

LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN JA TOTEUTTAMINEN

Case: Parturi-kampaamo Houkutus

Tiina Hukkanen

Opinnäytetyö
Marraskuu 2011

Liiketalouden koulutusohjelma
Liiketalouden ja hallinnon ala





Tekijä(t) HUKKANEN, Tiina	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 21.11.2011
	Sivumäärä 45	Julkaisun kieli suomi
	Luottamuksellisuus Liitteet 1 ja 5 (x) 21.11.2016 saakka	Verkojulkaisulupa myönnetty (X)
Työn nimi LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN JA TOTEUTTAMINEN Case: Parturi-kampaamo Houkutus		
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) KANANEN, Marja-Liisa		
Toimeksiantaja(t)		
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyön tekijän tradenomitutkinto oli opinnäytetyötä vaille valmis, kun hän päätti vaihtaa alaa ja opiskeli parturi-kampaajaksi. Silloin häntä alkoi kiinnostaa ajatus omasta yrityksestä ja hänelle tuli tarve perehtyä yrityksen perustamiseen liittyviin asioihin.</p> <p>Opinnäytetyö on luonteeltaan toiminnallinen opinnäytetyö ja tavoitteina oli tutkia yrityksen perustamista, laatia liiketoimintasuunnitelma ja tarkastella suunnitelmien toteutumista. Opinnäytetyön tekeminen alkoi keväällä 2010, jolloin kerättiin tietoa yrityksen perustamisesta ja laadittiin liiketoimintasuunnitelma. Syksyllä 2011 tarkasteltiin kuinka suunnitelmat käytännössä toteutuivat.</p> <p>Teoreettisessa viitekehyksessä käsiteltiin yrittäjyyttä, liikeideaa ja liiketoimintasuunnitelman laatimista. Hiusala on varsin naisvaltainen ala, joten naisyrittäjyys otettiin mukaan tarkasteluun. Lisäksi käsiteltiin perustettavan yrityksen rahoitusta, vakuutuksia, verotusta, yritysmuotoja ja yrityksen perustamisessa tarvittavia lupia ja ilmoituksia.</p> <p>Yrityksen perustamista suunnittelevalla oli paljon pohdittavaa. Huolellinen suunnittelu kuitenkin kannatti ja siitä oli apua toteuttamisvaiheessa. Kaikki ei mennyt aivan suunnitelmien mukaan, mutta kun perusasiat olivat selvillä, pienet muutokset suunnitelmissa eivät aiheuttaneet suuria ongelmia.</p>		
Avainsanat (asiasanat) Yrityksen perustaminen, yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma		
Muut tiedot Liitteet 1 ja 5 ovat salaisia 21.11.2016 asti.		



Author(s) HUKKANEN, Tiina	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 21.11.2011
	Pages 45	Language Finnish
	Confidential Attachments 1 and 5 (x) Until 21.11.2016	Permission for web publication (X)
Title WRITING A BUSINESS PLAN AND ITS IMPLEMENTATION Case: Houkutus Hairdresser		
Degree Programme Business Administration		
Tutor(s) KANANEN, Marja-Liisa		
Assigned by		
Abstract <p>The author was studying to be Bachelor of Business Administration with only the thesis missing when she decided to change the subject and study hairdressing. That was when she became interested in the idea of starting her own business and needed to get some information on issues related to setting up a business.</p> <p>The thesis is a functional study, and the aim was to study setting up a business, write a business plan and take a look at how such plans work. The study itself began in spring 2010 by collecting the information on setting up a business and writing the business plan. Review on how the plans were realized was written in autumn 2011.</p> <p>The theoretical context deals with entrepreneurship, business idea and writing a business plan. The most hairdressers are women, which is why women's entrepreneurship was included in the analysis. Financing, insurance, taxation, business forms and the necessary permissions and notices were also dealt with.</p> <p>Anyone planning to start a business has a lot to think about. Careful planning was helpful when the plans were realized. Everything did not go as they were planned. Once the basics were clear, small changes in the plans did not cause major problems.</p>		
Keywords Starting a business, entrepreneurship, business plan		
Miscellaneous Attachments 1 and 5 are confidential until 21.11.2016		

Sisällysluettelo

1 JOHDANTO.....	3
2 YRITTÄJYYS SUOMESSA.....	4
2.1 Yritysten määrä ja koko.....	4
2.2 Naisyrittäjyys.....	5
2.3 Parturi-kampaamot Suomessa.....	7
3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN.....	8
3.1 Minustako yrittäjä?.....	8
3.2 Liikeidea.....	10
3.3 Liiketoimintasuunnitelma.....	11
3.4 Yritysmuodot.....	13
3.5 Rahoitus.....	16
3.6 Perustamisasiakirjat sekä elinkeinonharjoittamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset.....	20
3.7 Verotus.....	22
3.8 Vakuutukset.....	23
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA, PARTURI-KAMPAAMO HOUKUTUS.....	25
4.1 Liikeidean tiivistelmä ja SWOT.....	25
4.2 Osaaminen.....	27
4.3 Tuotteet ja palvelut.....	27
4.4 Asiakkaat.....	29
4.5 Markkinat ja kilpailijat.....	30
4.6 Oma yritykseni.....	30
4.7 Kirjanpito ja talouden suunnittelu.....	32
5 SUUNNITELMASTA KÄYTÄNTÖÖN.....	33
6 POHDINTA.....	36
LÄHTEET.....	38
LIITTEET.....	40
Liite 1. Kannattavuuslaskelma	40

Liite 2. Palveluhinnasto.....	42
Liite 3. Tuotehinnasto.....	43
Liite 4. Pohjapiirros.....	44
Liite 5. Rahoituslaskelma.....	45

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä on tarkoituksena tutkia yrityksen perustamiseen liittyviä asioita. Aihe on valikoitunut tekijän kiinnostuksen ja tarpeen pohjalta. Tekijä huomasi tradenomiopintojensa aikana alan olevan liian teoreettinen itselleen, niinpä hän päätti vaihtaa alaa ja tradenomiopinnot jäivät odottamaan, tosin vain opinnäytetyö puuttui. Hän opiskeli parturi-kampaajaksi ja valmistui keväällä 2010. Silloin alkoi myös kiinnostaa ajatus omasta yrityksestä ja tuli tarve perehtyä yrityksen perustamisen saloihin.

Tämä opinnäytetyö on luonteeltaan toiminnallinen opinnäytetyö ja tavoitteina on tutkia yrityksen perustamista, laatia liiketoimintasuunnitelma ja tarkastella suunnitelmien toteutumista. Opinnäytetyön tekeminen on aloitettu keväällä 2010, jolloin on kerätty tietoa yrityksen perustamisesta ja laadittu liiketoimintasuunnitelma. Syksyllä 2011 katsottiin hieman menneisyyteen ja tarkasteltiin kuinka suunnitelmat käytännössä toteutuivat.

Teoreettisessa viitekehyksessä käsitellään yrittäjyyttä, liikeideaa ja liiketoimintasuunnitelman tekoa rahoitus- ja kannattavuuslaskelmineen. Hiusala on varsin naisvaltainen ala, joten naisyrittäjyys on myös otettu tarkasteluun. Lisäksi käsitellään perustettavan yrityksen rahoitusta, vakuutuksia, verotusta, yritysmuotoja ja yrityksen perustamisessa tarvittavia lupia ja ilmoituksia.

Toiminnallisessa osuudessa laaditaan liiketoimintasuunnitelma ja tarkastellaan suunnitelmien toteutumista. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen lähti liikkeelle liikeideasta, mikä perustui haluun perustaa Pieksämäelle Hyvän Ilman Kampaamo-ideologian mukainen tuoksuton ja raikas kampaamo. Liiketoimintasuunnitelman pohjana käytetään www.liiketoimintasuunnitelma.com -osoitteesta löytyvää mallia.

Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien pohjana käytetään malleja, jotka esitellään tässä opinnäytetyössä Rahoitus-otsikon alla.

2 YRITTÄJYYS SUOMESSA

Suomen perustuslain 18 pykälän mukaan jokaisella on oikeus hankkia toimeentulonsa valitsemallaan työllä, ammatilla tai elinkeinolla. Joitain toimialoja on kuitenkin rajoitettu säännöksin. Tällaisia toimialoja ovat muun muassa alkoholipitoisten aineiden valmistus, maahantuonti, myynti, kuljetus ja varastointi, ravintolan, yömajan, kahvilan, vakuutusyhtiön, talletuspankin ja apteekin toiminta. (Suomen perustuslaki 11.6.1999/731; Laki elinkeinon harjoittamisen oikeudesta 27.9.1919/122.)

2.1 Yritysten määrä ja koko

Vuonna 2009 Suomessa oli tilastokeskuksen mukaan 320 682 yritystä. Näistä 94,5 prosenttia eli 302 943 oli alle kymmenen henkilön yrityksiä. 10–49 henkilöä työllistäviä yrityksiä oli 14 772, 50–249 henkilöä työllistäviä 2 357 ja yli 250 henkilöä työllistäviä yrityksiä oli 610. (Yritykset, 2009.) Vuonna 2009 154 870 yrityksen yritysmuoto oli toiminimi. Toiseksi eniten oli osakeyhtiöitä eli 125 971. Muita yritysmuotoja oli selvästi vähemmän. Kommandiittiyhtiöitä oli 21 151, avoimia yhtiöitä 7 564, osuuskuntia 1 646 ja muita oikeudellisia yritysmuotoja 9 480. (Yritykset toimialoittain ja oikeudellisen muodon mukaan, 2009.)

Yritysten määrä on noussut koko ajan vuodesta 1995 lähtien. Voimakkainta yritysten määrän kasvu oli vuosina 2005–2008. Vuoden 2008 lopussa ja vuoden 2009 aikana uusien yritysten rekisteröintien määrän kasvu on kuitenkin heikentynyt, mikä osaltaan johtuu yleisessä talouskehityksessä tapahtuneista dramaattisista muutoksista. Eniten vuonna 2009 kasvoi yksityisten toiminimien määrä. Yritysmuotona toiminimi on helppo ja joustava tapa aloittaa liiketoiminta, koska erityisiä perustamistoimia ja

toimielimiä ei tarvita. Vuodesta 2007 lähtien osakeyhtiöiden määrä on lähtenyt nousuun ja vuonna 2009 osakeyhtiöiden määrä kasvoi lähes viisi prosenttia. Osakeyhtiölain uudistus vuonna 1997 laski vähimmäispääomavaatimuksen 8 000 eurosta 2 500 euroon. Tämä on osaltaan lisännyt pienten osakeyhtiöiden perustamista. Vuonna 2007 pienten osakeyhtiöiden toimintaa helpotettiin lisää, kun ne vapautettiin tilintarkastuslain uudistuksessa pakollisesta tilintarkastusvelvollisuudesta. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 9–11.)

Vuoden 2009 lopussa Suomessa oli noin 251 000 yrittäjää pois lukien maa- ja metsätalouden harjoittajat. 65 prosenttia heistä oli yksinyrittäjiä. Yli puolet yrittäjistä on 35–45-vuotiaita. Suomessa alle 35-vuotiaiden osuus on suhteellisen pieni. Yrittäjien keski-ikä on noussut 1990-luvun alusta lähtien. 1990-luvun lopusta lähtien yrittäjien yleinen koulutustaso on noussut, mutta se on edelleen alhaisemmalla tasolla kuin palkansaajilla keskimäärin. Myönteistä kuitenkin on se, että monet uusista yrittäjistä ovat naisia ja korkeasti koulutettuja. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 122.)

