

ProYritys Pohjois-Karjala Yrittäjäyys

9.12.2019



Hankkeen taustaa ja tarve

- Hankkeen hallinnoijana toimii ProAgria Pohjois-Karjala
- Hanke toimii Pohjois-Karjalan alueella
- PIKES vastaa Nurmes-Valtimo alueesta
- Maatilojen rakennemuutokseen vaikuttaminen
- Uusia yritystoimintoja mm. kasvinviljelytiloille
- Uusien palvelujen saaminen alueelle esim. urakointia tai metsäpalveluyrittäjyyttä
- Lisätä maatilakytkeäisiä yrityshankkeita



Mitä hanke tarjoaa yrittäjille

- Maksutonta ideointia yrittäjän kanssa 1pv/idea.
- Apua rahoituksen hakemiseen
 - Hankerahoitus tai muut rahoittajat
- Yhteistyökumppaniverkostojen etsiminen
- Mahdolliseen jatkoneuvontaan ohjaaminen (Neuvo2020 ja kehittämissyhtiöt)
- Uusien yrittäjien tai yrittäjäksi aikovien neuvontaa
- Koulutuksen ja infotilaisuuksien järjestämistä
- Markkina- ja toteutettavuusselvityksiä
 - Alueellinen ja paikallinen palvelukysyntä



Yrittäjän vaatimukset

- Liiketoimintaidea, suunnitelma, jne
- Ulospäin suuntautunut
- Positiivinen asenne
- Aikaansaava
- Luotettava
- Koulutus ja osaaminen
- Joustava
- Talouden ymmärtäminen
- Markkinointihenkinen
- Omatoiminen ja itse ohjautuva



Yritysmuodot



Yleisimmät yritysmuodot

- Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli Tmi.
- Avoin yhtiö
- Kommandiittiyhtiö
- Osakeyhtiö
- Osuuskunta
- ”Kevytyrittäisyys”



Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi on helpoin tapa aloittaa yrittäjänä

- Yksityistä elinkeinonharjoittajasta käytetään puhekielessä usein toiminimiyrittäjää tai pelkästään toiminimeä.
- Toiminimiyrittäjäksi ryhtyminen on yksinkertaisin tapa aloittaa yrittäjänä joko pää- tai sivutoimisesti. Soveltuvien ratkaisujen avulla yritystoiminta perustuu kokonaan tai ainakin pääosin omaan työpanokseen kaikkien pienimuotoisten, eikä aio laajentaa toimintaa ainakaan heti.
- Toiminimi rekisteröidään aina vain yhden ihmisen nimiin, mutta voit harjoittaa toimintaa myös yhdessä puolison kanssa – tällä on vaikutusta molempien verotukseen.
- Toiminimen keskeisimpiin etuihin kuuluu, että perustaminen on nopeaa, halpaa ja helppoa. Verkossa tehty perustamisilmoitus kaupparekisteriin maksaa 60 euroa, ja lomakkeen täyttäminen sujuu nopeimmillaan vartissa.
- Lisäksi toiminimimuodossa kirjanpitoon, hallintoon ja muuhun byrokraatiaan kuuluva työmäärä ja aika jäävät hieman pienemmiksi esimerkiksi osakeyhtiöihin verrattuna.



Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi on helpoin tapa aloittaa yrittäjänä

- Toiminimellä tehty tulo on henkilökohtaista tuloa. Verotetaan yhdessä muiden tulojesi (esim. palkkatulot muista töistä) kanssa. Useimmiten kaikki tulot verotetaan ansiotuloina, jolloin veroprosentti nousee progressiivisesti tulotason noustessa. Jos tulot pysyvät maltillisella tasolla, toiminimi on verotuksellisesti edullisempi yritysmuoto kuin Oy.
- Toiminimiyrittäjyyden riskinä on yrittäjä itse, koska yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa kaikista toiminimellä sopimuksista ja sitoumuksista. Oy on yrittäjästä erillinen ja itsenäinen oikeushenkilönsä.
- Toiminimellä voit laskuttaa kaikki tienestisi omalle henkilökohtaiselle käyttötilillesi, mutta oman erillisen pankkitilin käyttö helpottaa huomattavasti esimerkiksi kirjanpitoa sekä liiketoiminnan tulojen ja menojen seurainta.



