsena. Isä on ollut taksiyrittäjä lähes niin kauan kuin muistan ja äidilläni on ollut kioskeja yli 10 vuoden ajalla. Itse kuvittelisin, että yrittäjäyys on iskostunut elämäntavakseni.

Kuvittelin lapsena, että yrittäjäksi ei voi tulla jälkeenpäin, vaan että yrittäjäksi pitää syntyä. Hassua sinänsä, sillä koin itseni yrittäjäksi syntyneeksi, vaikka ristiriitaa aiheuttikin se, ettei kukaan isovanhemmistani ollut toiminut yrittäjänä. Ehkei taustalla niinkään sitten ole merkitystä, vaan henkilön omilla luonteenpiirteillä. Minä olen määrätietoinen ja järjestelmällinen. On helpompi kuvitella sellainen yrittäjänä, kuin täydellinen vastakohta itsestäni. Olen myös säästäväinen, jopa itara, kohtuullisen ahkera sekä spontaani. Eero Lehden ja kumppaneiden mukaan superyrittäjät ovat perusyrittäjiä enemmän säästäväisiä, ahkeria sekä nopeita. (Lehti, Rope, Pyykkö 2007: 59 - 61) Itse en kuitenkaan kokisi olevani millään tavalla superyrittäjä – ainakaan vielä.

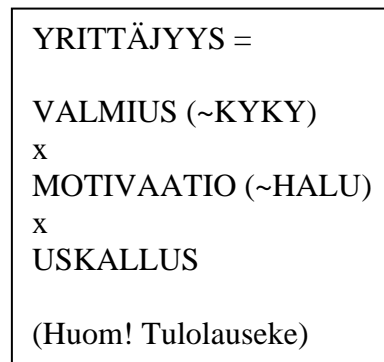
Koko elämäni olen ollut verrattain päättäväinen ja eteenpäinpyrkivä. Lukion kävin pitkällä kaavalla neljässä vuodessa, tosin ruttokasti kursseja mukanaan ja työn ohella. Ennen Tamkia vuosi hurrahti töissä. Välivuoden aikana alkoi palaa halu opiskella jälleen ja kaupanala tuntui omimmalta. Kuten jo arvatakin saattaa, opiskelujen ohella kävin lähes kokopäiväisesti töissä.

Tiesin tai ainakin vahvasti epäilin, että minusta tulee vielä joskus yrittäjä. Kun olin tehnyt päätöksen alkaa yrittäjäksi, nykyinen aviomieheni sanoi tienneensä ryhtymiseni yrittäjäksi jo yhteisen elomme alkutaipaleelta. Tällä hetkellä minulla on siis oma yritys, PR-Koti- ja Tukipalvelu, minkä kautta tarjoan apua arjen askarei-

siin ja haasteisiin. Palveluihini kuuluvat mm. siivous, asiointiapu, kotijumppa, ulkoiluapu ja pienien juhlien järjestäminen. Pääta-
voite on auttaa ikäihmisiä asumaan mahdollisimman pitkään kotona.
Yritykseni tarjoaa lisäksi yrityksille erilaisia palveluja, eli käytän-
nössä teen kaikkea mitä osaan.

Viime keväänä kävin Nääsvillen Vertais-Verturi-koulutuksen se-
nioreiden liikunnanohjauksesta. Sieltä kipinä oikeastaan oman se-
niorijumppasalin perustamiseen lähti. ”*Varmin työpaikka on se,
jonka itse luo.*” (Ojala: Suurla 2002: 20) Kuitenkaan en ole lähte-
nyt yrittäjäksi sen vuoksi, etteikö töitä riittäisi. Ehkä motiivinani
on ollut tehdä kaikkea ja monipuolisesti.

3 Mitä yrittäjyys on?



Kuva 1. Yrittäjyyden kulmakivet (Koiranen 1993: 77)

”Kyky on tietoa, koemusta ja taitoa, jolla yksilö voi tietyn tehtävän suorittaa.” Halulla on merkitystä sitoutumiseen, itseluottamukseen ja suoritusmotivaatioon, eli miten joku tehtävä tulee suoritettua. (Anneberg & Jokela 1995: 51) Edellä oleva tulolauseke tarkemmin katseltuna on juuri sitä mitä yrittäjyys on – itsensä liikoon laittamista.

Yrittäjäksi ei ryhdytä ilman motiiveja. Annebergin ja Jokelan mukaan koululaitos on perinteikkäästi kasvattanut nuoria toisen palvelukseen ja luomaan uraa vain suurissa organisaatioissa. (Anneberg & Jokela 1995: 48) Muistan itse saman jopa tradenomitutkinnon luennoilta. Luennoilla keskityttiin lähinnä oppimaan, miten olla hyvä alainen tai esimies suuryrityksessä. Harva kuitenkaan alkaa yrittäjäksi hyperyrittäjäksellään.

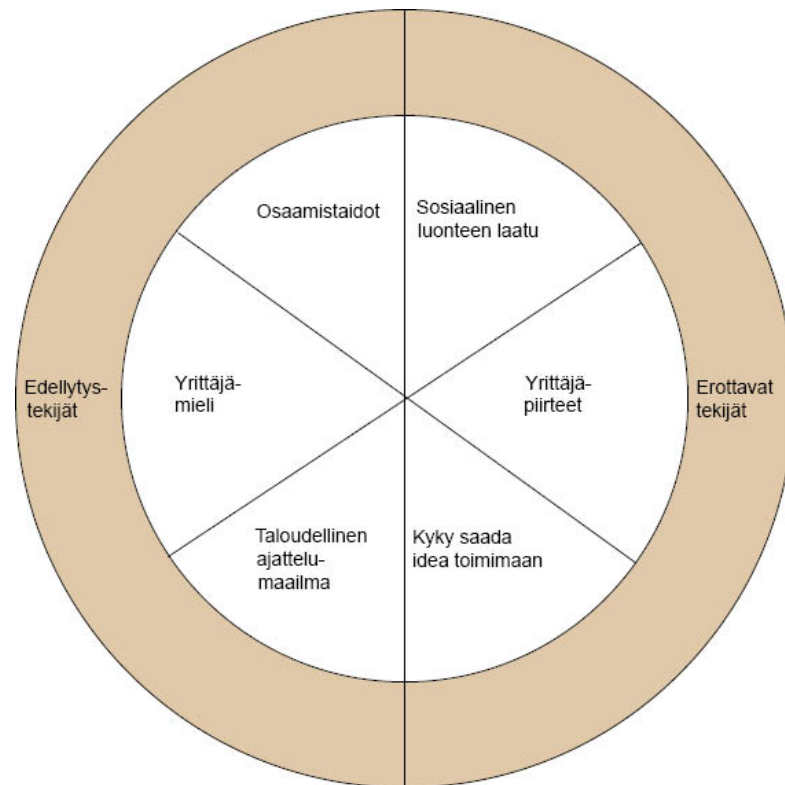
Motiivit ovat yhtä moninaiset kuin ihmisetkin. Yrittäjyys antaa mahdollisuuden toimia itsenäisesti ja riippumattomasti sekä käyttää saatua koulutusta ja kokemusta itsensä eduksi. Yrittäjyys antaa myös luovuudelle valtaa sekä mahdollisuuden ansaita hieman enemmän. Yrittäjyys on elämäntapa useille; vapaavalintaiset työntekijät ja työn haasteellisuus. Anneberg ja Jokela kirjoittavat, että

moni nuori yrittäjä on huomannut, että toimiessaan yrittäjänä on oppinut paljon enemmän kuin ollessa toisen palveluksessa. Niin ikään työpaikan tarve/työttömyys on rohkaissut ihmisiä yrittäjiksi. (Anneberg & Jokela 1995: 48 - 49)

Uudet lait ja asetukset edistävät uusyritystä. Esimerkkinä tästä palveluiden ulkoistaminen yksityiselle sektorille. Kuitenkaan pelkkä halu ja tahto eivät riitä yrittämiseen. Lisäksi on oltava tarvittava ammattitaito ja osaaminen sekä muita yrittämisessä tarvittavia ominaisuuksia. (Anneberg & Jokela 1995: 49) Kohdassa 3.1 käsitellään näitä ominaisuuksia tarkemmin.

Uutta yritystä perustettaessa olisi vielä ajateltava, mitä muut ajattelevat. Kullstedt ja Melin kehottavat keskustelemaan aloitussyistä avoimesti oman perheen kanssa. He ovat sitä mieltä, että perheen ja läheisten tuki on yhtä merkityksellistä kuin oma voimakas halu ja oma valmius. (Kullstedt & Melin 1996: 35 - 39)

3.1 Miten yrittäjyysominaisuudet voivat vaikuttaa menestymiseen?



Kuva 2: Menestysyrittäjän tuloskentät. (Lehti, Rope, Pyykkö 2007: 203)

Edellä olevaa kuviota katsellessani pohdin, että onko minussa oikealla puoliskolla mainittuja tekijöitä. Ainakin olen sosiaalinen ja tulen helposti ihmisten kanssa juttuun. Toisaalta olen tietyllä tavalla tottunut saamaan haluamani; joko muiden avulla tai yksin. Tällä tarkoitan sitä, että viritän mielikuvitukseni ääri rajoille, jotta saan ideani toimimaan. Tätä ympyrää katsellessani aloin jopa ymmärtää itseäni.

Lehden, Ropen ja Pyykön laatiman kyselytutkimuksen mukaan superyrittäjät ovat perusyrittäjiä ahkerampia. Lisäksi superyrittäjät

ovat enemmän muita kuuntelevia, mutta eivät silti liian kaverillisia. (Lehti, Rope, Pyykkö 2007: 59 - 60)

Lehden, Ropen ja Pyykön ”Mikä tekee yrittäjästä menestyvän” -kirjassa sivun 64 taulukossa on listattu erilaisia ominaisuuspareja. Superyrittäjät ovat prosentuaalisesti selkeästi enemmän kauppamiehiä kuin taloushallinnon spesialisteja. Minut yllätti taulukossa erityisesti vastapari johtaja – töidentekijä. Perusyrittäjät kokevat olevansa superyrittäjiä enemmän johtajia. (Lehti, Rope, Pyykkö 2007: 64) Tästä päättelisin, että superyrittäjät ovat tietoisia itsestään, mutta silti pysyvät nöyrinä.

Kullstedt ja Melin listaavat tarvittavista henkilökohtaisista ominaisuuksista mm. uteliaisuuden, johtajuuden ja itsevarmuuden. Muita huomionarvoisia listalla mielestäni ovat henkilökohtaisten tavoitteiden asettaminen, henkisen paineen sietokyky, muutosten käsitteleminen haasteena eikä pelkona, hyvä fyysinen kunto, virheistä oppiminen, optimistisuus mutta silti skeptisyys, luotto muihin ja muiden luottaminen itseen. Listassa on lisäksi erityisesti minua puhutteleva ominaisuus; ”*Olen aikaisemmin tehnyt kauppaa ja myynyt jo teini-iässä tavaroita*”. (Kullstedt & Melin 1996: 31 - 32) Näistä kirjan ominaisuuksista tunnistin itseni sopivan melko monen. En tiedä valikoiko silmäni juuri nämä mainitsemani ominaisuudet taulukosta koska ne kaikki sopivat minuun tavalla tai toisella.