2.2 Naisyrittäjyys

Naisyrittäjiä oli vuoden 2009 lopussa 83 000 eli kolmannes kaikista yrittäjistä, jos maa- ja metsätalouden harjoittajia ei oteta lukuun. Määrä on kasvanut jatkuvasti 2000-luvulla, mutta kasvu on painottunut lähes kokonaan yksinyrittäjyyteen. Naiset toimivatkin miehiä useammin yksinyrittäjinä, sillä vain joka viides naisyrittäjä toimii työnantajana. Arviolta 80 prosenttia naisten yrityksistä on yritysmuodoltaan toimimiä ja vain 20 prosenttia on yhtiömuotoisia. Naiset toimivat usein yhtiömuotoisissa yrityksissä vähemmistöosakkaina tai yrittäjäperheenjäsenenä miesten rinnalla, minkä takia naisten yrittäjäpanos jää tilastoissa osin katvealueelle. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 137.)

Naisyrittäjät ovat nuorempia kuin miesyrittäjät. Erot ovat vain kasvaneet 2000-luvulla, jolloin naisten yrittäjyys on vasta kunnolla lisääntynyt. Naisyrittäjistä lähes viidennes

on alle 35-vuotiaita. Myös ikähaitarin toisessa päässä ikäerot ovat selviä, sillä yli 55-vuotiaita naisyrittäjiä on suhteellisesti vähemmän kuin miesyrittäjiä. Kansainvälisessä vertailussa Suomen naisyrittäjät ovat kuitenkin hieman iäkkäämpiä kuin kansasisärensä EU-maissa keskimäärin. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 140.)

Kansainvälisesti tarkasteltuna naisten yrittäjyys on Suomessa korkealla tasolla, sillä naisyrittäjiä on Suomessa suhteellisesti enemmän kuin Euroopassa keskimäärin. Siitä huolimatta naisten yrittäjäaktiivisuus ja kasvuyrittäjyys on vain puolet miesyrittäjien vastaavasta. Suomessa naisten alhaisempaa yrittäjyysaktiivisuutta on selitetty naisten erilaisella käyttäytymisellä. Naisille esimerkiksi odotetuilla tuloilla ei ole sellaista merkitystä kuin miehille. Miehille ansioiden odotettu kasvu yrittäjänä palkkatyöhön verrattuna lisää yrittäjäalttiutta, kun taas naisille vaikutus voi olla jopa negatiivinen. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 137–138.)

Naisille muut kuin rahalliset motiivit ovat tärkeitä. Esimerkiksi perheellä on suurempi vaikutus naisten yrittäjyyteen kuin miehillä. Perhetekijöistä parisuhde nostaa kummankin sukupuolen osalta yrittäjyyttä. Kun puoliset elävät parisuhteessa, perheessä olevat lapset eivät vähennä naisten yrittäjyyttä. Naiset jopa pyrkivät yhdistämään perheen ja pienet lapset itsensä työllistämisen joustavaan vapauteen. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 138.)

Tutkimukset osoittavat, että naisten yrittäjyyttä ei nosteta pelkästään naisyrittäjälainoilla, verotuksella ja yrittäjän sosiaaliturvan parannuksilla. Tärkeää on vaikuttaa vallitseviin käyttäytymismalleihin sekä kasvatuksen ja koulutuksen luomaan kuvaan yrittäjästä. Yrittäjänä menestymisessä tärkeimpiä asioita ovat henkilökohtaiset sukupuolesta riippumattomat ominaisuudet. Kuitenkin naisyrittäjyyden kasvusta huolimatta moni henkilökohtaisilta ominaisuuksiltaan yrittäjäksi sopiva nainen valitsee miehiä harvemmin yrittäjän uran. (Yrittäjyyskatsaus 2010, 138–139.)

2.3 Parturi-kampaamot Suomessa

Suomessa on noin 10 000 parturi-kampaamoja, joista suurin osa on 1–2 hengen yrityksiä. Parturi-kampaajat toimivat joko toisen palveluksessa, itsenäisinä ammattiharjoittajina tai yrittäjinä. Suosittu tapa työllistää itsensä parturi-kampaajana on toimia tuolivuokralaisena tai sopimusyrittäjänä. Käytännössä näillä kahdella nimityksellä ei taida olla eroa. Ideana on se, että toiminimen omaava parturi-kampaaja vuokraa työpisteen parturi-kampaamosta. Se millä tavalla vuokran suuruus määräytyy ja mitä vuokraan kuuluu ovat erikseen sovittavia asioita. Vuokrasumma voi olla kiinteä tai tietty prosenttiosuus parturi-kampaajan verottomasta myynnistä tai yhdistelmä molempia. Joskus vuokralaisen täytyy ostaa itse omat tarvikkeensa ja aineensa, joskus kaikki (ehkä saksia lukuun ottamatta) kuuluvat vuokraan.

Parturi-kampaajia työllistävät myös kosmeettisten tuotteiden maahantuojat ja tukku- liikkeet, kaupat sekä erilaisia koulutuspalveluja tarjoavat yritykset. Parturi-kampaajia työskentelee lisäksi teattereissa, valokuvausalalla, televisiossa ja elokuva-alalla. Silloin parturi-kampaajilla on usein myös maskeeraajan tai kosmetologin koulutus. (Niemi- nen, T. 2007, 5.)

Hiusalalla ammattitaitovaatimuksia kasvattavat arvonlisäverosta johtuva kova kilpailu- tilanne, alan herkkyys suhdannevaihteluille, työvoiman vapaa liikkuvuus ja kansainvä- listyminen sekä asiakkaiden lisääntynyt tietoisuus ihon ja hiusten hoidosta. Yrittäjäyys- taidot ovat pienyrittäjävältaisellä alalla arvossaan. Parturi-kampaajan tärkein työväli- ne on hänen persoonansa, jonka käyttö edellyttää vahvaa itsetuntoa, oman elämän hallintaa ja sisäistettyä ammattietiikkaa. Parturi-kampaaja on palvelu- ja yhteistyö- henkinen, rehellinen, luotettava, kehittymishaluinen, luova ja oma-aloitteinen. (Niemi- nen, T. 2007, 5–6.)

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

3.1 Minustako yrittäjä?

“Yrittäminen on itsenäistä kaupallista toimintaa, jossa tuotteita tai palveluita myydään korvausta vastaan omalla riskillä” (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010). Yrittäjä vastaa itse omista kustannuksistaan, sosiaaliturvastaan ja liiketoimintansa kannattavuudesta. Yrittäjän virallinen määrittely on viranomaiskohtaista ja vaihtelee yritysoikeuden, eläkeasioiden ja työttömyysetuuden kannalta, mutta tavallisesti yrittäjiksi lasketaan ne, joilla on vastuu ennakkoperintärekisteriin rekisteröidystä elinkeinotoiminnasta. Ottamalla vastuun itselleen yrittäjä saa vapauden toteuttaa liiketoimintaansa parhaaksi katsomallaan tavalla. Yrittäjän tärkein vastuu on tulojen hankkiminen, sillä ilman riittäviä tuloja liiketoimintaa ei voida kauan jatkaa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 6.)

On tärkeää miettiä etukäteen, miksi haluaa yrittäjäksi, sillä yrittäjyys vaatii suurta sitoutumista ja on vaativaa sekä ruumiillisesti että henkisesti. Tämä itsensä tutkiskelu on oleellista jatkon kannalta, koska motivaatio ryhtyä yrittäjäksi on liiketoiminnan perustekijä. Yrittäjäksi ryhtyvällä on oltava hyvä liikeidea, ammattiosaamista, liiketoimintaosaamista sekä kyseisen toimialan tuntemusta. (Kuukasjärvi, P. 2004, 3.)

Yrittäminen on rohkeutta ja kykyä ottaa hallittavissa olevia riskejä. Yrittäjältä vaaditaan yhteistyökykyä, ulospäin suuntautuneisuutta sekä täsmällisyyttä asiakassuhteissa ja yhteistyökumppaneiden kanssa. Vahva usko omaan yritysideaan, sitkeys ja paineensietokyky auttavat yrittäjää vaikeinakin aikoina. (Oletko luonteeltasi yrittäjä? 2010.)

Henkilökohtaisilla ominaisuuksilla ja valmiuksilla on merkitystä liiketoiminnan menestymisen kannalta. Lisäksi selkeä tavoite ja huolellinen suunnittelu parantavat menestymisen mahdollisuuksia. Lähes kuka tahansa voi menestyä yrittäjänä, sillä

yrittöstoiminnan myötätaidot kehittyvät mikäli motivaatio on vahva ja halua on riittävästi. Hyvältä yrittäjältä vaaditaan luovuutta ja kykyä omaksua uutta. Tällä tarkoitetaan sitä, että yrittäjä luo ja toteuttaa uusia keinoja saavuttaakseen tavoitteitaan. Tavoitteiden päätökseen saattamiseen tarvitaan myös sitkeyttä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 7.)

Yrittäjän tulee tuntea yrityksen toimiala, osata tuotanto ja hallita sekä markkinointi että talousasioiden hoito. Yrityksen toimintaympäristön, markkinoiden ja kilpailijoiden tuntemus on myös tärkeää. Yrittäjän tärkein voimavara on ammattitaito, joka rakentuu koulutuksen ja kokemuksen kautta. Kaikkeahan yrittäjän ei kuitenkaan tarvitse osata itse, vaan ammattitaitoa ja osaamista voi myös ostaa. (Oletko luonteeltasi yrittäjä? 2010.)

Markkinoinnin perusteiden osaaminen on yrittäjälle eduksi. Samoin sosiaalisuus ja asiakaspalveluhenkisyys. Käytännön työssä korostuvat yleensä tarkkuus ja ahkeruus. Määrätietoisuutta ei myöskään pidä unohtaa. Yrittäjän on helppo tehdä nopeitakin ratkaisuja, kun omasta liiketoiminnasta on kristallinkirkas käsitys. Mikäli päätös osoittautuukin vääräksi, virheistä otetaan oppia. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 7.)

Yrittäjäksi ryhtyminen on suuri päätös ja sen pitää tulla yrittäjäksi aikovalta itseltään. Usein päätöksen tekeminen on vaiheittain etenevä prosessi, jonka pituus vaihtelee yksilöstä ja olosuhteista riippuen. Päätöksen tekemiseen vaikuttavat kokemukset, persoonallisuus sekä arvot ja asenteet. Myös yleisellä ilmapiirillä on oma merkityksensä päätöksen teossa. (Yrittäjäksi ryhtyminen 2007.)

Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat muun muassa seuraavat tekijät (Yrittäjäksi ryhtyminen 2007):

- yleiset taustatekijät (työkokemus, harrastukset, aikaisempi yrittäjäkokemus, perhetausta, roolimallit)

- henkilötekijät (persoonallisuus, elämänhallinta, riskisuuntautuneisuus, suoritusmotivaatio, innovatiivisuus, itsenäisyys, vallanhalu, arvot, asenteet)
- tilannetekijät (työtilanne ja muu ympäristö, sosiaalinen marginaalisuus, yksittäiset tapahtumat, ympäristön yrittäjämysteisyys)
- liiketoimintamahdollisuudet (markkinatilanne, teknologinen kehitys).

