

LIKETOIMINNAN SUUNNITTELU



Photo by [Kelly Sikkema](#) on [Unsplash](#)

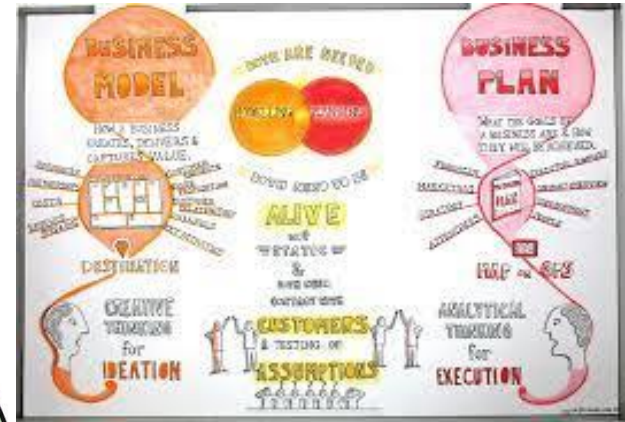
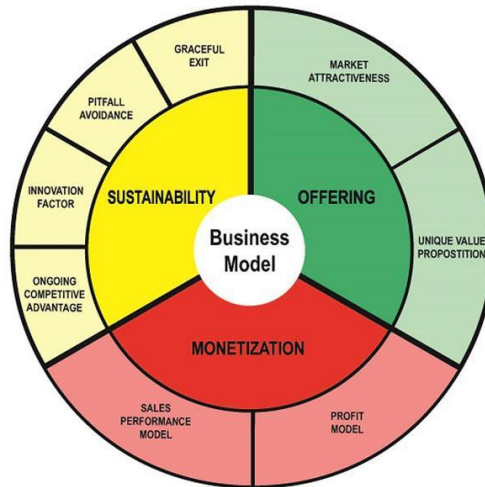
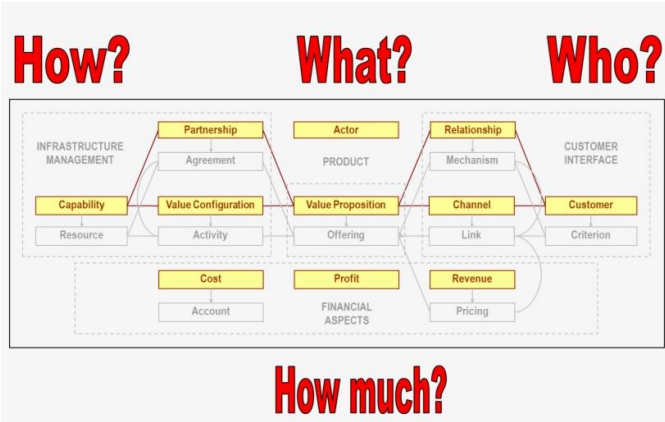
Liiketoiminnan suunnittelu – Mistä aloitan?



Perusteet:

- Markkinointistrategia
- Säännökset ja lait
- Pääomaa koskevat vaatimukset
- Rahoitusmahdollisuudet
- Organisaatio
- Riskit
- Kilpailu

Liiketoiminnan suunnittelu – Mikä malli on oikea?



