

Päivämäärä:

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma kertoo lukijalle keskeiset tiedot perustettavasta yrityksestä ja sen menestymisen mahdollisuuksista. Suunnitelman laatiminen ja liiketoiminnan huolellinen suunnittelu on hyödyllistä myös yrittäjälle itselleen. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan mm. starttirahan ja rahoituksen haussa.



Yrittäjän nimi:

Yrityksen nimi (alustava):

Yrityksen osoite:

Toimiala:

Yhtiömuoto:

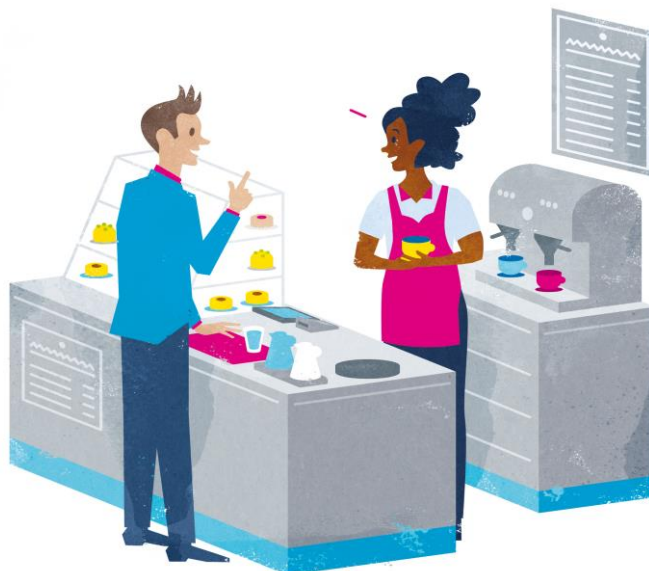
LIIKEIDEA

Kuvaile liikeideasi lyhyesti. Mieti, miten kerrot ulkopuoliselle kuulijalle ensimmäistä kertaa, millaista yritystä olet perustamassa. Mitä tuotteita tai palveluita myyt? Kuka on asiakkaasi ja miten myynti tapahtuu? Tarvitsetko toimitilat ja millaisia hankintoja sinun täytyy tehdä?



OSAAMINEN

Mitä sellaista koulutusta tai työkokemusta sinulla on, joka tukee yrittäjäksi lähtemistä? Menestyvän yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia ovat mm. tuloshakuisuus, peräänantamattomuus ja itsenäisyys. Onko sinulla aiempaa yrittäjäkokemusta tai oletko suorittanut yrittäjäyiskoulutuksen? Jos teitä on useampi, kuvaile mitä taitoja tiimilläsi on.



SWOT-ANALYYSI

Kerro oman toimintasi vahvuuksista ja heikkouksista sekä markkinoiden mahdollisuuksista ja uhista.

<p>Vahvuudet - mitä osaamista sinulla on</p>	<p>Heikkoudet - puuttuuko sinulta jotain taitoja - miten puutteita voisi korvata</p>
<p>Mahdollisuudet - onko markkinatilanne muuttumassa - miksi asiakkaat haluaisivat ostaa juuri sinulta</p>	<p>Uhat - mitä uhkia tai riskejä markkinoilla on, miksi yrityksesi ei menestyisi</p>

TUOTE TAI PALVELU

Mitä tuotteita tai palveluja tarjoat asiakkaillesi? Mihin hintaan (yksikköhinta, tuntihinta, urakkahinta)? Merkitse kuluihin esim. raaka-aineet tai materiaaliostot, jolloin voidaan laskea tuotteen myyntikate.

Tuote/palvelu 1:
Myyntihinta (sis. ALV):
Kulut:

Tuote/palvelu 2:
Myyntihinta (sis. ALV):
Kulut:

Tuote/palvelu 3:
Myyntihinta (sis. ALV):
Kulut:

Tuote/palvelu 4:
Myyntihinta (sis. ALV):
Kulut:

Tuote/palvelu 5:
Myyntihinta (sis. ALV):
Kulut:

Tuote/palvelu 6:
Myyntihinta (sis. ALV):
Kulut:



ASIAKKAAT

Kuka on asiakkaasi eli kenelle myyt? Myytkö kuluttajille vai toisille yrityksille?
Kuvaile tyypillinen asiakkaasi.



KILPAILIJAT

On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapansa.

Ketkä ovat tärkeimmät kilpailijasi?

Mitkä ovat kilpailuetusi eli miten erottaudut muista saman alan toimijoista?



OMA YRITYKSESI

Yrityksen toimitilat ja sijainti
Mitä ostoja tai hankintoja sinulla on alkuvaiheessa?
Palkkaatko työvoimaa?
Luvat ja ilmoitukset (esim. viranomaiselle)
Immateriaalioikeudet (tavaramerkki, patenti)
Tulevaisuuden visio – millaisena näet yrityksesi viiden vuoden kuluttua?



KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tilitoimiston hoidettavaksi.

Miten hoidat kirjanpidon ja laskutuksen?

Miten järjestät rahoituksen? Tarvitsetko ulkopuolista rahoitusta?

Mitä vakuutuksia tarvitset?

Mitä sopimuksia yrityksesi tekee (esim. vuokratuolisopimus, yhteistyösopimus, alihankintasopimus)?

