

JPOND

**ALOITTAVAN
YRITTÄJÄN OPAS**

JPond Oy

Lentolantie 3, 36220 Kangasala

010 574 3800

info@jpond.fi

Sisällys

Aloittavan yrittäjän opas	3
Johdanto	3
Ennen yritystoiminnan käynnistämistä	4
Valitse yhtiömuoto	4
Mieti kohderyhmä	8
Hae starttirahaa ja mieti yrityksen rahoitustarve	9
Sanoita osaamisesi	10
Käy läpi yrityksen perustamiseen liittyvät viralliset asiat	11
Laadi liiketoimintasuunnitelma	13
JPond auttaa	14
Linkkejä	15

JPOND

Aloittavan yrittäjän opas

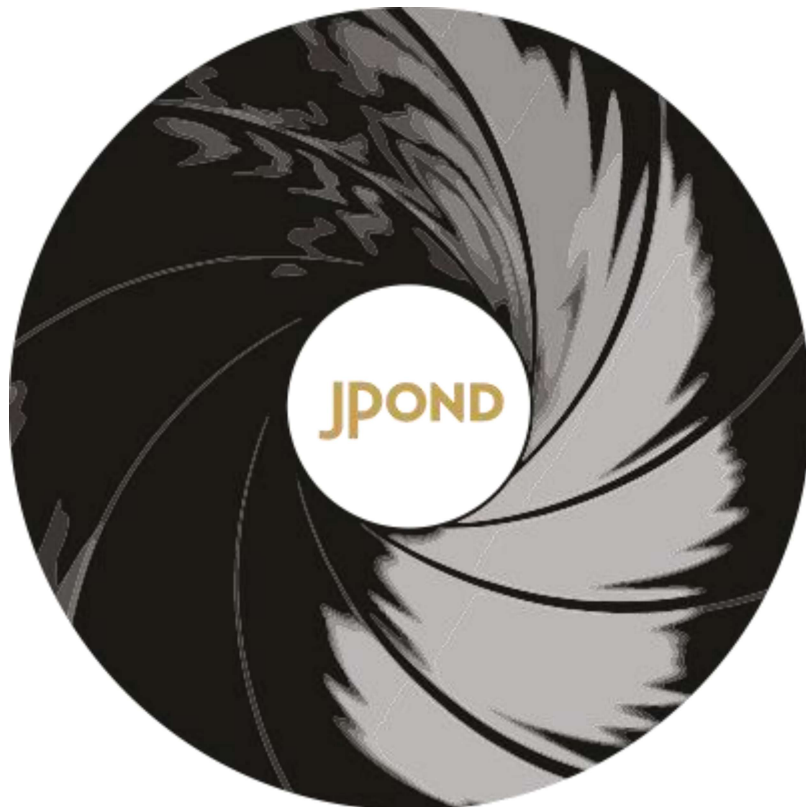
Johdanto

Hei!

Onnittelut rohkeasta valinnasta: olet päättänyt tutustua yritystoiminnan käynnistämiseen ja pohtimassa yrittäjyyttä, hienoa!

Tästä oppaasta löydät aloittavalle yrittäjälle suunnattuja vinkkejä, suosituksia sekä kriittisiä kysymyksiä, joiden avulla osaat välttää pahimmat sudenkuopat yrityksesi alkutaipaleella. Opas on maksuton tietopaketti, joka toimii parhaiten yhdessä maksuttoman neuvontapalvelumme kanssa. Voit varata tapaamisen Mr. Pondin kanssa sähköpostitse: info@jpond.fi. Tuemme sinua mielellämme ja autamme sinua saamaan liiketoimintasi käyntiin!

Opas toimii muistilistana yrityksen perustamisvaiheessa ja etenee sen kannalta kronologisessa järjestyksessä. Onnea matkaan!



Ennen yritystoiminnan käynnistämistä

Ennen yritystoiminnan käynnistämistä sinun on hyvä pohtia näitä asioita:

1. Mikä on paras yhtiömuoto aikomillesi yritystoiminnalle?
2. Kenelle myyt ja mitä?
3. Mistä yrityksesi saa rahaa?
4. Onko sinulla tarpeeksi osaamista sekä aikomaasi liiketoimintaan että yrittäjänä toimimiseen?
5. Miten saat toiminnan kannattamaan pitkällä aikavälillä?