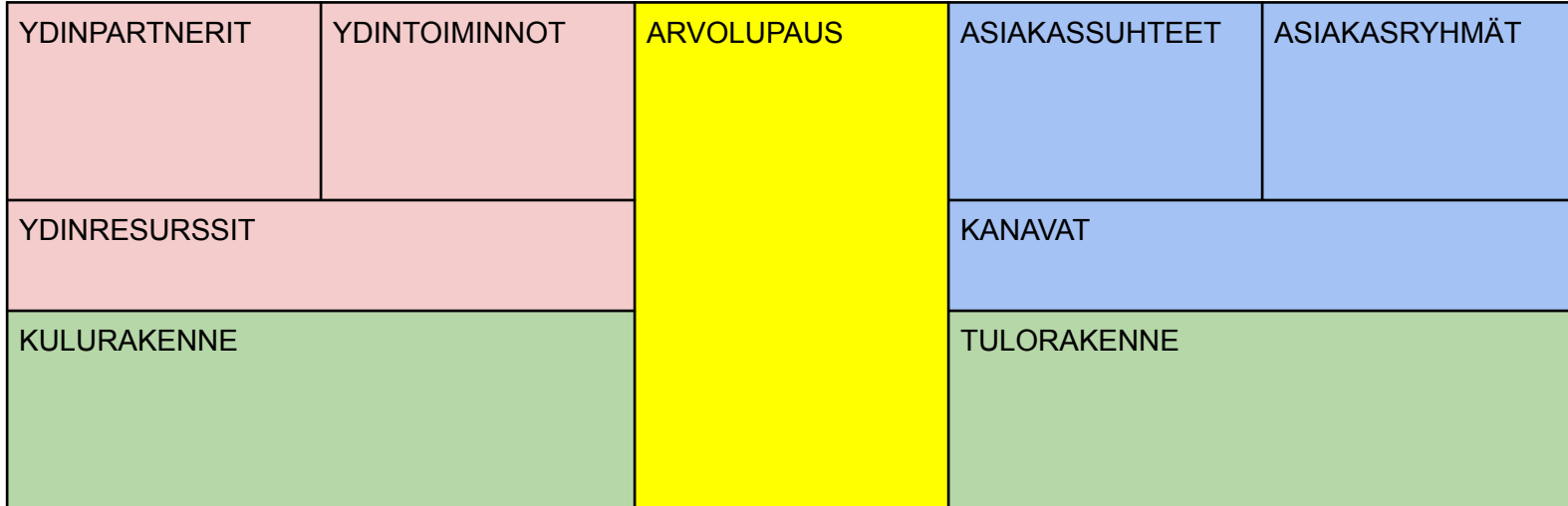
Business Model CANVAS

- 2005 by [Alexander Osterwalder](#)

Sisäinen

Oleellinen

Ulkoinen



Kulut

Tulot

Business Model CANVAS

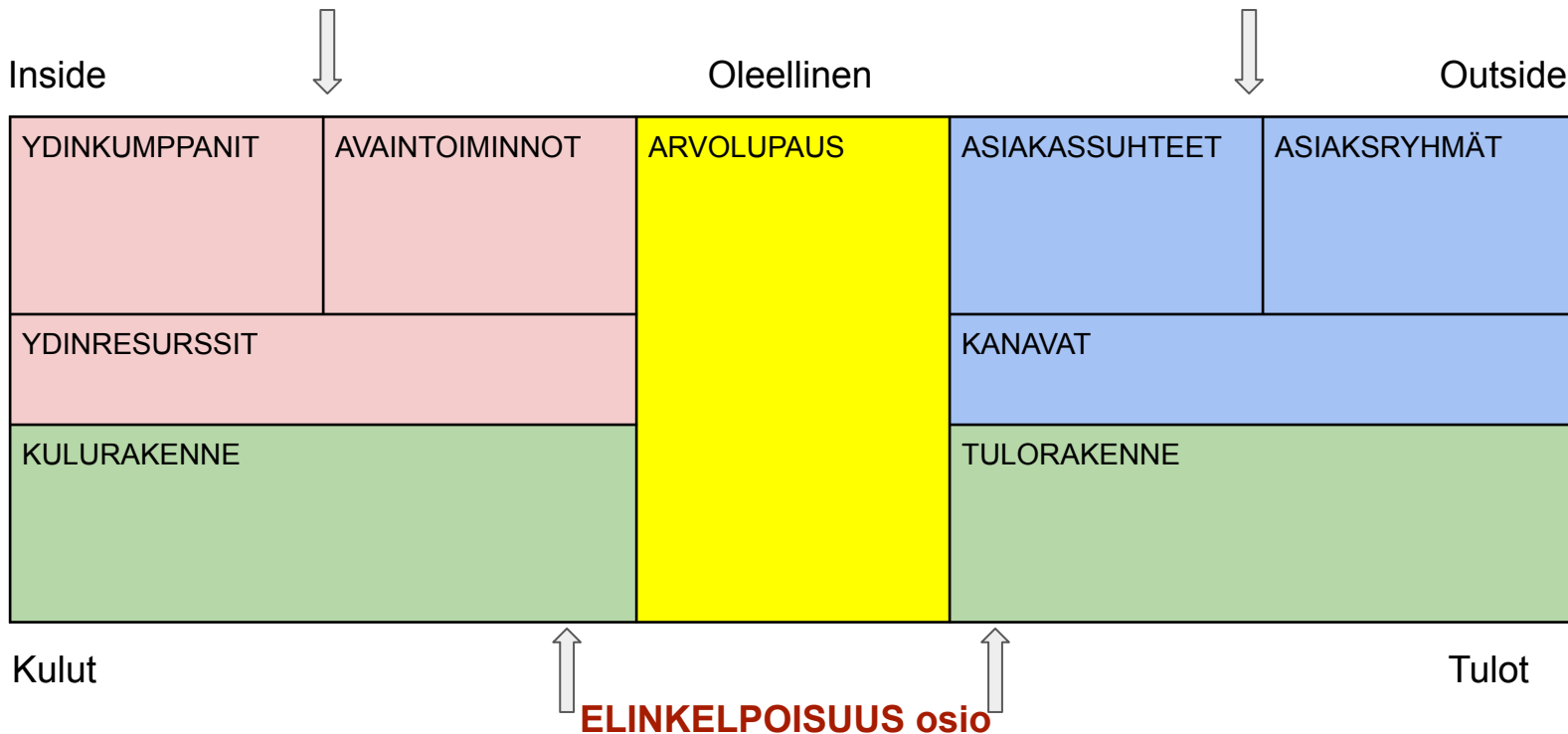
- 2005 by [Alexander Osterwalder](#)



