

# LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

- Yrityksen (työ)nimi:

## TAUSTATIEDOT

Yrityksen perus- ja yhteystiedot

Toimiala:

Yrityksen (suunniteltu) nimi:

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, selkokielineen ja täsmällinen kuvaus.*

## 2. 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 yrittäjäkokeemusta tai oletko suorittanut yrittäjyyskoulutuksen?*

### 3. SWOT-ANALYYSI

SWOT-analyysissä voit tarkastella yritystoimintasi menestystekijöitä ja riskejä.

<p>Yrittäjän vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- mitä osaamista sinulla on</li> <li>- missä olet hyvä</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p>Yrittäjän heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Puuttuuko sinulta jotain taitoja, jotka olisivat yrittämisen kannalta oleellisia</li> <li>- Miten heikkouksia voisi korvata</li> <li>- Luvat, kielitaito, mitä muuta</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>
<p>Markkinoiden mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Miten markkina on muuttumassa, minkä ongelman uusi yrityksesi ratkaisee</li> <li>- Miksi asiakkaat olisivat valmiita ostamaan palvelua nimenomaan sinulta</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>	<p>Markkinoiden uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Miksi yritys ei menestyisi</li> <li>- Mitä sellaista yllättävää voisi tapahtua, ettei tämä toimisi</li> <li>-</li> <li>-</li> <li>-</li> </ul>

## 4. TUOTTEET JA PALVELUT

*Kuvaile yleisesti, mitä tuotteita tai palveluja tarjoat.*

### 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.*

Tuote/palvelu 1:

Tuotteen/palvelun hyöty asiakkaalle:

Kilpailuetu:

Tuote/palvelu 2:

Tuotteen/palvelun hyöty asiakkaalle:

Kilpailuetu:

Tuote/palvelu 3:

Tuotteen/palvelun hyöty asiakkaalle:

Kilpailuetu:

Tuote/palvelu 4:

Tuotteen/palvelun hyöty asiakkaalle:

Kilpailuetu:

## 5. KENELLE JA MIKSI?

*Kuka on asiakas? Onko kyseessä kuluttajille (B2C) vai yrityksille (B2B) suunnattu palvelu? Miten tavoitat asiakkaat ja millainen olisi ihanneasiakas?*

Asiakkaat

Asiakkaiden ostomotiivit

Asiakkaiden ostokriteerit

Asiakasriskit

## 6. 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?*

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

## Jakelutieverkosto

Markkinoille meno ja jakeluverkosto.

Kohdemarkkina ja kohderyhmät

## 7. TOIMINTAYMPÄRISTÖ

### Toiminta-alue

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?*



## 8. VISIO

Pidemmän aikavälin visio yrityksestä. *Minkälaisena näet yrityksesi tilanteen esim. 3-5 vuoden sisällä?*

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

## 9. MUUTA HUOMIOITAVAA

Luvat ja ilmoitukset

Vakuutukset ja sopimukset

Immateriaalioikeudet

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

## 10. 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.*