

Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma ^[1]

Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma

Kaikki lähtee liikkeelle oman liikeidean kirkastamisesta.

Monia yrityksen perustamiseen liittyviä vaiheita tehdään yleensä samanaikaisesti.

Liikeidea: mitä, miten, kenelle?

Omasta mielestäsi loistava idea ei riitä kannattavan yritystoiminnan perustaksi, jos palvelulle tai tuotteelle ei ole kysyntää. Mieti siis hyvissä ajoin:

- Miksi asiakkaat olisivat kiinnostuneita juuri sinun tuotteestasi tai palvelustasi: minkä asiakkaan ongelman pystyt ratkaisemaan tai minkä tarpeen täyttämään?
- Tämän jälkeen on syytä kartoittaa markkinoita: onko tuotteellasi tai palvelullasi kilpailijoita ja miten eroat niistä? Tuotteen ja palvelun kehittämisessä kannattaa pitää asiakkaat mukana ja kysyä heidän näkemyksiään ja toiveitaan ja tehdä tarvittaessa muutoksia saadun palautteen mukaan.

Liiketoimintasuunnitelma sekä myynti-, kannattavuus- ja rahoituslaskelmat

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen ei ole pakollista, mutta sitä suositellaan, sillä se auttaa hahmottamaan ja suunnittelemaan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Sitä tarvitaan myös haettaessa starttirahaa TE-toimistosta tai yritystukia ELY-keskuksesta.

Suunnitelmaa kannattaa päivittää säännöllisesti vastaamaan esimerkiksi muuttuvia markkinatilanteita. Hyvä liiketoimintasuunnitelma koostuu seuraavista osista:

1. Liikeidea: mitä, miten, kenelle?
2. Osaaminen (oma ja yhtiökumppanit)
3. Tuotteen tai palvelun kuvaus
4. Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet
5. Markkinat: laajuus ja markkinoiden kehitys
6. Markkinointi ja mainonta
7. Riskit
8. Immateriaalioikeudet (lisätietoa, mm. oppaita ja sopimusmalleja [täältä](#) ^[2])
9. Kannattavuus-, myynti- ja rahoituslaskelma

Asiasanat:

[yrittäjä](#) ^[3]

liiketoimintasuunnitelma

Links

[1] <https://www.tek.fi/fi/palvelut/yrittajan-palvelut/yrityksen-perustaminen/liikeidea-ja-liiketoimintasuunnitelma>

[2] <https://aineetonansainta.fi/>

[3] <https://www.tek.fi/fi/tags/yrittaja>