# **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?***

***Miten myynti tapahtuu?***

***Jos yritykselläsi on erilliset toimitilat, missä ne sijaitsevat?***

***Ytimekäs, selkokielinen 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 yrittäjäkokemusta tai oletko suorittanut yrittäjyyskoulutuksen?***

# **3. SWOT-ANALYYSI**

***SWOT-analyysissä voit tarkastella yritystoimintasi menestystekijöitä ja riskejä.***

| **Yrittäjän vahvuudet*** **- mitä osaamista sinulla on**
* **- missä olet hyvä**
* -
* -
* -
* -
 | **Yrittäjän heikkoudet*** **Puuttuuko sinulta jotain taitoja, jotka olisivat yrittämisen kannalta oleellisia**
* **Miten heikkouksia voisi korvata**
* **Luvat, kielitaito, mitä muuta**
*
*
 |
| --- | --- |
| **Markkinoiden mahdollisuudet*** **Miten markkina on muuttumassa, minkä ongelman uusi yrityksesi ratkaisee**
* **Miksi asiakkaat olisivat valmiita ostamaan palvelua nimenomaan sinulta**
*
*
*
 | **Markkinoiden uhat*** **Miksi yritys ei menestyisi**
* **Mitä sellaista yllättävää voisi tapahtua, ettei tämä toimisi**
*
*
*
*
 |

# **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, miten?*** ***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.***