Yrittämisen aloittamiseen on erilaisia tapoja. Yrityksen voi perustaa uuden tai jo olemassa olevan liikeidean ympärille tai ostamalla toimiva yritys/liiketoiminta ja jatkamalla sen toimintaa. Yrittäjäksi voi ryhtyä myös menemällä osakkaaksi toiseen yritykseen. Lisäksi franchising- ja sivutoiminen yrittäjäyys sekä freelance-toiminta voivat olla varteenotettavia vaihtoehtoja. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 10.)

Liikeidea kannattaa arvioida asiantuntijoilla, esimerkiksi toisilla yrittäjillä. Toki suunnitteluvaiheessa olevasta ideasta puhumiseen liittyy riskejä, mutta mikäli toimivan ja perustettavan yrityksen välillä ei ole kilpailua, voi toisilta yrittäjiltä saada heidän arvionsa liikeideasta ja usein myös hyviä neuvoja yrityksen alkutaipaleelle. Liikeideasta keskustellessa kannattaa korostaa asian luottamuksellisuutta. (Kuukasjärvi, P. 2004, 3.)

3.2 Liikeidea

Liiketoiminnan pohjaksi yrittäjä tarvitsee liikeidean. Liikeidea kertoo mitä tuotteita ja/tai palveluita myydään ja kenelle eli millainen on yrityksen mahdollinen asiakaskunta. Liikeidea kertoo myös sen tavan, jolla tuotteet ja/tai palvelut asiakkaille myydään. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 8.)

Kaiken yritystoiminnan perustana on liikeidea eli syy siihen, miksi yrittäjä haluaa yrityksensä perustaa. Liikeidea voi olla tuote, palvelu tai niiden yhdistelmä. Liikeidea on vasta ensimmäinen askel yrityksen perustamisessa. Liikeidea täytyy harkita ja arvioida puolueettomasti sen erilaisia mahdollisuuksia. Yrittäjän on uskottava itse omaan

ideaansa, jotta hän pystyy perustelemaan sen muille ja kehittämään sitä edelleen. Liikeideaa kehitettäessä täytyy miettiä keitä ovat tulevat kilpailijat, onko omalle tuotteelle tai palvelulle kysyntää ja mikä on tuotteen tai palvelun kohderyhmä ja missä se on. Liikeidea voi syntyä hetkessä, mutta sen kehittäminen vaatii pitkäjänteistä työtä. (Kuukasjärvi, P. 2004, 4.)

”Hyvä liikeidea on omaperäinen.” Hyvä liikeidea voi olla pienikin oivallus, jolle löytyy selkeä asiakastarve. Hyvän liikeidean keksiminen voi viedä aikaa eikä tehtävä välttämättä ole helppo, muutoinhan yrityksiä perustettaisiin paljon nykyistä enemmän. Onnistunut liikeidea onkin omistajalleen arvokas omaisuus eikä siitä kannata kertoa laajasti liian aikaisin. Kaikki lupaavilta tuntuvat liikeideat eivät ole käyttökelpoisia, minkä vuoksi liikeideaa kannattaa testata ennen toiminnan aloittamista. (Hyvä liikeidea n.d.)

3.3 Liiketoimintasuunnitelma

Liikeideasta jatketaan eteenpäin liiketoimintasuunnitelman avulla. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun liiketoiminnan toteuttamismahdollisuuksia. Liikeidean kannattavuutta ei voi arvioida ilman liiketoimintasuunnitelmaa, minkä takia mahdolliset rahoittajat yleensä edellyttävät sitä. Hyvän liiketoimintasuunnitelman avulla aikaa kannattavuuden saavuttamiseen kuluu todennäköisesti vähemmän, koska liiketoiminnan pyörittämiseen tarvittavat asiat on mietitty valmiiksi. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 8 & 9.)

Nykyään liiketoimintasuunnitelman teko on olennainen osa yrityksen perustamisprosessia. Liiketoimintasuunnitelmassa esitellään suunniteltu liikeidea ja yritys. Lisäksi siinä kartoitetaan ja arvioidaan markkinoiden, oman tuotteen tai palvelun, kilpailutekijöiden ja teknologiaympäristön mahdollisuuksia ja uhkia. Liiketoimintasuunnitelmassa arvioidaan myös yrityksen kannattavuutta, minkä vuoksi taloudelliset laskelmat ovat olennainen osa sitä. Aloittavalle yritykselle tärkeimmät laskelmat ovat

kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. (Kuukasjärvi, P. 2004, 7.) Esimerkit laskelmista löytyvät otsikon Rahoitus alta.

Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä myös aloittavan yrittäjän omat heikkoudet tulevat helposti esille. Näin ne voidaan ottaa huomioon paremmin. Liiketoimintasuunnitelman tehtävä on auttaa keskittymään oikeisiin asioihin. Liiketoimintasuunnitelman tulee olla selkeä ja kattava, mutta kuitenkin tiivis. (Kuukasjärvi, P. 2004, 7 & 8.)

Liiketoimintasuunnitelmassa on tärkeää pohtia myös seuraavia asioita (Kuukasjärvi, P. 2004, 8):

- tuotteiden, tarvikkeiden yms. hankinta (mistä ostetaan, miten varmistetaan saatavuus, missä varastoidaan?)
- toimitilat (kotona vai muualla, mistä toimitilan saa, millaisia tuotantovälineitä tarvitaan?)
- tekijät (tarvitaanko työntekijöitä ja onko niitä varaa palkata?)
- markkinointi ja myynti (miten tuote tai palvelu saadaan asiakkaiden tietoisuuteen?)
- paperityöt (käytetäänkö tilitoimistoa vai hoidetaanko itse?)
- kannattavuuslaskelma (tarvitaanko lainaa, mitkä ovat tuotto-odotukset?).

Liiketoimintasuunnitelmaan on hyvä sisällyttää myös SWOT-analyysi, jonka avulla voidaan tiivistetysti esittää yrittäjän ja/tai yrityksen asema suhteessa markkinoihin nähden. SWOT on lyhenne englanninkielisistä sanoista strenghts, weaknesses, opportunities ja threats. SWOT-analyysi siis kuvaa yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. (Liiketoimintasuunnitelma 2007.) Vahvuudet ja heikkoudet tulevat yrityksen sisältä ja mahdollisuudet ja uhat yrityksen ulkopuolelta.

3.4 Yritysmuodot

Ei ole olemassa valmista mallia siitä, mikä yritysmuoto milloinkin pitäisi valita. Kussakin tapauksessa täytyy erikseen miettiä, mikä on sopivin vaihtoehto. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat muun muassa seuraavat asiat (Yritysmuodon valinta 2008):

1. perustajien lukumäärä
2. pääoman tarve ja saatavuus yritystä perustettaessa
3. vastuun jakautuminen yrityksessä
4. toiminnan joustavuus
5. yrityksen jatkuvuus
6. voitonjako ja tappion kattaminen
7. verotus.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

Toiminimi on yleisin yritysmuoto Suomessa. Toiminimi tarkoittaa käytännössä sitä, että yksityinen ihminen, jolla on Y-tunnus, harjoittaa liiketoimintaa. Toiminimessä yrittäjä itse on henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen veloista ja yrityksen voitot katoaan ansiotuloksi. Mikäli yritys tarvitsee paljon pääomaa, riskejä tai voittoja tulee yli ”normaalin palkan”, kannattaa yritysmuodoksi valita joku muu kuin toiminimi. (Yritysmuodot n.d.)

Yrittäjä voi halutessaan tehdä sijoituksia yritykseensä, mutta hänellä ei ole mitään velvollisuutta tehdä sitä. Yrittäjä voi myös nostaa tekemiään sijoituksia yrityksestä silloin kun yrityksen tilillä on riittävästi rahaa. Toiminimelle ei valita hallitusta, toimitusjohtajaa eikä tilintarkastajia. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 15).

Toiminimen perustaminen on yksinkertaista, sillä se on olemassa silloin kun sen toiminta alkaa. Toiminnan aloittamisesta on kuitenkin tehtävä ilmoitus sekä Patentti- ja rekisterihallitukselle että Verohallitukselle. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 15).

Henkilöyhtiöt eli avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Henkilöyhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä, jotka yleensä ovat luonnollisia henkilöitä, mutta yhtiömiehenä voi olla myös yhtiö. Yhtiömiehet voivat sijoittaa yhtiöön yhtiöpanoksen, jolle ei ole asetettu vähimmäisrajaa. Henkilöyhtiöitä on kahdenlaisia: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 15).

Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista koko omaisuudellaan ja päättävät yhdessä yrityksen asioista, mikäli yhtiösopimuksessa ei ole sovittu toisin. Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä eli vastuunalaisia ja äänettömiä. Vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat yrityksen sitoumuksista koko omaisuudellaan ja päättävät yrityksen asioista yhdessä. Äänettömien yhtiömiesten tulee sijoittaa yhtiöön yhtiöpanos, jolla he vastaavat yhtiön sitoumuksista. Äänettömillä yhtiömiehillä ei ole äänivaltaa, ellei yhtiösopimuksessa ole toisin sovittu. Vastuunalaisten yhtiömiesten tulee valita tilintarkastaja, joka tarkastaa, että yhtiön kirjanpito, tilinpäätös ja hallinto on hoidettu moitteettomasti. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 15).

Henkilöyhtiön perustamiseksi yhtiömiesten tulee laatia yhtiösopimus. Yhtiösopimuksesta käy ilmi yhtiön toiminimi, kotipaikka, toimiala, yhtiömiesten nimet ja kotipaikat sekä heidän yhtiöpanoksensa. Lisäksi yhtiösopimuksessa sovitaan toiminimen kirjoitusoikeuksista, toimitusjohtajan valinnasta, tilikauden päättymispäivästä, tilintarkastajien valinnasta, yhtiömiesten osuudesta yhtiön omaisuuteen ja voittoon sekä yhtiösopimuksen irtisanomisesta ja purkamisesta. Henkilöyhtiö on voimassa heti kun yhtiösopimus on allekirjoitettu. Patentti- ja rekisterihallitukselle sekä Verohallitukselle täytyy kuitenkin tehdä perustamisilmoitus. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 15).

Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö tai yhteisö. Lähes aina perustajat merkitsevät yhtiön osakkeita ja ovat näin ollen osakkeenomistajia. Yksityisessä osakeyhtiössä osakepääoman on oltava vähintään 2 500 euroa ja osakkeenomistajat vastaavat yhtiön sitoumuksista vain sijoittamallaan pääomalla. Osakeyhtiössä ylin päättävältä on osakkeenomistajilla ja tämä valta jakaantuu heidän kesken osakkeiden tuottaman äänivallan mukaisessa suhteessa. Osakkeenomistajien tulee valita yhtiölle hallitus, joka vastaa yhtiön hallinnosta. Hallitus voi valita yhtiölle toimitusjohtajan, ellei sitä ole valittu jo perustamissopimuksessa. Osakkaat valitsevat tilintarkastajan, joka tarkastaa, että yhtiön kirjanpito, tilinpäätös ja hallinto on hoidettu moitteettomasti. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 16).

