



**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**

Yrityksen nimi

**Tekijä**

pvm

YT3 ALOITTAVAN YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tämä liiketoimintasuunnitelma soveltuu yritystoimintaan, jossa on tarpeen suunnitella ja arvioida markkinointia, myyntiä, kilpailijoita sekä riskejä tavanomaista laajemmin. Liiketoimintasuunnitelman tehtävänä on auttaa järjestelmällisesti suunnittelemaan tulevan yrityksen toimintaa. Ohjeita suunnitelman laatimiseen löydät otsikon jäljessä olevalla numerolla Yritystulkista sivulta ”Liiketoimintasuunnitelmat”. Liiketoimintasuunnitelmaan liittyvä kannattavuuslaskelma tehdään Yritystulkin YT5 Aloittavan Yrityksen Taloussuunnitelma -ohjelmalla, joka lisätään tämän liiketoimintasuunnitelman liitteeksi.

* tallenna tämä työkirja itsellesi
* työkirjan asiakohtien välissä olevilla harmailla tekstikentillä voit siirtää tekstiä rivinvaihtonäppäimellä esim. seuraavalle sivulle
* poista tekstikentissä olevat ohjetekstit
* kysymyksiin joihin et voi vastata, vastaa esim. ei kosketa yritystoimintaani

LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN SISÄLTÖ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | **TEHTY** |
| **1.** | **Toimintaympäristöanalyysi** |  | ***[ ]***  |
| **2.** | **Kilpailija-analyysi** |  | ***[ ]***  |
| **3.** | **Toiminta-ajatus ja liikeidea** |  | ***[ ]***  |
| **4.** | **Markkinointi- ja myyntisuunnitelma** |  | ***[ ]***  |
| **5.** | **Tuotanto/ostosuunnitelma**  |  | ***[ ]***  |
| **6.** | **Henkilöstösuunnitelma** |  | ***[ ]***  |
| **7.** | **Tuotekehityssuunnitelma**  |  | ***[ ]***  |
| **8.** | **Taloussuunnitelma** |  | ***[ ]***  |
| **9.** | **Riskien arviointi** |  | ***[ ]***  |
| **10.** | **Visio ja päätavoitteet** |  | ***[ ]***  |
| **11.** | **Yrittäjien henkilökuvaukset ja tavoitteet yrittäjinä** |  | ***[ ]***  |

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**

**PERUSTIEDOT YRITYKSESTÄ**

|  |
| --- |
| Yrityksen nimivaihtoehdotKaupparekisterin perustamisilmoitukseen voi antaa kolme nimivaihtoehtoa |
| Yrityksen osoite      | Arvioitu aloitusaika      |
| Yhteyshenkilön nimi      | Puhelinnumero      |
| Sähköpostiosoite      |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Omistajien nimet | Asema yrityksessä | Omistusosuus |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

Tarkemmat henkilökuvaukset löytyvät liiketoimintasuunnitelman lopusta.

1. TOIMINTAYMPÄRISTÖANALYYSI**1.1**

### Yrityksen toimiala, tuote tai palvelu

### Yrityksen sijaintipaikka ja markkina-alue

### 1.1 Määrittele asiakkaasi, asiakasmäärät ja ostopäätösten kriteerit

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Asiakasryhmä | Määrä | Ostopäätöksen kriteerit |
| 1. |       |       |       |
| 2. |       |       |       |
| 3. |       |       |       |
| 4. |       |       |       |
| 5. |       |       |       |

### 1.2 Miksi, mistä ja miten edellä määrittelemäsi asiakkaasi tällä hetkellä hankkivat tuotteensa/ palvelunsa?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Miksi hankitaan? | Mistä ja miten hankitaan? |
| 1. |       |       |
| 2. |       |       |
| 3. |       |       |
| 4. |       |       |
| 5. |       |       |

### 1.3 Kuka tekee ostopäätöksen? Ovatko määrittelemäsi asiakkaasi ostouskollisia? Ostopäätösten määrä vuodessa, kuukaudessa tai viikossa?

|  | Kuka tekee ostopäätöksen? | Asiakastyypin ostouskollisuus? | Määrä |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. |       |       |       |
| 2. |       |       |       |
| 3. |       |       |       |
| 4. |       |       |       |
| 5. |       |       |       |

