# Liiketoimintasuunnitelma

Yrityksen (suunniteltu)nimi:

Yrittäjän nimi:



Sisällysluettelo

[Liiketoimintasuunnitelma 1](#_Toc168052600)

[Taustatiedot 3](#_Toc168052601)

[1. Liikeidea 4](#_Toc168052602)

[2. Oma osaaminen 4](#_Toc168052603)

[3. SWOT-analyysi 5](#_Toc168052604)

[4. Tuotteet ja palvelut 6](#_Toc168052605)

[5. Kenelle ja miksi? 7](#_Toc168052606)

[6. Miten toimin? 7](#_Toc168052607)

[7. Toimintaympäristö 8](#_Toc168052608)

[8. Kestävä kehitys ja yritysvastuu 9](#_Toc168052609)

[9. Visio 10](#_Toc168052610)

[10. Muuta huomioitavaa 10](#_Toc168052611)

[11. Oma yritykseni 11](#_Toc168052612)

|  |
| --- |
| Taustatiedot |
| Toimiala: |
| Yhtiömuoto: |
| Osoite: |
| Postinumero: |
| Postitoimipaikka: |
| Yrityksen perustamisvuosi: |
| Henkilöstömäärä: |
| Internet-osoite: |
| Y-tunnus: |
| Yrityksen omistajat ja omistusosuudet prosentteina: |

1. Liikeidea

Kuvaile liikeideasi lyhyesti. Mieti, että kerrot ulkopuoliselle kuulijalle ensimmäistä kertaa, millaista yritystä olet perustamassa. Mitä yritys myy, kuka on asiakas ja miten myynti tapahtuu. Jos yritykselläsi on erilliset toimitilat, missä ne sijaitsevat. Ytimekäs, selkokielinen ja täsmällinen kuvaus. Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

1. Oma osaaminen

Yrittäjyys on uskoa omaan osaamiseen. Mitä sellaista koulutus- ja työtaustaa tms. sinulla on, joka auttaa yrittäjäksi lähtemisessä? Jos osaaminen perustuu harrastuksiin tai muuhun osaamiseen, kirjoita omin sanoin, miksi osaat tämän toimialan yrittämisen. Entä onko sinulla aikaisempaa yrittäjäkokemusta tai oletko suorittanut yrittäjyyskoulutuksen? Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

1. SWOT-analyysi

SWOT-analyysissä voit tarkastella yritystoimintasi menestystekijöitä ja riskejä.

|  |  |
| --- | --- |
| Yrittäjän vahvuudet | Yrittäjän heikkoudet |
| * mitä osaamista sinulla on * missä olet hyvä * Miksi asiakkaat olisivat valmiita ostamaan palvelua nimenomaan sinulta | * Puuttuuko sinulta jotain taitoja, jotka olisivat yrittämisen kannalta oleellisia * Esim. toimialaosaaminen, yrittäjäosaaminen, kielitaito |
| Markkinoiden mahdollisuudet | Markkinoiden uhat |
| * Miten markkina on muuttumassa, minkä ongelman uusi yrityksesi ratkaisee * Miksi asiakkaat olisivat valmiita ostamaan palvelua nimenomaan sinulta | * Miksi yritys ei menestyisi * Mitä sellaista yllättävää voisi tapahtua, mikä vaikuttaisi negatiivisesti yritystoimintaan |

1. Tuotteet ja palvelut

Kuvaile yleisesti, mitä tuotteita tai palveluja tarjoat. Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

Tuotteet ja palvelut

Nimeä pääasialliset tuotteesi ja/tai palvelusi ja niiden hinta (tuntihinta, urakkahinta, jne.); kuvaile, mikä sen hyöty on asiakkaallesi ja onko sinulla jotain erityistä kilpailuetua muihin alan toimijoihin nähden. Kilpailuetua voi tulla esimerkiksi ajantasaisesta koulutuksesta, kielitaidosta, hinnoittelusta, tuotteen uutuusarvosta tai tietystä ominaisuudesta jne. Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

Tuote/palvelu 1:

Tuotteen/palvelun hinta (alv 0 %)

Kilpailuetu:

Tuote/palvelu 2:

Tuotteen/palvelun hinta (alv 0 %)

Kilpailuetu:

Tuote/palvelu 3:

Tuotteen/palvelun hinta (alv 0 %)

Kilpailuetu:

Tuote/palvelu 4:

Tuotteen/palvelun hinta (alv 0 %)

Kilpailuetu:

1. Kenelle ja miksi?

Kuka on asiakas? Onko kyseessä kuluttajille (B2C) vai yrityksille (B2B) suunnattu palvelu? Miten tavoitat asiakkaat ja millainen olisi ihanneasiakas? Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

Asiakkaat:

Asiakkaiden ostomotiivit:

Asiakkaiden ostokriteerit:

Asiakasriskit:

1. Miten toimin?

Myynti ja markkinointi

Asiakkaan tarpeen määrittely. Miten myyntiä käytännössä tehdään? Miten tavoitan asiakkaani/kohderyhmäni? Markkinatutkimus ennen toiminnan käynnistämistä? Mitä markkinoinnin kanavia/työkaluja olet suunnitellut käyttäväsi? Miten markkinointi hoidetaan? Kuka tekee kotisivut ja alkuvaiheen markkinointimateriaalit, oletko aikeissa käyttää somemarkkinointia, mikä on yrityksesi imago/ brändi? Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

Tuotanto ja logistiikka

Jos kyseessä tavaroiden myynti, mistä ne tulevat, miten logistiikka hoidetaan jne.?

