**-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 vanhimmille 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**  -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

JAMK Ohjelmistoinsinööri koulutus viimeinen vuosi

Suuntautuminen peliohjelmointiin

Olen ollut aina kiinnostunut pelien ohjelmoinnista ja niiden potentiaalista koulutuskäytössä. Kokemusta minulla on monista peliprojekteista, kuin myös tavallisista ohjelmisto projekteista. Hallitsen pelikehitystyökalut ja olen kehitellyt niiden avulla pelejä jo pitkään. Uskon vakaasti, että videopelejä pitäisi jo alkaa käyttämään opetuksessa ja niistä koituisi huikeat edut opiskelijoille. Mobiililaitteiden laajuus ja saatavuus ovat nyt jo niin suuret, että on otollinen aika alkaa sitomaan opetusta ja pelaamista yhteen. Pidän itseäni pragmaattisena, analyyttisena ja omaan palavan halun ratkaista ongelmia. Olen aina valmis oppimaan uutta ja en luovuta helpolla.

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.

Koulutusta kaipaisin 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. Oo's life löytyy myös ilmaisena Lite-versiona Google Play kaupasta.

**Tärkeimmät tuotteet, hinnat ja katerakenne.**

|  |
| --- |
| **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 hauskalla, 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 hauskalla, 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 hauskalla, 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-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 hauskalla, 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 arvolupaus, 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, 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**  **Liikeirtaimisto**  **Käyttöpääoma**  Toimitilakulut  Laitekulut Palkat  yrittäjän oma toimeentul  **Vaihto- ja**  **Rahoitusomaisuus** | atk | | 200 |
| 5kk  o | hankittavat tuotantovälineet |  |
| apporttiomaisuus | 0 |
| auto |  |
| kalusteet |  |
| puhelin/fax/internet asennuksineen |  |
| kone- ja laiteasennukset |  |
| toimitilan kunnostus |  |
| toimistotarvikkeet |  |
| muut laitteet |  |
| alkumainonta/esitteet | 100 |
| vuokra ja takuuvuokra | 0 |
| laitevuokrat/leasing |  |
| henkilöstökulut | 2000 |
|  |  |
| alkuvarasto |  |
| Käyttöpääomavaraus/kassa | 2400 |
| **RAHAN TARVE YHTEENSÄ** | | | **5000** |
|  | |  |  |
| **RAHAN LÄHTEET** | |  |  |
| **Oma pääoma**  **Lainapääoma** | | osakepääoma |  |
| omat rahasijoitukset | 5000 |
| omat tuotantovälineet ja tarvikkeet | 0 |
| muut |  |
| osakaslaina |  |
| pankkilaina |  |
| Finnveran laina |  |
| muut |  |

lainat tavarantoimittajilta

**Muu rahoitus**

**Erotus** 0

|  |  |
| --- | --- |
| **RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ** | **5000** |

# Kannattavuus

|  |  |
| --- | --- |
| Oy | ▼ |

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 kartoi | ttaa minim | ilaskutustavoitteesi, 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 kk/v 12  (kannattavuuslaskelmasta): | | | | | |  | 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%  1% 1% | |
| Menot |
| Myyntituotot | | | Vuosi 1 | Vuosi 2 | Oma arvio | Vuosi 3 | Oma arvio |
| 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