



# Ohje liiketoimintasuunnitelmaan & täytettävä pohja

***UKKO.fi***

# Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Liiketoimintasuunnitelma on hyödyllinen aloittavalle itsensä työllistäjälle, sillä se auttaa pohtimaan ja kyseenalaistamaan liiketoiminnan kannattavuutta ja paljastaa usein toiminnassa kohtia, joita kannattaa hioa ja korjata.

Täyttämällä seuraavalta sivulta löytyvän suunnitelmapohjan saat luotua itsellesi liiketoimintasuunnitelman, joka on hyvä pitää aina käsillä! Mieti ensin seuraavia kohtia liiketoimintasi kannalta, ja siirry sitten kysymyksiin. Voit täyttää pohjan joko Adobe Acrobat Reader-ohjelmalla tai tulostamalla sen.

## 1. Oma osaamiseni

Itsensä työllistäminen onnistuu silloin, kun sinulla on osaamista, josta joku voisi olla valmis maksamaan. Jatkuvasti kehittyvässä yhteiskunnassa ihmisten tarpeet muuttuvat ja kehittyvät, joten tarjottavien palveluidenkin täytyy kehittyä vastaamaan kysyntää.

Itsensä työllistäjän on siis tärkeää kehittää omaa osaamistaan jatkuvasti pysyäkseen kilpailussa mukana. Kaikkea ei välttämättä tarvitse tehdä itse; jokainen hyvä itsensä työllistäjä tarvitsee toisten ammattilaisten apua. Rakentajakaan on tuskin tehnyt itse vasaraansa ja naulojaan, eikä ruokalähetä korjaa aina omaa pyöräänsä.

## 2. Mikä on palveluni?

Itsensä työllistävä myy osaamistaan palveluna. Ehkä sinulla on jo selkeä ajatus siitä, mitä alat tehdä tai ehkä vielä mietit, mikä taidoistasi olisi myymisen arvoinen. Aloita vaikka miettimällä Perusongelmaa, jonka osaamisesi ratkaisee.

**Perusongelma:** Juhlapuku on jäänyt suureksi, mutta henkilö x ei halua ostaa uutta. Hän haluaisi, että pukua pienennettäisiin, mutta ei osaa itse tehdä siistiä jälkeä.

**Ratkaisu:** Taidokas ompelupalvelu.

Tämän lisäksi on hyvä miettiä, mitkä ovat ne vahvuudet, joilla lyöt kilpailijasi. Mieti, mitä erityistä juuri sinun palvelussasi on, ja miksi asiakkaat valitsisivat sinut ennen muita.



## 3. Millainen on kohderyhmäni?

Aloita perusongelmasta ja lähde miettimään, kenellä mahdollisesti voisi olla ongelma ja miksi.

**Perusongelma:** Juhlapuku on liian suuri ja henkilö x haluaa pienentää sitä.

**Syy, miksi henkilö x tarvitsee palvelun avukseen:** Hänellä ei ole osaamista ja aikaa ommella itse juhlapukuaan pienemmäksi, koska hän ei ole lahjakas käsitöissä, hän ei omista oikeita välineitä ja hänellä on kiire.

**Mahdollisia tilanteita, jossa tällainen ongelma ilmaantuu:** Juhlakausina erityisesti hääsesongin aikaan morsiamet tarvitsevat ompelijaa hääpuvun oikeaan mitoittamiseen. Vanhojen tanssien aikaan on havaittavissa samankaltaista ongelmaa.

Sinun kannattaa luoda äskeisen esimerkin mukaan useampi asiakasmalli erilaisista potentiaalisista asiakasryhmistä perusongelmasta aloittaen.

#### 4. Millaista kysyntää tämän tyyppisellä palvelulla on, ja millaisia kilpailijoita markkinoilta löytyy?

Joku hyvin todennäköisesti harjoittaa jo samaa toimintaa, jonka sinä olet aikeissa aloittaa. Tämän vuoksi kohtaat siis kilpailua markkinoilla, eli joudut kilpailemaan asiakkaista toisten itsensä työllistäjien kanssa. On siis tärkeää tietää kaikki mahdollinen kilpailussa pärjäämisen mahdollistamiseksi.

