

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA VILLA HULDA

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Matkailun ala
Hotelli- ja ravintola-alan
koulutusohjelma
Majoitustoiminta
Opinnäytetyö
Kevät 2016
Hynninen

Lahden ammattikorkeakoulu
Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma

HYNNINEN, ELINA:

Liiketoimintasuunnitelma Villa Hulda

Majoitustoiminnan opinnäytetyö,

27 sivua, 1 liitesivu

Kevät 2016

TIIVISTELMÄ

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tavoitteena on tehdä liiketoimintasuunnitelma Villa Huldalle, omalle yritykselleni, jota ei ole vielä perustettu. Työn tarkoituksena on saada tietoa siitä, onko järkevää muuttaa oma asuntomme majoituspalveluja tuottavaksi Villa Huldaksi ja onko Villa Huldalla perusedellytyksiä menestyä Heinolassa.

Opinnäytetyön teoreettisen osan tietoperustassa käsittelem Suomen ja Päijät-Hämeen matkailun kehitystä ja tulevaisuuden näkymiä sekä käsitteitä majoitus-, ja vuokraustoiminta sekä yrittäjyys. Tavoitteena on saada tietoa alueen vetovoimatekijöistä, trendeistä ja kohderyhmistä sekä muista tekijöistä jotka voivat vaikuttaa Villa Huldän menestykseen. Työssä arvioin olisiko Villa Huldän toiminta majoitus-, vai vuokratoimintaa sekä niitä syitä jotka liittyvät allekirjoittaneen yrittäjyys päätökseen.

Tämän opinnäytetyön toiminnallinen osuus on liiketoimintasuunnitelma Villa Huldalle. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen antaa kuvan Villa Huldän toiminnan kannattavuudesta ja siitä, kuinka liikeidea toteutettaisiin käytännössä. Liiketoimintasuunnitelma on salainen koska se sisältää yksityiskohtaista tietoa Villa Huldasta.

Villa Hulda on majoitustoimintaa harjoittava yritys. Suhteessa kilpailijoihin Villa Hulda erottautuu muista alueen toimijoista. Joustava hinnoittelu mahdollistaa erilaisten asiakaskohderyhmien saavuttamisen. Näiden lisäksi Villa Huldän sijainti, tilavat puitteet, piha, kesäkeittiö sekä allekirjoittaneen asiantuntemus majoitusalaista vahvistavat Villa Huldän mahdollisuuksia menestyä Heinolassa. Alueen tapahtumilla on suuri merkitys Villa Huldän menestykseen.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, loma-asunto, majoitustoiminta, matkailu, yrittäjyys

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Hotel and Restaurant Management

HYNNINEN, ELINA:

VILLA HULDA BUSINESS PLAN

Bachelor's Thesis in Hotel Management, 27 pages, 1 page of appendices

Spring 2016

ABSTRACT

The main aim of this Thesis is to make a business plan for Villa Hulda, my company which has not yet been established. The purpose is to clarify whether it is wise to modify our own house into a private accommodation provider to be called Villa Hulda and whether Villa Hulda has potential to succeed in Heinola.

The theoretical section of this Thesis deals with development and future prospect for tourism in Finland and the Päijät-Häme region as well as concepts of accommodation and the rental business, as well as entrepreneurship. The purpose is to get information on area attraction factors, trends and target groups as well as other factors that may affect the success of Villa Hulda. In addition the purpose is to find out whether Villa Hulda will be operating in the rental or accommodation business and also clarify the reasons related to the entrepreneurial decision.

The functional section of this Thesis is a business plan to my company Villa Hulda. Making a business plan gives an idea of the profitability of Villa Hulda and how this business concept will be put into practice.

Villa Hulda's business concept is accommodation services. Compared to competitors Villa Hulda differentiates itself from other companies in the region. With flexible pricing methods Villa Hulda will reach various customer target groups. In addition Villa Hulda's location, spacious setting, a yard, barbeque, and the entrepreneur's expertise in the hotel business and industry strengthens Villa Hulda's chances of success in Heinola. Attractions and events in the region will play a major role in Villa Hulda's success.

Key words: business plan, entrepreneurship, holiday home, accommodation services, tourism

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	2
1.1	Opinnäytetyön aihe ja rajaus	2
1.2	Villa Hulda	3
2	MATKAILU TOIMIALANA	4
2.1	Toimialan kehitys	4
2.2	Toimialan kehitys Heinola/Päijät-Häme	5
3	MAJOITUS- JA ASUNNON VUOKRAUSTOIMINTA	7
3.1	Vuokratulojen verotus	7
3.2	Majoitustoiminnan arvonlisäverollisuus ja sen arviointi	7
3.3	Itsepalvelumajoitus – tulevaisuuden jakamistalouden majoitustrendi	9
4	YRITTÄJYYS	12
4.1	Yrittäjyys	12
4.2	Ennen yritystoiminnan aloittamista	13
5	TYÖN MENETELMÄT JA KULKU	16
5.1	Toiminnallinen opinnäytetyö	16
5.2	Opinnäytetyön eteneminen	16
5.3	Opinnäytetyön menetelmät, materiaalit ja aineistot	18
5.4	Liiketoimintasuunnitelma Villa Hulda	21
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	23
6.1	Villa Huldin toiminnan lähtökohdat	23
6.2	Villa Huldin markkinat ja kilpailijat,	23
6.3	Omat lähtökohdat ja päätös yrityksen perustamisesta	25
6.4	Pohdinta ja jatkotutkimukset	26
	LÄHTEET	28
	LIITTEET	32

1 JOHDANTO

1.1 Opinnäytetyön aihe ja rajaus

Opinnäytetyöni aihe syntyi, kun mietin mitä rupeaisin tekemään tulevaisuudessa. Olen ollut hotellialalla töissä koko aikuisikäni ja neljä vuotta sitten tyttäreni synnyttyä muutin takaisin kotikaupunkiini Heinolaan. Äitiyslomalla ollessani minut hyväksyttiin Lahden ammattikorkeakouluun opiskelemaan, ja siitä lähtien olenkin tehnyt restonomiopintoja. Tyttäreni hieman kasvettua on ajankohtaiseksi tullut työhön paluu. Tällä hetkellä työtilanne on kuitenkin heikohko, enkä välttämättä haluaisi lähteä takaisin pääkaupunkiseudulle, joten idea omasta Villa Huldasta tuli mieleen, kun mietin kesähotellin perustamista Heinolaan. Hotellin perustaminen olisi erittäin haastavaa, joten rupesin miettimään vaihtoehtoja, jotka eivät tarvitsisi niin paljon pääomaa ja resursseja.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä liiketoimintasuunnitelma Villa Huldalle. Opinnäytetyön tehtävä on kartoittaa, onko järkevää muuttaa oma asuntomme majoituspalveluja tuottavaksi Villa Huldaksi ja onko Villa Huldalla perusedellytyksiä menestyä. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen antaa kuvan Villa Huldin toiminnan kannattavuudesta ja siitä, kuinka liikeidea toteutettaisiin käytännössä. Liiketoimintasuunnitelma auttaa minua päätöksessä, perustanko Villa Huldin vai en. Opinnäytetyöni on toiminnallinen ja raporttiosuuden lisäksi se sisältää liiketoimintasuunnitelman Villa Huldalle.

Tämän opinnäytetyön raporttiosuudessa käsittelen majoitustoimialan kehitystä ja tulevaisuuden näkymiä Suomessa ja Päijät-Hämeessä. Tavoitteena on saada tietoa alueen vetovoimatekijöistä, trendeistä ja kohderyhmistä sekä muista tekijöistä, jotka voivat vaikuttaa Villa Huldin menestykseen. Raportissa avaan käsitteitä asunnon vuokraustoiminta ja majoitustoiminta, sekä tutkin kumpaan kategoriaan Villa Huldin toiminta sijoittuisi. Avaan hiukan myös käsitettä yrittäjyys. Yrittäjyys osio keskittyy lähinnä yksinyrittäjyyteen ja yrittäjyyspäätöksen tekemiseen.

Raporttiosuudessa en tule avaamaan yksityiskohtaisesti liiketoimintasuunnitelmaan liittyviä käsitteitä kuten, liike-idea, visio, strategia, yritysmuoto, liiketoiminnan riskit, rahoitusmuodot, kannattavuus ja talouden tunnusluvut, hinnoittelu, vaikkakin ne ovat osa produktiota eli liiketoimintasuunnitelmaa.

1.2 Villa Hulda

Villa Hulda on majoituspalveluja tuottava yritys Heinolan keskustassa. Villa Hulda tarjoaa erinomaisen vaihtoehdon hotellimajoitukselle luonnonkauniissa ympäristössä. Villa Huldassa majoitus toimii itsepalveluperiaatteella, mutta asiakkailta on mahdollisuus tilata muita palveluja loma-asuntoon. Hirsihuvila Villa Huldassa on asuinpinta-alaa 183m². Asunnossa on 4 makuuhuonetta, joista yksi on varustettu omalla wc:llä. Asunnossa on tilava olohuone ja avokeittiö. Lisäksi asunnossa on sauna, suihku- ja wc-tilat sekä pyykinpesutornilla varustettu kodinhoituhuone. Piha on aidattu, ja sieltä löytyy lasten leikkipaikka sekä kesäkeittiö. Villa Huldin majoitus sopii erinomaisesti perheille, pariskunnille ja kaveriporukoille. Tilavassa hirsitalossa majoittuu isompikin porukka vaivattomasti ja laadukkaasti. Villa Huldin palvelut ovat varattavissa omilta internetsivuilta, jakelukanavien kautta tai puhelimitse. Varaukset vahvistetaan ammattimaisesti ja check-in ja check-out toiminnot tehdään vaivattomiksi.