Business Model CANVAS

TOTEUTTAMISKELPOISUUS osio

HOUKUTTELEVUUS osio



1. Arvolupaus

- Minkä ongelman tai tarpeen ratkaisemme yhteiskunnassa tai asiakkaan puolesta?
- Miksi tämä ongelma pitää ratkaista?
- Mikä sen aiheuttaa?
- Millä uniikilla tavalla voimme ratkaista ongelman / tarpeen?
- Miten voimme viestiä ratkaisustamme ainutlaatuisella tavalla?



VISIO JA MISSIO

ASIAKASRYHMÄ - asiakkaan profiili/avatar

- Kenen ongelmaa ratkot?
- Kuka arvostaa ainutlaatuista arvoa?
- Mitä yhteistä asiakkaillasi on?
- Käytös, ajattelu, rutiinit;
- Ovatko he tietoisia ongelmasta?



- ASIAKASRYHMÄ:**
1. Demografiset piirteet
 2. Sosiografiset piirteet
 3. Psykkiset piirteet

ASIAKASRYHMÄ

HOUKUTTELEVUUS
osio

Toimintaa:

1. Määrittele asiakkaasi avatar
2. Määrittele markkinasegmenttisi (useat avatarin versiot muodostavat ryhmän)
3. Määrittele markkinaosuutesi koko
4. Yksilöi asiakasryhmäsi

ASIAKASRYHMÄ - markkinatutkimus

HOUKUTTELEVUUS
osio

Markkinakysely

Esimerkkejä kysymyksistä:

- Kuinka todennäköisesti suosittelet tätä tuotetta ystävälle tai kollegalle?
- Mistä pidät siinä eniten?
- Mistä kilpailevista tuotteista pidät?
- Miksi valitsit tämän tuotteen?
- Miksi et ostaisi tätä tuotetta?
- Miten usein ostat tällaisen tuotteen?
- Onko sinulla negatiivisia kokemuksia tällaisista tuotteista?