### 1.4 Ovatko asiakkaittesi ostokäyttäytyminen muuttumassa?

|  | Odotettavissa olevat ostokäyttäytymisen tai –mieltymysten muutokset |
| --- | --- |
| 1. |       |
| 2. |       |
| 3. |       |
| 4. |       |
| 5. |       |

2. KILPAILIJA-ANALYYSI 1.1

### Yritysidean toimialan kilpailutilanne

Seuraavassa arvioidaan kilpailutilannetta mm. kilpailijoiden määrä, Kohdassa ”Muuta huomioitavaa” arvioi muita kilpailijan toimintaan vaikuttavia asioita, kuten omistajan vaihtuminen, investointitarpeet, henkilökunnan vaihtuminen, takuuriskit, liikenneympäristömuutokset (vähittäiskaupassa), vuokrasopimuksen kesto, edustusten pysyvyys, hintataso, markkinointikeinot, mainonnan käyttö jne. Arvioi myös kilpailijasi taloudellista asemaa.

|  |
| --- |
| 1. KILPAILIJA: KILPAILIJAN NIMI |
| Toimialue/paikkakunta      | Liikevaihto      | Markkinaosuus       |
| Yrityksen vahvat puolet- - -  | Yrityksen heikot puolet- - -  |

### Muuta huomioitavaa

 - Miten myynti on järjestetty?

 - Alihankkijat ja/tai kumppanuusverkostot?

 - Vastuullisuus, sertifikaatit, Joutsenmerkki, Avainlippu, tuotesuojaukset, patentit

|  |
| --- |
| 2. KILPAILIJA: KILPAILIJAN NIMI |
| Toimialue/paikkakunta      | Liikevaihto      | Markkinaosuus       |
| Yrityksen vahvat puolet- - -  | Yrityksen heikot puolet- - -  |

### Muuta huomioitavaa

|  |
| --- |
| 3. KILPAILIJA: KILPAILIJAN NIMI |
| Toimialue/paikkakunta      | Liikevaihto      | Markkinaosuus       |
| Yrityksen vahvat puolet- - -  | Yrityksen heikot puolet- - -  |

### Muuta huomioitavaa

## Arvioi em. kilpailija-analyysien perusteella omat ylivoimatekijäsi. Mitkä ovat ne tuotteesi/palvelusi ominaisuudet, jotka antavat sinulle menestymisen mahdollisuudet?

| Ominaisuus / ylivoimatekijä | Hyöty asiakkaalle |
| --- | --- |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

3. TOIMINTA-AJATUS JA LIIKEIDEA**1.2**

### YRITYKSEN TOIMINTA-AJATUS

### YRITYKSEN LIIKEIDEA

|  |  |
| --- | --- |
| Tuote/palvelu | Hyöty asiakkaalle |
|                           |                           |
| Asiakasryhmä | Millainen tuote/palvelu asiakasryhmälle |
|                           |                           |
| Toimintatavat |
| Kerro lyhyesti ketkä ja miten tuotteet tai palvelut tuotetaan ja myydään? Asiat käsitellään tarkemmin myynti- ja tuotantosuunnitelmassa myöhemmin.  |

### Voimavarat

Fyysiset voimavarat: Ovatko yrityksen tuotantovälineet/tilat riittävät, jotta voidaan saada aikaan suunnitellut tuotteet/palvelut riittävän laadukkaina? Kuinka paljon tuotantoa voidaan kasvattaa?

Taloudelliset voimavarat: Saadaanko rahoitus turvattua käytettävissä olevin vakuuksin? Miten kasvu rahoitetaan?

Henkiset voimavarat: Henkilökunnan ammattitaito, määrä, kehittäminen

### Imago

Imago on yrityksestäsi rakentuva mielikuva, joka muodostuu yrityksen toimintatavoista. Imagoon voi vaikuttaa myös markkinoinnin keinoin. Millaisen imagon haluat yrityksestäsi antaa? Millä keinoin se saavutetaan?

