

Saimaan ammattikorkeakoulu  
Liiketalous Lappeenranta  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Yritysten ja taloushallinnon juridiikka

Mikko Tinkanen

## **Aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma Case: lappeenrantalainen autopesula**

Opinnäytetyö 2013

## **Tiivistelmä**

Mikko Tinkanen

Aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma – Case: lappeenrantalainen autopesula, 51 sivua, 4 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Liiketalouden koulutusohjelma

Yritysten ja taloushallinnon juridiikka

Opinnäytetyö 2013

Ohjaaja: lehtori Raili Toikka

Opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia alustava liiketoimintasuunnitelma, jolla pyrittiin selvittämään, olisiko henkilöautojen käsinpesupalvelua tarjoavalla yrityksellä mahdollisuutta toimia kannattavasti kauppakeskuksen yhteydessä Lappeenrannassa. Vastaavaa palvelua tarjoavia yrityksiä on Suomessa lähinnä pääkaupunkiseudulla, mutta Lappeenrannassa ei toistaiseksi ainoatakaan. Idea työhön tuli uutisista, joissa kerrottiin Ikean tulosta Lappeenrantaan sekä nykyisen kauppakeskus IsoKristiinan laajentamisesta.

Työ tehtiin hyödyntäen Internetistä löytyviä ilmaisia liiketoiminnan suunnitteluoppaita ja liiketoimintasuunnitelmamalleja. Lisäksi selvitettiin pääkaupunkiseudun vastaavien yritysten palvelutarjontaa sekä hintatasoa. Taloudelliset laskelmat tehtiin varovaisina ja kevennettyinä, mutta nekin antoivat suuntaa-antavia lukuja kannattavuuden arvioimisessa.

Työn lopuksi todettiin, että suunnitellun kaltaisen yrityksen on mahdollista toimia kannattavasti, mutta lopullinen päätös yrityksen perustamiseksi vaatisi tehtyjä laskelmia laajempia ja yksityiskohtaisempia selvityksiä, jotta toiminnan kannattavuudelle saataisiin varmistus.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, autopesula

## **Abstract**

Mikko Tinkanen

Business Plan for a Start-up Enterprise – a Car wash Service Business in Lappeenranta, 51 pages, 4 appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Business Administration, Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation in Corporate and Financial Law

Bachelor's Thesis 2013

Instructor: Ms Raili Toikka, Senior Lecturer

The purpose of this thesis was to compose a tentative business plan for a start-up enterprise. The business idea was to offer hand car wash services for private customers in a mall parking garage. The described service has been established in the Helsinki region but not yet in Lappeenranta. The initial idea for the study arose from the news announcing that an Ikea department store would be built in Lappeenranta and that the existing IsoKristiina mall would expand.

Free of charge business plan templates found on the Internet were exploited in the writing of the business plan and in the making of the financial calculations. Also the pricing and services of the enterprises offering the same service in the Helsinki region were studied. In the financial calculations the costs were deemed higher and the turnover lower than what would perhaps be realistic in order not to get an overly optimistic image of the viability. Even so the calculations offered rough figures on the viability.

At the end of the study it was stated that it is possible for such an enterprise to be profitable, but in order to make the final decision on starting a business, more thorough calculations would be needed.

Keywords: business plan, start-up enterprise, car wash service

# Sisältö

Käsitteet.....	6
1 Johdanto .....	7
2 Yritystoiminta yleisesti.....	7
2.1 Yritystoiminnan historiaa .....	8
2.2 Yrittäjähenkisyys .....	8
2.3 Yritysidea ja liikeidea .....	9
2.4 Riskit.....	10
2.4.1 Riskityypit .....	10
2.4.2 Riskien hallinta .....	12
2.5 Rahoitus .....	13
2.5.1 Avustukset.....	13
2.5.2 Rahoitusmarkkinat.....	14
2.5.3 Korko.....	14
2.5.4 Riskisijoittajat eli bisnesenkelit .....	15
2.6 Yritysmuodot .....	15
2.6.1 Yksityisyrittäjä.....	15
2.6.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö .....	16
2.6.3 Osakeyhtiö .....	17
2.6.4 Osuuskunta .....	18
2.7 Yritysten verotus.....	19
2.7.1 Kausiveroilmoitus ja verotili .....	19
2.7.2 Yksityisyrittäjä.....	19
2.7.3 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö .....	20
2.7.4 Osakeyhtiö .....	20
2.7.5 Osuuskunta .....	20
2.8 Arvonlisävero.....	21
3 Liiketoimintasuunnitelma ja sen keskeinen sisältö .....	21
3.1 Tavoitteet yrittäjänä .....	22
3.2 Toimintaympäristö- ja kilpailija-analyysi.....	22
3.3 Visiot ja tavoitteet .....	23
3.4 Toiminta-ajatus ja liikeidea .....	24
3.5 Markkinointi- ja myyntisuunnitelma.....	25
3.6 Tuotantosunnitelma .....	26
3.6.1 Toimitilat.....	26
3.6.2 Investoinnit.....	26

3.6.3	Ympäristöasiat.....	27
3.7	Henkilöstösuunnitelma .....	27
3.8	Tuotekehityssuunnitelma.....	28
3.9	Taloudelliset laskelmat .....	28
3.10	Riskien arviointi .....	29
4	Uuden yrityksen perustamistoimet .....	29
4.1	Toiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen.....	30
4.2	Perustamisilmoitus ja rekisteröintiasiat.....	30
4.3	Vakuutusten hankkiminen .....	32
4.4	Kirjanpidon järjestäminen .....	33
4.5	Työntekijän palkkaaminen.....	34
5	Autopesula ja auton peseminen käsin .....	35
5.1	Autopesula .....	35
5.2	Auton peseminen käsin vahaturvallisesti ja naarmuja välttäen.....	36
6	Liiketoimintasuunnitelma – Case: lappeenrantalainen autopesula.....	38
6.1	Lähtökohta liiketoimintasuunnitelman laatimiseen.....	38
6.2	Toiminta-ajatus ja liikeidea .....	39
6.3	Toimintaympäristö- ja kilpailija-analyysi.....	40
6.4	Visiot ja tavoitteet .....	41
6.5	Markkinointi- ja myyntisuunnitelma.....	41
6.6	Palvelun tuotantosuunnitelma .....	42
6.7	Henkilöstösuunnitelma .....	43
6.9	Taloudelliset laskelmat .....	44
6.9.1	Toimintakustannukset .....	44
6.9.2	Myyntiennuste .....	45
6.9.3	Toiminnan kannattavuus .....	45
6.10	Riskien arviointi .....	46
7	Yhteenveto ja pohdinta .....	47
	Kuviot.....	49
	Lähteet.....	50
Liitteet		
Liite 1	Liiketoimintasuunnitelma	
Liite 2	Taloussuunnitelma	
Liite 3	SWOT-analyysi	
Liite 4	Myytävät pesupalvelut	

## **Käsitteet**

### *Pesukinnas*

Auton pesussa käytettävä pesuväline, pesusientä parempi vaihtoehto. Aito pesukinnas valmistetaan lampaan karvasta. Kintaita on myös synteettisiä ja mikrokuituisia.

### *Kahden ämpärin tekniikka.*

Pesutekniikka, jossa käytetään kahta pesuämpäriä; toisessa ämpärissä on pesuaineseos ja toisessa pesuvälineen huuhteluvesi.

### *Foam lance*

Painepesuriin liitettävä vaahdotin, jolla esipesuaine suihkutetaan vaahtona auton pintaan.

### *Grit guard*

Pesuämpärin pohjalle laitettava säleikkö, jonka tarkoituksena on estää ämpärin pohjalla olevien likapartikkelien nouseminen pesukintaaseen.

### *Vahaturvallinen*

Termillä viitataan useimmiten autonpesuaineisiin. Vahaturvallinen pesuaine valmistajan suositusten mukaan laimennettuna ei vie auton pinnalla olevaa vaha mennessään. Yleisesti voidaan sanoa, että shampoopesuaineet ovat vahaturvallisia ja liuotinpesuaineet eivät.

## **1 Johdanto**

Tämän opinnäytetyön aiheena on aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Työssä on tarkoituksena selvittää, onko kauppakeskuksen yhteydessä autojen käsinpesupalvelua tarjoavalla yrityksellä edellytyksiä toimia kannattavasti Lappeenrannassa. Työ on tehty yritystoimintaa suunnittelevan henkilön näkökulmasta ja työssä laaditaan alustava, mutta kuitenkin osin yksityiskohditiin menevä liiketoimintasuunnitelma. Työssä saadaan melko realistinen käsitys yrityksen perustamiseksi vaadittavista toimenpiteistä ja asioista, jotka prosessin aikana tulee ottaa huomioon. Etenkin varsinaisen liiketoimintasuunnitelman laatiminen vaatii omistautumista, asioihin tutustumista ja lukuisten asioiden selvittämistä ja päätösten tekemistä.

Päädyin aiheeseen, koska ajatus oman yrityksen perustamisesta on ollut mielessä aina silloin tällöin, mutta toimiala on ollut kysymysmerkki. Harrastan myös autonhoitoa, joten klassinen idea harrastuksen muuttumisesta mahdollisuudeksi itsensä työllistämiseen nousi ajatuksiin jossain vaiheessa.

Työn teoriaosuudessa käydään läpi yleisesti yritystoimintaan liittyviä asioita, liiketoimintasuunnitelman laatimista, sen tarkoitusta ja yleistä sisältöä sekä uuden yrityksen perustamistoimenpiteitä. Lisäksi käsitellään pintapuolisesti autopesulaa ja autopesulalta edellytettäviä ympäristönsuojaustoimia. Lisäksi lukija oppii auton vahaturvallisen käsinpesun peruseriaatteen.

## **2 Yritystoiminta yleisesti**

Yritystoiminnassa on aina lähtökohtaisesti kyse yrittäjänä toimivan henkilön tavoitteesta saada taloudellista hyötyä ottamalla eriasteisia riskejä tavoitteiden saavuttamiseksi. Lähtökohtaisesti kaikki yritykset – niin pienet kuin suuretkin – toimivat samalla periaatteella. (Kinkki & Isokangas 2006, 35.)

## **2.1 Yritystoiminnan historiaa**

Vielä kivikaudella yritystoimintaa ei tiettävästi ollut, vaan ihmiset elivät pitkälti omavaraistaloudessa. Tällöin kaikki tarpeellinen tuotettiin itse, kunnes alettiin huomata erikoistumisen mukanaan tuomia etuja. Taitava metsästäjä saattoi pyytää saalista yli oman tarpeen ja vaihtaa ylimääräisen riistan vaikkapa sepän tekemiin metsästysvälineisiin. Näin siirryttiin pikkuhiljaa vaihdantatalouteen, ja myös raha keksittiin kompensoimaan epätasa-arvoisia vaihtokauppoja. (Kinkki & Isokangas 2006, 19.)

Yrittäjyyskäsite alkoi muotoutua 1700-luvun Englannin teollisen vallankumouksen myötä, jolloin teollistumisen johdosta tuotanto tehostui ja samanaikaisesti maalta muutti väkeä kaupunkiin maanomistuselainsäädännön muutosten vuoksi. Lakimuutosten seurauksena viljely ei ollut enää kannattavaa pientilallisille, joten he lähtivät työn perässä kaupunkeihin. Yrittäjyyden syntyä vauhdittivat myös feodaalijärjestelmän (säätyperäinen yhteiskuntakäsite) ja ammattikuntalaitoksen rapautuminen ja Euroopan-laajuisen teollistumisen aikakauden alku. (Kinkki & Isokangas 2006, 22.)

Yhteiskunnan jatkaessa teollista kehittymistään kasvoivat myös yritykset. Omistusmallien ja hallinnon kehittyminen alkoivat 1800-luvun loppupuolella Yhdysvalloissa, jolloin osakeyhtiömuotoinen toiminta sai alkunsa ja se oli 1900-luvulle tultaessa jo melko vakiintunutta. Myös yrittäjä ja yritys erotettiin juridisesti toisistaan ja yrityksille määräytyi oikeuksia ja velvollisuuksia. (Kinkki & Isokangas 2006, 27.)

## **2.2 Yrittäjähenkisyys**

Yrittäjänä toimivalla henkilöllä on hyvä olla lukuisia erilaisia ominaisuuksia ja taitoja, jotka auttavat häntä yritystoiminnan harjoittamisessa. Ominaisuuksien ja taitojen painotus vaihtelee kirjallisuudessa kirjoittajan mukaan, mutta Raatikainen (2011) ja Meretniemi & Ylönen (2008) listaavat teoksissaan hyödyllisiksi kyvyiksi organisointi-, ongelmienratkaisu-, päätöksenteko- ja stressinsietokyvyt, sosiaaliset taidot sekä myynti-, markkinointi- ja esimiestaidot. Heidän mukaansa yrittäjän tulee myös muun muassa olla oma-aloitteinen, määrätietoinen, luova,



menestymishaluinen, rohkea, mutta myös realistinen ja joustava sekä ymmärtää talousasioista.

Jos yrittäjäksi mielivä henkilö tuntee hallitsevansa edellä mainitut vaatimukset, hän voi tehdä yrittäjyystestin Internetissä ja saada pienen tai hyvinkin kattavan raportin sopivuudestaan yrittäjäksi. Testejä on useita erilaisia, ja ne on hakukoneilla löydettävissä helposti.

Kirjoittaja itse on ollut osallisena Etelä-Karjalan koulutuskuntayhtymän järjestämässä Mentoroinnilla yrittäjyyteen –projektissa talvella 2009 – 2010, ja kirjoittajan henkilökohtainen mentori kuljetusyrittäjä Pekka Järvinen painotti yrittäjältä vaadittavan edellä mainittujen ominaisuuksien ja taitojen lisäksi ennen kaikkea sitoutumista ja uskoa oman yrityksen menestymiseen pitkällä aikavälillä.

### **2.3 Yritysidea ja liikeidea**

Ennen kuin yritys voidaan perustaa ja liiketoiminta aloittaa, tarvitaan yritysidea, joka toteutuskelpoisena voi olla arvokas. Yritysidea on ajatus sellaisesta tuotteesta tai palvelusta, josta asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Yritysidea voi syntyä omasta osaamisesta, olemassa olevan suojaamattoman idean jäljittelemisestä ja parantamisesta, systemaattisen ja tietoisesti etsimisen tuloksena, tuotekehityksen seurauksena tai valmiin idean tai yritysoston seurauksena. (Kinkki & Isokangas 2006, 254 - 255.; Meretniemi & Ylönen 2008, 20 - 21.)

Yritysidea voi syntyä myös vaikkapa oman harrastuksen kautta, yhteiskunnallisen muutoksen seurauksena (esimerkiksi lakimuutos), Franchising-keijusta, perheyrittäjän jatkamisesta tai miltei mistä tahansa (Raatikainen 2011, 25 - 26). Vaihtoehtoja on lukemattomia ja rajoittavia tekijöitä ovat lähinnä yrittäjäksi halajavan mielikuvitus sekä luonnollisesti voimassa oleva lainsäädäntö.

Kun yritysidea on muodostunut, lähdetään sitä jatkokehittämään liikeideaksi. Liikeidean tarkoituksena on kertoa, kuinka yritysidea toteutuu käytännön tasolla (Yritystulkki 2013, 7). Se myös määrittelee yrityksen tuotteet tai palvelut (mitä tehdään?), keskeisimmät kohderyhmät (kenelle myydään?) sekä toimintatavan, jolla yritys aikoo toimia (miten tuotetaan ja myydään?) (Kinkki & Isokangas 2006, 55; Meretniemi & Ylönen 2008, 19). Kinkki & Isokangas (2006, 55 - 56)

ovat lisäksi sisällyttäneet liikeidean määritelmään yrityskuvan eli imagon sekä avanneet näitä neljää avainkysymystä;

- Yritysidean on perustuttava yrittäjän osaamisen ja asiakkaiden tarpeen olemassaolon välille (mitä tehdään?).
- Markkinointi tulee osata suunnata oikeille kohderyhmille (kenelle myydään?).
- Yrityksen toimintatavat on määriteltävä, kuten henkilöstöjohtamisen ja palkitsemisen perusteet ja tuotantotavan valitseminen (miten tuotetaan ja myydään?).
- Suuren yleisön on voitava kuvailla yritystä samoilla adjektiiveilla kuin yksityishenkilöäkin (mikä on haluttu yrityskuva?).

Voidaan ajatella, että yritys on kuin puu, jonka juuret ovat liikeidea. Yrityksen toiminnan tulee siis noudattaa liikeidean ajatusta, ja toimintaa voidaan suunnitella edelleen liikeidea hyödyntäen.

Valmista liikeidea tulee kyetä tarkastelemaan kriittisesti, sillä asiakkaat eivät välttämättä näekään yritystä ja yritysideaa samassa valossa kuin yrittäjä itse. Liikeidea on siis testattava ennen kuin yrityksen perustamisprosessia kannattaa viedä eteenpäin. Yksi testimenetelmä on markkinatutkimus. Tutkimuksen voi tehdä joko itse tai teettää asiantuntijayrityksellä. Tutkimuksen voi toteuttaa vaikka toimialatilastoja tulkitsemalla tai kenttätutkimuksena haastattelujen ja kyselylomakkeiden avulla. (Meretniemi & Ylönen 2008, 22.) Liikeidean laatimisen ja testaamisen jälkeen on aika tehdä liiketoimintasuunnitelma.

## **2.4 Riskit**

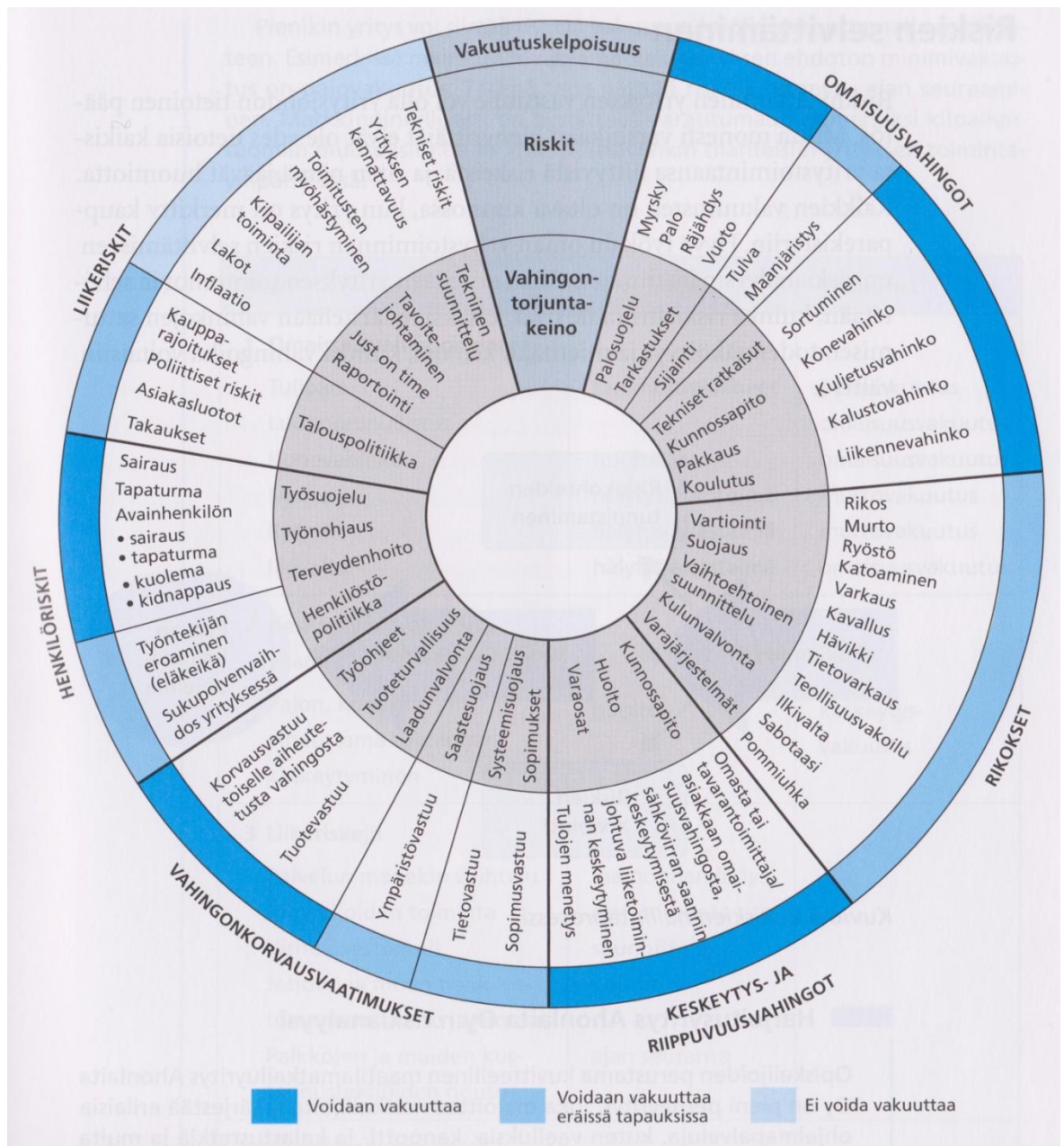
Yksi liiketoiminnalle ominainen piirre on siihen aina liittyvä jonkinasteinen riski. Jos riskiä ei olisi, voitaisiin yrittäminen rinnastaa palkkatyöhön. Liiketoiminnan harjoittamisen tarkoituksena on voiton saavuttaminen, mutta sen varjopuolella on epävarmuus ja mahdollisuus epäonnistua. Tällöin puhutaan riskistä. (Kinkki & Isokangas 2006, 122.)

