

## **Uuden ravintola-alan yrityksen liiketoimintasuunnitelma**

Saija Makkonen



<b>Tekijä</b> Saija Makkonen	
<b>Koulutusohjelma</b> Myyntityön koulutusohjelma	
<b>Opinnäytetyön otsikko</b> Uuden ravintola-alan yrityksen liiketoimintasuunnitelma	<b>Sivu- ja liite- sivumäärä</b> 21 + 57
<b>Opinnäytetyön otsikko englanniksi</b> Business plan for a new cafe	
<p>Tulen seuraavina vuosina perustamaan lounaskahvilan. Tämän 2016 vuonna kootun opinnäytetyön ensisijaisena tavoitteena on luoda tälle kahvilalle alustava liiketoimintasuunnitelma, jonka pohjalle voidaan koota lopullinen liiketoimintasuunnitelma.</p> <p>Työni koostuu viitekehyksestä, jossa käsitellään yrityksen perustamisen tärkeimpiä vaiheita ja produktista, joka on lounaskahvilan liiketoimintasuunnitelma. Rajaan teorian koskemaan ravintola-alan yrityksen perustamista. Liiketoimintasuunnitelma sisältää liikesalaisuuksia ja siitä syystä julkaistaan liitteissä.</p> <p>Teoriaosuuden tavoitteena on tarjota lukijalle tiivistetty ja helppolukuinen ohje yrityksen perustamisen tärkeimpiin vaiheisiin sekä kasvattaa kirjoittajan tietämystä aiheesta. Ensimmäiseksi listaan ravintola-alan yrityksen perustamisen keskeisimmät vaiheet, joita ovat oman valmiuden selvittäminen, liikeidean jalostaminen, liiketoimintasuunnitelma, markkinatutkimus, luvanvaraisuuden ja ilmoitusvelvollisuuden selvittäminen, markkinointisuunnitelma, rahoituksen hankkiminen, yritysmuodon valinta, liiketoimintasopimukset, yrityksen rekisteröinti, liiketilan hankinta, vakuutukset ja kirjanpidon järjestäminen. Tärkeimpiin vaiheisiin, kuten rahoituksen hankkiminen ja kirjanpito perehdyn tarkemmin muutamassa seuraavassa kappaleessa.</p>	

Selvitän liitteisiin yritykseni optimaalisen kohderyhmän, tuotteet, toiminnot ja strategiaan, markkinointiin ja rahoitukseen liittyvät asiat. Sijaintiin, aikaan ja markkinatilanteeseen yhteydessä olevat luvut ja muut seikat tulen selvittämään vasta kun yrityksen perustaminen on ajankohtaista.

Pyrin löytämään johtopäätösteni tueksi mahdollisimman kattavaa ja luotettavaa tietoa eri tutkimus- ja tiedonhankinnan keinoin. Päälähteinäni käytin eri kirjallisuutta ja yksityisrittäjien haastatteluja.

Liiketoimintasuunnitelman pohjana käytin Helen Jamiesonin My Business My Success-teoksen ohjeita, Ahosen, Koskisen ja Romeon ravintola-alan yrityksen liiketoimintasuunnitelmamallia, virallisia oppaita, asiantuntijoiden haastatteluja, kirjallisuutta ja nettilähteitä.

Tiivistääkseni liiketoimintasuunnitelman pääkohdat yhdeksi kuvaksi, loin liiketoimintamallin Business Model Alchemistin julkaiseman englanninkielisen Business Model Canvasin pohjalta. Se on luotu lähtökohtaisesti jo olemassa olevien liiketoimintamallien kehittämiseen, mutta hyödynsin mallia siltä osin, että se palveli tämän työn tarkoitusta parhaiten.

Työn tuloksena on tiivis ja helppolukuinen tietopaketti yrittäjyyden ensiaskelien tueksi. Sitä seuraa noin 60 sivun mittainen kattava liiketoimintasuunnitelma, joka toimii suunnannäyttäjänä ja pohjana lähivuosina perustettavalle kahvilalle.

### **Asiasanat**

Liiketoimintasuunnitelma, Yrittäjyys, Kahvilat, Ravintola-ala

## Sisälllys

1	Johdanto .....	1
1.1	Opinnäytetyön tavoitteet .....	2
1.2	Opinnäytetyön rakenne .....	3
2	Tietoperusta: Yrityksen perustaminen .....	3
2.1	Yrityksen perustamisen vaiheet .....	4
2.2	Liikeidean jalostaminen.....	7
2.3	Rahoitus.....	8
2.4	Kirjanpito.....	10
2.5	Teorian yhteenveto .....	10
2.6	Projektisuunnitelma ja aikataulu .....	12
2.7	Projektityöni riskien hallinta .....	13
2.8	Aineiston keruumenetelmät ja luotettavuus .....	14
2.9	Toteutus.....	15
3	Pohdinta.....	16
3.1	Kehittämisen- ja jatkotutkimusehdotukset .....	17
3.2	Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi.....	17
	Lähteet .....	20

# 1 Johdanto

Opinnäytetyön lopullinen tuotos sisältää teorian, liiketoimintasuunnitelman ja liike-toimintamallin. Teorian tavoitteena on tarjota lukijalle tiivistetty yrittäjyyden tietopa-ketti ja kehittää myös kirjoittajan omaa tietämystä yrittäjyydestä. Julkaisematto-maksi jäävien liitteiden tavoite on toimia pohjana, jota viimeistelemällä luodaan uskottava liiketoimintasuunnitelma rahoittajaa varten. Liiketoimintamalli tiivistää yrityksen idean ja antaa nopean kuvan sen toiminnasta, jotta työstä jää selkeä ja nopeasti luettava tulos lukijaa varten. Tähän on helppo myöhemmin palata kun liiketoimintaa mietitään pidemmälle.

Työ tarjoaa lukijalle tiiviin ja helppolukuisen tietopaketin yrittäjyyden ensiaskelien tueksi. Nykypäivänä yhä useammat haaveilevat oman yrityksen perustamisesta, tietämättä paljonko työtä ja eri vaiheita prosessiin kuuluu. Tietopaketin avulla ava-taan lukijalle kuvaa siitä, minkälaisia eri työvaiheita ravintola-alan yrityksen perus-tamiseen kuuluu. Se myös antaa käsitystä siitä, paljonko työaika prosessiin on mahdollisesti varattava. Näin tuleva yrittäjä voi paremmin varautua tuleviin haas-teisiin ja harkita vielä kertaalleen valmiuttaan yrittäjyyteen.

Liitteissä avautuu noin 60 sivun mittainen kattava liiketoimintasuunnitelma, joka toimii suunnannäyttäjänä ja pohjana lähivuosina perustettavalle kahvilalle. Siinä käsitellään kohta kohdalta tulevan yrityksen tärkeimpiä toimintoja ja strategisia linjauksia. Sillä yrityksen tulevaa sijaintia tai sen hetken markkinan ja kilpailun ti-lannetta ei tiedetä, muun muassa lopullinen tuotepaketti ja kohderyhmä on jätetty avoimeksi. Linjaukset kahvilan pääideasta ja tuotteesta on määritelty. Kuitenkin esimerkiksi päätökset siitä jätetäänkö raaka-aineluettelosta vilja kokonaan pois, vai käytetäänkö gluteenitonta kauraa, tehdään vasta kun katelaskelmat ja tuotteiden senhetkiset raaka-ainekustannukset saadaan laskettua. Päätökseen vaikutta-vat myös sen hetkinen kysyntä.

Liiketoimintasuunnitelmassa on tutkittu ja arvioitu jo olemassa olevia yrityksiä ja otettu ideoita niiden toiminnasta. Kulujen minimoimiseksi ja toiminnan tehostamiseksi on keksitty edullisia tapoja markkinoida, rekrytoida, kouluttaa, säästää liiketilan sisustuksessa ja tuotteiden raaka-aine kuluissa. Liikeideaa on hiottu kirjoittajan saaman koulutuksen, työkokemuksen, havainnoinnin, haastatte-

luiden, kirjallisuuden, esimerkkien ja maailman tilanteen ja kysynnän mukaiseksi. Se ottaa huomioon ruokatarjontansa kasvavan kysynnän ja tarjonnan tilanteen, mutta myös sen tämänhetkisen asiakasryhmän rajallisuuden.