Kerromme seuraavaksi, mitä sinun täytyy ottaa huomioon edellä mainittuja asioita pohtiessasi.

Valitse yhtiömuoto

Erilaisia yhtiömuotoja ovat: yksityinen elinkeinonharjoittaja eli **toiminimi**, **avoin yhtiö**, **kommandiittiyhtiö**, **osuuskunta** ja **osakeyhtiö**. Lisäksi nykyisin on yleistä toimia kevytyrittäjänä, eli laskuttaa tekemästään työstä ilman varsinaisen yrityksen perustamista. Kevytyrittäjyys voikin olla hyvä vaihtoehto esimerkiksi silloin, jos haluat kokeilla yrittäjyyttä aluksi sivutoimisesti. Kevytyrittäjyydessä on sekä hyviä että huonoja puolia, joista jälkimmäinen pitää sisällään muun muassa korkeat laskutuskustannukset. Voit siis saada tekemästäsi työstä enemmän rahaa perustamalla yrityksen.

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana, eli kansankielisemmin **toiminimiyrittäjänä**, sinä olet yhtä yrityksesi kanssa. Tämä tarkoittaa sitä, että olet yksityishenkilönä vastuussa esimerkiksi yrityksesi veloista. Toiminimi yritysmuotona sopii yleensä yritystoiminnalle, jonka liikevaihto on korkeintaan joitain kymmeniä tuhansia vuodessa ja jossa työllistät vain itsesi.

Toiminimen hyviä ja huonoja puolia ovat:

- + Edulliset perustamiskustannukset
- + Yksinkertainen kirjanpito
- + Simppelimpi verotus
- + Sopii toimialoille, joiden keskiössä on oman osaamisen myyminen, ja jotka eivät vaadi suuria alkuinvestointeja esim. kampaaja, hieroja, lääkäri yms.
- Henkilökohtainen vastuu yrityksen veloista

Avoin yhtiö on hyvä vaihtoehto silloin, kun haluat perustaa yrityksen yhdessä yhtiökumppanin kanssa ja kaipaat vapautta asioiden hoitoon. Avoimessa yhtiössä on jonkin verran samankaltaisuutta toiminimen kanssa, mutta vaatii toimiakseen vähintään kaksi henkilöä – joko luonnollista tai juridista henkilöä eli yhdistystä tai yritystä. Toiminimiyrittäjän tapaan, avoimen yhtiön yhtiömiehet ovat vastuussa yhtiön veloista ja vastuista henkilökohtaisesti. Avoimessa yhtiössä tämä tarkoittaa siis myös muiden yhtiökumppaneiden veloista vastaamista. Avointa yhtiötä perustaessa onkin syytä kiinnittää huomiota yhtiökumppaneiden väliseen luottamussuhteeseen.

Avoimen yhtiön hyviä ja huonoja puolia ovat:

- + Vapaus yrityksen asioita sovittaessa – kaikki yhtiökumppanit voivat tehdä päätöksiä ja edustaa yhtiötä
- + Yhtiökumppaneiden erilaisista palkka- tai työtulomalleista voidaan sopia räätälöidysti
- Henkilökohtainen velkavastuu sekä omasta että yhtiökumppanien puolesta
- Koska kaikki yhtiökumppanit voivat itsenäisesti hallinnoida ja edustaa yhtiötä, luottamussuhteen täytyy olla järkkymätön

Kommandiittiyhtiö mahdollistaa niin sanotun ulkopuolisen rahoittajan käytön muuten avoimen yhtiön kaltaisessa henkilöyhtiössä. Kommandiittiyhtiö vaatii käynnistyäkseen vähintään yhden vastuunalaisen yhtiökumppanin ja yhden äänettömän yhtiökumppanin. Näistä äänetön yhtiökumppani on se, joka sijoittaa yhtiöön rahanarvoisen panoksen ja saa sijoitukselleen tuottoa. Äänetön yhtiökumppani voi olla luonnollinen tai juridinen henkilö ja on velkavastuussa vain omaa sijoitustaan vastaavalla panoksella. Äänetön yhtiökumppani on nimensä mukaisesti äänetön, eli ei osallistu päätöksentekoon. Vastuunalainen yhtiökumppani voi sijoittaa yritykseen rahaa, tavaraa tai työpanoksen ja on velkavastuussa koko omaisuudellaan.

