

ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Alustavan liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeen yrittäjälle itselleen sekä edellytyksenä käytettäessä asiantuntijoita apuna toiminnan arvioinnissa. Mahdolliset rahoittajat edellyttävät sitä aina.

Nimi:	Päiväys:	
Osoite:	Postinumero:	
Puhelin:	Fax:	Sähköposti:

1. OSAAMINEN

Yrittäjänä toimiminen perustuu osaamiseen, jonka avaintekijöitä ovat ammattitaito ja koulutus. Osaaminen voi olla lähtöisin myös harrastuksista tai jokapäiväisen toiminnan piiristä. Yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia ovat mm. tuloshakuisuus, peräänantamattomuus, itsenäisyys. Vastaa seuraaviin kysymyksiin. Muista olla rehellinen itsellesi.

Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?

Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?

Mitkä ovat vahvat puolesi?

Mitkä ovat heikot puolesi?

Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää ja mistä niitä saa?

2. TUOTE/PALVELU

Tarjoamasi tuote tai palvelu on riippuvainen ammattitaidostasi ja osaamisestasi. Onnistuaksesi yrittäjänä sinun täytyy tietää, mitkä ovat asiakkaasi tarpeet ja mitä asiakkaasi odottavat sinulta ja tarjoamaltasi tuotteelta tai palvelulta. Yritä tarkastella asioita asiakkaasi näkökulmasta. Kun osaamisesi ja tuotteesi ovat tasapainossa, saavutat etumatkaa kilpailijoihin asiakkaan silmissä.

Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?

Mitä ainutlaatuista ja erinomaista siinä on?

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?

Vastaako tuotteesi tai palvelusi laatu pyytämäsi hintaa?

3. ASIAKKAAT / MARKKINAT

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa: Mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä sekä heidän odotuksensa. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan koon tai sijainnin perusteella ja henkilöasiakkaat iän, sukupuolen, tulotason, koulutuksen, perheen koon tai asuinpaikan perusteella. Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua: ylivoimaista osaamista kilpailijoihin nähden.

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?

Kuinka paljon asiakkaita on?

Missä asiakkaat sijaitsevat?

Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?

Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?

4. KILPAILIJAT

Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapansa. Yrittäjän tulisi pysyä erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, joka merkitsee parempaa tulosta. On hyödyllistä seurata esimerkiksi kilpailijan mainontaa ja myynnin edistämistoimenpiteitä sekä tallettaa mainokset mappiin ja aika ajoin miettiä: Kuinka paljon ja usein he mainostavat sekä mitä ja miten he mainostavat. Näin ymmärrät paremmin kilpailijoiden toimintatapaa ja pystyt kehittämään yritystä kilpailukykyisemmäksi.

Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi?
Mainitse 3-5 tärkeintä

Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet/palvelut?

Mitkä ovat heidän vahvat puolensa?

Kuinka kilpailijoiden tuotteet/palvelut eroavat omistasi?

Mitkä ovat heidän heikot puolensa?

Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myy-
ninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

5. OMA YRITYKSESI

Mieti tarkkaan, miten alat toimia. Esimerkiksi yrityksen sijaintivaatimukset ja tarvittavat myynninedistämistoimenpiteet poikkeavat eri toimialoilla toisistaan. Tärkeintä on, että päädyt omien resurssiesi kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen ja suunnitelmallisesti kehität yritystäsi.

Yrityksen toimitilat ja sijainti?

Mitä tuotantovälineitä tarvitset?

Tarvitsetko työvoimaa?

Mitä mainosvälineitä ja myynninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?

Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

6. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUNNITTELU

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoimiston hoidettavaksi. Samoin tilinpäätöksen suunnittelussa kannattaa kuunnella asiantuntijoita. Erityisesti henkilöyhtiöissä ja osakeyhtiössä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa.

Miten aiot hoitaa kirjanpidon?

Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista?

Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?

Miten aiot järjestää rahoituksen?

INVESTOINTILASKELMA

Tämä lomake auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (RAHAN TARVE) sekä suunnittelemaan, miten aiot rahoittaa toiminnan (RAHAN LÄHTEET). Mieti tarkkaan: Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja? Miten paljon käyttöpääomaa tarvitset selviytyäksesi? Miten suuri varasto tarvitaan myyntitavoitteen saavuttamiseen? Kuinka paljon sinulla tai osakkailla on sijoittaa rahaa, koneita työkaluja yritykseen? Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä aiot sen hankkia ja mitä se maksaa? Muista, että RAHAN TARPEET = RAHAN LÄHTEET voidaksesi aloittaa yritystoiminnan.

RAHAN TARVE			Ennen aloitusta	1 vuoden aikana
Investoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Perustamismenot		
		Muut (esim. liikearvo)		
	Koneet ja kalusto	Tuotantovälineet/atk		
		Auto		
		Kalusteet		
		Puhelin/Fax		
		Asennukset		
	Liikeirtaimisto	Toimistotarvikkeet		
		Muut		
	Käyttöpääoma 1-3 kk	Vuokrat	Alkumainonta/esitteet	
Toimistotiloista/takuuvuokrat				
Laitevuokrat/leasing				
Palkat		Työntekijöiden palkat		
		Yrittäjän oma toimeentulo		
Vaihto- ja rahoitusomaisuus		Alkuvarasto		
		Kassa		
Rahantarve yhteensä				

RAHAN LÄHTEET

Oma pääoma	Osakepääoma		
	Sijoitukset		
	Omat koneet		
	Muut		
Lainapääoma	Osakaslaina		
	Pankkilaina		
	Finnvera		
	Muut		
	Lainat tavarantoi- mittajilta		
Muu tulorahoitus			
Rahan lähteet yhteensä			

ALUSTAVA KANNATTAVUUSLASKELMA

Tämän laskelman avulla voit arvioida, kuinka paljon sinun on myytävä, että saisit itsellesi riittävästi rahaa elämiseen ja että pystyisit maksamaan kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kulut. Lähde liikkeelle tavoitetuloksesta: rahamäärä, jonka tarvitset vähintään kuussa elämiseen.

	KUUKAUDESSA	VUODESSA
= TAVOITETULOS (netto)		
+ lainojen lyhennys		
= TULOT VEROJEN JÄLKEET		
+ verot (valtio + kunta)		
= RAHOITUSTARVE (bruttotulot)		
+ yrityslainojen korot		
A = KÄYTTÖKATETARVE		
+ kiinteät kulut: (ilman ALV)		
YEL		
muut vakuutukset		
työntekijöiden palkat		
palkkojen sivukustannukset		
vuokrat		
sähkö/vesi		
puhelin/telekopio		
kirjanpito		
toimistokulut		
matka/autokulut		
markkinointi		
koulutus		
lehdet yms		
korjaukset		
yrittäjän työttömyyskassamaksu		
muut kulut		
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		
A + B = MYYNTIKATETARVE		
Ostot (ilman ALV)		
= LIIKEVAIHTO		
+ Arvonlisävero %		
= KOKONAISMYYNTI-/LASKUTUS		
Kuukausilaskutustavoite	kuukausien määrä/v	
Päivälaskutustavoite	päivien määrä/v	
Tuntilaskutustavoite	tuntien määrä/v	