Erilaisia ominaisuuksia luonnollisesti vaaditaan eri tehtävissä. Kuitenkin voidaan yleisesti todeta, että mitä enemmän itsestään näitä ominaisuuksia löytää, sitä paremmat mahdollisuudet on onnistua itsenäisenä yrittäjänä. (Kullstedt & Melin 1996: 32)

3.2 Valmiudet yrittäjyyteen

Perheessäni on jo lapsuudesta saakka ollut yrittäjyyttä, joten tiedän että yrittäjyydessä on paitsi rutkasti haasteita, myös paljon mahdollisuuksia. Jokaisella on omat arvostuksensa, ja minulla on se, että saan omasta työpanoksestani haluamani vastineen.

Paitsi olen työskennellyt molemmille omista vanhemmistani, olen saanut työkokemusta myös ulkopuolisilta työnantajilta. Työn suhteen en ole ronkeli vaan päinvastoin, pidän kaikesta työstä ja joskus on jopa vaikea valita, mitä haluaisi tehdä. Työntekijänä olen rehellinen ja tunnollinen. Parempi puoliskoni jopa väittää, että olisin vielä ahkerakin. Lehden, Ropen ja Pyykön mukaan yksi kriittinen menestystekijä on juuri ahkeruus; ”että jaksaa tehdä töitä”. (Lehti, Rope, Pyykkö 2007: 61)

Kuten jo aiemmin mainitsin, tällä hetkellä olen myös yrittäjä. Koen, että koti- ja tukipalvelut sekä ryhmäkotityyppisen kuntoutuslaitoksen kuntosalin tarjoamat palvelut tukisivat toisiaan molemmin päin.

3.3 Minä yrittäjänä?

Olen määrätietoinen ja voin tehdä hyvinkin paljon saadakseni haluamani. Kuten jo aiemmin totesin, priorisoin asioita niin, että pääsen asiassani eteenpäin. Lisäksi olen energinen, säästäväinen, enemmän tai vähemmän aktiivinen tilanteesta riippuen, sopeutuvainen, enkä työlle ronkeli. Lehden, Ropen ja Pyykön mukaan näissä on piirteitä, jotka esiintyvät vahvempina superyrittäjien kuin perusyrittäjien luonteessa. (Lehti, Rope, Pyykkö 2007: 59 - 61)

Osaan suunnitella ajankäyttöni mielestäni kohtuullisen hyvin ja olen kilpailuhenkinen, voitonhaluinen ja haluan saada aikaan. Nämä ovat ominaisuuksia, joita Kullstedt ja Melin pitävät tärkeinä yrittäjällä. Muutamaa kohtaa lukuun ottamatta kaikki heidän mainitsemat adjektiivit kuvaavat minua tavalla tai toisella. Omasta mielestäni en osaa kulkea vastavirtaan tai halua tulla tunnetuksi. (Kullstedt & Melin 1996: 31 - 32)

4 Ikäihmiset ja liikunnan merkitys

Fyysinen aktiivisuus pidentää elinikää ja antaa suojaa useita yleisiä pitkäaikaissairauksia vastaan. Sanotaan, että tunti liikuntaa lisää tunnilla elinikää - toisen tunnin saa vielä kaupan päälle. Liikunta on tarpeellista kaiken ikäisille. Lapsuudessa omaksuttu liikuntaharrastus säilyy usein koko eliniän. Säännöllisen liikunnan avulla aikuisten työteho, mieliala ja terveys paranevat. Liikunnalla on merkitystä myös iäkkäille henkilöille toimintakyvyn säilyttämisessä ja ennenaikaisen vanhenemisen ehkäisyssä. (Kuopion Yliopisto, liikunnan merkitys 2008)

Liikunnalla on havaittu olevan myönteisiä vaikutuksia vanhenemiseen liittyvän sairastelun ja toimintakyvyn heikkenemisen hoidossa ja ennaltaehkäisyssä. Sanotaan liikunnan sopivan nuorille ja työikäisille, mutta ikääntyville se on välttämätöntä. Vaikka ajatellaan, että vain nuorempien on mahdollista lisätä lihaskuntoa, myös ikäihmisten liikunnalla voidaan kehittää lihaskuntoa, liikkuvuutta sekä kestävyyttä. Fyysisellä harjoituksella voidaan vaikuttaa lihasvoiman säilymiseen, aerobisen kapasiteetin ylläpitämiseen, hapenotto- ja keuhkokuoron toimintaan, psyykkiseen terveyteen ja yleiseen hyvinvointiin. Kaikkiaankin liikunta hidastaa, vähentää ja kompensoi ikääntymiseen liittyviä rakenteellisia ja toiminnallisia muutoksia. (Kuopion Yliopisto, liikunnan merkitys iäkkäille 2008) (Karjalainen 22.10.2008, haastattelu)

”Ihminen ei ole koskaan liian vanha tai huonokuntoinen hyötyäkseen ja nauttiakseen liikunnasta.” (Voimaa Vanhuuteen 2008)

4.1 Uusi ajattelutapa vanhustenhuoltoon

Tanskassa on jo kotvan ollut käytössä veljeskotityyppinen ajattelu vanhustenhuollossa. Suomessa sitä vastoin edelleen tupataan ajattelemaan, että vanhainkotiin mennään, eikä sieltä enää koskaan palata kotiin asumaan. Nyt suunnitteilla on ns. kuntouttava talo Nokialle. (Vatula 8.5.2008, haastattelu)

”Suomen vanhuspolitiikan tavoitteena on edistää ikääntyvien toimintakykyä ja itsenäistä elämää. Tavoitteena on, että mahdollisimman moni ikäihminen voi elää omassa kodissaan ja tutussa asuinympäristössään.” (Sosiaali- ja terveysministeriö: Ikäihmisten palvelut) Tosiasia on se, että kotona asuminen tulee halvemmaksi kaikille osapuolille. Ikäihmisten elämässä on aikakausia, jolloin on mahdotonta asua yksin kotona, vaikka pääsääntöisesti se olisikin mahdollista. Kun on olemassa hoitokoti, joka huolehtii ihmisestä, joka ei pärjää enää täysin omillaan kotona, on mahdollista, että halukkaat voivat jatkaa kotonaan asumista vielä vuosia. (Vatula 8.5.2008, haastattelu)

4.2 Omatoimisuuteen kannustaminen – pidempään kotona

Muun muassa seuraavilla motivaatiotekijöillä voidaan Lehmuspuiston ja Åkerblomin mukaan tukea liikunnan harrastamista sisätiloissa:

- helppous
- miellyttävyys
- elämykset
- hyödyt, saavutukset
- sosiaalisuus
- kannustus, palkinnot
- toiminnan säännöllisyys
- oppiminen, osaaminen, kehittyminen

(Lehmuspuisto & Åkerblom 2007: 46)

Salin tulisi olla sellainen kuin käyttäjätkin ovat, siis rauhallinen ja meluton. Tärkeää olisi, että harjoittelun lomassa voisi jutella vieruskaverille. Ikäihmisten suurena ohjelmanumerona viikossa voi pahimmillaan olla vain yksi sosiaalinen kontakti viikossa kodin ulkopuolella. (Tampere: Liikuntasanomat 2008)

4.3 Liikuntatilat

Kuntosaliharjoittelu on ikääntyneille ihmisille, senioreille, erittäin hyvin soveltuva liikuntamuoto. HUR-laitteiden suunnittelussa on huomioitu seniorikäyttäjät, minkä vuoksi HUR on seniorisalien johtava laitetoimittaja niin Suomessa kuin ulkomaillakin. *“HURin laitteiden monipuolisuus tuo lisämahdollisuuksia. Se on suunniteltu vanhuksien toiveiden ja tarpeiden mukaan: he arvostavat intimiä tunnelmaa kuntosalilla.”* (Hur Finland Oy)

Laitteiden kaksitoimisuuden ja tehokkaan tilankäytön ansiosta toimiva seniorisali voidaan luoda pieniinkin tiloihin. Oikein suunniteltu HUR-laitesali voi toimia varsinaisen kuntoutusjakson jälkeen kuntosalina. (Hur Finland Oy)

Urheiluhieroja ja Personal Trainer Petri Karjalainen pitää tärkeänä, että kuntosalilla laitepuolen lisäksi olisi avara liikuntasali. Liikuntasalissa voisi olla liikuntavälineitä, kuten esimerkiksi palloja ja tasapainovälineitä sekä puolapuut. Ryhmäliikuntahetkiä varten leikkivarjo olisi mainio. (Karjalainen 22.10.2008, haastattelu)

Laitteet

Laiteneuvotteluja on käyty HUR Finland Oy:n kanssa. HUR tarjoaa suomalaista paineilmalaitteosaamista. HUR:n laitteissa on myös mahdollisuus sirukortin käyttöön, mikä mahdollistaisi kellonajasta riippumattoman harjoittelun. (Rahkonen 17.9.2008, haastattelu)

Sirukorttikäytössä jokaiselle jäsenelle luodaan oma harjoitusohjelma, joka tallennetaan järjestelmään. Sirukortilla on asiakkaan tiedot ja harjoitusohjelma, joka mukautuu asiakkaan päivän kunnon mukaan. Sirukortilliset laitteet säätyvät korttia näytettäessä asiakkaalle määritetyille painoille näyttäen toistojen lukumäärän. Mikäli toistoja tekee useamman kuin laite näyttää, paino säätyy automaattisesti parilla kilolla suuremmaksi ja jälleen tallentuu tehty määrä painoineen. Kaikki harjoitteet tallentuvat lopuksi tietokoneelle, jolta on saatavilla tietyn aikajakson raportti saavutuksista. Luonnollisesti tällaiset laitteet maksavat enemmän kuin tavalliset, mutta niiden luoma ohjaajan tarpeen väheneminen vähentäisi palkkakustannuksia. (Rahkonen 17.9.2008, haastattelu)

Senioriliikunnan kuntosalilaitteet eivät saa olla liian haastavan näköisiä. Senioriliikkuja arvostaa laitteiden helppokäyttöisyyttä sekä liikkeiden suorittamisen helppoutta. Portaattomat säädöt vastuk-

sisä tekevät laitteet käytännöllisiksi. Niin ikään turvallisuus ja äänettömyys ovat tärkeitä laitteissa. Osa senioriliikkujista istuu pyörätuolissa, joten laitteiden soveltuvuus myös pyörätuolikäyttäjille on merkityksellistä. (Hur Finland Oy)

Laitteita tulee lopullisesta tilasta riippuen 10 - 12. Suuri osa laitteista tulee olemaan myös pyörätuoliasiakkaille sopivia.

Karjalainen korostaa ikäihmisille tarkoitettujen laitteiden helppokäyttöisyyttä, turvallisuutta sekä helppoutta mennä laitteeseen. Lisäksi Karjalaisen mielestä olisi tärkeää, että laitteet sopisivat myös pyörätuolikäyttäjille ja että laitteet olisi sijoitettu riittävän väljästi, jotta kulkuapuvälineet sopisivat lähelle laitetta. (Karjalainen 22.10.2008, haastattelu)

Miljö

Sisätiloihin kuuluu paitsi liikuntaan suunnitellut liikuntasalit, myös ihmisten omat kodit. Liikuntaa voi harrastaa myös kotona arkiaskareita puuhastellen. Päivittäiset askareet vahvistavat lihaksia ja auttavat tasapainon hallinnassa. Toimintakyvyn kasvu vähentää kaatumisriskejä ja tukee yksin kotona selviytymistä. (Lehmuspuisto & Åkerblom 2007: 46)

Lehmuspuisto ja Åkerblom pitävät tärkeänä vallankin palveluasumisessa rakennuksen sisällä olevia kulkureittejä. Varsinkin talvikaudella, jolloin ulkona liikkuminen on monelle riskialtista, olisi hyvä huomioida tällaiset kulkureitit. Kulkureiteillä tulisi myös olla riittävästi levähdyspaikkoja, joilta on viihtyisät näköalat. (Lehmuspuisto & Åkerblom 2007: 48 - 49)

Käsitykseni kuntosalin liittämistä palvelutalon yhteyteen vahvistuu jatkuvasti. Edellä mainitut kulkureitit levähdyspisteineen

takaisivat kuntoutujille ja muille asiakkaille verrattoman omaehtoisen kuntoilumahdollisuuden turvallisessa ympäristössä.