2 MATKAILU TOIMIALANA

2.1 Toimialan kehitys

Tutkimuslaitosten tekemien ennusteiden, olemassa olevien seurantatietojen, sekä aiemmin tehtyjen markkinointitoimenpiteiden mukaan matkailun ennustetaan kasvavan n. 5 % kasvuvauhtia. Tämä kasvuvauhti on syynä siihen että matkailua pidetään yhtenä potentiaalisena toimialana. (Työ- ja Elinkeinoministeriö 2015a.)

Tilastokeskus tuottaa erilaisia raportteja. Matkailun alalta sieltä löytyy myös paljon tietoa mm. yöpymisistä, huonevuorokausista, käyttöasteista ja kapasiteeteista. Tilastokeskuksen majoitustilasto kuvaa majoituspalvelujen tarjontaa ja käyttöä sekä tietoja palvelujen käyttäjistä ja yöpymisten määrästä. Tilastoinnin piiriin kuuluvat majoitusliikkeet, joissa on vähintään 20 vuodepaikkaa tai sähköpistokkeella varustettua matkailuvaunupaikkaa sekä retkeilymajat. Tilastoinnin ulkopuolelle jäävät siis mökit ja majoituspaikat joissa on tätä vähemmän majoituspaikkoja. (Tilastokeskus 2013.)

Vuonna 2014 Suomessa yöpyi lähes 20 miljoonaa matkailijaa joista suurin osa eli 71 % oli kotimaisia matkailijoita. Alkuvuodesta (tammi–heinäkuu) 2014 ulkomaisten matkailijoiden määrä laski johtuen venäläisten matkailijoiden vähenemisestä. Matkailijoiden yhteismäärä laski 1,5 % eikä kotimaisten matkailijoiden pieni kasvu riittänyt nostamaan yöpymislukuja positiiviseksi. Vaikkakin venäläisten matkailijoiden määrä on pudonnut merkittävästi, tulee Suomeen kuitenkin eniten kansainvälisiä yöpymisiä edelleen Venäjältä. Vuonna 2014 Venäjältä tulleita yöpymisiä oli yli 1,3miljoonaa. Seuraavana listan kärjessä yöpymisillään ovat Ruotsi (534000), Saksa(500000), Britannia (446800) ja Ranska (215400). Aasiasta tulleet matkustajamäärät ovat vielä aika pieniä, mutta yöpymisissä oli 2015 vuoden alkupuoliskolla (tammi- heinäkuu) kasvua jopa 38 %.

Koko matkailuklusterin liikevaihdossa ei taloudellinen tilanne juurikaan näy. Koko matkailuklusterilla tarkoitetaan matkailua ilman liikennettä. Lukuun ottamatta hotelleja, joissa on majoituksen liikevaihdossa ollut hieman laskua, muilla majoitusyrityksillä on ollut liikevaihto kasvussa ja tällainen maltillinen kasvu näyttäisi myös jatkuvan. Yritysten, jotka toimivat urheilu-, huvi- ja virkistystoiminta-aloilla, liikevaihto on ollut suuressa kasvussa jo vuodesta 2010 lähtien. Taloudellisesti tiukkana aikana ihmiset eivät halua helposti luopua lomamatkoistaan. Lisäksi myös lyhyemmät lomat ovat yleistyneet. Matkailuyrityksissä digitalisaatiolla on merkittävä rooli tulevaisuudessa. Digitalisaatio muuttaa yritysten liiketoimintamalleja ja yritysten on uudistuttava pärjätäkseen kilpailussa. (Työ- ja Elinkeinoministeriö 2015b.)

2.2 Toimialan kehitys Heinola/Päijät-Häme

Päijät-Hämeen asumisen ja matkailun nykytila kartoitus tehtiin puhelin- ja internethaastatteluna joulukuun 2012 ja tammikuun 2013 välisenä aikana. Tutkimuksen toimeksiantajana oli Päijät-Hämeen liitto ja sen toteutti Innolink Research Oy. Tutkimuksen tulokset perustuvat 250 vastaukseen ja kohderyhmänä olivat Päijät-Hämeen markkinointiyhtiön sidosryhmät. Tutkimuksessa Päijät-Hämeen vetovoimatekijöiksi nousivat sijainti, luonto sekä monipuoliset liikunta- ja urheilumahdollisuudet. Alueelle tunnusomaista on runsas urheilu- ja kulttuuritapahtumien määrä. Tutkimuksessa nousi esille alueen kehittämispisteitä ja matkailun osalta niitä toivottiin kohdennettavan markkinointiin ja hotellien tasoon sekä majoituskapasiteetin riittävyteen. (Lahden Kaupunki 2015.)

Päijät-Hämeeseen yöpymisiä tuli vuonna 2014 yli 580 000. Näistä ulkomaisten osuus oli n. 95 000. Venäläisten yöpymisiä oli eniten (41 671), saksalaisten yöpymisiä oli seuraavaksi eniten (7654) ja näiden jälkeen tulivat Viro (5512), Ruotsi (4989), Britannia (1923) ja Ranska (1680). Aasian maista tulleita yöpymisiä oli yhteensä 3720. (Tilastokeskus 2015.)

Vuonna 2014 rekisteröityjä hotelleja Heinolassa oli 4 kpl. Vuodelta 2013 löytyy alatoimialalla 55903 (lomamökkien vuokraus) 3 toimipaikkaa. Näiden kolmen mökin liikevaihto yhteensä oli 244 000Euroa. (Tilastokeskus 2014.)

Taulukko 1. Heinolan lomamökkien vuokraus toimipaikat (Tilastokeskus 2014.)

Heinola	2012	2013
Toimipaikat	3	3
Henkilöstö		1
Liikevaihto (1000€)		244
Liikevaihto/toimipaikka (1000€)		81
Liikevaihto/henkilö (1000€)		188

Tarkkaa tietoa ei yksityisten loma-asuntojen määrästä ja huonevuorokausista ole saatavilla koska ne eivät kuulu tilastokeskuksen majoitustilastojen raportointiin.

Matkailun kehityksen ennustaminen on vaikeaa, koska varausviive on yleensä lyhyt. Tämä tarkoittaa sitä, että varauksia tehdään enemmän ja enemmän vasta lähempänä matkutusajankohtaa. Päijät-Hämeen tapahtumilla uskotaan olevan positiivista vaikutusta alueen elinkeinoelämään ja tapahtumakävijöiden määrän onkin ennustettu kasvavan ja vaikuttavan matkailualan kasvuun. Yritysten määrä toimialalla on jokseenkin vakiintunut. Isot tapahtumat, kuten esimerkiksi Lahdessa vuonna 2017 järjestettävät Hiihtolajien MM-kisat tulevat vaikuttamaan alueen elinkeinoelämään positiivisesti. (Työ- ja Elinkeinoministeriö 2015c.)

3 MAJOITUS- JA ASUNNON VUOKRAUSTOIMINTA

Majoitustoiminnan ja asunnon vuokraustoiminnan eroa on käsitelty viimeisen parin vuoden ajan eri medioissa. Rajaa näiden kahden väliin ei ole vielä asetettu riittävän tarkasti, jotta se olisi yksipuolisesti selitetty mikä on majoitustoimintaa ja mikä asunnon vuokraustoimintaa. Verotuksellisesti nämä kaksi eroavat toisistaan. Asuntojen vuokraustoimintaa on pidetty myös uhkana hotellibisnekselle vedoten mm. siihen että yksityiset asunnon vuokraajat eivät ole velvollisia noudattamaan Majoitus- ja ravintola-alan lakeja ja asetuksia.

3.1 Vuokratulojen verotus

Vuokratulo on korvausta esineen käyttöoikeuden luovuttamisesta. Vuokrauksen kohteena on tyypillisesti huoneisto tai kiinteistö (Verohallinto 2016). Veronalaiseksi pääomatuloksi katsotaan tuloverolain 32§:n mukaan vuokratulo. Elinkeinotoiminnan eli liike- ja ammattitoiminnan tuloa on mm. liikkeen tai ammatin tai siihen kuuluvan omaisuuden, oikeuden tai etuuden vuokraamisesta saadut korvaukset. Tuloverolain 38§:n mukaan elinkeinotoiminnasta tulleet tulot jaetaan ansio- ja pääomatuloihin. (Verohallinto 2016a.)

Jos Villa Huldan toiminta olisi asunnon vuokrausta ja siitä saataisiin vuokratuloa, olisi se veronalaista pääomatuloa. Arvonlisäveroa ei tässä tapauksessa maksettattaisi.