Laajan liiketoimintasuunnitelman lopussa esitellään sen pohjalta tiivistetty liiketoimintamalli, jonka avulla saa nopean ja selkeän kuvan yrityksen ideasta ja tärkeimmistä linjauksista. Lukija voi halutessaan vilkaista sen ensimmäisenä ja edetä seuraavaksi tutkimaan liiketoimintasuunnitelman muita kappaleita.

## **1.1 Opinnäytetyön tavoitteet**

Päätavoitteena opinnäytetyölle oli luoda liiketoimintasuunnitelma tulevalle ravintola-alan yritykselleni. Tavoitteena oli selvittää kenelle, missä ja millä tavalla uusi kahvila kannattaa perustaa, mistä sen tuotot tulevat ja paljonko ja minkälaisia resursseja tarvitaan. Sillä alkuperäisestä suunnitelmasta poiketen yritystä ei perustettu opinnäytetyön kirjoitusprosessin aikana, osa laskelmista ja tarkemmista tiedoista sijainnista ja markkinasta jäivät uupumaan ja liiketoimintasuunnitelma jätettiin alustavaksi suunnitelmaksi. Tämä liiketoimintasuunnitelma toimii kuitenkin pohjana ja ohjekirjana kaikelle tulevan yrityksen toiminnalle ja on välttämätön rahoitusta haettaessa. Lisäksi liiketoimintasuunnitelman luominen oli tärkeä vaihe liikeidean konkretisoinnissa ja jalostamisessa. Ideaa jalostaessa oli tavoitteena selvittää onko alkuperäisellä idealla edellytyksiä kannattavaksi liiketoiminnaksi. Lounaskahvila tullaan myöhemmin perustamaan tämän opinnäytetyön liitteiden pohjalta.

Lounaskahvilan liiketoimintasuunnitelma jää julkaisemattomiin liitteisiin, mutta tavoitteena on tarjota myös opinnäytetyöni lukijalle arvoa. Teoriaosuuden tavoitteena on tarjota yrittäjyydestä kiinnostuneelle selkeä ja tiivis ohjeistus yrityksen perustamisen ensimmäisistä ja tärkeimmistä vaiheista. Ohjeistuksen tavoitteena on myös kehittää kirjoittajan omaa tietämystä yrityksen perustamisen vaiheista ja näin toimia perustana liitteissä julkaistavalle liiketoimintasuunnitelmalle.

## 1.2 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyöni on kaksiosainen. Viitekehyksessä käsittelen yrityksen perustamisen vaiheet aikajärjestyksessä, jonka jälkeen syvennyn muutamaa tärkeimpään vaiheeseen tarkemmin. Pyrin luomaan helppolukuisen tietopakettin uuden yrityksen perustajalle, keskittyen ravintola-alan yrityksen perustamiseen. Opinnäytetyön lopussa arvioin oman osaamiseni kehittymistä opinnäytetyöprosessin aikana ja asetettujen tavoitteiden täyttymistä. Liiketoiminnan perustamisen edellytykset ovat toimiva liiketoimintamalli ja liiketoimintasuunnitelma. Nämä laadin produktina julkaisemattomaksi jääviin liitteisiin.

Liiketoimintamalli on yksinkertaistettu suunnitelma siitä miten yritys tuottaa arvoa asiakkaille, miten se toimii ja miten se tuo tuottoja. Se on kuvaus, josta näkee kokonaisuutena yrityksen idean, toimintatavan ja keskeisten menestystekijöiden väliset suhteet. (Terho Tirkkonen, 2014) (Kohti menestyvää liiketoimintamallia, Esa Saarelainen; Liikekirjat 2013) Tulen tekemään tämän kuvamuodossa Alexander Osterwalderin kehittämän Business Model Canvasin pohjalle.

Liiketoimintasuunnitelma puolestaan toimii käsikirjana yrityksen kaikelle toiminnalle. Se kattaa liiketoiminnan aloittamiseen tarvittavat yksityiskohtaiset laskelmat ja suunnitelmat. (Yrityssuomi 2016) Tämä osuus tulee kattamaan suurimman osan opinnäytetyöstäni. Sillä yrityksen perustaminen ei ole vielä vuoteen ajankohtaista, eikä tulevaa toimipisteen sijaintia tai sen hetken markkinaa voida ennustaa, liiketoimintasuunnitelma jää pohjaksi lopulliselle suunnitelmalle, johon lisätään laskelmat, tutkimukset, segmentointi ja muut asiat, jotka voidaan kunnolla selvittää vasta kun yritystä aletaan käytännön tasolla perustamaan.

## 2 Tietoperusta: Yrityksen perustaminen

Tässä luvussa perehdyn liiketoiminnan perustamisen päävaiheisiin. Käyn tärkeimmät vaiheet läpi aikajärjestyksessä. Aluksi avaan tiiviisti yrityksen perustamisen ensivaiheita. Kun prosessin vaiheet on käyty läpin, avaan muutamia tärkeimpiä vaiheita tarkemmin; liikeidean jalostamista, rahoituksen hankkimista, perustamisasiakirjojen luomista ja yrityksen rekisteröimistä ja kirjanpidon järjestämistä.

## 2.1 Yrityksen perustamisen vaiheet

Toimivia liikeideoita keksitään jatkuvasti ja vanhoja ideoita yritetään käyttää uudelleen. Monesti kuitenkin niiden käytännön toteutus syöksee yrityksen konkurssiin, tai toteutus toimii mutta ideaa ei ole mietitty loppuun. Vaikka toteutus ja idea toimisivat paperilla hyvin, makroympäristössä voi tapahtua muutoksia, joihin täytyy pystyä reagoimaan tarpeeksi nopeasti. Markkina voi esimerkiksi muuttua niin, ettei yrityksen olemassa olevalle tuotteelle ole enää kysyntää. Ensimmäiseksi aloittavan yrittäjän on siis hyvä pysähtyä hetkeksi ja miettiä onko valmis hyppäämään tuntemattomaan ja ottamaan vastuun omasta yrityksestä. Täytyy arvioida onko valmis vaikean tilanteen tullen uhraamaan ja tekemään vaikeita valintoja tulevan yrityksensä vuoksi. Yrityksen liikeidea toki vaikuttaa osaltaan suuresti siihen, paljonko riskejä yrityksen perustamisella on. Joidenkin alojen yrittäjät joutuvat kovan kilpailun vuoksi kamppailemaan enemmän kuin toisten vähemmän kilpailtujen alojen yrittäjät.

Suurin osa yrityksistä on syntynyt vanhojen liikeideoiden pohjalta, koska toimivaksi havaitun idean oman näköiseksi muokkaaminen on helpompaa kuin täysin uudenlaisen yrityksen lanseeraaminen. Toisaalta taas vanhan idean päälle perustetulla yrityksellä on jo olemassa olevia kilpailijoita. Jos lanseeraa aivan uudenlaisen yrityksen pääsee aloittamaan ns. siniseltä mereltä ilman saman alan kilpailijoita. Toisaalta tilanteessa jossa kukaan ei ole aikaisemmin testannut ideaa tai sen toimivuutta, on sen markkinointiin ja myyntiin panostettava erityisen paljon. Jos verrataan esimerkiksi uuden kebab -ravintolan markkinoinnin tarpeeseen; kaikki tietävät jo mikä on kebab -ravintola ja mitä sieltä saa joten ideaa ei erikseen tarvitse markkinoida välttämättä paljonkaan kaupan ulkopuolella olevien mainoskylttien lisäksi. (Puustinen 2004, 39.)