4.4 Mitä vaaditaan ohjaajalta?

Anni Seppä on sitä mieltä, että ensin kannattaisi hankkia tietoa kohderyhmästä, ennen kuin alkaa tarjota sille palveluja. Hän toteaa myös, että haasteita ohjaamiseen tuovat ikäihmisten vaivat ja sairaudet. (Seppä 12.10.2008, haastattelu)

Seppä on omalta koulutukseltaan fysioterapeutti. Hän suosittelee tälle kohderyhmän ohjaajalle fysioterapeutin koulutusta. (Seppä 12.10.2008, haastattelu) Pelkän liikunnanohjaajan koulutuksen voi suorittaa esimerkiksi Varalan Urheiluopistolla. Koulutus on maksuton. (Varalan Urheiluopisto)

5 Liikeidea ja sen määrittelyminen

Liikeideani on tuottaa liikunta- ja kuntoutuspalveluja ikäihmisille omissa toimitiloissa. Tämän lisäksi yritykseni kautta saa hieronta-palvelua asiakkaan luo kotiin. Karjalaisen mukaan hieronnan tulisi kuulua jokaisen ihmisen elämään. Hieronnalla on niin monia hyöty-näkökohtia, että kenenkään ei pitäisi jäädä niistä paitsi. (Karja-lainen 22.10.2008, haastattelu)

Hieronta edistää verenkiertoa lihaksissa ja siten myös koko varta- lossa. Hieronta rentouttaa, lievittää kipua sekä vilkastuttaa aineen- vaihduntaa. Hieronta on hyvin suositeltavaa jokaiselle ja erityi- sesti liikuntaa harrastaville. Hieronta sopii vauvasta vaariin. (Kar- jalainen 22.10.2008, haastattelu)

Hierontapalveluja tarjoamaan olen suunnitellut erikseen työnteki- jää, joka voisi olla myös kuntosaliohjaajana. Hieronnan ajanva- rauskirja olisi kuntosalilla. Koska kuntosali on tarkoitettu myös kuntoutuskäyttöön, on hyvinkin harkitsemisen arvoista sopia no- kialaisten vakuutusyhtiöiden kanssa mahdollisesta yhteistyöstä niin kuntoutuksen kuin hieronnankin osalta.

5.1 Lähtökohdat jumppasalille

Yhteiskunnan paine

Kun suuret ikäluokat eläköityvät muutaman vuoden sisällä, iskee paitsi eläkepommi, myös työntekijäpula hoiva-alalla. Ikäihmisten omatoiminen ja osin ohjattu liikunta on yksi keino torjua tulevaa järkälemäistä lovea valtion budjettiin. Seuraavaksi on esitelty Sta-

kesin teettämän tutkimuksen tuloksia kotihoidon palvelujen käytöstä aiheutuvista kustannuksista.

Palvelut	Asiakkaiden lkm	Yksikkökustannus/ Viikkokustan (€)		%
		käynti	ka	
Terveysthuollon palvelut				
Kotisairanhoidon käynnit	409	40.3	67.3	9.1
Käynnit lääkärille	258	75.7	10.6	1.4
Käynnit fysioterapiaan	76	33.1	19.5	2.6
Fysioterapeutin kotikäynnit	29	101.9	147.8	19.9
Laboratoriokäynnit	322	5.1	0.9	0.1
Ajanvarauspkl -käynnit	109	147.2	16.2	2.2
Päivystyspkl -käynnit	67	243.3	24.3	3.3
Käynnit terveydenhoitajille	42	22.5	6.8	0.9
Kokonaiskustannukset			293.4	39.5
Sosiaalihuollon palvelut				
Kotipalvelun käynnit	464	29.6	222.9	30.0
Ateriapalvelu	262	7.4	35.5	4.8
Kuljetus- ja saattajapalvelu	113	16.9	23.2	3.1
Kylvetys- ja saunapalvelu	223	42.4	46.2	6.2
Siivouspalvelu	200	22.3	22.8	3.1
Turvapuhelinpalvelu	23	51.1	95.5	12.9
Käynnit sosiaalityöntekijälle	14	36.6	2.6	0.4
Kokonaiskustannukset			448.7	60.5
Kokonaiskustannus viikossa (ka)			742.00	100.00
lkm = lukumäärä, ka = keskiarvo				

Taulukko 1: Kotihoidon palvelujen käytöstä aiheutuvat kustannukset (Stakes)

Stakesin teettämän tutkimuksen mukaan vanhusten kotipalvelu ja siihen liittyvät ateria-, kuljetus-, kylvetys-, siivous- ja turvapuhelinpalvelut muodostavat yli 60 % kuntien sosiaali- ja terveysalan avopalvelujen keskimääräisistä viikkokustannuksista. Kotisairaanhoitopalvelujen osuus avohoidon kuluista on vain alle 10 %, vaikka asiakkaat kertoivat tarvitsevänsä monenlaisia sairaanhoito- ja terveyspalveluja. Vaikka yksi kotikäynti on edullinen, niiden suuri määrä paisuttaa kustannuksia. Lisäksi läheisten antama apu korvasi tai täydensi vanhusten kotipalvelun työntekijöiltä saamaa apua. (Stakes)

Samassa tutkimuksessa kävi ilmi, että fysioterapiapalveluja kotiin saavia asiakkaita oli niukasti, mutta käyntien muodostama kustan-

nusosuus oli suhteessa suuri (5 %) palvelun kalleuden vuoksi. Mikäli fysioterapiakäynneillä voidaan ehkäistä tai viivästyttää laitoshoidon joutumista, voidaan ajatella, että palvelut "maksavat itsensä takaisin". (Stakes)

Kyselyyn vastanneet kotihoidon asiakkaat tarvitsevat haastattelujen mukaan fyysisen avun lisäksi apua sairauksien hoitamisessa, kipujen lievittämisessä, unen ja levon saamisessa sekä ahdistuksen ja yksinäisyyden lievittämisessä. Lähes kaikki haastatellut (93 %) tarvitsivat apua viikoittain, yli puolet päivittäin. Asiakkaiden keski-ikä oli 80 vuotta, ja heistä valtaosa oli naisia. (Stakes)

Oma koulutus ja lisäkoulutuksen tarve

Tätä kirjoittaessani olen valmistuva tradenomi. Hain Pirkanmaan ammattikorkeakouluun fysioterapian opiskelijaksi, mutta haku siirtyi vuodelle 2009. Fysioterapeutin koulutus ikäihmisten liikuntaan erikoistuen olisi ehdottoman mainio koulutus jumppasalitoiminnan ohjaajalle. (Seppä 12.10.2008, haastattelu)

Mikäli opiskelu osoittautuu mahdottomaksi, on esimerkiksi Varalan urheiluopistolla tarjolla erilaisia liikunnanohjaajan kursseja. Seuraava kurssi alkaa elokuussa 2009 ja kestää 2 - 3 vuotta. (Varalan urheiluopisto)

Liikuntataustastani huolimatta kaipaen ehdottomasti juuri ikäihmisten fysiologiaan ja motiiveihin erikoistunutta koulutusta. Nuoret ja terveet ihmiset liikkuvat siksi, että pysyisivät hyvännäköisinä, mutta ikäihmisten motiivina usein on se, että pystyy asumaan kotona. (Vertaisveturi 2008)

5.2 *Liikeidea: Nokian seniorikuntosali*

Liikuntatilojen erityisvaatimuksia

Perusajatuksena on, että liikkumaan pääsee maatasolta ilman rapuja. Erityisryhmillä on tiettyjä vaatimuksia, jotka koskevat valaistusta, ilmastointia ja kynnysten korkeutta. Lisäksi on suunniteltava riittävän kokoiset WC-tilat sekä kulkuväylät. (Verhe 1997: 50 - 59)

Esteettömyysvaatimuksia:

- **Valaistus** yhteistiloissa pitäisi olla epäsuoraa, sillä se vähentää häikäisyä ja selkiyttää kontrasteja. Voimakkaampaa valaistusta voidaan käyttää esimerkiksi tasoeroista ja portaista varoittamiseen.
- **Akustiikan** huonetiloissa tulee olla jälkikaiuton, sillä se auttaa huonokuuloisten kuulemista ja kuulolaitteiden käyttäjiä
- **Lattiamateriaalien** osalta tulee valita kiiltämättömiä pintoja ja erityisesti suihkutiloissa tulee olla materiaali, jonka pinta on riittävän kitkainen.
- **Värien** seinissä tulee olla vaaleasävyisiä, mutta puhtaanvalkoisia seiniä tulee häikäisyvaaran vuoksi välttää. Tarvittaessa seinän ja lattian rajaa voidaan korostaa poikkeavan värisellä jalkalistalla.
- **WC-tiloihin** on pyörätuolia varten varattava mielellään 2,5 x 2,3 m:n tila. WC-tiloihin tulisi asentaa hälytyslaitteet, joihin ylettyy helposti sekä WC-istuimelta että lattialta.

(Lehmuspuiisto & Åkerblom 2007: 61 - 65) (Vehre 1997: 57)

Suunniteltaessa liikuntatilaa erityisryhmälle kannattaa konsultoida rakennusalan ammattilaisia, sillä monia erilaisia suosituksia ja säädöksiä on otettava huomioon toteutuksessa tai valintaprosessissa.

5.3 Strategia

Visio

Visio on olla helposti lähestyttävä senioriliikuntapaikka

Arvot

Yksilön kunnioittaminen
Oppia ikä kaikki
Yhteistyö
Liikunnan ilo

Missio

Tarjoamme liikuntapalvelua ikäihmisille ja liikuntarajoitteisille, niin ryhmäkodin asukkaille, kuin muillekin 55 vuotta täyttäneille liikunnan ystäville.

5.4 SWOT

Strengths – Vahvuudet

- Vahva liikuntatausta
- Vertais-Veturi -koulutus
- Ihmisläheinen elämänsenne
- Tradenomin opinnot

Weaknesses – Heikkoudet

- Liikunta-alan koulutuksen puute
- Asiakkaat määrittelevät liikuntapalvelujen tarpeen

Opportunities – Mahdollisuudet

- Tarpeeseen/mielikuviin on mahdollista vaikuttaa mainonnalla
- Kasvava asiakaspotentiaali erit. Nokialla
- Yhteistyö eri instanssien kanssa

Threats – Uhat

- Sopivaa paikkaa ei löydy
- Oikeanlaisia työntekijöitä ei löydy
- Nokialta ei löydy riittävänkokoista liikuntatilaa tai halua
- Kunnat eivät innostu
- Rahoittajia ei kiinnosta

6 Yritysmuodot

Toiminimi

Tämä yritysmuoto on helpoin tapa aloittaa yritystoiminta. Toiminimellä toimii yksityisenä elinkeinonharjoittajana, jolloin päätöksenteko ja vastuu toiminimen asioissa kuuluvat yrittäjälle itselleen. Yritys voi palkata työntekijöitä kuten muutkin yritykset, mutta yrittäjälle itselleen ei voida maksaa palkkaa. Sama koskee myös yrityksessä työskentelevää puolisoa ja alle 14-vuotiaita lapsia. Palkkaa voi toiminimellä saada yksityisottoina.

