



Y-Koulu

www.y-studio.fi/ykoulu

Kuolemanlaakson yli

Yrittäjän vaaran paikat alussa

Valentin Babitzin, Helsingin Uusyrityskeskukset



1

**Liiketoiminta-
suunnitelma**

2

Raha

3

Riskit



**”Liiketoimintasuunnitelma
pukee asiat konkretiaksi.”**



Liiketoiminta- suunnitelma

Mikä liiketoimintasuunnitelma?

- Liiketoimintasuunnitelmalla (LTS) tarkoitetaan kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnasta.
- Liiketoimintasuunnitelma kuvaa, miten liikeidea toteutuu käytännössä.
- Hyvä suunnitelma ei ole toiveiden tynnyri, vaan realistinen kuvaus. Siinä tuodaan esille myös riskitekijät, jotka voivat vaikeuttaa yrityksen menestymistä.
- Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma antaa käsityksen yrityksen kannattavuudesta ja tulevaisuudennäkymistä.
- Sitä tarvitaan myös, kun yrittäjä hakee starttirahaa TE-toimistosta, yritystukia ELY-keskuksista tai lainarahoitusta.

Rakenne

- 1) Liikeidean kuvaus
- 2) Osaamisen kuvaus
- 3) Tuotteen kuvaus
- 4) Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet
- 5) Toimiala ja kilpailutilanne
- 6) Markkinoiden laajuus
- 7) Markkinointi ja myynti
- 8) Riskit
- 9) Laskelmat

1) Liikeidean kuvaus

- Listaa, mitä yrityksesi myy, kenelle myy ja miten myy?
- Kuka on unelma-asiakkaasi?
- Mitä asiakkaiden tarpeita tuote tai palvelu tyydyttää?
- Mitä uutta liikeideassa on verrattuna kilpailijoihin?
- Miksi asiakkaat olisivat kiinnostuneet ostamaan sinulta?

2) Osaamisen kuvaus

- Onko sinulla ja/tai yhtiökumppaneillasi sopiva koulutus tai työkokemus?
- Mitä osaamista pitäisi vielä hankkia?
- Onko sinulla henkiset valmiudet ryhtyä yrittäjäksi?

3) Tuotteen tai palvelun kuvaus

- Mitä tuotteita tai palveluja aiot tuottaa?
- Miten tuotteet tai palvelut eroavat kilpailijoiden tuotteista tai palveluista?
- Mikä on kilpailuetusi suhteessa muihin yrityksiin?

4) Asiakkaat

- Ketkä ovat asiakkaasi? Paljonko potentiaalisia asiakkaita on ja miten ne tavoittaa?
- Millä perusteella kohderyhmä tekee ostopäätökset?
- Mitä ominaisuuksia asiakkaat arvostavat tuotteessasi tai palvelussasi?
- Mikä saa asiakkaat valitsemaan juuri sinun yrityksesi?

5) Kilpailutilanne

- Mikä on toimialasi?
- Millainen kilpailutilanne on toimialalla?
- Ketkä ovat suoria ja epäsuoria kilpailijoita?
- Onko markkinoilla tilaa uusille yrittäjille?
- Miten erotut kilpailijoista?
- Mitkä ovat toimialan kasvunäkymät?

6) Markkinat

- Mikä on markkinoiden koko?
- Entä markkinoiden kehitysnäkymät?
- Mille markkinoille olet tähtäämässä: tietty paikkakunta, kotimaa, Eurooppa vai globaalit markkinat?
- Voiko toimintaa laajentaa myöhemmin? Miten?
- Mitä esteitä voi olla markkinoille pääsyyn: säädökset, rajoitteet, tullit?

7) Markkinointi ja myynti

- Miten aiot markkinoida ja myydä tuotteita tai palveluja, että ne tavoittavat asiakkaat?
- Mikä on yrityksen myyntiprosessi?
- Mikä on yrityksen markkinointistrategia?
- Miten asiakkaat löytävät yrityksesi verkosta?
- Miten yrityksen nimi ja ulkoinen ilme sopii yhteen yrityksen toiminnan kanssa?

8) Riskit

- Mitkä ovat yrityksen riskit nyt?
- Entä tulevaisuudessa?
- Voidaanko liikeideasi kopioida?
- Onko liikeideasi herkkä talouden suhdannevaihteluille?
- Miten saat avainhenkilöt sitoutumaan yritykseesi?

TEE SWOT!

9) Laskelmat

- Rahoituslaskelma
- Kannattavuuslaskelma
- Myyntilaskelma

KATSO LASKELMAT KOHDASTA KAKSI!

YLEISET NYRKKISÄÄNNÖT:

- Varaa alkuun käyttöpääomaa 4-6 kuukaudeksi.
- Muista työntekijöitä palkatessa, että kokonaiskustannus on 1,6-1,7 kertaa työntekijän bruttopalkka.

www.y-studio.fi/ykoulu



Raha

Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelmalla selvitetään rahan tarve ja mistä rahaa saadaan.

