**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**

**YRITYKSEN NIMI**

**TEKIJÄ**



**PVM**

# 

# YT2 ALOITTAVAN YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tämä työkirja on tarkoitettu yrityksen perustamista suunnitteleville henkilöille ja soveltuu parhaiten pienimuotoisen liiketoiminnan suunnitteluun. Liiketoimintasuunnitelman tehtävänä on auttaa suunnittelemaan tulevan yrityksen toimintaa. Liiketoimintasuunnitelmaan liittyvä kannattavuuslaskelma tehdään YT4- tai YT5 Aloittavan yrityksen taloussuunnitelma -ohjelmalla, joka lisätään tämän liiketoimintasuunnitelman liitteeksi.

**KÄYTTÖOHJEITA**

* tallenna tämä työkirja itsellesi
* otsikon jälkeisellä numerolla löydät Yritystulkista apua kyseisen kohdan täyttämiseen
* harmaisiin kenttiin voit kirjoittaa tekstiä rajattomasti
* lisärivejä saat harmaissa kentissä rivinvaihtonäppäimellä (ENTER)
* työkirjan asiakohtien välissä olevilla harmailla tekstikentillä voit siirtää tekstiä rivinvaihtonäppäimellä esimerkiksi seuraavalle sivulle
* poista ohjetekstit ennen tulostamista
* kaikkiin kysymyksiin ei ole mahdollista vastata, näihin voit vastata esim. Ei kosketa liiketoimintaamme.

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN SISÄLTÖ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **TEHTY** |
| 1. | Yrityksen ja yrittäjien tiedot |  |
| 2. | LIIKEIDEA |  |
| 3. | MYYNTI- ja MARKKInointiSUUNNITELMA |  |
| 4. | TOTEUTUSSUUNNITELMA |  |
| 5. | HENKILÖSTÖSUUNNITELMA |  |
| 6. | TALOUDELLISET LASKELMAT JA RAHOITUS |  |
| 7. | RISKIEN ARVIOINTI |  |
| 8. | PÄÄTAVOITTEET |  |

# 

# 1. Yrityksen ja yrittäjien tiedot

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Yrityksen nimivaihtoehdot | Y-tunnus | Arvioitu perustamisajankohta |
| Yhteyshenkilön nimi | Puhelin | Sähköpostiosoite |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Yrittäjä: Nimi | | |
| Asema/työtehtävä yrityksessä | Syntymäaika | Osuus yrityksestä ja/tai rahapanos |
| Yrittäjän katuosoite | Postinumero | Postitoimipaikka |

### TYÖKOKEMUS

| **Nimike/tehtävä** | **Työssäoloaika** | **Työnantajan nimi** |
| --- | --- | --- |
| Viimeisin ensin |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### KOULUTUS

| **Oppiarvo, kurssin aihe tms.** | **Koulutusaika** | **Oppilaitos** |
| --- | --- | --- |
| Viimeisin ensin |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

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

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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Yrittäjä: Nimi | | |
| Asema/työtehtävä yrityksessä | Syntymäaika | Osuus yrityksestä ja/tai rahapanos |
| Yrittäjän katuosoite | Postinumero | Postitoimipaikka |

### TYÖKOKEMUS

| **Nimike/tehtävä** | **Työssäoloaika** | **Työnantajan nimi** |
| --- | --- | --- |
| Viimeisin ensin |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### KOULUTUS

| **Oppiarvo, kurssin aihe tms.** | **Koulutusaika** | **Oppilaitos** |
| --- | --- | --- |
| Viimeisin ensin |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# 2. LIIKEIDEA

OHJE: lisätietoa Yritystulkista kohdasta 1.2 ja 1.3   
Liikeidean tarkoituksena on konkreettisesti kertoa, miten yritystoiminta käytännössä toteutetaan.

