

**OHJEISTUS LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMISEEN  
(LIFE SCIENCE - NÄKÖKULMA)**

Yrityksen nimi: [kirjoita tähän]

Yrittäjän nimi: [kirjoita tähän]

Päivä: 17. maaliskuuta 2008

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

<b>1. TIIVISTELMÄ</b> .....	<b>3</b>
<b>2. PERUSTIEDOT YRITYKSESTÄ</b> .....	<b>3</b>
<b>3. LIIKEIDEA</b> .....	<b>3</b>
3.1 LIIKEIDEA (TAI YRITYKSESI) KEHITYSVAIHE .....	3
<b>4. JOHTORYHMÄ</b> .....	<b>3</b>
<b>5. MARKKINA-ANALYYSI</b> .....	<b>3</b>
5.1 MARKKINOIDEN KOKO .....	3
5.2 ASIAKASSEGMENTTI.....	3
5.3 KILPAILUTILANNE.....	4
<b>6. KILPAILUTILANNE TOIMIALAN SISÄLLÄ (PORTERIN "FIVE FORCES")</b> .....	<b>4</b>
6.1 ALAN KILPAILUTILANNE OLEMASSA OLEVIEN YRITYSTEN KESKUUDESSA .....	4
6.2 UUSIEN KILPAILIJOIDEN MÄÄRÄ .....	4
6.3 ASIAKKAIDEN NEUVOTTELUVOIMA .....	4
6.4 TOIMITTAJIEN NEUVOTTELUVOIMA ALALLA .....	4
6.5 KORVAAVIEN TUOTTEIDEN JA PALVELUJEN UHKA .....	5
6.6 FIVE FORCES – KUVIO.....	5
<b>7. ALUSTAVA MYYNTI- JA MARKKINOINTISUUNNITELMA</b> .....	<b>5</b>
7.1 MARKKINOINNIN STRATEGIA SEKÄ MYYNNIN EDISTÄMINEN .....	5
7.2 HINNOITTELU.....	6
7.3 JAKELUTIE .....	6
<b>8. LIIKETOIMINTAMALLI</b> .....	<b>6</b>
<b>9. RAHOITUS JA TALOUS</b> .....	<b>6</b>
<b>10. SWOT – ANALYYSI</b> .....	<b>6</b>
9.1 VAHVUUKSET .....	6
9.2 HEIKKOUKSET.....	6
9.3 MAHDOLLISUUDET .....	6
9.4 UHKAT.....	7

## 1. Tiivistelmä

Kirjoita tähän

### Comment [O11]:

Liiketoimintasuunnitelman tärkein osa, herättää lukijan kiinnostuksen, tai sitten ei. Kirjoita bisnesnäkö-kulmasta, älä keskity ideaasi teknisiin aspekteihin. Ei liian yksityiskohtaista.  
1. Osoita voitto-mahdollisuus, se on rahoittajalle syy jatkaa lukemista.

## 2. Perustiedot yrityksestä

Kirjoita tähän

### Comment [O12]:

Keskeiset asiat yrityksestä tai sen liiketoiminnan historiasta;  
1. Henkilöstömäärä  
2. Liikevaihto  
3. Osaaminen/omistus pohja  
4. Syyt yrityksen perustamiseen

## 3. Liikeidea

Kirjoita tähän

**Comment [O13]:** Toiminta-ajatus ja liikeidean pääkohdat; Mitä myydään, miten myydään, miksi myydään ja kenelle myydään?

### 3.1 Liikeidea (tai yrityksesi) kehitysvaihe

Kirjoita tähän

**Comment [O14]:** Selvitys tuotekehityksen nykyvaiheesta sekä patenttien mahdollisesta lukumäärästä.

## 4. Johtoryhmä

Kirjoita tähän

**Comment [O15]:** Yrityksen ratkaisevin tekijä, etenkin rahoittajalle, ensin myydään ihminen (tai tiimi), vasta sitten tulee tuote. Tärkeätä löytää sellainen tiimi, jonka jäsenet täydentävät toisiaan.

## 5. Markkina-analyysi

### 5.1 Markkinoiden koko

Kirjoita tähän

**Comment [O16]:** Arvioi tärkeimpien tuotteittesi markkina-alue sekä yrityksesi kokonais-markkinat nyt ja tulevaisuudessa (huomioi myös markkinoilla tapahtuvat muutokset).

### 5.2 Asiakassegmentti

Kirjoita tähän

**Comment [O17]:** Kuka (tai ketkä) ovat yrityksesi asiakkaat? Mitkä asiat vaikuttavat ostopäätöksen tekemiseen (hinta, laatu, saatavuus, yms.) Arvioi kriittisesti juuri sinun asiakassegmenttisi koko, äläkä ole ylioptimistinen. Mitä tarkemmin segmenttisi on rajattu, sen parempi.

### 5.3 Kilpailutilanne

Kirjoita tähän

**Comment [O18]:** Nimeä yrityksesi pääkilpailijat ja tee heistä tilannearvio:  
-Markkinaosuus  
-Kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet omaan toimintaasi verrattuna

## 6. Kilpailutilanne toimialan sisällä (Porterin "five forces")

### 6.1 Alan kilpailutilanne olemassa olevien yritysten keskuudessa

Kirjoita tähän

**Comment [YUN9]:** Arvioi alan kilpailutilanne olemassa olevien yritysten keskuudessa;  
1. Onko kyse kasvavasta, kehittyvästä, vai stabiilista toimialasta?  
2. Kilpailijoiden määrä?  
3. Kilpailijoiden laatu?  
4. Kilpailijoiden tuotot?  
5. Kilpailijoiden investointihalukkuus tulevaisuudessa?

