

LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TÄYTTÖASTE 100 %

1. TAUSTATIEDOT

Kansainvälistyminen

Suunnittelen kansainvälistymistä: Ei

Yrityksen perus- ja yhteystiedot

- Toimiala:** Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta
- Yrityksen nimi:** Bosser consulting
- Yhtiömuoto:** Osakeyhtiö
- Osoite:** Kullervonkatu 24 A 3
- Postinumero:** 00610
- Postitoimipaikka:** Helsinki
- Yrityksen perustamisvuosi:** 2024
- Henkilöstömäärä:** 1
- Internet-osoite:** www.bosser.fi
- Yrityksen rakenne:** Yhden toimipaikan itsenäinen yritys
- Y-tunnus:**

Yrityksen omistajat ja omistusosuudet prosentteina

Antti Tevanlinna: 100 %

2. TUOTTEET JA PALVELUT

Kuvaile yleisesti, mitä tuotteita tai palveluja tarjoat.

Bosser oy:n liike-ideana on perustaa freelancer-toimintaan pohjaava konsultointiyritys. Yritys keskittyy palvelemaan suuria suomalaisia yrityksiä (parhaimmillaan kansainvälisiä) joiden projektit ja muutosohjelmat ovat komplekseja, vaikeita ja yrityksille haastavia. Näissä tilanteissa asiakasyritykset ovat usein siinä tilanteessa, että osaavaa projektijohtoa ei löydy talon sisäلتä. Bosser oy tarjoaa osaajaa, joka saa asiat liikkeelle.

Tuotteet ja palvelut

Ulkoistettu projekti- tai ohjelmapäällikkyys ICT-allalla

Lyhyesti: osaaminen ja asenne. Antti Tevanlinnan yritys myy käytännössä hänen osaamistaan ja tötunteja. Osaaminen on hankittu ICT-alalla vuodesta 2000 lähtien. Yrityksen palveluihin liittyvä osaaminen on kerrytetty 2007-2024 F-Secure:n ja Nitor:in työtehtävissä, joissa Antti on toiminut monimuotoisissa rooleissa. F-Securella Antti johti ja kehitti tietoturvatuotteiden kehitystä ja johti sen kehitysohjelmia joihin otti osaa 120 asiantuntijaa. F-Securen aikoina Antti myös sisäisti suositun SSAFE-ohjelmistokehitysmenetelmän, jota hän on soveltanut myöhempinä vuosina konsulttina Nitor:illa. F-Secure on aikoinaan ollut ketterän ohjelmistokehityksen uran uurtaja suomen ja maailman tasolla. Antti on yksi ensimmäisiä suomalaisia, jotka ovat johtaneet ketterää kehitystä laajassa skaalassa. F-Securen uran jälkeen Antti on toiminut konsulttina Nitor Delta Oyssä. Hän on kehittänyt ja konsultoinut osasto- ja yritystasoisia projektinhallinnan tapoja suurissa suomalaisissa yrityksissä ja konserneissa. Mainittavina haastavampina esimerkkeinä mainitaan Nesteen digitaalisen ja ketterän projektitoiminnan käynnistys, Postin konsernin ketterän kehityksen muutoksen johtaminen sekä Posti-konsernin kärkihankkeen johtamiseen osallistuminen. Antti kuuluu suomen ketterän projektitoiminnan tunnettuihin asiantuntijoihin.

Tyyppi	Palvelu
Tuoteen hyöty asiakkaalle	Asiakkaiden ostavat on projektien edistystä. He arvostavat selkeyttä vaikeimmisa hankkeissaan. Usein nämä hankkeet ovat siinä määrin vaikeita, että yrityksellä ei joko ole sisäistä resurssia (aikaa, osaamista) riittävästi. Tai sitten yritys on yrittänyt sisäisin resurssein pääsemättä alkua pidemmälle. Projektien liikkuminen on yritykselle liiketoimintakriittistä.
Kilpailuetu	Antti ymmärtää ja pystyy ohjaamaan laajoja ja hyvin alkuvaiheessa olevia projekteja ja ohjelmia kohti tavoitteellisuutta ja järjestelmällistä toimintatapaa. Antti on myös näkemyksellisempi sekä välittävämpi kuin rivikonsutti. Antti kuuluu suomen ketterän projektitoiminnan tunnettuihin asiantuntijoihin. Lisäksi Antti osaa harvinaisen hyvin yhdistää liiketoimintaa, strategiaa sekä teknistä näkökulmaa. Hänen toimintatapansa on fokusoitunut sekä ihmislähtöinen.

Projektihallinta alihankintana

Toissijaisesti perustettava yritys tarjoaa projektinhallintaa alihankitaperiaatteella suurten konsulttitalojen projekteihin (Nitor, Gofore, CGI, TietoEvry ja vastaavat) KTS tuote 1.