Kommandiittiyhtiön hyviä ja huonoja puolia ovat:

- + Mahdollisuus win-win tilanteeseen, jossa yrittäjäksi haluava saa tuekseen rahoittajan ja rahoittajalla on mahdollisuus saada sijoitukselleen tuottoa
- + Äänetön yhtiökumppani ottaa vain oman rahapanoksensa arvoisen riskin
- Vastuunalainen yhtiömies tekee päätökset yksin
- Vastuunalainen yhtiömies vastaa yhtiön sitoumuksista ja veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan

Osakeyhtiö on Suomen suosituin yhtiömuoto ja se sopiikin yhtiömuodoksi varsin monenlaisissa eri tilanteissa, mutta erityisesti silloin, kun yritys tähtää kasvuun tai kun yritystoiminta tarvitsee toimiakseen suuria investointeja. Osakeyhtiön voi perustaa yksin tai yhdessä muiden osakkaiden kanssa. Edellä luetelluista yhtiömuodoista poiketen osakeyhtiö on omistajistaan erillinen juridinen toimija, joka on vastuussa veloistaan ja vastuistaan. Osakkeenomistajat ottavatkin vain yhtiöön sijoittamansa summan kokoisen riskin, ellei muusta sovita.

Osakeyhtiö on hallinnoltaan yhtiömuodoista byrokraattisin: yritykselle täytyy nimittää hallitus, johon kuuluu yrittäjän itsensä lisäksi vähintään yksi varajäsen, yritykselle laaditaan perustamissopimus, johon liitetään yhtiöjärjestys ja yhtiökokouksia on pidettävä säännöllisesti. Lisäksi kirjanpito on tehtävä kahdenkertaisena, eli yrityksen tulot ja menot jaotellaan eli tiliöidään niitä kuvaaville kirjanpidon tileille (esim. toimistotarvikehankinnat kirjataan toimistotarvikkeet -menotilille). Aiemmin osakeyhtiön perustamiseksi vaadittiin 2500 € alkupääoma, mutta ei enää kesäkuun 2019 jälkeen. Nykyään osakeyhtiön voikin perustaa ilman alkupääomaa, mutta silti on hyvä miettiä, onko se järkevää.

Myös osakeyhtiön verotus on henkilöyhtiöitä mutkikkaampaa osakeyhtiön ollessa oma itsenäinen toimijansa. Osakeyhtiö maksaa tekemästään tuloksesta yhteisöveroa, joka toteutetaan käytännössä tilikauden aikana ennakkoveroja maksamalla. Henkilöyhtiöistä poiketen, osakeyhtiöissä voidaan palkan lisäksi maksaa osakkeenomistajille osinkoja sekä tarjota palkansaajille luontoisetuja.

Osakeyhtiön hyviä ja huonoja puolia ovat:

- + Henkilöyhtiöitä riskittävämpi vaihtoehto osakkaan ollessa veloista vastuussa vain sijoittamansa pääoman verran
- + Yhtiömuodoista eniten luottamusta ja arvostusta herättävä esim. asiakkaiden ja rahoittajien näkökulmasta katsottuna
- + Mukaan on helppo ottaa uusia yhtiökumppaneita ja/tai ulkopuolisia sijoittajia
- Byrokraattinen hallinto
- Toiminnan lopettaminen on hankalaa

Osuuskunnalle tyypillistä on, että se perustetaan yhdessä joko luonnollisten henkilöiden tai yhteisön, säätiön tai muun oikeushenkilön kanssa, vaikka osuuskunnan voi perustaa yksinkin. Osakeyhtiön tapaan osuuskunnan jäsenet ovat taloudellisessa vastuussa vain osuuskuntaan sijoittamallaan summalla eli osuusmaksulla. Osuuskunnassa ei välttämättä ole tavoitteena voiton maksimointi, kuten muissa yhtiömuodoissa, vaan pyrkimyksenä on hyödyttää osuuskunnan jäsenten harjoittamaa toimintaa osuuskunnalle mahdollisilla palveluilla. Osuuskunnassa ylin päätösvalta on jäsenillä, jotka valitsevat keskuudestaan myös hallituksen, joka puolestaan hoitaa osuuskunnan asioita. Mikäli jäsenmäärä on iso, päätöksenteko saattaa koitua hankalaksi.

