

-Luottamuksellinen-

Liiketoimintasuunnitelma

HiHappening oy

Päiväys: 19.10.2016

Versio: hanna.jarvelin

Laatinut: Hanna Järvelin, Päivänkaari 9

Puhelin: +358503070504

Sähköposti: hanna.jarvelin27@gmail.com

1. Liikeidean tiivistelmä

HiHappening myy mobiililaitteille sekä mahdollisesti PC -laitteille kehitettyjä pelinomaisia sovelluksia, joiden tarkoitus on innostaa lapsia lukemaan. Lukupaketteja on neljä. Ensimmäinen paketti on tarkoitettu juuri lukemaan oppineille (4-8 vuotiaat). Paketti sisältää 20 pientä tarinaa (Oo's life), yhdessä tarinassa on lyhyitä lauseita, animaatioita sekä peli. Toinen lukupaketti on hieman edistyneemmille lukijoille (6-8 vuotiaat). Tässä paketissa on hieman enemmän tekstiä, animaatioita sekä pelejä. Kolmas lukupaketti on suunnattu 8-11 vuotiaille. Tekstiä on hieman enemmän kuin edellisessä paketissa, mutta muuten samoja elementtejä. Neljäs paketti on vanhimmille lukijoille (12-15 vuotiaat).

Kohderyhmä on lukevat lapset ympäri maailmaa, ikäryhmä 4-15 sekä heidän vanhemmat.

Myynti tapahtuu julkaisijan kautta ja myyntikanavina toimivat eri peli/sovelluskaupat kuten Google Play, Apple Store, Steam, Amazon.

SWOT

Vahvuudet -keskittyy lukeviin lapsiin, ei opeta lukemaan kuten useimmat sovellukset -hauska -korkealaatuinen -perustuu tutkimustietoon	Heikkoudet -yksipuolisuus -pienellä yrityksellä haastavampaa saada näkyvyyttä kuin suuremmilla yrityksillä
Mahdollisuudet -markkinat suuret -edugaming kasvava alue -erityisesti Itä-Aasian markkinat	Uhat -isot jyräävät pienet -näkyvyys -hyvän julkaisijan löytyminen

2. Osaaminen

Kavatus-tieteiden maisteri

Lähes 20 vuotta opettajakokemusta

Lukumateriaalin valmistaminen Early learning -yhtiölle (2005)

Tarinasivusto lähikouluille (2008)

Startup yritystehdas Jyväskylä (2015 lähtien)

Opettajana tiedän, mitä haasteita lapsilla on nykyään oppimisessa ja ruohonjuuritasolla pääsen näkemään ja tutkimaan miten ongelmia olisi hyvä ratkaista. Kehittämäni idea ei siis perustu vain hauskalle idealle, vaan siinä on myös tutkittua tietoa taustalla. Pidän itseäni luovana ja vahvuus on osata ja uskaltaa heittäytyä lasten maailmaan lapsen mielellä ei aikuisen roolissa. Tarinoiden suunnittelussa voin hyödyntää sekä tietoa lukemisesta ja oppimisesta että myös taitoa tuottaa hauskoja tarinoita. Pidän myös itseäni ahkerana ja periksiantamattomana, pienet vastoinkäymiset antavat vain lisää potkua.

Heikkona puolena pidän epäluottamusta itseäni joissakin yritystä koskevissa asioissa, mikä on realistinen tavoite, miten hoidan rahaliikenteen oikein, miten saan yrityksen kannattamaan mahdollisimman hyvin? Näihin asioihin pitää rohkeasti pyytää apua ja palkata jo heti yrityksen alkuvaiheessa tilitoimisto hoitamaan kirjanpitoa. Myös yritystehdas, yritysneuvojat ja yrittäjäkollegat ovat varmasti suuri apu. Uskon vahvasti että tekemällä oppii.

Koulutusta kaipaaisin erityisesti markkinointiin liittyvissä asioissa sekä yleensä eri osa-alueisiin liittyen yrittäjyyteen ja hallintoon.