Tyyppi	Palvelu
Tuoteen hyöty asiakkaalle	Loppuasikas sama kuin tuotteella 1. Hyöty asiakkaana toimivalle konsulttitalolle: joustava ja osaava henkilö paikkaamaan puuttuvaa palasta (projetijohtaminen) suuressa kokonaistoimituksessa.

Kilpailuetu
 KTS tuote 1.

Ketterien ohjelmistokehitysmenetelmien valmentaja

Antti on yksi suomen ensimmäisistä yritystason ketterän tuotetyön pioneereista. Hän on toiminut viimeiset 7 vuotta seniorivalmentajana Nitor:illa. Antti on suhteessa valtaosaan samalla nimikkeellä toimivista valmentajista kokeneempi. Tämä tuote on elättänyt Antin viimeiset 7 vuotta, joten pidän tämän tarjoomassa. Myös hintataso tässä tuotteessa korkeampi (joskin usein myös käyttöaste matalampi)

Tyyppi	Palvelu
Tuoteen hyöty asiakkaalle	Organisaation tehostus sekä projektitoiminnan laaja-alainen kehitys.
Kilpailuetu	Keskimääräistä laajempi kokemus.

3. KENELLE JA MIKSI?

Asiakkaat

ICT-alalla töissä noin 121 000 henkilöä ja 62,1 prosenttia henkilötyövuosista tehtiin ohjelmisto-, konsultointi- ja siihen liittyvän toiminnan yrityksissä (ficom). Konsultointiyritykset palvelevat sekä suomen suurimpia yrityksiä kuin myös keskikokoisia, kasvavia yrityksiä. Monissa suurissa yrityksissä valtaosa digitaalisesta kehitystyöstä tapahtuu konsulttien voimin.

Ihannesiakas on suuren pohjoismaisen yrityksen/konsernin liiketoimintajohtaja (vice president), jonka vastuulle on juuri tullut yrityksen kärkihanke. Tämä kärkihanke on parhaassa tapauksessa hyvin ohuesti määritelty mutta hyvin tärkeä. Kts motiivit alla.

Asiakkailla on paljon budjettivaltaa (koska palvelun hinta on yli 100 tuhatta euroa vuodessa).

Asiakkaat toimivat useimmiten digitaalisella alalla, mutta myös perinteisten organisaatioiden ylempi johto on potentiaalista asiakaskuntaa. Asiakkailla on yksi tai useampia (digitaalisia) tuotteita – yleensä kymmeniä tai satoja niihin liittyviä palveluita.

Asiakkaiden ostomotiivit

Asiakkaiden ostomotiivit

Asiakkaiden motiivina on nopeuttaa ja selkiyttää vaikeimpia hankkeitaan. Usein nämä hankkeet ovat siinä määrin vaikeita, että yrityksellä ei joko ole sisäistä resurssia (aikaa, osaamista) riittävästi. Tai sitten yritys on yrittänyt sisäisin resurssein pääsemättä alkua pidemmälle.

Yritys keskittyy palvelemaan suuria suomalaisia yrityksiä (parhaimmillaan kansainvälisiä) joiden projektit ja muutosohjelmat ovat komplekseja, vaikeita ja yrityksille haastavia. Näissä tilanteissa asiakasyritykset ovat usein siinä tilanteessa, että osaavaa projektijohtoa ei löydy talon sisältä. Tähän on kaksi pääsyytä. Ensinnä: parhaat johtajat ovat kiinni nykytyössään ja eivät voi paneutua projektiin vaaditulla tavalla. Toiseksi: strategiset ja kompleksit projektit vaativat hyvin suurta osaamista ja tätä osaamista useinkaan ei löydy talon sisältä tarvittavissa määrin. Ulkopuolisella toimijalla on usein lisäksi suurempi vapaus suorittaa muutosta organisaation rakenteista riippumatta.

Asiakas useimmiten haluaa edistystä ja selkeyttä. Yritykseni asiakkaat kuitenkin haluavat, että tämä edistys saadaan aikaan ilman kovaa kuria, kovistelua tai jäykistelyä. Asiakkaani haluavat, että ihmiset oppivat ja samalla saadaan hommat toimimaan.

Useinkaan tämän yhtälön ratkaisu ei ole ollenkaan triviaalia.

Pitkällä aikavälillä perustettava yritys hankkii suurempaa tunnettuutta strategisten ja yritystasoisien hankkeiden tehokkaana johtajana. Yritys myös verkostoituu muiden suomen ja pohjoismaiden samanmielisten toimijoiden kanssa, jotta suurempien kokonaisuuksien toimituskyky mahdollistuu. Lisäksi arvomuodostus on suurempaa strategisten hankkeiden parissa.