## Mikä on yrityksen liikeidea?

1. Mitä? Kenelle? Miten? Selosta lyhyesti.

## Yrityksen toimiala, myytävät tuotteet ja palvelut tarkemmin?

# 3. MYYNTI- ja MARKKInointiSUUNNITELMA

## Yrityksen laskennallinen asiakasmäärä ja markkina-alue?

## Palvelun/tuotteen kysyntä- ja tarjontatilanne nyt ja tulevaisuudessa markkina-alueellasi?



|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ASIAKASSELVITYS**   |  | **Tärkein asiakas tai asiakasryhmä** | **Toiseksi tärkein** | **Muut asiakkaat** | **Arvioitu liikevaihto yhteensä/ 1. vuosi** | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Tärkein tuote/palvelu** |  |  |  |  | | **Tuote/palvelu** |  |  |  |  | | **Tuote/palvelu** |  |  |  |  | | **Arvioitu liikevaihto yhteensä/1. vuosi** |  |  |  |  | |

## Miten tuotteet tai palvelut myydään? Jos myyt tuotteet itse, paljonko arvioit siihen käytettävän aikaa?

Käytännön myyntityön voi hoitaa yrittäjä, myyjät ja/tai verkkokauppa. Myyntityö voidaan myös ulkoistaa myyntikumppanille tai jälleenmyyjälle, joka hoitaa myyntityön ja mahdollisesti myös varastoinnin ja jakelun. Päivittäistavarakaupoissa sekä verkkokaupoissa joutuu myyntipaikasta useimmiten maksamaan.

## Mainitse kolme kilpailijaa tai kilpailevaa tuotetta/palvelua?

| Arvioi kilpailijoittesi perusteella omat ylivoimatekijäsi. Missä olet parempi kuin kilpailijasi? Mitkä ovat netuotteesi/palvelusi/toimintatapasi ominaisuudet, jotka antavat sinulle menestymisen mahdollisuudet? | |
| --- | --- |
| **Ominaisuus / ylivoimatekijä** | **Hyöty asiakkaalle** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Ensimmäinen asiakkaasi?

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

Logo eli liikemerkki

Käyntikortit

Oma domaintunnus sähköpostiin ja kotisivuille

Kotisivut, FB, Instagram yms.

Esite, mainosvideo

Logolla painetut työasut

Auton ja/tai näyteikkunoiden teippaus yrityksen mainoksin

Mainosliput, banderollit, roll upit, valomainos

Kumppanuusverkoston rakentaminen ja hyödyntäminen

## Selvitys markkinoinnista

Säännölliset markkinointipanostukset esim. lehdet, radio, netti… Kohdennetaanko markkinointia? Markkinointibudjetin suuruus? Hyödynnätkö mainostoimistoa?

## Muita markkinointitoimia?

Markkinointitapahtumat, messut, suorajakelu, sponsorointi, kilpailut, arvonnat…

## Miten toteutetaan avajaismainonta?

## Miten asiakastyytyväisyyttä seurataan?

# 4. TOTEUTUSSUUNNITELMA

OHJE 1.4

## Minkälaisia investointeja tarvitaan yrityksen alkuvaiheessa? Mistä nämä hankitaan?

## Mistä saadaan tarvittavat raaka-aineet, osat tai myytävät tavarat yms? Ostotavaroiden/-palveluiden toimitusaika ja saatavuus? Millaisina erinä tilataan, arvioitu alkuvaraston arvo tai määrä? Millaiset sopimukset laaditaan?

## Miten valmistus tapahtuu/palvelu tuotetaan? Käytetäänkö alihankintaa, palveluntuottajia ja kumppanuusverkostoja tuotteen/palvelun tuottamisessa? Laadittavat sopimukset?