3. Tuotteet ja palvelut

Tuote on mobiililaitteille ja ehkä myös PC-laitteille tarkoitettu lukemista innostava sovellus lukeville lapsille. Neljä lukupakettia on suunnattu eri-ikäisille lapsille, neljästä vuodesta aina viiteentoista vuoteen asti. Lukupaketit sisältävät luettavia lauseita, animaatiota sekä pieniä pelejä. Ensimmäinen lukupakettia, Oon elämä, on jo kehitetty eteenpäin ja testattu kohderyhmällä eli 4-8 vuotiailla lapsilla ja heidän vanhemmilla. Oon's life löytyy myös ilmaisena Lite-versiona Google Play kaupasta.

Tärkeimmät tuotteet, hinnat ja kate rakenne.

Oo's life

Lyhyt kuvaus

Pelinomaisia tarinoita juuri lukemaan oppineille lapsille (mobiili/PC)

Tarkempi kuvaus (vahvuudet ja perustelut)

20 tarinaa juuri lukemaan oppineille lapsille, 2-8 vuotiaat. Tarinat tehty mobiililaitteille Android, iOS, sekä mahdollisesti PC-laitteille. Yhdessä tarinassa muutama luettava lause, animaatio sekä pieni peli. Innostaa lapsia lukemaan hausalla, pelinomaisella tavalla.

Veroton hinta euroina:	3
-Kulut euroina:	1.50
=Myyntikate euroina:	1.50
Osuus kokonaismyynnistä:	25%

Hero stories

Lyhyt kuvaus

Pelinomaisia tarinoita hieman edistyneimmille lukijoille (mobiili/PC)

Tarkempi kuvaus (vahvuudet ja perustelut)

20 tarinaa lapsille, jotka lukevat jo hieman pidempiä tekstejä, 6-9 vuotiaat. Tarinat tehty mobiililaitteille Android, iOS, sekä mahdollisesti PC-laitteille. Yhdessä tarinassa noin 10 luettavaa lausetta, animaatio sekä pieni peli. Innostaa lapsia lukemaan hausalla, pelinomaisella tavalla.

Veroton hinta euroina:	3
-Kulut euroina:	1.50
=Myyntikate euroina:	1.50
Osuus kokonaismyynnistä:	25%

Modern fairytales

Lyhyt kuvaus

Pelinomaisia tarinoita edistyneille lukijoille (mobiili/PC)

Tarkempi kuvaus (vahvuudet ja perustelut)

20 tarinaa lapsille, jotka lukevat sujuvasti pidempiä lauseita, 9-11 vuotiaat. Tarinat tehty mobiililaitteille Android, iOS sekä mahdollisesti PC-laitteille. Yhdessä tarinassa 10-20 lausetta, animaatio sekä peli. Innostaa lapsia lukemaan hausalla, pelinomaisella tavalla.

Veroton hinta euroina:	3
-Kulut euroina:	1.50
=Myyntikate euroina:	1.50
Osuus kokonaismyynnistä:	25%

Tim the YouTuber

Lyhyt kuvaus

Tarinota teineille (mobiili/PC)

Tarkempi kuvaus (vahvuudet ja perustelut)

20 tarinaa jo teini-iän saavuttaneille lukijoille, 12-15 vuotiaat. Tarinat tehty mobiililaitteille Android, iOS sekä mahdollisesti PC-laitteille. Yhdessä tarinassa 10-20 lausetta, animaatio sekä peli. Innostaa nuoria lukemaan hausalla, pelinomaisella tavalla.