4. MARKKINOINTI- JA MYYNTISUUNNITELMA**1.3**

### MARKKINOINTI

### Mitä markkinointiviestimiä käytetään ja missä suhteessa?

### Miten markkinointia painotetaan eri vuodenaikoina ja miten mainonta kohdennetaan?

### Arvioitu markkinointibudjetti?

Voit tehdä Yritystulkin YT25 Markkinointibudjettiohjelmalla

### Kuka neuvottelee mainospaikat ja tekee mainokset?

Käytetäänkö mainos-/viestintätoimistoa?

### Mitkä median edustajat aiot kutsua tutustumaan liikkeesi/yritykseesi? Miten aiot ylläpitää suhteita jatkossa?

**Keitä sidosryhmien edustajia aiot kutsua tutustumaan yritykseesi ja miten aiot ylläpitää suhteita jatkossa?**

### Miten avajaismainonta toteutetaan?

### Muita markkinointitoimia?

Kampanjat, messut, tuote-esittelyt, kilpailut, sosiaalinen media, vaikuttajamarkkinointi, kumppanuusverkoston hyödyntäminen jne.

### Mitä seuraavista markkinointitoimenpiteistä aiot toteuttaa ja milloin?

[ ]  Käyntikortit

[ ]  Logo

[ ]  Oma domaintunnus

[ ]  Koti/FB -sivut, verkkokauppa

[ ]  Esite, video

[ ]  Logolla varustetut työasut

[ ]  Auton/näyteikkunoiden teippaus yrityksen mainoksin

[ ]  Mainoslippujen, banderollien, valomainoksen hankkiminen

[ ]  Avainlippu, Joutsenmerkki tai vastaava

[ ]

### MYYNTI

### Miten myyntityö järjestetään?

Hoidatko itse myynnin vai palkkaatko myyjiä tai edustajia? Käytetäänkö jälleenmyyjiä ja miten hankit ne? Käytetäänkö myyntiin kumppanuusverkostoa, verkkokauppaa? Miten myynti jakaantuu?

### Kuinka tuotteet/palvelut käytännössä myydään ja mitkä arvioidaan olevan parhaat myyntikuukaudet?

Myydäänkö tuotteet/palvelut omasta liikkeestä, verkkokaupasta vai asiakkaan tiloissa tai/ja jossakin muualla esim. shop-in-shop, pop up, messut...

### Ensimmäinen asiakkaasi ja mahdolliset ensimmäisten kuuden kuukauden asiakkaat?

**Määritä tuotteelle/palvelulle kolme myyntiargumenttia eli -väittämää, joiden vuoksi asiakkaan kannattaisi ostaa yritykseltäsi.**

|  | Tuote 1 | Tuote 2 | Tuote 3 |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. |       |       |       |
| 2. |       |       |       |
| 3. |       |       |       |

**Yrityksenne hinnoitteluperusteet ja myyntiehdot?**

| Tuote | Hinnoitteluperuste / myyntiehdot |
| --- | --- |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

5. TUOTANTO/OSTOSUUNNITELMA **1.4**

### Miten tuotanto/palvelut järjestetään ja mistä tuotantovälineet hankitaan? Onko toiminta luvanvaraista?

### Mistä saadaan tarvittavat raaka-aineet tai tuotteet? Tilauserät, toimitusajat? Miten turvataan saatavuus?

### Mitä ostopalveluja, alihankintaa, sopimusvalmistusta ostetaan? Tilauserät, toimitusajat? Miten turvataan saatavuus?

### Mistä ja minkä suuruiset toimitilat yritykselle hankitaan?

### Miten tuotteet toimitetaan asiakkaalle?

### Miten taloushallinto järjestetään?

Laskutus, kirjanpito, tilaukset, laskujen maksu, perintä, palkat

### Miten seurataan tuotannon/palvelun tehokkuutta, ainekuluja, hävikkiä, työmenekkiä jne.?

### Miten ympäristövastuullisuus toteutetaan tuotannossa/palveluissa, ympäristövaikutukset?

Vastuullinen yritys aktiivisesti kehittää kierrätettävyyttä ja jätehuoltoa sekä pyrkii pienentämään hävikkiä, päästöjä, energian käyttöä ja ympäristöriskejä. Hyödynnetäänkö kiertotaloutta ja sivuvirtoja? Positiiviset ympäristövaikutukset esim. vaikutus ympäristön hyvinvointiin. Negatiiviset ympäristövaikutukset esim. syntyykö toiminnasta haitallisia aineita, vaikuttaako toiminta maa-ainekseen tai veteen? Päästöjen määrä?