Asiakkaiden ostokriteerit

Asiakkaiden ostokriteerit

1. Asiantuntijan kokemus ja osaaminen
2. Henkilön luonteen ja tyylin sopivuus tehtävään

Hinnan tarvitsee olla kohtuullinen eli ylihinnointelu on harvoin mahdollista. Parhaassa tapauksessa asiakas ostaa juuri "osaajaa" ja sopivaa henkilöä projektijohtoonsa.

Antti Tevanlinna on digitaalisen kehittämisen tunnettu valmentaja, kehittäjä ja johtaja. Hänellä on 20 vuotta kokemusta projektien ja yritysohjelmien johtamisesta, työtapojen kehittämisestä sekä johdon konsultoinnista. Antin työuran alkoi F-Securella, jossa toimittiin uraa-uurtavasti kansainvälisessä bisneksessä. Sen jälkeen hän on toiminut konsulttina viimeiset 6.5 Nitor-konsernissa.

Asiakasriskit

Asiakasriskit

Suurimmat asiakasriskit ovat yleisiä markkinariskejä. Mm

1. Kysynnän mataluus yleisen suhdanteen mukaan
2. Asiakkaiden halu hankkia vastaava osaaminen sisäiseksi (in-sourcing)
3. Asiakkaiden syystä loppuvat/lyhenevät toimeksiannot

4. MITEN TOIMIN?

Tuotekehitys ja tuotteistaminen

Konsultointi tekee sitä mitä tarvitaan. Lisäksi on tärkeää olla tietoinen alan suurista trendeistä sillä ne määräävät yritysten projektien sisältöä. Keskeistä on leimautua näiden aiheiden kehittäjäksi ja osaajaksi. Tähän voi taas vaikuttaa kehittämällä omaa osaamista ja julkisella toiminnalla näillä alueilla.

Osaamisen kehittämisessä ei ole sen kummempaa: pitää lukea paljon. Pitää soveltaa uutta. Pitää tehdä siitä osaamisesta julkista.

Myynti ja markkinointi

Markkina ja yrityksen arvolupaus on kuvattu edellisissä kysymyksissä.

Myyntikanavien prioriteetit

1. Suoramyynti oman verkoston kontakteille suurissa yrityksissä (esim Neste, Outokumpu, ...)
2. ICT-konsulttitalojen (Gofore, Nitor, Futurece) alihankintaverkostojen kautta

Yrittämisen aloittamiseen auttaa viime vuosien kokemus Nitor konsernissa, jossa Antti on osallistunut sekä projektitoiminnan että myös teknisten asiantuntijoiden myyntiin. Hän on itsenäisesti myynyt koulutuksia ja konsultointia pienessä ja suuremmassa skaalassakin. Hänellä on tuntemus alan hintatasosta, kilpailutilanteesta sekä sopimuskäytännöistä.

Antilla on uran aikana kertynyt verkosto, josta on tullut kauppaa jo Nitorin aikana.

Markkinoinnin prioriteetti on rakentaa yrityskuvaa osaamisen, näkemyksen ja oikean tyylin ympärille. Antille on muodostunut rutiini LinkedIn-vaikuttamiseen ja brändäämiseen. Lisäksi yritykseni panostaa ”perustason” kotisivuihin joiden tarkoituksena on antaa laajempi kuva osaamisesta case-esimerkkien ja muiden vastaavien kautta.

Tuotanto ja logistiikka

Yritykselläni ei ole fyysisiä tuotteita. Perustason ICT ja web ratkaisut toki tarvitaan.

Talous ja hallinto

Yritykseni hankkii kumppanin talousasioiden hoitoon.

Henkilöstö, organisaatio ja johtaminen

Yrityksen ainoa työntekijä suunnittelee jatkavansa terveellisen elämäntavan jatkamista :)

5. KANSAINVÄLISTYMINEN

Resurssit ja osaaminen

Kansainvälistymisen vastuuhenkilön tiedot

Henkilöstön kokemus kansainvälistymisestä

Tarvittava osaaminen ja sen hankinta

Talous ja investoinnit

Tavoitteet ja lähtökohdat

Kansainvälistymisen tavoitteet

Millä tavoin suunnittelet kansainvälistyväsi?: Muu, mikä?

Jakelutieverkosto

Lähtökohdat kansainvälistymiseen

Markkinoille meno ja jakeluverkosto

Kohdemarkkina ja kohderyhmät

Tuotteet

Tuotevalikoima

Tuotesopeutus ja tuotekehitys

Hinnoittelu

6. TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Toiminta-alue

Pääkaupunkiseutu on yrityksen kotipaikka ja 90% toiminnasta sekä myynnistä tapahtuu paikallisesti. Asiakkaat ovat joko pohjoismaissa toimivia yrityksiä tai täysin kansainvälisiä suomalaisia yrityksiä.