Listalla luetellaan investoinnit ja hankinnat yritystoiminnan käynnistämiseksi.

Rahan tarve (€)
Perustamismenot
Tuotantovälineet
Tietokoneet ja ohjelmointi
Puhelin / internet
Toimistotarvikkeet
Markkinointi-investoinnit
Alkuvarasto
Käyttöpääoma
Kassareservi (vakuutusmaksut, kirjanpito, matkakulut yms)
Rahan tarve yhteensä

Rahan lähteet (€)
Oma pääoma
Osakepääoma
Omat rahasisiöt
Osakaslaina
Lainapääoma
Pankkilaina
Muu laina
Rahan lähteet yhteensä

Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma kertoo, paljonko tuotteita tai palveluja pitää myydä, että yritystoiminta kannattaa. Eli myynnin määrä, jolla kaikki kustannukset tulee katettua.

Esimerkilaskelma, toiminimi	Kuukausi (€)
Tavoitetulos (netto), toiminimiyrittäjän oma palkkatavoite yksityisottoina	1 500,-
+ Lainojen lyhennys	100,-
TULOT VEROJEN JÄLKEEN	1 600,-
+ verot noin 22 %	451,-
= Rahoitustarve	2 051,-
+ Lainojen korot	27,-
A. KÄYTTÖKATE (tarve)	2 078,-
+ Kiinteät kulut (alv 0 %)	
YEL-vakuutus (vuositulo 12 576 €)	197,-
Vakuutukset (tapaturmavakuutus ja muut yritystoiminnan vakuutukset)	100,-

Jatkuu...

Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma kertoo, paljonko tuotteita tai palveluja pitää myydä, että yritys-toiminta kannattaa. Eli myynnin määrä, jolla kaikki kustannukset tulee katettua.

Esimerkilaskelma, toiminimi	Kuukausi (€)
Palkat	
Palkan sivukulut	
Toimitilakulut	
Korjaus ja ylläpito	30,-
Leasing-maksut	
Viestintä (puhelin, internet tms)	80,-
Toimistokulut	20,-
Matka-, ja autokulut, päivärahat	500,-
Markkinointikulut	200,-
Kirjapito	100,-

Jatkuu...

Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma kertoo, paljonko tuotteita tai palveluja pitää myydä, että yritys-toiminta kannattaa. Eli myynnin määrä, jolla kaikki kustannukset tulee katettua.

Esimerkkilaskelma, toiminimi	Kuukausi (€)
Muut kulut (työvälineet jne)	100,-
B. KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	1 357,-
MYYNTIKATETARVE (A+B)	3 435,-
+ ostot (aineet ja tarvikkeet) (alv 0 %)	425,-
LIIKEVAIHTOTARVE	3 860,-
+ alv 24 %	926,-
KOKONAISMYYNTI / LASKUTUSTARVE	4 786,-
HUOM! Kyseessä on kuvitteellinen esimerkkilaskelma.	
Lähde: Suomen Uusyrityskeskukset ry.	



Riskit

Käy läpi seuraavat riskit...

- Miten sitoutat avainhenkilöt ja varmistat, ettei yritystoiminnan kriittinen tieto ole vain yhdellä henkilöllä?
- Varmista oma jaksamisesi. Miten tunnistat mahdollisen uupumisen?
- Tee kaikki sopimukset kirjallisena.
- Kartoita vahinkoriskit.
- Tarkasta asiakkaiden luottokelpoisuus ja varmista rahojen kotiutuminen.
- Pidä itse kiinni sopimuksista ja aikatauluista.
- Suojaa yrityksen tiedot.

Sopimukset

Huomioi sopimuksissa seuraavat asiat:

- **Rajaa vastuita.** Ymmärrä, millaisia vastuita yritykselle muodostuu sopimusten kautta. Pyri rajaamaan välilliset vahingot pois sopimuksissa, sillä niistä voi aiheutua isoja vahingonkorvauksia.
- **Sopimussakot.** Kiinnitä huomiota sopimussakkojen suuruuteen. Huomioi, että riski voi todella toteutua. Esimerkiksi toimitus saattaa joskus viivästyä. Älä sitoudu sopimusehtoihin, joista yritys ei selviydy.
- **Vakuutukset.** Sopimusriskeihin voi varautua myös esimerkiksi vastuu- ja oikeusturvavakuutuksilla.
- **Tee testi:** <https://y-studio.fi/testi/sopimukset-haltuun/>

Vahinkoriskit

Vahinkoriskien tarkoituksena on, että yritystoiminta ei keskeydy missään olosuhteissa. Ainakin seuraaviin riskeihin on syytä varautua:

- Rikosriskit
- Tietomurrot
- Palo- ja vesivahingot

Tee riskienhallinnan testi:

<https://y-studio.fi/testi/pida-bisnes-pyorimassa/>