Osuuskunnan hyviä ja huonoja puolia ovat:

- + Yhteisöllisyys – osuuskunta on jäsentensä omistama, hallinnoima ja heidän eduksensa toimiva yhtiömuoto, jossa jäsenten määrä ja panos on säädettävissä
- + Vain osuusmaksun suuruinen henkilökohtainen riski
- Jos osuuskunnassa on paljon jäseniä, päätöksenteko voi olla tehotonta ja kompromissien värittämää
- Osakkaita ei välttämättä mielletä yrittäjiksi

Valitse yhtiömuoto

- Aiotun liiketoiminnan luonne:
 - lähdetkö yrittäjäksi yksin vai liikeyumppanin kanssa?
 - myydäänkö tuotteita vai palveluita?
 - tarvitaanko toiminnan mahdollistamiseksi suuria alkuinvestointeja?
- Millaisia mahdollisuuksia ja uhkia erilaiset yhtiömuodot tarjoavat aiotun liiketoiminnan kohdalla?
- Millaisena aiotun yritystoiminnan tulevaisuus näyttäytyy? Onko esimerkiksi tavoitteena palkata henkilöstöä?

Mieti kohderyhmä

Ennen yrityksen perustamista on pohdittava, kuka ostaa yrityksesi tarjoamia palveluita tai tuotteita. Tästä ovat kiinnostuneita niin rahoittajat, yhteistyökumppanit kuin viranomaisetkin. Jos vastaus on ”ei kukaan” tai ”kaikki”, ei yritystä kannata perustaa. Kaikista eniten asian pohtiminen hyödyttää sinua itseäsi, sillä kohderyhmän ollessa tarkkaan mietitty, on myyntiä ja markkinointia tehokkaampaa lähteä toteuttamaan.

Kohderyhmää kannattaa lähteä muodostamaan tarjottu tuote tai palvelu edellä. Kenties tärkein kysymys, jonka voit itsellesi esittää on **”minkä ongelman yritykseni tarjoama tuote/palvelu ratkaisee”**. Kun tämä on mietitty, voit lähteä miettimään tekijöitä, joiden avulla **erotut kilpailijoista**. Suunnittelussa on suotavaa hyödyntää myös ulkopuolisia näkemyksiä ja kannustammekin puhumaan yrityksesi liikeideasta ulkopuolisten kanssa.

Myyntissä ja markkinoinnissa on tärkeää mennä sinne, missä asiakkaat ovat. Eri markkinointikanavista on olemassa jonkin verran dataa, johon kannattaa tutustua. Esimerkiksi tekoälytyökalu voi auttaa sinua etsimään haluamaasi tietoa. Jos yrityksesi myy tuotteita – tai miksei palveluitakin – kannattaa miettiä, olisiko syytä perustaa verkkokauppa. Muita tuotteiden myyntipaikkoja voivat olla esim. jälleenmyyjät, oma kivijalkamyymälä tai vaikkapa messumyymintapaikka. Palveluita tarjoava yrittäjä voi päästä alkuun kotikonttorilta käsin ja liikkua tarvittaessa asiakkaiden luo. Myyntikanavien kustannustehokkuutta kannattaa vertailla huolellisesti. Perinteinen lähtökohta markkinointiin on [Markkinointimix](#).

Kun sinulle on selvää, kuka tuotteitasi tai palveluitasi ostaa, mistä, miksi ja miten, voit pohtia, miten rahoitat yrityksesi toiminnan.

Mieti kohderyhmä

- Minkä ongelman tarjoamasi tuote tai palvelu ratkaisee?
- Minkä ikäisiä, mitä sukupuolta, missä elämänvaiheessa olevia ja kuinka varakkaita ihmisiä kyseinen ongelma koskettaa?
- Mistä edellä mainitut ihmiset löytyvät?
- Miksi he ostaisivat juuri sinun tarjoamasi tuotteen/palvelun eivätkä kilpailijan?
- Millainen markkinointi ja missä kanavissa tehoaa valittuun kohderyhmään?
- Paljonko markkinointiin on syytä budjetoida aikaa ja rahaa?