Kilpailijat

Projektitoiminnan konsulttitaloja löytyy useita Pääkaupunkiseudulta ja suomesta. Näistä mainittakoon esimerkkeinä Prosource, Kumura, ja Talentree. Mielenkiintoisin kilpailijoista on Sofigate, joka on saanut kasvettua jopa 100 henkilön kokoon.

Kaikki suuret IT-konsultoinnin toimijat (CGI, Gofore, TietoEvry jne) tarjoavat projektijohtamisen palveluita ja heillä osaajia yleisesti "riittää". Kilpailijoiden koko kertoo projektijohtamisen alan olevan tarpeeksi iso, että sinne mahtuu vielä yksi toimija.

Suuret konsulttitalot (CGI, Tietoevry, ...)

Vahvuudet: Tunnettuus, laaja henkilöstö, luotettavuus toimijan koosta johtuen

Heikkoudet: Virkamiesmäisyys, huippuosaamisen puute, sidonnaisuus muuhun talon tarjontaan

Pienet konsulttitalot (1-10 työntekijää)

Vahvuudet: Osaaminen (ei toki kaikilla)

Heikkoudet: Tunnettuus, pääsy suuryritysten johtajien puheille, joutuu usein myymään "ei saatavilla"

Näen kilpailijat useinmiten turhan virkamiesmäisinä ja harmaina. Harvalla yrityksellä on selvä ja erottuva ote. Työt tehdään sopimuksen mukaan, mutta näkemyksellisyys ja aito välittäminen eivät kuvaa alaa. Poikkeuksia toki on, mutta onneksi kaikkia ei tarvitse aina voittaa.

Kilpailutilanteet käytännössä ovat valintoja parin vaihtoehdoisen konsultin eli henkilöiden välillä

Kilpailutilanne

Konsulttimarkkina on laaja. Samalla markkinassa ei ole keskittynyttä markkinapaikkaa joten verkostossa myyminen on keskiössä. Yritykset hakevat osaajia kontaktoimalla omaa verkostoaan sekä konsulttitaloja. Usein valitaan parin kolmen löytyneen vaihtoehdon välillä.

Tämä johtaa siihen että sopivan osaajan löytäminen on joskus hyvinkin vaikeaa yrityksille. Toisaalta osaajan kannalta tämä luo mahdollisuuksia päästä keikkoihin siten että kaikkia kilpailijoita ei tarvitse peitota.

Oma kilpailuetu (osaaminen, edistys, työtapo) on kuvailtu jo tuotteiden kohdalla. Näillä kilpailueduilla on mahdollista pärjätä hyvin jos vain verkossa markkinointiin saa panostettua tarpeeksi.

Muut yritykselle tärkeät ulkopuoliset tahot ja yhteistyökumppanit

Verkoston tärkeimmät osat ovat

- 1) Kontaktit asiakasyrityksissä. Näitä ovat vanhat asiakkaat jotka muistavat hyvällä, vanhat kollegat sekä uudet tuttavuudet joita löytää tapahtumien sekä SOME-toiminnan avulla.
- 2) Suuren konsulttitalot, joiden kautta voi saada alihankintaa
- 3) Toiset pienet konsulttitalot joiden kanssa voi löytää yhteistarjouksia

Alihankkijoita saatetaan käyttää rutiinitehtävien halvalla hoitamiseen – esim esitelmän siloitteluun. Liiketoimintamalli ei tosin nojaa alihankkijoihin.

Toimintaympäristön riskit

Suurin riski on yleinen taloudellinen aktiivisuus. Projektitoiminta tuppaa olemaan yksi nopeimmin nousuun ja laskuun reagoiva ala. Kun alkaa pelottaa, projekteja laitetaan jäihin ja siten

projektijohtoa ei tarvita. Nousun alkaessa taas on kiire käynnistää monta asiaa ja asiakasyrityksiltä loppuvat omat asiantuntijat.

7. VISIO

Visio yrityksestä

5 vuoden päästä näen yritykseni tunnettuna ja arvostettuna hanketoimistona. Olen ollut mukana vaikeissa ja tärkeissä hankkeissa maamme suurimmissa yrityksissä. Näistä myös olen hyötynyt yrittäjänä.

5 vuoden kohdalla on hyvä myös harkita mitä haluaa tehdä siitä eteenpäin. Jos yhden hengen toimisto pyörii täysin sulavasti tällöin, harkitsen nuorempien osaajien mukaanottoa yritykseen ja siten pienen mutta usean työntekijän yrityksen luomista. Sitä myötä oma roolini voisi muuttua enemmän myyntiin sekä asiakashallintoon.

