

Liiketoimintasuunnitelma Lucid WebDev Studio

Perustiedot

Yrityksen nimi	Lucid WebDev Studio
Katuosoite	Pehtoorinpolku 3 as 1, 40950, Muurame
Perustamisvuosi	-
Kotisivut	-
Yritysmuoto	Osakeyhtiö
Toimiala	Informaatio ja viestintä
Henkilöstön lukumäärä	1
Y-tunnus	-

Yrityksen omistajat

Christian Kätkä	100 %
-----------------	-------

Liikeidea ja lähtökohdat

Liikeidea

Tavoitteena on perustaa yritys, joka kehittää ja tarjoaa selainpohjaisia web-sovelluksia eri toimialojen tarpeisiin. Ensimmäinen tuote on suunnitteilla oleva visapelisovellus ravintoloille, jonka avulla he voivat järjestää viihdyttäviä peli-iltoja asiakkailleen.

Kehitteillä oleva visapelisovellus tarjoaa ravintoloille mahdollisuuden houkutella lisää asiakkaita ja lisätä myyntiä interaktiivisten peli-iltojen avulla. Sovellus toimii seuraavasti: Kysymykset näytetään baarin televisioruudulla. Asiakkaat vastaavat kysymyksiin vastaus lapuilla (tulevaisuudessa mobiili laitteillaan). Baarit voivat tarjota palkintoja voittajille (esim. juomaliput, alennuksia, yms.)

Sovellus toimii täysin selaimen kautta erillistä sovellusta ei tarvitse ladata mikä tekee käyttökokemuksesta sujuvan ja matalan kynnyksen sekä ravintoloille.

Eli vähän kun baareissa on bingo iltoja. niin tarjoaisin bingo pelejä tietä visoja ja kaikkia pelejä baareille mitä vaan mahdollista Lucid WebDev Studio.

Yrityksen nimeäminen

Kuvaa teknologia yritystä joka luo webbi sovelluksia laajalle markkinalle ympäri maailman.

Motivaatio yrittäjyyteen

Minulla on aina ollut intoa koodata. Harrastan tälläkin hetkellä koodaamista vapaa ajalla, nyt olisi aika tehdä tällä harrastuksella rahaa.

Tavoitteet

Yritys joka kasvaa todella suureksi.

Kilpailijoitanu tulee olemaan Digia Oy. Vincit, Gofore.

Aloitan yksin ja kun saan yhden tuotteen markkinoille jolla voin tehdä rahaa sen jälkeen voin palkata lisää työntekijöitä ja alkaa kasvamaan.

Yritysmuoto

Osakeyhtiö (Oy) on erittäin hyvä yritysmuoto erityisesti ohjelmistoalalla ja rahoitusta tavoitteleville yrityksille

Tuotteet ja palvelut

Tuotteet

tosi-visa

Kuvaus ja hinnoittelu

Parempi ja halvempi kuin nykyinen baaripätkinä. Eli publi visa. Ravintolat voi ottaa palveluni käyttöön ja järjestää peli iltoja ja täten saada lisää asiakkaita. Hinnoittelu voidaan sopia asiakas kohtaisesti. Kuukausi sopimuksella. viikko sopimuksella tai vaikka yhdellä peli illalla

Asiakaskunta

Uskon että aina tulee olemaan baareja ja aina tarvitaan jotain vetonauloja saada ihmisiä baariin. Artistit ovat yksi ja toinen ovat nämä minun tapahtumat: bingot, tietovisat jne.

Kilpailuedut

Helppo saatavuus Toimitusnopeus
Hinta Laatu Hinnan ja laadun suhde

Lisätietoja kilpailueduista

Koska rakennan tuotteen itse AWS pilvipalveluita käyttäen pystyn kilpailemaan hinnassa täysin koska kulut ovat lähes Oeuroa. Laadun takaan koska minulla on vuosien koodaus kokoemus ja olen seniori teetin omaava ohjelmisto kehittäjä

Aineettomat oikeudet

-

Asiakashankinta

Markkinointi

Markkinointikanavat

Kotisivut Sähköpostimarkkinointi

Markkinointisuunnitelma

Suora markkinointi ravintoloihin. Lähetän sähköposteja ravintoloille sekä soitan perään, minulla olisi tällainen baari visa tuote olisitko kiinnostunut.

Markkinointivastuut

Minä hoidan itse, mutta jos saan rahoitusta markkinointiin niin silloin ulkoistan sen.