Osakeyhtiö on yrittäjästä erillinen oikeushenkilö

- Osakeyhtiö (oy) on toiminimen ohella toinen maamme suosituimmista yritysmuodoista. Voit perustaa osakeyhtiön joko yksin tai isommalla porukalla. Jos ryhdyt osakeyhtiöyrittäjäksi yksin, tarvitset kuitenkin hallitukseen yhden varajäsenen.
- Osakeyhtiön keskeisin piirre on se, että kyseessä on yrittäjästä erillinen toimijansa. Yrittäjänä et siis ole henkilökohtaisesti taloudellisessa vastuussa yrityksen sitoumuksista ja velvoitteista.
- Poikkeuksen tilanteet, joissa olet esimerkiksi itse taannut osakeyhtiösi ottaman lainan. Lähtökohtaisesti vastuusi yrittäjänä rajoittuu kuitenkin vain sijoittamasi osakepääoman määrään.



Osakeyhtiö on yrittäjästä erillinen oikeushenkilö

- Osakeyhtiöön sijoitettavan alkupääoman minimivaatimus oli 2500 euroa. Osakeyhtiö on aina ilmoitettava kaupparekisteriin, ja perustamismaksun suuruus on verkossa tehtynä 275 euroa (2019).
- Osakeyhtiö mahdollistaa kasvun ja yrityksen laajentumisen
- Osakeyhtiö sopii hyvin kasvuhakuiseen liiketoimintaan, jossa liikkuu jonkin verran pääomia. Rajoitetun vastuunsa puolesta yrittäjän riskit pysyvät tällöin maltillisina, vaikka nollien määrä sopimussummien perässä alkaisikin kasvaa.
- Osakeyhtiöön on myös helpompi ottaa mukaan uusia liikekumppaneita tai ulkopuolisia sijoittajia. Omistuspohjaa on helppo jakaa Oy:n osakkeisiin ja niiden määrään perustuen.



Osakeyhtiö on yrittäjästä erillinen oikeushenkilö

- Yrittäjänä nostat osakeyhtiöstäsi tuloja joko palkkana tai osinkoina. Maksettava palkka vähennetään yrityksen tulosta. Tuloksesta maksetaan 20 prosentin yhteisövero. Tuloksesta osakeyhtiö voi jakaa omistajilleen osinkoa.
- Osakeyhtiöiltä vaaditaan aina kahdenkertaista kirjanpitoa. Niin sanottuihin paperi- ja hallintotöihin kuluva aika on suurempi toiminimiin verrattuna.



Avoim yhtiö

- Avoin yhtiö on henkilöyhtiö, jonka perustamiseen tarvitaan aina **vähintään kaksi yhtiömiestä**. Kaikki yhtiömiehet ovat vastuunalaisia, eli he ovat henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen veloista, sitoumuksista ja velvoitteista – aivan samaan tapaan kuin toiminimiyrittäjätkin.
- Tavanomainen esimerkki avoimesta yhtiöstä on puolisoitten muodostama kaksihenkinen perheyriutus.
- Avoimen yhtiön keskeisin etu on yhtiömiesten välillä vallitseva **laaja sopimusvapaus**. Toisaalta vapaus vaatii myös suurta keskinäistä luottamusta, koska yhtiömiehet voivat tehdä liiketoimia tai nostaa varoja omin lupineen toisiltaan kysymättä.
- Esimerkiksi perustat ystäväsi kanssa avoimen yhtiön ja hän tekee selkäsi takana epäedullisia sopimuksia, seurauksilla on vaikutusta myös sinuun. Velkojat voivat vaatia saataviaan keneltä tahansa yhtiömiehistä.
- Avoimen yhtiön perustamiseen ei tarvita alkupääomaa, mutta kaupparekisteriin on tehtävä pakollinen perustamisilmoitus (240 euroa.) Perustamista ei voi tehdä sähköisesti.