Pohdi seuraavan sivun kysymyksiä, ja suunnittele palvelusi vastaamaan näihin haasteisiin!

---

#### 5. Onko toimintani kannattavaa, ja tarvitsenko varoja toimintani aloittamiseen?

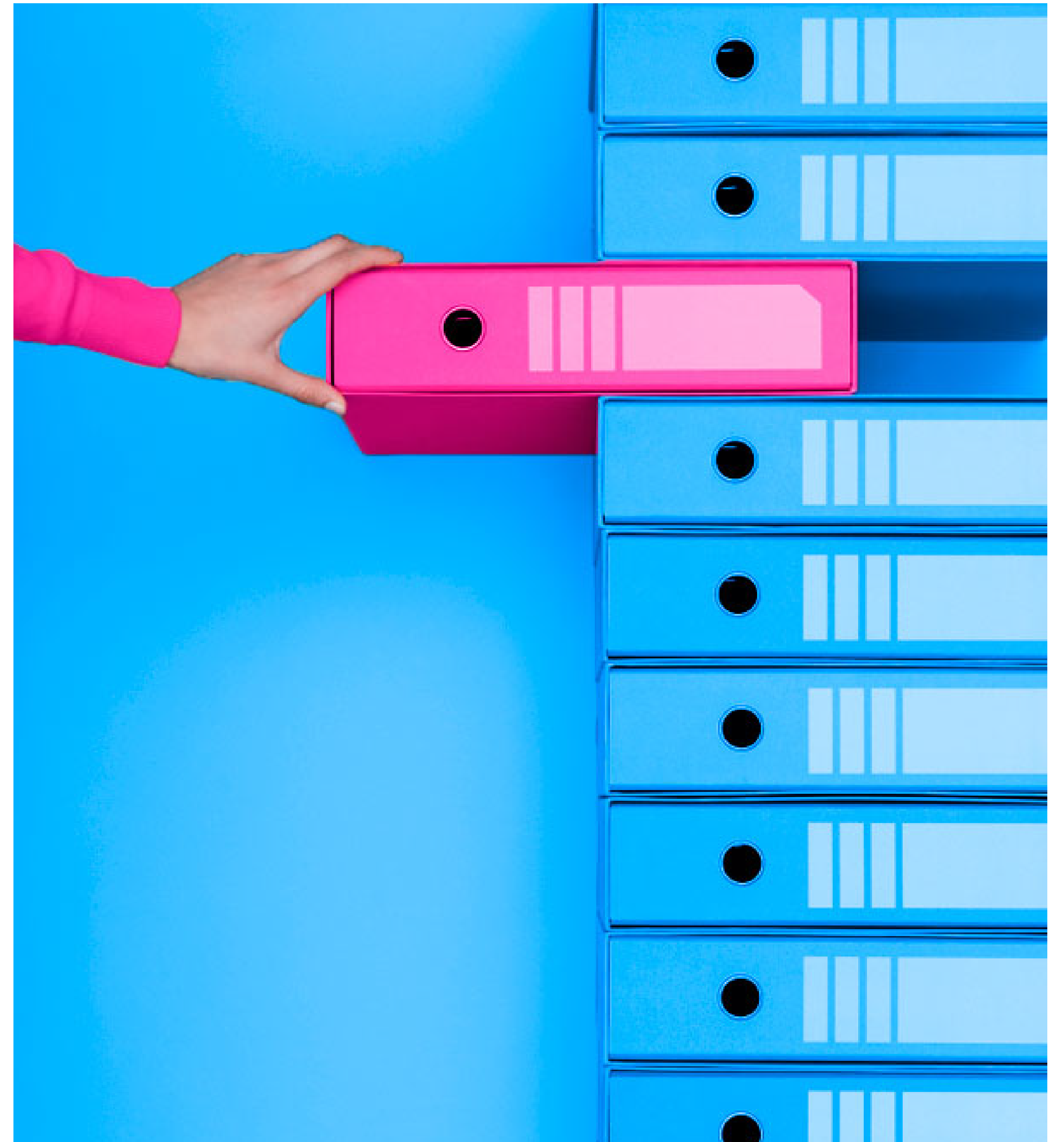
*Sinun kannattaa harkita näitä asioita ennen kuin täytät seuraavan sivun:* Teenkö tätä toimintaa pää- vai sivutoimimisesti? Onko minulla muita tuloja? Paljonko tarvitsen kuukaudessa rahaa varmistaakseni toimeentuloni? Onko minulla tarvittavia työvälineitä?