## Mistä ja millaiset toimitilat yritykselle hankitaan?

Yleisesti ottaen paras tapa aloittaa liiketoiminta on hankkia vuokratilat, sillä pääomaa ei kannata sitoa omiin toimitiloihin, ellei omista jo valmiiksi sopivaa liiketilaa. Vuokraamalla toimitilat voit tarvittaessa reagoida nopeasti ympäristön ja markkinatilanteen muutoksiin (esim. liikennejärjestelyt, kauppakeskus, työmaat yms.) ja voit vaihtaa toimitiloja nopeasti. Myös yrityksen ennakoitua nopeamman kasvun takia voit joutua vaihtamaan isompiin tai sopivampiin toimitiloihin. Monessa liiketoiminnassa liiketilan sijainti on avaintekijä, joten omat tilat väärällä liikepaikalla voi aiheuttaa ongelmia liiketoiminnallesi, jolloin voit joutua huonon sijainnin takia panostamaan markkinointiin normaalia enemmän.

## Miten tuotteet toimitetaan asiakkaalle?

## Tarvitaanko toiminnan aloittamiseen tai tuotteen valmistamiseen lupia?

## Miten yrityksen taloushallinto (tarjoukset, laskutus, kirjanpito, tilaukset, laskujen maksu, palkat, perintä) hoidetaan?

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

# 

# 5. HENKILÖSTÖSUUNNITELMA

OHJE 1.5

Henkilöstö on yrittäjän ohella yrityksen tärkein voimavara. Hyvä työntekijä on kullanarvoinen ja huono työntekijä voi pahimmassa tapauksessa kaataa yrityksen. Tietyillä aloilla on henkilöstönvuokraus hyvä kanava rekrytoida työvoimaa ja tasata ruuhkahuippuja.

## Kuinka monta työntekijää ja millaista työvoimaa tarvitaan? Miten työntekijät saadaan rekrytöityä?

## Miten ylläpidät henkilökunnan työmotivaatiota? Mihin palkkaus perustuu?

## Tarvitaanko liiketoiminnassasi erikoisvaatimuksia/ pätevyyksiä?

# 6. TALOUDELLISET LASKELMAT JA RAHOITUS

**Yrityksen laskelmat tehdään YT4 tai YT5 Aloittavan yrityksen taloussuunnitelma – ohjelmalla.**

**SELVITÄ RAHOITUS LYHYESTI**

## Yrittäjän oma rahoitus, mistä saadaan, kuinka paljon?

## Muu rahoitus (pankki, Finnvera, avustukset)?

## Rahoitukselle annettavat vakuudet?



# 

# 7. RISKIEN ARVIOINTI

OHJE 3.

Yritystoiminnan suurin riski on yrittäjä itse sekä yrittäjän yrityksensä puolesta antamien vakuuksien realisoituminen. Riskienhallinnassa on kysymys riskitekijöiden tunnistamisesta ja niihin varautumisesta. Riskejä voidaan hallita niihin varautumisella esim. vakuuttamalla ja sopimuksilla.

| Mitä omaisuusriskejä on toiminnassanne ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan? | | |
| --- | --- | --- |
| **Omaisuus** | **Vahingon muoto** | **Vaikutus yritystoiminnalle** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### Miten riskit minimoidaan:

| Mitä henkilöriskejä on toiminnassanne ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus? | | |
| --- | --- | --- |
| **Henkilön nimi ja tehtävä** | **Vahingon muoto** | **Vaikutus yritystoiminnalle** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### Miten riskit minimoidaan:

| Mitä tuotevastuuriskejä on toiminnassanne ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus? | |
| --- | --- |
| **Tuotevastuu ja siitä aiheutuva riski** | **Vaikutus yritystoimintaan** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

### Miten riskit minimoidaan:

| Mitä muita riskejä on toiminnassanne ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan? | |
| --- | --- |
| **Kuvaus riskitapahtumasta** | **Vaikutus yritystoimintaan** |
| Esim. sää, pandemia, raaka-aineiden hinta ja saatavuus |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

## Miten riskit minimoidaan:

# 8. PÄÄTAVOITTEET

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

OHJE 4.  
Yritystoiminta tulee olla tavoitteellista. Suunnitelmallisella ja tavoitteellisella toiminnalla päästään parempaan tulokseen.