Kommandiittiyhtiöön tarvitaan aina äänetön yhtiömies

- Kommandiittiyhtiö on avoimen yhtiön tapaan henkilöyhtiö, mutta ero on yhtiömiesten roolissa. Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet ovat vastuunalaisia yhtiömiehiä, kommandiittiyhtiön perustaminen vaatii aina vähintään yhden äänettömän yhtiömiehen.
- Äänetön yhtiömies toimii kommandiittiyhtiössä sijoittajan roolissa. Hän sijoittaa yhtiöön ennakkoon sovitun omaisuuspanoksen – joka on useimmiten rahaa – ja on näin ollen oikeutettu saamaan sijoitukselleen korkotuottoa.
- Toisin kuin kommandiittiyhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet, äänetön yhtiömies ei ole henkilökohtaisessa vastuussa yrityksen sitoumuksista. Äänetön yhtiömies ei myöskään lähtökohtaisesti voi edustaa yritystä tai osallistua sen päätöksentekoon.
- Kommandiittiyhtiön perustaminen on aina ilmoitettava kaupparekisteriin, ja perustamismaksu on 240 euroa. Sähköinen perustamistapa ei toistaiseksi ole mahdollinen.



Kevytyrittäjä

- Laskutus ja palkanmaksu ulkoistettu, provisio maksuista.
- Hoitaa myös ennakonpidätykset ja muut esim. sairausvakuutusmaksut tai tapaturmavakuutusmaksut.
- Kevytyrittäjät kuuluvat yrittäjän eläkeläin (YEL) vakuuttamisen piiriin. Yrittäjäeläkettä on maksettava, jos kevytyrittäjä on 18-70 vuotias ja vuosityötulot yrittämisestä ovat vähintään 7799,37 € (2019). Toiminnan on myös pitänyt jatkua yhtäjaksoisesti vähintään neljäkuukautta.
- Jos työttömänä voi saada soviteltua työttömyysetuutta. Tarkemmin TE-keskukset.
 - Mahdollisuus saada soviteltua työttömyysetuutta neljä kuukautta jos aloittaa toiminnan työttömänä.
- <https://op-kevytyrittaja.fi/>



Yel-työtulon määrittely

- Arvioidaan itse. Pitäisi vastata samasta työstä saatavaa palkkaa jos maksetaan toiselle yhtä ammattitaitoiselle henkilölle kuin yrittäjä.
- Ei tarkoiteta voittoa tai yrittäjän omaa palkkaa.
- Laskennassa huomioidaan työtunnit, yrityksen liikevaihto, sekä mahdollinen kausivaihtelu.
- Tärkeää, että on alusta asti oikealla tasolla.
 - Vaikuttaa suoraan eläkekertymään ja YEL-vakuutuksen suuruuteen.
 - Arviointi vuositasolla, ja jos etukäteen arvioitu työtulon määrä muuttuu voi muuttaa kesken vuoden, muttei takautuvasti.
 - Vaikuttaa myös sosiaaliturvaan eli sairauspäivärahaan, vanhempainrahaan ja työttömyyskorvaukseen.
- Aloittava yrittäjä oikeutettu saamaan 22% YEL-vakuutusmaksun alennuksen neljän ensimmäisen vuoden ajan.
- Ikä vaikuttaa maksuprosenttiin
 - Alle 53- tai yli 62-vuotiaalla maksu on 24,1%
 - 53-62 –vuotiaan maksu on 25,6% työtulosta