Veroton hinta euroina:	3
-Kulut euroina:	1.50
=Myyntikate euroina:	1.50
Osuus kokonaismyynnistä:	25%

4. Asiakkaat ja markkinat

Kohderyhmä on lukevat lapset, 4-15 vuotiaat sekä heidän vanhemmat. Suosituimmat kaupat ostaa sovelluksia ja pelejä ovat Google Play, Apple Store sekä Steam ympäri maailmaa. Kaupoista löytyy eri luokat eri kielille, josta asiakas voi helposti ladata sovelluksen koneelleen. Yhä kasvava ostajajoukko on lapset ja nuoret aikuiset. Tämä sama joukko käyttää myös ahkerasti sosiaalisen median palveluja (Facebook, twitter). Sosiaalinen media on hyvä paikka kohdata asiakkaat. Tuotetta mainostetaan hyödylliseksi että hauskaksi, suuri arvolutaus, lukemalla lapsella on paremmat mahdollisuudet pärjätä maailmassa. Tuotteen hinta määräytyy maan hinnoittelun mukaan 2-5 euroa. Toinen kanava markkinoida tuotetta on julkaisijan kautta. Tuotteen käännetään usealle kielelle, joten asiakkaita löytyy useasta maanosasta, Eurooppa, Aasia, Yhdysvallat, Australia. Pääpaino on Itä-Aasia. Esim. Indonesiassa väkiluku on yli 200 miljoonaa. 4-8 vuotiaiden osuus on noin 10 % eli 20 miljoonaa. Tavoitellaan 1% tästä markkinasta eli 200 000 vuoden 2017 aikana. Indonesialainen kontakti on lupautunut auttamaan B2C (Business to consumer) markkinoinnissa. Olemme myös hakeneet Seedcamp kiihdyttämöohjelmaan Isossa-Britanniassa, jonka kautta asiantuntijat auttavat tuotteen myynnissä pienellä prosenttiosuudella. Myös xEdu on varteenotettava vaihtoehto Suomessa (haku joulukuussa).

Asiakasryhmät

4-8 vuotiaiden vanhemmat

Tarkempi kuvaus. Keitä ja miksi? Mitä toimenpiteitä kohdistetaan?

Noin 24-40 vuotiaat äidit sekä isät.

Resurssien panostukset

100%

6-9 vuotiaiden vanhemmat

Tarkempi kuvaus. Keitä ja miksi? Mitä toimenpiteitä kohdistetaan?

Noin 25-40 vuotiaat äidit ja isät.

Resurssien panostukset

50%

9-11 vuotiaiden vanhemmat

Tarkempi kuvaus. Keitä ja miksi? Mitä toimenpiteitä kohdistetaan?

Noin 30-40 vuotiaat äidit ja isät.

Resurssien panostukset

50%

12-15 vuotiaat ja heidän vanhemmat

Tarkempi kuvaus. Keitä ja miksi? Mitä toimenpiteitä kohdistetaan?

Noin 30-50 vuotiaat äidit ja isät sekä nuoret.

Resurssien panostukset

50%

5. Markkinat ja kilpailijat

Lapsille suunnattuja pelejä on paljon. Edu puolen sovellukset usein opettavat jotain uutta esim. lukemista. Markkinoilla on vähemmän jo opitun taidon esim. lukemisen vahvistavia sovelluksia. Keväällä tehty markkinatutkimus osoittaa tämän saman asian. Tässä tutkimuksessa JAMK -opiskelijat kartoittivat mahdolliset kilpailijat maailmalla. Lukemista innostavat tarinat erottuvat markkinoilla perinteisistä oppimateriaaleista niin, että hauskojen animaatioiden, pelien sekä laadukkaan grafiikan avulla lapsi kuin tiedostamattaan vahvistaa lukutaitoaan. Myös luettavat lauseet on tarkasti suunniteltu juuri oikealle kohderyhmälle.

Kilpailijat

Ekapeli

Kuvaus

Opettaa lasta lukemaan.

Kilpailijan vahvuudet

Ilmainen sovellus, tutkimustietoa taustalla

Kilpailijan heikkoudet

Vanhempien ja opettajien arvostama, mutta onko lasten valinta? Innostavuus, hauskuus???

Kuinka erottaudut kilpailijasta

Ekapeli opettaa lukemaan, HiHappenig jatkaa sen jälkeen lukemisen vahvistamista.

Tales and fairy tales books

Kuvaus

Sähköinen kirja, jossa lapsi kuuntelee satuja ja katselee kuvia.