Osakeyhtiön perustamiseksi laaditaan perustamissopimus. Perustamissopimukseen liitetään yhtiöjärjestys, jonka tulee sisältää ainakin seuraavat kohdat: toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Lisäksi perustamissopimuksessa sovitaan yrityksestä riippuen hallituksen jäsenistä, toimitusjohtajasta, tilintarkastajista, tilikauden päättymispäivästä, osakkeen hinnasta ja maksupäivästä sekä merkitään osakkeet. Ennen kuin yhtiöstä tulee lainvoimainen, se on rekisteröitävä. Yhtiön osakepääoma on maksettava ennen tätä. Patentti- ja rekisterihallitukselle sekä Verohallitukselle tulee tehdä osakeyhtiön perustamisilmoitus. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 16).

Jos yhtiössä on osakkaita enemmän kuin yksi, kannattaa osakkaiden laatia erillinen osakassopimus. Siinä sovitaan kirjallisesti niistä asioista, joista yhtiön perustamisvaiheessa on sovittu suullisesti. Osakassopimus ei ole pakollinen, mutta siitä on hyötyä osakkaiden erimielisyyksistä aiheutuvien riskien ennaltaehkäisyssä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 16).

Osuuskunta

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään kolme henkilöä tai yhteisöä, joita kutsutaan jäseniksi. Osuuskunnan pääomaa kutsutaan osuuspääomaksi, joka maksetaan takaisin kun jäsen eroaa tai erotetaan osuuskunnasta. Jäsenet vastaavat

osuuskunnan sitoumuksista vain siihen sijoittamaan osuuspääomalla. Osuuskunnan ylin päätäntävalta on sen jäsenillä, joilla kullakin tavallisesti on yksi ääni. Jäsenet valitsevat osuuskunnalle hallituksen, joka puolestaan valitsee toimitusjohtajan. Jäsenet valitsevat myös tilintarkastajat, joiden tehtävänä on valvoa hallituksen ja toimitusjohtajan toimintaa sekä tarkastaa, että osuuskunnan tilinpäätös on tehty moitteettomasti. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 16).

Osuuskunnan perustamiseksi tulee laatia perustamiskirja. Perustamiskirjaan liitetään osuuskunnan säännöt, joissa on mainittava ainakin toiminimi, kotipaikka, toimiala, tilikauden päättymispäivä sekä osuusmaksun määrä, maksuaika ja -tapa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 16).

3.5 Rahoitus

Uuden yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan aina rahaa. Tarvittavan alkupääoman määrää voidaan suunnitella rahoituslaskelman avulla. Yleensä rahoituksesta puhuttaessa ensimmäisenä tulevat kysymyksen lainat ja erilaiset tukirahoitukset. Oma-rahoidukseksi kutsutaan sitä, kun yritystoiminnan aloittamista ollaan rahoittamassa omilla säästöillä, työkaluilla, koneilla jne. Kun kyseessä rahan sijasta ovat koneet ja laitteet, puhutaan apporttiomaisuudesta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 13.)

Aloittavalle yrittäjälle yleisimmät lainarahoittajat ovat pankit ja Finnvera. Finnvera mahdollistaa rahoituksen saannin sellaisille yrityksille, joilla on riittävät kannattavuuden mahdollisuudet, mutta ei välttämättä riittävää vakuus- tai omarahoitusosuutta, jota pankit yleensä edellyttävät. Ensisijainen rahoituksen myöntämisen peruste on aina kannattavuusarvio, joka perustuu liiketoimintasuunnitelmaan ja laskelmiin. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 13.)

Esimerkki rahoituslaskelmasta (Rahoitussuunnitelma 2010):

Perustamismenot	_____	euroa
Kiinteistö ja rakennukset	_____	euroa
Koneet ja kalusto	_____	euroa
Irtaimisto ja sisustus	_____	euroa
Alkumainonta	_____	euroa
Vuokrat	_____	euroa
Palkat	_____	euroa
Alkuvarasto ja kassa	_____	euroa
<u>Muu</u>	_____	<u>euroa</u>
Rahan tarve yhteensä	_____	euroa
Rahan lähteet		
Omat sijoitukset	_____	euroa
<u>Tarvittava lainapääoma</u>	_____	<u>euroa</u>
Rahan lähteet yhteensä	_____	euroa

Esimerkki kannattavuuslaskelmasta (Kannattavuuslaskelma 2010):

	Kuukaudessa	Vuodessa
Nettotulostavoitteeni	_____ euroa	_____ euroa
Lainojen lyhennykset	_____ euroa	_____ euroa
Verot (valtio + kunta)	_____ euroa	_____ euroa
<u>Lainojen korot</u>	_____ euroa	_____ euroa
Käyttökattotarve	_____ euroa	_____ euroa
Kiinteät kulut (ilman alv:a)		
Työntekijöiden palkat	_____ euroa	_____ euroa
Palkkojen sivukulut	_____ euroa	_____ euroa
Vuokrat	_____ euroa	_____ euroa
Sähkö ja vesi	_____ euroa	_____ euroa
Puhelin ja internet	_____ euroa	_____ euroa
Toimistokulut	_____ euroa	_____ euroa
Auto- ja matkakulut	_____ euroa	_____ euroa
Lehdet yms.	_____ euroa	_____ euroa
Korjaukset ja puhtaanapito	_____ euroa	_____ euroa
Kirjanpito	_____ euroa	_____ euroa
Markkinointi ja edustus	_____ euroa	_____ euroa
Koulutus	_____ euroa	_____ euroa
Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)	_____ euroa	_____ euroa
Muut vakuutukset	_____ euroa	_____ euroa
<u>Yrittäjän työttömyyskassamaksu</u>	_____ euroa	_____ euroa
Kiinteät kulut yhteensä	_____ euroa	_____ euroa

Myyntikatetarve	_____ euroa	_____ euroa
(= Käyttökattotarve + Kiinteät kulut)		
<u>Aine- ja tarvikeostot</u>	<u>_____ euroa</u>	<u>_____ euroa</u>
Liikevaihto	_____ euroa	_____ euroa
<u>Arvonlisävero 22 %</u>	<u>_____ euroa</u>	<u>_____ euroa</u>
Kokonaismyynti tai – laskutus	_____ euroa	_____ euroa

Laskutuskauden pituus:

_____ kuukautta vuodessa

_____ päivää viikossa

_____ tuntia päivässä

Laskutustavoite on edellisen perusteella:

_____ euroa kuukaudessa

_____ euroa päivässä

_____ euroa tunnissa.

Alkavalle yrittäjälle yleisin tukirahoitus on starttiraha. Starttiraha on tarkoitettu yrittäjän toimeentulotueksi, ei yrityksen toiminnan tai hankintojen rahoittamiseksi. Yrittäjän on mahdollista saada starttirahaa, jos tämä ei nosta muita tukia eikä yritystoiminnan ohessa ole muita tulonlähteitä kuin alkavan yritystoiminnan tulot. Edellytyksinä tuen myöntämiselle ovat muun muassa yrittäjäkokemus tai -koulutus, mahdollisuudet kannattavaan toimintaan, tarpeellisuus yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta sekä se, että yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen kuin päätös tuen myöntämisestä on tehty. Suunnitelmat ja valmistelut saavat olla jo vaikka kuinka pitkällä, kunhan varsinaista kaupallista yritystoimintaa ei ole aloitettu. Toiminnan katsotaan alkavan siitä, kun yritys on rekisteröity ennakkoperintärekisteriin. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 14.)

3.6 Perustamisasiakirjat sekä elinkeinonharjoittamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset

Perustamisilmoitus

Yritystoiminnan aloittamisesta on tehtävä perustamisilmoitus Verohallinnolle sekä Patentti- ja rekisterihallitukselle (PRH). Perustamisilmoituksesta tiedot välittyvät PRH:n ylläpitämään kaupparekisteriin sekä verohallinnon ylläpitämiin ennakkoperintärekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin ja työnantajarekisteriin. Perustamisilmoituslomakkeita saa Patentti- ja rekisterihallitukselta, verovirastosta tai -toimistosta, TE-keskuksesta, maistraatista ja internetistä osoitteesta www.ytj.fi. Ilmoitus tehdään yritysmuodosta riippuen Y1-, Y2- tai Y3-lomakkeella. (Uuden yrittäjän vero-opas 2007, 15.)

Perustamisilmoitusten hinnat (alv 0 %) (Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto 2010):

- | | |
|------------------------------------|------------|
| • Yksityinen elinkeinonharjoittaja | 75 euroa |
| • Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö | 180 euroa |
| • Osakeyhtiö ja osuuskunta | 350 euroa. |

Perustamisilmoituksen kirjaamisen yhteydessä elinkeinonharjoittaja, yhtymä tai yhteisö saa yritys- ja yhteisötunnuksen (Y-tunnus). Y-tunnus yksilöi yritykset ja sitä tarvitaan viranomaisten kanssa asioitaessa. Tunnuksen avulla yrittäjän ilmoitukset sekä suoritetut verot ja veronpalautukset ohjautuvat verohallinnossa oikealle asiakkaalle. Y-tunnusta tulee käyttää myös yrityksen kirjeissä ja lomakkeissa. (Uuden yrittäjän vero-opas 2007, 15 & 16).

Silloin kun tilikauden liikevaihto eli tavaroiden ja palveluiden myynti ylittää 8 500 euroa, on liiketoiminnan harjoittajan maksettava arvonlisävero. Tällöin yrittäjän tulee ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi. Työnantajan täytyy ilmoittautua perustamisilmoituksella työnantajarekisteriin silloin kun ryhtyy maksamaan palkkoja

säännöllisesti. Työnantaja saa verovirastolta postitse ohjeet ennakonpidätysten ja työnantajan sosiaaliturvamaksun maksamista varten. (Uuden yrittäjän vero-opas 2007, 16).

Ilmoitusvelvollisia työnantajia ovat (Uuden yrittäjän vero-opas 2007, 16):

1. työnantajat, joilla kalenterivuoden aikana on vakituisesti palveluksessaan vähintään kaksi palkansaajaa
2. työnantajat, joilla on palveluksessaan yli viisi palkansaajaa, joiden työsuhde ei kestä koko kalenterivuotta.

Ennakkoperintärekisteriin merkityn elinkeinonharjoittajan tulee huolehtia veroistaan itse maksamalla kuukausittain ennakkoveroa. Ennakkoperintärekisteriin hakeudutaan perustamisilmoituksella. Ennakkoperintärekisteriin merkitään hakemuksesta elinkeinonharjoittajat, maataloudenharjoittajat ja muuta tulonhankkimistoimintaa harjoittavat henkilöt, jos heidän saamansa tulo ei ole palkkaa tai urheilijan palkkiota. (Uuden yrittäjän vero-opas 2007, 17).

Elinkeinonharjoittamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset

Suomessa saa elinkeinovapauden periaatteen mukaan harjoittaa laillista ja hyvätavan mukaista elinkeinoa ilman viranomaisen myöntämää lupaa luonnollinen henkilö, jolla on asuinpaikka Euroopan talousalueella (Eta), suomalainen yhteisö ja säätiö sekä Suomessa sivuliikkeen rekisteröinyt ulkomainen yhteisö tai säätiö, joka on perustettu Etaan kuuluvan valtion lainsäädännön mukaan ja jolla on sääntömääräinen kotipaikka, keskushallinto tai päätoimipaikka jossakin Etaan kuuluvassa valtiossa. (Elinkeinonharjoittamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset 2010.)