Hae starttirahaa ja mieti yrityksen rahoitustarve

Yrityksen käynnistämisvaiheessa on syytä kiinnittää huomiota kahteen rahanarvoiseen seikkaan:

1. Miten **yrityksesi** tulee toimeen ja
2. Miten **sinä itse** tulet toimeen.

Vaikka uudelle yritykselle alkaisikin syntyä myyntiä heti ensimmäisenä päivänä, on tyypillistä, että raha löytää tiensä yritykseen vasta tovin kuluttua. Vie siis jonkin verran aikaa ennen kuin yrityksestä tulee vakavarainen ja pystyt maksamaan itsellesi palkkaa.

Starttiraha on aloittavalle yrittäjälle suunnattu **henkilökohtainen tuki**, joka on Kelan peruspäivärahan suuruinen. Starttirahaa on mahdollista saada maksimissaan 12 kuukautta, mutta hakemukset tehdään 6 kuukauden jaksoissa – yhteensä siis kaksi hakemusta. Hakemukset tehdään oman alueen työvoimaviranomaisen verkkopalvelussa vahvasti tunnistautuneena ja ensimmäisen hakemuksen liitteeksi tarvitaan liiketoimintasuunnitelma, verovelkatodistus sekä rahoituslaskelma. On ehdottoman tärkeää muistaa, että **päätoimista yritystoimintaa ei saa käynnistää ennen starttirahapäätöksen saamista**. Jatkohakemusta jättäessä yritystoiminta on luonnollisesti jo käynnissä.

Starttirahahakemuksesta ja/tai liiketoimintasuunnitelmasta on hyvä ilmetä oma osaamisesi aiottuun liiketoimintaan sekä yrittäjänä toimimiseen, tulo- ja menoarvio eli budjetti perusteluineen ensimmäiselle 6 kuukaudelle sekä suunnitelma siitä, miten yritystoiminnasta on tarkoitus tehdä kannattavaa pitemmällä aikavälillä. Jatkohakemuksen liitteeksi tarvitaan yleensä ensimmäisten 1-4 kuukauden tuloslaskelma ja tase sekä arvio seuraavien 6 kuukauden tuloista ja menoista.

Starttirahapäätös pohjautuu muutamaankin eri seikkaan, jotka löytyvät lain työvoimapalveluiden järjestämisestä (380/2023) 11 luvun 99-101§:stä. Kuten laissakin sanotaan, starttirahaa ei lueta yrityksen tuloksi, vaan se on yrittäjälle henkilökohtainen. Tämä täytyy ottaa huomioon myös myytäviä tuotteita/palveluita hinnoiteltaessa: hintojen pitää olla sellaiset, etteivät ne väärinä alan/alueen kilpailua, vaikka starttirahakaudella yrittäjän toimeentuloon liittyvää kulua ei tarvitse huomioida. Mikäli yrittäjän palkkakustannuksiin on saatu muuta ulkopuolista rahoitusta, se vähennetään starttirahan määrästä.

Yrityksellä voi olla monia syitä hakea rahoitusta: investoinnit, kasvu, tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoiminta tai vaikkapa kansainvälistyminen. Yrityksen luonteesta riippuen, alkuun voi kuitenkin päästä pelkällä omallakin pääomalla. Itse asiassa pankin vakuudellista lainaa voi olla vaikea saada, kun yritystoiminta ei ole vielä lähtenyt käyntiin. Mr. Pond auttaa sinua mielellään parhaan mahdollisen rahoitussuunnitelman, budjetin ja hakemusten tekemisessä huomioiden samalla yritystoimintasi luonteen ja rahoituksen tarpeen.

Starttiraha ja mahdolliset yritysrahoitukset tuovat taloudellista turvaa yrityksen alkutaipaleelle. Uutena yrittäjänä on kuitenkin keskityttävä siihen, **miten yritys alkaisi tuottaa**. Tämä vaatii systemaattista myyntityötä, hyvää taloudenpitoa, tarkkaa suunnittelua sekä ennen kaikkea laadukkaita tuotteita/palveluita, joita ihmiset haluavat ostaa.