Yrittäminen oman toimen ohella kannattaa usein aloittaa toiminimellä. Toiminimi yritysmuotona sopii erinomaisesti sellaisiin tilanteisiin, jolloin ei tarvita suuria investointeja tai pääomia. Yritystoiminnan aloittaminen on nopeaa ja eikä se vaadi paljoa paperisotaa. Omalla kohdallani koen, että toiminimi kotipalvelualalla on oiva, kun työllistän vain muutamia ihmisiä. (Infopankki 2008)

Avoim yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Henkilöyhtiö syntyy kun kaksi tai useampi yhtiömies sopivat sen perustamisesta kirjoittamalla yhtiösopimuksen. Yhtiömiehet ovat tasavertaisia kaikissa yhtiön toimissa ja vastaavat yhdessä henkilökohtaisesti yhtiön päätöksistä, sitoumuksista ja veloista.

Yhtiömiehet voivat olla joko luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä kuten muita yhtiöitä. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön on aina tehtävä perusilmoitus kaupparekisteriin. Ilmoitus on tehtävä ennen toiminnan aloittamista. Yhtiö kuitenkin syntyy jo yhtiösopimuksen allekirjoittamisella, ellei syntyhetkestä sovita toisin.

Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että siinä on yhden tai useamman vastuunalaisen yhtiömiehen lisäksi ainakin yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat henkilökohtaisesti yhtiön velvoitteista kuten avoimessa yhtiössä. Äänettömien yhtiömiesten vastuu sen sijaan rajoittuu yhtiösopimuksessa sovittavan omaisuuspanoksen määrään. (PRH 2008)

Osuuskunta

Osuuskunta on yhteisöyrittäjä, joka harjoittaa taloudellista toimintaa jäsentensä taloudenpidon ja elinkeinon tukemiseksi. Osuuskunnan voi perustaa vähintään 3 henkilöä. Siihen voi kuulua henkilöjäseniä sekä yrityksiä, joista jokaisella on yksi ääni osuuskunnan kokouksessa. Jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksista vain sijoittamallaan pääomalla. (Infopankki 2008) Mielestäni tunnetuin ja menestynyt osuuskunta on S-ryhmä.

Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään yksi henkilö tai yhteisö. Jokainen osakeyhtiö on velvollinen tekemään perusilmoituksen kaupparekisteriin. Osakeyhtiö syntyy rekisteröimisellä, mikä on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta, tai yhtiön perustaminen raukeaa. (PRH 2008) (Infopankki 2008)

Osakeyhtiöllä on nimensä mukaisesti osakkeita. Vähimmäisosakepääoma yksityisissä osakeyhtiöissä on 2500 euroa, jonka voi käyttää osittain tai kokonaan yrityksen investointeihin, kuten koneisiin. Toki osakepääoma voi olla enemmänkin kuin 2500 euroa. (PRH 2008) (Infopankki 2008)

Osakepääoma jaetaan osakkeisiin: osakkaan omistamien osakkeiden määrästä riippuu hänen äänivaltansa, voittonsa ja vastuunsa yhtiössä. Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilta on saatavissa

kaikki perustamiseen tarvittavat asiakirjat liitteineen. (PRH 2008)
(Infopankki 2008)

Kuntosalille olen valinnut yhtiömuodoksi osakeyhtiön. Osakeyhtiössä omat ja yrityksen rahat on paremmin erillään kuin esimerkiksi toiminimellä. Toiminimi soveltuu erinomaisesti sellaiseen liiketoimintaan, missä ei ole paljon kiinteää omaisuutta tai koneita. Osakeyhtiö sopii siis paremmin tällaiseen liiketoimintaan. Liiketoiminnan kasvaessa suuremmaksi on järkevää käyttää yhtiömuotona osakeyhtiötä. Näin verotukselliset asiat on helpompi hoitaa.

Osakeyhtiön omistajat voivat maksaa itselleen palkkatuloja, mutta toiminimellä se ei onnistu. Toiminimellä verotus tapahtuu henkilökohtaisessa verotuksessa, mutta osakeyhtiön omistajat saavat palkka ja/tai osinkotuloja, jotka verotetaan tulo ja/tai pääomaverotuksessa.

7 Sidosryhmät ja yhteistyökumppanit

7.1 Sidosryhmät

Sidosryhminä voidaan ajatella kaikkia niitä tahoja, jotka ovat yrityksen kanssa tekemisissä. Sidosryhmiä on paitsi yrityksen ulkopuolella, myös sisällä. Sisäisiä sidosryhmiä ovat esim. johtajat, työntekijät ja omistajat. Ulkoisia sidosryhmiä ovat mm. asiakkaat, rahoittajat, kilpailijat, yhteistyökumppanit ja viranomaiset.

Sidosryhmäsuhteissa on kyse vuorovaikutuksesta. Näissä suhteissa huomaamisen arvoista on olemassa oleva panos-vastike -suhde.

Esimerkkinä sisäisestä sidosryhmästä:

Yritys ja työntekijä: Työntekijä tekee työtä yrityksen hyväksi, eli antaa yritykselle oman panoksensa. Yritys antaa vastineeksi palkan tai muun etuuden.

Esimerkkinä ulkoisesta sidosryhmästä:

Yhteistyökumppani (kunta) ja yritys (liikuntasali): Kunta tukee rahallisesti liikuntasalin toimintaa, eli antaa oman panoksensa. Yritys edesauttaa kuntalaisten fyysistä kuntoa ja terveyttä ja näin keventää kunnan terveydenhuollon kustannuksia.

Käytännössä yritys tarvitsee toimiakseen sekä sisäisiä että ulkoisia sidosryhmiään. Ilman sidosryhmiä yritys ei voi toimia.

7.2 Yhteistyökumppanit

Yhteistyökumppanuus tarkoittaa samaan suuntaan menemistä ja kunkin osapuolen edun huomioimista. Kullakin yhteistyökumppanilla on omat päämääränsä ja tavoitteensa, mutta yhteistyön voimin pyritään hakemaan lisäarvoa toiminnalle. Osaltaan on kyse yhdenlaisesta liittoutumisesta ja toisen osaamisen täydentämisestä. Kaikkea ei tarvitse tehdä tai osata itse, vaan voidaan hyödyntää kaikkien osaamista asiakasta eniten hyödyttävällä tavalla.

Yleensä yhteistyön tarkoituksena on karsia kuluja tai saada rahoitusta.

7.3 X Oy:n sidosryhmät ja yhteistyökumppanit

Sisäiset sidosryhmät:

Omistaja(t), työntekijät

Ulkoisia sidosryhmiä:

Asiakkaat, yhteistyökumppanit, franchisingantaja(t), kunnat, yhdistykset (esim. Tampereen seudun invalidiliitto), Ikäinstituutti, laitetoimittaja(t), julkinen valta, rahoittajat, koulut, tavarantoimittajat, kuljetuspalvelujen tuottajat ja muut kuntosalit.

7.4 Franchising

Franchising on kahden yrityksen välinen yhteistyömalli, jossa toinen yritys antaa liikeideansa toisen käyttöön. Franchisingottajat esiintyvät ulospäin yhtenäisesti ja käyttävät yhteistä tunnusta. Esimerkkeinä franchisingketjuista lueteltakoon R-kioski, Kotipizza, Makuuni ja Aroundio. (Edita Publishing Oy 2006: 92)

Osapuolet ja sopimukset

Koska franchising on kahden itsenäisen yrityksen, franchisingantajan ja franchisingottajan, välistä pidempiaikaista yhteistoimintaa, sen tulee pohjautua sopimukseen. Franchisingantaja ei normaalisti rahoita franchisingyrittäjää eikä omista osuutta tämän yrityksestä. Päinvastoin franchisingottaja maksaa -antajalle yleensä prosentuaalisen korvauksen saadessaan käyttää ketjun palveluita, kuten informaatio-, koulutus- ja neuvontapalveluita, logoa, värejä ja imagoa hyväkseen. Tärkeämpänä silti lienee konseptin käyttöoikeus ja ketjun jäsenedut. Lisäksi franchisingantajalla on yleensä ketjussaan omiakin toimipisteitä. (Wikipedia: Franchising 2008) (Edita Publishing Oy 2006: 95)

Sopimuksien sisältö ja laajuus vaihtelevat ja niissä määritetään osapuolten oikeudet, vastualueet ja velvollisuudet. Franchising-sopimuksista ei ole olemassa erillistä lainsäädäntöä, vaan erimielisyydet ratkaistaan yleisten sopimusoikeudellisten periaatteiden perusteella. Sopimuksia tehdessä onkin siis suositeltavaa hyödyntää asiantuntijoita. (Edita Publishing Oy 2006: 95)

Edut

- Valmiin ja testatun liiketoimintakonseptin hyödyntäminen
- Kohtuullisella riskillä ja sijoituksella pääsee yrittäjäksi
- Pienellä panoksella pääsee nauttimaan ison talon eduista.
- Kaikkea ei tarvitse osata itse, vaan voi hyödyntää olemassa olevia palveluita.
- Markkinointi ja imagon rakentaminen tapahtuu franchisingantajan puolesta.
- Käsikirjaan on dokumentoitu kaikki oleellimmat asiat ja ohjeet, jotka yrittäjän on tiedettävä liiketoiminnassaan.

(Edita Publishing Oy 2006: 96)

Yrittäjän aloittaessa liiketoimintaansa franchisingantaja kouluttaa hänet sekä avustaa häntä liiketoiminnan käynnistämiseen liittyvissä asioissa, kuten toimitilojen hankinnassa ja niiden varustamisessa, rahoitusneuvotteluissa, hankintasopimuksissa, avajaisten järjestämisessä jne. Jatkossa franchisingantaja kehittää ketjun jäsenten kilpailukykyä ja toimintaa mm. markkinointitoimenpiteillä, koulutuksella, seuranta- ja suunnittelujärjestelmillä, neuvontatyöllä, sisäisellä informaationvälityksellä ja kokemusten vaihdolla. (Wikipedia: Franchising 2008)

Haitat

- Vaikka itse toimisi moitteettomasti markkinoilla, mutta toiset aiheuttavat ongelmia, ei yksi voi asialle juuri mitään.
- Toimintavapaus on rajallista, sillä franchisingantaja on laatinut pelisäännöt mm. tuotevalikoimasta.
- Joissain franchisingsopimuksissa maksut ovat korkeita, jolloin oma tuotto voi jäädä pieneksi.