Alv. velvollisuus

- Velvollisuus tulee voimaan kun liikevaihto ylittää kokonaisen vuoden osalta 10 000€.
 - Jos ei ylitä alv. osuutta ei tarvitse maksaa verottajalle.
 - Liikevaihto katsotaan verottomasta summasta.
 - Jos yritys perustetaan keskellä vuotta, lasketaan keskiarvo kuukauden keskiarvosta ja lasketaan ”kokonaiselle vuodelle”
 - Voidaan periä myös takautuvasti
- Tuotteesta tai palvelusta alv. 24%
 - Esim. kuukauden työn kokonaishinta 2480 € on alv. osuus 480€
 - Voi tehdä vähennyksiä ostojen alv. Esim. koneostot 335€ joista alv. osuus 80,4€ verottajalle maksetaan $480€ - 80,4€ = 399,2€$
- On kuuluttava alv-rekisteriin jos haluaa tehdä vähennyksiä.
- Yleensä alv. maksetaan kuukausittain
 - Alle 30 000 € vuosittaisen liikevaihdon yritys voi ilmoittaa ja maksaa kerran vuodessa.
 - Alle 100 000€ voi ilmoittaa neljännesvuosittain



Milloin ilmoittaa alv. velvollisuus

- Liikevaihto ylittää 10 000€.
- Paljon hankintoja toiminnan aloittamisessa.
- Voi tehdä vähennyksiä myynnin ja ostojen puolella.
- Hankintojen määrä on suurempi kuin myynti, voi verottaja maksaa alv-palautusta eli hyvitystä.
- Ei tarvitse maksaa takautuvasti jos liikevaihto ylittää 10 000€.



Sivu –vai päätoiminen yrittäjä

- Päätoiminen yrittäjä / sivutoiminen yrittäjä
- Määräytyy työhön käytettävän ajan mukaan, ei työstä saatavan tulon
- Lisäksi arvioidaan yritystoiminnan laajentamisaikkeitä.
- Sivutoimisella yrittäjyydellä voi kokeilla liikeideaa ja arvioida onko kysyntää päätoimiseksi yrittäjäksi.
- Pienempi riski, kun kaikki tulot eivät ole kiinni yrittäjyydessä.
- Sivutoimiseen yrittäjyyteen ei voi hakea starttirahaa tai muita perustamiseen liittyviä rahoituksia.
- Rahoituskelpoinen jos yritystoiminta muuttuu päätoimiseksi.



Mitä huomioitava yritysmuodon valinnassa

- Perustajien lukumäärä
- Pääoman tarve ja saatavuus
- Vastuut ja päätöksenteko
- Toiminnan joustavuus
- Toiminnan jatkuvuus
- Rahoittajien suhtautuminen
- Voitonjako ja tappion kattaminen
- Verotus



Yrittäjäksi alkavan vaiheet

- **Testaa ja kirjaa liikeideasi.** Mitä, kenelle, miten?
- **Tee liiketoimintasuunnitelma.** (Sisältää myös tulosbudjetin sekä rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat)
- **Valitse yritysmuoto ja toiminimi.**
- **Selvitä yritystoiminnan luvanvaraisuus.** Mahdolliset luvat yritykselle voidaan myöntää vasta, kun yritys on rekisteröity ja sillä on Y-tunnus.
- **Järjestä yrityksen rahoitus.**
- Huom. Jos haet starttirahaa ole yhteydessä omaan TE-toimistoon ennen starttirahan hakemista
- yritystä ei saa rekisteröidä ennen kuin TE-toimisto on tehnyt päätöksen starttirahasta.



Yrittäjäksi alkavan vaiheet

- **Tee perustamisasiakirjat**
- avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö: yhtiösopimus
- osakeyhtiö: perustamissopimus ja yhtiöjärjestys, hallituksen kokouksen pöytäkirja (tarvittaessa)
- osuuskunta: perustamissopimus ja osuuskunnan säännöt, hallituksen kokouksen pöytäkirja (tarvittaessa).
- **Rekisteröi yritys**
- kaupparekisteriin (perustamisilmoitus, henkilötietolomake, perustamisasiakirjat)
- Verohallinnon rekistereihin (ennakkoperintärekisteri, arvonlisäverorekisteri ja tarvittaessa työnantajarekisteri)
- PRH:n ja Verohallinnon yhteinen perustamisilmoituslomake, jonka liitteeksi perustamisasiakirjat ja henkilötietolomake.
Ohjeet ilmoittamiseen, lomakkeet ja malliasiakirjat: Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä www.ytj.fi. <https://www.youtube.com/watch?v=75UcW5Onx0>
- **Etsi liiketoimintaasi varten sopivat toimitilat.**