ASIAKASSUHTEET (vuorovaikutus asiakkaiden kanssa)

- Haluatko pitkiä/lyhyitä asiakassuhteita?
- Toivotko ihmiskontaktia vai teknologiaa?
- Onko sinun tavoitteesi uusi asiakas vai /asiakaasuhteen säilyminen?
- Millaisia suhteita eri asiakasryhmät odottavat meidän rakentavan
- Millaisia olemme rakentaneet tähän mennessä?
- Mitä ne maksavat?
- Miten ne on integroitu muuhun bisnesmalliin?

KANAVAT

- Miten ja missä viestimme asiakkaille tuotosta/ratkaisusta?
- Missä asiakkaamme ovat? Miten tavoitamme heidät nyt?
- Mistä asiakkaat mielellään ostavat tuotteemme?
- Miten he mieluiten ostavat? (kortti/käteinen; verkko/kivijalka)
- Minkä kanavien kautta asiakas haluaa tulla tavoitetuksi?
- Miten kanavat on integroitu? Mitkä toimivat parhaiten?
- Mitkä ovat kustannustehokkaita?
- Miten integroimme ne asiakkaan rutiineihin?

AVAINTOIMINNOT

- Mitä pitää tehdä jotta voit lunastaa lupauksesi ja visiosi toteutuisi?
- Mitkä osiot ovat välttämättömiä näiden tehtävien suorittamisessa?
- Mitä avaintoiminnot ja arvolupaus edellyttävät?
- Mitkä ovat kanavasi?
- Millaisiksi kuvittelen asiakassuhteet?
- Mitkä ovat pääasialliset tulovirrat?



PROSESSI JA TEHTÄVÄT

YDINRESURSSIT

- Mitä tarvitaan jotta toiminnot voidaan tehdä (tarvikket/henkilöresurssit)?
- Mitä avaintoimintoja arvolutaus edellyttää?
- Mitä ovat jakelukanavasi?
- Millaisina näemme asiakassuhteet?
- Mitkä ovat tärkeimmät tulovirrat?

Esimerkkejä: henkilöresurssit, teknologia, laitteet, tietokanta, sijainti, materiaalivarasto, brändi

AVAINKUMPPANIT

- Mitkä ovat vahvuutesi yrittäjänä ja onko heikkouksia?
- Kuka auttaa sinua ssaavuttamaan arvolupauksen (partnerit, osakkaat, yhteistyökumppanit)?
- Ketkä ovat avainkumppaneitasi?
- Ketkä ovat tärkeimmät tavarantoimittajasi?
- Mitä avainresursseja saat kumppaneiltasi?
- Mitä avaintoimintoja partnerisi tekevät puolestasi?

KULURAKENNE

- Mitkä ovat tärkeimmät liiketoimintamalliisi liittyvät kulut?
- Mitkä kuluut ovat isoimmat?
- Mitkä avaintoiminnot ovat kaikkein kalleimmat?
- Ovatko kulut pysyviä vai vaihtelevatko ne?

TULORAKENNE

- Hinta jolla myyt kullekin asiakasryhmälle;
- Miten usein tuotetta myydään;
- Keskinääräinen tulo joka tuotteista saadaan;
 - Mistä arvosta asiakkaat ovat oikeasti valmiita maksamaan?
 - Miten he haluavat maksaa?
 - Paljonko kukin tulovirta on (prosentteina) kokonaistuloista?

Miten liiketoimintasuunnitelma auttaa käsityöyrittäjää?

- Osoittaa että otat yrittäjyyden vakavasti.
- Määrittää yrityksesi virstanpylväät.
- Auttaa ymmärtämään paremmin sekä kilpailutilanteesi ja että asiakkaitasi.
- Arvioimaan yrityksesi toteutettavuutta
- Dokumentoimaan tulonmuodostusta.
- Määrittämään rahoitustarpeesi
- Houkuttelemaan sijoittajia.
- Vähentämään väärään tilaisuuteen tarttumisen riskiä.
- Tutkimaan ja todella tuntemaan markkinasi.
- Sijoittamaan brändisi kilpailijakartalla oikein.
- Arvioimaan yrityksesi menestystä.
- Kirjoittamaan markkinointisuunnitelman
- Löytämään uusia mahdollisuuksia.