(Edita Publishing Oy 2006: 96)

8 Markkinointi

Markkinoinnin pyrkimys on saada aikaan arvoa asiakkaalle ja tuottoa yritykselle. Markkinointi on pitkäjänteistä ja aikaa vievää toimintaa, joka kantaa hedelmää vasta pitkän ajan päästä. Markkinointi merkitsee paljon enemmän kuin vain mainontaa ja myyntiä. Markkinoinnilla pyritään vaikuttamaan mielikuvaan yrityksestä, mikä toimeenpanee ostoprosessin. Eräs kuuluisa kauppatieteiden maisteri ja tietokirjailija Philip Kotler on sanonut, että markkinointi on sosiaalinen tapahtumaketju, jonka kautta yksilöt ja ryhmät tyydyttävät tarpeitaan ja haluuaan vaihtamalla tuotteita ja luomalla arvoa muiden kanssa. (Wikipedia: Markkinointi 2008)

8.1 *Mihin markkinointia tarvitaan?*

Uudella yrittäjällä voi olla mielikuva, että hyvä tavara myy itse itsensä. Uutena yrittäjänä pitää tuoda itsensä esille ja kamppailla jo olemassa olevien kokeneiden kilpailijoiden kanssa. Pystyäkseen menestymään on osoitettava, että yritys toimii, ja kerrottava, että on hyvä jossakin. Mikään tuote ei ole niin hyvä, että se möisi ajan mittaan itsensä. Markkinoita isännöivä kilpailu pitää siitä kyllä huolen. (Kullstedt & Melin 1996: 89 - 91)

Ollessaan riippuvainen vain muutamasta isosta asiakkaasta pienellä markkina-alueella, yrityksellä on valtava riski menettää asiakkaansa, mikäli yritys korvaa aktiivisen markkinoinnin yhtäkkisillä hinnankorotuksilla tai -alennuksilla. Kullstedt ja Melin kehottavat välttämään tällaiset höpsöydet ja panostamaan markkinointiin niin ajallisesti kuin rahallisesti heti alusta alkaen. (Kullstedt & Melin 1996: 91)

Markkinoinnilla saadaan tietoa markkinoista, asiakkaista ja heidän tarpeistaan. Asiakkaisiin aktiivisesti vaikuttamalla saa asiakkaan ostamaan juuri omaa tuotettaan. Kullstedt ja Melin korostavat, että tulisi olla aloitteellinen paitsi asiakkaita, myös kilpailijoita kohtaan. Markkinointi tulisi suunnitella siten, että tuotteen tai palvelun saaminen asiakkaalle tapahtuisi asiakkaan kannalta mahdollisimman nopeasti, tehokkaasti ja kannattavimmalla tavalla. Kun seuraa käyttämiään markkinointikanavia, alkaa vähitellen huomata, mitkä kanavat ovat tehokkaimpia. (Kullstedt & Melin 1996: 89)

8.2 *Palvelun laadun osatekijät*

Palvelun laadun laatukäsitteet

Palvelun laadun laatukäsitteet ovat toiminnallinen, tekninen ja mielikuvalaatu. Koettu laatu (asiakastyytyväisyys) puolestaan muodostuu kokemusten ja odotusten pohjalta. Tekniseen laatuun pystytään vaikuttamaan kaikkein eniten markkinoinnilla.

Tekninen laatu on sitä mitä luvataan. Tähän voidaan vaikuttaa muun muassa markkinoinnilla ja suusanallisella viestinnällä palvelun tai tuotteen laadusta. Jotta toiminnallinen laatu kohtaisi teknisen, vaatii se etenkin toiminnalliselta laadulta markkinointiin osallistumista.

Toiminnallinen laatu puolestaan on sitä, mitä todellisuudessa asiakas saa tai miten esimerkiksi palvelu suoritetaan. Jos asiakas saa mielestään hyväksyttävää palvelua, hän saattaa asioida toistekin. Jos toiminnallinen laatu on melkein olematonta, asiakkaan takaisin saaminen vaatii seuraavalla kerralla vähintäänkin erinomaista palvelua.

Mielikuvalaatu muodostuu asiakkaan aiempien kokemusten tai kuuleman perusteella. Mielikuvalaatu on sitä, miltä asia näyttää. Tähän vaikuttaa muun muassa yrityksen oma toiminta, medioiden tuoma julkisuus ja yrityksen suusanallinen asiakasviestintä. Mielikuvalaatu vaikuttaa asiakkaan odotuksiin.

Vaikka toiminnallinen laatu ei kohtaisikaan teknistä laatua, voi kokemus silti olla tyydyttävä. Kokemus muodostuu teknisestä ja toiminnallisesta laadusta, joka vielä suodattuu mielikuvalaadun läpi. Odotuksiin puolestaan vaikuttaa mielikuvalaatu. Kokemuksen ja odotusten pohjalta muodostuu koettu laatu, mikä puolestaan on asiakastyytyväisyyttä. Kun asiakastyytyväisyys on kohdallaan, asiakassuhde lujittuu ja luottamus kasvaa. Näin ollen myös odotukset kasvavat.

Totuuden hetket

Näitä hetkiä tulee silloin tällöin. Totuuden hetket olisi kuitenkin hyvä tunnistaa, sillä hetki on silmänräpäyksessä ohi, ja tilanne on menetetty. Totuuden hetki voi olla tärkeä tilaisuus todistaa asiakkaalle olevansa asiakkaan väärä.

Reklamaatiotilanteessa totuuden hetkeä ei saisi tärvätä, koska sillä hetkellä on tilaisuus nostaa asiakkuus jopa aiempaa vahvemmaksi. Toisaalta totuuden hetkiä voi olla useinkin – aina asiakaskontakteissa. Asiakkaan voi yllättää positiivisesti antamalla enemmän kuin asiakas odotti. Täytyisi kuitenkin muistaa, että jatkuva yllättäminen nostaa myös asiakkaan odotuksia. Niin ikään totuuden hetket jäävät aina mieleen, joten sen puolesta niiden tulisi olla ainutlaatuisia.

Kuntosalilla

Tärkeää on pystyä vastaamaan asiakkaan odotuksia, tai vähintään toteuttamaan sellainen palvelu, että asiakas on tyytyväinen. Silloin kun nykyiset ikäihmiset ovat olleet peruskoulussa, on liikunta ollut pakollista, eikä kovinkaan usein miellyttävää. Jotkut nimittävät sitä pakkoliikunnaksi. Kuitenkin nyt, kun monet ovat huomanneet liikunnalla olevan monia positiivisia vaikutuksia terveyteen, on löydetty liikunnan ilo.

Kuntosalilla ohjaajat (=asiakaspalvelijat) ohjaavat asiakkaita, tulisi pyrkiä ohjaamaan asiakasta asiakkaan ehdoilla, jolloin asiakkaalle jäisi päällimmäiseksi miellyttävä kokemus liikunnasta. Vaikka asiakas kävisikin vielä muualla liikkumassa, hän muistaa, että tietyllä kuntosalilla on ollut aina hauska liikkua. Tähän pyritään.

8.3 Segmentointi

Ryhmäkodin asukkaat

Koska kuntosali on tulossa ryhmäkotityyppisen rakennuksen yhteyteen, luonnollisesti yhtenä ja ehkä jopa tärkeimpänä kohde-ryhmänä ovat ryhmäkodin asukkaat. Ryhmäkodin asukkaina tulee olemaan kotona yksin asuvia ikäihmisiä, joiden on sillä hetkellä mahdotonta asua kotona. Syinä voi olla esimerkiksi äskettäinen leikkaus tai taannoinen kaatuminen. Ryhmäkoti toimii samalla myös ns. veljeskotina, missä asukkailla on myös juttukavereita. (Vatula 8.5.2008, haastattelu)

Ikäihmiset ja liikuntarajoitteiset

Liikunnan merkitys kasvaa iän karttuessa. Liikuntatilat tulevat olemaan helppokulkuiset myös rollaattori- ja pyörätuoli-asiakkaille. Harjoittelemaan pääsee ilman rappusia ja hissiä, sillä osalla

iäkkäistä ihmisistä on pelkoja erilaisia moottoroituja laitteita, kuten hissejä ja rullaportaita kohtaan, ja haluan myös heidät vahvistamaan lihaksia ja niveliä.

Varsinaista ikärajaa en aio asettaa kävijöille. Kuitenkin mainonta ja markkinointi tulevat suuntautumaan yli 55-vuotiaille.

Sponsorointi

Harrastan itse salibandya jo 11:ttä vuotta. Nokialla on toki ollut aiemminkin monia kuntosaleja, mutta niille on ollut joko vaikeaa päästä, ne ovat olleet hintavia tai varustelu ei ole ollut häävi. Näin ollen haluankin tarjota ainakin Nokian Palloseuran edustuksen naisille edullisen ja laadukkaan kuntosaliharjoittelupaikan.

Ikäihmisten kuntosali-innostuksesta riippuen tarjoan Nokian Palloseuralle sopimusta, jolla Nokian Palloseura saa käyttöönsä kunto- ja liikuntasalin tiettyihin aikoihin viikosta.

8.4 Markkinoinnin suunnittelu

Markkinointimix ja markkinointisuunnitelma lyhyesti

Product – Tuote

Liikuntapalvelut. Saatavilla on ohjausta niin yksilö- kuin ryhmäliikkumiseen. Mahdollisesti omatoimikuntosali, missä voi käydä vuorokauden ajasta tai päivästä riippumatta. Toisaalta ikääntyvät eivät käy salilla yöllä. Aika on mahdollista rajata kullekin asiakkaalle erikseen siru- tai kulkukortin avulla.

Palveluseteli on yksi keino madaltaa asiakkaan kynnystä tulla kuntosalille. ”*Palveluseteli on uusi tapa järjestää sosiaali- ja terveydenhuollon palveluja. Palveluseteli on kunnan oman toiminnan ja ostopalvelujen lisä. Palveluseteli voi olla esimerkiksi ostoku-*

ponki tai kunnan sitoumus maksaa yksityisen palveluntuottajan antamasta palvelusta tietty kunnan päättämä osuus kustannuksista. Palvelusetelillä lisätään erityisesti vanhusväestön mahdollisuuksia selviytyä itsenäisesti kotona.” (Sosiaali- ja terveysministeriö: Palveluseteli)

Price – Hinta

Tärkeintä on, että hinta on mahdollisimman edullinen. Mikäli hinta osoittautuu yli 5 euroa kerralle, idea mielestäni kannattaa myydä esim. Nokian kaupungille.

Place – Paikka

Liikuntasali tulee olemaan auki 6 - 7 päivänä viikossa. Aukaisujankoha viikolla alustavasti on seitsemän - puoli kahdeksan aikaa. Käytäntö näyttää, miten salin käyttökapasiteetti saadaan tehokkaimmin käyttöön. On hyvinkin mahdollista, että sali kannattaa laittaa muutamaksi tunniksi päivällä kiinni, mikäli asiakasvirta ei jakaudu tasaisesti.

Koska tätä palvelua ei voida viedä asiakkaan kotiin, täytyy palvelun saanti tehdä mahdollisimman helpoksi erilaisin kuljetuksin sekä salin viihtyvyyteen ja asiakaspalveluun panostaen.

Koska tarkoitus on palvella myös ikääntyviä, mutta vielä työssäkäyviä ihmisiä, olisi tärkeää, että sali olisi avoinna myös iltapäiväaikaan. Illan aukiolo palvelisi myös mahdollista sopimusta Nokian Palloseuran kanssa. Nokian Palloseuralle varatut vuorot luonnollisesti olisivat vain Nokian Palloseuran käytössä.

Aamupäivä olisi siis varattu ryhmäkodin asukkaille sekä jo eläkkeellä oleville ikäihmisille ja ilta-aikaan sali olisi avoinna etupäässä edelleen työelämässä oleville. Viikonloppuisin ei tarvinne pitää

luovaa taukoa päivän mittaan, koska ihmiset pääsääntöisesti ovat vapaalla. On mahdollista, että sali olisi jonkin kokonaisen päivän Nokian Palloseuran käytössä, esimerkiksi sunnuntaina.

Ehdotus aukioloajoiksi:

Ma-Pe 7:30 - 14:30 ja 17:00 - 21:00

La(-Su) 9:00 - 18:00

Sopimuksista Nokian kaupungin kanssa riippuu, että tekeekö asiakas sopimuksen liikuntapalvelusta suoraan Nokian kaupungin kanssa. Mikäli kaikki kuukausisopimukset tehdään suoraan Nokian kaupungin kanssa, voidaan sopia Nokian kaupunkia laskutettavan suoraan ilman että kuntosali perii asiakkaalta mitään. Näin voitaneen toimia ainakin osan asiakkaista kanssa.