Kasvuskenaario on vain yksi mahdollisista. Ensin yritykseni pitää löytää toistettava liiketoimintamalli omien osaamisten ympärille. Ja asiakkaiden kysyntää on toki mahdotonta täysin ennustaa – ne kun saattavat keksiä pyytää jotain ihan uutta ja erilaista.

Kuvaile oman toimialasi tulevaisuudennäkymiä (esimerkiksi teknologia, kilpailu) ja kehityksen suuntaa.

Konsultointi ja henkilövuokraus elävät työmarkkinan mukaan. ICT-alalla ennustetaan sekä suurta tuottavuusloikkaa ja työn murrosta tekoälyn takia. Sen vuoksi katson alan yleisen suunnan epäselväksi.

Samalla uskon laajojen kokonaisuuksien johtamisen sekä projektien olevan edelleen relevantteja tulevaisuudessa. Tavallaan jopa voidaan ennustaa että vanhat johtamisen toimintatavat muodostuvat tehottomiksi. Tämä avaa mahdollisuuksia osaaville toimijoille.

Visio kasvusta ja kehittämisestä

Laaja-alainen kasvu ei ole suunnitelmissa joten tämän kohdan kuvaaminen ei liene tarpeen.

Visio kansainvälistymisestä

Yrityksen asiakkaat toimivat kansainvälisillä markkinoilla. Siten osa toiminnasta on kansainvälistä, joskin "kaupat" tehdään olettavasti suomen pääkonttorin kanssa.

Antin verkostot ovat osittain kansainvälisiä joten on mahdollista että osa tilauksista tulevaisuudessa voisi olla myös ulkomailta.

8. MUUTA HUOMIOITAVAA

Luvat ja ilmoitukset

Ei tarvita erityisiä lupia.

Vakuutukset ja sopimukset

Perusvakuutukset. Huomiotava riittävät vastuuvakuutukset mm tietoturvavastuiden kattamiseen.

Tavoitteena solmia yhteistyösopimuksia muiden konsuttitalojen kanssa myyntiyhteistyöstä.

Immateriaalioikeudet

Lakien ja asiakassopimusten mukaan – ei mitään erityistä.

Yritykseni ei suunnittele kerryttävänsä immateriaalista pääomaa.

Yrittäjän tukiverkko

Antti Tevanlinna vaimo on toiminut yrittäjänä noin 10 vuotta. Oma äiti oli yrittäjä. Samoin appivanhempi on toiminut pitkään yrittäjänä konsultoinnin ohessa.

Lisäksi omassa verkostossa ja kaveripiirissä on useita yrittäjiä, joilta saa vinkkejä tarpeeksi.

Antti on myös tunnistanut että sparraus konsultoinnin myyntityöstä on hyödyksi.

Myyntilaskelma

Tuote: Ulkoistettu projekti- tai ohjelmapäällikkyys ICT-allalla

- Veroton yksikköhinta: 120.00 €
- Verottomat materiaali-, aine-, ja tarvikeostot yksiköittäin: 0.00 €
- Jakelukustannukset yksiköittäin: 0.00 €
- Verottomat ulkopuoliset palvelut yksiköittäin: 0.00 €
- Myyntimääräarvio kuukaudessa: 1100
- Myyntiaika kuukausina: 1
- Tuotteen, tuoteryhmän tai palvelun ALV-prosentti: 24

Verollinen kokonaismyynti: 163680.00 €
 Veroton kokonaismyynti: 132000.00 €
 Verottomat kokonaisostot: 0.00 €
 Myyntikate: 132000.00 €
 Myyntikate: 100 %

Tuote: Projektihallinta alihankintana

- Veroton yksikköhinta: 100.00 €
- Verottomat materiaali-, aine-, ja tarvikeostot yksiköittäin: 0.00 €
- Jakelukustannukset yksiköittäin: 0.00 €
- Verottomat ulkopuoliset palvelut yksiköittäin: 0.00 €
- Myyntimääräarvio kuukaudessa: 220
- Myyntiaika kuukausina: 1
- Tuotteen, tuoteryhmän tai palvelun ALV-prosentti: 24

Verollinen kokonaismyynti: 27280.00 €
 Veroton kokonaismyynti: 22000.00 €
 Verottomat kokonaisostot: 0.00 €
 Myyntikate: 22000.00 €
 Myyntikate: 100 %

Tuote: Ketterien ohjelmistokehitysmenetelmien valmentaja

- Veroton yksikköhinta: 160.00 €
- Verottomat materiaali-, aine-, ja tarvikeostot yksiköittäin: 0.00 €
- Jakelukustannukset yksiköittäin: 0.00 €
- Verottomat ulkopuoliset palvelut yksiköittäin: 0.00 €
- Myyntimääräarvio kuukaudessa: 100
- Myyntiaika kuukausina: 1
- Tuotteen, tuoteryhmän tai palvelun ALV-prosentti: 0