Toiminta-ajatus ja liikeidea



Toiminta-ajatus

- Toiminta-ajatus on yrityksen kivijalka.
- Sille rakennetaan yrityksen kaikki toiminta ja se voidaan lukea yhdellä kertaa.
- Toiminta ajatus vastaa seuraaviin kysymyksiin:
 - Mikä yritys on kysymyksessä?
 - Mitä varten yritys on olemassa?
 - Mikä on yrityksen toimiala?
 - Mitä tarpeita yritys tyydyttää?
 - Mitä yritys tekee tarkoituksensa toteuttamiseksi?



Esimerkki toiminta-ajatus

- Luostarisen hunajaviinipanimo Oy
- Luostarisen hunajaviinipanimo Oy:n toiminta-ajatuksena on toimia suomalaisena viinin valmistajana tuottaen laadukkaimmat hunajaviinituotteet kuluttajille.
- Elintarvikeala
- Tuotamme lähdevedestä ja kotimaisesta hunajasta valmistettua hunajaviiniä.



Toiminta-ajatus jatkuu

- Kaikilla yrityksillä on toiminta-ajatus, mutta se ei ole kaikkien nähtävillä.
- Toiminta-ajatus olisi syytä löytyä kirjoitettuna esim. nettisivuilta tai muusta markkinointimateriaalista ja sen tietää sekä asiakkaat että työntekijät.
- Hyvän toiminta-ajatuksen tunnistaa lyhyydestä, konkreettisuudesta ja yksiselitteisyydestä.
- Parhaimmillaan yksi lause.



Toiminta-ajatuksesta liikeideaan

- Liikeidean tarkoituksena on kertoa, miten toiminta-ajatus toteutetaan.
- Kaikilla yrittäjillä on liikeidea, mutta ei välttämättä kirjoitettuna ylös.
- Tärkeää kirjoittaa ylös ja tehdä selväksi mikä se on.
- Liikeideaa pitää tarkistaa vuosittain budjettia seuraamalla sekä tulevan toimintasuunnitelman/urakointisuunnitelman yhteydessä.



Liikeidea ja sen määrittelyminen

- Mitä tehdään?
- Miten tehdään?
- Kenelle tehdään?



Liikeidean jalostaminen

Hyöty asiakkaalle:

- Mihin asiakas tuotetta/palvelua käyttää?
- Miksi asiakas haluaa tuotteen/palvelun?
- Imago
 - Miksi asiakas haluaisi ostaa juuri sinulta?
- Tuotteet
 - Miten eroat kilpailijoista
 - Mikä on tuotteen/palvelun hinta?
 - Miten pakkaan ja toimitat tuotteet/palvelut?
- Asiakkaat
 - Miten tavoitat asiakkaat?
 - Paljonko asiakkaita on?

- Paljonko asiakkaat haluavat maksaa?
- Miten asiakkaat haluavat maksaa?
- Tapa toimia
 - Teetkö tuotteet itse?
 - Ostatko tuotteet alihankkijalta?
 - Miten markkinoit ja myyt tuotteita
- Voimavarat
 - Miten hankit toimitilat?
 - Tarvitaanko koneita ja laitteita?
 - Mistä saat rahaa aloittamista varten?
 - Riittääkö oma osaaminen ja kokemus?



Liiketoimintasuunnitelma



Liiketoimintasuunnitelman termit ja teoria

- Tarve/hyöty asiakkaalle
 - Yrityksen palveluksista on oltava hyötyä asiakkaalle sillä tarpeesta syntyy kysyntää.
 - Palvelun oltava siis ratkaisu asiakkaan ongelmaan.
 - Ratkaisun pitää olla konkreettinen että palvelua voidaan markkinoida.