Patentti- ja rekisterihallitus voi myöntää luvan myös muille kuin edellä mainituille, mutta joissakin tapauksissa elinkeinonharjoittamisen oikeutta on kuitenkin rajoitettu. Luvanvaraisista elinkeinoista on omat lakinsa ja asetuksensa, joissa muun muassa säädetään, miltä viranomaiselta lupa on haettava. Joissakin tapauksissa riittää pelkkä kirjallinen ilmoitus viranomaiselle. Myönnetystä elinkeinoluovasta tulee liittää

jäljennös perusilmoitukseen. Jos elinkeinolupaa ei vielä ole myönnetty, voidaan se toimittaa erikseen sitten kun lupa on saatu. (Elinkeinonharjoittamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset 2010.)

3.7 Verotus

Maksettavat verot jaetaan välittömiin ja välillisiin veroihin. Välittömiä veroja ovat esimerkiksi valtiolle maksettavat tulo- ja varallisuusvero, kunnalle suoritettava kunnallisvero ja kirkolle maksettava kirkollisvero. Välillisiä veroja ovat esimerkiksi arvonlisävero ja valmistevero. Välillisissä veroissa verovelvollinen toimii verojen perijänä ja tilittäjänä valtiolle ja lopullinen rasitus siirtyy tuotteiden hinnoissa ostajan kannettavaksi. (Kuukasjärvi, P. 2004, 39.)

Valtionvero määräytyy joko progressiivisena tai suhteellisena. Progressiivinen verotus tarkoittaa sitä, että tulojen lisäys aiheuttaa prosentuaalisesti suuremman verojen lisäyksen. Ansiotulot (esimerkiksi palkkatulot ja luontoisedut) verotetaan progressiivisen veroasteikon mukaan. Suhteellinen verotus puolestaan tarkoittaa sitä, että vero määräytyy tulojen määrästä riippumatta saman prosentin mukaan. Veroprosentti luonnollisten henkilöiden pääomatuloille on 28 %. Yhteisöjen eli osakeyhtiöiden ja osuuskuntien verokanta on 26 %. (Kuukasjärvi, P. 2004, 39.)

Arvonlisäverotus

Arvonlisävero on kulutusvero, jonka yrittäjä siirtää kuluttajien maksettavaksi tuotteiden ja palveluiden hinnassa. Yrittäjä tilittää arvonlisäveron valtiolle. Arvonlisäveroa suoritetaan Suomessa tapahtuvasta tavaroiden ja palveluiden myynnistä sekä tavaroiden yhteisöhankinnasta ja maahantuonnista EU:n ulkopuolelta. Vähäisen liiketoiminnan harjoittajat eli ne joiden tilikauden liikevaihto on enintään 8 500 euroa on vapautettu arvonlisäverotuksesta. Elinkeinonharjoittaja saa tilitettävästä verosta huojuksen silloin kun tilikauden liikevaihto on 8 500 - 20 000 euroa. (Kuukasjärvi, P. 2004, 40.)

Arvonlisäverotuksessa noudatetaan ns. toimitusperiaatetta eli arvonlisäveron maksuvelvollisuus syntyy silloin, kun tavara on toimitettu tai palvelu suoritettu. Arvonlisävero tilitetään valtiolle niin, että esimerkiksi helmikuulta suoritettava arvonlisävero tilitetään huhtikuun 15. päivä. Valtiolle tilitettävän veron määrä on kohdekuukauden myynnin verojen ja vähennettävien verojen erotus. Mikäli tilitettävä vero maksetaan myöhästyneenä, on verovelvollisen oma-aloitteisesti maksettava veronlisäystä. (Kuukasjärvi, P. 2004, 40.)

Vuosina 2007–2010 Suomi oli mukana EU:n mahdollistamassa kokeilussa, jossa tiettyihin työvaltaisiin palveluihin sovellettiin alennettua arvonlisäverokantaa. Suomessa kokeilussa olivat mukana parturi- ja kampaamopalvelut sekä pienet korjauspalvelut. Kokeilua jatkettiin vielä vuoden 2011 loppuun. Jatkosta ei vielä toistaiseksi ole tietoa.

3.8 Vakuutukset

Ennen toiminnan aloittamista on tärkeää selvittää vakuutusasiat huolella, sillä keinoja yritystoiminnan riskien pienentämiseen löytyy myös vakuutuksista. Yrittäjällä ei ole muita pakollisia vakuutuksia kuin yrittäjäläkevakuutus (YEL), ellei toimiala tai toiminnanlaajuus edellytä muuta. Yrittäjän kannattaa keskustella vakuutusasiantuntijan kanssa oman yrityksen vakuutustarpeista. Vakuutuksista on hyvä pyytää tarjous ennen päätöksen tekoa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 24.)

Yksi tärkeimmistä vakuutuksista on yrittäjän itsensä vakuuttaminen esimerkiksi tapaturman varalle. Joissain tapauksissa yhteistyökumppani, sopimus Kumppani tai työn tilaaja voi edellyttää esimerkiksi vastuuvakuutusta yhteistyön turvaamiseksi. Muita yleisiä vapaaehtoisia vakuutuksia ovat työvälineiden ja -koneiden vakuutukset, varsinkin jos ne ovat arvokkaita. Myös liiketila on hyvä vakuuttaa ilkeivallan, tulipalon ja varkauksien varalta. Keskeytysvakuutus turvaa liiketoiminnan keskeytymisestä

aiheutuvia kuluja ja oikeusturvavakuutus korvaa asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 24.)

Toisen palveluksessa työskennellessä sosiaaliturva ja eläkeasiat on turvattu lakisääteisesti, mutta yrittäjäksi ryhtyvän on itse otettava vastuu sosiaaliturvastaan. Yrittäjän eläke määräytyy yrittäjien eläkelain (YEL) mukaan. Yrittäjällä on velvollisuus ottaa lakisääteinen YEL-vakuutus, joka tarjoaa turvaa vanhuuseläkkeen lisäksi myös työkyvyttömyyden ja pitkäaikaisen työttömyyden varalle. Lisäksi YEL-vakuutus vaikuttaa muun muassa äityispäivärahaan. YEL-vakuutus on otettava kuuden kuukauden kuluessa YEL:n piiriin kuuluvan yritystoiminnan aloittamisesta. (Kuukasjärvi, P. 2004, 43; Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010, 25.)

YEL-vakuuttamisvelvollisuus koskee seuraavia henkilöitä (Kuukasjärvi, P. 2004, 43):

- yksityinen elinkeinonharjoittaja ja hänen perheenjäsenensä, jolle ei makseta palkkaa
- avoimen yhtiön yhtiömiehet ja kommandiittiyhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet
- osakeyhtiön johtavassa asemassa olevat enemmistöosakkaat.

YEL-vakuutuksen perustana on YEL-työtulo, jonka tulee vastata yrittäjän työpanosta. Eläkkeen määrä ja vakuutusmaksu lasketaan YEL-työtulon perusteella. Työtuloa voidaan tarkistaa, jos yrittäjän työpanoksen arvo muuttuu. Hyvinä vuosina yrittäjä voi kohentaa eläketurvaansa maksamalla lisää vakuutusmaksua, ilman että YEL-työtulo nousisi pysyvästi. Huonoina vuosina vakuutusmaksua voi pienentää, jolloin myös työtulo laskee. Aloittava yrittäjä saa ensimmäisille 48 kuukaudelle vakuutusmaksuallennuksen, jonka suuruus on 25 %. (Eläkevakuutus keskeinen osa yrittäjän turvaverkkoa n.d.)

4 LIKETOIMINTASUUNNITELMA, PARTURI-KAMPAAMO HOUKUTUS

4.1 Liikeidean tiivistelmä ja SWOT

Parturi-kampaamo Houkutuksen palveluvalikoimaan kuuluvat hiustenleikkaus, hiusten värjäys- ja permanenttikäsittelyt, hiusten pesu ja föönaus, hiusten tehohoidot, kampaukset sekä ripsien ja kulmien värjäys ja muotoilu. Houkutus tulee olemaan Hyvän Ilman Kampaamo, joka on Sim Finland Oy:n kehittämä tuoksuton kampaamokonsepti. Houkutuksen, niin kuin muidenkin Hyvän Ilman Kampaamoiden, liikeidea on ainutlaatuinen ja innovatiivinen. Sillä, että parturi-kampaamo saa käyttäen Hyvän Ilman Kampaamo -nimitystä, on tiettyjä velvoitteita. Tärkein näistä on se, että käytettävien aineiden tulee olla Simin tuotteita. Houkutuksessa tuleekin olemaan sekä käytössä että myynnissä vain Sim Finland Oy:n Sim Sensitive -tuotteita. Osa tuotteista on hypotuoksuisia, osa hajusteettomia ja väriaineettomia, osa myös säilöntäaineettomia. Myös tekniset tuotteet, kuten väri- ja permanenttiaineet ovat hajusteettomia. Houkutuksesta löytyvät seuraavat Sim Sensitive -tuotesarjat: System 4, Bio Botanical, DS Dermasyd Hyposensible, Forme 4 U, Nature 4 Future.

Houkutus on suunnattu kaikille, jotka arvostavat koko perheelle soveltuvaa raikasta ja puhdasta ilmaa sekä tuotteiden kotimaisuutta ja laadukkuutta sekä niille, jotka haluavat vähentää tarpeettomien kemikaalien käyttöä joko ekologisten näkökohtien tai oman ja perheen terveyden vuoksi. Myös hajusteille herkistyneet, allergisoituneet, astmaatikot ja migreenistä kärsivät ovat erittäin tervetulleita. Allergiat ja astmat lisääntyvät koko ajan, joten tarve tämäntyyppiselle parturi-kampaamolle on olemassa.

SWOT

SWOT-analyysin avulla lähdettiin miettimään yrittäjän ja yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Apuna asioiden pohdinnassa oli tuttu yrittäjä, jolloin varsinkin yrittäjän omien ominaisuuksien hahmottaminen helpottui.

Vahvuudet

- ensimmäinen Hyvän Ilman Kampaamo Pieksämäellä
- tuotteiden kotimaisuus ja hajusteettomuus/hypotuoksuisuus
- yrittäjän hyvä stressin sietokyky
- liiketilan hyvä sijainti ja runsaasti ilmaista paikoitustilaa
- parturi-kampaamon palveluita tarvitaan aina, oli lama tai ei

Heikkoudet

- paikkakunnalla useita parturi-kampaamoita, joista osa toiminut jo pitkään
- yrittäjän kriittisyys ja täydellisyyden tavoittelu

Mahdollisuudet

- uusi, erilainen liikeidea saa uteliaat liikkeelle
- kysyntä kasvaa niin suureksi, että ”joudutaan” laajentamaan
- liiketilan hyvä sijainti

Uhat

- ei riittävästi asiakkaita
- kilpailijat
- oma terveys

4.2 Osaaminen

Aloittavalla yrittäjällä on seuraavanlainen koulutustausta: ylioppilas (2002), merkonomi (2005) ja parturi-kampaaja (2010). Lisäksi hän on opiskellut liiketaloutta ammattikorkeakoulussa ja piakkoin valmistumassa tradenomiksi. Liiketalouden opinnot (niin ammattiopistossa kuin ammattikorkeakoulussa) ovat antaneet paljon eväitä yrityksen perustamiseen ja yritystoiminnan pyörittämiseen. Opintoissaan tuleva yrittäjä suuntautui asiakaspalveluun ja markkinointiin, mutta hänellä on perustiedot myös kirjanpidosta.

