LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

**Yrityksen suunniteltu nimi**

pp.kk.vvvv

**SISÄLLYSLUETTELO**

Yrityksen perustiedot 3

Liikeidean kuvaus 4

Osaaminen 5

SWOT 6

SWOT 7

Tuotteet ja palvelut 8

Asiakkaat 9

Markkinat ja kilpailijat 10

Myynti 11

Liiketoiminnan tavoitteet 12

Kannattavuuslaskelma 13

Rahoitus 14

Investointi-, käyttöpääoma- &   
rahoituslaskelma 15

Riskit 16

Muut huomiot 17

**YRITYKSEN PERUSTIEDOT**

| **Yrittäjä:**  **Yrityksen (suunniteltu) nimi:**  **Päätoimiala:**  **Yhtiömuoto:**  **Yrityksen osoite:**  **Puhelinnumero:**  **Sähköposti:** |
| --- |

**LIIKEIDEAN KUVAUS**

Kerro muutamalla lauseella, mikä on liikeideasi.

* Mitä tuotteita tai palveluita myyt, kenelle ja miten?
* Lyhyt ja ytimekäs kuvaus, josta lukija ymmärtää heti mistä on kyse.

|  |
| --- |

**OSAAMINEN**

Kerro, mikä tukee osaamistasi alalla ja mitä pitää vielä oppia.

* Onko osaaminen hankittu koulutuksen, työn tai harrastuksen kautta?
* Onko sinulla aikaisempaa yrittäjäkokemusta tai oletko suorittanut yrittäjyyskoulutuksen?
* Jos osaamisessa on parantamisen varaa, niin kerro kuinka ajattelit sen ratkaista; opiskelemalla, ulkoistamalla vai jollain muulla tapaa?

|  |
| --- |

**SWOT**

Kerro yrityksesi vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

* Vahvuuksilla liiketoiminta laitetaan liikkeelle ja ne on niitä taitoja, joita sinä käytät arjessa jatkuvasti. Nyt on siis aika kehua itseä, anna palaa! Missä olet hyvä, miksi olet parempi kuin kilpailijat, onko tuotteiden/palveluiden laatu parempaa kuin muilla, mikä on yrityksesi salaisuus?
* Heikkouksiin listataan mieltä kaihertavia asioita. Mikä voi haitata yrityksen menestymistä, missä on parantamisen varaa, onko resurssit rajalliset, oma tietotaito vanhentunutta?
* Mahdollisuudet kertoo unelmista, toiveista, suunnitelmista. Onko mahdollista laajentua, hankkia yhteistyökumppaneita, vaikuttaako maailman tilanteet positiivisesti yritykseesi, onko mahdollista hyödyntää uutta teknologiaa, miksi asiakkaat olisivat valmiita ostamaan palvelua nimenomaan sinun yritykseltäsi?
* Uhat (niin kuin myös mahdollisuudet) tulevat yleensä yrityksen ulkopuolelta. Miksi yritys ei menestyisi, kilpailun kiristyminen, taloudelliset riskit, lainsäädännön muutokset, trendit jotka muuttavat ostokäyttäytymistä?

**SWOT**

| **VAHVUUDET** | **HEIKKOUDET** |
| --- | --- |
| **MARKKINOIDEN MAHDOLLISUUDET** | **MARKKINOIDEN UHAT** |

**TUOTTEET JA PALVELUT**

Kirjaa liiketoimintasuunnitelmaan yleisesti, mitä tuotteita tai palveluita tarjoat ja millaiseen hintaan.

* Mikä on tuotteesi/palvelusi hyöty asiakkaalle?
* Onko sinulla kilpailuetua muihin toimijoihin nähden?

|  |
| --- |

**ASIAKKAAT**

Kerro, ketkä ovat potentiaalisia asiakkaita ja miksi heistä tulisi asiakkaitasi.