Promotion – Mainonta, myynninedistäminen

Jo aiemmin teettämässäni tutkimuksessa kävi ilmi, että ikäihmiset seuraavat melko paljon ilmoitustauluja. Teetän erilaisia julisteita palvelutalojen, terveyskeskuksen ja senioriasuntojen ilmoitustauluille sekä kerhojen kokoontumispaikoille. Suoramarkkinointia koteihin yritän välttää ja korvata sen kertomalla uudesta kuntosalista yhdistyksille, kerhoille, Nokian Uutisille, Aamulehdelle ja Nokian kaupungin Ikävinkille. Nokian takseihin on mahdollista saada kohtuullista korvausta vastaan mainoksia esimerkiksi hankalokeron päälle.

People – Henkilökunta

Asiakaspalvelu on henkilökunnan osaamisessa tärkeää. Lisäksi ammattitaito sekä sen ylläpitäminen ovat onnistumisen edellytyksiä.

9 Uuden yrityksen rahoitus

9.1 Mitä on rahoitus?

Rahoitus lienee koko liiketoimintasuunnitelman tärkein ja ratkaisevin osa. Jos lukemat ovat erilaisten variaatioidenkin jälkeen vielä punaisella, on ehkä järkevintä vähintään muuttaa jotain osaluetta. Riippuen liikeideasta ja sen toteutettavuudesta vaihtoehtoisesti kannattaa lopettaa koko projekti tai myydä idea seuraajalle.

Lähtökohtanani on rahoituksen kohdalla selvittää, kannattaako yksittäisen ihmisen lähteä yrittäjäksi tällaiseen projektiin, vai tulisi-ko kannattavamaksi myydä johtoajatukset kunnalle/kunnille. Jos tällaiselle hankkeelle lähtee vetojuhdaksi, täytyy olla varmaa, että se jossain vaiheessa alkaa tehdä satoa. Usein kunnilla ei ole maksimivoitto mielessä, mitä tulee terveys- ja vanhustalveluihin, vaan pikemminkin säästöt toisella sektorilla, esimerkiksi terveydenhuollossa.

Pääperiaatteena liiketoiminnan rahoituksen suhteen tulee olemaan, että loppuasiakkaan hinta on mahdollisimman alhainen - uimahallin hintainen tai jopa ilmainen. Hinnan mataluudella on tarkoitus houkutella asiakkaiksi myös sellaisia asiakkaita, jotka eivät liikunnasta perusta, tai jotka ajattelevat, että ”kyllähän tämän kaiken voisi kotonakin tehdä”. Kuntosalilla kotiin verrattuna olisi ohjaaja sekä opastamassa että kannustamassa. Ohjaajan velvollisuus on myös tarkkailla, että liikkeitä tehdään oikein ja sopivilla painoilla. Lisäksi kuntosalilla on mahdollista saada myös toivottua sosiaalista kanssakäymistä.

9.2 Perustamiseen liittyvät laskelmat ja arviot

Investoinnit

Investointeja kuntosalia varten ovat lähinnä tietokonetarvikkeet ohjelmineen. Kuntosalilaitteet on huomioitu kohdassa ”Kuukausittaiset menot”. Kannettavaan tietokoneeseen softineen on varattu 1 000 euroa. Tulostimia saa nykyään hyvinkin edullisesti, jos sen ei tarvitse olla värilaser. Nettisivut osaan tehdä itsekin, mutta mahdollinen kiire huomioon ottaen, varaan sivuihin 200 euroa.

Koneet ja laitteet		
Tietokone	700 €	
Office	300 €	
Kopio/skanneri/tulostin	150 €	
Internetsivut	200 €	
		1 350 €
Irtaimisto		
Konttoritarvikkeet	300 €	
Siivousvälineet	100 €	
Kaappeja	500 €	
		900 €
	YHT	2 250 €

Taulukko 2: Investoinnit.

Koska tarkoitus on löytää sopiva vuokratila kuntosalia silmällä pitäen, varsinaiseen remonttiin ei varata rahaa. Lähtökohtana on, että vastaanottotiski on paikallaan ja kaappitilaa on pukuhuoneissa jo valmiiksi. Kuntosali on siis jo teoriassa valmis. Tällainen järjestely varmimmin onnistuu joko kunnan kanssa yhteistyössä tai jonkun itsenäisen instanssin (esimerkiksi Vihnusrinnesäätiö) kanssa, joka haluaa ulkopuolisen yrittäjän omiin toimitiloihinsa hoitamaan tiettyä osa-aluetta (ikäihmisten) kuntoutustoiminnassa. Eri-laisia konttoritarvikkeita kuten kyniä, paperia, siivousvälineitä, kaappeja, laastareita yms. varten budjetoidaan 900 euroa.

Leasingvuokrat

Kuntoutus- ja kuntosalilaitteet tulevat kaikki leasing-rahoituksella. Yhteenlaskettu alustava hinta-arvio on vajaa 35 500 euroa. Laitteet eivät ole sirukortillisia. Tämä hinta sisältää kymmenen erilaista sekä monipuolista kuntoilu- ja kuntoutuslaitetta. Laitteet on valinnut ehdolle yli 10 vuoden myyntikokemuksella Matti Rahkonen Hur Finland Oy:ltä. Tapasimme Matti Rahkosen kanssa 17.9.08, jolloin hän kertoi Hur Finland Oy:n tuotteista ja laitteista. Kävin myös tutustumassa Hur Finland Oy:n laitteisiin konkreettisesti Hyvä Ikä -messuilla 26.9.08 Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa. Hurin laitteet ovat minulle tuttuja jo entuudestaan, mutta messuilla oli esillä myös kuntoutuslaitteita.

Laitteiden leasingvuokra määräytyy sopimuksen pituuden mukaan. Leasing-vaihtoehtoja on 3, 4 ja 5 vuoden sopimus. Kuten alla olevasta taulukosta voidaan huomata, lyhyemmällä leasingvuokra-ajalla kuukausihinta on kalliimpi, mutta toisaalta sopimus on kolmevuotinen ja laitteiden vuokrista maksaa yhteensä vajaa 39 300 euroa. Verrokkina edelliselle on tarjolla viisivuotinen sopimus, jolloin kuukausivuokra on vain hieman reilut 700 euroa. Kuukausivuokrissa on eroa noin 400 euroa, mikä tekee loppuhinnassa lähes 3 000 euron eron lyhyemmän vuokra-ajan eduksi.

Lyhyt laskukaava sopimusten eroille:

3 vuoden sopimus + 1 399 € = 4 vuoden sopimus

4 vuoden sopimus + 1 533 € = 5 vuoden sopimus

3 vuoden sopimus + 2 932 € = 5 vuoden sopimus

Taulukko 3: Leasing-sopimusten hintaerot.

Toki vaihtoehtoissa kurkistelee vielä näiden kahden välimalli; nelivuotinen sopimus velvoittaa reilun 40 600 euron kokonaissummaan. Olen kuitenkin sillä kannalla, että koska tarkoitus on saada asiakkaalle mahdollisimman edullinen hinta laitteiden hinnoista riippumatta ja jos ulkopuolista rahoittajaa ei ole, kallistuisin viisivuotiseen leasing-vuokrasopimukseen. Siinä tapauksessa, jos esimerkiksi kunta lähtee projektin koordinaattoriksi, suosittelisin ehdottomasti lyhyempää vuokra-aikaa, sillä kustannukset jäävät siinä tapauksessa pienemmiksi ja laitteet voi pikemmin ostaa omaksi.

Kaikkien laitteiden hankintahinta yhteensä 35 305 €			
	kerroin kk-vuokraan	kk-vuokra	Leasing yhteensä
Leasingvuokrat 36 kk	0,03086	1 090 €	39 222 €
Leasingvuokrat 48 kk	0,02397	846 €	40 621 €
Leasingvuokrat 60 kk	0,01990	703 €	42 154 €

Taulukko 4: Leasing-sopimuksien todelliset hinnat kuukausittain ja sopimuskauden päätyttyä.

Lunastushinta laitteilla on leasingajan päätyttyä 1 % hankintahinnasta eli noin 355 euroa. Tämä lunastushinta on kaikissa sama leasingajasta riippumatta.

Kuukausittaiset menot

Kuukausittaiset	
(Leasingvuokrat 36 kk)	1 090 €)
(Leasingvuokrat 48 kk)	846 €)
Leasingvuokrat 60 kk	703 €
Tilavuokra	3 000 €
sähkö+vesi	300 €
Vakuutukset	67 €
ilmoitukset	50 €
Postikulut	5 €
Puhelinkulut	30 €
Domain	20 €

Työterveyshuolto	25 €	
Toimiston kulut	100 €	
Kirjanpito	100 €	
		4 399 €

Taulukko 5: Kuukausittaiset kiinteät kulut.

Kuukausittaiset menot on laskettu kuukausihinnaltaan edullisimman leasing-vaihtoehdon mukaan.

Rahoitustarve 3 kk

3 kuukauden toimintakulut		13 198 €
toimintakulut		
Kulut ennen toiminnan aloittamista		
Perustamiskulut	330 €	
Mahd. aputoiminimet	120 €	
Mainonta: esitteet, radio...	5 000 €	
		5 450 €
Kust.ylitys varaus		1 000 €
		21 898 €

Taulukko 6: Rahoitustarve kolmelle ensimmäiselle toimintakuukaudelle.

Yhden kuukauden toimintakulut ilman palkkoja ovat 4 400 euroa. Kolmen kuukauden menot tekevät yhteensä likimain 13 200 euroa. Näihin kun lisätään aiemmin mainitut investoinnit (2 250 euroa) sekä toiminnan aloittamiseen kaivattavat 5 450 euroa kustannusylitysvarauksineen (1 000 euroa), saadaan summa, joka kertoo, paljonko yrityksen vähintään tulisi tuottaa kattaakseen perustoiminnan. Summa on himpun vajaa 21 900 euroa. Tähän ei kuitenkaan ole laskettu vielä palkkoja, mikä kasvattaa entisestään kerättävän potin suuruutta.

Kuten arvattua, hyvin suuren loven rahakasaan tekee mainonta/markkinointi. Markkinointi-otsikon alta löytyy enemmän markkinoinnin tärkeydestä.