Kilpailijan vahvuudet

Perinteiset sadut kiinnostavat aina, laadukas kuvitus

Kilpailijan heikkoudet

Lapsi on passiivinen kuuntelija, ei saa osallistua lukutapahtumaan.

Kuinka erottaudut kilpailijasta

Lukija osallistuu aktiivisemmin tarinoiden lukemiseen ja nykylapsia kiinnostavat pelit on vahvasti mukana, hauskuus!

Best kids stories

Kuvaus

Suosittuja tarinoita pienille lapsille.

Kilpailijan vahvuudet

Suosittu kehittäjä, suuri pelifirma, hauska kuvitus, värikäs, mieleenpainuva musiikki, valmiiksi puhuttu auttaa lukemaan

Kilpailijan heikkoudet

Kömpelö, oppimateriaalimainen

Kuinka erottaudut kilpailijasta

Lukija osallistuu aktiivisemmin tarinoiden lukemiseen ja nykylapsia kiinnostavat pelit on vahvasti mukana, hauskuus!

6. Oma yrityksesi

Tulevan yrityksen nimi on HiHappening oy, nimi tulee sanoista hi ja happening eli hauska tapahtuma. Hauskuus on avainsana tuotteella. Osakkaita on kolme: Hanna Järvelin, koodari Arttu Heinonen, graafikko Juulia Ylismaa. Hanna Järvelin 51%, Arttu Heinonen sekä Juulia Ylismaa yhteensä 49%. Ulkopuolista työvoimaa tarvitsemme äänten tuottamiseen sekä kielenkääntämiseen sekä markkinointiin. Tilitoimisto tulee hoitamaan maksuliikenteen.

7. Kirjanpito ja talouden suunnittelu

Tilitoimisto 100-200 euroa/kk.

Pankkilaina 5000 euroa.

Rahoitus

RAHAN TARVE

INVESTOINNIT			
Aineettomat hyödykkeet	perustamismenot	300	
	muut		
Koneet ja kalusto	atk	200	
	hankittavat tuotantovälineet		
	apporttiomaisuus	0	
	auto		
	kalusteet		
	puhelin/fax/internet asennuksineen		
	kone- ja laiteasennukset		
	toimitilan kunnostus		
	toimistotarvikkeet		
Liikeirtaimisto	muut laitteet		
Käyttöpääoma	5kk alkumainonta/esitteet	100	
	Toimitilakulut	vuokra ja takuuvuokra	0
	Laitekulut	laitevuokrat/leasing	
	Palkat	henkilöstökulut	2000
	yrittäjän oma toimeentulo		
Vaihto- ja	alkuvarasto		
Rahoitusomaisuus	Käyttöpääomavaraus/kassa	2400	
RAHAN TARVE YHTEENSÄ		5000	

RAHAN LÄHTEET		
Oma pääoma	osakepääoma	
	omat rahasisjoitukset	5000
	omat tuotantovälineet ja tarvikkeet	0
	muut	
Lainapääoma	osakaslaina	
	pankkilaina	
	Finnveran laina	
	muut	
	lainat tavarantoimittajilta	
Muu rahoitus		
Erotus		0
RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ		5000