### **2.4.1 Riskityypit**

Riskejä on karkeasti ottaen kahdenlaisia: sellaisia, joiden varalta voidaan ottaa vakuutus, ja sellaisia joiden varalta ei. Vakuutettaviin riskeihin luetaan toistuvat ja ennustettavat tapahtumat, ei-vakuutettavat ovat puolestaan kertaluonteisia

ennustamattomissa olevia. Vakuutettavista riskeistä puhutaan yleensä vahinkoriskeinä ja ei-vakuutettavista liikeriskeinä, eikä vahinkoriskeihin koskaan liity voiton mahdollisuutta. Vahinkoriskit ovat siis puhtaita riskejä, kun taas liikeriski on spekulatiivinen riski, johon liittyy olennaisesti myös menestyksen näkökulma ja odotusarvo. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 16.)

Kuviossa 1 on jaoteltu riskejä tyypeittäin sekä mainittu keinoja riskeiltä suojautumiseen. Kuten riskien vakuutettavuusjaottelusta nähdään, valtaosaan liikeriskeistä ei voida varautua vakuutuksiin, vaan yrityksen on kannettava riski.



Kuvio 1. Yrityksen riskiympyrä (Raatikainen 2011, 103).

## 2.4.2 Riskien hallinta

Riskien hallinta on yrityksen työkalu, jolla pyritään ohjaamaan toimintaa siten, että joko todennäköisyys riskin toteutumiselle on pienin mahdollinen tai että toteutuessaankin riski aiheuttaa yritykselle mahdollisimman vähän taloudellista vahinkoa, kuten Kinkki & Isokangas (2006, 126 - 127) riskinhallintaprosessia luonnehtivat. Prosessi voidaan jakaa kolmeen vaiheeseen:

1. Riskin tunnistaminen
2. Riskin arviointi
3. Toimet riskin hallitsemiseksi.

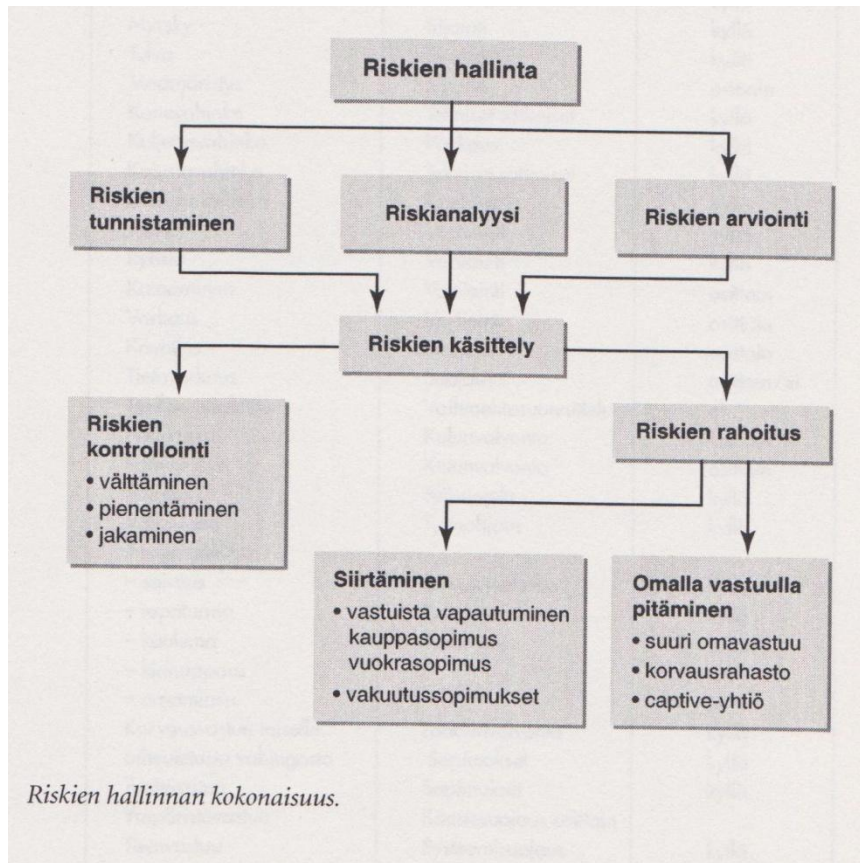
Kun riskiä lähdetään tunnistamaan, käydään läpi kaikki mahdolliset toimintaan liittyvät ja myös sen aiheuttamat riskit. Tunnistamattomaan riskiin ei luonnollisesti voida varautua, joten prosessin ensimmäinen askel on tavallaan tärkein.

Riskiä arvioitaessa on haarukoitava sattumistodennäköisyys ja toteutuneen riskin aiheuttamat vahingot. Todennäköisyyttä riskin toteutumiselle voidaan arvioida joko tilastollisin menetelmin tai subjektiivisesti ja kokemukseen nojaamalla. Vahinko ja sen suuruus tulee arvioida paitsi sellaisenaan, mutta myös sen merkityksenä yritykselle.

Kolmantena vaiheena on päätettävä toimista riskin hallitsemiseksi. Riski voidaan joko

- välttää (ei oteta riskiä)
- pienentää (esimerkiksi koulutetaan henkilöstöä tai hankitaan suojavaikkeitä)
- jakaa (otetaan toimintaan mukaan toinen osapuoli)
- kantaa (otetaan riski tietoisesti) tai
- siirtää (teetetään alihankintana).

Kuviossa 2 on kuvattuna yrityksen riskien hallinta kokonaisuutena.



Kuvio 2. Yrityksen riskien hallinnan kokonaisuus (Kinkki & Isokangas 2006, 127).

## 2.5 Rahoitus

Yritystoiminnan pyörittäminen vaatii rahaa, mutta sitähan saadaan yrityksen toiminnan tuloksena tuottoina. Aloittavalla yrityksellä ei luonnollisesti kuitenkaan vielä ole myyntituottoja hyödynnettävänä, joten rahoitus on haettava muita teitä. Ilmainen raha on totta kai hyödynnettävä, jos sellaista on tarjolla.

Rahoitusta voidaan tarvita myös myöhemmissä yritystoiminnan vaiheissa, kuten investoinneissa tai kun yritys on taloudellisissa vaikeuksissa (Kinkki & Isokangas 2006, 95). Lainarahoitusta tarjoavat paitsi pankit ja rahoituslaitokset, mutta myös yksityishenkilöt.

### 2.5.1 Avustukset

Toisin kuin laina, avustuksia ei tarvitse maksaa takaisin niiden antajille. Jos yritystoiminnan aloittamiseen vaadittava alkupääoma on suuruusluokaltaan joita-

kin tuhansia euroja, on summa mahdollista saada kerätyksi esimerkiksi yrittäjän lähimmäisten ja ystävien keskuudesta.

Virallisia avustuksia sen sijaan myöntää työ- ja elinkeinokeskus eli TE-keskus. Avustuksen myöntämiselle on tietyt reunaehdot, ja hakemukset käsitellään aina tapauskohtaisesti. Avustusta voi saada yritystoiminnan aloittamiseen, investointeihin sekä erilaisiin yrityksen kehittämistoimenpiteisiin. (TE-keskus 2013.)

Aloittavalle yrittäjälle voidaan myös myöntää starttirahaa enintään 18 kuukauden ajaksi. Starttirahan myöntää paikallinen TE-toimisto ja myöntämisen ehtoja ovat muun muassa päätoiminen yrittäjänä toimiminen, riittävät valmiudet toimia yrittäjänä sekä starttirahan tarpeellisuus yrittäjäksi aikovan toimeentulon kannalta. Starttiraha koostuu perusosasta ja lisäosasta, jonka suuruuden TE-keskus määrittelee aina tapauskohtaisesti. (Työ- ja elinkeinotoimisto 2013.)

Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus Tekes myöntää myös avustuksia yrityksille hankkeiden ja projektien eteenpäin viemisessä, mutta Tekesin tuen saamisen edellytykset ovat huomattavasti tiukemmat verrattuna TE-keskukseen (Tekes 2013).

### **2.5.2 Rahoitusmarkkinat**

Yritys saa rahoituksensa rahoitusmarkkinoilta, joka siten voidaan jakaa rahamarkkinoihin ja pääomamarkkinoihin. Rahamarkkinoilta saadaan alle vuoden maksuajalla olevaa lainarahoitusta, jota käsitellään kirjanpidollisesti yleisesti lyhytaikaisena vieraana pääomana. Pääomamarkkinat tarjoavat puolestaan pittempiaikaista, siis yli vuoden maksuajalla olevaa lainarahoitusta (pitkäaikainen vieras pääoma) sekä sijoitettua omaa pääomaa. Sijoitetun oman pääoman rahoitusmarkkinat tunnetaan myös tietyissä tapauksissa osakemarkkinoina, ja niin lyhytaikaisen kuin pitkäaikaisen vieraan pääoman kohdalla osa markkinoista toimii arvopaperiperiaatteella. (Leppiniemi 2009, 73.)

### **2.5.3 Korko**

Lainaa ei käytännössä saa markkinoilta ilmaiseksi, joten lainanantajat asettavat rahalle hinnan eli koron. Korko voi sopimuksen mukaan olla joko kiinteä tai vaihtuva. Vaihtuvakorkoisessa lainassa korko muodostuu tietystä viitekorosta sekä

sen päälle lisättävästä sopimuskohtaisesta korkomarginaalista. Yleisimpiä viitekorkoja ovat peruskorko, primekorko sekä euribor-korot. (Leppiniemi 2009, 91.)

#### **2.5.4 Riskisijoittajat eli bisnesenkelit**

Aloittaviin yrityksiin sijoittavia yksityishenkilöitä kutsutaan riskisijoittajiksi ja bisnesenkeleiksi. Riskisijoittaja voi rahan lisäksi antaa oman ammattitaitonsa ja osaamisensa yrityksen käyttöön, eli hän investoi myös työpanoksensa ja saa vastineena omistusosuuden yrityksestä. Koska sijoitus on suuri riski, seuraa sijoittaja yleensä hyvinkin läheltä yrityksen toimintaa varmistuakseen rahojensa tehokkaasta käytöstä yrityksen kehittämisessä. Useimmiten riskisijoittajat toimivat yrityksen hallituksessa ja vain vähemmistö osallistuu yrityksen operatiiviseen toimintaan. (Lainema 2011, 49 - 50.)

### **2.6 Yritysmuodot**

Jotta yritystoimintaa voitaisiin harjoittaa laissa säädetyissä puitteissa, on valittava yritysmuoto. Vaihtoehtoja on useita ja jokainen yritysmuoto poikkeaa toisista enemmän tai vähemmän.

#### **2.6.1 Yksityisyritys**

Käsite toiminimi yhdistetään usein virheellisesti yksityisyrittäjään ja yksityisyrittäjään, vaikka toiminimellä juridisesti tarkoitetaan nimeä, josta yritys tunnustetaan yritysmuotoon katsomatta. Lainsäädännöllisessä tekstissä yksityisyrittäjästä käytetään nimitystä yksityinen elinkeinonharjoittaja ja puhekielessä puhutaan yksityisliikkeestä, yrittäjästä, yksityisyrittäjästä tai toiminimestä. (Patentti- ja rekisterihallitus 2013.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja harjoittaa liiketoimintaa joko yksin tai puolisonsa kanssa, mutta kuitenkin siten, että yritys rekisteröidään vain toisen puolison nimiin. Yritystoimintaansa koskevat päätökset yrittäjä tekee itsenäisesti ja siten hän myös vastaa yrityksen toiminnasta ja velkasitoumuksista niin kuin ne olisivat hänen henkilökohtaisiaan. Vastaavasti myös yrityksen voitot ovat välittömästi yrittäjän käytettävissä. (Perustamisopas 2013, 25.)

Yksityisyrittäjä on liiketoiminnastaan kirjanpitovelvollinen, joten henkilökohtaiset ja yrityksen varat ja velat on pidettävä toisistaan erillään. Yrittäjä voi sijoittaa yritykseensä rahaa tai muuta yrityksen toiminnan kannalta olennaista omaisuutta. Yleisesti yksityisyrittäjä sijoittaa myös oman työpanoksensa yrityksen toimintaan. Huomionarvoista on, että yrittäjä ei voi maksaa palkkaa itselleen, puolisolleen eikä alle 14-vuotiaalle lapselleen. Sen sijaan hän voi nostaa yrityksen tililtä rahaa yksityisottoina. (Perustamisopas 2013, 25.)

Yksityisyrittäjät jaetaan ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ammatinharjoittajilla ei yleensä ole ulkopuolista työvoimaa palveluksessaan, eikä heillä ole välttämättä vakituista toimipaikkaa, kun taas liikkeenharjoittajalla on yleensä työntekijöitä ja kiinteä toimipaikka. Kirjanpidollisena helpotuksena ammatinharjoittajilla on oikeus pitää halutessaan yhdenkertaista kirjanpitoa, kun taas liikkeenharjoittajalta edellytetään kahdenkertaista kirjanpitoa. (Perustamisopas 2013, 25.)

Yksityisyrittäjänä toimiminen on kätevä yritysmuoto pienyrittäjälle, eikä yrityksen perustamiseksi vaadita erillisiä perustamissopimuksia tai vastaavia, vaan pelkkä ilmoitus kaupparekisteriin ja Verohallintoon riittää (Perustamisopas 2013, 25).

## **2.6.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö**

Avointa yhtiötä ja kommandiittiyhtiötä kutsutaan henkilöyhtiöiksi, sillä molempien perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi henkilöä. Henkilöt voivat olla joko luonnollisia tai oikeushenkilöitä (yritys tai yhteisö), mutta yleisimmin luonnollisia. Henkilöyhtiöt ovat yleensä perheyriytyksiä ja yrityksen omistajia nimitetään yhtiömieheksi, jotka sijoittavat yritykseen yhtiöpanoksen, joka mahdollistaa yrityksen toiminnan. Panos voi olla joko rahaa, omaisuutta tai työpanos. (Perustamisopas 2013, 25 - 26.)

Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet ovat henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön veloista. Mikäli yhtiösopimuksessa ei ole toisin määrätty, ovat kaikki yhtiömiehet toimi- ja päätösvaltaisia yhtiön sitoumusten suhteen. Tästä syystä avoimessa yhtiössä edellytetään suurta yhtiömiesten välistä luottamusta. Keskinäistä vastuuta voidaan kuitenkin rajoittaa, mutta siitä on oltava maininta yhtiösopimuksessa. (Perustamisopas 2013, 26.)



Kommandiittiyhtiössä yhtiömiehet ovat joko vastuunalaisia tai äänettömiä. Vähintään yhden yhtiömiehen on oltava äänetön, ja tämän sijoituksen on oltava joko rahaa tai muuta käyttökelpoista omaisuutta. Äänetön yhtiömies toimii yhtiössä rahoittajana ja on oikeutettu yhtiösopimuksessa määriteltyyn voittoosuuteen sijoituksestaan. Yhtiön käytännön toimintaan hän ei saa osallistua, mutta hän ei ole toisaalta myöskään henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön sitoumuksista. Vastuunalainen yhtiömies sen sijaan hoitaa yhtiön käytännön asioita ja vastaa myös yhtiön velvoitteista henkilökohtaisesti. (Perustamisopas 2013, 26.)

Henkilöyhtiön perustamiseksi on laadittava yhtiösopimus, jonka tulee olla kirjallinen. Sopimuksessa on yhtiön toiminimi, kotipaikka, toimiala, yhtiömiesten nimet osoitteineen sekä yhtiöpanokset. Lisäksi sopimuksessa on hyvä sopia toiminimenkirjoitusoikeudesta, tilikauden pituudesta sekä voiton- ja tappionjaon osuuksista. Henkilöyhtiö rekisteröidään lähettämällä perustamisilmoitus kaupparekisteriin ja Verohallintoon. Ilmoitukseen täytyy liittää yhtiösopimus alkuperäisenä. (Perustamisopas 2013, 26.)

### **2.6.3 Osakeyhtiö**

Osakeyhtiön voi perustaa yksi ainoa henkilö, mutta yrityksen kaikkien elinten toiminnassa henkilöitä on oltava useampia. Jotta osakeyhtiö voitaisiin perustaa, on lakiin säädetty yhtiöltä vaadittava minimipääoma, joka on 2 500 euroa. Yleensä perustamisvaiheessa yhtiön perustajat merkitsevät kaikki yhtiön osakkeet omiin nimiinsä ja he vastaavat yhtiön sitoumuksista vain sijoittamansa pääoman verran. Heitä voi siis verrata kommandiittiyhtiön äänettömään yhtiömieheen. Kuitenkin pienten osakeyhtiöiden tapauksissa usein omistajat joutuvat takaamaan yhtiön velkoja henkilökohtaisesti. Päätäntävalta osakeyhtiössä on sidottu omistettavien osakkeiden määrään ja keskinäiseen suhteeseen. Mitä enemmän osakkeita omistaa, sitä suurempi päätäntävalta henkilöllä on yhtiössä. (Perustamisopas 2013, 26.)

Osakeyhtiöllä on oltava hallitus, joka hoitaa yhtiön hallintoa ja edustaa yhtiötä. Hallitus voi myös valita yhtiölle toimitusjohtajan, mikäli tämä katsotaan tarpeelliseksi. Yleensä osakeyhtiöillä on nimetty toimitusjohtaja, mutta pakollista se ei

kuitenkaan ole. Toimitusjohtajan tehtäväkuvaan kuuluu yhtiön edustaminen ja päivittäisten, tavanomaisten liiketoimintaan kuuluvien asioiden hoitaminen. (Perustamisopas 2013, 26.)