Verollinen kokonaismyynti: 16000.00 €
 Veroton kokonaismyynti: 16000.00 €
 Verottomat kokonaisostot: 0.00 €
 Myyntikate: 16000.00 €
 Myyntikate: 100 %

Kokonaismyyntilaskelma

Veroton kokonaismyynti: 170000.00 €

Verottomat aine- ja tarvikeostot sekä jakelukustannukset yhteensä: 0.00 €

Verottomat ulkopuoliset palvelut yhteensä: 0.00 €

Verottomat kokonaisostot yhteensä: 0.00 €

Myyntikate: 170000.00 €

Myyntikate: 100 %

Verollinen kokonaismyynti: 206960.00 €

Kulujen erittely

Palkkakustannukset

Arvio yrittäjän omasta ansiosta

	Kuukausi	Vuosi
Ansiotulot palkkoina €	6000.00	72000.00
Ansiotulot yksityisottoina €	0.00	0.00

Arvio YEL-maksusta

	Kuukausi	Vuosi
YEL-työtulo €	6000.00	72000.00
YEL-maksu €	1446.00	17352.00

- Yrittäjän ikä: 45
- YEL-alennus: Ei

Työntekijän palkka ja lakisääteiset sivukulut

Palkkakustannukset yhteensä

Arvio YEL-maksusta

	Kuukausi	Vuosi
Työntekijöiden palkat ja kaikki lakisääteiset sivukulut yhteensä	0.00	0.00
Kaikki palkkakustannukset yhteensä	6000.00	72000.00

Liiketoiminnan muut kulut

	Kuukausi	Vuosi
Vapaaehtoiset henkilösivukulut	100.00	1200.00
Toimitilakulut	200.00	2400.00
Sähkö, vesi, lämpö, jäte	0.00	0.00
Toimitilojen muut kulut	0.00	0.00
Koneiden ja kaluston vuokrat ja leasing	0.00	0.00
Koneiden ja kaluston huolto ja korjaukset	0.00	0.00
Työkalut	0.00	0.00
Ajoneuvokulut	0.00	0.00
Matkakulut	0.00	0.00
Myynnin kulut	100.00	1200.00
Markkinointi	100.00	1200.00
Kirjanpito, tilintarkastus	100.00	1200.00
Asiantuntijapalvelut	0.00	0.00
Posti, puhelin, tietoliikenne	50.00	600.00

Tietotekniikkakulut	100.00	1200.00
Toimisto- ja hallintokulut	0.00	0.00
Vakuutukset	50.00	600.00
Jäsenmaksut	30.00	360.00
Muut kulut	0.00	0.00
Liiketoiminnan muut kulut yhteensä	830.00	9960.00

Investoinnit ja rahoitus

Alkuinvestoinnit

- **Maa-alueet:** 0.00 €
- **Rakennukset:** 0.00 €
- **Koneet ja kalusto:** 0.00 €
- **Asiakas- ja markkinaselvitykset:** 0.00 €
- **Myynnin ja markkinoinnin käynnistäminen:** 500.00 €
- **Tarvittavan tuotekehityksen ja tuotesopeutuksen kustannukset:** 0.00 €
- **Aineettomat investoinnit:** 0.00 €

Käyttöpääoma (Ks. käyttöpääomalaskuri alla)

5350.00 €

Alkuinvestoinnit ja käyttöpääoma yhteensä

5850.00 €

Kustannusylitysvaraus (5 % kokonaissummasta)

292.50 €

Yhteensä

6142.50 €

Rahoituslähteet

- **Lainat rahoituslaitoksilta:** 0.00 €
- **Muu korollinen rahoitus:** 0.00 €
- **Julkiset tuet:** 0.00 €
- **Oma rahoitus:** 7000.00 €

Yhteensä

7000.00 €

Lainat rahoituslaitoksilta eriteltyinä

Rahoituksen tarkempi kuvaus

Vakuudet:

Ei tarvita

Rahoituksen järjestäminen:

Oma rahoitus tarvittavassa määrin. Starttiraha ensimmäisille kuukausille mikäli ensimmäistä keikkaa saa odottaa. Ei palkanmaksua ennen ensimmäistä asiakkaalta tulevaa tulovirtaa. (Starttirahaa ei sisällytetty tuloslaskelmiin tai kassavirtalaskelmaan)

Käyttöpääomalaskuri

- **Yrityksen perustamiskulut:** 1000.00 €
- **Alkuvarasto:** 0.00 €
- **Henkilöstökulut:** 0.00 €
- **Yrittäjän palkka / yksityisnostot:** 0.00 €
- **Tilavuokrat + vuokravakuus:** 0.00 €
- **Sähkö, vesi, lämpö, jäte:** 0.00 €
- **Toimitilakulut:** 0.00 €
- **Työkalut:** 0.00 €
- **Koneiden ja kaluston vuokrat ja leasing:** 0.00 €
- **Koneiden ja kaluston huolto ja korjaukset:** 0.00 €
- **Ajoneuvokulut:** 0.00 €
- **Matkakulut:** 0.00 €
- **Vapaaehtoiset henkilösivukulut:** 0.00 €
- **Myynnin kulut:** 500.00 €

