

Miltä tuntuisi omistaa ikioma

KESÄ KAHVILA

lataa ilmainen neljän osan opas!



RantaSmoothie - Matilda Tella



johdanto

Miltä tuntuisi omistaa ikioma kesäkahvila-opas on suunniteltu, jotta pääsisit alkuun sekä tietäisit mistä aloittaa. Tutustu aiheisiin syvemmin etsimällä tietoa luotettavista lähteistä sekä lukemalla alan kirjallisuutta. Tämän oppaan tarkoitus on antaa sinulle ainoastaan pintaraapaisu asioista.

Opas on jaettu neljään osaan, jotta kesäkahvilan suunnittelutyö olisi helpompaa. Huolellinen suunnittelu vie paljon aikaa, varaudu siihen.

Tee tehtäviä yhdessä sekä yksin. Laajenna näkökulmaa ja supista oikeaan suuntaan.

Kaikki aloittavat jostain, joten eiköhän mennä!



sisällysluettelo

LUKU 1 - liiketoimintasuunnitelma
yhtiömuodon valinta
liikeidea

LUKU 2 - liiketoimintasuunnitelma
budjetti
mainonta

LUKU 3 - kahvila
brändisuunnitelma
menu
tilasuunnittelu

LUKU 4 - prosessi
työntekijät
luvat
vakuutukset

Syvennä:
tulosta koko
opas ja etene
omassa
rauhassa!

ensimmäinen luku

LIIKETOIMINTA SUUNNITELMA

yhtiömuodon valinta sekä liikeidea



osa 1 - liiketoimintasuunnitelma

YHTIÖMUODON VALINTA

Oikean yhtiömuodon valinta on tärkeä vaihe. Valinnassa tulisi ottaa huomioon mm. työtiimin koko, liiketoiminta sekä toiminnan ajanjakso.

Voisiko minusta tulla yrittäjä tai voisiko meidän idea olla toimiva?

Mikäli teillä on ajatuksena tehdä yhden kesän kokeilu, suosittellemme kevyt yrittäjyyttä tai toiminimeä. Usein on helpompi nostattaa toimintaa seuraavalle tasolle kuin pyörittää pieni muotoista toimintaa raskaalle toiminnalle tarkoitetuissa raameissa.

Tutustumme tässä oppaassa vain kolmeen vaihtoehtoon. Kevyt yrittäjyys, toiminimi sekä osakeyhtiö, tutustu myös muihin yhtiömuotoihin!

"Jotta mahtavista ideoista tulisi totta, meidän on toimittava, kokeiltava ja epäonnistuttava"

Liiketoimintasuunnitelma

osa 1 - yhtiömuodon valinta

Kevyt yrittäjyys

- + Et tarvitse omaa Y-tunnusta eikä sinun tarvitse tehdä kirjanpitoa (suosittelemme kuitenkin)
- + Ei kiinteitä kuluja eikä perustaminen maksa sinulle.
- + Jotkut palvelun tarjoajat antavat vakuutuksen (esim. tapaturma- ja vastuuvakuutus/ukko.fi)
 - + helppo kokeilla, minimoi riskit
- + voit lähettää laskun asiakkaillesi/kumppanillesi kesän tienesteistä
- Palveluntarjoajat määrittelevät itse pakettiin kuuluvan hinnaston. Yleisin tapa on, että palvelun tarjoaja ottaa X% laskun loppusummasta.
Ukko.fi:llä on 5% palvelumaksu jokaisessa laskussa. (12,40€ (sis.alv24%)-5%=0,62€)
- Tietyt maksupäätteen tarjoajat (korttimaksu) tarvitsevat Y-tunnuksen, jotta yritys voidaan rekisteröidä ja laitteet vuokrata.

Liiketoimintasuunnitelma

osa 1 - yhtiömuodon valinta

Toiminimi (tmi)

+ Nopea ja helppo perustaa

+ Perustaminen on ilmaista eikä vaadi aloituspääomaa.