Hae rahoitusta

- Tutustu starttirahaan ja sen hakemisprosessiin
 - Valmistele tarvittavat aineistot hakemuksen liitteeksi
 - Pyydä tarvittaessa apua omalta työvoimaviranomaiseltasi
- JPond auttaa aloittavia yrittäjiä maksutta mm. seuraavissa asioissa:
 - Budjetointi ja johdanto yrityksen taloudenhallintaan
 - Rahoitusvaihtoehtojen kartoitus ja hakeminen yritykselle

Sanoita osaamisesi

Jotta yrittäminen olisi mahdollisimman mielekästä sinulle itsellesi, on sinun hyvä miettiä ja kehittää etukäteen omaa osaamistasi. Starttirahapäätöskin perustuu osaltaan siihen, millaiset valmiudet sinulla on ryhtyä yrittäjäksi ja tarjolla onkin useita erilaisia koulutuksia osaamisesi kehittämisen tueksi. Osaaminen aiottuun liiketoimintaan ja perusymmärrys yrittäjänä toimimisesta riittävät alkuun – loput opit tekemällä, kokeilemalla, erehtymällä ja kysymällä apua. Matkan varrelle mahtuu aivan varmasti niin onnistumisia kuin epäonnistumisia.

Polkuja yrittäjyyteen on monia, esimerkiksi nämä:

- Yrittäjähenkisyyden kautta →
 - Uteliaisuus, halu johtaa itse omaa työskentelyä tai esimerkiksi pyrkimys vaativampiin tehtäviin saattavat ajaa yrittäjyyteen ja myymään omaa osaamista oman yrityksen kautta
 - Jo olemassa olevan yrityksen ostaminen, Franchising-yrittäjyys tai sukupolven vaihdos
- Pakon sanelemana →
 - Uusi tuote, keksintö, palvelu, sovellus, tapahtuma, innovaatio, tuotekehitys tms. toiminta tarvitsee kaupallisen alustan
 - Työ on luonteeltaan sellaista, jota yleensä tehdään yrittäjänä ja harvoin työsuhteessa

Yhtä kaikki, perusasiat pysyvät samanlaisina, oli polkusi yrittäjyyteen millainen hyvänsä. Yrityksessä kuin yrityksessä täytyy toteutua tietyt lainalaisuudet, joista sinulla täytyy olla käsitys. Seuraavaksi lyhyesti asioita, joita täytyy tehdä yritystä perustettaessa.

Käy läpi yrityksen perustamiseen liittyvät viralliset asiat

Perustamisvaiheessa yritys pitää rekisteröidä kaupparekisteriin, jota ylläpitää Patentti- ja rekisterihallitus (PRH). Tämä tapahtuu YTJ:n, eli Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän sähköisessä palvelussa vahvasti tunnistautuneena. Rekisteröintivaiheessa yritykselle tulee määritellä nimi, toimiala ja yhtiömuoto. YTJ antaa yritykselle myös yksilöllisen Y-tunnuksen.

Perustamisvaiheessa tulee laatia yhtiön perustamista kuvaava sopimus:

- Osakeyhtiössä laaditaan perustamissopimus, johon liitetään yhtiöjärjestys. Lisäksi omistajien kesken laaditaan vapaamuotoinen osakassopimus.
- Avoimessa yhtiössä laaditaan yhtiösopimus.
- Kommandiittiyhtiössä kaikki yhtiömiehet allekirjoittavat perustamissopimuksen, jossa määritellään ketkä ovat äänettömiä yhtiömiehiä ja ketkä ovat vastuunalaisia yhtiömiehiä.
- Osuuskunta laatii perustamissopimuksen, jonka avulla osuuskunta perustetaan.

Jokaisella yrityksellä on kirjanpitovelvollisuus joko yhdenkertaisena tai kahdenkertaisena yhtiömuodosta ja liiketoiminnan koosta riippuen. Kirjanpidon pohjalta laaditaan tilinpäätös tilikauden (yleensä 12 kk) päätteeksi. Jokaisella yrityksellä on myös verovelvoitteita, joiden suuruuteen ja sääntelyyn voi vaikuttaa liikevaihdon suuruus, tulos, nettovarallisuus, yhtiömuoto, toimiala, henkilöstön määrä ja toimialue.

Verohallinnolle tulee ilmoittaa arvonlisäverovelvollisuudesta, kun yrityksen liikevaihto on yli 20 000 € kalenterivuodessa. Alv-rekisteriin voi ilmoittautua myös vapaaehtoisesti, vaikka liikevaihto olisi alle vaaditun summan. Alv-rekisteriin kuulumisen mahdollistaa esimerkiksi ostojen alv:n vähentämisen verotuksessa.