Seuraavaksi on hyvä jalostaa olemassa oleva liikeidea. Vaikka ensimmäinen idea kuulostaisi hyvältä, kannattaa katsoa liikeideaa monelta kantilta ja selvittää kuinka todennäköistä on, että idea toimii käytännössä. Kun liikeidea on mietitty huolella, voi liiketoimintasuunnitelmaa alkaa luomaan. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan liiketoiminnan aloituksen ohjenuoraksi sekä rahoittajaa varten. Harvalla on säästössä tarpeeksi varoja ravintola-alan yrityksen perustamiseksi ja rahoittaja puolestaan vaatii hyvät suunnitelmat ennen kuin voi harkita rahojensa sijoittamista. Muun



muassa uusyrityskeskuksista ja ELY-keskuksista voi hakea apua liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Markkinatutkimus on hyvä tehdä liiketoimintasuunnitelman pohjalle, jotta saadaan selville kuinka suuri kysyntä tuotteella voisi olla ja millainen sen asiakaskunta tulisi olemaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 15)

Aloittavan yrittäjän odotetaan selvittävän lukuisia asioita tulevaan elinkeinonharjoittajaan kohdistuvista vaatimuksista (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2016.) Hyviä tiedonlähteitä ovat muun muassa Patentti- ja rekisterihallitus sekä yritys- ja yhteisötietojärjestelmä YTJ. Näiden lisäksi apua voi saada kuntien ja kaupunkien elinkeinotoimistoista sekä elinkeino- ja uusyrityskeskuksista. On tärkeää selvittää pitääkö yrityksestä mahdollisesti tehdä ilmoitus tai hakea viranomaiselta lupa perustamiseen, näistä saa lisätietoa myös muun muassa Yritys-Suomi palvelusta.

Pääsääntöisesti Suomessa ei tarvitse hakea lupaa yrityksen perustamiseen (Puustinen 2004, 104), mutta turvallisuuden vuoksi muutamilla aloilla lupaa vaaditaan, tai ilmoitusta liiketoiminnan aloittamisesta vaikka varsinaista lupaa ei tarvitsisikaan hakea. Ravintola-, terveys-, sosiaali- ja majoitusaloilla lupa tai ilmoitus yleensä vaaditaan (Puustinen 2004, 105). Muun muassa elintarvikehuoneistojen, kuten ravintoloiden, on ilmoitettava toimintansa aloittamisesta elintarvikeviranomaiselle (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2016.) Uudelle yrittäjälle voi myös olla hyödyksi jäsenyys kauppakamarissa tai jossakin yrittäjä- tai toimialajärjestössä. Näiden kautta saa ajankohtaista tietoa oman alan ajankohtaisista asioista ja väylän verkostoitumiseen. (Peltola 2015, 28–29.)

Lisäksi ravintolan tulee tarjontansa mukaisesti hankkia hygieniaosaamistodistukset, anniskelulupa, musiikin ja videoiden tekijänoikeuskorvaus, terassilupa ja ilmoitus ulkoilutarjoilualueesta ja selvitettävä toimitilojen sopivuus ravintola/kahvilatoimintaan. (Yritys-Suomi 2016.)

Uusyrityskeskukset ry laatii vuosittain kattavan tietopaketin aloittavan yrittäjän tueksi. 2015 vuoden painoksen mukaan rahoituksen voi hankkia liiketoimintasopimusten jälkeen, mutta Meretniemi ja Ylönen kirjassa (Meretniemi & Ylönen 2008) kehoitetaan hoitamaan tämä vaihe ennen yritystoiminnan luvanvaraisuuden ja ilmoitusvelvollisuuden selvittämistä. Maalaisjärjellä ajateltuna rahoitus on hyvä varmistaa ennen kuin lähtee tekemään vuokrasopimuksia ja muita diilejä, mutta toisaalta luvat olisi hyvä selvittää ennen kuin hakee rahoitusta. Entä jos saa sovitt-

tua rahoituksen ja myöhemmin selviää, ettei liiketoiminnalle anneta lupaa? Rahoitusta voi hakea muun muassa Finnveralta tai pankeilta.

Markkinointisuunnitelma kannattaa myös tehdä etukäteen. Sen voi tehdä jo suunnittelun aikaisemmissa vaiheissa, mutta viimeistään ennen kuin liiketoimintasopimuksia lähdetään kirjoittamaan. Lähes jokainen uusi yritys tarvitsee markkinointia, jotta sen potentiaaliset asiakkaat saavat tiedon sen olemassaolosta ja kiinnostuvat yrityksestä. Vaikka yrityksen tuote ja yritysidea olisivat upeat ja vastaisivat markkinan tarpeeseen, ilman markkinointia potentiaaliset asiakkaat eivät saa tietää yrityksestä. Lisäksi suunnitelmaa tehtäessä saadaan selville onko yrityksellä käytettävissä tarpeeksi resursseja tarvittavaan markkinointiin ja paljonko markkinointiin tulee budjetoida varoja. Näin myös rahoittajalta voidaan pyytää tarpeeksi suurta määrää rahoitusta.

Ravintolayrityksen tulee laatia yrityksen perustamisilmoituslomakkeet ja muut mahdollisesti vaadittavat perustamisasiakirjat. Nämä vaihtelevat yhtiömuodon mukaan joko Y1, Y2 tai Y3, joista Y1 on tarkoitettu osakeyhtiöille, jollaisen mahdollisesti itsekin perustan. Yritys rekisteröidään ja se saa yritystunnuksen, joka toimii samalla tavalla tunnisteena, kuin yksityishenkilöidenkin henkilötunnukset ja sitä tulee käyttää kaikissa yrityksen virallisissa papereissa. Näin yritys voi liittyä arvonalisävelvolliseksi, kaupparekisteriin, työnantajarekisteriin ja ennakkoperintärekisteriin (Yrittäjät 2016b, Vero 2016).

Vakuutukset on hyvä hoitaa samoihin aikoihin kun liiketila hankitaan. Elinkeinotoimistojen kautta on esimerkiksi mahdollista saada vinkkejä toimitilan hankintaan. Varsinkin pääkaupunkiseudulla ravintola-alalla on kova kilpailu liiketiloista ja myös liiketilan vuokraaja yleensä tarvitsee vakuuttuakseen asiallisen liiketoimintasuunnitelman ja lupapaperit. Vuokranantaja on myös vakuutettava maksukyvyistä. Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry:n ohjeiden mukaan viimeiset vaiheet ovat yrityksen rekisteröinti, vakuutukset ja kirjanpidon järjestäminen, mutta ravintoloiden liiketilojen ja laitteiden hintojen ollessa pilvissä, vakuutukset olisi hyvä hoitaa samoihin aikoihin. Myös yrityksen rekisteröinti ja toimivan kirjanpidon järjestäminen voidaan hoitaa samoihin aikoihin. (Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry 2016., Meretniemi ja Ylönen 2008)

## 2.2 Liikeidean jalostaminen

Liikeidea määrittää sen kenelle, miten ja mitä yritys on. Se on kuvaus yrityksen tarkoituksesta, toimintatavoista ja kohdeyleisöstä. Siinä on eritelty myös palvelun tai tuotteen tuotantotapa, toimitus ja myynti. (Meretniemi & Ylönen 2008, 19.)

Liikeidea on hyvä jalostaa mahdollisimman pitkälle ennen yrityksen lanseeraamista, jotta voidaan selvittää millaisen yrityksen lopulta tulisi olla tuottaakseen ja onko yrityksellä edellytyksiä tuottaa toivottu määrä tulosta, on se sitten rahallista tuottoa tietyssä ajassa ja tietyssä määrin, tai eettistä hyötyä hyväntekeväisyysjärjestön perustajalle. Liikeideaa jalostaessa on hyvä lähteä liikkeelle miettimällä mitä arvoa se tuottaa kohdeasiakkaalle. Mikäli asiakas säästää rahaa, aikaa tai vaivaa yrityksen asiakkaana verrattuna kilpailijaan, on menestykselle hyvät edellytykset. (Puustinen 2004, 39-42) Hyviä kilpailuetuja ravintolayritykselle ovat myös luovuus, paikan persoonallisuus ja erikoistuminen. Hyviä kilpailuetuja ravintolayritykselle voisi olla myös tarjonnan luovuus, sisustuksen poikkeuksellisuus, joustavuus, asiakaspalvelun korkea taso tai omaperäisyys ja yleinen ravintolan tunnelma ja imago. Myös kekseliäät markkinointikikat, sisäänheitto-tavat ja ruokatuotteet voivat tuoda ravintolalle uusia asiakkaita. Mikäli ravintola löytää kohdeasiakkaidensa tarpeen, johon ei aikaisemmin ole tarjottu sopivaa ratkaisua, se voi nousta nopeastikin myynnissä kilpailijoidensa ohi. (Meretniemi & Ylönen 2008, 20.)