Osaakeyhtiö perustetaan laatimalla perustamissopimus, johon on liitetty yhtiöjärjestys. Perustamissopimuksessa on eritelty yleensä hallituksen jäsenet, mahdollinen toimitusjohtaja, tilintarkastaja, tilikausi sekä osakkeiden määrä, hinta ja maksupäivä. Yhtiöjärjestyksessä puolestaan on mainittava vähintään yhtiön toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Ennen kuin yhtiö voi toimia lainvoimaisesti, se on rekisteröitävä kaupparekisteriin. Perustamisilmoitukseen on liitettävä alkupeäinen perustamissopimus sekä jäljennös yhtiöjärjestyksestä. (Perustamisopas 2013, 26.)

Osaakeyhtiö on siitä hyvä yhtiömuoto, että se soveltuu kaikenlaiseen liiketoimintaan. Sen perustamiseen riittää yksi henkilö, tosin tällöinkin on nimettävä hallitukseen varajäsen. Muita etuja ovat rajallinen vastuu yhtiön veloista, mutta käytännössä perustaja joutuu henkilökohtaisesti takaamaan yhtiön perustamisvaiheessa yrityksen nimissä otetut lainat. (Perustamisopas 2013, 27.)

#### **2.6.4 Osuuskunta**

Osuuskunta on hieman osakeyhtiön kaltainen yritysmuoto. Suurimpana erotuksena on kuitenkin osuuskunnassa vallitseva periaate päätöksenteon demokraattisuudesta ja osuuskunnasta erotessa jäsenelle takaisin maksettavasta osuuspääomasta. Osuuskunnan jäsenet valitsevat yritykselleen hallituksen, jonka tehtävänä on huolehtia osuuskunnan hallinnosta ja yhtiön edustamisesta. Myös osuuskunnalla voi olla nimettynä toimitusjohtaja, mutta pakollista se ei ole. (Perustamisopas 2013, 28.)

Osuuskunta perustetaan perustamiskirjalla, johon on liitettynä osuuskunnan säännöt. Kuten osakeyhtiökin, on osuuskunta rekisteröitävä kaupparekisteriin. Rekisteröiminen on tehtävä kuuden kuukauden kuluessa perustamiskirjan allekirjoittamisesta. Liiketoimintamallina osuuskunta on sopiva asiantuntijayrittäjille, jolloin jokainen osuuskunnan jäsen hoitaa omaa tointa ja osuuskunta hoitaa heidän puolestaan hallinnollisen puolen, kuten laskutuksen, kirjanpidon ja markkinoinnin. (Perustamisopas 2013, 28.)

## **2.7 Yritysten verotus**

Yleisesti ottaen yritysten verotettava tulo saadaan vähentämällä tulosta sen hankkimisesta aiheutuneet kulut. Näitä kuluja ovat yleisimmin ostot, palkat, vuokrat, vakuutusmaksut, korot, mainonta ja matkakulut. Yritysverotuksen on tarkoitettu olevan mahdollisimman neutraalia eri yritysmuotojen välillä, mutta viimeaikaiset verokantojen muutokset ohjannevat yrityksiä tulevaisuudessa yhä enemmän osakeyhtiömuotoisiksi (Järvenoja 2012, 26 - 29).

### **2.7.1 Kausiveroilmoitus ja verotili**

Arvonlisäverovelvollisen tai säännöllisesti palkkaa maksavan yrittäjän ja yrityksen tulee täyttää määräajoin verottajalle toimitettava kausiveroilmoitus. Keskeisiä ilmoitettavia eriä ovat maksetut ja vähennetyt arvonlisäverot, maksetut palkat, eläkkeet ja sosiaaliturvamaksut sekä toimitetut ennakonpidätykset. Kausiveroilmoitus annetaan yleensä kuukausittain, mutta yrittäjä voi hakeutua myös pidennettyyn ilmoitusjaksoon. Tällöin ilmoitus tulee antaa joko neljännesvuosittain tai kerran kalenterivuodessa. (Verohallinto 2013b.)

Verohallinnolla on käytössään Verotili-palvelu, jossa verovelvollinen tilittää kausiveroilmoituksen mukaisesti arvonlisäverot, työnantajasuoritukset, arpajaisveron, vakuutusmaksuveron sekä erinäiset ennakonpidätykset ja lähdeverot yksilölliselle verotililleen. Verotiliä käyttävät yleisimmin liiketoimintaa harjoittavat yksityishenkilöt ja yritykset, mutta myös työnantajana toimivat kotitaloudet. Verotili-palvelussa tilivelvollinen voi tarkastella tilinsä tapahtumia kuukausittain saatavalta tiliotteelta ja antaa kausiveroilmoituksen. (Verohallinto 2013c.)

### **2.7.2 Yksityisyrittäjä**

Yksityisyrittäjän verotus määräytyy elinkeinotuloverolain (Laki elinkeinotulon verottamisesta 360/1968) säännösten mukaisesti. Merkille pantavaa yksityisyrittäjän verotuksessa on se, että osa tulosta verotetaan pääomatulona ja osa ansiotulona. Pääomatulona verotetaan 20 % (tai 10 % ja vuodesta 2010 alkaen 0 %, mikäli verovelvollinen niin vaatii) ja loput ansiotuloverona. Jos yrittäjän puoliso työskentelee tämän yrityksessä, voidaan ansiotulona verotettava osuus jakaa puolisoitten kesken heidän työpanostensa suhteessa. Yksityisyrittäjä ei kui-

tenkaan voi maksaa palkkaa itselleen, puolisolleen eikä alle 14-vuotiaalle lapselleen. (Suomen Yrittäjät 2013a.)

### **2.7.3 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö**

Henkilöyhtiöissä, eli avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä, yrityksen maksettavaksi lankeava vero jakaantuu yhtiömiesten kesken yhtiösopimuksessa määriteltujen voitto-osuuksien mukaan. Verotettava tulo on pääomatuloa ja ansiotuloa samassa suhteessa kuin yksityisyrittäjän verotuksessakin, kuitenkin ilman alhaisemman pääomatulo-osuuden vaatimusoikeutta. Veron jakaantuminen pääoma- ja ansiotuloksi koskee myös kommandiittiyhtiön äänettömän yhtiömiehen verotusta. Jos henkilöyhtiön yhtenä yhtiömiehenä on toinen henkilöyhtiö tai osakeyhtiö, ei niiden tulo-osuuksia jaeta pääoma- ja ansiotuloiksi, vaan tulo verotetaan kyseisen yhtiön omien verotuskäytäntöjen mukaisesti. (Suomen Yrittäjät 2013b.)

### **2.7.4 Osakeyhtiö**

Osakeyhtiötä verotetaan tuloverolaissa (1535/1992) säädetyin 24,5 % yhteisöverokannan mukaan. Veron maksaa osakeyhtiö, eikä se siten varsinaisesti lankeaa tämän omistajien henkilökohtaisesti maksettavaksi. Yhtiö voi maksaa osakkaalleen palkkaa ja osinkoja sekä myöntää osakaslainaa. Julkisen osakeyhtiön jakama osinko luetaan 70-prosenttisesti pääomatuloksi ja loput 30 % on verovapaata tuloa. Yksityisen osakeyhtiön maksaman osingon verotus määritetään osakkeiden arvostamislainsäädännön (1142/2005) mainitun osakkeiden matemaattisen arvon perusteella. (Suomen Yrittäjät 2013c.) Ohjeet matemaattisen arvon ja osinkotulosta maksettavan veron laskemiseen löytyvät Verohallinnon Internet-sivuilta henkilöasiakkaille suunnatusta, sijoittamiseen keskittyneestä osiosta.

### **2.7.5 Osuuskunta**

Osuuskunnan verotus riippuu sen toiminnan luonteesta. Jos toiminta on elinkeinon harjoittamista, sovelletaan elinkeinotuloverolakia (360/1968). Mikäli toiminta on muuta tulonhankkimistoimintaa, sovelletaan tuloverolakia, ja maataloutta harjoittava osuuskunta kuuluu verotuksessaan maatilatalouden tuloverolain

(543/1967) piiriin. Osuuskunnilla on sama verokanta kuin osakeyhtiöilläkin eli 24,5 %. (Suomen Yrittäjät 2013d.)

## **2.8 Arvonlisävero**

Arvonlisävero on tuotteen tai palvelun hintaan lisättävä välillinen vero, kulutusvero. Vero peritään aina myynnin yhteydessä ja se tilitetään valtiolle. Vaikka vero onkin tarkoitettu kuluttajan maksettavaksi, se peritään myös yritysten välisissä kaupoissa. Yritykset saavat kuitenkin vähentää ostojaan arvonlisäverot valtiolle tilittävistä myynnin arvonlisäveron määrästä. Näin estetään veron kertaantuminen. Kerätty arvonlisävero jaetaan valtion, kuntien ja seurakuntien kesken. (Verohallinto 2013a.)

Arvonlisäverollista liiketoimintaa harjoittavien yritysten on ilmoitettava arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Verovelvollisten yritysten tulee ilmoittaa arvonlisäverojensa tiedot verottajalle kausi-ilmoituksissa ja tilittää vastaavat verot verotilillensä. Kuitenkin, jos yrityksen tilikauden liikevaihto on alle 8 500 euroa, ei rekisteriin tarvitse ilmoittautua. Rekisteri-ilmoittautumisesta ja arvonlisäveron tilitysvelvollisuudesta on vapautettu myös muun muassa kiinteistöjen ja osakehuoneistojen myyntiä harjoittavat sekä terveyden-, sairaanhoito- ja sosiaalipalveluita tarjoavat yritykset. Ehtona on kuitenkin, että yritys myy ainoastaan näitä tuotteita ja palveluita. (Verohallinto 2013a.)

## **Verokannat**

Vuonna 2013 Suomessa on käytössä seuraavat arvonlisäverokannat

- 24 %: yleinen verokanta, jota sovelletaan useimpiin tuotteisiin ja palveluihin
- 14 %: elintarvikkeet, eläinten rehut, ravintola- ja ateriapalvelut
- 10 %: kirjat, lääkkeet, liikuntapalvelut, elokuvanäytökset, kulttuuri- ja viihdetilaisuudet, henkilökuljetukset, majoituspalvelut, televisiolut.

(Verohallinto 2013a.)

## **3 Liiketoimintasuunnitelma ja sen keskeinen sisältö**

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on paitsi tarkastella kriittisesti ja objektiivisesti yritysidea, mutta myös perustella sitä. Se on siis ohjenuora yrittäjälle

itselleen toimintaa käynnistettäessä, mutta myös silloin, kun yritystä ja liiketoimintaa halutaan kehittää. Liiketoimintasuunnitelma on arvokas dokumentti myös rahoitusta haettaessa, sillä suunnitelmassa on muun muassa yrittäjän laatimat taloudelliset laskelmat yrityksen kannattavuudesta. Asiallisesti ja huolellisesti laaditun liiketoimintasuunnitelman avulla rahoitus järjestyneekin todennäköisesti vaivattomammin. (Meretniemi & Ylönen 2008, 24.)

Tässä luvussa tarkastellaan yleisimpiä liiketoimintasuunnitelmassa käsiteltäviä asioita. Alaotsikoiden sisältö on koottu Yritystulkki-palvelun Yritystoiminnan suunnitteluoppaasta (Yritystulkki 2013).

### **3.1 Tavoitteet yrittäjänä**

Ajatus yrittäjäksi ryhtymisestä saattaa kummuta nykyisestä työpaikasta ja siellä havaituista puutteista. Kipinän voi antaa vaikka huono työilmapiiri, oman työnantajan valmistama huono tuote tai tarve teettää jotain alihankintana. Myös halu turvata oman jälkikasvun työllistyminen tulevaisuudessa harjoittamalla itse kannattavaa liiketoimintaa saattaa olla tarvittava kipinä oman yrityksen perustamisessa. (Yritystulkki 2013, 5.)

### **3.2 Toimintaympäristö- ja kilpailija-analyysi**

Ennen yrityksen perustamista kannattaa huolellisesti selvittää mahdolliset asiakkaat, vallitseva lainsäädäntö, suunnitellun kaltaisen liiketoiminnan vaikutukset ympäristöön ja asiakkaiden mahdollinen suhtautuminen uuteen yritykseen sekä tietysti kilpailijat.

Eriyisesti asiakkaita analysoitaessa on selvitettävä neljä perusasiaa (Yritystulkki 2013, 5):

1. Eri asiakastyypit on pystyttävä tunnistamaan, jotta oman tuotteen tai palvelun markkinointi voidaan kohdentaa halutunlaisille asiakkaille.
2. On selvitettävä, miksi, mistä ja miten asiakkaat nykyään vastaavan tuotteen tai palvelun hankkivat.
3. Täytyy selvittää asiakkaiden ostouskollisuus sekä perusteet ostopäätöksen takana. Selvitetään myös, kuinka usein asiakkaat tuotteen tai palvelun ostavat.

4. On osattava ennakoida muutokset asiakkaiden ostokäyttäytymisessä. Ohjaavatko muoti ja trendit kysyntää voimakkaasti? Vaikuttaako yleinen taloustilanne asiakkaiden ostoherkkyyteen?

Kilpailijoiden analysoimiseen kannattaa uhrata hetki aikaa. Kiireellä ja puutteellisesti tehty kilpailija-analyysi antaa virheellisen kuvan markkinoista ja esimerkiksi oman tuotteen tai palvelun hinnoitteluperusteet saattavat olla väärin tehtyjä. Kilpailija-analyysissä etsitään vastauksia seuraaviin asioihin (Yritystulkki 2013, 6):

1. On selvittävä, keitä kilpailijat ovat; heidät on pystyttävä nimeämään. On myös hyvä etsiä kilpailijoista mahdollisimman paljon tietoa. Tuote- ja palveluvalikoimat, asiakkaiden mielipide ja yrityksen taloustiedot ovat arvokasta tietoa omaa tuotetta tai palvelua lanseerattaessa uusille markkinoille.
2. On pystyttävä erittelemään kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet omaan yritykseen nähden. Pitkään markkinoilla olleen yrityksen vahvuus on oletettavasti tunnettuus, mutta heikkoutena saattaa olla vanhentunut tuote tai palvelu markkinoiden kysyntään nähden.
3. Hinta on yksi eniten ostopäätökseen vaikuttavista tekijöistä. On selvittävä, millä hinnalla kilpailijat myyvät tuotteitaan ja palveluitaan.
4. Onko ennakkoon kovimpien kilpailijoiden toiminnassa näkyvissä kasvun merkkejä, pysyvätkö niiden toiminta samalla tasolla vai onko toiminta supistumassa.

### **3.3 Visiot ja tavoitteet**

Yritys perustetaan harvoin lyhyen tähtäimen suunnitelmalla, joten on kyettävä katsomaan tulevaisuuteen. Visiolla määritetään yleensä tilanne, jossa yritys on viiden vuoden päästä nykyhetkestä, ja tavoitteiden asettamisella pyritään helpottamaan vision toteutumista. Tavoitteet voivat liittyä paitsi taloudellisiin aspekteihin, mutta myös asiakassuhteisiin, tuotevalikoimaan tai yrityksen henkilöstöön.

Taloudellisia tavoitteita asetettaessa on nimenomaan määriteltävä yrityksen tavoitteet, eikä niinkään omistajan henkilökohtaiset halut. On päätettävä, tavoit-

tellaanko maltillista tuottoa vai voimakasta kasvua ja laajenemista kenties suuremmalla riskillä ja velkataakalla. (Yritystulkki 2013, 6.)

Vanha viisaus toteaa asiakkaan olevan yrittäjän palkanmaksaja, joten on hyvä tehdä periaatepäätös liiketoiminta-ala huomioiden, halutaanko mahdollisimman laaja asiakaspohja vai pyritäänkö saamaan muutama vakituinen avainasiakas. (Yritystulkki 2013, 6.)

Tuotteen tai palvelun hinnan määräävät pitkällä aikavälillä asiakkaat sekä kilpailevat yritykset. On siis tehtävä päätös, kuinka kilpailussa aiotaan pysyä mukana. Pyritäänkö tuotantokustannukset painamaan mahdollisimman alas vai kehitetäänkö tuotetta tai palvelua, jolloin voidaan saada etua kilpailijoihin nähden. (Yritystulkki 2013, 6.)

Kliseen mukaan henkilöstö on yrityksen tärkein voimavara, joten on kenties hyvä asettaa tavoitteeksi henkilöstön pieni vaihtuvuus. Osaava ja sitoutunut henkilöstö on yritykselle arvokas tuotannontekijä, sillä tulevaisuudessa tietyillä toimialoilla osaavan työvoiman hankkiminen voi olla haastavaa. (Yritystulkki 2013, 6.)

### **3.4 Toiminta-ajatus ja liikeidea**

Yrityksen toiminta pohjautuu sen toiminta-ajatukseseen. Lyhyesti sanoen toiminta-ajatus perustelee yrityksen olemassaolon. Kaikilla yrityksillä on olemassa toiminta-ajatus, mutta sitä ei välttämättä ole koskaan kirjoitettu paperille. Toiminta-ajatus olisi kuitenkin hyvä saada kirjoitettuun muotoon ja laitettua esille, jotta kaikki yrityksen työntekijät ja myös asiakkaat tietävät yrityksen olemassaolon perimmäisen tarkoituksensa.

Kun toiminta-ajatus on selvillä, laaditaan sen pohjalta liikeidea, joka kertoo, kuinka toiminta-ajatus saadaan käytännössä toteutettua. Liikeideassa on esitetty seuraavat näkökulmat (Yritystulkki 2013, 6 - 8):

- Tarve/hyöty asiakkaalle: mitä asiakas hyötyy tuotteen tai palvelun ostamisesta.



- Asiakasryhmät: asiakaskunta on rajattava, esimerkiksi myydäänkö ainoastaan yritysasiakkaille, suunnataanko markkinointi tietyille ikäryhmälle ja niin edelleen.
- Imago: minkälainen maine yrityksellä asiakkaidensa ja markkinoiden silmissä on.
- Tapa toimia: yleensä miten suuri osa teetetään alihankintana ja miten paljon tehdään itse.
- Voimavarat: arvioidaan taloudelliset, henkiset sekä fyysiset edellytykset toteuttaa toiminta-ajatusta.

Liikeidean laatimisen jälkeen idea kannattaa testata, ennen kuin se pannaan käytäntöön. Yksi tapa on ottaa yhteyttä samankaltaisen toimialan toisella paikkakunnalla toimivaan yrittäjään ja kysellä häneltä esimerkiksi mainontaan, hinnoitteluun ja kannattavuuteen liittyviä asioita. Jos liiketoiminta on selvästi paikallisille suunnattua, ei toisen paikkakunnan yrittäjä välttämättä pidä kyselijää kilpailijana. Oma asia kannattaakin esittää avoimesti, jolloin saa todennäköisesti todenmukaiset vastaukset ja kenties ilmaisia vinkkejäkin. (Yritystulkki 2013, 8.)

### **3.5 Markkinointi- ja myyntisuunnitelma**

Uuden yrityksen täytyy markkinoille tullessaan tehdä itsensä tunnetuksi. Yritystä ja tuote- tai palveluvalikoimaa täytyy siis mainostaa ja markkinoida. Yksi hyvä ja ilmainen keino tuoda itseään tunnetuksi on pyytää paikallislehteä tekemään yrityksestä juttua. Nykyään myös sosiaalinen media on yrityksille tärkeä markkinointikanava, jota vasta opetellaan hyödyntämään täysipainoisesti. Myös vanha kunnan ”puskaradio” on edelleen hyvä markkinointikanava, jonka kantava voima ovat ensi sijassa yrityksen asiakkaat. Huonosta tuotteesta tai palvelusta kerrotaan aivan varmasti, joten yrityksen alkutaipaleella on syytä panostaa hyvän ensivaikutelman antamiseen.