Tärkeä muistettava asia on myös riskienhallinta ja vakuutukset. Yrittäjän eläkevakuutus eli YEL on pakollinen, jos yrittäjä on iältään 18-67-vuotias, työskentelee yrityksessään, yritystoiminta kestää vähintään 4 kuukautta ja arvioitu työtulo ylittää 9 209 € (vuonna 2025). YEL-tuloraja vahvistetaan vuosittain. Mikäli yrityksellä on liikennekäytössä olevia autoja, niille on hankittava liikennevakuutus. Toimialakohtaisesti pakollisia ovat potilasvakuutus terveydenhuollon ammattilaisille ja ympäristövahinkovakuutus ympäristöriskejä sisältävillä aloilla. Jos yrityksessä on työntekijöitä, niihin liittyviä pakollisia vakuutuksia ovat työntekijän eläkevakuutus (TyEL), työtapaturma- ja ammattitautivakuutus, työttömyysvakuutusmaksut sekä ryhmähenkivakuutus.

Ei pakollista, mutta varsin suositeltavaa on hankkia myös vastuuvakuutus, joka voidaan räätälöidä yrityksen toimintaan sopivaksi ja turvaamaan esim. yrityksen toimitiloissa sattuneet pienet ja isommat vahingot. Vastuuvakuutuksen ottaminen on osa riskienhallintaa ja voi vahingon sattuessa säästää yrityksen niin korvauskustannuksilta kuin mainehaitaltakin.

Laadi liiketoimintasuunnitelma

Nyt olemme käyneet läpi kriittisimpiä asioita, joihin täytyy kiinnittää huomiota ennen yrittäjäksi



ryhtymistä. Liiketoimintasuunnitelma on dokumentti, jonka avulla voit osoittaa pohtineesi, millaisia ovat sinun ratkaisusi näiden kysymysten äärellä.

Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitset muun muassa hakiessasi starttirahaa ja/tai rahoitusta yrityksellesi. Lisäksi se toimii sinulle itsellesi nimensä mukaisesti suunnitelmana liiketoimintaan. Liiketoimintasuunnitelma kannattaakin laatia huolellisesti ja ajatuksella – yksilöllisesti sinun tarpeesi huomioiden.

Liiketoimintasuunnitelman laadinnan voi aloittaa joko alusta asti itse laatien tai sen laatimiseen voi käyttää internetistä löytyviä valmiita pohjia. Valitse itsellesi parhaiten sopiva tapa ja/tai pohja, jota lähdet työstämään. Esimerkiksi [Uusyrittäjäkeskus](#) tarjoaa kattavan listan tukikysymyksiä, jotka auttavat liiketoimintasuunnitelman sisällön laatimisessa.

Liiketoimintasuunnitelmasta tulee löytyä seuraavat tiedot:

- Yrityksen perustiedot (yrityksen nimi, yrittäjän nimi, toimiala, yhtiömuoto, yrityksen osoite)
- Liikeidean kuvaus kiteytettynä
- Kuvaus osaamisestasi sekä aiottuun liiketoimintaan että yrittäjyyteen
- SWOT-analyysi, eli nelikenttäanalyysi, johon kokoat sekä omasi että yrityksesi vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat
- Tuotteet ja/tai palvelut hintoineen ja ansaintalogiikoineen
- Kohderyhmäsi eli asiakkaat

- Markkinat ja kilpailijat
- Myynti ja markkinointisuunnitelma
- Liiketoiminnan tavoitteet
- Riskienhallintasuunnitelma
- Yrityskohtaiset tiedot, kuten toimitilat ja sijainti, alkuvaiheen hankinnat ja investoinnit, roolisi yrityksessä ja suunnitelma työntekijöiden tai alihankkijoiden palkkaamisesta, suunnitelma lupien hakemisesta sekä aineettomista ja immateriaalioikeuksista, maininta sosiaaliturvasta ja starttirahan hakemisesta
- Suunnitelma taloushallinnosta ja rahoituksesta
- Rahoitus-, kannattavuus-, myynti- ja kassavirtalaskelma.