+ Vain Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) ylläpitämään kaupparekisteriin ilmoittautuminen maksaa 60 € sähköisesti. Mikäli ette rekisteröidy voi kuka tahansa muu rekisteröidä teidän toimintanne nimen - huolimatta nettisivuista tai käynnissä olevasta toiminnastanne.

+ Yhdenkertainen kirjanpito

+ mahdollistaa starttirahan hakemisen, toiminnan voi keskeyttää helposti kesän loputtua

- Mikäli sinulla on runsaasti muita tuloja voi tmi vaikuttaa verokantaasi. Toiminimen riskit ovat henkilökohtaisia riskejä

- voi vaikuttaa vaikuttaa tiettyihin etuihin

Liiketoimintasuunnitelma

osa 1 - yhtiömuodon valinta

Osakeyhtiö

+ Toimintanne kerryttää paljon voittoa, jota ei nosteta heti käyttöön/kuluvana vuonna. Voidaan "varastoida helpommin" myöhempään käyttöön

+ Liikevaihtonne kasvaa merkittävästi -
Osakeyhtiö on aina vastuussa yhtiönä et sinä yksityishenkilönä

Osakeyhtiön osakas vastaa riskeistä vain sijoittamallaan pääomalla. Poikkeuksen tekevät toki sellaiset velat, jotka yrittäjä on taannut henkilökohtaisesti. Vertaa: toiminimellä tehty toiminta on aina henkilökohtaista, joten olet itse vastuussa aina.

+ Omistus pohjaa halutaan laajentaa. Oy yhtiömuotona mahdollistaa osakkeiden myymisen potentiaalisille ostajille

+ mahdollistaa starttirahan hakemisen

- Vaatii kahdenkertaisenkirjanpidon

Liiketoimintasuunnitelma

osa 1 - yhtiömuodon valinta

Mikäli maksat teidän kesäkahvilan toiminimen tuloista 30% tai enemmän veroa, kannattaa muutosta toiminimestä osakeyhtiöksi harkita ensi kaudelle.

Peukalosääntönä voisi sanoa seuraavaa:
Jokaisessa yhtiömuodossa on omat hyvät ja huonot puolensa. Kartoita toimintanne ja mieti mikä on teille paras vaihtoehto.

kevyt yrittäjäyys	toiminimi	osakeyhtiö	muu, mikä:
miinukset:	miinukset:	miinukset:	miinukset:
plussat:	plussat:	plussat:	plussat:

osa 2 - liiketoimintasuunnitelma

LIIKEIDEA

Miksi asiakas tulee juuri teidän kahvilaan sekä missä tavoitat teidän unelmien asiakkaan?

Aloita kirjaamalla seuraavat asiat

Mitkä on teidän yrityksen arvot eli mihin toimintanne pohjautuu? Mitä myytte päätuotteina? Mitä tarvitset tuotteesi tai palvelusi tuottamiseen? Pärjäätkö omalla osaamisellasi yksin vai tarvitsetko muita perustajia tai työntekijöitä? Mitkä on vahvuutesi ja missä olisi vielä parannettavaa? Missä kahvilanne unelmien sijainti olisi? Unelmoi seuraavalle sivulle!

Asiakasprofiili

Asiakaskartoituksen avulla voidaan saavuttaa ymmärrys ominaisuuksista ja tekijöistä, jotka tulee ottaa huomioon palvelua suunniteltaessa. Mikäli asiakasprofiilit luodaan huolella saadaan paljon piilevää tietoa. Täytä oppaassa oleva asiakasprofiili 3-5 asiakkaasta, on tutkittu että kyseinen määrä on kaikkein tehokkain. *Muista ottaa huomioon kanssakulkijat, kuten äiti-lapsi.*



Palaa tälle sivulle
täydentämään!

