

Näin teet liiketoimintasuunnitelman

Yritykseni perustiedot

Kerro tässä yrityksesi perustiedot, kuten nimi ja yhtiömuoto. Jos yritykselläsi ei ole vielä nimeä, niin mieti huolellisesti. Hyvä yrityksen nimi on ytimekäs, helposti ymmärrettävä ja kertoo sekä asiakkaille että sidosryhmille yrityksen toiminnasta ja mahdollisesti toimialueesta. Hyvä yritysnimi toimii myös digitaalisissa kanavissa. Patentti- ja rekisterihallituksen nimipalvelussa voit selvittää, onko valitsemasi yritysnimi rekisteröitävissä.

Yritysmuodon valinta on olennainen osa oman yrityksen perustamista ja siihen vaikuttaa moni asia, kuten perustajien lukumäärä ja liikevaihtotavoite.

- nimi
- yhtiömuoto
- y-tunnus

Liikeidea

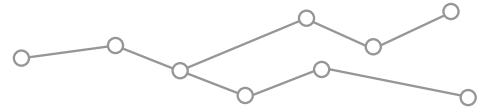
Kuvaile tässä liikeideasi. Hyvä liikeidea on kannattavan liiketoiminnan perusta ja tarjoaa tehokkaan ratkaisun todelliseen tarpeeseen. Sen ytimessä on tuote tai palvelu, josta ihmiset ovat valmiita maksamaan.

- Mitä tuotteita ja palveluita yrityksesi tuottaa ja myy?
- Mikä on yrityksesi kohderyhmä?
- Kenelle yrityksesi tuotteita ja palveluita myydään?
- Miten tuotteet ovat asiakkaiden saavutettavissa?
- Mitkä ovat yrityksesi tavoitteet ja tulevaisuuden suunnitelmat?
- Onko yritykselläsi kasvuhaaveita- ja näkymiä vai tavoitteletko liiketoiminnan ylläpitoa nykyisellä tasolla?

Yritykseni tuotteet ja palvelut

Kerro tässä tuotteistasi ja palveluistasi tarkemmin. Hyvä tuote tai palvelu vastaa kysyntään, haastaa kilpailijat sekä tuo kilpailuetua ja yrityksellesi ansaintaa. Kilpailuetua voivat tuoda tuotteen tai palvelun kotimaisuus, vastuullisuus, asiakkaan saama lisäarvo, ostamisen helppous, ainutlaatuisuus, uutuus, erityiset ominaisuudet, hinta ja lisäpalvelut, kuten esimerkiksi huollon järjestäminen.

- Mitkä ovat yrityksesi tuotteet tai palvelut sekä niiden hinnoittelumalli?
- Mihin hinnoittelu perustuu?
- Millainen on yrityksesi kate rakenne?
- Mihin tarpeeseen tuotteet ja palvelut vastaavat?
- Mitä kilpailuetua tuotteet tuovat ja mitkä ovat hyödyt asiakkaille?



Vahvuudet ja heikkoudet

Pohdi, mitkä ovat yrityksesi vahvuudet ja heikkoudet sekä mahdollisuudet ja uhat.

- Millä tasolla on yrityksesi ammattitaito?
- Mitkä ovat yrityksesi vahvuudet?
- Miten vahvuuksia voisi parantaa?
- Mitkä ovat yrityksesi heikkoudet ja kehityskohteet?
- Miten heikkouksia voisi kehittää?
- Millaiset verkostot yritykselläsi on?
- Mitkä ovat yritystoimintasi suurimmat riskit ja miten olet varautunut niihin?

Asiakkaat ja markkinatilanne

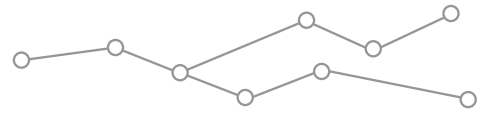
Pohdi asiakkaitasi, toimialaa, kilpailuympäristöä ja markkinoita, joilla toimit.

- Mikä on yrityksesi pääkohderyhmä?
- Mitkä ovat yrityksesi tärkeimmät, kannattavimmat ja potentiaalisimmat asiakkaat?
- Kuinka paljon yritykselläsi on asiakkaita ja missä ne sijaitsevat?
- Miten saavutat asiakkaasi?
- Miten jakelukanavat on hoidettu?
- Mitkä ovat yrityksesi näkymät tulevaisuudessa ja mihin markkinat ovat menossa?
- Millainen on yrityksesi asema kilpailuympäristössä ja markkinoilla?
- Mikä on markkinoiden koko ja hintataso?
- Mikä on yrityksesi markkinaosuus ja kuinka suurta markkinaosuutta yrityksesi tavoittelee?

Käytännön järjestelyni

Kerro tässä yrityksesi käytännön asioiden hoitamisesta.

- Missä yrityksesi toimii?
- Millaista kalustoa ja työvälineitä yrityksesi tarvitsee ja käyttää?
- Millainen on yrityksesi tarve työntekijöille ja alihankkijoille?
- Millainen organisaatio yritykselläsi on käytössä?
- Kuka johtaa yritystä?
- Kuka hoitaa yrityksesi taloudenhallinnan, kirjanpidon ja laskutuksen?
- Millaisia ovat yrityksesi rahoitustarpeet nyt ja lähitulevaisuudessa?



Täytettävä liiketoimintasuunnitelman pohja

Yritykseni perustiedot

Liikeidea

Yritykseni tuotteet ja palvelut

Vahvuudet ja heikkoudet

Asiakkaat ja markkinatilanne

Käytännön järjestelyni