Vaikka liikeidea tuntuisi omasta mielestäsi toimivalta, on asetettava asiakkaan saappaisiin ja mietittävä ideaa siltä kannalta, valitsisiko itse yrityksensä kilpailijoiden sijasta. Mikäli kaikki edellä luetellut seikat täyttyvät, on tarkasteltava yrityksen kohdeyleisön potentiaalia. Onko se tarpeeksi suuri ja kyvykäs tuomaan yritykseen tarpeeksi rahaa ja onko yrityksellä resursseja saavuttaa kohdeasiakkaansa. Esimerkiksi tällä hetkellä muutamat ihmiset Helsingissä saattavat nauttia hyönteisten syömisestä, mutta onko markkina vielä tarpeeksi suuri vain hyönteisiä myyvän ravintolan kannattavaan toimintaan? Yrityksen strategian ja toimintamallin kehittämisen kannalta on hyvä laskea, mikäli asiakkaita on tarpeeksi sinulle ja kilpailijoille, vai yritätkö mahdollisesti syrjäyttää kilpailijasi, mikä tosin on enemmän suurien yritysten heiniä kuin aloittavien pienien yritysten. Lopulta yksikään yritys ei pyöri ilman rahaa. Yrityksen tulee tuottaa, jotta sen toiminta jatkuu. Hyvä liiketoi-

mintasuunnitelma mahdollistaakin yrityksen tuottamaan toivotun taloudellisen tuloksen kohtuullisella työmäärällä. Yrityksen tulevaa kysyntää on mahdollista selvittää myös kyselytutkimuksilla, tilastojen tarkastelulla, laskemalla ja ihmisille puhumalla.

On hyvä pyrkiä arvioimaan omaa itseään yrityksen perustajana kriittisesti, kestäkö riskin ja paineen, joka varsinkin täysin uudenlaista tuotetta lanseerattaessa on suuri. Tällaisen tuotteen markkinoille tuominen on suurempi riski, kuin tuotteen joka on kehitetty vanhan jo toimivaksi havaitun idean pohjalta. (Puustinen 2004, 39.)

### **2.3 Rahoitus**

Raha on jokaisen yksi yrityksen olemassaolon pääedellytyksistä. Varsinkin ravintolat tarvitsevat huomattavan määrän alkuinvestointeja, jotta mahdollistetaan edustava toimitila toimivine laitteineen, työntekijöineen ja tuotteineen. Jopa kotikoneelta tehtävään työhön tarvitaan varoja, jotta yrittäjä voi kattaa oman elämisensä kustannukset yrityksestä tulevan rahavirran ollessa matala tai olematon varsinkin ensimmäisinä kuukausina. Rahoituksen tulee kattaa yrittäjän oman elämisen ja aloitushankintojen lisäksi yritystoiminnan juoksevat kulut sen ensimmäiset 6-12 kuukautta. Myyntituloja voi joutua odottamaan jopa puoli vuotta. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2016, Meretniemi & Ylönen 2008, 76.)

Ensimmäisenä tuleva ravintolayrittäjä voi laskea kalustoon ja liiketilaan tarvittavan pääoman. Seuraavaksi voidaan selvittää paljonko raaka-aineita täytyy ostaa kuukausittain, jotta myytävät tuotteet saadaan valmistettua. On myös laskettava työntekijöiden tarve ja paljonko heidän palkkoihinsa ja sosiaalituikiinsa menee rahaa.

Kun kulut ovat selvillä, voidaan hakea rahoitusta. Rahoitusta voi hakea muun muassa pankeista, Tekesiltä, Sitralta sekä Finnveralta ja työ- ja elinkeinotoimistolta. Pankilta lainan saaminen edellyttää yrittäjältä vakuuksia. Onkin tärkeää osata arvioida yrityksen arvo, tietääkseen paljonko voi saada lainaa yrityksen vakuuksia vastaan. Lainanantaja voi myös vaatia vakuuksien lisäksi yrittäjältä omavelkaista takausta otetavalle lainalle tai lainoille (Holopainen 2014, 168.) Va-

kuuksien lisäksi yrittäjän oman talouden tulee olla kunnossa sekä hänellä tulee olla laadukas ja toimiva liiketoimintasuunnitelma laskelmineen.

On kahdenlaisia yrittäjiä, jotka ottavat riskin ja pyytävät tarpeeksi rahoitusta markkinointia ja kaikkea toimintaa varten ja aloittavat yrityksensä isosti ja sellaisia, jotka pyytävät mahdollisimman vähän ja elävät hyvin niukasti yrityksen alkuvaiheen. Ensimmäiset saavat vauhdikkaammin usein yrityksensä käyntiin, mutta toisaalta jälkimmäisten varojen niukkuus saattaa pakottaa yrityksen alusta asti tehokkaaseen toimintaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 76.) Usein myös yrittäjän oma pääoma vaikuttaa siihen, että rahoituksen määrä on rajallinen. Holopainen suosittelee oman pääoman määrän olevan 20% hankkeen pääomasta yritystä perustettaessa. Mitä enemmän yrittäjällä on sijoittaa omaa pääomaa yritykseen, sitä enemmän se saa uskottavuutta rahoittajien silmissä. Pankkilainan laina-aika ei ole tyypillisesti pidempi kuin 5 vuotta, joten yrityksen tulevaisuuden näkymien tulee olla kirkaat, yrittäjän oman talouden kunnossa ja lainaa tarpeeksi, muttei liikaa.

Finnvera on valtion rahoitusyhtiö, jonka tarkoitus on edistää kotimaisten yritysten toimintaa. Tästä syystä Finnvera Oyj ei vaadi aloittavalta yritykseltä yhtä suuria vakuuksia kuin pankit. Finnvera voi rahoittaa yritystä 50 000 euroon asti, mutta tarjoaa myös pienlainoja ja takauksia. Mikäli yritykseen tarvitaan suurempaa rahoitusta, voi Finnvera olla osarahoittajana pankkien ja muiden rahoittajien ohella. (Finnvera 2016)

Lainan lisäksi aloittava yrittäjä voi saada työ- ja elinkeinotoimistosta starttirahaa, joka turvaa hänen toimeentulonsa yrityksen vakiinnuttamisen ajan korkeintaan 18 kuukauden ajan. Tuki vaihtelee vuosi- ja tapauskohtaisesti, mutta muodostuu päivärahasta ja sen lisäosasta, jonka tarpeen TE-toimisto arvioi. Starttirahaa on haettava ennen yrityksen perustamista ja hakemukseen vaaditaan liiketoimintasuunnitelma, yrityksen kannattavuuslaskelmat ja rahoitussuunnitelma, jotta TE-toimisto kykenee arvioimaan onko yrittäjällä mahdollisuudet jatkuvaan ja kannattavaan liiketoimintaan. Tämän lisäksi yritys voi saada TE-toimistosta palkkatukea, mikäli palkkaa työttömän työnhakijan, jolla on vaikeuksia työllistyä ja ELY-keskuksilta muita erilaisia tukia kuten kehittämisavustus, energiatuki, kuljetustuki ja kehittämisavustus. (Meretniemi & Ylönen 2008, 82. Työ- ja elinkeinoministeriö 2016. ELY-keskus 2013).