Myynti

Myyntikanavat

Omat kotisivut Sosiaalinen media

Myyntin organisointi

Osaan itse koodata omat kotisivut ja olen hyvä sosiaalisen median kanssa sekä pystyn myös itse editoimaan ja tuottamaan mainos videoita

Osaaminen

Yrittäjyyden osa-alueet

Minulla tai muilla yritystä perustavilla henkilöillä on riittävä osaaminen seuraavilla osa-alueilla:

Yrittäjyyteen liittyvät velvollisuudet
Myynti Taloushallinnon periaatteet
Oman toimialan tuntemus
Omaan toimialaan liittyvät lait
Johtaminen ja henkilöstöhallinto
Markkinointi
Käytännön yrittäjäosaaminen
Työnantajisuuden velvollisuudet

Käytännön yrittäjäosaaminen

Osaaminen yrittäjyydestä ja toimialasta

Minulla on vahvaa ymmärrystä yrittäjyydestä ja sen arjesta, sillä olen kasvanut yrittäjäperheessä. Isäni on ollut lähes koko elämänsä yrittäjä, ja hänen kautta olen oppinut käytännönläheisesti, mitä yrittäjyys vaatii niin vastuunkantoa, päätöksentekoa kuin pitkäjänteisyyttä.

Lisäksi olen työskennellyt pienessä yrityksessä, jossa näin läheltä, miten yritystoimintaa pyöritetään kokonaisvaltaisesti asiakaspalvelusta tuotteiden ja palveluiden kehittämiseen, talousasioihin ja markkinointiin. Tämä kokemus on antanut minulle käytännön valmiudet toimia yrittäjänä ja realistisen käsityksen niin haasteista kuin mahdollisuuksistakin.

Teknologian ja ohjelmistokehityksen parissa minulla on osaamista erityisesti web-sovellusten rakentamisesta, mikä on keskeistä suunnitteilla olevan tuotteen kannalta.

Puuttuva osaaminen

Ymmärrän myös, miten SaaS-palveluita toteutetaan ja millaista liiketoimintalogiikkaa digitaalisten tuotteiden myynti vaatii.

Minulta puuttuu käytännön kokemus oman yrityksen pyörittämisestä, erityisesti taloushallinnon ja virallisten asioiden osalta.

Aion täydentää tätä osaamista käyttämällä Uusyrityskeskuksen ja TE-palveluiden neuvontaa, ulkoistamalla kirjanpidon tilitoimistolle sekä kehittämällä itseäni lyhyillä yrittäjäkursseilla.

Kirjanpito ja talous

Aion hoitaa laskutuksen, kulujen ja kassavirran seurannan Procountor-ohjelmiston avulla.

Kirjanpidon ja viranomaisraportoinnin ulkoistan tilitoimistolle, jotta voin keskittyä liiketoiminnan kehittämiseen.

Toimintaympäristö

Kilpailukyky

Yritykseni kilpailukyky perustuu helppokäyttöiseen ja moderniin selainpohjaiseen pelialustaan, jonka käyttöönotto ei vaadi sovellusasennuksia tai teknistä osaamista. Sovellus on suunniteltu erityisesti ravintoloiden tarpeisiin: se on nopea ottaa käyttöön, viihdyttävä asiakkaille ja tarjoaa konkreettisia keinoja lisätä asiakasvirtaa. Lisäksi palvelun laajennettavuus eri pelimuotoihin, kuten tietovisat ja bingot, tekee siitä monipuolisemman kuin kilpailijoiden ratkaisut.

Toimiala ja kilpailijat

Toimiala on viihdeteknologia ja ohjelmistopalvelut ravintola-alalle, erityisesti pelillisten asiakaskokemusten tarjoaminen baareissa ja ravintoloissa. Kilpailutilanne on tällä hetkellä melko rajattu: merkittävin kilpailija on Baaripähkinä, joka on alan tunnetuin toimija. Lisäksi markkinoilla on muutama pienempi yritys, mutta niiden toiminta on pienimuotoista eikä samalla tasolla teknisesti tai kaupallisesti. Tämä luo hyvän mahdollisuuden tuoda markkinoille uutta ja erottuvaa palvelua.

Toimiluvat ja ilmoitukset

Liiketoimintani ei vaadi toimilupia tai viranomaisilmoituksia. Kyseessä on ohjelmistopalvelu, joka tarjotaan ravintola-alan yrityksille.

Markkina-alue

Yrityksen toiminta keskittyy aluksi Suomeen, erityisesti ravintola-alaan. Ensisijainen kohderyhmä ovat suomalaiset ravintolat, jotka haluavat järjestää peli-iltoja asiakkailleen. Tulevaisuudessa palvelua voidaan laajentaa myös muihin maihin.