Tulevan yrittäjän isoäidillä oli naisten alusvaateliike parisenkymmentä vuotta. Pikku-tyttönä hänellä oli tapana olla apulaisena koulun lomien aikaan ja onkin siis päässyt seuraamaan yrittäjän elämää lähes koko elämänsä ajan. Joulusta 2004 lähtien tuleva yrittäjä on ollut kiireapulaisena ja tuuraajana lahjatavara- ja sisustusliikkeessä, jossa on päässyt seuraamaan yrittäjyyttä ja yrittäjän elämään hyvinkin läheltä. Lahjatavara- ja sisustusliikkeen yrittäjän kanssa on juteltu yrittämisestä ja yritystoiminnan pyörittämisestä paljon ja häneltä voi aina kysyä neuvoja.

Tuleva yrittäjä on pitkään ollut sitä mieltä, että yrittäminen on hänen vaihtoehtonsa työllistyä. Yrittäminen vaatii paljon, mutta onnistuessaan myös antaa paljon. Tuleva yrittäjä tulee toimeen erilaisten ihmisten kanssa, mikä on tärkeää parturi-kampaajan työssä. Hänen vahvuksiinsa kuuluvat ahkeruus, tarkkuus ja tunnollisuus. Heikkouksiksi voisi lukea kriittisyyden ja täydellisyyden tavoittelun. Toisaalta edellä mainitut voivat olla myös hyviä ominaisuuksia.

4.3 Tuotteet ja palvelut

Houkutuspalveluvalikoimaan kuuluvat hiustenleikkaus, hiusten värjäys- ja permanenttikäsittelyt, hiusten pesu ja föönaus, hiusten tehohoidot, kampaukset sekä ripsien ja kulmien värjäys ja muotoilu. Houkutuksesta löytyvät seuraavat Sim Sensitive

-tuotesarjat: System 4, Bio Botanical, DS Dermasyd Hyposensible, Forme 4 U, Nature 4 Future. Osa tuotteista on hypotuoksuisia, osa hajusteettomia ja väriaineettomia, osa myös säilöntäaineettomia. Myös tekniset tuotteet, kuten väri- ja permanenttiaineet ovat hajusteettomia. Lisäksi kaikissa tuotteissa raaka-aineiden määrä on pyritty minimoimaan eli tuotteet sisältävät vain kaiken tarvittavan, ei mitään ylimääräistä.

Kannattavuuslaskelmasta (Liite 1) käy ilmi, että päivän aikana verotonta myyntiä pitäisi tulla 188 euroa. Verottomia summia on käytetty siksi, että ostoissa arvonlisäveroprosentti on 23 ja kampaamon palveluissa 9. Liike on auki 8 tuntia päivässä, mutta tästä 1 tunti on laskettu taukoihin eli työaikaa on siis 7 tuntia. Tämä tarkoittaa sitä, että tunnissa pitäisi saada verotonta myyntiä 27 euroa. Palvelut on hinnoiteltu noin 29 euron tuntihinnalla, mikä sisältää arvonlisäveron (9%). Palveluiden hinnoitteluksi on valittu tuntiveloitus, koska silloin palvelun hinta kattaa kaikki siihen liittyvät kulut. Täysiä päiviä tehtäessä liike on kannattava, vaikkei tuotemyyntiä tulisi lainkaan. Palveluhinnasto liitteessä 2.

Kaikki tuotteet tulevat Sim Finlandilta ja tuoteostojen määräksi on arvioitu noin 6 000 euroa vuodessa. Vuosiuostomäärän perusteella tuotteille saadaan 35% alennus. Tuotteille on laskettu 50 % kate, minkä jälkeen senttejä on pyöristelty sopivasti. Tuotehinnasto liitteessä 3. Hinta esimerkiksi System 4 -sarjan shampoille muodostuu seuraavalla tavalla:

$$8,95 \text{ €} \times 0,65 = 5,8175 \text{ €} \text{ (alennettu veroton ostohinta)}$$

$$5,8175 \text{ €} \times 2 \times 1,22 = 14,1947 \text{ €} \text{ (verollinen myyntihinta)}$$

tuotteen myyntihinnaksi on asetettu 14,50 €.

4.4 Asiakkaat

Houkutukseen ovat tervetulleita kaikenlaiset asiakkaat, niin nuoret kuin vanhatkin. Houkutus on ensimmäinen Hyvän Ilman Kampaamo Pieksämäellä, joten Houkutuksessa ajatellaan myös sitä alati kasvavaa asiakasjoukkoa, joka monelta muulta ehkä unohtuu. Tähän asiakasjoukkoon kuuluvat hajusteille herkistyneet, allergisoituneet ja astmaatikot. Myös lapsiperheissä arvostetaan raikkautta ja hajusteettomuutta. Näin ollen tässä kohtaa on järkevintä miettiä näitä kahta asiakasryhmää.

Asiakasryhmä 1

Hajusteille herkistyneet, allergisoituneet ja astmaatikot. Nämä asiakkaat ovat tottuneet ostamaan hajusteettomia tuotteita, mitä parturi-kampaamoissa yleensä on rajoitetusti. Houkutuksessa on kattava valikoima niin hajusteettomia kuin hypotuoksuisia tuotteita. Tärkein kilpailuvaltti on kuitenkin teknisten tuotteiden (värjäys- ja permanenttiaineet) hajusteettomuus eli nyt myös tuoksuille herkistyneet asiakkaat voivat nauttia kampaamopalveluista. Kaikissa tuotteissa lisäaineiden määrä on pyritty minimoimaan ja jotkut tuotteet ovat jopa täysin lisäaineettomia, jolloin nämäkään eivät ole aiheuttamassa allergisia reaktioita.

Asiakasryhmä 2

Lapsiperheet. Lapsia ei mielellään haluttaisi altistaa kaikenmaailman tarpeettomille kemikaaleille. Houkutuksessa on raikkaampi ja puhtaampi ilma kuin perinteisissä parturi-kampaamoissa, mikä on ihanteellinen erityisesti lapsille. Lisäksi lasten hius-tenhoitotuotteiden tulee olla helppoja ja mutkattomia, myös käytöltään. Houkutuksesta löytyy turvallisia tuotteita käytettäväksi myös lasten hiuksiin. Houkutuksessa panostetaan myös lasten viihtymiseen kirjojen ja lelujen avulla.

4.5 Markkinat ja kilpailijat

Perinteisiä parturi-kampaamoita Pieksämäen seudulla on useita, mutta ei yhtään Hyvän Ilman Kampaamo tai vastaavaa, joka panostaisi sekä asiakkaiden että työntekijöiden hyvinvointiin. Pahimpia kilpailijoita ovat ne kampaamot, joilla on myynnissä hajusteettomia tuotteita. Palveluiden suhteen Houkutus on Pieksämäen seudulla ainutlaatuinen, koska siellä myös tekniset tuotteet ovat hajusteettomia.

Allergiat ja herkistymiset ovat tänä päivänä sellaisia aiheita, joista puhutaan paljon. Valistuneet kuluttajat haluavat vähentää tarpeettomien kemikaalien käyttöä joko ekologisista syistä tai oman ja perheen hyvinvoinnin takia. Tästä syystä tarvetta Hyvän Ilman Kampaamolle ihan varmasti on. Hyvän Ilman Kampaamossa asioidessaan asiakas voi olla varma siitä, että häntä palvellaan mahdollisimman turvallisilla tuotteilla. Tämä mahdollistaa sen, että jokainen, myös allergikot, astmaatit ja migreenistä kärsivät voivat nauttia kampaamossa käynnistä.

4.6 Oma yritykseni

Parturi-kampaamo Houkutus on Hyvän Ilman Kampaamo ja siitä tehdään sopimus Simin kanssa. Houkutus sijaitsee Pieksämäen keskustassa, katutasossa. Keskustassa sen takia, että silloin ollaan muiden palveluiden lähellä, minkä vuoksi ihmisten olisi helppo tulla asioimaan liikkeessä. Yrityksen nimen halutaan olevan houkutteleva ja kiinnostusta herättävä. Nimen pitäisi olla reipas, nuorekas ja helppo lausua.

Houkutus palvelee maanantaisin klo 12-20, jotta pystytään palvelemaan myös työssäkäyviä asiakkaita paremmin. Tiistaista perjantaihin kampaamo palvelee klo 9-17 ja lauantaisin sopimuksen mukaan.

Yritysmuodoksi on valikoitunut toiminimi, koska perustajia on vain yksi ja yhdenmiehen osakeyhtiö ei tässä tapauksessa kuulostanut hyvältä vaihtoehdolta. Ainakin

alkuun tuleva yrittäjä työskentelee yksin, mutta parturi-kampaamoon tulee kaksi asiakaspaikkaa, joten tulevaisuudessa työntekijän palkkaaminen tai vuokratuolilaisen ottaminen on mahdollista.

Liiketilassa ei aiemmin ole ollut parturi-kampaamoja, joten pesupaikkaa varten tarvitsee tehdä putkityöt. Putkitöiden takia asiakastilan lattiaa tullaan korottamaan. Tämä korotus on merkitty pohjapiirrokseseen (liite 4). Liiketilassa ei myöskään ole henkilökunnan taukotilaa, joten semmoinen täytyy "rakentaa". Taukotilaan tarvitsee tehdä putkityöt tiskiallasta ja pesutornia varten. Asiakastila erotetaan henkilökunnan tilasta verhon avulla. Sama verho peittää myös henkilökunnan tilassa olevaa ikkunaseinää, jottei tarvitse ruokailla näyteikkunassa.

Liiketilan seinät maalataan valkoisiksi, lattiasta tulee puna-valkoruudullinen. Korotetun osan reunoihin tulee mustat raidat, jotta korotus on helppo hahmottaa. Pyörätuolin, rollaattorin tai muun sellaisen kanssa liikkuvia varten rakennetaan irrotettava ramppi, jotta kaikkien olisi helppo asioida liikkeessä.

Keittiökalusteet hankitaan Ikeasta. Samaa sarjaa tulee olemaan myös asiakastilan väripiste. Pesupaikka ja kaksi asiakastuolia tulevat Luxuskalusteilta. Verhoilun väri on punainen. Kassatiski ja peilipöytä tulevat mittatilaustyönä avomieheltäni, joten niistä minulla ei vielä valitettavasti ole kuvia. Käyttötuotteille ja pyyhkeille tulee keskenään samanlaiset metalliset hyllyt. Asiakkaiden "odotustilaan" tulee sohva ja lokerikkohylly myyntituotteille.

Pääasiallinen mainosväline on Pieksämäen Lehti. Alkuvaiheessa on tarkoitus mainostaa noin kahden viikon välein, jotta yritys saisi tunnettuutta. Jatkossa mainostusta hieman harvennetaan. Silloin tällöin tehdään tarjouksia, joista varmasti voidaan sopia Simin kanssa. Liiketilassa on runsaasti ikkunatilaa, jota tullaan hyödyntämään erilaisin somistein. Ikkunan ilmettä muokataan vuodenaikojen mukaan.