## 2.4 Kirjanpito

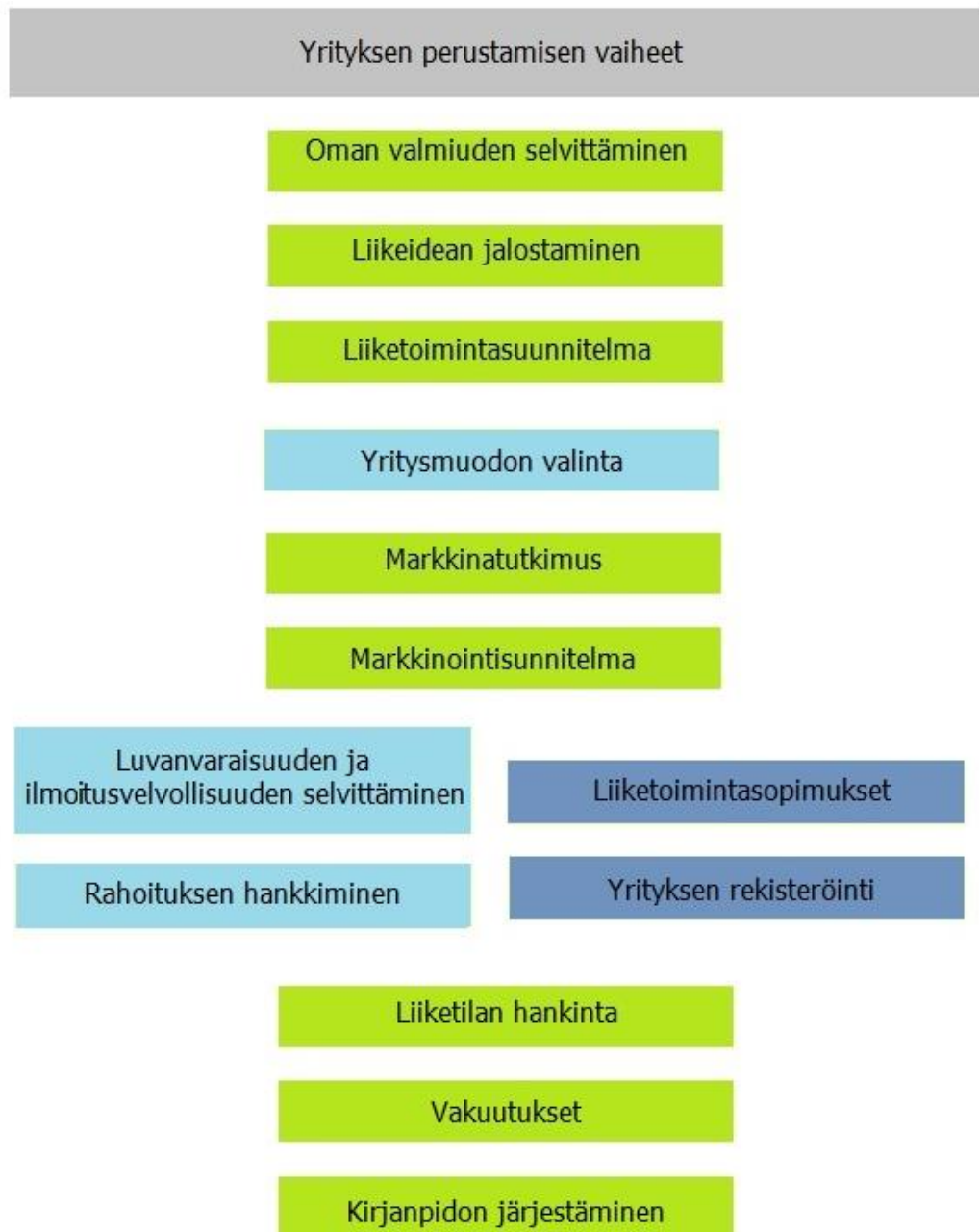
Kirjanpito on yrityksen toiminnalle välttämätöntä, jo siksi että se on kirjanpitolain mukaan kaikkien suomalaisten yritysten velvollisuus. Lisäksi asianmukaisella kirjanpidolla pysytään ajan tasalla yrityksen tuloista, menoista, omista varoista, omaisuudesta ja veloista. Kun nämä ovat tiedossa yritys voi hallinnoida yrityksen rahankäyttöään ja muita toimiaan. Tarkalla kirjanpidolla pysytään ajan tasalla yrityksen rahaliikenteestä ja sen avulla myös vuoden lopputulos saadaan laskettua tilinpäätökseen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 140.) Yrityksen muodon mukaan sen on pidettävä joko yhdenkertaista tai kahdenkertaista kirjanpitoa. Ammatinharjoittaja saa tehdä kirjanpitonsa yhdenkertaisena, mutta muiden tulee kirjata yrityksen tapahtumat kahdelle eri tilille, kredit- ja debet-. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2016.)

My Business My Succes mukaan aloittava yritys voi pitää itsekin huolta kirjanpidostaan, välillä konsultoiden kirjanpitäjiä vuoden viimeistä tilinpäätöstä varten. Suomen Uusyrityskeskukset ry:n mukaan puolestaan yrittäjän tulisi ulkoistaa kirjanpito, jotta voimavarat voidaan käyttää muuhun yritystoimintaan tehokkaasti. Myös palkanlaskenta ja palkkakirjanpito voidaan ulkoistaa tilitoimistolle. Meretniemi & Ylönen (2008, 142) kehottaa aloittavaa yrittäjää valitsemaan tilitoimisto tarkkaan, sillä viimekädessä vastuu kirjanpidon oikeellisuudesta on itse yrittäjällä. Lisäksi Suomessa tilitoimiston voi perustaa kuka tahansa, joten yrityksen arvostelut ja työntekijöiden ammattitaito on hyvä tarkistaa etukäteen.

Tilinpäätös koostuu tuloslaskelmasta, taseesta ja tilitiedoista pienyrittäjällä. Se tehdään jokaisen tilikauden lopulla ja siihen liitetään toimintakertomus. Henkilöyhtiössä ei tarvita muodollista kokousta, mutta osakeyhtiössä tai osuuskunnassa nämä tulee hyväksyttävä kokouksessa tai kirjallisella asiakirjalla. Tilintarkastusvelvollisuus koskee avoimia yhtiöitä, kommandiittiyhtiöitä, osakeyhtiöitä sekä osuuskuntia. (Suomen Uusyrityskeskukset ry 2016.)

## 2.5 Teorian yhteenveto

Yritystä perustettaessa on otettava huomioon useita eri seikkoja, jotka tulevat vaikuttamaan yrityksen tulevaisuuteen määräävästi. Uuden yrityksen perustamisen tärkeimmät 13 vaihetta ovat oman valmiuden selvittäminen, liikeidean jalostaminen, liiketoimintasuunnitelma, markkinatutkimus, luvanvaraisuuden ja ilmoitusvelvollisuuden selvittäminen, markkinointisuunnitelma, rahoituksen hankkiminen, yritysmuodon valinta, liiketoimintasopimukset, yrityksen rekisteröinti, liiketilan hankinta, vakuutukset ja kirjanpidon järjestäminen.



Saija Makkonen 2016

Kuva 1 Yrityksen perustamisen vaiheet

Kahvilaa perustettaessa näiden vaiheiden jälkeen täytyy vielä hoitaa rekrytointi, liiketilan remontointi ja sisustus, tarvittavien rahastus, ruoanlaitto ja keittiötarvikkeiden ja laitteiden hankkiminen, markkinointi, logistiikan järjestäminen ja raaka-aineiden hankkiminen tukusta tai suoraan tuottajilta.

## **2.6 Projektisuunnitelma ja aikataulu**

Seuraavissa kappaleissa avaan opinnäytetyöprojektia varten tekemääni suunnitelmaa ja projektin kulkua. Pohdin projektin lopputulosta ja riskienhallintaa.

Tein opinnäytetyöni aluksi nopean aikataulun mukaan niin, että opinnäytetyöni teoriaosuus oli tarkoitus valmistua toukokuun alussa. Tiedonkeruu ja havainnointi aloitettiin keväällä 2016. Pyrkimyksenä oli saada tiedonkeruun ja mahdolliset tutkimukset tehtyä elokuun alkuun mennessä, jotta pääsin tekemään johtopäätöksiä ja yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa liitteisiin. Tarkoituksena oli saada opinnäytetyö valmiiksi lukukauden alkuun mennessä, mutta kesällä pidin luovaa taukoa kirjoittamisesta ja lukukauden alussa aloitin työt uudessa työpaikassa, joten lopulta kirjoitin työni loppuun joulukuussa. Lukukauden kolmen ensimmäisen viikon aikana pyysin palautetta ja tein sen pohjalta muutoksia.