Yhteistyökumppanit ja verkostot

Yrityksellä ei vielä ole virallisia yhteistyökumppaneita tai verkostoja, mutta tavoitteena on rakentaa verkosto esimerkiksi ravintola-alan toimijoiden, tilitoimistojen ja markkinointikumppaneiden kanssa tuotteen

Vastuullisuus

kehityksen ja pilotoinnin edetessä. Lisäksi hyödynnän Uusyrityskeskusten ja TE-palveluiden neuvontaverkostoja yritystoiminnan käynnistämisessä. Vaikka kyseessä on digitaalinen palvelu, yritykseni pyrkii vastuullisuuteen usealla tavalla. Sovellus kehitetään kevyesti kuormittavana web-teknologiana, jolloin sen käyttö ei vaadi ylimääräisiä laitteita tai latauksia tämä vähentää ympäristökuormitusta. Lisäksi pyrin tekemään yhteistyötä vastuullisten kotimaisten palveluntarjoajien kanssa ja huolehtimaan siitä, että palvelun tietoturva ja yksityisyys ovat korkealla tasolla.

Riskien hallinta

Riskien kartoittaminen

Yritykseni uusien asiakkaiden hankinta tai markkinointi epäonnistuu

Lisätietoa riskeistä

Suurin riski liittyy uusien asiakkaiden hankintaan ja markkinointiin. Jos tuote ei tavoita ravintoloita tai sen hyödyt eivät avaudu asiakkaille riittävästi, myynti voi jäädä odotettua heikommaksi. Tämän riskin hallitsemiseksi panostan selkeään viestintään, asiakaslähtöiseen kehitykseen ja suoraan myyntiin ravintoloille. Lisäksi pilotoimalla palvelua pienessä mittakaavassa saan arvokasta palautetta ennen laajempaa lanseerausta.

Varautuminen riskeihin

Varautuminen riskeihin

Aion varautua riskeihin kehittämällä palvelua vaiheittain ja testaamalla sitä ensin pienellä käyttäjäryhmällä. Näin saan palautetta ja voin parantaa tuotetta ennen laajempaa lanseerausta. Pidän kustannukset alkuvaiheessa mahdollisimman matalina ja keskityn tärkeimpiin toimintoihin. Lisäksi seuraan asiakaspalautetta ja markkinatilannetta jatkuvasti, jotta voin reagoida nopeasti mahdollisiin muutoksiin. Aion ottaa yrittäjän eläkevakuutuksen (YEL) heti toiminnan alkaessa sekä tarvittaessa vastuuvakuutuksen, joka kattaa mahdolliset vahingot asiakkaille tai yhteistyökumppaneille. Myöhemmin harkitsen myös toiminnan keskeytysvakuutusta tai muita lisävarauksia liiketoiminnan laajentuessa.

Vakuutukset

SWOT

Vahvuudet

Yritykseni vahvuus on oma tekninen osaamiseni: olen kokenut AWS-pilvipalveluarkkitehti ja sovelluskehittäjä, mikä mahdollistaa sen, että pystyn rakentamaan korkealaatuisia, moderneja ja skaalautuvia web-sovelluksia itse alusta asti. Hallitsen koko prosessin kehityksestä ylläpitoon ja pystyn hostaamaan sovellukset AWS:n pilvipalveluissa kustannustehokkaasti ja turvallisesti. Tämä tekee yrityksestäni ketterän, itsenäisen ja teknisesti kilpailukykyisen toimijan, mikä näkyy suoraan asiakkaalle laadukkaana ja luotettavana palveluna.

Heikkoudet

Yrityksen heikkoutena on tällä hetkellä markkinointi ja uusien asiakkaiden tavoittaminen. Tekninen osaaminen on vahvaa, mutta näkyvyyden ja myynnin rakentaminen vaatii vielä kehittämistä. Tämän takia panostan selkeään viestintään, pilotointiin ja mahdollisesti yhteistyöhön markkinointialan osaajien kanssa.

Mahdollisuudet

Yritykselläni on mahdollisuus hyötyä digitaalisen viihteen kasvusta ravintola-alalla, jossa haetaan jatkuvasti uusia keinoja houkutella asiakkaita ja erottua kilpailijoista. Pelillistäminen (gamification) ja interaktiivinen asiakaskokemus ovat nousevia trendejä, joille on kysyntää. Lisäksi teknologian kehittyessä ravintolat ovat yhä valmiimpia ottamaan käyttöön digitaalisia ratkaisuja, erityisesti jos ne ovat helppokäyttöisiä ja tuottavat lisäarvoa. Myöhemmin palvelua voidaan laajentaa myös ulkomaille.