3.2 Majoitustoiminnan arvonlisäverollisuus ja sen arviointi

Arvonlisäverolaki määrittelee kiinteistöön kohdistuvien oikeuksien luovuttamisen verottomaksi. Laissa on kuitenkin määritelty poikkeuksia ja yksi niistä on hotelli- ja leirintäalustoiminnan sekä niihin verrattavassa majoitustoiminnassa tapahtuvasta huoneiden, leirintäpaikkojen ja mökkien tilojen luovuttamisesta. Näihin sovelletaan 10 % verokantaa. Hallituksen esityksessä (HE 88/93) todetaan myös maatilamatkailun olevan

rinnastettavissa verolliseen majoitustoimintaan. Verollisuus koskee elinkeinotoimintana harjoitettua majoitustoimintaa, ja esimerkiksi kesämökin vuokraus yksityishenkilönä on näin ollen verotonta. Tulkinnallista hallituksen esityksessä on juuri maininta verollisuuden koskemista ainoastaan elinkeinotoimintana harjoitettavaan majoitustoimintaan. (Verohallinto 2015b.)

Verohallituksen mukaan kun ratkaistaan onko majoitustoiminta arvonlisäverollista majoitustoimintaa vai ei, käytetään apuna Majoitus- ja ravitsemisliikkeen liikkeen asetuksessa (727/91) määriteltyä majoitusliikkeen määritelmää sekä majoitustoiminnan luonnetta, laajuutta ja asumisaikaa. Määritelmän mukaan majoitustoiminta on ansiotarkoituksessa tapahtuvaa kalustettujen huoneiden pitämistä vieraiden majoittamista varten.

Tyypillisiä piirteitä majoitustoiminnassa on myös oheispalvelut, esimerkiksi aamiainen, siivous ja liinavaatteiden vaihto. Näiden puuttumisesta ei kuitenkaan voida tehdä johtopäätöksiä ettei kysymyksessä olisi majoitustoiminta. Toiminnan laajuutta arvioidaan tilojen määrällä ja sillä, onko tilat vuokrauksen lisäksi myös omistajatahon käytettävissä. Loma-asuntojen vuokrauksessa arvonlisäverollisen majoitustoiminnan tunnusmerkkeinä voidaan pitää, jos verovelvollisella on lyhytaikaisessa vuokrauskäytössä jatkuvasti vähintään kaksi loma-asuntoa.

Majoitustoiminnassa tilan luovutus tapahtuu tilapäistä asuintarkoitusta varten. Hotellissa, matkustajakodissa, retkeilymajassa, täysihoidolassa, lomakeskuksessa ja niihin verrattavissa majoituskohteissa tapahtuva majoitus on verollista asumisajasta riippumatta. Toimintaa arvioitaessa tulee ottaa huomioon myös toiminnan kehittyminen tulevaisuudessa. Jos toiminta tulee laajenemaan lähivuosina elinkeinotoimintana tapahtuvaksi majoitustoiminnaksi, voidaan majoitustoimintaa pitää verollisena, vaikka se ei täyttäisikään alussa kaikkia majoitustoiminnan edellytyksiä. (Verohallinto 2015c.)

3.3 Itsepalvelumajoitus – tulevaisuuden jakamistalouden majoitustrendi

Jakamistaloutta on selitetty useissa analyyseissa, mutta yhtä oikeaa määritelmää sille ei ole. Yksi tapa selittää jakamistaloutta on verrata sitä perinteiseen talous- käsitykseen. Esimerkiksi perinteisillä markkinoilla kuluttajat ostavat tuotteen tai palvelun, kun taas jakamistaloudessa tavaran- tai palvelun tarjoajat jakavat resursseja esimerkiksi tuotetta tai tilaa väliaikaisesti kuluttajille ilmaiseksi tai jotain ”maksua” vastaan. Euroopan Unionin alueella jakamistalouteen liittyviä tutkimuksia on tehty vähän. Useimmat tutkimukset jakamistalouden vaikutuksista on julkaistu Usa:ssa. (Euroopan Parlamentti 2015.)

Vertaismajoituspalveluiden suosio on lähtenyt kasvuun ympäri maailmaa. Vertaismajoituspalveluilla tarkoitetaan verkkosivustoja, joiden kautta kuka tahansa voi vuokrata oman asuntonsa, huoneen tai mökin vierailijoiden käyttöön (Itä-Suomen yliopisto 2015a). Itä-Suomen yliopiston ja Washington State Universityn tekemässä tutkimuksessa kerättiin laajat aineistot matkailijoista Suomessa ja Yhdysvalloissa, ja siinä hyödynnettiin vastaajia jotka olivat käyttäneet vertaismajoituspalveluita. Matkailijoita kiinnostavat vertaismajoituspalvelut sosiaalisten ja taloudellisten syiden vuoksi. Vertaismajoitus voi olla halvempaa kuin hotellissa yöpyminen ja niiden käyttäjät ovat yleensä tekemisissä majoitus ”isäntien” kanssa. Tutkimuksen tulokset ovat positiivisia myös matkakohteiden näkökulmasta. Vertaismajoituspalveluiden saatavuus alueella lisää matkailijoiden määrää, pidentää heidän viipymäänsä sekä mahdollistaa suuremman kysynnän matkailupalveluille ja aktiviteeteille. (Itä-Suomen yliopisto 2015b.)

Yksityishenkilöiden tarjoama majoitusmuoto on yleistynyt ympäri maailmaa muutaman viime vuoden aikana hurjasti, ja myös Suomessa sen kasvuvauhti on kova. Majoitusalan yritykset ovat huolissaan tilanteesta koska yksityistä majoitusta tarjoavat tahot kilpailevat samoista asiakkaista hotellien ja muiden majoitusliikkeiden kanssa. Kuitenkaan yksityisiä majoituksen tarjoajia ei koske majoitusalan säädökset, kuten asiakkaan

majoituskortin täyttäminen ja ulkomaalaisen asiakkaan henkilöllisyyden varmistaminen.

Airbnb on yksi suosituimmista vertaismajoituspalveluiden tarjoajista. Airbnb:n sivuilla on listattuna yli 2 miljoonaa kohdetta ympäri maailmaa joista Suomessa on jo yli 2000 kohdetta varattavissa sivuston kautta. Työ- ja elinkeinoministeriö on aloittanut kotimajoitusta koskevan taustaselvityksen jonka tavoitteena on tarkastella kotimajoitusta ilmiönä Suomessa ja maailmalla ja tutkia sen laajuutta, haasteita ja mahdollisuuksia sekä sen vaikutusta matkailu- ja ravintola-alalle. Ammattimaisen ja yksityisen majoituksen toiminnalle tulisi luoda tasapuoliset kilpailuolosuhteet. Yksityistä majoitustoimintaa ja ammattimaista majoitustoimintaa tulisi säätää samanlaisilla säännöillä jos majoitustoimintaa harjoitetaan ammattimaisesti ja säännöllisesti. Ajankohtaiseksi on tullut myös sääntelyn keventäminen, eli yleisesti ottaen majoitusalan säädöksiä tulee keventää yritysten kilpailukyvymparantamiseksi. (Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa Ry 2015a.)

Maailma muuttuu ja esimerkiksi paperisten majoitusilmoitusten täyttäminen vaikeuttaa digitaalisten palvelujen käyttöönottoa ja kehitystä puhumattakaan siitä, että ne täyttävät poliisilaitosten arkistoja. Viranomaistaho pääsääntöisesti myös jäljittää etsimiään henkilöitä muilla keinoin kuin majoituskorteilla. Alan lainsäädännön ja valvonnan järkipäristäminen ja tuominen tähän päivään auttaisi alan yrityksiä. (Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa Ry 2016.)

Airbnb sivustolta löytyy useampi kohde Päijät-Hämeestä. Heinolan keskustan alueelta löytyy vain yksi yksityishenkilön vuokratilaisuus sekä 6 km Heinolan keskustasta sijaitseva majoitusalan yritys Cronin's Cafe Guest House. Lisäksi Vierumäeltä n.15km löytyy luksushuvila. Muut kohteet sijaitsevat huomattavasti kauempana Heinolan keskustasta. Koska kohteita ei ole vielä montaa ja varauskanavan käyttö luultavammin lisääntyy, uskon Airbnb:n olevan hyvä vaihtoehto valitessa Villa Huldan

jakelukanavia. Airbnb kertoo sivuilta löytyvistä lehdistötiedotteista myös tuotekehityksestään ja uusista työkaluista ja palveluista, joita on kehitetty sivuston ylläpitämiseen ja hallintaan liittyvissä asioissa. Airbnb on kehittänyt myös työmatkustuspuolta, joten voi olettaa, että myös tulevaisuudessa Airbnb:n käyttö työmatkustuskanavana nousee. Airbnb:n kehitystyö on tehty yhdessä käyttäjien kanssa, jotta lopputulos hyödyttäisi nimenomaan Airbnb sivuoston majoittajia ja sitä mukaa edesauttaisi majoittajan ja asiakkaan palvelutapahtuman sujuvuutta. (Airbnb 2016.) Airbnb on mielestäni hyvä esimerkki uusien liiketoimintamallien syntymisestä.

