LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

*Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia****. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeen yrittäjälle itselleen sekä välttämätön rahoituksen haussa.***

**Päiväys:**

**Yrityksen nimi / suunniteltu nimi:**

**Yrittäjän nimi:**

**Puhelin:**

**Sähköposti:**

**1. LIIKEIDEA**

*Tee lyhyt tiivistelmä liikeideastasi. Aloita toimialasta ja täydennä tarpeen mukaan.*

* Mitä myyn?
* Kenelle myyn
* Miten myyn?
* Mikä on toimialasi?
* Miten arvosi näkyvät liiketoiminnassasi?

**2. 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.* ***Käytä seuraavia kysymyksiä apunasi kuvaillessasi osaamisalueitasi****.*

* Mikä työkokemus ja koulutus sinulla ovat?
* 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?
* Millaiset resurssit sinulla on yrittäjyyteen? (Esim. taloudellinen tilanne, tukiverkostot)

**3. TUOTE/PALVELU/TUOTTEISTUS**

*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 tuotteistuksesi ovat tasapainossa, saavutat etumatkaa kilpailijoihin asiakkaan silmissä.* ***Käytä seuraavia kysymyksiä apunasi kuvaillessasi osaamisalueitasi****.*

* 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 pyytämääsi hintaa?
* Mikä on yleinen hintataso markkinoilla?
* Mikä on yrityksesi kasvutavoite?

**4. ASIAKKAAT JA MARKKINAT**

*Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa: mitkä ovat heidän odotuksensa ja mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä. 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 todennäköisimmin ostavat tuotteen tai*

*palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua (ylivoimaista osaamista) kilpailijoihin nähden.* ***Käytä seuraavia kysymyksiä apunasi kuvaillessasi osaamisalueitasi****.*

* Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?
* Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?
* Kuinka paljon asiakkaita on?
* Missä asiakkaat sijaitsevat?
* Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?
* Mitä asiakkaasi arvostavat? Miksi he valitsevat sinun eikä kilpailijasi tuotteen/palvelun?
* Mistä tavoitat asiakkaasi?
* Onko markkinalla jo paljon tarjontaa?
* Kuinka suuren osuuden markkinasta voit saada?

**5. MARKKINOINTI- JA MYYNTISUUNNITELMA**

*Markkinointi on yksi yrityksen tärkeimmistä toimenpiteistä. Paraskaan tuote tai palvelu ei tavoita asiakkaita, mikäli markkinointi ei ole onnistunut. Markkinointisuunnitelman avulla pohditaan, miten tuotetta tai palvelua tullaan esittelemään eri kanavissa ja myyntisuunnitelma kuvaa asiakkaan ostopolun eri vaiheita. Myyntisuunnitelman avulla ostaminen tehdään mahdollisimman helpoksi.* ***Käytä seuraavia kysymyksiä apunasi kuvaillessasi markkinointisuunnitelmaasi.***

* Mitä markkinointikanavia käytetään ja mitkä ovat tärkeimmät kanavasi?
* Miten markkinointia painotetaan eri vuodenaikoina ja miten markkinointia kohdennetaan?
* Mikä on markkinointibudjettisi ja miten se jakaantuu?
* Mitä muita markkinointitoimia olet suunnitellut (messut, kampanjat, tuote-esittelyt jne.)?
* Kuinka tuotteet / palvelut käytännössä myydään ja mitkä ovat parhaat myyntikuukaudet?
* Kuvaa, miten asiakas ostaa tuotteesi? Voidaanko ostaminen tehdä vielä helpommaksi ja nopeammaksi?

**6. KILPAILIJAT**

*Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapansa. Yrittäjän tulisi pystyä erottautumaan kilpailijoista jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, mikä merkitsee parempaa tulosta. On hyödyllistä seurata esimerkiksi kilpailijan mainontaa ja myynnin edistämistoimenpiteitä.* ***Käytä seuraavia kysymyksiä apunasi kartoittaessasi ja kuvaillessasi kilpailijoitasi.***

* Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi? Mainitse 3‑5 tärkeintä.
* Mitkä ovat heidän vahvat puolet?
* Mitkä ovat heidän heikot puolet?
* Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet tai palvelut?
* Kuinka kilpailijoiden tuotteet/ palvelut eroavat omistasi?
* Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myynninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

**7. OMA YRITYKSESI**

*Mieti tarkkaan, miten aiot toimia. Esimerkiksi yrityksen sijaintivaatimukset ja tarvittavat myynninedistämistoimenpiteet poikkeavat eri toimialoilla toisistaan. Tärkeintä on, että päädyt omien resurssiesi kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen ja suunnitelmallisesti kehität yritystäsi.* ***Käytä seuraavia kysymyksiä apunasi kuvaillessasi omaa yritystäsi****.*

* Yritysmuoto ja perusteet sille?
* Yrityksen toimitilat ja sijainti?
* Mitä tuotantovälineitä tarvitset?
* Tarvitsetko työvoimaa?
* Mitä riskejä yritystoimintaasi liittyy?
* Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

**8. SWOT-analyysi**

SWOT-työkalu auttaa kuvaamaan yrityksesi vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.

|  |  |
| --- | --- |
| **Vahvuudet**  | **Heikkoudet**  |
| *Mitä osaamista itselläsi on?**Missä olet hyvä?* | *Puuttuuko sinulta jotain taitoja, jotka olisivat yrittämisen kannalta oleellisia?**Miten heikkouden voisi korvata?**Puuttuvat luvat, kielitaito, jokin muu?* |
| **Mahdollisuudet**  | **Uhat**  |
| *Miten markkina on muuttumassa, minkä ongelman yrityksesi ratkaisee?**Miksi asiakkaat olisivat valmiita ostamaan palvelua?* | *Miksi yritys ei menestyisi?**Mitä sellaista yllättävää voisi tapahtua, että idea ei toimisi?**Muut riskit?* |

**9. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU**

*Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoimiston hoidettavaksi, samoin tilinpäätöksen suunnittelussa kannattaa kuunnella asian-tuntijoita. Erityisesti henkilöyhtiöissä ja osakeyhtiöissä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa. Yrittäjän on kuitenkin tärkeä ymmärtää em. asiat. Lisäksi varsinaisen liiketoiminnan suunnittelu, seuranta ja kehittäminen ovat kuitenkin aina yrittäjän vastuulla. Käytä seuraavia* ***kysymyksiä apunasi kuvaillessasi kirjanpitoa ja talouden suunnittelua****.*

* Miten järjestät rahoituksen?
* Miten hoidat kirjanpidon?
* Miten seuraat taloussuunnitelmien toteutumista? Tehdäänkö kassabudjettia?
* Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?
* Miten yrityksen laskutus hoidetaan? Mieti, kuinka maksuaika ja peruutusehdot vaikuttavat yrityksesi talouteen?