Kannattavuus

Yritysmuoto: ▼

Yrittäjiä: 3

				Kuukaudessa	Vuodessa
= TAVOITETULOS (netto)				0	0
+ lainojen lyhennys		Laina-aika 10 v / määrä 5000		42	500
= TULOT VEROJEN JÄLKEEN				42	500
+ verotus		yhteisövero	% 20	10	125
= RAHOITUSTARVE				52	625
+ yrityslainojen korot		%		0	0
A	= KÄYTTÖKATE			52	625
+ Kiinteät kulut (ilman alv:ia)					
+ YEL %		20	YEL-työtulo 40000 Ale %	667	8000
+ muut vakuutukset				10	120
+ palkat					0
+ palkkojen sivukustannukset		%		0	0
+ yrittäjän oma palkka				6000	72000
+ yrittäjän palkan sivukustannukset		% 5		300	3600
+ toimitilakulut				0	0
+ leasingmaksut					0
+ viestintäkulut (puhelin, internet)				30	360
+ kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitus, jne.				200	2400
+ toimistokulut				20	240
+ matka- ja autokulut, päivärahat				500	6000
+ markkinointi				500	6000
+ koulutus, kirjat, lehdet					0
+ korjaukset ja ylläpito					0
+ työttömyyskassamaksu					0
+ muut kulut				20	240
B	= KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ			8247	98960
A+B	= MYYNTIKATETARVE			8299	99588
+ ostot (ilman alv:tä)		Kate % 50 tai EUR		8299	99588
= LIIKEVAIHTOTARVE				16598	199176
- muut nettotulot					0
+ alv		%		0	0
= KOKONAISMYYNTI/-LASKUTUSTARVE				16598	199176
Valitsemalla sopivan vaihtoehdon, voit kartoittaa minimilaskutustavoitteesi, tai tuotteen hinta/määrä suhteen.					
				Veroton	Sis. alv
Kuukausilaskutustavoite		kk/v	12	16598	16598
Viikkolaskutustavoite ▼				0	0
- ▼ *				0	0

*Tuntilaskutustavoite vain jos päivälaskutustavoite on valittuna.

Myynti

	Tuote/tuoteryhmä 1		Tuote/tuoteryhmä 2		Tuote/tuoteryhmä 3		Tuote/tuoteryhmä 4		Tuote/tuoteryhmä 5		Tuote/tuoteryhmä 6		EUR/kk Ilman alv:ia
Tuotteet/tuoteryhmän nimi	Oo's life		Hero stories		Modern fairytales		Tim the YouTuber						
	a hinta	3	a hinta	3	a hinta	3	a hinta	3	a hinta		a hinta		
	- kulut	1.50	- kulut	1.50	- kulut	1.50	- kulut	1.50	- kulut		- kulut		
	=kate	1.50	=kate	1.50	=kate	1.50	=kate	1.50	=kate	0	=kate	0	
Asiakas/as.ryhmä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	kpl	Yhteensä	Yhteensä
4-8 vuotiaiden vanhemmat	3000	4500		0		0		0		0		0	4500
6-9 vuotiaiden vanhemmat		0	3000	4500		0		0		0		0	4500
9-11 vuotiaiden vanhemmat		0		0		0		0		0		0	0
12-15 vuotiaat ja heidän vanhemmat		0		0		0		0		0		0	0
		0		0		0		0		0		0	0
		0		0		0		0		0		0	0
		0		0		0		0		0		0	0
Myyntikate yhteensä:		4500		4500		0		0		0		0	9000
Tuotemyynti yhteensä:	3000	9000	3000	9000	0	0	0	0	0	0	0	0	18000

	kk	Vuodessa
Liikevaihto (ilman alv:ia):	18000	216000
Kulut yhteensä:	-9000	-108000
Myyntikate yhteensä:	9000	108000
Kannattavuuslaskelman myyntikatetarve (kannattavuuslaskelmasta):	kk/v 12	8299 99588
Erotus (mahdollinen lisämyyntitarve):	701	8412
Erotus -% (tavoitteena saada erotus -% < 80 %)	92%	92%

3 vuoden tulossuunnitelma

Kasvuprosentti vuodessa

	Vuosi 2	Vuosi 3
Tulot	20%	10%
Menot	1%	1%

	Vuosi 1	Vuosi 2	Oma arvio	Vuosi 3	Oma arvio
Myyntituotot	216000	259200		285120	
- ALV	0	0		0	
Liikevaihto	216000	259200		285120	
- Aineet ja tarvikkeet	108000	109080		110170	
- Henkilöstökulut	83600	84436		85280	
- Vuokrat	0	0		0	
- Markkinointi	6100	6161		6222	
- Liiketoiminnan muut kulut	9360	9453		9547	
Käyttökate	8940	50070		73901	
- Rahoituskulut	0	0		0	
- Verot	1748	10014		14780	
Rahoitustulos	7192	40056		59121	
- Poistot	200	0		0	
Tulos	6992	40056		59121	

Lisätietoja