Asunnon vuokraus- ja majoitustoiminnan erojen pohdinta liittyy siihen, kun mietin, miten majoitustoiminta Villa Huldin tapauksessa mielletäisiin. Onko Villa Huldin toiminta asunnon vuokraustoimintaa vai majoitustoimintaa? Näiden kahden välinen raja tällä hetkellä näyttää olevan hyvin epäselvä. Majoitustuotteita myydään myös erilaisissa jakelukanavissa, eikä niistäkään voida enää suoraan päätellä, mikä on majoitustoimintaa ja mikä asunnon vuokrausta. Tarkastellessa erilaisia majoitusmuotoja, voidaan itsepalvelumajoitusta pitää kasvavana trendinä tulevaisuudessa, eikä ainoastaan ”budjettimatkalaisten” majoitustarpeille sopivana majoitusmuotona. Villa Huldin palvelukokonaisuus olisi tasokkaampaa itsepalvelumajoitusta.

4 YRITTÄJYYS

4.1 Yrittäjyys

Nykyajan työmarkkinat ovat muuttuneet moninaisemmiksi. Työsuhteet ja tavat työskennellä eroavat entisistä toimintavoista ja se on osaltaan vaikuttanut perinteisen yrittäjyyden ja palkkatyön vastakkain asettelun vanhentumiseen. Yrittäjyys tulisi nähdä laajemmin yleisenä ajattelu- ja toimintatapana mikä hyödyttää myös muualla työelämässä. Tätä yrittäjämäistä asennetta: ennakkoluulottomuutta, uskallusta ja ongelmanratkaisukykyä vaaditaan nykyään monissa työtehtävissä. (Helsingin Uusyrityskeskus Ry 2016.)

Yrittäjyys sanalle on luotu erilaisia määritelmiä aina 1700-luvulta lähtien. Filosofin tohtori Matti Peltonen määrittelle yrittäjyyden seuraavasti:

”Yrittäjyys on ajattelu-, toiminta-, ja suhtautumistapa, joka saa yrittäjän henkisine ja aineellisine voimavaroineen järjestäytymään ja toimimaan sekä sen yksilöt ja työyhteisöt käyttäytymään tehokkaasti asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi” (Sutinen & Viklund 2004, 41).

Asenne yrittäjyyteen on vaihdellut vuosien saatossa. Negatiivista asennetta yrittäjyyttä kohtaan oli eritoten 1970- luvulla, kun taas uuden vuosituhannen alussa asenne oli varsin positiivista. Tällä hetkellä yrittäjyys nähdään yhtenä toimintatapana ja – muotona ja osana normaalia markkinataloutta. (Sutinen & Viklund 2004, 43.)

Yrittäjyyden keskeisin toimija ja yrittäjyyden ydin on yrittäjä (Kallio 2002, 33). Itsensätyöllistäminen on yksinkertaisin yrittämisen muoto. Tällöin varsinaisia toimitiloja ei välttämättä tarvita ja itsensätyöllistäjä voi toimia esimerkiksi kotoa käsin ja tällaista yrittämistä voidaan kutsua kotiperusteiseksi yrittämiseksi. Termeinä itsensätyöllistäminen, yrittäjyys, yrittäminen ja yrittäjä voivat merkitä eri ihmisille eri asioita eri yhteyksissä, mikä tekee niiden määrittelemisen hieman ongelmalliseksi. (Kallio 2002, 33-35.)

Viimeisten kymmenen vuoden aikana yksinyrittäjien lukumäärä on lisääntynyt, ja samalla yhden hengen yritysten suhteellinen osuus kaikista yrityksistä on kasvanut. Kaikista yrityksistä n.65 % on yksinään yritystoimintaa harjoittavia. Suurimmalla osalla yksinyrittäjästä yritysmuotona on yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimiyritys. Yksi kolmannes yksinyrittäjistä valitsee yritysmuodoksi osakeyhtiön. Yksinään yrittäjänä toimii useammin naiset, kuin miehet ja kolme neljäsosaa näistä on yksinyrittäjiä. Tyypillisempiä yhden henkilön yritysten toimialoja ovat koulutus- ja henkilöpalvelut, kuten parturit ja kauneushoitolat, sekä sosiaali- ja terveyspalvelut, mutta yrittäjyyttä löytyy lähes kaikilta toimialoilta. Yksinyrittäjiä on myös sivutoimisena yrittäjänä, joilloin he saavat pääasiallisen toimeentulonsa jostain muusta, esimerkiksi palkkatyöstä tai eläkkeestä. Yksinyrittäjien tulotaso on myös useasti alhaisempi kuin palkkatöissä käyvillä. (Suomen Yrittäjät Ry 2016.)

Villa Huldin liiketoimintasuunnitelma on tehty niin että yrittäjä toimii yksityisenä elinkeinonharjoittajana.

4.2 Ennen yritystoiminnan aloittamista

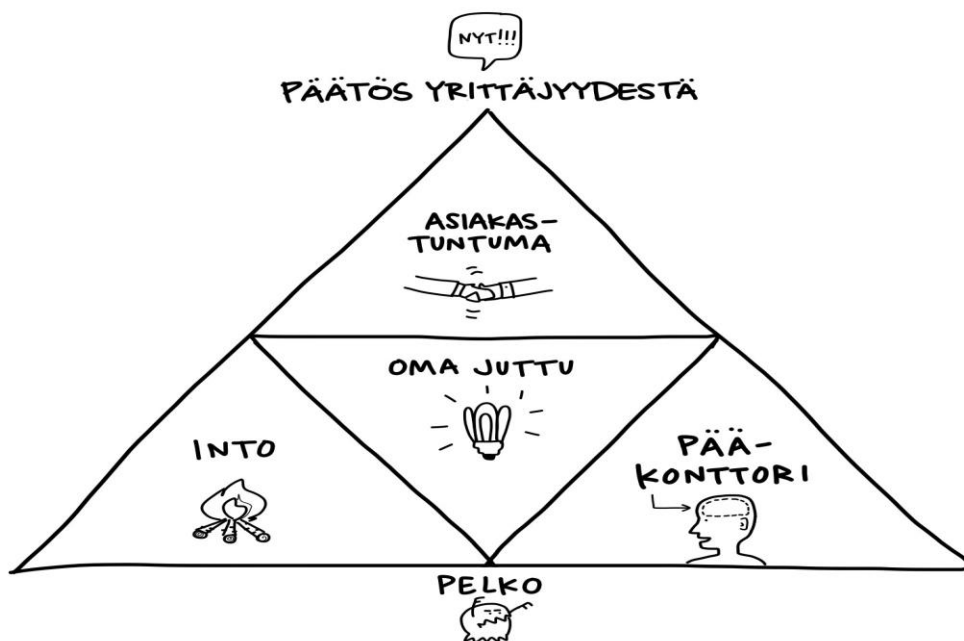
MaRa:n (matkailu-, majoitus-, ravintola- ja vapaa-ajanpalvelualan sekä niihin liittyvän hyvinvointipalvelualan yrittäjien ja työnantajien edunvalvoja) ja työmarkkinajärjestön tuottamassa yritysoppaassa sanotaan ”sopivan toiminta-ajatuksen” olevan majoitus- ja ravitsemisalalla olevan yritystoiminnan tärkein edellytys. (Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa Ry 2015b.) Toiminta-ajatus ilmaisee yrityksen tarkoituksen eli miksi yritys on markkinoilla, mitkä ovat yrityksen päätuotteet ja -palvelut, ketä yritys palvelee ja mitä tarpeita se tyydyttää (Sanoma Media Finland Oy 2016).

Ennen yrittäjäksi ryhtymistä ja liiketoiminnan aloittamista tehdään yleensä liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma panee aloittavan yrittäjän selvittämään omat lähtökohtatilanteensa ja tarkentamaan systemaattisemmin omia ajatuksiaan yrityksensä menestyksen varmistamaksi. Sen merkitys on erittäin suuri aloittavalle yrittäjälle. (Viitala

& Jylhä 2004, 41.) Toisaalta Ollis Leppänen kirjassaan Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin kehoittaa unohtamaan yrittäjyyttä mietittäessä kattavan liiketoimintasuunnitelman teon alkuvaiheessa, ja sen sijaan pitäisikin keskittyä yrittäjään itseensä ja yrityksen ytimen kirkastamiseen erilaisten kokeilujen kautta. (Leppänen 2013, 14).

Itselleni ajatus yrittäjyydestä on kasvanut pikku hiljaa mielessä. Vaikkakin Leppänen pyytää unohtamaan kattavan liiketoimintasuunnitelman teon alkuvaiheessa, näen itse, että juuri liiketoimintasuunnitelmaa tehdessäni sain moninaisen kuvan itselleni asioista, mitä kaikkea yritystoimintaa mietittäessä tulee ottaa huomioon. Leppänen argumentoi näkemyksensä oman yrityksensä kautta tuomaan kokemukseen ja tietoon, että liiketoimintasuunnitelmalla ei ole mitään väliä, jos kaikki siinä mainitut taloudelliset luvut ja markkinoiden katsaukset perustuvat arvauksille ja olettamuksille. (Leppänen 2013, 13–14.)