- **Markkinointi:** 1000.00 €
- **Kirjanpito:** 150.00 €
- **Asiantuntijapalvelut:** 0.00 €
- **Posti, puhelin, tietoliikenne:** 100.00 €
- **Tietotekniikkakulut:** 1000.00 €
- **Toimisto- ja hallintokulut:** 300.00 €
- **Vakuutukset:** 1000.00 €
- **Jäsenmaksut:** 300.00 €
- **Muut kulut ja muu rahan tarve:** 0.00 €

Käyttöpääoman tarve yhteensä
5350.00 €

Yrityksen rahoitus - tarkentavat tiedot

Konsultoinnissa aloittamiskulut ovat kohtuullisen matalat. Huomattavaa on kuitenkin että kuluja on ja ensimmäiset tulovirrat voivat olla 3-4 kuukauden päässä aloituksesta. On huomioitava käyttöpääoma sekä yrityksessä että riittävä varanto myös henkilökohtaisessa taloudessa ennen kuin pysyvää palkkaa voi maksaa.

Tuloslaskelmat

	Kuluva tilikausi		Toinen tilikausi		Kolmas tilikausi	
	€	%	€	%	€	%
Liikevaihto	170000	100	180000	100	180000	100
Liiketoiminnan muut tulot	0	0	0	0	0	0
Liiketoiminnan tuotot yhteensä	170000.00	100	180000.00	100	180000.00	100
Aine- ja tarvikekäyttö, jakelukustannukset	0	0	0	0	0	0
Ulkopuoliset palvelut	0	0	0	0	0	0
Henkilöstökulut	0	0	0	0	0	0
Yrittäjän palkka	72000	42	80000	44	90000	50
YEL-maksu €	17352	10	17353	10	25000	14
Liiketoiminnan muut kulut yht.	9960	6	5000	3	8000	4
Käyttökate	70688.00	42	77647.00	43	57000.00	32
Suunnitelman mukaiset poistot	0	0	0	0	0	0
Liiketulos	70688.00	42	77647.00	43	57000.00	32
Korko- ja rahoitustuotot	3000	2	5000	3	10000	6
Korko- ja rahoituskulut	0	0	0	0	0	0
Tulos ennen veroja	73688.00	43	82647.00	46	67000.00	37
Välittömät verot	14737	9	16529	9	13440	7
Kokonaistulos	58951.00	35	66118.00	37	53560.00	30

Nollatuloslaskelma

• Tavoitetulos: 0.00 €

- **Yrittäjän bruttotulot (tmi,ay,ky):** 0.00 €
- **Tulos ennen veroja:** 0.00 €
- **Korkokulut:** 0.00 €
- **Poistot:** 0.00 €
- **Käyttökätetarve:** 0.00 €
- **Liiketoiminnan muut kulut:** 9960.00 €
- **Henkilöstökulut:** 0.00 €
- **Yrittäjän palkka (oy):** 72000.00 €
- **Myyntikätetarve:** 81960.00 €
- **Muuttuvat kulut (materiaalit ja palvelut):** 0.00 €
- **Liikevaihtotarve:** 81960.00 €

Kassavirta

Lähtötilanne

1. kk	2. kk	3. kk	4. kk	5. kk	6. kk
Kassan saldo jakson alussa					
7000.00	5554.00	3108.00	16462.00	22816.00	22970.00

Kassatulot myynnistä

1. kk	2. kk	3. kk	4. kk	5. kk	6. kk
Tulot myydyistä tuotteista					
0.00	0.00	15000.00	15000.00	15000.00	15000.00
Muut myynnin kassatulot					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Juoksevat kassatulot yhteensä					
0.00	0.00	15000.00	15000.00	15000.00	15000.00

Kassamenot ostoista

1. kk	2. kk	3. kk	4. kk	5. kk	6. kk
Palkat					
0.00	0.00	0.00	6000.00	6000.00	6000.00
Työnantajamaksut					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Eläkevakuutusmaksut					
1446.00	1446.00	1446.00	1446.00	1446.00	1446.00
Sosiaalivakuutusmaksut					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ostot					
0.00	1000.00	0.00	1000.00	0.00	0.00
Arvonlisäverojen maksut					
0.00	0.00	0.00	0.00	7200.00	0.00
Muut verot					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Vuokrat ja vastikkeet

0.00	0.00	200.00	200.00	200.00	200.00
------	------	--------	--------	--------	--------