Mainonnassa kannattaa suosiolla kääntyä ammattilaisten puoleen. Esimerkiksi yrityksen kotisivujen valokuvat ja graafinen suunnittelu kannattaa jättää ammattilaisten tehtäväksi, sillä kotikutoiset sivut antavat helposti yrityksestä epäammattimaisen kuvan. Myös mainokset on hyvä antaa ammattilaisten tehtäväksi, mikäli omat taidot ovat selvästi riittämättömät. Jos yrityksellä on kiinteä toimi-

paikka, jossa asiakkaat käyvät, on myös yrityksen julkisivuun, henkilökunnan vaatetukseen ja yrityksen ajoneuvojen mainosteippauksiin syytä kiinnittää huomiota. Huonon maineen saa halvalla, mutta sen korjaaminen on usein kallista ja hidasta. (Yritystulkki 2013, 9.)

### **3.6 Tuotantosuunnitelma**

Yleisesti ottaen yritystoiminta on tuottamista ja tuotteen myymistä. Tuotettava asia on joko fyysinen tuote tai palvelu. Alihankintana teettäminen on kasvanut viime vuosina paljon, sillä yritysten ei ole aina taloudellisesti järkevää tehdä kaikkea itse. Koko tuotantoprosessin hoitaminen itse alusta loppuun sitouttaa huomattavat määrät pääomaa ja henkilöstön tarvekin on suurempi. Vastaavasti suhdanne- ja kysyntävaihteluiden ennustaminen on hankalaa, ja hiljaisempina aikoina ylikapasiteetti muodostuu rasitteeksi. Palveluyrityksissä alihankintasopimusten merkitys ja keskinäinen luottamus korostuu, sillä yhteistyö merkitsee lähes välttämättä oman ammattitaidon ja asiakassuhteiden paljastamista mahdolliselle kilpailijalle. Tällöin alihankintasopimus on laadittava huolellisesti, ja siihen on hyvä sisällyttää kilpailunrajoituslauseke ja myös tuntuva sopimussakko. (Yritystulkki 2013, 10.)

#### **3.6.1 Toimitilat**

Aloittavan yrityksen on yleensä järkevintä aloittaa toiminta vuokratiloissa, sillä omat toimitilat sitovat huomattavat määrät pääomaa ja vuokrasopimuksesta pääsee yleensä verrattain nopeasti ja helposti eroon. Toimitilojen sijaintiin kannattaa kiinnittää huomiota. Tuotantoyrityksen on järkevintä olla hyvien kuljetusyhteyksien varrella, kun taas palveluyrityksen kannattaa hakeutua kaupan keskittymiin, esimerkiksi suurten ostoskeskusten läheisyyteen. (Yritystulkki 2013, 10.)

#### **3.6.2 Investoinnit**

Aika ajoin yrityksen täytyy uusia kalustoaan ja koneitaan. Investointien rahoitusvaihtoehtoina ovat joko omistajan pääomasijoitukset tai yleisemmin käytetty ulkopuolinen rahoitus. Yrityksen ulkopuolisen rahoituksen vaihtoehdot ovat runsaita, ja jokaiseen liittyy omat hyvät ja huonot puolensa. Investointeihin voi saa-

da avustuksia, mutta avustus myönnetään usein vasta investoinnin tekemisen jälkeen, eli investointi on rahoitettava muilla keinoin joka tapauksessa. Perinteisen pankkilainan lisäksi yritysmaailmassa suosittuja rahoituskeinoja ovat leasing, osamaksu ja vuokraaminen. (Yritystulkki 2013, 10.)

### **3.6.3 Ympäristöasiat**

Kiristyvät ympäristöä koskevat vaatimukset on huomioitava yrityksen toiminnassa yhä tarkemmin. Tulevaisuudessa ympäristönäkökohdat huomioiva yritys voi paitsi saada kilpailuetua vihreämmän imagon muodossa, mutta myös sopeutua helpommin tiukentuvaan ympäristövalvontaan. Huomiota tulee kiinnittää esimerkiksi päästöjen hallintaan, jätehuollon monipuolistumiseen ja kehittymiseen, energian käyttöön ja ympäristöriskien hallintaan. (Yritystulkki 2013, 10.)

### **3.7 Henkilöstösuunnitelma**

Koska yrityksen työntekijät ovat luonnollisesti tärkeitä yrityksen toiminnan kannalta, tulee henkilöstöä koskevat asiat ottaa huomioon riittävän huolellisesti. Yrittäjän on oltava työnantajana hyvin selvillä henkilöstöä koskevasta lainsäädännöstä sekä omista velvoitteistaan työnantajana. Henkilöstövelvoitteensa täyttävä työnantaja viestii työntekijöilleen arvostavansa heitä ja heidän työpanostaan.

Kaikkien työntekijöiden kanssa tulee tehdä kirjallinen työsopimus, sillä se on riitatapauksissa hyödyllinen todiste sovituista työehdoista. Liiketoimialan mukaan työnantajan kannattaa selvittää, olisiko henkilö järkevintä ottaa työsuhteeseen oppisopimuksella. Joihinkin tehtäviin ei välttämättä ole sopivaa ammatillista koulutusta, jolloin työnantaja joutuu käytännössä itse hoitamaan koulutuksen. Oppisopimus on molempia hyödyttävä vaihtoehto, sillä työnantaja saa oppisopimusajaltaan palkkaa kuten muutkin työntekijät, ja työnantaja puolestaan saa pätevän työntekijän lisäksi erinäisiä avustuksia oppisopimuksen ajalta. (Yritystulkki 2013, 10.)

### **3.8 Tuotekehityssuunnitelma**

Koska yritysmaailmassa kilpailu on kovaa, on yritysten kyettävä olemaan tuotteisiin ja palveluihinsa liittyen kehityksessä mukana. Yritystulkin (2013, 10 – 11) mukaan yrityksillä on käytössä kolme eri tuotekehityssuunnitelmaa.

Ensimmäinen vaihtoehto on aktiivinen ja innovatiivinen näkökulma. Tällöin yritys pyrkii olemaan aina hieman edellä kilpailijoitaan, jolloin tuotteesta tai palvelusta voidaan pyytää korkeampaa hintaa. Varjopuolena ovat korkeammat tuotekehitys- ja markkinointikustannukset sekä riski epäonnistuneesta tuotteesta.

Toinen vaihtoehto on seurata markkinoita ja reagoida nopeasti kilpailijoiden uutuustuotteisiin ja kehittää niistä edelleen toimivampia. Huonona puolena on menetetty uutuustuotteeseen liittyvä hinnoitteluetu.

Kolmas vaihtoehto on toimia passiivisesti ja jäljitellä kilpailijoiden parhaimpia ideoita. Tällöin tuotekehityskustannukset ovat pienet, ja tuotteet kilpailijat ovat jo testanneet tuotteet. Huonona puolena voidaan pitää sitä, ettei tuotteesta voida pyytää korkeaa hintaa. Jäljittelyyn perustuvassa toimintamallissa on myös otettava huomioon kilpailijoiden mahdollisesti tuotteelle hakemat patentit ja mallisuojat.

### **3.9 Taloudelliset laskelmat**

Yrityksen rahoitukseen ja budjetointiin liittyvät laskelmat ovat liiketoimintasuunnitelmassa ensiarvoisen tärkeitä. Rahoitusta haettaessa lainanantajaa varmasti kiinnostaa tietää, millaiset mahdollisuudet yrityksellä on toimia taloudellisesti kannattavasti. Laskelmat on syytä tehdä erittäin huolellisesti, sillä ne ovat myös yrittäjälle itselleen tärkeitä toimintaa suunniteltaessa ja käynnistettäessä. Yleisesti ottaen talouslaskelmasta tulee käydä ilmi (Yritystulkki 2013, 13 - 20)

1. Mihin rahaa tarvitaan ja kuinka paljon? Miten rahoitus järjestetään?
2. Mitkä ovat yritystoiminnan kustannukset?
3. Miten liikevaihto muodostuu?
4. Miten rahat riittävät yritystoiminnan kustannusten kattamiseen?
5. Miltä tuloslaskelma näyttää, kun poistot tehdään verotuksen mukaan?

Yritystulkki-palvelu tarjoaa ilmaiseksi aloittavalle yrittäjälle suunniteltuja Excel-pohjaisia laskelma-alustoja, joiden pohjalta voi suunnitella tarvittavan rahoituksen suuruutta, toiminnan aiheuttamia kustannuksia, myyntiennusteen sekä näiden pohjalta laadittavan kannattavuusarvion. Laskelmat kannattaa laatia mahdollisimman realistisesti ja ikäviin yllätyksiin, kuten avustuksien epäämiseen, kannattaa myös varautua laskelmia tehtäessä.

### **3.10 Riskien arviointi**

Koska riskit ovat olennainen ja erottamaton osa yritystoimintaa, tulee niihin osata varautua jo etukäteen. Liiketoimintasuunnitelmassa riskit pyritään tunnistamaan mahdollisimman laajalti, minkä jälkeen ne arvioidaan yksitellen. Arvioinnin jälkeen tehdään päätös, kuinka riskiin suhtaudutaan. Riski voidaan joko välttää, pienentää, siirtää tai kantaa.

Yksi suosittu työkalu yritysmaailmassa on SWOT-analyysin tekeminen. Analyysi on nelikenttä, joka laaditaan yleensä liiketoimintasuunnitelman loppuksi, jolloin ollaan jo analysoitu oman toiminnan edellytykset, asiakkaat, toimintaympäristö ja kilpailijat. SWOT-analyysissä yrityksen sisäisinä tekijöinä arvioidaan vahvuudet (strengths) ja heikkoudet (weaknesses) ja ulkopuolisina mahdollisuudet (opportunities) ja uhat (threats). Samaista nelikenttäanalyysiä voidaan hyödyntää myös laajalti muun liiketoiminnan suunnittelussa, esimerkiksi uuden tuotteen tai palvelun lanseerauksen yhteydessä. (Yritystulkki 2013, 21 - 22.)

## **4 Uuden yrityksen perustamistoimet**

Yrittäjyyttä kaavailevan henkilön tulee ottaa huomioon lukuisia seikkoja yritystä perustaessaan. Kuten tässä työssä on jo aiemmin mainittu, on ensinnäkin oltava liikeidea, jonka pohjalta laaditaan liiketoimintasuunnitelma. On myös järjestettävä toiminnan aloittamiseksi tarvittava rahoitus, sekä mietittävä omalle liiketoimintamallille sopiva yritysmuoto. Näiden lisäksi on paljon muitakin asioita, joihin on kiinnitettävä huomiota, ennen kuin varsinainen käytännön yritystoiminta voidaan aloittaa.

#### **4.1 Toiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen**

Suomessa on Perustuslaissa säädetty elinkeinovapaus. Tämä tarkoittaa sitä, että jokainen on oikeutettu lailliseen ja hyvän tavan mukaiseen liiketoiminnan harjoittamiseen ilman erityistä lupamenettelyä. Tietyille toimialoille on kuitenkin määrätty luvanvaraisuus joko yhteiskunnan, ympäristön tai kuluttajien suojelemiseksi. Joillakin toimialoilla yritykset ja yrittäjät ovat puolestaan ilmoitusvelvollisia, vaikka erityistä lupaa ei tarvitakaan. (Perustamisopas 2013, 23.)

Ennen yritystoiminnan aloittamista on siis syytä selvittää, vaaditaanko toimialalle lupa tai ilmoitus, sekä mitä muita mahdollisia viranomaismenettelyjä on huomioitava liiketoiminnassa. Luvat ovat yleensä määräaikaista ja maksullisia, ja luvan myöntänyt viranomainen voi myös tarpeen tullen peruuttaa luvan, jos yritys tai yrittäjä rikkoo sen voimassaolon ehtoja. Joillain toimialoilla, kuten ravintolatoiminnassa, vaaditaan useita erilaisia lupia. Ravintolatoimintaa harjoittavalta yritykseltä vaaditaan alkoholin anniskelulupa ja työntekijöiltä vaaditaan hygienia- ja anniskelupassit. Lisäksi yrityksen on tehtävä toiminnastaan ilmoitukset terveystarkastajalle, pelastusviranomaiselle sekä rakennusvalvontaan. (Perustamisopas 2013, 23.)

Luvan myöntävä taho voi olla joko kunnan tai kaupungin viranomainen, aluehallintovirasto, ministeriö tai muu valtuutettu toimija. Esimerkiksi sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valvira käsittelee ja myöntää ulkomailla koulutuksen saaneille Suomessa terveydenhuollon ammattia harjoittaville henkilöille, Tulli lupakeskus myöntää tuontiin liittyviä lupia ja elintarvikevirasto Evira valvoo yleisesti elintarvikkeiden laatua ja turvallisuutta. Työ- ja elinkeinoministeriö ylläpitää Yrityssuomi-sivustoa Internetissä, johon on koottu tietoa luvan- ja ilmoituksenvaraisista elinkeinoista sekä lupia myöntävistä viranomaisista. Lupaa hakiessa on syytä ottaa huomioon, että hakuprosessi saattaa kestää useita kuukausia. Tarvittavat luvat on siis syytä hakea hyvissä ajoin. (Perustamisopas 2013 23 - 24.)

#### **4.2 Perustamisilmoitus ja rekisteröintiasiat**

Kun yritys perustetaan, se on rekisteröitävä Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin sekä Verohallinnon rekistereihin. Kaupparekisteri on

virallinen ja julkinen yritystietorekisteri, johon pääsääntöisesti jokaisen liiketoimintaa harjoittavan yrityksen tulee rekisteröityä. Verohallinto puolestaan ylläpitää ennakkoperintärekisteriä, työnantajarekisteriä sekä arvonlisäverovelvollisten rekisteriä. Kaupparekisteriin ilmoittautuminen on maksullista, sen sijaan verohallinnon ylläpitämiin rekistereihin voi ilmoittautua maksutta. Vuonna 2013 rekisteröintimaksu on yksityiseltä elinkeinonharjoittajalta 105 euroa, avoimelta yhtiöltä ja kommandiittiyhtiöltä 225 euroa ja osakeyhtiöltä ja osuuskunnalta 380 euroa. Osakeyhtiön voi myös perustaa verkossa Patentti- ja rekisterihallituksen ja Verohallinnon yhteisessä YTJ-tietopalvelussa, jolloin rekisteröintimaksu on 330 euroa. (Perustamisopas 2013, 30.)

Rekisteröitäessä yritystä sille annetaan Y-tunnus, jota voi verrata yksityishenkilön henkilöturvaturvotukseen. Se on siis yksilöllinen, ja tunnus muodostuu seitsemästä numerosta, väliviivasta ja tarkistusnumerosta. Tunnusta tarvitaan muun muassa laskutuksessa, sopimusasioissa sekä kaupparekisterin ja Verohallinnon kanssa asioitaessa. (Perustamisopas 2013, 30.)

Perustamisilmoituksessa on ilmoitettava yrityksen nimi, aputoiminimi sekä toimiala. Yrityksen nimeä valitessa kannattaa huomioida sen riittävä yksilöllisyys, sillä sen on erotuttava riittävästi muista rekisterissä jo olevista nimistä ja tavamerkeistä. Hyvä keino yksilöidä yritys on käyttää yrittäjän omaa nimeä tai kotipaikkakunnan nimeä. Nimestä ilmenee myös yritysmuoto. Yksityisyrittäjä voi halutessaan liittää sanan toiminimi tai tunnuksen t:mi yrityksen nimeen, mutta pakollista se ei ole. Kommandiittiyhtiö käyttää lyhennettä Ky, osakeyhtiö lyhennettä Oy ja julkinen osakeyhtiö lyhennettä Oyj. Avoimen yhtiön nimessä on esiinnyttävä sanat avoin yhtiö, eikä lyhennettä Ay kelpuuteta. (Perustamisopas 2013, 30.)

Yrittäjä voi hyödyntää aputoiminimeä, jos hänellä on liiketoimintaa eri toimialoilla. Aputoiminimiä voi rekisteröidä useampia ja niiden rekisteröiminen on maksullista. Koko liiketoimintaa ei kuitenkaan voi harjoittaa aputoiminimen alla, vaan päätoimialalla on käytettävä varsinaista toiminimeä. Aputoiminimellä on kuitenkin sama Y-tunnus ja kirjanpito kuin varsinaisella toiminimelläkin. Rinnakkais-toiminimi on puolestaan yrityksen toiminimen vieraskielinen käännös. (Perustamisopas 2013, 30.)

Kaupparekisteri-ilmoituksessa on aina mainittava yrityksen toimiala. Sen ei ole pakko olla yksilöity, vaan se voi olla myös niin sanottu yleistoimiala. Tämä tarkoittaa sitä, että yritys voi harjoittaa kaikenlaista laillista ja hyvän tavan mukaista liiketoimintaa. Yleistoimialalle ilmoitetun yrityksen rekisteröiminen saattaa kuitenkin olla hitaampaa ja vaikeampaa mahdollisten lupamenettelyjen vuoksi, joten toimialan yksilöiminen on suositeltavaa, sillä Verohallinnon rekistereihin pääsemisen ehtona onkin riittävän selvästi yksilöity päätoimiala. (Perustamisopas 2013, 30.)

Yleisin Verohallinnon rekisteri on ennakkoperintärekisteri, johon suurin osa yrityksistä kuuluukin. Tähän rekisteriin ilmoittautunut yritys tilittää itse Verohallinnolle verot saamastaan työkorvauksesta. Verohallinnolla on myös työnantajarekisteri, johon yrityksen täytyy ilmoittautua, mikäli sillä on kalenterivuoden aikana palveluksessaan vähintään kaksi vakituista työntekijää tai tilapäisesti samanaikaisesti vähintään kuusi työntekijää. Arvonlisäverovelvollisten yritysten rekisteriin yritys ilmoittautuu, mikäli se on lain mukaan toiminnastaan arvonlisäverovelvollinen. Rekisteriin ei tarvitse ilmoittautua, mikäli yrityksen liikevaihto on tilikauden aikana alle 8 500 euroa, tai mikäli yrityksen liiketoiminnan luonne Arvonlisäverolain 4 luvun säännösten mukaisesti oikeuttaa ilmoitusvapauteen. (Perustamisopas 2013, 30 - 31.)

### **4.3 Vakuutusten hankkiminen**

Vakuutukset ovat asia, jotka helposti koetaan ikävänä, ehkä jopa ylimääräisenä menona yrityksen toiminnassa. Ennen toiminnan aloittamista on kuitenkin syytä perehtyä myös vakuutusten maailmaan, sillä jotkut vakuutukset ovat lakisääteisiä ja jotkin vapaaehtoisia.

Ainoa yrittäjää henkilökohtaisesti koskettava pakollinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus YEL. Vakuutus on otettava, mikäli yrittäjä on 18 - 67 -vuotias ja yrittäjän vuotuinen työtulo vuonna 2013 ylittää 7 303,99 euroa ja mikäli yritystoiminta on keskeytymättä kestänyt vähintään neljä kuukautta. Alle 53-vuotias yrittäjä maksaa YEL-maksua 22,5 % ja yli 53-vuotias 23,85 % työtulostaan. Uudelle yrittäjälle myönnetään yritystoiminnan 48 ensimmäisen kuukauden ajalta YEL-huojennus, jolloin yrittäjä saa 22 % alennuksen eläkemaksustaan. YEL-



maksun suuruus riippuu yrittäjän ilmoittamasta vuosittaisesta työtulosta, ja työtulon on vastattava sitä palkkaa, joka ammattitaitoiselle työntekijälle maksettaisiin samasta työtehtävästä. YEL-vakuutusmaksua maksavat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoimen yhtiön yhtiömiehet, kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies sekä osakeyhtiössä johtavassa asemassa työskentelevä yhtiön osakas, joka omistaa yksin yli 30 % tai perheen kanssa yli 50 % yhtiön osakkeista tai äänimäärästä. Työntekijöiden eläkevakuutusmaksua TyEL:iä maksavat puolestaan kommandiittiyhtiön äänetön yhtiömies sekä osakeyhtiön osakas, joka työskentelee yhtiössä johtavassa asemassa, mutta omistaa yksin alle 30 % tai perheen kanssa alle 50 % yhtiön osakkeista tai äänimäärästä tai jos osakas ei ole yhtiössä johtavassa asemassa. (Perustamisopas 2013, 38 - 39.)