Kirjoitin työtäni koulun kirjastossa, kotona, kahviloissa ja keskustan kirjastoissa, lopulta myös toimistossani ennen aamuyhdeksää, kun asiakkaille ei voinut vielä soittaa. Muistin pitää taukoja tarvittaessa ja keskittyä kirjoittamiseen ja tiedonhakuun kunnolla silloin kun sille oli varattu aikaa, jotta työ eteni tehokkaasti ja aikaa jäi muiden koulutöiden tekemiseen ja muille elämän osa-alueille.

Käytin teorian pohjana pääasiassa alan kirjallisuutta ja oppaita. Etsin tietoa kilpailijoista, optimaalisesta sijainnista, optimaalisesta kohderyhmästä, haastattelin isääni, isoisääni, äitini siskoa ja veljeä ja muutamia muita yrittäjiä saadakseni käytännön vinkkejä liiketoimintasuunnitelmaani. Lisäksi tarkensin yritysidean ja suunnitelin kahvilalle nimen. Tietoa löytyi alan julkaisuista, tilastoista, tutkimuksista ja toteutetuista haastatteluista yrittäjien ja alan ammattilaisten kanssa. Etsin myös tietoa pieleen menneistä yrityksistä ja havainnoin myös huonosti toimivia ravintoloita, jottei tule itse tehtyä samoja virheitä. Tulevaisuudessa ideaalia olisi, mikäli saisin vastaavasta yrityksestä työharjoittelupaikan potentiaalisesta yrityksen kohde- maasta, jotta voisin sitä kautta saada lisätietoa opinnäytetyötäni ja yritystäni varten



ja lisätä jo lähes valmiiseen työhöni pointteja ja muokata siitä lopullisen ja optimaalisen liiketoimintasuunnitelman.

Tein viikkoaikataulun itselleni kiireisen kevään aikatauluttamiseksi, mutta käytännössä siinä oli haastavaa pysyä sillä viikoittain minulla meni keskimäärin viikon noin sadasta valveilla olon tunnista 10–15 tuntia muiden kurssien töiden tekoon, 20 tuntia koulun tunneille osallistumiseen, 9 tuntia urheiluun ja vaihtelevasti 0-35 tuntia jäi jäljelle muuhun elämään. Kun siitä otetaan pois ruoan laitto, matkat ja siivous ja muut perus arjen toimet, jäi vähintään  $35-20 = 15$  tuntia vapaa-aikaan ja opinnäytetyön kirjoittamiseen aikaa. Ihminen tarvitsee myös lepoa, joten jos tuosta miinustetaan vielä noin 1 tuntia per päivä eli 7 tuntia lepoon + 3 tuntia sunnuntaina, jää opinnäytetyön tekemiseen noin viisi tuntia viikossa. Yritin saada kuitenkin aikatauluni järjestettyä niin, että viikkooni mahtuisi vähintään yksi sunnuntain kokonainen lepopäivä ja viikonpäiville aikaa nähdä myös ystäviä. Lopulta tein myös töitä, mistä seurasi se, ettei opinnäytetyön tekemiselle jäänyt paljoa aikaa, vaikkakin sunnuntaivapaitakaan järjestänyt itselleni lopulta.

Opinnäytetyön kirjoittamiseen oli koulun puolesta suunniteltu menevän  $12 \text{ op} \times 27 \text{ h} = 324 \text{ h}$ , eli 5 tunnin viikkovauhdilla sen kirjoittamiseen menisi yli vuosi. Kevään 2016 aikana minulla oli noin 12 viikkoa aikaa kirjoittaa opinnäytetyötäni, jolloin alkuperäisen suunnitelman mukaan olisin pystynyt käyttämään siihen vähintään 60 tuntia. Tästä olisi jäänyt 264 tuntia kesälle, mikä tarkoittaisi 22 tunnin viikko tahtia. Lopulta kirjoitin 8 tunnin päiviä aina 2 tuntia kerrallaan täysin työhön keskittyen. Kirjoitin lopulta myös jopa 15 minuutin bussimatkoilla jotta sain työn valmiiksi.

## **2.7 Projektityöni riskien hallinta**

Riskeinä opinnäytetyöni valmistumiseen nopeassa aikataulussa ovat sairastuminen tai ajan puute. Yritystyöskentely ja loppukevään rankka saliohjelma ja dieetti saattavat aiheuttaa lisää räsitusta. Lisäksi kevään kurssit mitä todennäköisemmin aiheuttavat stressiä. Stressiä lievittääkseni voin tehdä pitkiä kävelylenkkejä, syvähengitys- ja mindfulness- harjoituksia, aikatauluttaa oikein, urheilla ja keskittyä salilla vain treenaamiseen jotta aivot voivat rentoutua. Lisäksi mikäli tuntuu, että työtä on liikaa, voin viimeistellä opinnäytetyöni hitaamman aikataulun mukaan. Saatan olla syksyllä 2016 jo ulkomailla tekemässä työharjoittelua, mutta mikäli työni tär-

keimmät osat ovat valmiina ennen sinne lähtöä, voin kysyä sähköpostitse palautetta ja viimeistellä työni kohdemaassa. Myös kesällä saatan olla ulkomailla, kahdesta kolmeen viikkoa töissä. Tällöin minulla ei tule olemaan aikaa opinnäytetyön kirjoittamiselle, mutta viikoittain kesälle on varattu aikaa ja liikkumavaraa, sillä edellisessä kappaleessa laskettu 22 tunnin viikkotahti on vielä kevyt. Joinain viikkoina voin kirjoittaa 5 tuntia, ja toisena 22+17=39 tuntia.

Otan huomioon myös sen mahdollisuuden, että loppukevään rankkojen kuukausien jälkeen haluan nauttia kesästä ja pitää lomaa myös heinäkuun ja mahdollisesti elokuun. Tässä tapauksessa teen alkusyksystä muutamia intensiivipäiviä, jotka käytän vain ja ainoastaan kirjoittamiseen käyttäen parhaimpia keskittymistekniikoita ja taukoja.

Yhtenä haasteena ovat myös korkeat tavoitteeni työn lopputulosta ajatellen. Haluan työni olevan riittävä ja kattava perusta uudelle yritykselleni, sillä tämän liiketoimintasuunnitelman pohjalle sen perustan. Lisäksi koulusta on kirjoitusvaiheessa saatavissa apua opettajilta ja koulun Startup Schoolista, joita ei ole enää saatavilla valmistuttuani. Näistä syistä haluan tehdä työni loppuun ja laadukkaasti nyt kun apua vielä on saatavilla. Työn rajaaminen saattaa tästä syystä tulla haasteeksi, mutta olen valmis käyttämään työhön niin paljon aikaa kuin se vaatii, joten ajan puolesta ei haittaa vaikka työstäni tulisi keskiverto-opinnäytetyötä laajempi. Pysin kirjoittamaan ytimekkäästi ja vain liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvista osaluista.

## **2.8 Aineiston keruumenetelmät ja luotettavuus**

Käytin alan kirjallisuutta teorian lähteenä. Lisäksi etsin tietoa tutkimuksista, tilastoista, Case esimerkeistä, asiantuntijoilta ja alan lehdistä ja oppaista. Luin, katsoin videoita ja tein muistiinpanoja ja haastatteluja. Lisäksi käytin paljon laadullisia menetelmiä, asiantuntijoita haastatteleamalla, huomioiden oman kokemukseni ja havainnoiden jo olemassa olevia yrityksiä. Kiinnitin huomiota eri kahviloiden ja ravintoloiden toimintaan asiakaspalvelusta, tarjonnasta ja hinnoista sisustukseen ja sijaintiin.