Leppäsen kirja antaa ajattelemisen aihetta itse yrittäjyyspäätöksen tekemiseen ja kirjassa kuvataankin hyvin tärkeimpiä askeleita ennen oman yrityksen perustamista. Tärkeimmät askeleet ennen oman yrityksen perustamista ovat: into, pääkonttori, oma juttu, asiakastuntuma, käynnistyssuunnitelma ja päätös yrittäjyyteen lähdöstä. Näistä kuudesta yrittäjyyteen liittyvästä olennaisesta vaiheesta kuvaa yrittäjyyspäätös työkalu. (Leppänen 2013, 15–17.)



Kuvio 1. Entrepreneurship Canvas (Leppänen 2013, 15.)

Yritystoimintaa aloitettaessa tulisi määritellä polku, jota lähteä kulkemaan. Tämä tarkoittaa idean kirkastamista niin, että oivaltaa, miltä kantilta omaa yrittäjyyttä ruvetaan kehittämään. Eli onko yrittäminen tapa toteuttaa unelmia eli ns. elämäntyyliyrittäjyyttä, tapa työllistyä vai keino rikastua. Kun oman polun on valinnut, ei ole pois suljettu, ettei polkua voisi vaihtaa kesken matkan. (Leppänen 2013, 30.) Yrittäjän tärkeimmät pääomat voidaan jakaa inhimilliseen, sosiaaliseen ja psykologiseen pääomaan. Menestymiselle näistä tärkein on psykologinen pääoma eli se että oma pää on kunnossa heijastuen yritykseen parempana itsensä ja yrityksen johtamisena. (Leppänen 2013, 49.) Yrittäjäksi aikovalla tulisi olla riittävä asiakastuntuma markkinasta ja tieto, onko juuri sillä markkinalla tilaa uudelle toimijalle ja onko siellä riittävästi asiakkaita, jotka ovat valmiita maksamaan tuotteesta tarpeeksi (Leppänen 2013, 95 – 96.)

5 TYÖN MENETELMÄT JA KULKU

5.1 Toiminnallinen opinnäytetyö

Opinnäytetyöni on toiminnallinen. Toiminnallinen opinnäytetyö voi olla esimerkiksi ohje tai opastus käytännön työhön tai vaikkapa jonkun tapahtuman toteuttaminen. Toteutustapa vaihtoehtoja on monenlaisia riippuen kohderyhmästä. Se voi olla kirja, kansio, kotisivut tai vaikkapa johonkin tilaan järjestetty näyttely tai tapahtuma. Tärkeää toiminnallisessa opinnäytetyössä on että siinä yhdistyvät käytännön toteutus ja sen raportointi tutkimusviestinnän keinoin. (Vilkka & Airaksinen 2004, 9.)

Opinnäytetyöni aihe on liiketoimintasuunnitelma Villa Huldalle. Toiminnallisen opinnäytetyöaiheen valitsin, koska se palvelee tällä hetkellä minua parhaiten. Elän itse sellaisessa elämänvaiheessa jossa minun tulee tehdä päätöksiä oman työurani suhteen. Oman yrityksen perustaminen on yksi vaihtoehto ja Villa Huldin liiketoimintasuunnitelman tekeminen selventää omaa käsitystäni yrittäjyydestä ja se antaa itselleni käsityksen mitä yrityksen perustaminen vaatii käytännössä.

5.2 Opinnäytetyön eteneminen

Idean Villa Huldin perustamisesta sain elokuun 2015 alussa ja opinnäytetyöohjaajani hyväksyi aiheen. Opinnäytetyötä aloin työstämään lokakuun loppupuolella. Aloitin tutustumalla ensin Lahden ammattikorkeakoulun opinnäytetyö oppimateriaaleihin ja ohjeistuksiin. Tämän jälkeen tutustuin liiketoimintasuunnitelma.com sivuston liiketoimintasuunnitelma ohjeistukseen ja pohjaan. Tämä auttoi hahmottamaan mitä kaikkea liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään.

Tutustuin aiheeseen keräämällä yrityksen perustamiseen ja liiketoimintaan liittyvää aineistoa. Tämän jälkeen aloitin liiketoimintasuunnitelman teon. Samaan aikaan aloin miettimään raporttiosuuden aihetta ja rajausta. Kun

tutustuin aiemmin tehtyihin opinnäytetöihin joissa aiheena oli liiketoimintasuunnitelma, huomasin että useassa teoriaosuudessa käytiin läpi liiketoimintasuunnitelman vaiheita ja käsitteitä. Päätin jättää ne pois omasta suunnitelmastani. Rajasin teoriani käsittelemään matkailualaa Suomessa ja Päijät-Hämeessä, yrittäjyyttä sekä asunnon vuokraus ja majoitustoimintaa. Aineisto auttoi saamaan itselleni näkemys Suomen ja Päijät-Hämeen matkailullisista vetovoimatekijöistä ja tulevaisuudesta, mikä on myös tärkeää Villa Huldin liiketoimintasuunnitelmaa suunniteltaessa. Majoitustoiminnan ja asunnonvuokraustoiminnan käsitteet otin mukaan teoriaosuuteen, koska ne eroavat verotuksellisesti toisistaan, ja lisäävät keskustelua ja päänsäilyä, varsinkin itsepalvelumajoitusmuodon lisääntyessä markkinoille. Itsepalvelumajoitusta voidaan pitää myös tulevaisuuden trendinä ja - majoitusmuotona, mikä tekee aiheesta mielenkiintoisen.

Yrittäjyys käsitteen avaamisen otin mukaan, koska olen tilanteessa jossa mietin yrityksen perustamista ja halusin tutkia siihen liittyviä asioita sekä sitä onko minulla niitä ominaisuuksia joita yrittäjällä tulisi olla. Yrittäjyyttä tarkastellaan vain pintapuolisesti ja lähinnä se keskittyy yksinyrittäjyyteen ja yrittäjyyspäätökseen sekä yrittäjän ominaisuuksiin.

Opinnäytetyön teoriaosuuden suunnittelua ja liiketoimintasuunnitelmaa tein molempia samaan aikaan, lukuunottamatta tutkimus prosessia, johtopäätöksiä sekä johdantoa jotka tein vasta aivan loppuun.

Opinnäytetyö prosessini oli pääsääntöisesti itsenäistä työskentelyä, johtuen osaksi siitä että toimeksiantajana toimin itse.

Opinnäytetyöohjaajani kanssa keskustelin muutaman kerran prosessin loppupuolella ja sain vinkkejä ja ohjeita. Työ eteni pikku hiljaa ja valmistui helmikuussa 2016.



Kuvio 2. Opinnäytetyö prosessi (Hynninen 2016.)

5.3 Opinnäytetyön menetelmät, materiaalit ja aineistot

Opinnäytetyössäni olen käyttänyt lähdeaineistoina erilaisia yrityksen perustamiseen liittyviä kirjoja ja oppaita sekä yrityksen perustamiseen liittyviä internet-sivustoja kuten yrityssuomi.fi ja liiketoimintasuunnitelma.com. Tarkastellessani Suomen sekä Päijät-Hämeen matkailua ja sen tulevaisuutta olen käyttänyt apuna tilastokeskuksen sekä Työ- ja elinkeinoministeriön tuottamia raportteja, julkaisuja ja tutkimuksia. Majoitus- ja asunnon vuokrauksen verotuksen selventämiseksi tutustuin verohallinnon sivuihin sekä oppaisiin. Produktin luomisessa käytin mallina liiketoimintasuunnitelma.comin sekä yrityssuomi.fi:n valmiita liiketoimintasuunnitelmapohjia sekä oppaiden vinkkejä ja Lahden ammattikorkeakoulun yrittäjyysopintojen opettajan KTM Pia Mannisen ohjeita ja mukautin niiden avulla oman kattavan liiketoimintasuunnitelman Villa Huldalle.

Villa Huldin liiketoimintasuunnitelman talouslaskelmissa käytin liiketoimintasuunnitelma.com sivuston valmiita pohjia.

Ollis Leppäsen suunnitteleman Entrepreneurship Canvasta apuna käyttäen peilasin omia mietintöjä yrittäjyyspäätökseen liittyen ja hakien itselleni vastausta onko yrittäjyys minulle tarkoitettu ja onko minulla siihen tarvittavia ominaisuuksia ja mietin omia henkilökohtaisia syitä minkä vuoksi tekisin päätöksen yrittäjäksi lähtemisestä.

Tein nelikenttäanalyysin (SWOT) Villa Huldasta kokonaisuutena sekä yrittäjän ominaisuuksista. Näissä arvioin Villa Huldin toiminnan vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Yrittäjän Swot keskittyi yrittäjän ominaisuuksiin. Nelikenttäanalyysi eli SWOT analyysi on yksinkertainen ja paljon käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä. Nelikenttäanalyysia voidaan käyttää kaikentyyppisissä yrityksissä ja organisaatioissa ja tarkastelu voi koskea koko yritystä tai yhtä sen toiminnan osaa. Nelikenttäanalyysi sisältää yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien että sen uhkien ja mahdollisuuksien analysoinnin. (Suomen Riskienhallintayhdistys Ry, 2016.) Nelikenttäanalyysit valitsin, koska ne olivat mainittu myös liiketoimintasuunnitelma.comin sivuilla sekä siksi, että niiden työstäminen on suhteellisen yksinkertaista.