* Ovatko asiakkaitasi kuluttajat, yritykset, yhteisöt vai kunnat?
* Mitkä ovat asiakkaiden ostomotiiveja?
* Voit myös kuvailla ihanneasiakkaasi.

|  |
| --- |

**MARKKINAT JA KILPAILIJAT**

Kerro, missä markkinasi sijaitsevat ja ketä pidät pahimpana kilpailijoinasi

* Kuinka eroat kilpailijoista?
* Miten palvelusi/tuotteesi eroaa kilpailijan palveluista/tuotteista?
* Tarjoatko laajempia palveluita, onko toimintasi erilaista, onko sinulla mahdollisesti parempi hinta-laatusuhde?

|  |
| --- |

**MYYNTI**

Kerro, mikä on yrityksesi imago tai brändi.

* Miten myyntiä tehdään?
* Mistä asiakkaat?
* Mitä markkinoinnin kanavia käytetään?
* Mistä markkinoinnin materiaalit?
* Kuinka markkinointi käytännössä hoidetaan?

|  |
| --- |

**LIIKETOIMINNAN TAVOITTEET**

Kerro, millaiset tulevaisuuden näkymät yrityksellö on.

* Minkälaisenä näet yrityksen tilanteen 3-5 vuoden päästä?
* Onko yrityksesi tarkoitus kansainvälistyä?

|  |
| --- |

**KANNATTAVUUSLASKELMA**

Selvitä yritystoiminnan kannattavuus kannattavuuslaskelman avulla.

* Paljonko yrityksen kiinteät ja muuttuvat kustannukset ovat?
* Laske myyntitavoite jakamalla kiinteiden kustannusten määrä palvelun/tuotteen myyntihinnan ja muuttuvien kustannusten erotuksella.

| **Kiinteät kustannukset:** |
| --- |
| **Muuttuvat kustannukset:** |
| **Myyntihinta:** |
| **Myyntitavoite:** |

**RAHOITUS**

Kerro, millä toiminta rahoitetaan ensimmäisinä kuukausina.

* Riittääkö myynti kattamaan kiinteät kulut?
* Haetko lainaa?
* Arvioi kuinka kauan kannattavan liiketoiminnan saavuttamisessa kestää.
* Laadi tarvittaessa myös investointilaskelma, käyttöpääomalaskelma sekä rahoituslaskelma

|  |
| --- |

**INVESTOINTILASKELMA, KÄYTTÖPÄÄOMALASKELMA & RAHOITUSLASKELMA**

* Investointilaskelma on luettelo kuluista, jotka syntyvät ennen yritystoiminnan käynnistymistä. Näitä voivat olla mm. yrityksen perustamiskulut, mahdolliset koneet ja tarvikkeet, domainin maksut yms.
* Käyttöpääomalaskelmaan listataan yrityksen kaikki kuukausittaiset kulut, kuten esim. vuokra, puhelinlasku, myytävät tuotteet, palkka jne.
* Rahoituslaskelma kertoo, mistä rahat yritystoiminnan aloittamiseen hankitaan. Alkupääomaa voi olla mm. omat sijoitukset, avustukset (starttiraha) tai laina.

| **Investointikulut:** |
| --- |
| **Käyttöpääoma:** |
| **Perustamisvaiheen rahoitustarve:**  **I**nvestoinnit  Käyttöpääoma  Kustannusylitysvaraus (+20% käyttöpääomasta)  **Kokonaistarve:** |
| **Rahoitus:** |

**RISKIT**

Listaa, millaisia riskejä liiketoimintaan liittyy.

* Onko toiminta riippuvaista laitteistoista tai ohjelmien toimivuudesta?
* Riittääkö tieto-taito palveluiden tarjoamiseen?
* Koetaanko yritys varmasti kiinnostavana?
* Mitä riskien toteutumisesta voi seurata ja kuinka niihin voi varautua?

|  |
| --- |

**MUUT HUOMIOT**

Listaa muita tärkeitä asioita ylös.

* Tarvitseeko yrityksesi mahdollisesti lupia tai ilmoituksia?
* Käytännönasiat: vakuutukset, sopimukset, toimitilat, työntekijät, domain jne..

|  |
| --- |

Muista, että **sinä olet** yrityksesi **paras** tietäjä,   
joten tee suunnitelma parhaalla katsomallasi tavalla!