Esimerkki tarve/hyöty

- Luostarisen hunajaviinin on oltava hinnoiteltu niin, että Alko Oy voi ansaita tuotteella.
- Tuotteen oltava hinnaltaan kilpailukykyinen ja tuotteen ulkonäkö on oltava loppukäyttäjälle houkutteleva.
- Ansaintamahdollisuus jälleenmyyjän (urakoijan) kannalta erittäin ratkaisevaa.
- Voi olla tärkeämpää kuin huippulaatu → nopea kulku, nopea rahaliikenne



Asiakasryhmät

- Asiakasryhmä on pystyttävä rajaamaan mahdollisimman tarkasti.
- ”Kaikkea kaikille” ei kannattavaa, koska markkinointi on tehotonta.
- Esimerkki Luostarisen Hunajaviini Oy, myydään vain Alkoissa, ei laivoilla tai tax-freeessä.



Imago

- Yleensä ei tule ensimmäisenä mieleen liiketoimintaa suunniteltaessa.
- Äärimmäisen suuri merkitys yrityksen toimintatavan määrittämisessä.
- Esim. ”luotettava toimija” voi olla sellainen toimija, jonka toiminta perustuu vuosisopimukseen.
- Kilpailukykyinen hinta mahdollista vain luottotappiolla eli laskutus menee jälleenmyyjän kautta ja nykytekniikan hyödyntämisellä.



Tapa toimia

- Kilpailuilla aloilla ostaja tekee ratkaisuja yritysten välillä toimintatavoista.
- Tuote/palvelu samankaltainen, jolloin asiakkaan mielestä oikean toimintatavan omaava yritys nousee avainasemaan.
- Esimerkiksi Luostarinen Hunajaviini Oy, ostaa raaka-aineet alihankkijoilta ja keskittyy toiminnassaan vain tuotteen lopputulokseen, sekä pakkaamiseen.



Voimavarat

- Liikeidea on harkittu ja valmis, mutta ilman toimintaan laitettavia voimavaroja perusta ei ole kunnossa.
- Taloudelliset voimavarat oltava kunnossa jos tehdään laitehankintoja.
- Henkiset voimavarat on syytä kartoittaa ja myöntää jos puutteita.
 - Fyysinen ja henkinen jaksaminen



Yleistä markkinoinnista

- Tärkein ensimmäisenä eli markkinointi ja myynti ovat kaksi eri asiaa.
- Markkinoinnilla tehdään pohjatyö myynnille, kuitenkin pidettävä erillään vaikka sama henkilö tekee.
- Markkinointi on myös tekemistä ei pelkästään ideoimista.
- Myynti taas ahkeraa tekemistä, ja vaatii erilaisia taitoja.
 - Asiakkaalle pitää jäädä olo että ei koskaan maksa liikaa.
 - Ongelmana useimmiten kunnan hinnan saaminen markkinoilta.
 - Jos asiakas sanoo ”ettei osta liian kalliin hinnan takia” onko vika tarjotussa tuotteessa, myyjässä vai molemmissa?



Ilmainen markkinointi ja sosiaalinen markkinointi

- Paikallislehdet tekevät mielellään juttuja jos aloitetaan uutta yritystoimintaa.
- Jos palveluyrittäjä voi olla hyötyä rekisteröityä paikalliseen yritysrekisteriin. Saat tiedotteita ajankohtaisista aiheista ja mahdollisista hankinnoista jne.
- Sosiaalinen media pakollinen?
 - Vie paljon aikaa ja negatiivinen palaute kaikkien nähtävillä.
- Tyytyväinen asiakas mainostaa ilmaiseksi samoin yleensä kunnat, rahoittajat, naapurit jne.
 - Suhteitten ylläpitäminen otettava huomioon.



Mainonnan tekeminen

- Käytä apuna ammattilaista heti alusta pitäen jos mahdollista.
- Kaikkea ei tarvitse tehdä itse.
- Oma taitotaso huomioitava.
- Jos tiukka taloustilanne keskity neutraaleihin ratkaisuihin ja tee yksi asia kerralla.