9.3 Kassavirtalaskelma

Kassavirtalaskelma käsitteenä

Kassavirtalaskelmasta käytetään eri nimityksiä. Joku nimittää kassabudjetiksi ja joku toinen maksuvalmiusbudjetiksi. Kuitenkin kaikki tarkoittaa yhtä ja samaa; milloin kassassa on rahaa, milloin sitä on tulossa tai milloin menossa. (Koski ja Virtanen 2005: 75 - 79) (Viitala 2006: 94) (Viitala ja Jylhä 2006:318)

Kassavirtalaskelma auttaa arvioimaan, kuinka paljon kustannuksia voidaan aiheuttaa vaarantamatta yrityksen maksukykyä eli likviditeettiä. Kassavirtalaskelma auttaa löytämään sopivan kasvunopeuden yritykselle, jolloin maksuvalmius ei vaarannu. Lisäksi kassavirtalaskelmasta saa tietoa siitä, kuinka paljon tuotetta/palvelua on myytävä, jotta etukäteen maksettavat kulut saadaan katettua. Usein vasta aloittavalle tai huomattavasti kasvavalle pk-yritykselle juuri kassavarojen riittävyys on ratkaisevin tekijä. (Koski & Virtanen 2005: 62)

Kassaanmaksuja ennustettaessa on pantava merkille, ettei myynti heti tarkoita vielä kassaanmaksua, koska osa myynnistä jää joksikin aikaa myyntisaamisiin ja realisoituu kassaanmaksuksi vasta maksuajan kuluttua. (Viitala & Jylhä 2006: 318)

Kassastamaksujen puolella huomioidaan tietyt toistuvat suoritukset, joiden maksupäivä on jo ennalta tiedossa. Näitä kassastamaksuja ovat mm. arvonlisävero, vuokrat, palkat ja palkan sivukulut

eli sosiaaliturvamaksut ja ennakonpidätykset. (Viitala & Jylhä 2006: 318)

Koska kassavirtalaskelmaa voi käyttää myynnin ohjauksen apuna, se on alkavan ja kasvavan yrityksen tärkein työkalu. Laskelmaa kannattaa päivittää yleensä vähintään kuukausitarkkuudella, ja niillä toimialoilla, joilla tavaran kiertonopeudet ovat suuria, kuten päivittäistavarakaupan alalla, kassavirtalaskelmaa päivitetään vieläkin useammin. (Koski & Virtanen 2005: 62 - 63)

Olen löytänyt ilmaisen kirjanpito-ohjelmiston nimeltään Tappio. Ohjelmisto on Jussi Lahdenniemen tekemä. Ohjelmisto on rakennettu niin, että jopa päivittäinen tulostilanne on selvitetävissä. Kuitenkin on huomioitava, että yrityksen tekemä voitto (tappio) ei kerro koko totuutta, sillä hyvin usein on laskuttamattomia saattavia, jotka eivät vielä näy kirjanpidossa, mutta tulevat myyntisaamisiin tietyn ajan kuluttua. (Tappio-kirjanpito-ohjelma)

Kuntosalin kassavirrassa huomioitavaa

Otetaan esimerkiksi kertamaksut, joista raha tulee kassaan heti palvelun yhteydessä tai jopa aiemmin (kuukausikortit). Rahaa ei tarvitse odotella tulevaksi myöhemmin, vaan se näkyy jo heti tilillä tai käteiskassassa. Kuukausikorteissa toisaalta on huomattava se, että liikuntatilan kapasiteetin on riitettävä myös seuraavilla kerroilla, jolloin kuukausikortin omistaja on tulossa salille.

Toisena esimerkkinä mahdollisesti kaupungilta saatavat avustukset senioreiden liikuntapalveluiden tarjoamisesta; kunnalta laskutetaan kuukausittain jo käyneiden asiakkaiden käynnit. Palvelu on jo annettu, mutta vastinetta ei vielä ole saatu. Myyntisaamisissa on siis kassavirrassa näkymättömiä varoja, jotka realisoituvat vasta maksuajan päätteeksi.

Jos kaupungin kanssa on sopimus, että asiakas maksaa osan itse, tietty summa realisoituu heti kassaan. Kertamaksujen loppuosa tulee tilille vasta myöhemmin. Näin ollen kahden viikon maksuehdolla lopulle saatavasta tulee keskimäärin kuukauden maksuaika.

Nokian kaupungin kanssa yhteistyön voisi toteuttaa myös siten, että asetetaan tietyt portaat kävijämääriin, minkä perusteella kaupunki maksaa kuntosalille korvauksen.

9.4 Ulkopuolinen rahoitus

Starttiraha

Nykyisenä yrittäjänä tiedän, että yrittäjän on mahdollista saada valtion tukea yrittämiseen. Tuen nimi on starttiraha, minkä voi myöntää Työvoimatoimisto Ensimetrin puoltavan päätöksen saatuaan. Starttirahaa ei tarvitse maksaa takaisin.

Starttirahan tarkoituksena on turvata uuden yrittäjän toimeentulo. Liiketoiminta alkaa tuottaa vasta tietyn ajan päästä voittoa, jolloin starttirahaa ei välttämättä enää tarvita. Starttirahaa haetaan kerrallaan kuudeksi kuukaudeksi, minkä jälkeen on mahdollista hakea lisää, jos perusteet riittävät uuteen hakuun. Tällainen perusteltu syy voisi olla vaikka liiketoiminnan kehittäminen tai uuden toimialueen valtaaminen hyvin perustein. Starttirahan myöntäjä katsoo tilanteen ja arvioi aiempaa liiketoimintaa, ja päättää sen perusteella, kannattaako starttirahalle myöntää jatkoa.

Naisyrittäjälaina

Naisyrittäjälaina on tarkoitettu yrityksille, joissa naiset ovat enemmistönä ja jota yksi näistä naispuolisista osakkaista johtaa päätoimisesti. Yritys voi olla toimintaansa vasta aloittava tai jo toimiva yritys, joka työllistää enintään viisi henkilöä. (Finnvera: Naisyrittäjälaina)

Naisyrittäjälainaa käytetään muun muassa yrityksen liiketoimintaan liittyviin kone- ja laiteinvestointeihin ja käyttöpääomatarpeisiin. Naisyrittäjälainoja voidaan myöntää lähes kaikilla toimialoilla ja kaikille yritysmuodoille. Finnvera voi myöntää naisyrittäjälainaa yhteensä enintään 35 000 euroa. Lisäksi Finnveran muu rahoitus ja starttiraha ovat mahdollisia. (Finnvera: Naisyrittäjälaina)

Viitekorkona käytetään kuuden kuukauden Euribor-korkoa ja lainan korko sisältää valtion korkotukea. Laina-aika on 5 vuotta, joista ensimmäinen voi olla lyhennysvapaa. (Finnvera: Naisyrittäjälaina)

9.5 X Oy:n rahoitustarpeen arviointi ja hankinta

Myyntikatetarve

VOITTO		3 600 €
Verot 28 %		1 400 €
LIIKETOIMINNAN TULOS ennen veroja		5 000 €
KÄYTTÖKATETARVE		5 000 €
Kiinteät kustannukset		
Yel		2 000 €
Leasingvuokrat 60 kk		8 431 €
Tilavuokra		36 000 €
sähkö+vesi		3 600 €
Vakuutukset		800 €
ilmoitukset		600 €
Puhelin-, posti- ja toimistokulut		1 500 €
Domain		50 €
Työterveyshuolto		300 €
Kirjanpito ja tilintarkastus		4 000 €
Palkat sivukuluineen		38 850 €
Muut kulut		1 500 €
yhteensä		97 631 €
MYYNTIKATE		102 631 €
Muuttuvat kustannukset		
matkakulut		5 000 €
yht		5 000 €
LIIKEVAIHTO		107 631 €
ALV 8 %		8 610 €
Kokonaismyynti vuodessa		116 241 €
Myynti kuukaudessa	12	9 687 €
Myynti päivässä	360	323 €
Myynti päivässä	350	332 €

Taulukko 7: Myyntikatetarve vuodeksi.

Budjetointi on aloitettu voiton määrittelemisellä. Haluttuun voittoon lisätään osakeyhtiön veroprosentti 28 %. Näin saadaan liiketoiminnan tarvittava tulos ennen veroja.

Kiinteissä kustannuksissa ovat kaikki muuttumattomat kustannukset. Leasingvuokra on 60 kk sopimuksen hinta, mikä tekee vuodessa noin 8 430 euroa. Suuri kuluerä on tilavuokra. Ellei tähän saa tehtyä sopimusta esimerkiksi kaupungin kanssa, vuotuinen hinta tilasta on 36 000 euroa.

Vieläkin suurempi kuluerä on palkat lähes 39 000 eurolla. Palkkoihin on laskettu kahden henkilön palkka, joista toinen on puoli-päiväinen ja yrittäjä itse kokopäiväinen. Yrittäjän palkkaan ei ole käytetty kertoimia, sillä yrittäjän palkkojen sivukulut on huomioitu jo aiemmin kiinteissä kustannuksissa. Työntekijän palkka on kerrottu 1,7:llä ja vielä puolella. Kerroin 1,7 muodostuu erilaisista eläke- ja sosiaaliturvamaksuista. Vuotuiseksi palkkasummaksi sekä yrittäjälle että työntekijälle on laskettu 21 000 euroa. Yhteensä kiinteitä kustannuksia tulee noin 97 650 euron edestä.

Kun kiinteisiin kuluihin lisätään käyttökattotarve, saadaan myyntikatteeksi noin 102 650 euroa. Siihen lisätään vielä muuttuvia kustannuksia 5 000 euroa matkakuluja, niin saadaan liikevaihdon tarve, jotta voitoksi saadaan ensiksi määritelty 3 600 euroa. Muuttuvia kustannuksia ei esimerkiksi ostojen osalta tule, sillä liikeideana ei ole myydä tuotteita vaan palvelua.

Liikevaihtoon pitää lisätä vielä arvonlisävero (alv). ”Arvonlisäverolain mukaan palveluun, jolla annetaan mahdollisuus liikunnan harjoittamiseen, sovelletaan 8 %:n verokantaa. Kaupallisten urheilutapahtumien sisäänpääsymaksuun sovelletaan myös 8 %:n verokantaa.” (Suomen liikunta ja urheilu) Arvonlisäveron lisäämisen jälkeen kokonaismyyntitavoitteeksi tulee 116 241 euroa.

Jotta tavoitteisiin päästään, myynnin pitäisi olla kuukaudessa 10 000 euroa. Jos lasketaan, että kuntosali on auki 350 päivää vuodessa, päivän myyntitavoitteeksi tulee näin 332 euroa.

Lasketaan, että kun päivän aikana tarvitaan 332 euroa ja kertamaksu halutaan pitää alhaisena (5 euroa), asiakkaita päivän aikana tarvitaan $332/5 = 67$. Kapasiteetin puitteissa tilaa riittää, koska laitteita on 10 - 12 ja liikuntasali siihen lisäksi. Jos sali on auki 12 tuntia päivässä ja 67 asiakasta jakautuisi tasaisesti, tarvittaisiin 5 - 6 asiakasta tuntia kohden.

Vakuutukset on neuvoteltu jo alustavasti valmiiksi. Vastuuvakuutus ja oikeusturvavakuutus tekevät yhteensä noin 900 euroa. Liiketoimintaan liittyy aina erilaisia riskejä. Vakuuttaminen on harvoin tarpeellista, mutta tarvittaessa lähes välttämätöntä. Tällaista liiketoimintaa pitää vakuuttaa yrittäjän sekä työntekijöiden osalta. Vuokrakiinteistön tilat sekä leasinglaitteet on huomioitu vastuuvakuutuksessa. Ikäihmisten niveliä ei vakuuteta yrityksen vakuutuksilla, mutta asiakkaat voivat itse ottaa oman vakuutuksen. (Räikkönen, 17.9.2008, haastattelu)

Työntekijöiden vakuuttaminen tulee palkkasummien suhteessa. Vakuutukset työntekijöiden osalta on huomioitu jo kiinteiden kulojen palkkalaskelmassa.

10 Miten jatkon laita?

Aion noudattaa Anni Sepän neuvoa ja hankkia aluksi kokemusta kohderyhmästä. Vaikka asiakaskontaktini tällä hetkellä ovat myös ikäihmisiin, se ei anna mielestäni tarvittavaa käytännön tietotaitoa kyseisen kohderyhmän liikunnanohjaukseen tarvittavalla valmiustasolla.