Jääkö minulle järkevä tuntipalkka pakollisten vähennysten, kuten verojen jälkeen? Paljonko tarvitsen asiakkaita päästäkseni tavoitteeseeni? Käytä hinnoitteluapunasi [tulolaskuriamme](#).

Toivottavasti olet myös tutustunut hinnoitteluoppaamme, joka on ladattavissa sivulta [www.ukko.fi/pikastartti-kevytyrittajyyteen!](http://www.ukko.fi/pikastartti-kevytyrittajyyteen!)

*Vinkki:* Mahdolliset hankinnat, joita tarvitset työn tekemiseen, voit vähentää tulonhankkimismenoina henkilökohtaisessa verotuksessasi.

---



## 1. Oma osaamiseni

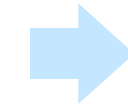
Mikä on minun taitoni?

Millainen on kehityssuunnitelmani? Onko olemassa joitain koulutuksia, joita haluaisin käydä?

Mitkä ovat vahvuuteni itseni työllistämässä?

Mitkä ovat heikkouteni itseni työllistämässä?

Tarvitseeko apuja joihinkin toimintani osa-alueisiin?



## 2. Mikä on palveluni?

Mikä on perusongelma, joka potentiaalisella asiakkaallasi on? Voit kirjata useamman.

Mikä on ratkaisuni tähän perusongelmaan?

Mitä ainutlaatuisia ja kilpailijoista eroavaa palveluni tarjoaa?

Mitä mahdollisia heikkouksia palvelussani on?

Onko palveluni todella myymisen arvoinen?



## 3. Millainen on kohderyhmäni?

Millainen voisi olla syy, jonka vuoksi henkilö voisi tarvita palveluani?

Paljonko heillä on ostovoimaa eli paljonko he ovat valmiita maksamaan palveluni kaltaisesta työstä?

Millaisiin asioihin he mahdollisesti perustavat ostopäätöksensä?



## 4. Millaista kysyntää tämän tyyppisellä palvelulla on, ja millaisia kilpailijoita markkinoilta löytyy?

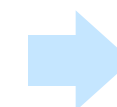
Millaisella markkina-alueella haluan toimia?

Paljonko alueella on mahdollisia ostajia ja millainen on heidän ostokykynsä? Käytä esimerkiksi apunasi valmiiden kyselytutkimusten tuloksia tai suorita oma kyselytutkimuksesi.

Listaa tietämäsi palveluntarjoajat toiminta-alueellasi. Nosta heistä suurimmat kilpailijasi ja asettele heidät palkintopallille. Kirjaa heidän vahvuutensa ylös. Entä mitkä ovat heidän heikkouksiaan?

Millaisia markkinointitoimenpiteitä kilpailijani tekevät?

Mieti, kuinka voisit lyödä nämä kilpailijat.



## 5. Onko toimintani kannattavaa, ja tarvitsenko varoja toimintani aloittamiseen?

Millainen on sopiva hinta työlleni?

Mitä kuluja työn tekemiseen liittyy?

Paljonko rahaa käytän markkinointiin?

Kuinka monta asiakasta tarvitsen päästäkseni tavoitteeseeni tietyllä ajanjaksolla?

## 6. Myynti- ja markkinointisuunnitelmat (Katso markkinointisuunnitelma [pikastartti-sivulta](#))

Hyvää työtä! Nyt kun sinulla on liiketoimintasuunnitelma, voit jatkaa asiakashankinnan ensimmäiseen steppiin: markkinointisuunnitelmaan. Se pistää sinut pohtimaan, miten saat palvelusi tunnetuksi potentiaalisille asiakkaille. Markkinointisuunnitelmaan kuuluu myös selvitys siitä, miten lyöt kilpailijat luomalla parhaan mielikuvan palvelustasi.

