

# LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

## PERUSTIEDOT

Nimi:

Päiväys:

Osoite:

Postinumero:

Puhelin:

Fax:

Sähköposti:

## OSAAMINEN

Osaaminen on yrittäjänä toimimisen avaintekijöitä. Yrittäjän osaaminen voi olla lähtöisin koulutuksesta, harrastuksista tai arkipäivän osaamisesta. Tässä osiossa kartoitetaan osaamista ja ominaisuuksia, joita sinulla jo on ja, jota tarvitse vielä lisää.

Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?

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?

## **TUOTE/PALVELU**

Tarjotaksesi hyvän palvelun tai tuotteen, tulee sinun tietää, mitä kohderyhmäsi tarvitsee ja mitä tuotteeltasi tai palvelultasi odotetaan. Tässä osiossa paneudutaan tarjoamaasi tuotteeseen tai palveluun, ja sen piirteihin.

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?

## ASIAKKAAT

Yrittäjänä on tärkeää tuntea markkinta ja potentiaaliset asiakkaat. On tärkeää kartoittaa kohderyhmäsi sekä markkinat, jossa kohderyhmäsi sijaitsee. Voit ryhmitellä asiakkaitasi asuinpaikan, iän, koulutuksen, perheen koon tai sukupuolen mukaan. Tässä osiossa keskitytään potentiaalsiin asiakkaisiin.

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?

Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?

Kuinka paljon asiakkaita on?

Missä asiakkaat sijaitsevat?

Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?

## **KILPAILIJAT**

On tärkeää tuntea kilpailijansa sekä heidän tuotteensa ja toimintatapansa. Kilpailijoita on tärkeää arvioida, sekä tunnistaa näin ollen yrittäjänä oma kilpailuetu. Tämän osion kysymykset keskittyvätkin kilpailijoihin.

Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi? Mainitse 3-5 tärkeintä

Mitkä ovat heidän vahvat puolensa?

Mitkä ovat heidän heikot puolensa?

Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet/palvelut?

Kuinka kilpailijoiden tuotteet/palvelut eroavat omistasi?

Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myynninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

## OMA YRITYKSESI

Arvioi tarkasti oman yrityksesi tarpeita. Tarvitsetko toimitilat yritystoiminnan harjoittamiseen tai vaikuttaako palvelusi tai tuotteesi toimitilan sijaintiin. Tärkeää on kartoittaa tarvittavat resurssit yritystoiminnan aloittamisen kannalta.

Yrityksen toimitilat ja sijainti?

Mitä tuotantovälineitä tarvitset?

Tarvitsetko työvoimaa?

Mitä mainosvälineitä ja myynninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?

Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

## KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU

On hyvä pohtia kirjanpitoa ja talouden suunnittelua tarkasti. Pohdi, hoidatko sen itse vai annatko sen jonku muun ulkopuolisen toimijan hoidettavaksi esimerkiksi laskutuspalvelun. Ulkoistamalla kirjanpidon, pääset itse keskittymään täysillä yrittämiseen. Vastaamalla alla oleviin kysymyksiin, saat arvioitua omaa tilannetta kirjanpidon ja talouden suunnittelussa.

Miten aiot hoitaa kirjanpidon?

Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista?

Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?

Miten aiot järjestää rahoituksen?

## SWOT ANALYYSI

SWOT-analyysi on yksinkertainen strategisen suunnittelun työkalu, jota käytetään arvioimaan yrityksen sisäisiä vahvuuksia (strengths) ja heikkouksia (weaknesses) sekä ulkoisia mahdollisuuksia (opportunities) ja uhkia (threats). Voit täyttää laatikot aina otsikon mukaan, joista löydät vielä lyhyen kuvauksen, mitä missäkin kohdassa tulisi käydä läpi.

<p><b>Vahvuudet</b> (Tämä osio kertoo sinun osaamisestasi ja vahvuuksistasi esimerkiksi asiantuntemus, vahva brändin maine tai lahjakkaat työntekijät)</p>	<p><b>Heikkoudet</b> (Tämä osio kertoo vielä puuttuvista taidoista esimerkiksi resurssien puute, vanhentunut tekniikka tai mikä tahansa muu parannusta vaativa seikka.)</p>
<p><b>Mahdollisuudet</b> (Tämä osio kertoo mahdollisuuksista, joita voit hyödyntää markkinoilla esimerkiksi jo olemassa olevat verkostot, uusi teknologia tai kehittyvät markkinat.)</p>	<p><b>Uhat</b> (Tämä osio käsittelee uhkia esimerkiksi muuttuvat kuluttajien mieltymykset, kilpailu ai teknologian kehitys)</p>