Haen Pirkanmaan ammattikorkeakouluun syksyksi 2009 opiskelemaan fysioterapiaa. Mikäli en tule hyväksytyksi opiskelijaksi, haen joko Varalan urheiluopistoon opiskelemaan liikunnanohjauksiksi tai liikuntaneuvojaksi tai maksulliseen koulutukseen Kauhajoelle. Kauhajoella opetus on valmentavaa koulutusta fysioterapiaa ammattikorkeakouluun opiskelemaan pyrkivälle. (Varalan urheiluopisto) (Kauhajoen evankelinen opisto)

Koska Nokialla liiketoimintasuunnitelmassani mainitsemani instanssit ovat alati liikkeessä, näkisin, että olisi tarpeellista hypätä vallattomaan kyytiin mukaan, mikäli mielihän keitokseen sekaan. Tällaiselle kuntosalille on ehdottomasti tarvetta Nokialla. Nähtäväksi jää kuka sen ehtii toteuttaa ensimmäisenä.

11 Yhteenveto ja työn arviointi

Uskoisin laskelmiin tukeutuen, että liiketoiminnan saisi kannattavaksi myös yksityinen yrittäjä. Kaupungin kanssa luoviminen erilaisissa sopimusasioissa kuitenkin edellyttäisi paitsi liikunta-alan koulutusta, myös tiettyjä kontakteja kunnan suuntaan. Koulutus olisi ensiarvoista, jotta pystyisi perustelevaan kunnalle ja Lääninhallitukselle pätevyyden pitää kuntosalia.

Mielestäni tässä on vähintäänkin keskinkertainen paketti jatkokehittelyä varten. Jotta voi vastata asiakkaan tarpeisiin, on oltava jatkuvasti ajan hermolla. Palvelulinja-kuljetuksia suunnitellaan kasvavalle Nokialle jatkuvasti ja näin ollen saattaisi eräs kuntosalikin mahtua pysähdyspaikaksi.

Kuten rivien välistä on saattanut ymmärtää, itse en ainakaan vielä voi ryhtyä tällaisen perustajaksi liikunta-alan koulutuksen puutteen vuoksi. Muussa tapauksessa en näkisi sille estettä, vaikka Anni Sepän peräänkuuluttama kokemus kohderyhmästä olisikin puutteellista. Luottaisin, että asianmukaisella koulutuksella pääsisin asian syrjään kiinni.

Aiheena liiketoimintasuunnitelma on kohtuullisen haastava, sillä liiketoimintasuunnitelmassa täytyy pohtia kaikkia liiketalouden osa-alueita enemmän tai vähemmän. Toisaalta jos olisin tehnyt vain tutkimuksen ulkopuoliselle, en todennäköisesti olisi paneutunut asiaan täydellä tarmolla. Juuri tämä paneutuminen saattoi olla yksi ratkaiseva tekijä siihen, että sain tämän työn päätökseen vielä tämän vuoden aikana. Lisäksi paneutuminen aiheeseen selvensi minulle, että tällaisen liiketoiminnan aloittaminen olisi tällä hetkellä itselleni mahdotonta.

Mitä sitten itse opinnäytetyön tekemiseen tulee, niin suoritus eteni höyryjunan tavoin. Omat työt ja harrastukset häiritsivät jatkuvasti, mutta onneksi minulla ymmärtävä aviomies, joka tuki minua tämän koettelemuksen alusta loppuun asti. Erityiskiitos siis Pasille.

Varsinaista ohjaamista opinnäytetyöhöni ei ollut alkupalaverin jälkeen, enkä oikeastaan tiedä mitä hyötyä olisin ohjaamisesta saanut itselleni työtä ajatellen. Mikäli ohjaustuokioita olisi ollut, olisin saattanut valmistua jo aiemmin, vaikkei minulla kuitenkaan olisi ollut juurikaan enempää aikaa raapustella opinnäytetyötä omien töiden ohella ”vapaa-aikanani”.

Sanoisin tästä opinnäytetyöstäni että ”tällainen tästä nyt sitten tuli”. Joku toinen voisi sanoa että ”tällaisen minä tästä tein”. Mielestäni on viisaampaa käyttää ensin mainittua, sillä jälkimmäistä käyttäessä tulee mieleeni, että tällaisen tein, sillä en enempää viitsinyt ja jotain jäi sanomatta. ”Tällainen tästä tuli” viittaa mielestäni enemmän siihen, että kaikki on annettu, mitä annettavana on.

Alkuperäisestä liiketoimintasuunnitelman rungosta tipahteli otsikoita pikkuhiljaa pois, sillä huomasin että olen kertonut asiasta jo jossain muussa kappaleessa. Vaikeana opinnäytetyössäni koin erityisesti asian auki kirjoittamisen. En ole koskaan ollut mikään verbaaliuden ihme, vaan ennemminkin ilmaisen asian lyhyesti ja tehokkaasti. Lyhyestä virsi kaunis.

Opinnäytetyö on paitsi lopputyö omasta osaamisesta, sen pitäisi vielä opettaa jotain. Itse opin niin lähinnä niin turhalta tuntuvan kirjoittamisen katsomatta jatkuvasti näppäimistöä. Kiistanalaista kuitenkin on se, onko se mikään itseisarvo. Toki opin muutakin, kuten bisnesmaailmasta (ja politiikasta) sen, että mitä vain voi sattu. Viime keväänä keskusteltiin innolla Vihnusrinnesäätiön kans-

sa tulevasta yhteistyöstä. Taannoin kuitenkin Nokian kaupungin kanta uusien ikäihmisille suunnattujen asuntojen tarpeesta muuttui päinvastaiseksi, jolloin paitsi minun, myös Vihnusrinnesäätiön suunnitelmien piti muuttua.

Ajat muuttuvat samoin kuin me. Silti pitää aina olla valmistautunut kaikkeen, myös meidän.

12 Lähteet

Kirjat

Anneberg, Martti & Jokela, Pia 1995. Yrittäjyys ammatti ja tulevaisuus. Polarlehdet Oy. WSOY.

Edita Publishing Oy 2006. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita Prima Oy.

Koiranen, Matti 1993. Ole yrittäjä, Ulkoinen ja sisäinen yrittäjyys. TT-Kustannustieto Oy. Tampere: Tammerpaino Oy.

Koski, Toivo & Virtanen, Markku 2005. Tulos: Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.

Kullstedt, Mats & Melin, Lars 1996. Minä yrittäjänä: Yritysidea ja markkinointi. Almgren, Silve & Lindfors, Hannele. Vantaa: Pagina Oy.
(Kullstedt & Melin 1996:)

Lehmuspuisto, Vuokko & Åkerblom, Satu 2007. Iäkkäiden ihmisten liikuntapaikkojen suunnittelu, Arki- ja terveystoiminnan tilat palvelu- ja hoiva-asumisympäristössä. Opetusministeriö Liikuntapaikkajulkaisu 94. Rakennustieto Oy. Vammala: Rakennustieto Oy.

Lehti, Eero & Rope, Timo & Pyykkö, Manne 2007. Mikä tekee yrittäjästä menestyvän, perusyrittäjästä superyrittäjäksi. Juva: WS Bookwell Oy.

Otala, Leenamajja & Suurla, Riitta 2002. Omassa työssä. WSOY. Porvoo: WS Bookwell Oy

Verhe, Irma 1997. Esteettömät liikuntatilat. Opetusministeriö Liikuntapaikkajulkaisu 63. Rakennustieto Oy. Tampere: Rakennustieto Oy.

Viitala, Juhani 2006. Yrittäjän taloushallinnon perusteet. Helsinki: Tietosanoma Oy

Viitala, Riitta; Jylhä, Eila 2006. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Lehdet

NU= Nokian Uutiset 17.9.2008. Vihnusrinteen asunnoille ei, 5.

NU= Nokian Uutiset 24.10.2008. Vihnuskodin maat rahoiksi, 5.

Haastattelut

Karjalainen, Petri. BODY STOP - Training & Welfare, urheiluhieroja, personal trainer. Haastattelu 22.10.2008. Tampere.

Rahkonen, Matti. Hur Finland oy, myyntipäällikkö. Haastattelu 17.9.2008. Tampere.

Räikkönen, Markus. Fennia, vakuutusneuvoja. 17.9.2008

Seppä, Anni. Seniorikuntoutus Anni Seppä, yrittäjä, fysioterapeutti. Sähköpostihaastattelu 12.10.2008.

Vatula Raili. Vihnusrinnesäätiö, toiminnanjohtaja. Haastattelu 8.5.2008. Nokia.

Koulutukset

Vertaisverturi-koulutus. 19.2.-18.3.2008. Tampere.

Internet

Finnvera – Naisyrittäjälaina. [online][viitattu 26.10.2008].

<http://www.finnvera.fi/uploads/Lainat/Nyrla0304.pdf>

Hur Finland Oy – Senioriliikunta. [online][viitattu 16.10.2008].

<http://www.hurfinland.fi/kuntoutus/senioriliikunta>

Infopankki – Yritysmuodot. [online][viitattu 10.9.2008].

<http://www.infopankki.fi/fi-FI/Yritysmuodot/>

Kauhajoen evankelinen opisto. [online][viitattu 16.10.2008].

<http://www.keokauhajoki.fi/index2.php?sivu=fysiot&kieli=fi>

Kuopion yliopisto. Avoin yliopisto. Liikuntalääketieteen perusteita.

Kuopion Yliopisto – liikunnan merkitys. [online][viitattu 12.10.2008].

<http://ffp.uku.fi/intro/merkitys.htm>

Kuopion Yliopisto – liikunnan merkitys iäkkäille. [online][viitattu 12.10.2008].

<http://ffp.uku.fi/intro/iakkaide.htm>

Patentti ja Rekisterihallitus. [online][viitattu 30.9.2008].

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto.html>

Patentti ja Rekisterihallitus – Yhtiömuodot. [online][viitattu 10.9.2008].

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/avoinyhtiojaky/perustaminen.html>

Sosiaali- ja terveysministeriö – Ikäihmisten palvelut. [online][viitattu 14.8.2008].

<http://www.stm.fi/Resource.phx/vastt/sospa/shvan/index.htx>

Sosiaali- ja terveysministeriö – Palveluseteli. [online][viitattu 26.10.2008].

<http://www.stm.fi/Resource.phx/publishing/documents/1847/index.htx>

Stakes – Koti- ja tukipalveluista suurimmat kustannukset. [online][viitattu 25.10.2008].

<http://groups.stakes.fi/KHS/FI/kotipalvelut.htm>

Suomen liikunta ja urheilu Ry – Arvonlisävero. [online][viitattu 26.10.2008].

http://www.slu.fi/urheiluseuroille/julkaisut_ja_tyokalut/paata_oikein-seurajohtajan_kas/seuran_varainhankinta/verotuskaytanta/arvonlisavero/

Tampereen kaupunki – Liikuntasanomat. [online][viitattu 13.8.2008].

<http://www.tampere.fi/tiedostot/5akht5RXP/Liikuntasanomat.pdf>

Tappio-kirjanpito-ohjelma. [online][viitattu 12.10.2008].

<http://www.lahdenniemi.fi/jussi/tappio/>

Varalan urheiluopisto – koulutukset. [online][viitattu 16.10.2008].

<http://www.varala.fi/index.php?get=/KOULUTUS/ammattillinen>

Vihnusrinnesäätiö. [online][viitattu 18.9.2008].

<http://www.vihnusrinnesaatio.fi/index.html>

Voimaa Vanhuuteen. [online][viitattu 6.7.2008].

http://www.voimaavanhuuteen.fi/sivu.php?artikkeli_id=8

Wikipedia – Franchising. [online][viitattu 18.10.2008].

<http://fi.wikipedia.org/wiki/Franchise>

Wikipedia – Markkinointi. [online][viitattu 11.10.2008].

<http://fi.wikipedia.org/wiki/Markkinointi>