Avajaiset

- Mieti pidätkö avajaiset.
 - Onko tarpeellista jos ei selvää liikepistettä.
- Paikallislehdet tekevät mielellään juttuja. Lehden painopäivät hyviä jutun tekoa varten, koska silloin toimittajilla on enemmän aikaa.
- Lehdistötiedote toiminnan alkamisesta.
- Jos avajaiset pidä arpajaiset



Yrityskuva

- Luonti alkaa heti alussa ns. ensivaikutelma tärkein.
- Yrityskuva luodaan monesti samalla tavalla kuin ihmiskuva.
- Asiakas sekä muut yrittäjät tekevät mielikuvapäätöksensä siitä miltä yritys näyttää, miltä yrityksen edustaja näyttää ja miten esiinnyttään.
- Tärkeimmät asiat mitkä pitää laittaa kuntoon on: logo, kotisivut, mahdollinen domainnunnus, käyntikortit, henkilökunnan vaatetus, maisteippaukset, lähetteet, lomakkeet, sosiaalinen media jne...



Painotuotteet

- Pohdittava onko tärkeää
- Voiko käyttää markkinoinnissa
- Jääkö asiakkaalle muistutus, yhteystiedot, toimenkuva...
- Määrällisesti puolen vuoden tarve riittää



Kohdennettu markkinointi

- Jos myytävä tuote sekä kohderyhmä selvillä voidaan tehdä kohdennettua markkinointia.
- Esim. alan lehdet, tilaisuudet, mitä löytyy googlella ja facebookissa (omat työkalut).
- Jos kilpailtu ala pohdittava miten erotutaan muista.



Myyntisuunnitelma

- Myynnin on oltava suunnitelmallista ja tavoitellista.
- Pohjana oman markkina-alueen kysyntä.
- Huomioitavaa myös kysynnän siirtyminen oman alueen ulkopuolelle.
- Pohdi miten myynti on tällä hetkellä jakautunut?



Kokonaiskysynnän laskukaava

■ Kokonaiskysynnän laskukaava:

Vaikutusalueen väestömäärä/asiakasmäärä X keskimääräinen
kulutus/henkilö tai asiakas

= vaikutusalueen kokonaiskysyntä

- josta vähennetään kysynnän siirtyminen muualle (esim.
verkkokauppa)

+ johon lisätään kysynnän siirtyminen muualta

= saavutettavissa oleva kysyntä

■ Kun kysynnästä tavoitellaan tiettyä markkinaosuutta, niin saadaan oman yrityksen myyntitavoite.



Tuotantosuunnitelma

- Yleisellä tasolla yritystoiminta on aina tuottamista.
- Onko koko tuotanto omissa käsissä?
- Palveluyrityksessä on henkilösuhteet päähankkijan ja alihankkijan välillä oltava luotettavat.
- Yhteistoiminnassa on oltava selkeät sopimukset, joissa on mukana kilpailurajoitusehtoja ja tuntuva rahallinen sakko



Toimitilat

- Yleisesti ottaen paras tapa aloittaa on vuokratilat
- Tällöin ei sidota pääomaa omiin toimitiloihin → paitsi jos omistaa jo tilat
- Vuokrauksen etuna on nopea siirtyminen uusiin toimitiloihin tai paremmalle toimipaikalle



Investoinnit

- Joko lainalla tai omalla pääomalla.
- Tietyillä ehdoilla mahdollista saada avustusta, mutta avustusosuus pitää rahoittaa hankinnan aikana.
- Muita vaihtoehtoja leasing, vuokraus, osamaksu.
 - Verotuksellisesti osamaksulla ostetusta koneesta voi saada alv-summan heti, leasingissä alv kertyy joka kuukausi.