Yleisimpiä vapaaehtoisia vakuutuksia yritysmaailmassa ovat yrittäjän vapaaehtoinen tapaturmavakuutus, vastuuvakuutus, keskeytysvakuutus, oikeusturvavakuutus sekä yksityishenkilöillekin tutut varkauksien, tulipalon ja vesivahingon varalta otettavat vakuutukset. Vapaaehtoisen tapaturmavakuutuksen etuja ovat yrittäjälle muun muassa se, että vakuutus kattaa myös vapaa-ajan tapaturmat ja se katsotaan verotuksessa vähennyskelpoiseksi menoksi. Vastuuvakuutus korvaa toiselle osapuolelle (yksityisasiakas tai sopimuskumppani) aiheutuneet vahingot tietyin edellytyksin, ja tietyillä toimialoilla toimeksiantaja vaatiikin vastuuvakuutusta työn tekevältä yrittäjältä. Keskeytysvakuutuksen on tarkoitettu korvaavan yritystoiminnan keskeytymisestä aiheutuvia tulon menetyksiä ja oikeusturvavakuutus korvaa erinäisiä asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja. Vakuutusyhtiöiden vakuutusehdot saattavat poiketa toisistaan, joten vakuutustarjouksia on syytä vertailla muutoinkin kuin vain hinnan osalta. (Perustamisopas 2013, 38.)

#### **4.4 Kirjanpidon järjestäminen**

Kirjanpitolaissa on säädetty, että kaikki yritykset ovat liiketoiminnastaan kirjanpitovelvollisia. Kirjanpitoa koskevat säännökset ja määräykset ovat kuitenkin monimutkaisia ja niiden ymmärtäminen ja hallitseminen vaatii ammattitaitoa, joten moni yrittäjä onkin ulkoistanut kirjanpitonsa ja palkanlaskunsa tilitoimiston hoitettavaksi. Näin yrittäjä itse voi paremmin keskittyä liiketoimintansa hoitamiseen ja tulojen hankkimiseen. (Perustamisopas 2013, 32.)

Yritysten kirjanpito perustuu tilikauden aikana syntyviin liiketoiminnan tositteisiin, joita ovat muun muassa myynti- ja ostolaskut, palkkalaskelmat, tiliotteet ja käteiskuitit. Kirjanpito rakentuu tositteista ja ne numeroidaan juoksevasti, eli siinä järjestyksessä kuin ne ovat toiminnan seurauksena syntyneet. Ainoastaan ammatinharjoittaja saa pitää yhdenkertaista kirjanpitoa, mutta kaikkien muiden tulee järjestää kirjanpitoa kahdenkertaisena. Yhdenkertainen kirjanpito on karkeasti ottaen vain tulojen ja menojen kirjaamista, kun taas kahdenkertaisessa kirjanpidossa jokainen liiketapahtuma merkitään tositteiden perusteella kahdelle eri tilille, joita nimitetään debetiksi ja kreditiksi. (Perustamisopas 2013, 32.)

Normaalisti yritysten tilikausi on 12 kuukauden pituinen, mutta se voi olla myös lyhyempi tai pidempikin, kuitenkin enintään 18 kuukautta. Tilikauden ei tarvitse olla sama kuin kalenterivuosi, paitsi jos kyseessä on yhdenkertaista kirjanpitoa pitävä ammatinharjoittaja. Kun yrityksen tilikausi päättyy, on tehtävä tilinpäätös, johon pienyrityksillä sisältyy tuloslaskelma, tase ja tilinpäätöksen liitetiedot. Lisäksi suurempien osakeyhtiöiden tulee laatia tilikaudelta toimintakertomus, joka liitetään tilinpäätökseen. (Perustamisopas 2013, 32.)

Avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta ovat lisäksi tilintarkastusvelvollisia, eli näiden yhtiöiden on valittava tilintarkastaja, joka tarkastaa yhtiön tilikauden kirjanpidon, tilinpäätöksen sekä muut yhtiömuotokohtaiset vaatimukset. Tilintarkastajan on oltava pätevä eli joko KHT- tai HTM-tilintarkastaja tai KHT- tai HTM-yhteisö. Tilintarkastuslain mukaan tilintarkastusta ei kuitenkaan edellytetä yhtiöltä, jonka sekä päättyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on täyttynyt enintään yksi seuraavista ehdoista

1. Taseen loppusumma on yli 100 000 euroa
2. Liikevaihto on yli 200 000 euroa
3. Palveluksessa on keskimäärin enemmän kuin kolme henkilöä.

Yksityisyrittäjän ei tarvitse valita tilintarkastajaa. (Perustamisopas 2013, 32 - 33.)

#### **4.5 Työntekijän palkkaaminen**

Kun yrittäjä palkkaa työntekijän, hänelle tulee myös muita velvoitteita kuin työntekijän palkan maksaminen. Säännöllisesti palkkaa maksavan työnantajan on

ilmoittauduttava Verohallinnon työnantajarekisteriin ja vastattava työntekijään liittyvien lakisääteisten velvoitteiden hoitamisesta. (Perustamisopas 2013, 41.)

Palkanmaksajan kuuluu järjestää työntekijälle työeläkevakuutus, josta puhutaan TyEL-maksuna. Maksu tilitetään työeläkeyhtiölle, ja se on 23,4 % työntekijän palkasta. Työnantajan tulee myös maksaa työnantajan sairausvakuutusmaksu, eli sosiaaliturvamaksu (sotu-maksu), joka on 2,04 % työntekijän palkasta. Lisäksi on maksettava työttömyysvakuutusmaksua, jonka suuruus riippuu vuodessa maksettavien palkkojen kokonaissummasta. Näiden lisäksi työnantajan tulee vielä maksaa työntekijöiden tapaturmavakuutusmaksu ja ryhmähenkivakuutusmaksu. Lisäksi työnantaja on velvollinen järjestämään työntekijälleen työterveyshuollon. (Perustamisopas 2013, 41.)

Edellä mainittuja kutsutaan palkan sivukuluiksi, ja työnantajan kannattaa jättää palkanmaksu siihen kuuluvine muine velvoitteineen tilitoimiston hoidettavaksi. Yrittäjä voi työntekijän palkkaamisen sijasta myös käyttää vuokratyövoimaa eli hankkia vuokratyöntekijä henkilöstövuokrausyrityksen kautta. Tällöin vuokrausyritys huolehtii työntekijän palkanmaksusta ja siihen liittyvistä kuluista ja käyttäjäyritys maksaa henkilöstövuokrausyritykselle sovitun korvauksen. (Perustamisopas 2013, 41.)

## **5 Autopesula ja auton peseminen käsin**

Autot likaantuvat aina tien päällä ollessaan. Likaantumista aiheuttavat talvisin loska, suola ja nastarenkaista irtoava bitumipöly ja kesäisin enimmäkseen hiekka sekä puiden mahla ja pihka. Tässä luvussa käsitellään yleisellä tasolla autopesulan toimintaa sekä kuinka auto tulisi pestä käsin vahaturvallisesti ja mahdollisimman vähän naarmuja aiheuttaen.

### **5.1 Autopesula**

Autopesulan toiminnasta aiheutuu merkittäviä määriä jätevettä, joka tulee käsitellä asianmukaisesti. Auton pinnalla oleva lika saattaa olla öljyistä ja pesussa pinttyneeseen likaan joudutaan käyttämään liuotinpesuaineita, jotka saattavat itsessään olla ympäristölle haitallisia.

Autopesuloissa onkin oltava öljyn- ja hiekanerotuskaivot, joihin öljyinen jätevesi ohjataan ennen kuin se johdetaan kunnalliseen viemäriverkostoon. Erotuskaivo tulee mitoittaa pestävien ajoneuvojen määrän ja niihin käytettävän vesimäärän mukaisesti, ja kaivot tulee tyhjentää määräajoin ja öljyjäte on toimitettava käsiteltäväksi vaarallisena jätteenä. (Öljyalan keskusliitto 2011, 6.)

## **5.2 Auton peseminen käsin vahaturvallisesti ja naarmuja välttäen**

Tämän alaluvun tiedot perustuvat kirjoittajan autonhoitoharrastuksen myötä karttuneeseen kokemukseen, sillä auton pesemisestä käsin ei ole juurikaan kirjallisuutta. Pesuvälineet ja -menetelmät ovat kehittyneet viime vuosien aikana huomattavasti, eivätkä ”vanhat kunnon” pesusieni ja säämiskä enää ole parhaita mahdollisia välineitä auton pesussa.

Auton pesun tavoitteena on luonnollisesti saada autosta puhdas. Pesuprosessi alkaa esipesusta, joka valitettavan usein jää joko kokonaan tekemättä tai se tehdään käyttäen tarpeettoman vahvoja pesuaineita. Esipesun tarkoituksena on saada suurin osa autossa olevasta liasta pois ennen kuin maalipintaan kosketaan mekaanisesti. Esipesuun on kehitetty painepesuriin liitettävä foam lance, jolla saadaan esipesuaineen ja veden sekoitus levitettyä vaahtona auton päälle. Foam lancesa on pesuaineelle oma säiliö, josta pesuaine imeytyy alipaineen avulla painepesurin veden mukaan. Vaahton tarkoituksena on irrottaa suurin osa auton maalipinnalla olevasta liasta ja kuljettaa se pois auton maalipinnalta samalla, kun se valuu maahan. Maalipinnalta valumaton vaahto huuhdellaan pois painepesurilla.

Esipesun jälkeen suoritetaan varsinainen pesu, johon yleisimmin käytetään vahapinnoille turvallista autoshampoota. Shampoita on lukemattomia erilaisia, ja jotkin shampoot sisältävät vahaa ja antavat suojaa maalipinnalle. Hyvä pesuväline on pesukinnas, jota käytettäessä auton pinnalla olevat likapartikkelit nousevat tuuheaan kintaaseen eivätkä jää pyörimään pesuvälineen ja maalipinnan väliin, toisin kuin sienellä pestessä. Pestessä on hyvä käyttää kahden ämpärin tekniikkaa ja pesukinnas on huuhdeltava riittävän usein. Huuhteluämpärin pohjalla kannattaa käyttää lisäksi grit guardia, jotta pesunaarmujen aiheutuminen saataisiin minimoitua.

Myös pesujärjestykseen on kiinnitettävä huomiota, ja loogisinta on edetä auton puhtaimmista osista likaisimpiin. Yleensä katto, konepelti ja lasipinnat ovat puhtaimpia, kun taas eniten likaa keräävät ovien alaosat ja takapuskuri. Farmariautossa koko takaosa on usein erittäin likainen, joten se on hyvä pestä viimeisenä. Vanteille on hyvä olla oma pesukintaansa, sillä vanteista tarttuu kintaaseen jarrupölyä, joka ei välttämättä lähde kintaasta huuhtelemalla. Kun auto on pesty, huuhdellaan se huolellisesti ennen kuivaamista.

Auto on syytä kuivata pesun jälkeen, sillä vesi kuivuessaan jättää ikäviä kalkkijäämiä auton pinnalle, jotka ajan myötä syöpyvät maalipintaan, jolloin niitä ei saa pois ilman maalipinnan koneellista kiillottamista. Kuivaamiseen on hyvä väline mikrokuituinen, pehmeänukkainen kuivausliina. Mitä paksumpi nukka, sitä paremmin liina imee vettä, ja jos maalipinnalla sattuu vielä olemaan likapartikkeleita, ne nousevat liinan nukkaan eivätkä jää liinan ja maalipinnan väliin toisin kuin säämiskää käytettäessä. Kun halutaan ehdottomasti välttää auton maalipinnan naarmuttaminen, kuivataan auto asettelemalla liina maalipinnalle ja painelemalla liinaa maalipintaa vasten. Tämä tapa on toki hitaampi kuin kuivaaminen vetämällä liinaa pitkin maalipintaa, mutta naarmuja ei vastaavasti synny yhtä herkästi. Paineilmalla kuivaaminen on myös vaihtoehto, mutta tämä vaihtoehto vaatii aina paineilmakompressorin.

Yleisesti ottaen auton ylläpitopesuissa on hyvä välttää liuottimien käyttöä, sillä ne rasittavat paitsi ympäristöä, mutta myös kuluttavat autossa mahdollisesti olevaa vahakerrosta tarpeettoman paljon. Nykyaikaiset autoshampoot ovat pe-  
suteholtaan, vahaturvallisuudeltaan ja laimennussuhteiltaan erinomaisia, joten liuottimia tulisi käyttää ainoastaan erittäin pinttyneisiin likakohtiin tai mikäli auto aiotaan vahata pesun jälkeen.

## **6 Liiketoimintasuunnitelma – Case: lappeenrantalainen auto- pesula**

Tässä luvussa esitetään laadittu liiketoimintasuunnitelma tiivistetyssä muodossa. Varsinainen liiketoimintasuunnitelma liitteineen on tämän opinnäytetyön liitteinä.

Liiketoimintasuunnitelma laadittiin Jadelcons Oy:n Yritystulkki-palvelun Microsoft Word -pohjaista YT2 Liiketoimintasuunnitelma Lite ja Excel-pohjaista YT4 Taloussuunnitelma Lite-malleja hyödyntäen. Koska kirjoittajan suunnittelema liiketoiminta olisi verrattain pienimuotoista, sopii taloussuunnitelman lite-malli suuntaa-antavaksi kannattavuutta arvioitaessa. Molemmat mallit täyttöohjeineen löytyvät yritystulkki.fi –sivustolta.

Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa taloudelliset laskelmat on laadittu niin sanotusti varman päälle eli kustannukset hieman yläkanttiin ja tuotto-odotukset vastaavasti pessimistisesti. Kirjoittaja haluaa korostaa, että liiketoimintasuunnitelman liitteenä oleva taloudellinen laskelma on suuntaa-antava, eikä se sellaisenaan ole tarpeeksi kattava ja yksityiskohtainen työkalu esimerkiksi rahoitusta haettaessa, vaan tällöin tulee käyttää esimerkiksi YT4 Taloussuunnitelma Pro –mallia, jossa laskelmat laaditaan huomattavasti laajempina ja yksityiskohtaisempina.

### **6.1 Lähtökohta liiketoimintasuunnitelman laatimiseen**

Tässä työssä esitettävän liiketoimintamallin mukaista palvelua ei tarjoa kirjoittajan kotikaupungissa Lappeenrannassa toistaiseksi yksikään yritys, kun taas esimerkiksi pääkaupunkiseudulla vastaavan konseptin yrityksiä on lukuisia. Lappeenrannassa on myös vireillä kaksi merkittävää kauppakeskushanketta (Ikea ja nykyisen IsoKristiinan laajennus), joten tilaisuus tuoda autojen käsinspesupalvelua tarjoava yritys toisen kauppakeskuksen yhteyteen voisi olla otollinen. Liiketoimintasuunnitelma on laadittu lähinnä IsoKristiinan kauppakeskusmielessä, sillä kauppakeskukseen on kaavailtu muun muassa elokuvateatteria, hotellia, kaupunginteatteria, ravintolapalveluita, lukuisia pienempiä erityistavara-

liikkeitä sekä päivittäistavaran kauppvoja (YLE Etelä-Karjala 2013). Asiakas pohja arvioitiin siis riittävän laajaksi.

## **6.2 Toiminta-ajatus ja liikeidea**

Suunnitellun liiketoiminnan toiminta-ajatuksena on tarjota korkealuokkaista autojen käsinpesupalvelua yksityisasiakkaille kauppakeskuksen yhteydessä. Vastaavaa palvelua tarjotaan monissa kauppakeskuksissa pääkaupunkiseudulla, ja nyt tehtävän kauppakeskus IsoKristiinan laajennuksen myötä samaisen konseptin voisi tuoda myös Lappeenrantaan.

Liikeideassa asiakkaan saamaksi hyödyksi kuvailtiin palvelun helppous ja saatava ajansäästö: asiakas tuo auton pesupaikalle, jättää avaimet kassalle ja kertoo, minkä pesuvaihtoehdon hän haluaa, minkä jälkeen hän voi mennä asioimaan kauppakeskukseen ja auto pestään sillä aikaa. Palatessaan ostoksilta asiakas maksaa pesun ja voi lähteä puhtaalla autolla kotiin (tai minne onkin menossa).

Koska palvelua pyritään markkinoimaan korkeatasoisena, suunnataan se ensisijassa uudehkojen autojen omistajille ja yleisesti autoistaan keskimääräistä parempaa huolta pitävälle ihmisille. Kaupungissa vieraillee omalla autolla myös paljon venäläisturisteja, joten hekin voisivat olla potentiaalinen asiakasryhmä.

Imagokysymys ratkaistiin päätöksellä markkinoida palvelua korkealuokkaisena ja hellävaraisena harjapesukoneisiin verrattuna. Vaikka harjapesukoneetkin ovat viime vuosina kehittyneet huomattavasti, on niissä edelleen samat perusongemansa; kun pesuharjoihin kertyy hiekkaa ja epäpuhtauksia, ne naarmuttavat auton maalipintaa. Myös vanteet, ovenkahvojen alue, takakontin alue sekä yleisesti ottaen hankalapääsyiset kolot ja syventeet on hanka saada puhtaaksi harjakoneessa. Markkinoilla on myös harjattomia pesukoneita, mutta niiden huonona puolena voidaan pitää voimakkaita liuotinpesuaineita, jotka kuluttavat mahdollisen vahapinnan autosta ennenaikaisesti. Käsinpesussa vastaavia ongelmia ei ole ja pesu voidaan toteuttaa ympäristöystävällisin pesuainein, tosin auton käsin pesemisessä menee vastaavasti enemmän aikaa. Suunnitellussa konseptissa ajankäyttö ei kuitenkaan aiheuta ongelmia, sillä asiakkaan ei tarvitse olla auton luona pesun ajan.

### 6.3 Toimintaympäristö- ja kilpailija-analyysi

Nykyinen IsoKristiinan kauppakeskus sijaitsee kaupungin ydinalueella, jossa liikkuu luonnollisesti myös paljon ihmisiä. Kauppakeskuksen vuokrattava pinta-ala aiotaan laajentaa nykyisestä noin 20 000 neliömetristä noin 34 000 neliömetriin, joten hanke on huomattava ja se onkin saanut paljon huomiota paikallismedioissa (YLE Etelä-Karjala 2013).

Potentiaalisiksi asiakasryhmiksi kaavaillulle auton käsinpesupalvelulle valittiin uudehkojen autojen omistajat, autoistaan keskimääräistä parempaa huolta pitävät ihmiset, sekä alueella omilla autoillaan liikkuvat venäläisturistit. Asiakkaiksi ei siis pyritä haalimaan jokaista mahdollista auton omistavaa, vaan palvelu halutaan suunnata niille, joilla lähtökohtaisesti voidaan olettaa olevan rahaa käytettävissään myös autonsa puhtaana pitämiseen.