Liiketoimintasuunnitelma

osa 2 - liikeidea

kesäkahvilan nimi: _____

kahvilan unelmasijainti:

Kirjaa tähän kahvilan päätuotteet:

arvot:

vinkki!
etsi emoji-
kuvaamaan arvoja

Liiketoimintasuunnitelma

osa 2 - liikeidea

Syvennä:
Etsi
Facebookista
hahmosi!

nimi:

ikä:

ammatti:

koulutus:

asuu:

mistä hän innostuu
tai mitä hän arvostaa:

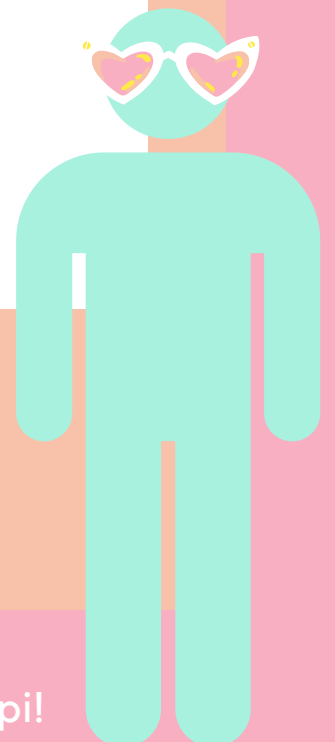
keskiostos:

tuo liikevaihto per kerta:

työaika
koostuu:

Vapaa-aikana
kiinnostavat:

elämäntilanne/muita huomioita:



Piirrä asiakkaasi!
mitä todellisempi kokonaiskuva, sitä parempi!

Liiketoimintasuunnitelma

osa 2 - liikeidea

arvolupaus

Mitä palvelua tarjotaan ja miten se tuottaa asiakkaalle arvoa, poistaa hänen kokemia haittoja ja pelkoja. Mitä voidaan luvata ja miten olla erilainen ja parempi kuin kilpailija. Maksaja voi odottaa erilaisia asioita, tarvitsetko kaksi eri tavalla painotettua arvolupausta? *Vertaa äiti-16-vuotias teini.*

Haita, pelot ja riskit
-esteet
-mikä turhauttaa
-kipupisteet

Asiakkaan tarve, mihin
ongelmaan hän hakee
ratkaisua?

Tavoitteet ja toiveet
hyödyt ja arvo

mikä ilahduttaa asiakasta?
Mikäli tuo lisäarvoa?

mikä poistaa/vähentää
asiakkaan esteet?

Palvelu, joka ratkaisee
asiakkaan ongelman:

Liiketoimintasuunnitelma

osa 2 - liikeidea

syvennä ajatuksia

Mikä on teidän tarkka ansaintalogiikka? Miksi asiakkaat ostavat teiltä? Mitkä on meidän kilpailijaedut? Missä olisi sopiva paikka?

kilpailijakartoitus

Analysoi ja tutki alalla olevia toimijoita. Tutki varsinkin toimintatapoja, hintatasoa sekä markkinointia. Perehdy myös kilpailijoidesi tuotevalikoimiin, tuotteiden ominaisuuksiin, palvelun laatuun ja toimitusvarmuuteen.

SWOT-Analyysi

Kun analysoitte huolella, tiedätte mitä osaatte tehdä, missä projektin voimavarat ovat sekä onko jossain puutteita. Kun löydätte heikkouksia tulette tietoisiksi mikä asia on oikeasti teille uhka ja mikä heikkous voi jopa muuttua mahdollisuudeksi.

Tee SWOT-analyysi myös kilpailijastasi!

tee myös palvelupolku sekä riskianalyysi

Varsinkin yksinyrittäjänä on tärkeää tiedostaa oman/työntekijän sairastumisen vaikutus sekä mitä sitten tapahtuu, mitkä ovat askeleet?

Liiketoimintasuunnitelma

osa 2 - liikeidea

Strengths
VAHVUUDET

Weaknesses
HEIKKOUEDET

Opportunities
MAHDOLLISUUDET

Threats
UHAT

kiteytä tähän yhdellä lauseella yritysideanne:

Lisäksi selvittäkää teille paikka, missä kahvila sijaitsee kesällä sekä miettikää teidän kahvilallenne toimintaa kuvaava nimi.



tiivistelmä

LUKU 1 - liiketoimintasuunnitelma yhtiömuodon valinta

liikeidea