Voit käyttää myös [Työmarkkinatorin](#) liiketoimintasuunnitelmatyökalua, jota käytetään vahvasti tunnistautuneena. Työkalu on selkeä ja se ohjeistaa lomakkeiden täytössä konkreettisten esimerkkien avulla. Asiointipalvelussa pääset myös hakemaan starttirahaa.

JPond auttaa

Kaikkiin tässä oppaassa mainittuihin yrityksen perustamisaskareisiin saat maksutta apua JPondilta. Erityisesti taloushallintoon liittyvät kysymykset ovat erityisalaamme, mutta sparraamme mielellämme myös muiden teemojen puitteissa. Meille on kunnia asia olla mahdollistamassa yrityksesi syntyminen ja antaa avaimet kestävään kannattavuuteen ja kasvuun!

Kirjanpito ja palkanlaskenta ovat usein niitä palveluita, jotka tuore yrittäjä ulkoistaa ensimmäisenä. Tämä onkin järkevää, sillä yritystoiminta ja verotus ovat Suomessa varsin säädelyjä. Ilman aikaisempaa kokemusta tai alan koulutusta yrityksen taloudenpidossa menee helposti metsään. Kirjanpitäjä on alansa asiantuntija, joka tuntee verotuksen kiemurat ja osaa selvittää eri tilanteisiin liittyvät ohjeistukset ennen kuin vahinkoa ehtii tapahtua. Ulkoistamalla taloushallinnon ammattilaisen hoidettavaksi heti yritystoiminnan alussa, voit olla varma siitä, että yrityksesi talous tanssahtelee oikeassa rytmissä jo alkusävelistä alkaen.

JPond on Taloushallintoliiton auktorisoima tilitoimisto, joka tarjoaa perinteisten kirjanpito- ja palkanlaskentapalvelujen lisäksi yrityksen kehittämiseen suunnattuja neuvontapalveluita. Tunnumme asiakkaamme ja heidän toimialansa.

Linkkejä

Oppaan loppuun olemme koonneet oikopolkuja hyödyllisille sivustoille, joilta löydät relevanttia, ajantasaista ja luotettavaa tietoa. Sivustot laajentavat tässä oppaassa esitettyjä teemoja ja vievät sinut oikeiden hakemusten ja prosessien äärelle. Tuemme sinua mielellämme henkilökohtaisesti esimerkiksi yrityksen rekisteröinnissä sekä isoissa ja pienissä kysymyksissä. Älä siis jää linkkien kanssa yksin, vaan ota yhteyttä, jos jokin askarruttaa – me olemme täällä sinua ja yritystäsi varten!

[Olisiko minusta yrittäjäksi? - Yrityksen perustaminen - Suomi.fi](#)

[Aloittavan yrittäjän muistilista - Yrityksen perustaminen - Suomi.fi](#)

[Yrittäjäksi ryhtyminen - Yrittajat.fi](#)

[Yritysmuodot - Yrittajat.fi](#)

[Yritysmuodot - Yrityksen perustaminen - Suomi.fi](#)

[Yrityksen perustamispolku ja muistilista – Suomi.fi](#)

[Mistä paloista koostuu nykyaikainen markkinointimix? - Next-verkkolehti](#)

[Liiketoimintasuunnitelma - Uusyrityskeskus](#)

[Liiketoimintasuunnitelma - Yrittäjyyden työkalut - Työmarkkinatori](#)

[Yrittäjäosaamisen kehittäminen - Liiketoiminnan kehittäminen - Suomi.fi](#)

[Yrittäjyysbuusti - Palvelu Kangasala - Palvelut - Työmarkkinatori](#) → [- Ybuusti.fi](#)

[Starttiraha - Lisätietoa palveluista - Työmarkkinatori](#)

[Yrittäjän vakuutukset - Yrityksen perustaminen - Suomi.fi](#)

[Yrittäjän turva - Uusyrityskeskus](#)

[Osakeyhtiön perustamissopimus ja yhtiöjärjestys - Yrityksen perustaminen - Suomi.fi](#)

[Yrityksen rekisteröinti - Yrityksen perustaminen - Suomi.fi](#)

[YTJ - Etusivu](#)

[Pankkitilin avaaminen yritykselle - Yrityksen perustaminen - Suomi.fi](#)

[Ostajan opas | Suomen Taloushallintoliitto ry](#)