Ympäristöasiat

- Huolehdittava jätehuolto, päästöjen hallinta, energian käyttö ja ympäristöriskit.
- Kannattaa tehdä suunnitelma ja noudattaa sitä pitkällä tähtäimellä.
- Säästöjä voi syntyä energian säästämällä, turhien hankintojen arvioinnilla tai ylimääräisten prosessien purkamisella.
- Vastuullisuus ympäristönhoidossa vaikuttaa yritysimagoon ja voi vaikuttaa yhteistyökumppanien toiveisiin.



Riskit ja niiden arviointi

- Suurin riski toiminnassa on yrittäjä itse, sekä vakuuksien realisoituminen.
- Riskienhallinnassa tunnistetaan mahdolliset riskit ja varaudutaan niihin.
- Vain näin voidaan ennaltaehkäistä riskien toteutuminen.
 - Riskinhallintakeinoja on: välttäminen, pienentäminen, siirtäminen (vakuutukset), pitäminen omalla vastuulla



Riskityypit

- **Henkilöriskit**
 - Työvoiman saatavuus, liian suuret tilaukset, työturvallisuus, työsuhdeturvan kustannukset, varamiesjärjestelyt, YRITTÄJÄ
- **Tuotevastuu riskit**
 - Valmistetuissa tuotteissa
- **Omaisuuksriskit**
 - Rakennusten, koneiden ja laitteet,
- **Muut riskit**
 - Tulipalot, konerikot, tietoturvariskit, kuljetusriskit, perhesuhteet,



Liiketoimintasuunnitelma

- Kirjallinen suunnitelma liiketoiminnasta.
- Kuvaa, miten liiketoimintaa lähdetään toteuttamaan käytännössä: toimintaympäristö, toimintatavat ja tavoitteet.
- Pyritään kattavaan yksityiskohtaiseen suunnitelmaan, joka on ajallisesti rajattu, mutta sisältää myös tulevaisuuden näkymät.
- Tulee myös olla määrälliset tavoitteet.
- Tulossuunnitelma erikseen, missä taloudenennuste, kassavirta, tase jne.
- Liiketoimintasuunnitelma pakollinen jos haetaan ulkoista rahoitusta.
- Ei pakollinen pankkiin, mutta helpottaa lainaneuvotteluja



Liiketoimintasuunnitelman laadinta

- <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/pikes/aloittava-yrittaja/suunnittelu/liiketoimintasuunnitelmat/>
- YT2 Liiketoimintasuunnitelma



SWOT –analyysi

- Yrityksen vahvojen ja heikkojen puolien sekä mahdollisuuksien sekä uhkien analyysi on tunnetuin liiketoiminnan ja yrityssuunnittelun väline.
- Menestymisen kannalta näiden asioiden tiedostaminen heti alusta lähtien on tärkeää.
- Summaa yritystoiminnan joten tehdään liiketoimintasuunnitelman jälkeen.



Aloittavan yrittäjän rahoitusmahdollisuudet



Rahoitus mahdollisuudet yritykselle

- Kaikki yritystoiminta on oltava päätoimista.
- TE-toimistolta mahdollisuus hakea starttirahaa kun yritystoiminta on suunnitelmallista (liiketoimintasuunnitelma) ja kannattavaa (taloussuunnitelma).
 - Ei myönnetä jos kilpailtu ala, yritystoiminta alusta asti kannattavaa, jos yritystoiminta aloitettu ennen päätöstä.
 - Lisäksi luottahäiriöt tai muu tuki esim. opintotuki
- ELY-keskukselta mahdollisuus saada kokeilutukea tai perustamistukea
 - Kokeilutuen osuus 10 000 € liikeidean testaamiseen tai uuden palvelun aloittamiseen.
 - Perustamistukea 35 000 € yritystoiminnan käynnistämiseen, pieniin laitteistoinvestointeihin, yrittäjän koulutukseen, markkinointiin ja muihin asiantuntijapalveluihin.
 - Ei voi sisältää suoraan yrittäjän omaa palkkaa.



Taloussuunitelma

- <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/pikes/aloittava-yrittaja/suunnittelu/taloussuunnitelmat/>

