

-Luottamuksellinen-

Liiketoimintasuunnitelma

HiHappening oy

Päiväys: 19.10.2016

Versio: arttu.heinonen

Laatinut: Arttu Heinonen, Vihdinkatu 4 B 41

Puhelin: +358408699364

Sähköposti: arttu.hei@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 vanhimille lukijoille (12–15 vuotiaat).

Kohderyhmänä ovat 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 <ul style="list-style-type: none">-keskittyy lukeviin lapsiin, ei opeta lukemaan kuten useimmat sovellukset-hauska-korkealaatuinen-perustuu tutkimustietoon	Heikkoudet <ul style="list-style-type: none">-yksipuolisuus-pienellä yrityksellä haastavampaa saada näkyvyyttä kuin suuremmilla yrityksillä
Mahdollisuudet <ul style="list-style-type: none">-markkinat suuret-edugaming kasvava alue-erityisesti Itä-Aasian markkinat	Uhat <ul style="list-style-type: none">-isot jyräävät pienet-näkyvyys-hyvän julkaisijan löytyminen

2. Osaaminen

JAMK Ohjelmistoinsinööri koulutus viimeinen vuosi
Suuntautuminen peliohjelmointiin

Heikkoina puolina minulla on se, ettei minulla ole kokemusta yritystoiminnasta, eikä pelien lakisääteisistä julkaisu-
byrokratioista. Onneksi tiimissä on paljon neuvoa ja hyviä kontakteja, joilta asioita voi kysyä.

3. Tuotteet ja palvelut

Tärkeimmät tuotteet, hinnat ja katerakenne.

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

Tarinoita teineille (mobiili/PC)

Tarkempi kuvaus (vahvuudet ja perustelut)

20 tarinaa jo teini-ien 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 vartenotettava 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, HiHappening 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, peliohjelmoija Arttu Heinonen, graafikko. Hanna Järvelin 33,4 %, Arttu Heinonen 33,3 % sekä (GRAAFIKKO) 33,3%.

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	
Liikeirtaimisto	puhelin/fax/internet asennuksineen	
Käyttöpääoma	kone- ja laiteasennukset	
	Toimitilakulut	
	Laitekulut Palkat	
	yrittäjän oma toimeent	
Vaihto- ja Rahoitusomaisuus	toimistotarvikkeet	
	muut laitteet	
	alkumainonta/esitteet	100
	vuokra ja takuuvuokra	0
	laitevuokrat/leasing	
	henkilöstökulut	2000
	5kk	
	alkuvarasto	
	oKäyttöpääomavaraus/kassa	2400
RAHAN TARVE YHTEENSÄ		5000

RAHAN LÄHTEET

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

Kannattavuus

Yritysmuoto: Oy ▼

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
= LIIKEVAIHTOTARVE		16598
- muut nettotulot		0
+ alv	%	0
= KOKONAISMYYNTI/-LASKUTUSTARVE		16598

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