Muut juoksevat kassamenot

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Juoksevat kassamenot yhteensä					
1446.00	2446.00	1646.00	8646.00	14846.00	7646.00

Juoksevan toiminnan kassavirta					
-1446.00	-2446.00	13354.00	6354.00	154.00	7354.00

Rahoituksen kassatulot

1. kk	2. kk	3. kk	4. kk	5. kk	6. kk
-------	-------	-------	-------	-------	-------

Lainojen nostot

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Oman pääoman korotukset

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Muut rahoituksen kassatulot

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Rahoituksen kassatulot yhteensä					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Rahoituksen kassamenot

1. kk	2. kk	3. kk	4. kk	5. kk	6. kk
-------	-------	-------	-------	-------	-------

Lainojen lyhennykset

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Lainojen korot

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Yksityisotot

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Oman pääoman palautukset

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Voitonjako

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Arvonlisäverojen maksut					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Rahoituksen kassamenot yhteensä					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Kassan saldo jakson lopussa					
5554.00	3108.00	16462.00	22816.00	22970.00	30324.00

Lähtötilanne

7. kk	8. kk	9. kk	10. kk	11. kk	12. kk
Kassan saldo jakson alussa					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Kassatulot myynnistä					
7. kk	8. kk	9. kk	10. kk	11. kk	12. kk
Tulot myydyistä tuotteista					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muut myynnin kassatulot					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Juoksevat kassatulot yhteensä					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Kassamenot ostoista

7. kk	8. kk	9. kk	10. kk	11. kk	12. kk
Palkat					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Työnantajamaksut					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Eläkevakuutusmaksut					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Sosiaalivakuutusmaksut					

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ostot					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Arvonlisäverojen maksut					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muut verot					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Vuokrat ja vastikkeet					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muut juoksevat kassamenot					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Juoksevat kassamenot yhteensä					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Juoksevan toiminnan kassavirta					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Rahoituksen kassatulot

7. kk	8. kk	9. kk	10. kk	11. kk	12. kk
Lainojen nostot					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Oman pääoman korotukset					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muut rahoituksen kassatulot					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Rahoituksen kassatulot yhteensä					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Rahoituksen kassamenot

7. kk	8. kk	9. kk	10. kk	11. kk	12. kk
Lainojen lyhennykset					
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Lainojen korot

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Yksityisotot

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Oman pääoman palautukset

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Voitonjako

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Arvonlisäverojen maksut

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Rahoituksen kassamenot yhteensä

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

Kassan saldo jakson lopussa

0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
------	------	------	------	------	------

9. SWOT-ANALYYSI

Yrityksen vahvuudet (S)

- Verkostossa hyviä vanhoja asiakkaita sekä päättäjiä
- Tunnettuus Nitor-uran kautta (mm pidetyt koulutukset ja SOME markkinointi)
- Energinen, muista poikkeava tyyli
- Syväosaaminen ketteristä menetelmistä sekä tuotejohtamisesta, joiden suosio on jatkanut kasvuaan
- Kansainvälinen kokemus suomen johtavista ohjelmistotaloista
- Laajojen ja uusien ohjelmien alkuvaiheissa Antti pystyy toimimaan kun muilla on sormi suussa.

Yrityksen heikkoudet (W)

- Raaka kylmä myyntityö ei ole innostanut ennen
- Käytännön kokemattomuus yrityksen rutiinien pyörytykseen
- Verkosto saisi olla laajempi
- Yksittäinen freelancer ei pääse käsiksi ICT-toimituksiin joissa vaaditaan isompi toimija
- Luotettavuuden "track record" puuttuu yritykseltä

Yrityksen mahdollisuudet (O)

- Projektit jatkavat monimutkaistumista
- Yritykset haluat enemmän nopeutta ja tehoa ja sitä haetaan enenevässä määrin ulkoa
- Tuotejohtamisen trendi, jossa Antti on suomen harvoja toimijoita

Yrityksen uhat (T)

- ICT alan kasvun loppu
- Tekoälyn tuoma murros saattaa vähentää ulkoistuksia
- Freelancer-toiminta saattaisi lisääntyä siinä määrin että kilpailu kovenee

Itsearviointi

Yrittänä menestymisen mahdollisuudet ovat hyvät. Töitä tarvitsee tehdä myynnin suhteen. Kun sopivia asiakkaita löytyy (ja niitä ei tarvitse monia samaan aikaan), liiketoiminta on hyvin kannattavaa.

Tunnen useita esimerkkejä samanlaisista toimijoista jotka ovat löytäneet paikkansa konsultoinnin verkostossa. Uskon olevani monissa suhteissa heitä joko parempi tai yhtä hyvä. Siten markkina kertoo että siellä on tällä hetkellä mahdollisuuksia myös minulle.