Tutkiessani alueen muita toimijoita käytin hyväksi benchmarking menetelmää jossa vertasin omaa tuotetta markkinoilla oleviin kilpailijoihin. Benchmarking on systemaattinen prosessi, jonka tarkoituksena on etsiä erinomaisuutta ulkomaailmasta, tutkia vertailtavan toiminnan työn sisältöä ja työprosesseja ja ottaa niistä oppia erinomaisuuden siirtämiseksi omaan organisaatioon (Karlöf & Östblom 1993, 77.) Benchmarking- tyypit voidaan erotella kolmeen kategoriaan. Näitä kategorioita ovat sisäinen, ulkoinen ja toiminnallinen benchmarking. Sisäisessä benchmarkingissa verrataan omaa toimintaa esimerkiksi tytäryhtiöiden, konttorien tai myyntiryhmien välillä. Ulkoisessa benchmarkingissa verrataan omaa toimintaa vastaavaan ulkopuoliseen toimintaan, esimerkiksi kilpailijoiden tai kansainvälisten saman alan yritysten toimintaan. Toiminnallisella benchmarking tarkoittaa eri alojen toimintakokonaisuuksien tai prosessien vertaamista keskenään. (Karlöf & Östblom 1993, 46 - 47.)

Tässä työssä käytin ulkoisen benchmarking- tyyliä, jolloin vertasin Villa Huldaa alueella oleviin määrittelemiini kilpailijoihin.

Benchmarking prosessin viisi eri vaihetta ovat Benchmarking kohteen valinta, Benchmarking kumppaneiden valinta, tiedonkeruu, analyysi ja toteutus. (Karlöf & Östblom 1993, 92 - 94.)



Kuvio 3. Viisivaiheinen benchmarking-prosessi (Karlöf & Östblom 1993,92.)

Tässä työssä benchmarking kohteiksi valitsin hinnan, huoneiden laadun, sijainnin sekä nettisivujen ja digitaalisten kanavien käytön. Nämä valitsin siksi että ne kuvaavat yleisellä tasolla niitä asioita joiden mukaan asiakas voi tehdä päätöksen majoituspaikasta.

Koska aivan vastaavaa majoitustuotetta ei Heinolan keskustasta tai sen läheltä löydy, valitsin benchmarking kumppaneiksi Heinolan alueelta Hotelli Kumpeli Spa:n, Cronin Cafe Bed and Breakfast Guest House:n, Hotelli Ravintola Tukkijätkän, Hotelli Valon sekä Urheiluopiston majoitustilat. Vaikkakin mökki- ja lomahuvila tarjontaa löytyy hieman kauempana Heinolasta, en näitä ottanut benchmarkingiini mukaan, koska uskon että yritystoiminnan alkuvaiheessa Villa Hulda kilpailee niistä asiakkaista, joilla on jo alunperin jokin syy tulla juuri Heinolaan ja tällä benchmarkingilla oli tarkoitus verrata Villa Huldaa juuri alueen muihin

kilpailijoihin, joten Heinolan keskustan toimijat valikoituivat tästä syystä benchmarking kumppaneiksi.

Tiedonkeruussa käytin hyväksi yleistä tietoa kilpailijoista sekä internetiä. Otin mallia [business-tools.com](https://www.business-tools.com) sivustolta löytämästäni taulukosta, ja tein oman taulukon johon merkitsin benchmarking kohteet/ osa-alueet sekä niiden painoarvon laskelmassa. Eniten, eli 30 % laitton kilpailijoiden nettisivuihin ja digitaalisuuteen, huoneiden laadulla ja sijainnilla oli 25 % painoarvoa ja hinnalla 20%. Tämän jälkeen pisteytin oman, eli Villa Huldin, sekä kilpailijoiden benchmarking kohteet asteikolla yhdestä kymmeneen. Asteikko 1 merkitsee todella huonoa suoritusta, ja 10 todella hyvää suoritusta. (Business Tools Store 2010.)

Taulukon avulla Villa Huldin pisteiksi tuli 36 pistettä, joka oli paras suoritus. Myös laskelmassa osa-alueiden painoarvon mukaisesti Villa Huldin sai eniten pisteitä. Analyysia arvioitaessa täytyy muistaa, että Villa Huldin pisteytys perustuu arvioon tulevasta Villa Huldista, joten faktatietoa ei vielä ole.

Benchmarking toteutusvaiheeseen kuuluu tulosten varmennus ja raportointi asianosaisille. Tämän jälkeen tulisi tutkimuksen tulokset muuntaa muutosmahdollisuuksiksi ja uusiksi tavoiteluvuiksi. Nämä toiminnan parantamiseen tähtäävät toiminnot tulee sovittaa liiketoimintasuunnitelmaan. (Karlöf & Östblom 1993, 92-94.)

5.4 Liiketoimintasuunnitelma Villa Hulda

Villa Huldin liiketoimintasuunnitelmassa on kuvattu Villa Huldin liikeidea lyhyesti. Liiketoimintasuunnitelmassa on tämän lisäksi seitsemän eri osa- aluetta, joissa kartoitetaan yrityksen toimintaan liittyviä tekijöitä.

Yrittäjän osaaminen ja toimintaympäristö osiossa keskitytään yrittäjän sekä toimitilojen kuvaukseen. Tätä osiota täydennetään yrittäjän sekä yrityksen Swot-analyysillä.

Tuotteet ja palvelut osio keskittyy kuvaamaan Villa Huldin tärkeimpiä palveluja (tuotteita), sekä majoitushinnoittelua. Tässä osassa käydään läpi strategiakartan avulla yrityksen visio sekä näkökulmat, joiden kautta toimintaa ja tavoitteita tarkastellaan. Tähän osioon sisältyy myös majoitushintakategoriat, jotka antavat kuvan hinnoittelusta sekä tarkemman kuvauksen tuotteesta.

Asiakkaat ja markkinat osiossa käydään läpi Villa Huldin asiakassegmentointia sekä myyntikanavia, ja sitä, kuinka paljon näihin resurssoidaan ja miten.

Markkinat ja kilpailijat osiossa kuvataan toimialan kehitystä ja määritellään Villa Huldin kilpailijat. Kilpailijoiden kuvauksessa kartoitetaan kilpailijoiden heikkouksia ja vahvuuksia, sekä sitä, kuinka Villa Hulda erottautuu kilpailijoista.

Kuudes osio kattaa tietoa Villa Huldin perustamisesta, sekä henkilöstöstä sekä työtehtävistä.

Viimeisessä osiossa, Villa Huldin talouden suunnittelussa selvennetään yrityksen kannattavuuteen liittyviä asioita. Osio pitää sisällään rahoitus- ja investointilaskelman, kannattavuuslaskelman, myyntitavoitelaskelman sekä 3 vuoden tuloslaskelman Villa Huldalle.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

6.1 Villa Huldin toiminnan lähtökohdat

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä Villa Huldin liiketoimintasuunnitelma. Työn tehtävänä oli selvittää, onko järkevää muuttaa oma asuntomme majoituspalveluita tuottavaksi Villa Huldaksi ja onko Villa Huldalla perusedellytyksiä menestyä Heinolassa. Opinnäytetyön tarkoitus oli selvittää itselleni perustanko Villa Huldin vai en?

Arvioitaessa onko Villa Huldin toiminta asunnon vuokraus- vai majoitustoimintaa ja onko se näin ollen arvonlisäverollista majoitustoimintaa, tutkimukseni osoittaa että Villa Huldin toiminta perustuu majoitustoiminnan määritelmään ” ansiotarkoituksessa tapahtuvaa kalustettujen huoneiden pitämistä vieraiden majoittamista varten”. Myös Villa Huldin suunniteltavat oheispalvelut kuvaavat majoitustoiminnalle ominaista luonnetta. Muita majoitustoiminnalle ominaisia piirteitä Villa Huldassa kuvaa se, että tilan luovutus tapahtuu tilapäistä asuintarkoitusta varten. Koska kyseessä on vain yksi ”loma-asunto” ja asunto voi olla myös allekirjoittaneen omassa käytössä, ei se tässä tapauksessa täytä majoitustoiminnalle ominaisia piirteitä sen ”laajuutta” arvioitaessa. Näiden arvioiden lisäksi tulee ottaa huomioon myös toiminnan kehittyminen tulevaisuudessa, eli vaikka Villa Huldin toiminta alkuvaiheessa onkin pienimuotoista, ei ole pois suljettua ettei Villa Huldin toiminta voisi laajentua myöhemmin. Näihin tietoihin perustuen arvioin että Villa Huldin toimintaa voidaan pitää verollisena vaikka se ei täyttäisikään kaikkia majoitustoiminnan edellytyksiä.