Yritykselle tulee internetsivut ja -ajanvaraus. Pieksämäellä vain muutamalla parturi-kampaamolla on internetsivut ja internet-ajanvarausta ei yhdelläkään. Tämänkin suhteen Houkutus on ensimmäinen laatuaan Pieksämäellä. Internetsivut suunnitellaan ja toteutetaan itse. Sivut tulevat olemaan reippaat, raikkaat ja helpot käyttää, siis kampaamon ilmettä mukailevat.

Vakuutuksista on pyydetty tarjous tutulta vakuutusedustajalta, joka ystävällisesti laski suuntaa-antavan tarjouksen. Näin saatiin selville, mitä vakuutuksia olisi hyvä ottaa ja mitä vakuutukset tulisivat maksamaan. YEL-vakuutusmaksun suuruus on 2 385 euroa/vuosi. Vakuutustarjous sisälsi lisäksi seuraavat vakuutukset:

- keskeytysturva
- oikeusturva
- toiminnan turva
- käyttöomaisuusturva
- vaihto-omaisuusturva
- yrittäjän tapaturmavakuutus
- yhteensä 784,23 euroa/vuosi.

4.7 Kirjanpito ja talouden suunnittelu

Kampaamolle hankitaan kirjanpito-ohjelma, jonka avulla kirjanpito hoidetaan itse. Tulevalla yrittäjällä on siihen tarvittavaa koulutusta ja tarvittaessa apua saa tutulta yrittäjältä, joka myös hoitaa kirjanpitonsa itse. Koska yrittäjä hoitaa kirjanpidon itse, hänellä on koko ajan käsitys siitä, kuinka yrityksellä menee. Näin yritystoiminnan seuraaminen ja suunnittelu helpottuvat. Yritystoimintaa suunnitellaan jatkuvasti, sillä paikoilleen ei saa jäädä junnaamaan.

Alkurahoitukseksi otetaan lainaa, mutta jatkossa toimintaa rahoitetaan tulorahoituksella. Alkurahoitus on laskettu riittäväksi ensimmäisten kuuden kuukauden ajaksi. Rahoituslaskelma on liitteessä 5.

5 SUUNNITELMASTA KÄYTÄNTÖÖN

Perustettavasta parturi-kampaamosta oli tulossa Hyvän Ilman Kampaamo ja siitä piti tehdä sopimus Sim Finland Oy:n kanssa. Simin edustaja, jolle Pieksämäen alue kuuluu, on hiusalan ammattilainen. Häneltä onkin saatu montaa hyvää neuvoa. Valitettavan usein edustajilla ei ole hiusalan koulutusta, joten heidän tietonsa ja taitonsa tuotteista ja alasta on oman aktiivisuuden varassa.

Alkurahoitukseksi haettiin Finnveran naisyrittäjälainaa, joka myös saatiin. Finnveralla osattiin arvostaa Hyvän Ilman Kampaamo -ideologiaa, koska lainan saanti olisi kullekin ollut vaikeampaa, jos perustettava kampaamo olisi ollut niin sanottu tavallinen kampaamo. Lainan summa tosin oli pienempi kuin rahoituslaskelmassa oli laskettu. Lainan oli laskettu kattavan ensimmäiset kuusi kuukautta, mutta Finnveran edustajan mukaan toiminta pitäisi saada kannattavaksi parissa kuukaudessa. Se vaan todellisuudessa tahtoo olla mahdotonta. Se, että parturi-kampaamossa on täysiä työpäiviä, vie hyvinkin joitakin vuosia.

Usein alkava yrittäjä saa avukseen starttirahaa, mutta valitettavasti parturi-kampaajayrittäjät monilla paikkakunnilla eivät kuulu tähän onnellisten joukkoon. Syy tähän on alalla vallitseva kilpailu, jota ei haluta vääristää. Pieksämäki ei tässä suhteessa ole poikkeus ja työvoimatoimistossa ei tunnuttu suhtautuvan myönteisesti uuden yrittäjän aikomukseen perustaa parturi-kampaamo.

Alkuun yrittäjän oli tarkoitus työskennellä yksin, mutta saikin opiskelukaverin vuokratuolille. Vuokran suuruus on tietty prosenttiosuus tuolin vuokraajan verottomasta palvelujen myynnistä. Tuotemyynnistä hän saa provision erikseen. Vuokraan sisältyy kaikki tuotteet ja tarvikkeet, saksia lukuunottamatta. Vuokratuolijärjestelmässä on se hyvä puoli, että silloin yrittäjälle ei synny työnantajan velvoitteita ja maksuja. Myöskään palkkaa ei tarvitse maksaa silloin kun vuokratuolityöntekijällä ei ole töitä. Vuokratuolityöntekijän tulot määräytyvät suoraan tehdyn työn perusteella. Se, että

parturi-kampaajia on kaksi, mahdollistaa asioilla käymisen työpäivän aikaan.

Tuotevalikoiman suhteen pysyttiin suunnitellussa, tosin kuluneen vuoden aikana tuotevalikoima Simillä on laajentunut ja se näkyy myös Houkutuksen tuotevalikoimassa. Palveluvalikoimaan tuli lisäys hiustenpidennyskoulutuksen myötä. Tämä koulutus oli myös Simin järjestämä ja Houkutuksessa on käytössä Simin maahantuomat pidennysmateriaalit ja -tarvikkeet.

Alkuperäisen suunnitelman mukaan kampaamo olisi ollut auki maanantaisin klo 12–20, mutta päädyttiin kuitenkin siihen, että palveluaika on maanantaista perjantaihin klo 9–17 ja lauantaisin sopimuksen mukaan. Tarpeen mukaan ajoista voidaan joustaa suuntaan tai toiseen. Varsinkin kesäaikaan töitä on myös lauantaisin, erityisesti kampanusten tekoa.

Liketoimintasuunnitelmaa laadittaessa liitteessä 4 oleva liiketila oli ollut muutaman vuoden tyhjillään. Kuitenkin se ehti mennä ennen kuin liiketilan vuokraus tuli ajankohtaiseksi. Vastaavan kokoisia noin 40–50 m² tiloja ei keskustan alueella ollut tarjolla muita. Lopulta löytyi pitkään tyhjillään ollut, vajaan 100 m²:n tila Keskuskadun varrelta. Kannattavuuslaskelmia piti tässä vaiheessa tarkistella, jotta nähtiin olisiko kyseiseen liiketilaan varaa.

Kalustesuunnitelmat ja sitä kautta myös budjetti menivät uusiksi tässä vaiheessa. Laina oli jo saatu, joten käytettävissä olevat varat olivat tiedossa, ne vain piti saada riittämään uusiin suunnitelmiin. Esimerkiksi lattia piti miettiä uudelleen, koska pienempään tilaan ajateltu lattiamateriaali olisi isommassa tilassa tullut liian kalliiksi. Lattiaksi valikoitui muovimatto, joka erehdyttävästi muistuttaa puulattiaa. Seinät maalattiin valkoisiksi, pylväistä tuli keltaiset. Tässä liiketilassa onneksi oli henkilökunnan keittiöpiste, joten sitä ei tarvinnut hommata itse. Henkilökunnan tila erotettiin liiketilasta verhoilla.

Asiakastuolien ja pesukalusteiden haluttiin olevan jotain muuta kuin tylsän mustat. Niinpä asiakastuoleista tuli keltaiset ja pesukalusteiden tuoleista punaiset. Kalusteet eivät värinsä puolesta kuuluneet vakiomallistoon, joten ne valmistettiin tilauksen mukaan. Toimistujaksi ilmoitettiin 12 viikkoa, minkä vuoksi kalusteet tilattiin jo ennen kuin liiketilasta oli tehty vuokrasopimusta. Pesukalusteiden sijoittelu täytyi miettiä ilman tarkkoja mittoja ja putkityöt piti tehdä kytkemistä vaille valmiiksi, sillä pesukalusteet saapuivat kaksi päivää ennen avajaisia, muutamaa viikkoa ilmoitettua myöhemmin.

Liiketilän kalustaminen lähti oikeastaan pesupaikkojen sijoittamisesta, koska niille täytyi järjestää vesi ja viemärointi. Kun pesukalusteiden paikat oli tiedossa, alettiin miettiä asiakaspaikkojen, odotustilan, kassatiskin ja väripisteen paikkoja. Asiakapaikoille luonnollisin sijoituspaikka oli yhtenäinen seinä liiketilän päädyssä. Asiakaspaikkojen pöytätasot kannattimiseen, kassatiski sekä naulakko ovat yrittäjän avomiehen käsialaa: jykevää puuta ja takorautaa.

Kampaamolle haluttiin internetsivut ja -ajanvaraus. Internetsivut haluttiin tehdä itse ja joku varmasti on sitä mieltä, että siltä ne myös näyttävät. Yrittäjä itse ei ole krumeleurien ja kiekuroiden ystävä, joten pelkistetyn yksinkertaiset sivut ovat parhaimmat. Palveluntarjoajia löytyi useita, mutta lopulta päädyttiin Elisan markkina-avaimeen. Hyvän ajanvarausjärjestelmän löytäminen tuntuikin sitten olevan haastavampi tehtävä. Opiskeluaikana koululla ollut sähköinen ajanvarausjärjestelmä tuntui kömpelöltä ja vaikealta käyttää. Lopulta Internetin ihmeellisestä maailmasta löytyi Digital Booker -niminen palveluntarjoaja. Heidän järjestelmänsä on osoittautunut helppokäyttöiseksi niin asiakkaille kuin työntekijöillekin.

Kirjanpito haluttiin tehdä itse, joten siihen täytyi löytää sopiva ohjelma. Liiketoimintasuunnitelman laskelmia varten tarjontaan oli tutustuttu jo hieman. Koska kassatiskille oli jo tulossa tietokone sähköistä ajanvarausta varten, tuntui loogiselta valita tietokonepohjainen kassa perinteisemmän kassakoneen sijaan. Pitkällisen pohdinnan jälkeen päädyin Passeliin, mistä sain sekä kirjanpito-ohjelman että kassaohjelman. Näin

tietojen siirto kassasta kirjanpitoon onnistuu helposti. Kirjanpidon tekeminen itse on ainakin toistaiseksi tuntunut hyvältä ratkaisulta, koska silloin pysytään hyvin kärryillä siitä, missään mennään.

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen oli välillä suorastaan hermoja raastavaa. Haastavin osuus liittyi rahaan eli kaikkeen siihen mitä pitää tehdä ja hankkia. Se lista ei parturi-kampaamon kohdalla ole ihan pieni. Laskelmiin kun piti sisällyttää kalusteiden, tuotteiden ja muiden isompien hankintojen lisäksi kaikenlaista pientä tavaraa ja tarviketta, jotka yhteenlaskettuna eivät enää olekaan niin pientä. Tähän pieneen tarpeeseen kuuluu muun muassa erinäinen määrä erilaisia kampoja ja harjoja, pinnejä, permanenttirullia, samettirullia ja klipsejä.