Kilpailija-analyysin laatiminen oli verrattain helppoa, sillä vastaavaa palvelukonseptia tarjoavia yrityksiä ei alueella ole. Suurimmaksi kilpailijaksi nimettiin kuitenkin Lappeenrannan Pesuparkki Oy, joka toimii Lappeenrannan Prisman välittömässä läheisyydessä. Pesuparkin vahvuus on sen tunnettuus, sillä yritys mainostaa paikallisissa lehdissä sekä SaiPan kotiotteluissa. Yrityksen palveluita saa myös S-ryhmän bonusta, ja yhteistyö Prisman kanssa on myös huomattavaa esimerkiksi ajoittaisen yhteismainonnan muodossa. Pesuparkin heikkoudeksi voidaan lukea se, että asiakas joutuu odottamaan autossaan pesun ajan, sillä Pesuparkissa on tarjolla vain koneellinen harjapesu.

Toiseksi merkittävimmäksi kilpailijaksi nimettiin K-ryhmän Citymarketin pihalla oleva harjapesukone. Vahvuudeksi voidaan mainita palvelun näennäinen helppous ja nopeus, mutta tässäkin tapauksessa asiakkaan täytyy odottaa autossaan pesun ajan. Kaiken kaikkiaan koneen yleisilme on ankean harmaa, ja ulkoapäin se ei ole erityisen houkuttelevan näköinen.

Edellä mainittujen lisäksi kaupungissa on muutamia automeikkausyhtiöitä, jotka tarjoavat myös käsinpesupalveluita. Yritykset eivät kuitenkaan sijaitse minäkään kauppakeskuksen yhteydessä, joten palvelua ei voi ostaa kätevästi ostosreissun yhteydessä, toisin kuin kirjoittajan suunnittelemassa konseptissa. Automeikkausyritysten pääasiallinen asiakasryhmä ovatkin yleensä autoliikkeet, joil-



le ne tekevät vaihtoautojen ”fiksejä”, joten automeikkausyrietykset eivät pääosin kilpaile kirjoittajan kanssa samoista asiakkaista.

#### **6.4 Visiot ja tavoitteet**

Visio asetettiin viiden vuoden päähän perustamisesta. Tavoitteeksi asetettiin, että toiminta on vakiintunutta ja kannattavaa ja että yritys on tunnettu korkealuokkaisesta palvelusta. Kilpailijoita todennäköisesti on tullut lisää, mutta yrityksellä on tunnettuudensa tuoma kilpailuetu, tosin hinnalla joudutaan varmasti jonkin verran kilpailemaan. Henkilöstömäärä riippuu täysin toiminnan laajuudesta, joka määräytyy käytössä olevien pesupaikkojen mukaan sekä kauppakeskuksen ja yrityksen päivittäisistä aukioloajoista. Vähimmillään vakituisia työntekijöitä on yksi tai kaksi, joiden lisäksi osa-aikaisena niin ikään yksi tai kaksi. Liiketoiminnan viiden vuoden kuluttua aloittamisesta on vähintään 1,5-kertainen ensimmäiseen vuoteen nähden.

#### **6.5 Markkinointi- ja myyntisuunnitelma**

Yritystoiminnan alkuvaiheessa markkinoinnin on oltava aggressiivista, jotta yritys saataisiin tunnetuksi. Avajaiset pidetään pienimuotoisesti, ja ilmaisen mainonnan toivossa lähetetään paikallislehdille kutsut, joissa ehdotetaan jutuntekoa auton käsinpesun eduista harjakoneisiin nähden ja samalla kerrotaan uudesta palvelukonseptista, jollaista ei kaupungissa vielä ole. Lisäksi ensimmäisen kuu-kauden aikana mainostetaan perinteisesti paikallisissa ilmaisjakelulehdissä, sekä Etelä-Saimaassa. Yleisesti ottaen markkinoinnissa pyritään tekemään mahdollisimman laajaa yhteistyötä kauppakeskuksen ja muiden siellä toimivien yritysten kanssa. Yhteistyötä voisi tehdä esimerkiksi jonkin kauppakeskuksessa toimivan ravintolan kanssa, jolloin Delux-pesun ostaja saa ravintolassa ilmaisen jälkiruuan, kahvin tai muuta vastaavaa.

Yrityksen toimipisteelle hankitaan joko banderolli tai valomainos, riippuen valomainoksen kustannuksista, sekä neuvotellaan kauppakeskuksen kanssa mahdollisuudesta pysäköintihallin ulkopuolelle sijoitettavista ajo-ohjeista pesupaikalle. Lisäksi luodaan yritykselle oma profiili Facebookiin ja toimitaan aktiivisesti sosiaalisessa mediassa. Radiomainontaan ei ainakaan heti alkuun lähdetä, sillä yrityksen perustamisvaiheessa kustannuksia on paljon muutenkin.

## 6.6 Palvelun tuotantosuunnitelma

Toimipisteeseen rakennetaan tilat kolmelle pesupaikalle, joista jokainen vaatii pituussuunnassa noin kahdeksan metriä ja leveysuunnassa noin viisi metriä tilaa, siis 1,5 metriä työskentelytilaa auton joka suuntaan, olettaen että pestävä auto on keskikokoinen (4,5 m pitkä ja 1,8 m leveä). Jokaiselle pesupaikalle tulee oma painepesuri ja vaahdotin, ja sikäli kun pesupaikat ovat vierekkäin, ne eristetään toisistaan kevyellä seinällä (esimerkiksi pressulla), jolloin vältetään roiskeveden lentäminen viereisellä pesupaikalla olevan juuri pestyn auton päälle. Pesupaikkojen lisäksi tarvitaan tila kassapöydälle ja varastotila pesuaineille ja -välineille. Näiden lisäksi tarvitaan pestyille autoille vielä noin kymmenen parkkiruudun alue, johon autot pesun jälkeen ajetaan. Käytävissä oleva tila määräytyy kuitenkin parkkihallin pohjakuvan mukaan, mutta vähimmillään itse pesupaikat vaativat 100 neliömetriä ja kassa ja varasto 10 neliömetriä.

Pesuaineiksi on kaavailtu esipesuun (vaahtopesu) Bilt Hamberin valmistamaa Auto-foamia, joka on kirjoittajan omien kokemusten mukaan erittäin tehokasta, mutta silti vahaturvallista. Shampooiksi valitaan jokin tiivistetty, kiiltoa lisäävä autoshampoo. Esimerkiksi Chemical Guysin valmistama Citrus Wash & Gloss on erittäin tiivistettyä, jolloin sen käyttökustannus pesukertaa kohden saadaan alhaiseksi. Pesuvälineiksi hankitaan synteettisiä pesukintaita ja autojen kuivaamiseen mikrokuituisia kuivausliinoja. Säämiskää tai pesusientä ei käytetä lainkaan, sillä imagoa halutaan luoda osaltaan käyttämällä korkealuokkaisia ja nykyaikaisia pesuvälineitä.

Koska pesutoiminta katsotaan laajamittaiseksi, on pesupaikalle kaivoon asennettava öljyn- ja hiekanerottimet. Ottaen huomioon, että pesutoimintaa harjoitetaan vuokralla kauppakeskuksessa, katsotaan erottimien hankinnan, asennuksen ja huollon olevan kiinteistönomistajan vastuulla.

Yritystoiminnan hallinnollinen puoli järjestetään osittain ulkoistettuna. Kirjanpito ja palkanlaskenta vaativat erityisosaamista, joten ne annetaan tilitoimiston hoidettavaksi. Mahdollisesti myös perintäasiat annetaan alan ammattilaisten hoidettavaksi. Sen sijaan laskutus ja laskujen maksu hoidetaan itse.

Pesutoiminnan tuotannontehokkuutta seurataan laskemalla teoreettinen pesuainemenekki kutakin pesutyyppiä kohden, jolloin esimerkiksi viikoittainen pesuaineen kulutus saadaan suhteutettua myytyihin pesuihin. Näin huomataan helposti, mikäli pesuainetta kuluu laskettua enemmän. Pesuun käytettävää aikaa ei seurata minuutin tarkkuudella, sillä tavoitteena on tehdä ennemminkin laatua kuin määrää. Joka pesutyyppille on kuitenkin määritelty karkeat ohjeajat, joihin työntekijä normaalitapauksissa ehtii helposti. Poikkeuksia saattavat aiheuttaa erityisen likaiset tai suurikokoiset autot.

## **6.7 Henkilöstösuunnitelma**

Ensi alkuun on suunniteltu palkattavaksi kaksi henkilöä, joista ainakin toinen täyspäiväisesti, ja toinen osa-aikaiseksi. Tarkka henkilöstön suunnittelu voidaan kuitenkin tehdä vasta, kun on tiedossa, kuinka monena päivänä viikossa yritys on avoinna, sekä montako tuntia päivässä. Nämä riippuvat tietysti kauppakeskuksen aukioloajoista, ja on miltei varmaa, että kauppakeskus on auki viikon jokaisena päivänä. Suunniteltu pesutoiminta on kuitenkin verrattain pienimuotoista, joten aukiolo viikon jokaisena päivänä tuo haasteita henkilöstösuunnitteluun.

Palkattavat työntekijät suunnitellaan haettavaksi työhallinnon palveluiden kautta. Henkilöiden tulee olla fyysisesti terveitä, sillä auton kattoa, konepeltiä ja tuulilasia pestessä joutuu kurottelemaan. Vastaavasti vanteita, puskureita ja korin alaosia pestessä on kyykisteltävä. Varsinaista koulutusta henkilöiltä ei vaadita, ja kirjoittaja on suunnitellut kouluttavansa henkilöt itse. Pesun tavoitteena on paitsi saada autosta puhdas, mutta myös pestä auto hellävaraisesti pesuainemäärä välttäen, mikä on osaltaan tekijä, josta kirjoittaja haluaa saada yrityksensä tunnetuksi. Sen vuoksi ei ole aivan sama, miten auto pestään.

On oletettavaa, että työkseen autojen peseminen ei ole monenkaan unelma-ammatti. Työvoiman vaihtuvuus saattaa olla siis suurta, samoin työntekijän voi olla hankala motivoitua työhönsä. Työssä viihtymiseen pyritäänkin siis vaikuttamaan huolehtimalla työntekijöiden asianmukaisesta varustamisesta. Koska työssä käytetään painepesureita paljon, on kuulonsuojauksesta huolehtiminen

tärkeää. Pesupaikan sijainti parkkihallissa tuo myös omat äänensä, joten aktiiviset radiokuulosuojaimet voisivat olla parempi vaihtoehto perinteisten korvatulppien tai kupusuojaimien sijaan. Radiokuulosuojaimet kylläkin ovat suhteellisen arvokkaita, mutta silti harkitsemisen arvoinen varuste. Vaatetuksena työntekijöille on suunniteltu kumisaappaita tai vastaavia vedenpitäviä kenkiä, vedenpitäviä housuja sekä takkia. Kesäaikaan työtä voi varmasti tehdä myös t-paidassa.

Henkilökunnan motivoiminen ja palkitseminen on työn viihtyvyydsarvot huomioiden tärkeää. Mahdollisesti säännölliset ruokaliput kauppakeskuksen ravintolaan voisivat olla yksi vaihtoehto. Luonnollisesti, mikäli työntekijöillä on oma auto, saavat he halutessaan pestä sen ennen tai jälkeen työvuoron. Myös joustavaa työvuorosuunnittelua pyritään hyödyntämään.

Henkilöstön osaamisesta huolehditaan säännöllisellä kouluttamisella. Jos markkinoille tulee uusia pesuaineita, otetaan niitä kokeiluun ja käyttöön, mikäli ne arvioidaan laadukkaiksi ja taloudellisiksi.

## **6.9 Taloudelliset laskelmat**

Taloudelliset laskelmat tehtiin YT4 Taloussuunnitelma Liten avulla, joka on tässä työssä liiketoimintasuunnitelman liitteenä. Kuten jo tämän luvun johdannossa todettiin, on laskelmat tehty tarkoituksellisesti tuotto-odotusten suhteen pessimistisesti ja laskelmat ovat kokonaisuudessaan suuntaa antavia.

Yritystoiminnan alkupääoman tarpeeksi arvioitiin noin 22 000 euroa, josta pankkilainan tarpeeksi laskettiin noin 15 000 euroa. Kalustoinvestointien hinnat ovat jälleenmyyjien ilmoittamia listahintoja, joten painepesureista tarjoukset pyytämällä saattaa rahantarve pudota useilla sadoilla euroilla. Sama koskee esimerkiksi pesuaineita.

### **6.9.1 Toimintakustannukset**

Toimintakustannukset laskettiin työntekijöiden osalta siten, että yrityksessä on kaksi täyspäiväistä työntekijää, jotka tekevät 162 tuntia töitä kuukaudessa ja saavat palkkaa 9 euroa tunnilta. Tämä on siis kiinteä kulu. Jos työntekijät olisi mahdollista palkata suoriteperustaisesti, olisivat palkkakustannukset varmasti huomattavasti alhaisemmat, sillä kirjoittaja on epäileväinen sen suhteen, onko

työntekijöille tasaisesti töitä läpi työpäivän. Yrittäjän YEL-maksun vuosipalkaksi arvioitiin 25 000 euroa.

Koska yritystoiminta perustuu vuokralla olemiseen, arvioitiin kuukausivuokraksi 700 euroa (alv 0 %) sisältäen käytettävän veden ja sähkön laskelman tekemisen helpottamiseksi. Muita kiinteitä toimintakustannuksia ovat vakuutukset, kassapäätteen vuokra, puhelin- ja tiedonsiirtokulut sekä myös tilitoimiston kulut. Muuttuvia kustannuksia ovat puolestaan pesuainekulut, sillä luonnollisesti mitä enemmän autoja pestään, sitä enemmän pesuainetta kuluu. Pesuainekulut arvioitiin myyntiennusteen pohjalta.

### **6.9.2 Myyntiennuste**

Myyntiennuste laadittiin hieman pessimistisen odotusarvon mukaan. Shampoo-pesu suunniteltiin eniten liikevaihtoa tuovaksi palveluksi. Arvonlisäverolliseksi myyntihinnaksi pesulle asetettiin 18 euroa, ja niitä arvioitiin myytävän 8 kappaletta päivässä. Toiseksi suurin liikevaihto-odotus on vaahtopesulla (eräänlainen pikapesu), jota 8 euron hintaan myytäisiin 13 kappaletta päivässä. Pesu, jolla yritys pyrkii erottautumaan massasta laadullaan, on nimeltään Delux-vahapesu, jota myytäisiin 28 euron hintaan päivässä keskimäärin neljä kappaletta.

Shampoo pesun ensimmäisen vuoden arvonlisäveroton liikevaihto olisi laskelman mukaan noin 35 000 euroa, vaahtopesu toisi 25 000 euroa ja Delux-vahapesu 27 000 euroa.

Työn lopussa on liitteenä pesuvalikoima, jossa on tarkemmin kerrottu eri pesuvaihtoehtojen sisällöistä ja niihin tarvittavasta ajasta.

### **6.9.3 Toiminnan kannattavuus**

Laskelmassa yritys on auki 300 päivää vuodessa ja keskimäärin 10 tuntia päivässä. Arvonlisäverottomaksi liikevaihdoksi laskelma antoi ensimmäiselle vuodelle noin 87 000 euroa, jolla hädin tuskin katetaan toimintakustannukset. Yrittäjälle jäisi koko vuoden ajalta käteen alle tuhat euroa, ja kolmantenakin vuonna hieman yli 7 000. Näiden lukujen valossa toiminta ei riskiin nähden ole kannattavaa, mutta on edelleen hyvä muistaa, että kulut on arvioitu korkeiksi ja tuotot mataliksi. Tarkempi ja vielä realistisempi laskelma olisi siis joka tapauksessa

tehtävä, mutta tällaisella kevennetylläkin laskelmalla saadaan mahdollisten tulojen suuruusluokka selville. Voidaan siis sanoa, että pesutoiminnalla on mahdollista saada itselleen toimeentulo, mutta rikastuminen on epätodennäköistä.

### **6.10 Riskien arviointi**

Riskien arvioinnissa kartoitettiin omaisuusriskejä, henkilöriskejä, tuotevastuuriskejä sekä muita toiminnan aiheuttamia riskejä. Lisäksi tehtiin yksinkertainen SWOT-analyysi, joka liitettiin liiketoimintasuunnitelmaan.

Omaisuusriskejä ei ole onneksi kovinkaan paljon, sillä toiminta on suhteellisen pienimuotoista ja yksinkertaista. Riskejä on kuitenkin olemassa, ja suurimmaksi riskiksi kirjoittaja arvioi painepesureiden rikkoutumisen tai varastamisen. Jos pesuri rikkoutuu, ei esipesussa oleellista vaahdotinta voi käyttää lainkaan. Muutoin auton peseminen hidastuu, sillä huuhtelu on tehtävä vesiletkulla. Pesurin korjaaminen taas aiheuttaa kuluja, ja pahimmillaan varaosia joudutaan odottamaan pitkäänkin. Varkautapauksissa seuraukset ovat puolestaan itsestään selvät.

Pesurien rikkoutumisen aiheuttamat kulut voidaan pyrkiä minimoimaan selvittämällä etukäteen paikkakunnalla kyseistä pesurimallia huoltavat yritykset ja mahdollisesti hankkimalla yleisimpiä varaosia, kuten tiivisteitä varastoon, jolloin korjauksen voi parhaimmillaan suorittaa heti. Varkautapaukset estetään lukollisilla säilytystiloilla, tosin kiinteäasenteisten pesurien tapauksessa koko parkkihallin tulisi olla lukittu aukioloaikojen ulkopuolella.

Toisentyyppisen omaisuusriskin arvioitiin kohdistuvan mainoskyltteihin ilkeilyltä. Tuhritut kyltit antavat yrityksestä vähintäänkin huonon kuvan, mutta tällaiselta sotkemiselta on hankala suojautua.

Henkilöriskit kohdistuvat paitsi yrittäjään itseensä mutta myös työntekijöihin. Yrittäjä saattaa sairastua, jolloin työntekijöiden työrasitus kasvaa ja he joutuvat mahdollisesti tekemään ylitöitäkin. Sairastumista vastaan ei käytännössä pysty suojautumaan, joten riski on vain kannettava. Työntekijäkin voi sairastua, jolloin muiden työrasitus kasvaa. Toinen työntekijän muodostama riski syntyy, jos tämä esimerkiksi varastaa yrityksen kassan tai työvälineitä. Kassan varastamis-

ta voidaan suojautua hyväksymällä vain luottokortti maksuvälineeksi, tosin jotkut asiakkaat voivat vaatia saada maksaa käteisellä, joten tämä voidaan kokea epämiellyttävänä.

Tuotevastuuriskit rajoittuvat käytännössä pesutapahtumaan ja auton siirtämiseen pois pesupaikalta parkkihallissa. Autossa saattaa olla ikkuna raollaan, jolloin sisälle menee vettä ja verhoilu kastuu. Samaten vuotava tiiviste voi aiheuttaa sisätilojen kastumisen. Auto on myös mahdollista kolhia sitä siirrettäessä. Kaikki edellä mainitut voivat johtaa korvausvaateeseen, jota vastaan voi suojautua vakuutuksella.

On myös mahdollista, että asiakas ei ole tyytyväinen pesutulokseen. Tällöin työ joudutaan tekemään uudelleen, jolloin kannattavuus heikkenee. Toisaalta jos asiakas saadaan tyytyväiseksi ”korjaavalla pesulla”, se kannattaa ehdottomasti tehdä yrityksen maineen säilyttämiseksi.