6.2 Villa Huldin markkinat ja kilpailijat,

Tämän työn yhtenä tarkoituksena oli saada tietoa matkailun kehityksestä ja suunnasta Suomessa ja Päijät-Hämeessä, alueen vetovoimatekijöistä,

trendeistä ja kohderyhmistä sekä muista tekijöistä joilla voi olla merkitystä Villa Huldin menestykseen Heinolassa. Opinnäytetyössä kävi ilmi että matkailua pidetään yhtenä potentiaalisena toimialana jonka uskotaan kasvavan tulevaisuudessa. Taloudellisesti tiukkana aikana ihmiset eivät myöskään halua helposti luopua lomamatkoistaan. Erilaiset kulttuuri- ja urheilutapahtumat ovat tunnusomaisia alueen vetovoimatekijöitä ja niillä on myös iso rooli Villa Huldin menestyksessä.

Majoitustilastoiden kautta on vaikea todistaa Villa Huldalle positiivisia näkymiä. Päijät-Hämeen alueen yöpymiset laskivat vuonna 2014 2,5 %, mutta täytyy muistaa että virallisissa luvuissa on mukana kaikki majoitusliikkeet joiden kapasiteetti on yli 20 vuodepaikkaa. Tilastoinnin ulkopuolelle jäävät siis mökit ja majoituspaikat joissa on tätä vähemmän majoituspaikkoja. Näistä tilastoinnin ulkopuolelle jääneistä majoituspaikoista ei ole saatavilla virallista tietoa.

Suhteessa kilpailijoihin Villa Hulda erottautuu muista alueen majoitusvaihtoehdoista. Samanlaista majoitusta ei Heinolan keskustassa ole tarjolla. Joustavalla hinnoittelulla Villa Hulda mahdollistaa erilaisten asiakaskohderyhmien saavuttamisen. Näiden lisäksi Villa Huldin sijainti, tilavat puitteet, piha, kesäkeittiö sekä allekirjoittaneen asiantuntemus majoitusalaista vahvistavat Villa Huldin mahdollisuuksia menestyä Heinolassa. Verrattessa Villa Huldaa alueen muihin toimijoihin kilpailijoiden arviointitaulukon avulla, sai Villa Hulda erittäin hyvät pisteet. Arvointi perustui omaan kokemukseen sekä kilpailijoiden nettisivujen tietoihin, joten täysin luotettavana arviointia ei voida pitää, mutta sitä voidaan käyttää yhtenä osana mietittäessä Villa Huldin markkinastrategiaa.

Villa Huldin tuotteistamista voitaisiin tukea Huldin tarinalla, joka alkaa 1900-luvun Heinolasta. Hulda lähtee 10-vuotiaana piiiaksi Niemelän Kartanoon. Sieltä Huldin matka jatkuu Lahteen töihin tulitikkutehtaalle, jossa myös Huldin tuleva mies Reino työskentelee. Vuonna 1947 Hulda ja Reino rakentavat pienen yhden makuuhuoneen mökin Puistokadulle

Heinolaan. Vuonna 1997 tuo pieni punainen mökki puretaan, ja Huldan tyttären poika rakentaa samalle paikalle perheelleen hirsitalon eli Villa Huldan.

6.3 Omat lähtökohdat ja päätös yrityksen perustamisesta

Opinnäytetyön yhtenä tarkoituksena oli kerätä tietoa yrittäjyydestä ja ymmärtää mitä ominaisuuksia yrittäjä tarvitsee sekä niitä lähtökohtia miksi yrittäjyyteen lähdetään sekä siitä soveltuuko allekirjoittanut yrittäjäksi.

Allekirjoittaneen osaaminen, työkokemus, laaja-alainen tuki- ja matkailualanverkostot ja into yrittäjyyteen sekä elämäntilanne osoittavat Villa Huldan toiminnan aloittamisen järkeväksi ratkaisuksi. Yrittäjyyteen liittyy kuitenkin riskejä joten omasta terveydentilasta ja perheen hyvinvoinnista allekirjoittaneen tulee huolehtia, koska nämä tekijät heijastuvat väistämättä myös työntekemiseen käytännössä. Omien työaikojen määrittelemisen antaa mahdollisuuksia allekirjoittaneelle myös lapsen hoidon järjestelyissä. Digitaalisaatiolla on merkittävä osa tulevaisuuden kaupankäynnissä joten allekirjoittaneen tulee opiskella tätä osa-aluetta mahdollistaakseen Villa Huldan toiminnan ja elinvoimaisuuden. Taloudellisestikin tämä on järkevää koska markkinointikuluihin ei voida panostaa kuukausitasolla paljon. Miettiessä yrittäjyyttä huomasin, että päällimmäinen tarkoitus allekirjoittaneella yrityksen perustamiseen oli keino työllistymiseen. Villa Huldan perustaminen olisi allekirjoittaneelle mielekästä ja se pitäisi allekirjoittaneen mukana matkailualan työelämässä. Toiminnan alkuvaiheessa ainakin on oletettavaa että sivussa allekirjoittanut tekisi myös jotain muuta työtä.

Villa Huldan liiketoimintasuunnitelmien talouslaskelmat antavat kuvan investoinnin suurudesta ja yrityksen kannattavuudesta. Villa Huldan toiminnan aloittamiseen ei tarvita kovin paljon pääomaa, koska toimitilat eli Villa Huldan rakennus on oma. En myöskään näe että itse toimitilan kunnostamiseen käytettävät rahat menevät hukkaan vaikkei Villa Hulda

menestyisi markkinoilla. Suurimmat investoinnin kohteet ovat kalusteet sekä internet sivut ja näistä kalusteetkin voidaan myydä edelleen jos toiminta lopetetaan. Internetsivujen tekemiseen käytetyt rahat tullaan kokonaisuudessaan menettämään jos Villa Huldin toiminta lopetetaan. Tämän riskin allekirjoittanut on valmis ottamaan. Villa Huldin myyntilaskelmassa katsottiin millä tavoin tarvittava kuukauden myynti voitaisiin saavuttaa ja sitä verrattiin kannattavuuslaskelman myyntikatetarpeeseen. Villa Huldin myyntikate oli 622Euroa suurempi kuin kannattavuuslaskelman myyntikatetarve mikä tuloksena oli todella hyvä alkavalle yritykselle. Huomioitavaa tässä kuitenkin on että kannattavuus- ja tuloslaskelmat ovat ennusteita mitkä pohjautuvat vain allekirjoittaneen omaan arvioon ja koska Villa Huldia ei vielä ole olemassa, ei myöskään todellista asiakastuntumaa ole.

Näiden tietoihin nojaten, allekirjoittanut on vahvistanut omaa näkemystään Villa Huldin perustamisesta.

6.4 Pohdinta ja jatkotutkimukset

Opinnäytetyöni tavoitteena oli tehdä Liiketoimintasuunnitelma ja selvittää onko järkevää muuttaa oma asuntoni majoituspalveluja tuottavaksi Villa Huldaksi ja onko Villa Huldalla perusedellytyksiä menestyä.

Päällimmäisenä tavoitteena itselleni oli liiketoimintasuunnitelman kautta selvittää perustanko Villa Huldin vai en. Koska toimin itse toimeksiantajana, voin sanoa olleeni todella kiinnostunut aiheesta ja opinnäytetyön tekeminen tuntui mielekkäältä koko ajan. Vaikkakin opinnäytetyön omassa aikataulussani jäin hieman jälkeen, ei syynä ollut ettei asia olisi minua kiinnostanut, vaan ennemmin minun täytyi priorisoida sen hetkiset asiat tärkeysjärjestykseen. Priorisoinnin tuloksena opinnäytetyön valmistumiseen tuli parin kuukauden viive alkuperäiseen aikatauluuni verrattuna.

Opinnäytteeni päätavoite eli liiketoimintasuunnitelma Villalle onnistui mielestäni hyvin. Liiketoimintasuunnitelman sisältö on moninainen ja se

koostuu useista eri osioista, joten sen tekeminen tuntui aika työläältä ja aikaavievältä. Liiketoimintasuunnitelman tekoa helpotti kuitenkin se että käytettävissä oli liiketoimintasuunnitelma.com valmis pohja jota pystyin osittain hyödyntämään. Siihen kysymykseen perustanko Villa Huldin vai en? En saanut vastausta, joten en aivan onnistunut omassa tavoitteessani mutta voin kuitenkin olla tyytyväinen liiketoimintasuunnitelmaan jonka tein.

Raportin kirjoittamisessa vaikeata oli kokonaisuuden hallinta. Mielestäni en onnistunut täysin koska asiat ovat hieman irrallaan. Yritin kuitenkin laittaa raporttiin ensin yleisesti asiaa ja sitten tuoda esille Villa Huldin ja omaan yritystoimintaan liittyviä asioita.