### Ympäristövastuullisuus ostopalveluissa ja raaka-aineissa?

Valitaanko vastuulliset yhteiskumppanit ja toimittajat? Onko heillä sertifikaatteja?

### Miten ympäristövastuullisuutta aiotaan kehittää?

Miten kehitetään esim. energiatehokkuutta, pakkausmateriaaleja, logistiikkaa, sivuvirtoja yms. tulevaisuudessa. Huomioidaanko hiilijalanjälkeä? Haetaanko mahdollisesti sertifikaatteja tulevaisuudessa?

6. HENKILÖSTÖSUUNNITELMA**1.5**

### Kuinka paljon ja millaisia työntekijöitä tarvitaan?

Tarvitaanko erityisiä ammattipätevyyksiä, tutkintoja tai kursseja?

### Miten työntekijöitä rekrytoidaan?

Vastuullinen rekrytointi on läpinäkyvää, eikä syrji työntekijöitä sukupuolen, iän, kulttuuritaustan tai minkään muunkaan ominaisuuden perusteella.

### Miten ylläpidät henkilökunnan työmotivaatiota? Mihin palkkaus perustuu?

### Miten kehität henkilökunnan ammattitaitoa, työsuojelua, työhyvinvointia ja työyhteisön viihtyvyyttä?

7. TUOTEKEHITYSSUUNNITELMA**1.6**

### Millaista tuotekehitystapaa aiotaan noudattaa? Miten tuotekehitystä käytännössä tehdään?

### Tarvitaanko tuotesuojausta?

8. TALOUSSUUNNITELMA**2.**

### 8.1 Miten kannattavuutta ja maksukykyä tullaan seuraamaan?

Esim. Yritystulkin YT23 Kassabudjettiohjelma, kuukausiraportointi tilitoimistosta.

### 8.2 Miten kannattavuudesta huolehditaan?

Oikea hinnoittelu, jälkilaskelmat, ei sitouduta liian isoihin toimituseriin tai urakoihin kiinteällä hinnalla jne.

### 8.3 Yrityksen taloudelliset laskelmat?

Yrityksen taloudelliset laskelmat liitteenä.

9. RISKIEN ARVIOINTI **3.**

### 9.1 Mitä omaisuusriskejä toiminnassanne on ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Omaisuus | Vahingon muoto | Vaikutus yritystoiminnalle |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

**Miten riskit minimoidaan:**

### 9.2 Mitä henkilöriskejä toiminnassanne on ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Henkilön nimi ja tehtävä | Vahingon muoto | Vaikutus yritystoiminnalle |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |
|       |       |       |

 **Miten riskit minimoidaan:**

### 9.3 Mitä tuotevastuuriskejä toiminnassanne on ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus?

| Tuotevastuu ja siitä aiheutuva riski | Vaikutus yritystoimintaan |
| --- | --- |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

**Miten riskit minimoidaan:**

### 9.4 Mitä muita riskejä toiminnassanne on ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan?

| Kuvaus riskitapahtumasta | Vaikutus yritystoimintaan |
| --- | --- |
| Esim. pandemia, sää  |       |
| Esim. alihankkijan tai päämiehen organisaatiomuutos  |       |
| Esim. raaka-aineiden hintaheilahtelut tai saatavuus |       |
| Esim. lakimuutokset, tullit, kaavoitus yms. |       |

**Miten riskit minimoidaan:**

### 9.5 Onko toiminnassanne ympäristöriskejä?

### 9.6 Swot – analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

| Vahvat puolet  | Heikot puolet  |
| --- | --- |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

| Mahdollisuudet  | Uhkat |
| --- | --- |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

| Miten käytetään hyväksi vahvat puolet | Miten vältetään heikot puolet |
| --- | --- |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

| Miten varmistetaan mahdollisuuksien toteutuminen | Miten uhkat poistetaan tai lievennetään |
| --- | --- |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |
|       |       |

10. VISIO JA PÄÄTAVOITTEET4.

### VISIO

Mikä on yrityksesi tulevaisuudenkuva "unelma". Mitä halutaan, miten tavoitteeseen päästään, mihin mennessä?