Ulkoiset uhat

Suurin ulkoinen uhka on se, että markkinoille tulee uusia kilpailijoita, joilla on enemmän resursseja markkinointiin tai valmiiksi vahvat asiakassuhteet. Lisäksi ravintola-ala voi olla herkkä taloudellisille muutoksille, jolloin viihdepalveluiden hankintaan käytettävä

budjetti saattaa pienentyä. Myös teknologian nopea kehittyminen edellyttää jatkuvaa tuotekehitystä, jotta palvelu pysyy ajankohtaisena ja kilpailukykyisenä.

Oma yrittäjyys

Henkilökohtainen talous

Toimin täysipäiväisesti palkkatyössä ja minulla on työnantajani kanssa kilpailusopimus, joka sallii oman yritystoiminnan harjoittamisen. Tämän ansiosta henkilökohtainen talouteni on turvattu säännöllisillä ansiotuloilla, eikä yrityksen alkuvaiheen tuloriskit vaikuta arjen taloudelliseen tilanteeseen. Tämä antaa minulle rauhan keskittyä yrityksen kehittämiseen pitkäjänteisesti ja hallitusti.

Työaika

Teen arkisin täysipäiväistä palkkatyötä, joten yritystoiminta keskittyy pääasiassa iltaisin ja viikonloppuisin. Käytän vapaa-aikaani tehokkaasti tuotekehitykseen, markkinointiin ja asiakashankintaan. Tämä järjestely mahdollistaa sen, että voin rakentaa yritystoimintaa rauhassa ilman taloudellista painetta ja keskittyä laatuun sekä pitkäjänteiseen kehitykseen.

Vapaa-aika ja lomat

Pidän lomaa pääasiassa kesäisin ja joulun aikaan, jolloin myös palkkatyössäni on hiljaisempaa. Olen tottunut hallitsemaan ajankäyttöäni tehokkaasti ja tasapainottamaan työn, vapaa-ajan ja yrittäjyyden. Tämä auttaa minua jaksamaan pitkällä aikavälillä ja pitämään työmotivaation korkealla.

Hyvinvointi

Pidän huolta jaksamisestani harrastamalla musiikkia soitan musiikillista instrumenttia, mikä auttaa minua rentoutumaan, selkeyttämään ajatuksiani ja irrottautumaan arjen kiireistä. Musiikki toimii minulle keinona palautua, hallita stressiä ja ylläpitää henkistä hyvinvointia. Näin pystyn säilyttämään tasapainon työn, yrittäjyyden ja vapaa-ajan välillä.

Tulevaisuus

Muutosvoimat ja kehitys

Muutosvoimat

Toimintaympäristö tulee varmasti muuttumaan, sillä teknologinen kehitys IT-alalla on jatkuvaa ja nopeaa. Uudet työkalut, ohjelmointikehykset ja teknologiat vaikuttavat suoraan siihen, miten digitaalisia palveluita kehitetään ja tarjotaan. Kilpailu voi kiristyä, kun uusia pelialustoja ja viihdepalveluita tulee markkinoille.

Olen kuitenkin tottunut työskentelemään kehittyvässä ympäristössä olen jatkuvasti päivittänyt osaamistani ja pysynyt ajan tasalla uusista teknologioista, mikä näkyy myös työssäni. Tämä antaa minulle hyvät valmiudet mukautua muutoksiin ja kehittää yritystäni myös tulevana vuosina.

Tulevaisuuden asiakas

Uskon, että ravintolat ja baarit tulevat tulevaisuudessa yhä enemmän panostamaan asiakaskokemukseen ja elämyksellisyyteen, erityisesti hiljaisina aikoina kuten arki-iltoina. Asiakkaat odottavat viihdettä, yhteisöllisyyttä ja digitaalista osallistumista juuri näihin tarpeisiin yritykseni ratkaisu vastaa.

Kun asiakaskunta tottuu teknologiaan ja sen hyödyntämiseen arjessa, myös digitaalisten peli-iltojen kysyntä todennäköisesti kasvaa. Markkinointi ja myynti sopeutuvat tähän kehitykseen painottamalla helppokäyttöisyyttä, viihdearvoa ja asiakashyötyjä, sekä hyödyntämällä suoraa myyntiä, sosiaalista mediaa ja yhteistyötä ravintola-alan verkostoissa.