Muitakin riskejä pystyttiin nimeämään. Yksi realistinen riski on kaivon tukkeutuminen, jolloin vesi jää seisomaan pesupaikalle. Tällöin autoja ei voida pestä eikä tuloja kerry. Erotinkaivo on siis puhdistettava säännöllisesti, ja ennen toiminnan aloittamista on sovittava, kenen vastuulle kaivon tyhjentäminen ja huolto kuuluu. Luonnollisesti aikaa myöden markkinoille tulee kilpailija. Tällöin on vaara menettää asiakkaita ja joudutaan kilpailemaan hinnalla, jolloin kannattavuus heikkenee. Muita riskejä ovat yleinen lama ja kauppakeskuksen sulkeminen. Tällöin toiminta joudutaan joko lopettamaan kokonaan tai etsimään toinen toimipaikka.

## **7 Yhteenveto ja pohdinta**

Tässä opinnäytetyössä käsiteltiin yritystä perustettaessa huomioon otettavia seikkoja sekä laadittiin alustava liiketoimintasuunnitelma autopesulan perustamista ajatellen lappeenrantalaisen kauppakeskuksen yhteyteen. Aihe on ajankohtainen, sillä Lappeenrannassa on vireillä kaksi merkittävää kauppakeskushanketta ja liiketoimintasuunnitelman mukaista palvelua ei kaupungissa toistaiseksi tarjoa yksikään yritys. Oli siis aiheellista tutkia, olisiko kauppakeskuksen yhteydessä toimivalla autopesulalla mahdollisuus menestyä. Laskelmat tehtiin

ajatuksena yrityksen sijoittuminen IsoKristiinan kauppakeskukseen laajennuksen valmistuttua, sillä kyseisen kauppakeskuksen palvelutarjonta laajenee ja monipuolistuu merkittävästi.

Liiketoimintasuunnitelman taloudellisten laskelmien osalta voidaan todeta, että suunnitellun kaltaisen yrityksen alkuinvestoinniksi riittää noin 20 000 euroa, jotta toiminta saadaan alkuun. Laskelmat tehtiin niin sanotusti varman päälle, eli kustannukset arvioitiin korkeammiksi, kuin ne mahdollisesti tulisivat olemaan ja tuotot taas hieman alakanttiin. Näin haluttiin välttää illuusiolta, jonka mukaan kyseinen liiketoimintamalli olisi erittäin kannattava suhteessa pääomapanokseen heti alusta lähtien. Tehdyt laskelmat osoittivat, että toiminta olisi mahdollista saada kannattavaksi, mutta se voi yhtä hyvin myös olla tappiollista. Työssä käytetty talouslaskelma ei sellaisenaan olekaan riittävä tehtäessä päätös yritystoiminnan aloittamisesta, vaan sen on ennemminkin tarkoitus antaa suuruusluokka odotettavissa olevalle kannattavuudelle.

Koska tulos oli juuri ja juuri plussan puolella, olisi tehtävä kattavampi ja yksityiskohtaisempi talouslaskelma ja pyrittävä laskelmoimaan kustannukset ja tuotot realistisemmin. Kuitenkin tehdyn laskelman osalta voidaan todeta, että autopesulayrittäjänä on mahdollista saada vähintään välttävä toimeentulo, mutta varsinainen rikastuminen on epätodennäköistä.

Tarkempien ja realistisempien tulosten saamiseksi olisi perehdyttävä muualla Suomessa – käytännössä pääkaupunkiseudulla – liiketoimintasuunnitelmassa esitellyn konseptin mukaan toimivien yritysten toimintaan ja pyrittävä selvittämään niiden kulurakennetta ja päivittäisiä asiakasmääriä. Toki on huomioitava, että pääkaupunkiseudulla on asiakaspotentiaaliakin enemmän kuin Lappeenrannassa, mutta tämä on vain suhteutettava omiin laskelmiin.

Aiheen tiimoilta mahdollista jatkotutkimusta voisi tehdä laajentamalla yrityksen palvelutarjontaa päällipesuista myös autojen vahaukseen, sisäputseihin ja mahdollisesti jopa maalipinnan kiillotukseen (”myllytykseen”). Tällöin vaatimus toimitiloja ja työvälaineistöä kohtaan nousisi huomattavasti monipuolisemmaksi, mutta tulevan IsoKristiinan kaltaisen ”täyden palvelun kauppakeskuksen” yhteyteen vastaavanlainen toiminta voisi sopiaikin.



## **Kuviot**

Kuvio 1. Yrityksen riskiympyrä, s. 15

Kuvio 2. Yrityksen riskien hallinnan kokonaisuus, s. 13

## Lähteet

Juvonen, M., Korhonen, H., Ojala, V., Salonen, T. & Vuori, H., 2005. Yrityksen riskienhallinta. Helsinki: Yliopistopaino.

Järvenoja, M. 2012. Yritysmuotokilpailu - henkilöyhtiö vs. osakeyhtiö. Tilisano-  
mat 2012 (1), 26 - 29.

Kinkki, S. & Isokangas, J., 2006. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY.

Lainema, M., 2011. Enkeleitä, onko heitä?. Tallinna: Tallinna Raamatutrükikoja.

Laki elinkeinotulon verottamisesta 360/1968.

Leppiniemi, J. 2009., Rahoitus. Helsinki: WSOY.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008., Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Ota-  
va.

Raatikainen, L. 2011., Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.

Patentti- ja rekisterihallitus 2013. Yksityinen elinkeinonharjoittaja.  
<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh.html>. Luettu 7.3.2013.

Perustamisopas 2013.

[http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas\\_2013\\_web.pdf](http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2013_web.pdf). Luettu 10.3.2013.

Suomen Yrittäjät, 2013a. Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotus.

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/elinkeinoharjoittajanverotus/>.  
Luettu 2.3.2013.

Suomen Yrittäjät, 2013b. Henkilöyhtiöiden verotus. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/henkiloyhtioidenverotus/>. Luettu 2.3.2013.

Suomen Yrittäjät, 2013c. Osakeyhtiön verotus. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/osakeyhtionverotus/>. Luettu 2.3.2013.

Suomen Yrittäjät, 2013d. Osuuskunnan verotus. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/osuuskunnanverotus/>. Luettu 2.3.2013.

TE-keskus, 2013. Yrityksen kehittämisavustus. <http://www.te-keskus.fi/Public/?nodeid=11552&area=7642&lang=1>. Luettu 27.2.2013.

Tekes, 2013, Tutkimus- ja kehitystoiminnan rahoitus.

[http://www.tekes.fi/fi/community/Tutkimus-  
\\_ja\\_kehitystoiminnan\\_rahoytus/1033/Tutkimus-  
\\_ja\\_kehitystoiminnan\\_rahoytus/2320](http://www.tekes.fi/fi/community/Tutkimus-ja_kehitystoiminnan_rahoytus/1033/Tutkimus-ja_kehitystoiminnan_rahoytus/2320). Luettu 27.2.2013.

Työ- ja elinkeinotoimisto, 2013. Starttiraha - aloittavan yrittäjän tuki.

[http://www.mol.fi/mol/fi/04\\_yrittaminen/05\\_starttiraha/index.jsp](http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp). Luettu 27.2.2013.

Verohallinto, 2013a. Arvonlisäverotus. [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Liikkeen\\_ja\\_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Arvonlisaverotus). Luettu 3.3.2013.

Verohallinto, 2013b. 2013 - Kausiveroilmoituksen lyhyt täyttöopas -pdf-tiedosto. <https://www.vero.fi/download/noname/%7B4B7A0EE8-3E8E-4F3E-AD5D-0CE0DB4A6850%7D/8093>. Luettu 3.3.2013.

Verohallinto, 2013c. Verotili. [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio\\_ja\\_osuuskunta/Verotili](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Verotili). Luettu 3.3.2013.

YLE Etelä-karjala, 2013. [http://yle.fi/uutiset/citycon\\_aloittaa\\_isokristiinan\\_laajennuksen/6516958](http://yle.fi/uutiset/citycon_aloittaa_isokristiinan_laajennuksen/6516958). Luettu 15.4.2013.

Yritystulkki, 2013. YT1 Yritystoiminnan suunnitteluopas. [http://www.yritystulkki.fi/files/yt1\\_suunnitteluopas\\_wirma.pdf](http://www.yritystulkki.fi/files/yt1_suunnitteluopas_wirma.pdf). Luettu 20.2.2013.

Öljyalan keskusliitto 2011. Ajoneuvojen pesutoiminta huoltoasemilla ja muissa vastaavissa kohteissa. [http://www.oil.fi/sites/default/files/sivut/sisaltosivu/liitetiedostot/ajoneuvojen\\_pesutoiminta\\_jakeluasemilla\\_ja\\_muissa\\_vastaavissa\\_kohteissa\\_julkaisu\\_liitteineen.pdf](http://www.oil.fi/sites/default/files/sivut/sisaltosivu/liitetiedostot/ajoneuvojen_pesutoiminta_jakeluasemilla_ja_muissa_vastaavissa_kohteissa_julkaisu_liitteineen.pdf). Luettu 9.4.2013.

8.4.2013

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**  
**LAPPEENRANNAN LOISTOPESU**  
**tmi**

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

### PERUSTIEDOT YRITYKSESTÄ

Yrityksen nimi Lappeenrannan Loistopesu	Y-tunnus	Perustamispäivä
Yrityksen katuosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Yhteyshenkilön nimi	Puhelin ja sähköpostiosoite	

Omistajien nimet	Asema yrityksessä	Omistusosuus/panos
Mikko Tinkanen	omistajayrittäjä	100 %

Liiketoimintasuunnitelman lopusta löytyvät tarkemmat henkilö- ja koulutustiedot.

### 1. **LIIKEIDEA** (Lisätietoa Oppaassa YT1 kohta 2.4)

**Suunnittelun yrityksen toimiala, tuote tai palvelu. Mitä myyn?**

Autopesula kauppakeskuksen parkkihallissa; myydään korkeatasoista henkilöautojen käsinpesupalvelua yksityisasiakkaille.

**Suunnittelun yrityksen asiakkaat ja markkina-alue. Kenelle myydään?**

Autoistaan huolta pitävät ihmiset ja uudehkojen autojen omistajat. Lappeenrantaan henkilöautolla tulevat venäläisturistit.

**Miten ja kuka tuotteet tai palvelut myy? Jos myyt tuotteet itse paljonko arvioit siihen käytettävän aikaa?**

Tuotan ja myyn palvelun kokonaisuudessaan itse. Riippuen asiakkaan valitsemasta pesusta, aikaa kuluu 15-50 minuuttia.

**Mainitse kolme kilpailijaa tai kilpailevaa tuotetta/palvelua. Miten tuotteesi/palvelusi eroaa kilpailijoista?**

- Lappeenrannan Pesuparkki Prisman vieressä (harjakone).
- Citymarketin autopesu (harjakone)
- Muutamia automeikkausyriä, jotka tarjoavat myös käsinpesupalvelua.

Omassa konseptissani asiakas voi lähteä ostoksille sillä aikaa kun auto on pestävänä. Kilpailijoillani asioidessaan asiakkaan on odotettava autonsa luona.

**Selosta toimintatapasi. Miten se poikkeaa kilpailijoista?**

Asiakas jättää autonsa pestäväksi siksi aikaa, kun hän itse menee asioimaan kauppakeskukseen. Tullessaan ostoksilta auto on pesty ja puhdas ja asiakas voi lähteä suoraan kotiin. Harjapesukoneissa asiakkaan on odotettava autossa pesun ajan, joten oma konseptini tarjoaa ajan säästöä ja vaivattomuutta asiakkaalle.

Korostan palvelun markkinoinnissa käytössä olevien pesuvälineiden, -aineiden ja -menetelmien korkeaa laatua, jollaista muut eivät kaupungissa tarjoa.

**Arvioi em. kilpailijoiden perusteella omat ylivoimatekijäsi. Mitkä ovat ne tuotteesi/palvelusi ominaisuudet, jotka antavat sinulle menestymisen mahdollisuudet.**

Ominaisuus / ylivoimatekijä	Hyöty asiakkaalle
Auto on pestävänä sillä aikaa kun asiakas on ostoksilla.	Aikaa säästyy.
Hankalat paikat, kuten ovien kahvat ja takakontin alue saadaan pestyä paremmin käsin kuin koneessa.	Auto on varmasti puhdas.

Ominaisuus / ylivoimatekijä	Hyöty asiakkaalle
Sijainti kauppakeskuksen parkkihallissa.	Palvelun ostaminen sujuu pysäköinnin yhteydessä.
Hellävarainen pesu, erinomainen lopputulos (puhdas auto).	Ei pelkoa lentelevistä radioantenneista ja muista harjakoneiden ongelmista

## 2. PÄÄTAVOITTEET (YT1, 2.3)

### 2.1 Millainen on yrityksesi 5 vuoden päästä? Millainen markkina-asema sillä on ja mikä on liikevaihdon suuruus? Paljonko sinulla on työvoimaa?

Vastaavaa konseptia tarjoavista yrityksistä en välttämättä ole ainoa, mutta kuitenkin tunnetuin, sillä olen ensimmäinen joka tarjoaa kyseistä palvelua. Yritykseni tunnetaan laadukkaasta työnjäljestä. Vakituksia työntekijöitä on kaksi ja yksi tai kaksi osa-aikaista riippuen toiminnan laajuudesta (pesupaikkojen lkm & aukioloajat). Arvonlisäveroton liikevaihto vähintään 1,5-kertainen ensimmäiseen vuoteen nähden.

### 3. MARKKINOINTI- JA MYYNTISUUNNITELMA (YT1, 2.5)

#### Jos tarvitset avajaismainontaa, miten aiot sen toteuttaa?

Ehdotan paikallislehdille jutuntekoa autonpesemisestä, ja pyrin saattamaan ihmisten tietoon harjakoneiden ongelmallisuudet. Ostan myös ilmaisjakelulehdistä mainostilaa ensimmäisten viikkojen aikana, jotta saan yritystäni tunnetuksi.

#### Mitä seuraavista markkinointivälineistä ja -toimenpiteistä aiot toteuttaa ja milloin?

- Käyntikortit vuonna  Logo eli liikemerkki vuonna 2014
- Oma domaintunnus sähköpostiosoitteeseen v. 2014  web – sivut vuonna
- Liikemerkillä ja henkilön nimellä varustetut työasut vuonna
- Auton ja/tai näyteikkunoiden teippaus yrityksen mainoksin vuonna
- Mainoslippujen/banderollien/valomainoksen hankkiminen vuonna 2014
- Yrityksen logolla painetut kirjekuoret vuonna  Esite vuonna 2014
- Yrityksen logolla painetut kirjepaperit vuonna  Valomainos vuonna

**Muita markkinointitoimia?** Yhteistyö kauppakeskuksen ja muiden kauppakeskuksen yritysten kanssa. Yritykselle oma profiili Facebookiin

#### Selvitä seuraavassa asiakaskuntaasi

	Tärkein asiakas tai asiakasryhmä	Toiseksi tärkein	Muut asiakkaat	Arvioitu liikevaihto yhteensä/ 1. vuosi
Tärkein tuote/palvelu, mikä? Shampoopesu	Autonhoidosta kiinnostuneet	Uusien autojen omistajat	Venäläiset	35000€ alv 0%
2. Tärkein tuote/palvelu, mikä? Vaahtopesu/pikapesu	Venäläiset	Autonhoidosta kiinnostuneet	Uusien autojen omistajat	25000€ alv 0%
Muut tuotteet/ palvelut, mitkä? Delux-pesu	Uusien autojen omistajat	Autonhoidosta kiinnostuneet	Venäläiset	27000€ alv 0%
Arvioitu liikevaihto yhteensä/1. vuosi				87000€ alv 0%

#### 4. TUOTANNON/MYYNIN KÄYTÄNNÖN JÄRJESTELYT (YT1, 2.6)

##### Minkälaisilla tuotannon/myynnin välineillä aloitetaan ja mistä hankitaan?

Yhtä monta painepesuria ja vaahdotinta kuin on pesupaikkojakin, pesukintaita parikymmentä, pesuaineet bulk-pakkauksina, kuivausliinoja useita kymmeniä, pesuämpäreitä kymmenkunta. Hinnasta ja maksuehdoista riippuen hankinnat joko suomalaisilta jälleenmyyjiltä tai ulkomaisista verkkokaupoista.

##### Mistä saadaan tarvittavat raaka-aineet/myytävät tavarat tms.? Millaisina erinä tilataan? Tarvitaanko alihankintaa?

Vaahtopesuaine (Bilt Hamber Auto-foam) Projectech avoimesta yhtiöstä 25 litran kanistereissa. Shampoo-pesuaineet samaten, mikäli saan ostohinnan sopivaksi. Muutoin tilaan shampoot Brittiläisistä verkkokaupoista, joissa hinnat ovat huokeammat, mutta toimitusajat huomattavasti pitemmät.

##### Mistä ja minkä suuruiset toimitilat yritykselle hankitaan?

Vuokrapaikka kauppakeskuksen parkkihallista. Pesupaikat kolmelle + kassan vaatima tila. Lisäksi parkkihallista pestyille autoille omat parkkiruudut. Yksityiskohtaisemmat neuvottelut luonnollisesti kauppakeskuksen kanssa.

##### Miten tuotteet toimitetaan asiakkaalle?

Asiakas ajaa auton toimipisteen luo, jättää avaimet kassalle ja kertoo minkä pesun haluaa. Takaisin tullessaan pesu maksetaan, avaimet luovutetaan asiakkaalle ja ohjataan hänet auton luo.

##### Miten "konttorituotanto" (tarjoukset, laskutus, kirjanpito, tilaukset, laskujen maksu, perintä, palkat) hoidetaan?

Kirjanpito, palkanlaskenta ja perintä ulkoistettuna, muu hoidetaan itse. Mahdollisesti hyväksyn vain luottokortin maksuvälineeksi. Enpähän ole rosvoille houkutteleva kohde.

##### Miten seurataan tuotannon tehokkuutta, ainekuluja, hävikkiä, työmenekkiä jne.?

Lasken teoreettisen pesuainemenekin jokaista pesua kohden ja pidän kirjaa myydyistä pesuista. Näin ollen on helppo seurata pesuaineen kulutusta. Samalla tavoin voin laskea esim. vedenkulutuksen, mikäli se ei kuulu vuokraan (eli joudun maksamaan vedestä käytön mukaan).

#### 5. HENKILÖSTÖSUUNNITELMA (YT1, 2.7)

##### Millaista työvoimaa tarvitaan? Miten työvoima saadaan?

Henkilön tulee olla fyysisesti terve, sillä autoa pestessä joutuu kurottelemaan (katto, konepelti) ja kyykistelemään (puskurit, helmat, vanteet). Työntekijät varmasti löytynevät työhallinnon kautta. Varsinaista ammatillista koulutusta autonpesuun ei varmaankaan ole, joten koulutan työntekijät itse. Työntekijän tulee olla asiakaspalvelutaitoinen, sillä olen suunnitellut kassapalvelun aina vapaana olevan työntekijän hoidettavaksi.

##### Miten ylläpidät henkilökunnan työmotivaatiota? Mihin palkkaus perustuu?

Jos työntekijöillä on oma auto, saavat he luonnollisesti pestä autonsa ilmaiseksi joko ennen tai jälkeen työvuoronsa. Täytyy selvittää onko työ jonkun työehtosopimuksen alaista. Jonkunlaiset järkevät joululahjat olisi mielestäni yksi hyvä perinteinen motivointikeino. Joustavat työvuorot voisivat myös toimia motivointina.

