

ALUSTAVA LIKETOIMINTASUUNNITELMA

*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.***

Päiväys:

Nimi:

Puhelin:

Sähköposti:

Fax:

Osoite:

1. LIIKEIDEA

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

- Mitä myyn?
- Kenelle myyn
- Miten myyn?

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 kuvaaillessasi osaamisalueitasi. Muista olla rehellinen itsellesi.

- 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?

3. 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. Käytä seuraavia kysymyksiä apunasi kuvaaillessasi 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?

4. ASIAKKAAT/ 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?

5. 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 sekä tallettaa mainokset mappiin ja aika ajoin miettiä kuinka paljon ja usein kilpailijat mainostavat sekä mitä ja miten he mainostavat. Näin ymmärrät paremmin kilpailijoiden toimintatapaa ja pystyt kehittämään yritystäsi kilpailukykyisemmäksi. 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?

6. OMA YRITYKSESI

Mieli 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.

- Yrityksen toimitilat ja sijainti?
- Mitä tuotantovälineitä tarvitset?
- Tarvitsetko työvoimaa?
- Mitä mainosvälineitä ja myynninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?
- Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

7. 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 tilin-tarkastajaa. 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 aiot järjestää rahoituksen?
- Miten aiot hoitaa kirjanpidon?
- Miten aiot suunnitella toimintasi?
- Miten seuraat suunnitelmien toteutumista?
- Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?
- Tuotanto budjetti