Tuotekehitys ja investoinnit

Varmistan tuotteeni ajantasaisuuden seuraamalla jatkuvasti teknologian kehitystä, asiakaspalautetta ja alan trendejä. Koska toimin itse kehittäjänä, pystyn päivittämään ja parantamaan sovellusta ketterästi tarpeen

mukaan ilman välikäsiä. Näin varmistan, että palvelu vastaa asiakkaiden odotuksiin myös tulevaisuudessa.

Yritykselläni ei ole tällä hetkellä tarvetta merkittäville välinehankinnoille tai toimitiloille, sillä toiminta perustuu etätyöhön ja pilvipalveluihin. Mahdolliset investoinnit liittyvät jatkossa lähinnä markkinointiin, lisensseihin tai asiakastuen laajentamiseen, jos kysyntä kasvaa.

Visio ja arvot

Yrityksen visio ja tavoitteet

Tavoitteenani on, että viiden vuoden kuluttua yritykseni on Suomen johtava baarivisapelin tuottaja ja järjestäjä. Haluan rakentaa tunnetun ja luotettavan brändin, jonka sovellusta ravintolat käyttävät viikoittain asiakaselämysten luomiseen.

Visioni ei kuitenkaan rajoitu pelkästään viihteeseen. Haluan tarjota yrityksille myös teknologiaratkaisuja, jotka helpottavat heidän arkea, tehostavat toimintaa ja tuovat uusia tulonlähteitä. Kehitän digitaalisia palveluita, jotka ovat helppokäyttöisiä, tehokkaita ja kaupallisesti kannattavia asiakkaille.

Tulevaisuuteen päästään jatkuvalla kehitystyöllä, asiakaslähtöisellä palvelulla ja avoimella yhteistyöllä muiden toimijoiden kanssa. Tavoitteeni on kasvaa vakaasti, rakentaa asiakaskuntaa ja laajentaa palveluvalikoimaa askel kerrallaan.

Yrityksen arvot

Yritykseni perusarvot ovat laatu, luotettavuus ja asiakaslähtöisyys. Uskon siihen, että parhaat ratkaisut syntyvät, kun palvelu on teknisesti laadukas, helppokäyttöinen ja aidosti asiakkaan tarpeita palveleva.

Toimintani perustuu rehellisyyteen ja siihen, että teen mitä lupaan. Kehitän tuotteita pitkäjänteisesti, en oikoteitä hakien. Haluan rakentaa asiakassuhteita, jotka perustuvat luottamukseen ja avoimeen vuorovaikutukseen.

Arvoni näkyvät arjessa siinä, miten suhtaudun asiakkaiden palautteeseen, kehitän palvelua jatkuvasti ja varmistan, että jokainen tuottamani ratkaisu tuo todellista hyötyä.

Rahoituslaskelma

Rahan tarve

Investoinnit	0,00 €
Käyttöpääoma	0,00 €
Apporttiomaisuus	5 000,00 €
Tarvikkeet ja työvälineet	5 000,00 €

Yhteensä	5 000,00 €
----------	------------

Rahan lähteet

Oma pääoma	0,00 €
Apporttiomaisuus	5 000,00 €
Vieras pääoma	0,00 €

Yhteensä	5 000,00 €
----------	------------

Rahoituslaskelman yhteenveto

Yritystoimintasi aloitus vaatii	5 000,00 €
Sinulla on rahaa	5 000,00 €
Rahan tarpeiden ja lähteiden erotus on	0,00 €

Huomioita rahoituslaskelmasta	-
-------------------------------	---

Kannattavuuslaskelma

Tavoitetulos

	1 kk	12 kk
Tavoitetulos ⓘ	0,00 €	0,00 €
Yrityslainojen lyhennys ⓘ	0,00 €	0,00 €
Nettotulos ⓘ	0,00 €	0,00 €
Verot ⓘ	0,00 €	0,00 €
Bruttotulos ⓘ	0,00 €	0,00 €
Yrityslainojen korot ⓘ	0,00 €	0,00 €
YHTEENSÄ ⓘ	0,00 €	0,00 €

Kokonaismyyntilaskelma

	1 kk	12 kk
Liikevaihto	0,00 €	0,00 €
Kulut	0,00 €	0,00 €
Myyntikate	0,00 €	0,00 €
Myyntikatetarve	0,00 €	0,00 €
Myyntikateylitys tai -vaje	0,00 €	0,00 €
Huomioita myyntilaskelmasta	-	