



LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU JA TALOUDENHALLINTA

Tia Malinen

15.12.2023





JOHDANTO

- Tutkimuksen mukaan joka toinen stressaa raha-asioista ja taloudellisella hyvinvoinnilla on todettu olevan merkittävä vaikutus hyvinvointiin ja työkykyyn.
- Jos taloudellista tilannetta pyritään korjaamaan tekemällä vain lisää töitä, lisääntyy uupumuksen ja loppuun palamisen riskit.

Kannattavuus

- Yrityksen kyky tuottaa voittoa → edellytys liiketoiminnan olemassaololle
- Mitattavissa: hyvä kannattavuus → liikevoitto vähintään 10 % tai käyttökate 5-15 %
- Koostuu tuotoista, kustannuksista ja pääomista → tulokseen vaikuttamisen keinot

LIIKETOIMINTAMALLI

- Kuvaus miten yritys toteuttaa strategiaansa
- Hyvä toiminta-ajatus pohjautuu yrittäjän osaamiseen, asiakaslähtöisyyteen ja vastaa aina johonkin olemassa olevaan ongelmaan (asiakkaan tarve) → kertoo miksi yritys on olemassa

Asiakaslähtöisyys

- Asiakas ei ole kohde, jolle tuote/palvelu myydään, vaan asiakas ohjaa yrityksen tapaa toimia
- Asiakas -> arvolutaus (ongelma ja siihen tarjottava ratkaisu)
- Yritys -> ansaintalogiikka (palvelutason ja kustannusten suhde)
- Tavoiteltavia asioita: helppous, nopeus, ketteruus, läpinäkyvyys











Lean Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Problem  Asiakkaan ongelma, johon yritys tarjoaa ratkaisun → Listaa 3 ongelmaa 2.	Solution  Mitä yrityksesi tarjoaa ratkaistakseen asiakkaan ongelman? 4. Key Metrics  Miten menestymistä voidaan mitata? 8.	Unique Value Proposition  Yrityksesi arvolupaus → Mitä asiakas saa ja miten se toteutetaan 3.	Unfair Advantage  Millä erotut kilpailijoista? 9. Channels  Missä yrityksesi mainostaa? 5.	Customer Segments  Ketkä ovat asiakkaitasi? 1.
Cost Structure  Kustannukset, jotka syntyvät yllä kuvatun liiketoiminnan tuottamisesta 7.		Revenue Streams  Tuotot, jotka syntyvät yllä kuvatusta liiketoiminnasta 6.		



BUDJETOINTI JA HINNOITTELU

Budjetointi

- Auttaa hahmottamaan mihin liiketoiminnan rahat menevät ja miten rahat riittävät
- Vuosibudjetti pilkottava pienemmiksi osiksi → konkreettisuus
- Seuranta

Hinnoittelu

- Strateginen valinta, jolla merkittävä vaikutus kannattavuuteen
- Eniten vaikuttaa kysyntä, kilpailu ja kustannukset
- Kustannus-, markkina- ja arvoperusteinen hinnoittelu
→ katetuottohinnoittelu (kustannusperusteinen)
- 1-2 % hinnankorotus vuosittain



KIITOS!