Käytin lähinnä kirja-, asiantuntija- ja nettilähteitä teoriaa kirjoittaessani. Asiantuntijat ovat ravintola-alalla toimineita ja Haaga-Helian opettajia ja yrittäjiä. Netistä saatu tieto on virallisilta sivuilta löydettyä yrittäjien avuksi koottua ohjeistusta.

## 2.9 Toteutus

Opinnäytetyöni on produkti, joka varsinainen tuotos on julkaistu liitteissä ja jonka lisäksi lukijalle ja työn viitekehukseksi on kirjoitettu tiivis teoriaosuus. Kirjoitin teoriaosuutta koulun ja työn ohella keväällä 2016. Aluksi minulle oli hyvin hankalaa ymmärtää mitä olin loppujen lopuksi tekemässä, sillä olin saanut hieman virheellistä ohjeistusta ja aihealue oli hyvin laaja. Tapasin ohjaajani Tarja Jokisen kerran ennen kesää. Tapaamisessa ymmärsin, etten voi tehdä työtäni business model canvasin perusteella, koska se ei ole varsinainen liiketoimintasuunnitelma vaan tarkoitettu enemmänkin kuvaksi hahmottamaan yrityksen toimintaa ja ideaa. Kesällä pidin taukoa kirjoittamisesta ja myös aiheen ajattelemisesta, jotta olin syksyllä taas valmis ja täynnä uutta virtaa kirjoittamiseen ja asian käsittelyyn. Halusin saada myös uuden alun ajatuksille. Kun ajattelee, pohtii ja käsittelee jotakin asiaa hyvin pitkään, tulee lopulta sokeaksi itse työlle ja sen epäkohdille.

Elokuun puolessa välissä aloitin uudessa työpaikassa myyjänä ja markkinoinnista vastaavana. Tämä vei aluksi kaikki voimavarani, mutta työn liikkuvien työaikojen ja tekopaikan ansiosta pystyin lopulta kirjoittamaan opinnäytetyötäni aamuisin ja iltaisin muutaman tunnin täysin keskittyen. Tapasin ohjaajani Tarja Jokisen toiseen kertaan syyskuun puolessa välissä. Lähetin vielä keskeneräisen opinnäytetyöni hänelle luettavaksi ja jatkoin työni viimeistelyä ja kirjoittamista.

Tässä vaiheessa uusi työni otti huomattavasti aikaa ja siihen keskittyessäni opinnäytetyön viimeistely jäi. Olin tietoinen tilanteesta, mutta minun oli priorisoitava, jotta saisin kaiken irti ensimmäisestä koulutustani vastaavasta työstä. Lopulta rutistin työn valmiiksi parin viimeisen viikon aikana kirjoittaen muutamana päivänä noin 8 tuntia päivässä, kun olin Suomessa ennen Australiaan lähtöä. Aloitin työn viimeistelyn liian myöhään, sillä aliarvioin viimeistelyä kaipaavien kappaleiden määrän. Niin kuin opettajat koulussakin varoittelivat, opinnäytetyön kirjoittaminen voi uuteen työpaikkaan keskittyessä jäädä taka-alalle. Toisaalta oli hyvä antaa ajatuksen yrityksestä kasvaa ja kehittyä muutaman kuukauden ajan.

### 3 Pohdinta

Tässä luvussa tarkastelen työni tuloksia ja pohdin niiden suhdetta työ alussa asetamiini tavoitteisiin. Produktini ei ole valmis liiketoimintasuunnitelma, eikä teoriaosuus ole kaiken kattava ohjekirja, joten pohdin myös näitä täydentäviä toimia niin minun kuin viitekehysten lukijan kannalta.

Vaikka viitekehys ei ole kaiken kattava opas, on se tiivis ja luotettavaan tietoon perustuva ohje jonka avulla yrittäjäksi aikova voi aloittaa yrityksensä perustamistoimet tehokkaasti ja toimivassa järjestyksessä. Sen avulla hän voi hahmottaa yrittäjyyden monipuolisuuden ja siihen vaaditun työmäärän sekä mahdollisesti arvioida oman motivaationsa riittävyttä hankkeeseen ryhtymiseen. Myös omalta kannaltani viitekehysten kirjoittaminen antoi paljon ja mahdollisesti voin tulevaisuudessa sen ja liiketoimintasuunnitelmani kehittelyn ansiosta tarjota maailmalle uudenlaisen ja miellyttävän ravintolan.

Liiketoimintasuunnitelmasta ei tullut yhtä kattava ja lopullinen, kuin olin alun perin suunnitellut sillä kahvilaa ei perustettukaan samaan aikaan kun työtä kirjoitettiin ja koottiin. Se toimii kuitenkin hyvänä pohjana tulevalle. Ennen kahvilan perustamista ja rahoittajan puheille astumista, liiketoimintasuunnitelma ja idea hiotaan vastamaan senhetkistä kysyntää, tarjontaa ja markkinan tilannetta. Siihen lisätään kate-, kulu-, tuotto- ja muut tarvittavat laskelmat. Sen tueksi painetaan prosyyri ja muuta markkinointimateriaalia. Lisäksi luodaan elektroninen kuvaesitys, jossa näytetään ammattimaisesti otettuja kuvia ruokatuotteista, kuvallinen suunnitelma kahvilan ulkonäöstä ja ydinelementeistä ja kuva hinnastosta ja menusta sellaisena, kuin ne asiakkaalle tulevat näkymään. Hinnaston yhteydessä tulee olemaan jokaisen tuotteen kohdalla laskelmat sen tuottamasta katteesta. Lisäksi liiketoimintamalli esitetään aluksi diaesityksenä, jotta rahoittajalle jää ymmärrettävä kuva yrityksen ideasta ja kannattavuusmahdollisuuksista. Liiketoimintasuunnitelmassa on myös listaus nimistä, jotka toimivat yhteistyökumppaneina markkinoinnissa ja muussa toiminnassa. Rahoitussuunnitelmaan lisätään myös olemassa olevat lainat, tuet ja muut varat, jotka yrittäjät voivat käyttää yrityksen perustamiseen ja rahoituksen tarve laskettuna selkeästi. Näillä ohjeilla ja tällä pohjalla tilanteen tullen voidaan yrityksen perustamiseen ryhtyä tehokkaasti ja nopeasti. Tämä saattaa olla ratkaiseva tekijä kahvilan menestymisessä, sillä sopivan liiketilan löytyessä ei luultavasti ole enää aikaa kirjoittaa yhtä kattavaa suunnitelmaa. Mikäli kunnollista suunnitelmaa ei ole pohjalla ja perustamiseen lähdetään suuna päänä tuloksena voi hyvin to-

dennäköisesti olla velat ja yrityksen sulkeminen ensimmäisen vuoden jälkeen. Nyt yrityksen perustana on suunnitelma, jota voidaan suhteellisen nopeasti kehittää tulevalle yritykselle riittäväksi liiketoimintasuunnitelmaksi. Se on myös kehittänyt kirjoittajan omaa ajattelua ja tietämystä, jonka pohjalle rakentuu lisää tietämystä ajan kuluessa. Myös idea saa kehittyä ja hautua ajatuksissa tämän työn pohjalta.

### **3.1 Kehittämis- ja jatkotutkimusehdotukset**

Kirjoitin tiiviin tietopakettin yritystä perustavalle tai sitä suunnittelevalle. Se on pohja jonka lisäksi uuden yrittäjän tulee kerätä huomattavasti enemmän tietoa ja taitoa ennen yrityksen perustamista. Se ei ole eikä sen ole tarkoitus olla kaiken kattava ohjekirja, vaan suuntaa antava ja selkeyttävä apu suuren projektin aloituksessa. Tästä syystä suosittelen työn lukijaa keräämään laajasti tietoa eri lähteistä omaa yritystään ja yrityksen perustamista sivuten sekä pohtimaan vielä kunnolla yrityksen ideaa ja kehittämään oman toimivan liiketoimintasuunnitelman ja tarkistuttamaan sen oman alansa ammattilaisella.