### YRITYKSEN PÄÄTAVOITTEET VIIDEN VUODEN PÄÄSTÄ

### Yrityksen tuotteisiin/palveluun liittyvät päätavoitteet

### Yrityksen talouteen liittyvät päätavoitteet

### Tuotantoon eli prosessiin liittyvät päätavoitteet

### Asiakkaisiin liittyvät päätavoitteet

### Henkilöstöön liittyvät päätavoitteet

11. YRITTÄJIEN HENKILÖKUVAUKSET JA TAVOITTEET YRITTÄJINÄ

|  |
| --- |
| YRITTÄJÄN NIMI:       |
| **Asema/työtehtävä yrityksessä**     | **Syntymäaika**      | **Osuus yrityksestä ja/tai rahapanos**      |
| **Yrittäjän katuosoite**     | **Postinumero**      | **Postitoimipaikka**      |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Koulutus |  |  |
| **Tutkinto/kurssi** | **Koulutusaika** | **Oppilaitos/yritys** |
| **Aikajärjestys, viimeisin ensiksi** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Työkokemus |  |  |
| **Tehtävä** | **Työssäoloaika** | **Työnantaja** |
| **Aikajärjestys, viimeisin ensiksi** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### Arvioi koulutuksesi ja ammattitaitosi riittävyyttä yritystoimintaa ajatellen

Millä osa-alueilla tarvitset kehittymistä ja miten aiot sen hankkia?

### Henkilökohtaiset tavoitteesi yrittäjänä?

Millaisia henkisiä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?

### Mitkä ovat henkilökohtaiset ominaisuutesi, joiden avulla uskot menestyväsi yrittäjänä?

Millaisia henkisiä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?

|  |
| --- |
| YRITTÄJÄN NIMI:       |
| **Asema/työtehtävä yrityksessä**     | **Syntymäaika**      | **Osuus yrityksestä ja/tai rahapanos**      |
| **Yrittäjän katuosoite**     | **Postinumero**      | **Postitoimipaikka**      |
| Koulutus |  |  |
| **Tutkinto/kurssi** | **Koulutusaika** | **Oppilaitos/yritys** |
| **Aikajärjestys, viimeisin ensiksi** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Työkokemus |  |  |
| **Tehtävä** | **Työssäoloaika** | **Työnantaja** |
| **Aikajärjestys, viimeisin ensiksi** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### Arvioi koulutuksesi ja ammattitaitosi riittävyyttä yritystoimintaa ajatellen

Millä osa-alueilla tarvitset kehittymistä ja miten aiot sen hankkia?

### Henkilökohtaiset tavoitteesi yrittäjänä?

Millaisia henkisiä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?

### Mitkä ovat henkilökohtaiset ominaisuutesi, joiden avulla uskot menestyväsi yrittäjänä?

Millaisia henkisiä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?

|  |
| --- |
| YRITTÄJÄN NIMI:       |
| **Asema/työtehtävä yrityksessä**     | **Syntymäaika**      | **Osuus yrityksestä ja/tai rahapanos**      |
| **Yrittäjän katuosoite**     | **Postinumero**      | **Postitoimipaikka**      |
| Koulutus |  |  |
| **Tutkinto/kurssi** | **Koulutusaika** | **Oppilaitos/yritys** |
| **Aikajärjestys, viimeisin ensiksi** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| Työkokemus |  |  |
| **Tehtävä** | **Työssäoloaika** | **Työnantaja** |
| **Aikajärjestys, viimeisin ensiksi** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

### Arvioi koulutuksesi ja ammattitaitosi riittävyyttä yritystoimintaa ajatellen

Millä osa-alueilla tarvitset kehittymistä ja miten aiot sen hankkia?

### Henkilökohtaiset tavoitteesi yrittäjänä?

Millaisia henkisiä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?

### Mitkä ovat henkilökohtaiset ominaisuutesi, joiden avulla uskot menestyväsi yrittäjänä?

Millaisia henkisiä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?