##### Miten kehität henkilökunnan ammattitaitoa tai tarvitaanko liiketoiminnassasi erikoisvaatimuksia/pätevyyksiä?

Koulutan työntekijät pesemään auton mahdollisimman hellävaraisesti, mutta kuitenkin tehokkaasti. Yritän pitää käytettävien eri pesuaineiden määrän mahdollisimman pienenä selkeyden vuoksi, mutta jos mielestäni jokin uusi tuote sopii käytettäväksi, en epäröi ottaa sitä kokeiltavaksi. Pidän henkilökunnan ammattitaitoa yllä seuraamalla pesuaineiden ja pesumenetelmien kehitystä ja tutustuttamalla työntekijät uusiin aineisiin ja työtapoihin.

#### 6. TALOUDELLISET LASKELMAT JA RAHOITUS (YT 1, 2.9)

##### Selvitä rahoitus lyhyesti

- **Yrittäjän oma rahoitus, mistä saadaan, kuinka paljon?**  
Käyttöpääoma noin 10 000 € ja laskennallinen "oma rahoitus" noin 5 000€ omista säästöistä.
- **Muu rahoitus (pankki, Finnvera, avustukset)?**  
Pankkilaina noin 15 000 € kolmen vuoden laina-ajalla.
- **Rahoitukselle annettavat vakuudet?**  
Omavelkainen takaus.

Yrityksen laskelmat tehdään YT4 Taloussuunnitelma – ohjelmalla.  
Liitteenä.

## 7. RISKIEN ARVIOINTI (YT1, 2.10)

### 7.1 Mitä omaisuusriskejä toiminnassanne on, ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan?

Omaisuus	Vahingon muoto	Vaikutus yritystoiminnalle
Painepesurit	Rikkoutuminen	Peseminen hitaampaa, vaahdotinta ei voi käyttää lainkaan
Painepesurit	Varkaus	Sama kuin yllä
Mainoskyltit	Ilkivalta	Maine saattaa huonontua

**Miten riskit minimoidaan:** Lukolliset säilytystilat välineille, selvitettävä etukäteen laitehuoltoja tekevät yritykset ja varaosien saatavuus.

### 7.2 Mitä henkilöriskejä toiminnassanne on ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus?

Henkilön nimi ja tehtävä	Vahingon muoto	Vaikutus yritystoiminnalle
Yrittäjä itse	Sairastuminen	Laskujen maksu saattaa hidastua.
Yrittäjä itse	Sairastuminen	Kannattavuus heikkenee, kun en itse pääse töihin
Työntekijät	Sairastuminen	Muiden työrasitus lisääntyy
Työntekijät	Ei tule töihin	Muiden työrasitus lisääntyy
Työntekijät	Varastaa kassan / muuta omaisuutta	Taloudelliset menetykset ja pesutoiminnan vaikeutuminen

**Miten riskit minimoidaan:** Sairastumista vastaan on vaikea suojautua, mutta työntekijöiden varkauksia voidaan vähentää työvuorosuunnittelulla; aina vähintään kaksi työntekijää samaan aikaan töissä.

### 7.3 Mitä tuotevastuuriskejä toiminnassanne on, ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus?

Tuotevastuu ja siitä aiheutuva riski	Vaikutus yritystoimintaan
Vahinko asiakkaan autolle esim. avonaisen ikkunan tai vuotavan tiivisteen takia. Kolhitaan asiakkaan autoa sitä siirrettäessä.	Korvausvaade, taloudelliset menetykset
Asiakas ei ole tyytyväinen pesutulokseen ja vaatii työtä tehtäväksi uudelleen	Kannattavuus heikkenee, puskaradiolla kerrotaan huonosta työnjäljestä.

**Miten riskit minimoidaan:** Varmistetaan ennen pesun aloittamista että ikkunat ja ovet ovat kiinni. Tehdään työ huolella. Otetaan vastuuvakuutus.

### 7.4 Mitä muita riskejä toiminnassanne on, ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan?

Kuvaus riskitapahtumasta	Vaikutus yritystoimintaan
Kaivo ja viemäri tukossa	Vesi seisoo pesupaikalla, ei voi pestä
Kilpailija	Asiakkaiden siirtyminen kilpailijalle, joudutaan kilpailemaan hinnalla
Lama	Asiakkaat eivät enää osta palvelua, ei tuloja.
Kauppakeskus suljetaan	Oma toiminta siirrettävä muualle tai lopetettava kokonaan.

**Miten riskit minimoidaan:** Tyhjennetään erotinkaivo säännöllisesti.  
SWOT-analyysi liitteenä.



## 8. YRITTÄJIEN HENKILÖKUVAUKSET JA TAVOITTEET YRITTÄJINÄ

### YRITTÄJÄ 1

Yrittäjän nimi <b>Mikko Tinkanen</b>	Henkilötunnus	Osuus yrityksestä ja/tai rahapanos 100 %, 15 000 €
Yrittäjän katuosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

### Koulutus ja kurssit(viimeisin ensin)

Oppilaitos	Koulutusaika	Oppiarvo, kurssin aihe tms
Saimaan AMK	08/2009-06/2013	Liiketalous, tradenomi

### Työkokemus (viimeisin ensin)

Työnantajan nimi	Työssäoloaika	Tehtävä
Kuljetus Joni Koppo Oy	1v 4kk	Kuorma-autonkuljettaja

### Arvioi koulutuksesi ja ammattitaitosi riittävyttä yritystoimintaa ajatellen. Millä osa-alueilla tarvitset kehittymistä ja miten aiot sen hankkia?

Olen saanut ammattikorkeakoulussa hyvät pohjatiedot liiketalouden perusteista. Markkinoinnillinen osaamiseni on mielestäni kuitenkin vielä heikohkoa, joten markkinoinnin ja myynnin perustietoja tulee vahvistaa. Aiheesta on paljon hyvää kirjallisuutta, joten osaamisen kartuttaminen ei ole mahdoton tehtävä.

### Mikä saa sinut ryhtymään yrittäjäksi juuri nyt? Mitkä ovat henkilökohtaiset ominaisuutesi, joiden avulla uskot menestyväsi yrittäjänä?

Yrittäjyys on aina kiinnostanut enemmän tai vähemmän. Koska Lappeenrannassa ei toistaiseksi kukaan tarjoa liiketoimintasuunnitelmani mukaista palvelua, on mielestäni nyt hyvä markkinarako olemassa. Uskon pärjääväni, koska minulla on hyvät perustiedot yritystoiminnan perusasioista ja olen myös kiinnostunut autonhoidosta.

### YRITTÄJÄ 2

Yrittäjän nimi	Henkilötunnus	Osuus yrityksestä ja/tai rahapanos
Yrittäjän katuosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

### Koulutus ja kurssit(viimeisin ensin)

Oppilaitos	Koulutusaika	Oppiarvo, kurssin aihe tms

### Työkokemus (viimeisin ensin)

Työnantajan nimi	Työssäoloaika	Tehtävä



Y4 TALOUSSUUNNITELMA LITE



Palvelun tarjoaja: Yritys Lappeenranta Oy

Yrityksen nimi: Lappeenrantaan Loistopesu tmi  
Laitaja: Mikko Tinkanen  
Pvm: 8.4.2013

RAHAN KÄYTTÖ JA RAHAN LÄHTEET

RAHOITUSTARVE sis. arvonnaisveron	EUROA		RAHOITUS		EUROA	
1. TOIMINTILAT yhteensä	Tuiki-%	6. PITKÄAIKAISET LAINAT	Mistä	Korko-%	Yhteensä	Pääoma
- Maa-alueet		Finnyvera				
- Verottomat kiinteistöt		Pankki	6,0 %		3	14 500
- Kiinteistöjen ostorakentaminen						
<b>2. KONEET JA KALUSTO yhteensä</b>	<b>Tuiki-%</b>	<b>7 885</b>				
paineessurit 3 kpl, lamelit 3 kpl	6,750					
pesuainat 2*AF 25i CW&G 3,78l	260	7. Leasingrahoitus				
kinnat (10), amparit (10), scratch shieit	555	8. Osamaksurati.				
sekalaiset pikkutarvikkeet	300	9. YRITYSTUET				
- liikeloimintatuopan tavaraavarasto		-ELY-keskuksen investointiluet				
- alkuvarasto						
- verottomat koneet ja kalusto						
<b>3. MARKKINOINTI-INVESTOINNIT, millialia</b>	<b>4 000</b>	<b>10. ARVONLISÄVERON PALAUTUS</b>			<b>2 296</b>	
lehtimainonta	2 000	11. OMA RAHOITUS yhteensä			6 000	
valomainokset, standit ym.	2 000	- omistajien pääomasiirtokukset			5 000	
		- Finnveran osakassilnat				
<b>4. KEHITTÄMISINVESTOINNIT</b>	<b>10 000</b>					
<b>5. MUU KÄYTTÖPÄÄOMA</b>	<b>21 885</b>	<b>Yhteensä</b>			<b>21 796</b>	
		<b>Yhteensä</b>			<b>2 296</b>	

Rahan käyttö - Rahan lähteet, erous

TOIMINTAKUSTANNUKSET (kaikki hinnat ALV 0 %)

	1. VUOSI 2013	2. VUOSI 2014	3. VUOSI 2015
12 Yrityksen ottamien lainojen lyhenmys ja korko	6 558	5 268	4 978
- josta koron osuus	725	435	145
- lainojen pääoma kauden lopussa	9 697	4 833	
13 Osamaksurahoituksen vuosikustannukset	36 450	37 544	38 670
14 T.YEL-vyöntekijöiden ja T.YEL-yritysläiden rahoitukset	2 916	3 003	3 094
- Rahoitukset kuukaudessa	12,5	12,5	12,5
- palikemaksumakaudet	12,5	12,5	12,5
15 Palikkojen sivukulut	36 %	36 %	36 %
16 Yritysläeläkemaksu, vapaaehtoiset eläkemaksut	5 625	5 625	5 625
- YEL-maksun vuosipalkka, joka eläkemaksun perusteena	29 000	29 000	29 000
- Käytettävä YEL-maksuprosentti laskennassa	22,50 %	22,50 %	22,50 %
- vapaaehtoiset eläkemaksut	541	541	541
17 Muut henkilösidvkkulut	541	541	541
- YEL-yritysläiden tapaaminen- ja henkilösuksustamukset	541	541	541
- YEL-yritysläiden yhteyshyyskasnamsukset			
- muut T.YEL-henkilöiden henkilövuoksumaksut			
18 Muut henkilösidvkkulut	1 900	1 957	2 016
- työväestö- ja suojaläinat	500	515	530
- työväestö- ja suojaläinat	1 000	1 030	1 061
- muut vapaaehtoiset henkilösidvkkulut (henkilöiden nuokailu, kouutus, yritys-, lahjat yms.)	400	412	424
19 Toimintatukustamukset	8 600	8 858	9 124
- vuokra ja vaskitukset	8 400	8 652	8 912
- sähkön, lämmön ja veden kuitustamukset	200	208	212
20 Leasingrahoituksen vuosikulut, kun läänndrsarvo on 30 %			
21 Työkone- ja työjoneuvokulut, ilikekäyttö			
- polttoainekulut			
- huollot ja korjaukset			
- vuokruus, katasutus, käyttömakset, siirromakset, muut kuitut	1 000	1 030	1 061
22 Aik-laitteet ja -ohjelmakulut	1 000	1 030	1 061
- laite- ja ohjelmavaroit, ohjelmat, palvelus- ja ylläpito	4 192	4 318	4 447
23 Muut kone- ja laitteet	200	208	212
- kone- ja kalustonhuolto ja korjaukset	3 992	4 112	4 235
24 Matkakulut (matkailu, mainontu, ruokailu matkalla, muut matkakulut)			

Muistilppanaja:

Kustannusnousu-%	2014	2015
182 työntuaria/kk	3 %	3 %
2 vyöntekijää, molempien turtipalkka 9e	3 %	3 %

Emme suostelele alennuksen huomiointia laskelmassa!

Kustannusnousu-%	2014	2015
250e/vyöntekijää kurtisaappaat, housut, takki, h-palioja, (pesulan kult)	3 %	3 %
lahjat 200e, muut 200e (kahvivilpuit esim.)	3 %	3 %
2014 2015	3 %	3 %
vuokra 700e/kk sis. veden ja sähkön	3 %	3 %
3 %	3 %	
3 %	3 %	
3 %	3 %	
3 %	3 %	
3 %	3 %	
3 %	3 %	
3 %	3 %	

Ei ajoneuvokalusua.

tietokone ja ohjelmistojen lisenssit	1000e	vaahlop. air	4500/, 24=
esim. painepesureiden korjaus ja huolto 200e		shampoo	2500/, 24=
NON-ARVOT: Vaahtopesunne 3600e, shampoo 200e, kinnat ym. 160 e		201,6129	
		161,29032	

€ alv0%

3629,0323  
201,6129  
161,29032

25	<b>Markkustamusten korvaukset</b>				
26	<b>Markkinointikulut</b>	1 000	1 030	1 061	
	- ilmoituskulut, mainosyökykulut, painotuotteet	1 000	1 030	1 061	
	- muut markkinointikulut				
27	<b>Hallintopainot</b>	2 400	2 472	2 546	
	- vuokratyövoima, laek-, perintä- ja konsultointipainot, muut hallintokulut	2 400	2 472	2 546	
28	<b>Tiedonhankinta (lehdet, kirjat, jäsenmaksut)</b>	1 540	1 586	1 634	
29	<b>Tieto- ja raahailukseen kulut</b>	600	618	637	
	- tiedonhankinta (lehdet, kirjat, jäsenmaksut)	100	103	106	
	- puhelinmaksut, datasiirrokulut	840	855	891	
	- posti- ja lähtökulut				
	- raahailukseen kulut	800	824	849	
30	<b>Vakuutusmaksut (vastuu-, keskeytys- ja oikeusturvavak., muut vakuutukset)</b>	100	103	106	
31	<b>Toimistotarvikkeet</b>	200	206	212	
32	<b>Muut kulut (kokous-, neuvottelu-, ajoneuvojen yksityiskäyttö, muut kulut)</b>				

**MYNTIENNUSTE (kaikki hinnat sis. arvonlisäveron)**

	1. VUOSI 2013	2. VUOSI 2014	3. VUOSI 2015
- Veloitushinnytyksellä sisälleen arvonlisäveron	24,0 %		
- veloitushinnytyksellä aliv 0 %			
- Veloitushinnytyksellä sisälleen arvonlisäveron		24,0 %	
- veloitushinnytyksellä aliv 0 %			
- Veloitushinnytyksellä sisälleen arvonlisäveron			24,0 %
- veloitushinnytyksellä aliv 0 %			

<b>Shampoopeesu</b>	24,0 %	<b>Liikevaihto</b>	34 839	36 960	39 211
- myyntihintakelpi sis. arvonlisävero	18,00		18,54	18,54	19,10
- myyntimäärä yksikköä	2 400,00		2 472,00	2 546,16	
- osto-/omakustannushintakelpi sis. arvonlisäveron ja häviön	0,60		0,62	0,64	
- hankintahinta ALV 0 %/kelpi sis. häviö	0,48		0,50	0,52	
- myyntikate-%	86,7 %		86,7 %	86,7 %	
- myyntikate euroa	33 672		35 722	37 898	

<b>Vaahpoesu/diokapsu</b>	24,0 %	<b>Liikevaihto</b>	25 161	26 694	28 319
- myyntihintakelpi sis. arvonlisävero	8,00		8,24	8,49	
- myyntimäärä yksikköä	3 900,00		4 017,00	4 137,51	
- osto-/omakustannushintakelpi sis. arvonlisäveron ja häviön	0,54		0,56	0,57	
- hankintahinta ALV 0 %/kelpi sis. häviö	0,44		0,45	0,46	
- myyntikate-%	93,3 %		93,3 %	93,3 %	
- myyntikate euroa	23 463		24 892	26 408	

<b>Delux-vaahpoesu</b>	24,0 %	<b>Liikevaihto</b>	27 097	28 747	30 498
- myyntihintakelpi sis. arvonlisävero	28,00		28,84	29,71	
- myyntimäärä yksikköä	1 200,00		1 236,00	1 273,08	
- osto-/omakustannushintakelpi sis. arvonlisäveron ja häviön	0,60		0,62	0,64	
- hankintahinta ALV 0 %/kelpi sis. häviö	0,49		0,50	0,52	
- myyntikate-%	97,8 %		97,8 %	97,8 %	
- myyntikate euroa	26 513		28 128	29 841	

<b>33 MYNTIENNUSTEEN MUUKAISET TUOTOT (SUORITTEET, MYNTIKATTEET)</b>	83 648	86 742	94 146
34 - josta vähennetään TOIMINTAKUSTANNUKSET	-83 028	-84 877	-86 791
35 <b>Kulukauden toimintakustannukset (x 2 = mln. Käyttöpakettoman määrä)</b>	6 919	7 073	7 233
36 <b>YRITTÄJÄLLE JÄÄVÄ TULO, KUN KAIKKI MENOT ON MAKSSETTU</b>	619	3 865	7 366

<b>37 POISTOT (25 % koneet ja kalusto, 7 % rakennukset)</b>	-1 586	-1 199	-892
<b>38 YRITTÄJÄN VEROTETTAVA TULO</b>	<b>3 867</b>	<b>7 509</b>	<b>11 297</b>

<b>39 LIKEVAIHTO</b>	87 097	92 401	98 028
40 Arvonlisäveron määrä	20 903	22 176	23 527
41 <b>KOKONAISMYNTI</b>	<b>108 000</b>	<b>114 577</b>	<b>121 555</b>

<b>AUKIOLO- / TYÖPÄIVÄT VUODESSA</b>	52	52	52
<b>AUKIOLO- / TYÖPÄIVÄT VIIKOSSA</b>	6	6	6
<b>MYNTI PÄIVÄSSÄ (TOTEUTUVA)</b>	<b>346</b>	<b>367</b>	<b>390</b>

3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		
3 %	3 %		

**Muistilippanoja:**

Hintamäärämuutos-%	2014	2015
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		
3 %		

Yritys avoinna 300 päivää vuodessa, noin 10h /päivä

8 kpl päivässä

13 kpl päivässä

4 kpl päivässä

Shampoo

0,05 litraa

0,063 €

0,054 €

vastuuvakuutus 600€  
keskeytysvakuutus 200€

## SWOT-analyysi, Lappeenrannan Loistopesu tmi

<b>STRENGTHS - VAHVUUDET</b>	<b>WEAKNESSES - HEIKKOUEDET</b>
Uusi palvelukonsepti	Tuntematon yritys
Ei heti kilpailijoita	Ei käytännön kokemusta yrittäjyydestä
<b>OPPORTUNITIES - MAHDOLLISUUDET</b>	<b>THREATS - UHAT</b>
Venäläisturistien ostovoima	Palvelu koetaan kalliiksi, ei osteta
Harjapesukoneisiin kyllästyneet ottavat palvelun omakseen	Tulee kilpailija, jolla sama palvelu ja alhaisempi hinta

**Myytävät pesupalvelut**

Vaahtopesu /"pikapesu" 8 €

- Pelkkä esipesu foam lancellalla (Bilt Hamber: Auto-foam)
- Huuhtelu
- Ei kuivausta (auton pintaan jää "traffic film")
- Aikaa kuluu noin 15 min.

Shampoopesu 18 €

- Esipesu foam lancellalla (Bilt Hamber: Auto-foam)
- Huuhtelu
- Pesu vahashampoolla (Chemical Guys: Citrus Wash & Gloss)
- Huuhtelu
- Kuivaus liinoilla
- Aikaa kuluu noin 30 min.

Delux-vahapesu 28 €

- Kuten shampoopesu, mutta lisäksi
- Ovien ja luukkujen välien pesu ja kuivaus
- Aikaa kuluu noin 45 min.