Kuten seuraavassa luvussa tarkemmin pohdin, liiketoimintasuunnitelmani on laajuudestaan huolimatta vielä keskeneräinen. Se on pohja, jonka päälle rakennan tarvittavia kohtia kehittämällä ja puuttuvia osia lisäämällä lopullisen liiketoimintasuunnitelman. Minun tulee vielä puhua alan ammattilaisten kanssa, tutkia tilastoja, konsultoida rahoituksen ja yrittäjyyden ammattilaisia ja lukea alan kirjallisuutta, jotta voin varmistaa mahdollisimman hyvän alun tulevalle yritykselleni silloin kun asia on ajankohtainen.

### **3.2 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen arviointi**

Alun perin ideana oli kirjoittaa opinnäytetyöksi oma valmis liiketoimintasuunnitelmani. Kun minulle selvisi, että osa työstä täytyy joko tapauksessa julkaista, päätin kirjoittaa opinnäytetyön viitekehykseen tiiviin oppaan yrityksen perustamisen ensivaiheista. Tämä opas tukee itse liitteissä julkaistua produkti-osuutta ja kehitti omaa osaamistani liiketoiminnan perusvaiheista. Se toimii myös minulle ohjenuorana tulevaisuutta varten, kun olen perustamassa yritystä. Lisäksi tietämykseni karttuessa päätin, etten tule perustamaan yritystä vielä syksyllä 2016, vaikka näin olin

alun perin olin suunnitellut. Tiedän ettei perustaminen tule olemaan ajankohtaista vielä myöskään muutamaan vuoteen ja että yrityksen lopullinen sijainti ei välttämättä tule olemaan Suomessa. Tästä syystä oli järkevämpää tehdä alustava suunnitelma ja jättää aikaan, paikkaan ja markkinan tilanteeseen riippuvaiset asiat selvitettäväksi silloin kun perustaminen on ajankohtaisempaa.

Opin työtä tehdessäni valtavasti yrityksen perustamisesta ja voin käyttää kaikkea oppimaani perustaessani yritystä. Ilman tämän opinnäytetyön kirjoittamista en olisi ollut valmis yrittäjäksi, enkä olisi saanut yhtä kattavaa tietopohjaa yritykseni tueksi. On hyvä että tämä kattava työ tuli tehtyä nyt, jotta se tuli tehtyä kunnolla ja ammattiauttajan tukemana. Mahdollisesti silloin kun olen valmis perustamaan yrityksen, minulla ei ole aikaa näin kattavan pohjatyön teolle ja yrityksen suunnittelulle. Nyt minulla on tietoa siitä mitä olen tekemässä ja mikäli tulevaisuudessa löydän esimerkiksi hyvän liiketilan, on alustava liiketoimintasuunnitelma ja tietopohja rakennettu jo valmiiksi. Tällöin pääsen viimeistelemään suunnitelman parhaimmillaan muutamassa päivässä ja hakemaan rahoitusta huomattavasti nopeammin, kuin mikäli tätä työtä ei olisi tehty pohjalle. Vaikka alustava liiketoimintasuunnitelmani on noin 70 sivuinen, puuttuu siitä vielä lopullinen budjetti ja tilanteeseen ja paikkaan ja aikaan sidotut suunnitelmat, joiden tekeminen tulee olemaan työlästä myös tällöin. Liian optimistinen ei myöskään tule olla rahoituslaskelmien, rahoituksen hankinnan, asiakirjojen ja työntekijöiden hankinnan suhteen, nimittäin kuten kokemus osoittaa, pienemmissäkin projekteissa tulee yleensä muuttujia ja haasteita, jotka täytyy ylittää ja näin suuren projektin vaiheiden läpikäymiseen saattaa mennä yllättävän paljon aikaa. Tiedostan myös, että suunnitelmani ravintolan suhteen, omien tai Huhtalan tai muiden yhtiökumppanieni mielipiteiden tai markkinan ja kysynnän muuttumisen myötä monia muitakin liiketoimintasuunnitelman osia tullaan viilaamaan.

Huolimatta siitä että alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa joudutaan muuttamaan ja lisäämään suuria elementtejä, jotka vievät aikaa, tulee se jouduttamaan asioiden kulkua huomattavasti silloin kun yrityksen perustaminen on ajankohtaista. Lisäksi se luo itselleni ja Huhtalalle ajatuspohjan yrityksen ideasta, jota voimme kehittää ajan kuluessa ja mahdollisesti lisäämään ja muuttamaan pointteja sitä mukaan kun niitä tulee mieleen.

Opin paljon yrityksen perustamisesta, mutta myös itsenäisestä työskentelystä ja siitä, kuinka suunnitelmat voivat muuttua. Opinnäytetyötä suunnitellessani ideana-

ni oli perustaa ravintola jo suoraan valmistuttuani, mutta kesän alussa ostin menolipun Australiaan tulevan yhtiökumppanini kanssa ja päätin matkustaa jonkin aikaa ennen kuin alan perustamaan yritystä. Lisäksi projektin aikana minulle selvisi, etten ole vielä kokemukseltani ja taloudellisesti valmis ravintolan perustamiseen. Minun täytyy hankkia lisää kokemusta ja kokemuksia elämästä, ennen kuin paneudun sata prosenttisesti yrityksen perustamiseen.

Tiedän että saan paljon aikaan lyhyessä ajassa, mikäli motivaationi on kohdillaan. Näin kävi myös tätä työtä kirjoittaessa. Kirjoitin työni loppujen lopuksi vain muutamien viikkojen aikana keväällä ja syksyllä. Käytin kokonaisia päiviä, tai muutamia tunteja aamuisin ennen työpäivää täydellisesti keskittyen. Sama pätee myös muunlaiseen työhön, mutta minun on muistettava ja otettava huomioon että yrityksen perustamisen kaltaisessa projektissa on niin monia muuttujia ja muita ihmisiä myös tekemässä, että en voi samalla tavalla olettaa asioiden edistyvän yhtä nopeasti kuin yksinkertaisemmissa projekteissa.

## Lähteet

Business model alchemist 2014. Alexander Osterwalder. Tools. Luettavissa: <http://businessmodelalchemist.com/tools>. Luettu 1.6.2016.

Elinkeino-, liikenne-, ja ympäristökeskus. Yrityksen kehittämisavustus. 2016. Luettavissa: <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kehittamisavustus2#.WFeKKFwvQRg>. Luettu: 10.11.2016

Finnvera 2016. Rahoitussuunnittelu. Luettavissa: <https://www.finnvera.fi/Alku/Rahoitussuunnittelu/Yrityksen-perustamisvaiheessa>. Luettu: 9.11.2016.

Holopainen, T. 2014. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. Asiatieto Oy

Jamieson, H. 2013. My Business My Succes. Jaluch.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Otava. Helsinki.

Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. Edita.

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Avain.

Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry 2016. Yrityksen perustaminen. Luettavissa: <http://uusyrityskeskus.fi/fi/yrityksen-perustaminen>. Luettu: 1.5.2016.

Terho Tirkkonen 2014. Selkeällä liiketoimintamallilla menestyksen tielle. Luettavissa: <https://terhotirkkonen.com/2014/05/03/selkealla-liiketoimintamallilla-menestyksen-tielle/>. Luettu 1.6.2016

Työ- ja elinkeinoministeriö. Starttiraha- aloittavan yrittäjän tuki. 2016. Luettavissa: [http://tepalvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraa/index.html](http://tepalvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraa/index.html). Luettu 10.11.2016

Vero 2016. Aloittava yritys. Luettavissa: [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Aloittava\\_yritys](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Aloittava_yritys). Luettu: 10.9.2016

Yrittäjät 2016a. Yritysmuodot. Luettavissa: [http://www.yrittajat.fi/fiFI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot\\_ja\\_liiketoiminta/](http://www.yrittajat.fi/fiFI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot_ja_liiketoiminta/). Luettu 6.10.2016.

Yrittäjät 2016b. Yrityksen perustamisen vaiheet. Luettavissa: <http://www.yrittajat.fi/fiFI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>. Luettu: 6.10.2016

Yritys-Suomi 2016. Ravintolat ja kahvilat. Luettavissa: <http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/lupa?id=250314#>. Luettu: 6.10.2016.