Jakelutieverkosto

Markkinoille meno ja jakeluverkosto:

Kohdemarkkina ja kohderyhmät:

1. Toimintaympäristö

Toimintaympäristön kuvaus. Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

Kilpailijat. Ketkä ovat kilpailijoita?

Kilpailutilanne. Tärkein kysymys on, miten erottaudut muista saman alan toimijoista?

Muut yritykselle tärkeät ulkopuoliset tahot ja yhteistyökumppanit (esim. alihankkijat)

Toimintaympäristön riskit. Onko toimintaympäristössä tai isommissa megatrendeissä näköpiirissä muutoksia, jotka voivat muuttaa ostoskäyttäytymistä?

1. Kestävä kehitys ja yritysvastuu

Kestävä kehitys tarkoittaa kehitystä, jossa otetaan ympäristö, talous ja ihminen tasavertaisesti huomioon ja turvataan nykyisille ja tuleville sukupolville elämisen mahdollisuudet. Myös yrityksillä on moraalinen vastuu toimia kestävästi. Vastuullinen liiketoiminta eli yritysvastuu tarkoittaa, että yrityksesi huomioi toimintansa ekologiset, taloudelliset, sosiaaliset vaikutukset.

Vastuullinen yritystoiminta voi synnyttää uusia liiketoimintamahdollisuuksia, mahdollistaa kustannussäästöjä ja kilpailuetuja ja se voi vaikuttaa esim. rahoituksen saatavuuteen ja ehtoihin. Aidosti vastuullisesti toimivia yrityksiä arvostetaan.

Yritysvastuu vaatii suunnitelmallisuutta, systemaattista seurantaa, toiminnan arviointia, jatkuvaa kehittämistä ja raportointia. Mieti miten huomioit ja toteutat yrityksesi käytännön toimissa ja prosesseissa seuraavia yritysvastuun osa-alueita. Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

i) Ekologinen vastuu (esim. ilmastonmuutoksen torjunta, luonnonvarojen vastuullinen käyttö, kierrätyksen/kiertotalouden hyödyntäminen, vastuu tuotteen tai palvelun koko elinkaaren vaikutuksesta ympäristöön, seuranta ja raportointi)

ii) Sosiaalinen vastuu (esim. henkilöstön koulutus, työturvallisuus, työhyvinvointi, työympäristön tasa-arvo, toimittajaketjujen työolot, yhdenvertaisuusperiaate, ihmisoikeudet, kuten lapsityövoima, seuranta ja raportointi)

iii) Taloudellinen vastuu (esim. kannattavuus, kilpailukyky, korruption ehkäisy, hyvinvoinnin tuottaminen sidosryhmille, seuranta ja raportointi)

1. Visio

Pidemmän aikavälin visio yrityksestä. Minkälaisena näet yrityksesi tilanteen esim. 3–5 vuoden sisällä? Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

Kuvaile oman toimialasi tulevaisuuden näkymiä (esimerkiksi teknologia, kilpailu) ja kehityksen suuntaa. Entä onko yritykselläsi kenties tulevaisuudessa kansainvälistymissuunnitelmia?

1. Muuta huomioitavaa

Luvat ja ilmoitukset:

Vakuutukset ja sopimukset:

Immateriaalioikeudet:

Yrittäjän tukiverkko. Onko sinulla lähipiirissä mentoreita, yrittäjätuttavia tms., josta saat tarvittaessa apua?

1. Oma yritykseni

Millaisen yrityksen perustat? Mikä ja mistä sen nimi tulee? Oletko jo pohtinut yritysmuotoa? Millaisen domainin varaat kotisivuillesi? Tarvitsetko tai joko olet löytänyt toimitilat? Tarvitsetko työntekijöitä? Oletko jo kartoittanut vakuutukset ja tilitoimiston?

Tässä voit pohtia ja avata sanallisesti myös yrityksen alkuvaiheen rahoitustarvetta, mitä toiminnassa tarvittavia välineitä sinulla mahdollisesti jo on valmiina/omasta takaa ja mitkä ovat tärkeimmät investointitarpeet toiminnan käynnistämiseksi. Oma arviosi siitä, kuinka kauan kannattavan liiketoiminnan saavuttamisessa kestää. Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

© Copyright Business Helsinki