Kun laskelman oli saanut kunnolla tehtyä, siitä oli helppo seurata kuinka budjetissa pysyttiin. Jos joku maksoi selvästi enemmän kuin alkuun oli suunniteltu, niin piti löytää joku toinen kohta, missä pystyttiin säästämään. Laskelmia tehtäessä tulee myös oikeasti mietittyä, mitä kaikkea tarvitsee pystyäköseen työskentelemään. Hyvä apuväline tähän oli tuoteluettelo, josta löysi kaiken tarvitsemansa. Asiaa pohdittiin myös siitä näkökulmasta, että mitä tarvitaan kun asiakas istuu tuoliin esimerkiksi hiustenleikkausta varten: niskaliinan, kapaan, leikkauskamman, sakset, pyyhkeen, muutaman erilaisen harjan, föönin ja niin edelleen.

6 POHDINTA

Yrityksen perustamista suunnittelevalla on monta asiaa pohdittavanaan. Asioita kannattaakin pohtia huolella, sillä varmasti tässäkin asiassa pätee vanha sanonta ”hyvin suunniteltu on puoliksi tehty”. Ja toisaalta, jos asioita ei mieti kunnolla, voi muun muassa rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien tekeminen olla vaikeaa. Huolellisen suunnittelun avulla myös ”arjen pyörittäminen” helpottuu, kun toimintaa on mietitty ja suunniteltu etukäteen.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli perehtyä yrityksen perustamiseen liittyviin asioihin, tehdä liiketoimintasuunnitelma ja tarkastella suunnitelmien toteutumista. Yrityksen perustamisesta löytyy tietoa vaikka kuinka paljon. Siitä tietomäärästä pitäisi sitten osata suodattaa tarvitsemansa. Teoreettisesta viitekehystä muodostui kuitenkin tiivis ja kattava tietopaketti, josta tekijä sai eväitä oman yrityksensä perustamiseen. Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä tuli pohdittua oikeasti tarpeellisia asioita. Kun vielä hyödyntää valmiita pohjia, niin muistaa varmasti käsitellä kaiken tarpeellisen. Se, että liiketoimintasuunnitelma täytyi vielä oikeasti toteuttaa, toi oman jännityksensä. Jännitys syntyi osin siitä, että asioita pohtiessa piti olla mahdollisimman realistinen, jotta suunnitelmista tulisi toteutettavia.

Tällaisen tekijälle itselleen ajankohtaisen ja siinä mielessä myös käytännönläheisen opinnäytetyön tekeminen oli mielekästä, mutta myös erittäin haastavaa. Haastavaa työn tekemisestä teki se, että asioita piti miettiä oikeasti ja kaikkien laskelmien tuli olla todellisia. Välillä olisi tehnyt mieli luovuttaa, kun esimerkiksi kannattavuuslaskelmasta tuntui aina puuttuvan jotain ja silti myyntimäärät näyttivät mahdottomilta. Lopussa kuitenkin kiitos seisoo, kun voi rehellisesti sanoa onnistuneensa.

LÄHTEET

Elinkeinonharjoittamiseen liittyvät luvat ja ilmoitukset. 2010. Viitattu 5.4.2010. <http://www.yrityssuomi.fi>, Käynnistäminen, Käytännön toimet.

Eläkevakuutus keskeinen osa yrittäjän turvaverkkoa. n.d. Viitattu 7.4.2010. <http://www.elaketurvakeskus.fi>, Vakuuttaminen, Yrittäjän vakuuttaminen.

Hyvä liikeidea. n.d. Viitattu 22.3.2010. <http://www.kookas.fi/articles>, Yrittäjyys, Yrityksen perustaminen.

Kannattavuuslaskelma. 2010. Viitattu 7.4.2010. <http://www.nordea.fi>, Yritykset ja yhteisöt, Rahoitus, Työkalut ja apuvälineet, Laskurit.

Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto. 2010. Viitattu 5.4.2010. <http://www.prh.fi>, Kaupparekisteri, Hinnasto.

Kuukasjärvi, P. 2004. Paperisodasta permanenttiin – kaikki parturi-kampaamon perustamisesta. Viitattu 20.3.2010. <http://www.schwarzkopf-professional.fi>, Ladattavat tiedostot, Kampaajan oppaat.

Laki elinkeinon harjoittamisen oikeudesta 27.9.1919/122. Viitattu 30.10.2011. Saatavilla: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1919/19190122001?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=laki%20elinkeinon%20harjoittamisen%20oikeudesta>

Liiketoimintasuunnitelma. 2007. Viitattu 22.3.2010. <http://www.liiketoimintasuunnitelma.com>, LTS.

Nieminen, T. 2007. Hiusalan yrittäjyysopintojen kehittäminen Valkeakosken ammattiopistossa. Ammatillinen opettajakorkeakoulu. Opettajankoulutuksen kehittämishanke. Tampereen ammattikorkeakoulu. Saatavuus: <https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/8251/Nieminen.Tanja.pdf?sequence=2>

Oletko luonteeltasi yrittäjä? n.d. Viitattu 21.3.2010. <http://www.finnvera.fi>, Liiketoiminnan aloittaminen, Tee ideastasi totta.

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2010. Viitattu 17.3.2010. <http://www.uusyrittaykeskukset.fi>.

Rahoitussuunnitelma. 2010. Viitattu 7.4.2010. www.nordea.fi, Yritykset ja yhteisöt, Rahoitus, Työkalut ja apuvälineet, Laskuri.

Suomen perustuslaki 11.6.1999/731. Viitattu 30.10.2011. Saatavilla:
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1999/19990731?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=suomen%20perustuslaki>

Uuden yrittäjän vero-opas. 2007. Viitattu 2.4.2010. <http://www.vero.fi>, Lomakkeet ja julkaisut, Julkaisut.

Yrittäjyyskatsaus 2010. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys. 60/2010. Viitattu 30.10.2011. Saatavilla:
http://www.tem.fi/files/27967/TEM_60_2010.netti.pdf

Yrittäjäksi ryhtyminen. 2007. Viitattu 22.3.2010. <http://www.yrityssuomi.fi>, Yrittämistä harkitseville.

Yritykset. 2009. Viitattu 30.10.2011. <http://www.stat.fi>, Tuotteet ja palvelut, Suomi lukuina, Yritykset

Yritykset toimialoittain ja oikeudellisen muodon mukaan 2007-2009. 2009. Viitattu 30.10.2011. Saatavilla: <http://pxweb2.stat.fi/Dialog/Saveshow.asp>

Yritysmuodon valinta. 2008. Viitattu 29.3.2010. <http://www.yrityssuomi.fi>, Käynnistäminen, Käytännön toimet.

Yritysmuodot. n.d. Viitattu 31.3.2010. <http://kirjanpitaja.info>.

LIITTEET

Liite 1. Kannattavuuslaskelma

(salainen 21.11.2016 asti)

Liite 1. Kannattavuuslaskelma (jatkuu)

(salainen 21.11.2016 asti)

Liite 2. Palveluhinnasto

Hinnasto

Hiustenleikkaus, sis. pesu ja föönaus.....	29 €
Siistimisleikkaus (esim. miesten hiusten leikkaus samaan malliin tai naisten hiusten tasoitus kuivana ilman pesua).....	22 €
Lasten hiustenleikkaus (alle 12 v.).....	15 €
Otsahiusten leikkaus tai hiusten poisto koneella.....	9 €
Hiusten pesu ja kuivaus.....	15 €
Hiusten tai hiuspohjan hoito ja föönaus.....	29 €
Hiustenleikkauksen yhteydessä.....	15 €
Kestoväri, kevytväri tai raidat (myös monisävyvärit), sis. leikkaus ja föönaus	
Lyhyet.....	65 €
Puolipitkät.....	79 €
Pitkät.....	95 €
Tyviväri (max 2 cm).....	65 €
Vaalennus ja väri, sis. 1 vaalennuskerta, leikkaus ja föönaus	
Lyhyet.....	105 €
Puolipitkät.....	129 €
Pitkät.....	149 €
Lisävaalennus / kerta.....	25 €
Permanentti, sis. leikkaus ja föönaus	
Lyhyet.....	75 €
Puolipitkät.....	89 €
Pitkät.....	105 €
Erikoispermanentti, esim. spiraalipermanentti.....	149 €
Osapermanentti.....	59 €
Kevytväri permanentin yhteydessä.....	29 €
Ripsien ja kulmien kestävävärijäys ja muotoilu.....	15 €
Ripsien tai kulmien kestävävärijäys ja muotoilu.....	9 €
Kasvonaamio, kesto n. 30 min.....	20 €
Päiväkampa / rullakampa.....	29 €
Juhlakampa.....	59 €
Juhlakampa, sis. suunnittelu ja koekampa.....	89 €



Parturi-kampaamo
Houkutus

Liite 3. Tuotehinnasto

Forme			
Shampooot ja hoitoinneet.....	12,90 €		
Shampooot ja hoitoinneet (matkakoko 100 ml).....	8,50 €		
Clear wax.....	16,90 €		
Extreme hairspray.....	17,50 €		
Fiber gel.....	16,90 €		
Flexible hairspray.....	15,50 €		
Fluid bodyfier.....	15,50 €		
Gloss spray.....	19,50 €		
Root booster.....	15,50 €		
Setting lotion.....	15,50 €		
Setting lotion (matkakoko 100 ml).....	8,50 €		
Shiny hairspray.....	15,50 €		
Shiny hairspray (matkakoko 100 ml).....	8,50 €		
Snow wax.....	16,90 €		
Styling mousse.....	17,50 €		
Thickening gel spray.....	15,50 €		
Volumizing spray.....	17,50 €		
Nature for Future			
Shampooot ja hoitoinneet.....	12,90 €		
Happy hair -hiuksiin jätettävä hoitoinne.....	16,90 €		
Masque -hiusnaamio.....	16,90 €		
Sensido			
Shampooot ja hoitoinneet.....	15,90 €		
DS Dermasyd Hyposensible			
Shampooot ja hoitoinneet.....	12,90 €		
Silk energy -haudehoito.....	19,90 €		
Fritz free.....	14,50 €		
Hair paste.....	14,50 €		
Hold & shine hairspray.....	13,90 €		
Matte play.....	14,50 €		
Mega hairspray.....	15,50 €		
Mega hairspray -jättikoko.....	22,50 €		
Mega mousse.....	15,50 €		
Styling & finishing hairspray (matkakoko 100 ml).....	7,90 €		
Styling lotion.....	13,90 €		
Texture gel.....	14,50 €		
System 4			
Shampooot ja hoitoinneet.....	14,90 €		
Shampooot ja hoitoinneet (matkakoko 100 ml).....	8,90 €		
Bio Botanical			
Shampooot ja hoitoinneet.....	18,90 €		
Shampooot ja hoitoinneet (matkakoko 100 ml).....	10,90 €		
CX Corrector			
Shampooot ja hoitoinneet.....	16,50 €		
Color plus			
intensivisyävyte.....	15,50 €		
Young face mask			
kasvonaamiopaketti.....	59,00 €		
Solstice			
itsruskettavat.....	15,90 €		
Hipsutin			
.....	9,90 €		
Tiny detailer			
muotoilurauta.....	25,00 €		
Tiny volymizer			
tyvikohotusrauta.....	25,00 €		



Liite 5. Rahoituslaskelma

(salainen 21.11.2016 asti)