Ennen varsinaista yrittäjyyspäätöstä tulee minun vielä tehdä taustatyötä lisää, jotta voin olla varma yrittäjyys päätöksestäni. Lupa-asioissa sekä verotus- ja kirjanpitoasioissa tulee neuvoa kysyä alan asiantuntijoilta. Jatkotutkimusta pitää vielä tehdä, jotta saan varmistuksen asiakkaista. Kuinka paljon asiakkaat käyttävät itsepalvelumajoitusta nykyään? Mitkä ovat ne tekijät jotka vaikuttavat valintaan yöpymispaikkaa valitessa? Lisäksi tulee tehdä oheispalveluiden tuotteistaminen yhdessä paikallisten yritysten kanssa. Eli hyvinvointipalvelut, catering, husky- ja kalastus paketit, tosin näiden tekeminen voidaan tehdä myös myöhemmin.

Ennen yrittäjyyspäätöstä tulee vielä tarkemmin syventää tietoja ”asiakastuntumasta”. Intoa minulla riittää, pääkonttori on kunnossa ja olen löytänyt ”oman jutun”, eli sen jälkeen hyppy yrittäjyyteen voi alkaa.

LÄHTEET

Airbnb. 2016. Lehdistö. Airbnb Unveils Expansive Suite of personalized tools to empower hosts. [Viitattu 5.2] Saatavissa:

<https://www.airbnb.fi/press/news/airbnb-unveils-expansive-suite-of-personalized-tools-to-empower-hosts>

Business Tool Store. 2010. Competitive Index Calculator. [Viitattu 29.2]

Saatavissa:

<http://www.businesstoolsstore.com/content/User%20Guides/Competitive%20Index%20Calculator%20User%20Guide.pdf>

Euroopan parlamentin katsaus. 2015. The sharing economy and tourism. [Viitattu 26.2] Saatavissa:

[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/568345/EPRS_BRI\(2015\)568345_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2015/568345/EPRS_BRI(2015)568345_EN.pdf)

Helsingin Uusyrityskeskus Ry. 2013. Opas yrittäjyyteen

2013. [verkkodokumentti] YritysHelsinki. ForssaPrint. [Viitattu 5.2]

Saatavissa:

<https://www.yrityssuomi.fi/documents/10179/60819/Opas+yritt%C3%A4jyyteen+2013.pdf/25e81455-7eb9-4784-b94f-516240f93709>

Itä-Suomen yliopisto. 2015a. Jakamistalous

Suomessa: Vertaismajoitus. [Viitattu 29.2] Saatavissa:

http://www2.uef.fi/documents/1145891/1362823/Jakamistalous_kyselylomake/a4211751-1b09-465f-8ba0-4a72f1b71e5f

Itä-Suomen yliopisto. 2015b. Vertaismajoituspalvelut muuttavat monin paikoin matkustuskäyttäytymistä. [Viitattu 26.2] Saatavissa:

<https://www.uef.fi/-/vertaismajoituspalvelut-muuttavat-monin-tavoin-matkustuskayttaytymista>

Kallio J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Karlöf, B & Östblom, S. 1993. Benchmarking. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Lahden Kaupunki. 2015. Päijät-hämeen asumisen ja nykytilan kartoitus.

[Viitattu5.2] Saatavissa:

<http://lahti.fi/www/bulletin.nsf/PFAArch/612A357484C170D7C2257B01002CE845?opendocument>

Leppänen O. 2013. Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin! Helsinki:

KustannusosakeyhtiöTammi.

Matkailu- ja Ravintolapalvelut Ry. 2015a. Vitriini. Mara vaatii tasapuolisia

kilpailuolosuhteita majoitusmarkkinoille. [Viitattu5.2] Saatavissa:

<http://www.mara.fi/uutishuone/vitriini-2/vitriinin-verkkoartikkelit/7-15-mara-vaatii-tasapuolisia-kilpailuolosuhteita-majoitusmarkkinoille>

Matkailu- ja Ravintolapalvelut Ry. 2015b.

Perustamisopas.[verkkodokumentti] [Viitattu5.2] Saatavissa:

<http://mara.fi/site/attachments/yrityksen-perustaminen-2015.pdf>

Matkailu- ja Ravintolapalvelut Ry. 2016. Uutiset. Hotellikontrolli on jääne menneisyydestä. [Viitattu5.2] Saatavissa:

<http://www.mara.fi/uutishuone/uutiset/hotellikontrolli-on-jaanne-menneisyydesta>

Sanoma Media Finland Oy. Taloussanomien sanakirja. [Viitattu5.2]

Saatavissa: <http://www.taloussanomien.fi/porssi/sanakirja/termi/toiminta-ajatus/>

Suomen riskienhallintayhdistys.2016. Nelikenttäanalyysi – Swot. [Viitattu

4.2.2016] Saatavissa <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>

Suomen Yrittäjät Ry.2015. Yksinyrittäjäohjelma 2011-2015. Viitattu [29.2]

Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi->

[FI/suomenyrittajat/tavoiteohjelmat/yksinyrittajaohjelma-2011-2015/](http://www.yrittajat.fi/fi-fi/suomenyrittajat/tavoiteohjelmat/yksinyrittajaohjelma-2011-2015/)

Sutinen, M & Viklund, E. 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Kuopio: Savonia ammattikorkeakoulu, Julkaisutoiminta Kirjakas Ky.

Tilastokeskus.2013. Majoitustilasto. Tilastojen kuvaukset. [Viitattu5.2] Saatavissa: <http://www.stat.fi/meta/til/matk.html>

Tilastokeskus.2015. Majoitustilasto.Saapuneet vieraat ja yöpymiset.[viitattu 5.2.] Saatavissa: http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin_lii_matk/040_matk_tau_104_fi.px/table/tableViewLayout1/?rxid=f7640dc4-426d-4684-9924-2e5fb13887bf

Tilastokeskus.2014.Yritys- ja toimipaikkarekisteri Toimialaluokitus TOL 2008.[viitattu: 23.11.2015].Saatavissa :http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin__yri__alyr/?tablelist=true

Työ- ja Elinkeinoministeriö.2015a.Elinkeino- ja innovaatio-osasto. Matkailun tiekartta 2015-2025. .[verkkodokumentti]. Elinkeino- ja innovaatio-osasto. [Viitattu5.2] Saatavissa: http://www.tem.fi/files/41898/TEMrap_2_2015_16012015.pdf

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015b. Syksyn 2015 toimialanäkymät Matkailu.[verkkodokumentti]. Elinkeino- liikenne- ja ympäristökeskus. [Viitattu5.2] Saatavissa: http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/2462/Matkailun_nakymat_syksy_2015.pdf

Työ- ja Elinkeinoministeriö.2015c. Alueelliset kehitysnäkymät. [verkkodokumentti] Nieminen, J. [Viitattu 5.2] Saatavissa: http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/2465/Alueelliset_kehitysnakymat_syksy_2015.pdf

Verohallinto. 2015a. Vuokratulojen verotus. [Viitattu5.2] Saatavissa: <https://www.vero.fi/fi->

FI/Syventavat veroohjeet/Henkiloasiakkaan tuloverotus/Vuokratulojen verotus(37902)

Verohallinto. 2015b. Majoitustoiminnan verotuksesta. [Viitattu5.2]

Saatavissa: <https://www.vero.fi/fi->

FI/Syventavat veroohjeet/Arvonlisaverotus/Majoitustoiminnan verotuksesta(10217)

Verohallinto. 2015c. Vuokratulojen verotus. [Viitattu5.2] Saatavissa:

<https://www.vero.fi/fi->

FI/Syventavat veroohjeet/Henkiloasiakkaan tuloverotus/Vuokratulojen verotus(37902)

Viitala R & Jylhä E.2004. Menestyvä yritys. Liiketoiminnan perusteet.

Helsinki: Edita Prima Oy.

LIITTEET

Liite 1. Villa Huldan liiketoimintasuunnitelman rakenne

SISÄLLYS

1	LIIKEIDEA	3
2	YRITTÄJÄN OSAAMINEN JA TOIMINTAYMPÄRISTÖ	4
	2.1 Yrittäjän Kuvaus	4
	2.2 Villa Huldin toimitilat	7
	2.3 Villa Huldin puitteet	7
	2.4 Villa Hulda SWOT-Analyysi	7
3	TUOTTEET JA PALVELUT	10
	3.1 Majoituspalvelujen tuottaminen	10
	3.2 Villa Huldin tuotteet	11
	3.3 Majoitustuotteet hinnoittelu	12
4	ASIAKKAAT JA MARKKINAT	15
	4.1 Villa Huldin asiakassegmentointi	15
	4.2 Myyntikanavat ja resursointi segmenteittäin	16
5	MARKKINAT JA KILPAILIJAT	19
	5.1 Toimialan kehitys	19
	5.2 Toimialan kehitys Päijät-Hämeessä	19
	5.3 Villa Huldin kilpailijat	20
6	VILLA HULDA YRITYKSENÄ	22
	6.1 Henkilöstö ja työtehtävät	22
7	VILLA HULDAN TALOUDEN SUUNNITTELU	23
	7.1 Villa Huldin rahoitussuunnitelma	23
	7.2 Kannattavuuslaskelma	26
	7.3 myyntitavoitteet	28
	7.4 Villa Huldin 3 vuoden tulossuunnitelma	29
	LÄHTEET	31