### 6.2 Uusien kilpailijoiden määrä

Kirjoita tähän

**Comment [YUN10]:** Alalle tuleminen esteet;  
1. Kuinka suuria investointia yritystoiminnan aloittaminen edellyttää?  
2. Minkälaista erityisosaamista alalle tuleminen edellyttää?  
3. Mahdolliset toimitukset, vaaditaanko sellaisia?  
4. Muut toimialalle tuleminen esteet?

### 6.3 Asiakkaiden neuvotteluvoima

Kirjoita tähän

**Comment [YUN11]:** Asiakkaiden neuvotteluvoima;  
1. Mitä tuoteketjun osaa yritys palvelee, alihankinta vai loppukäyttäjä?  
2. Onko perustettavalla yritykselle yksi vai useampi asiakas?  
3. Onko potentiaalisilla asiakkailla useita palvelunarjoajia?  
4. Kuinka tarpeellisesta hyödykkeestä on kyse, pärjääkö asiakas ilman tätä?

### 6.4 Toimittajien neuvotteluvoima alalla

Kirjoita tähän

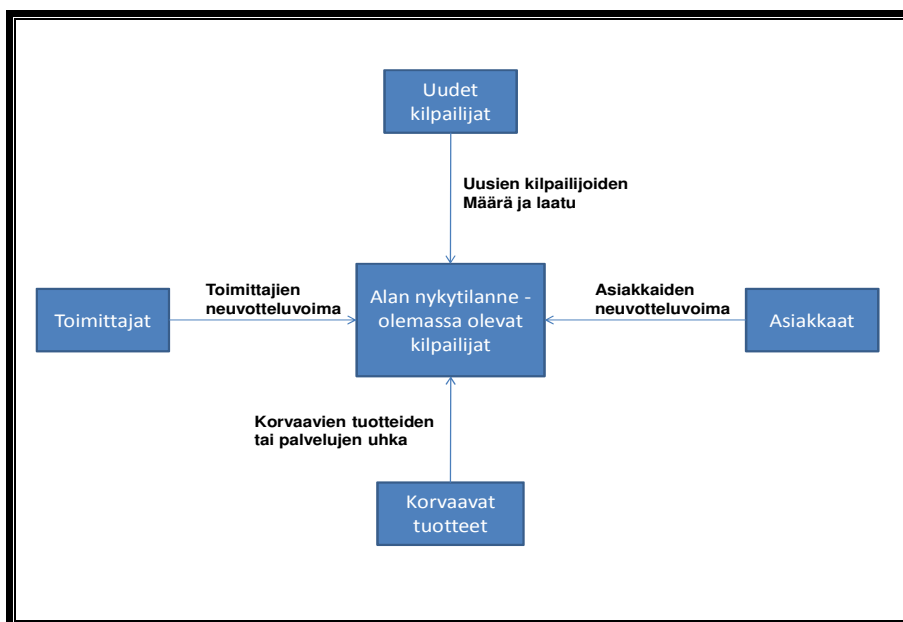
**Comment [YUN12]:** Toimittajien neuvotteluvoima;  
1. Kykeneekö yrittäjä itse toimittamaan tuotteet perille, vai onko riippuvainen muista tahoista?  
2. Onko eri toimittajavaihtoehtoja paljon tarjolla?  
3. Voidaanko näitä toimittajia kilpailuttaa?  
4. Onko yritys riippuvainen tietystä raaka-aineesta, tai mahdollisesti sen hinnasta?  
5. Kuinka luotettavien yhteistyökumppanien kanssa yritys tulee asioimaan; (i) toimitusvarmuus, (ii) lakkouhko, (iii) yms.

## 6.5 Korvaavien tuotteiden ja palvelujen uhka

Kirjoita tähän

**Comment [YUN13]:** Korvaavien tuotteiden tai palvelujen mahdollisuus;  
1. Onko ala tutkimusintensiivinen?  
2. Mihin suuntaan ala on kehittymässä?  
3. Onko korvaavia tuotekehitysprojekteja paljon käynnissä?  
4. Kuinka oma tuote asemoituu niihin?

## 6.6 Five forces – kuvio



## 7. Alustava myynti- ja markkinointisuunnitelma

### 7.1 Markkinoinnin strategia sekä myynnin edistäminen

Kirjoita tähän

**Comment [O114]:**  
1. Keitä halutaan tavoittaa  
2. Kuinka saadaan yhteys  
3. Myyntitavoitteet  
4. Aikataulus  
5. Myyntimateriaalin käyttö  
6. Asiakkaan jälkihoito?

## 7.2 Hinnoittelu

Kirjoita tähän

## 7.3 Jakelutie

Kirjoita tähän

## 8. Liiketoimintamalli

Kirjoita tähän

## 9. Rahoitus ja talous

Kirjoita tähän

## 10. SWOT – analyysi

Kirjoita tähän

### 9.1 Vahvuudet

Kirjoita tähän

### 9.2 Heikkoudet

Kirjoita tähän

### 9.3 Mahdollisuudet

Kirjoita tähän

**Comment [O115]:**

1. Alustavat hinnoitteluperusteet (aika, urakka, toimenpide, tai jokin muu)
2. Maksuehdot
3. Maksutapa
- Oltava kannattavaa

**Comment [O116]:**

Onko yrityksen jakelutie oma vai ulkopuolinen, henkilökunta, jälleenmyyjät

**Comment [O117]:**

Liiketoimintamalli kertoo millä toimenpiteillä ja millaisella organisaatiolla yrityksen asiakashyöty voidaan tuottaa.

1. Millainen ansaintamalli käytössä, mistä tulee yrityksen rahavirta?
2. Mitä tehdään itse, mitä ulkoistetaan
3. Organisaatio
4. Mahdolliset kumppanuudet

**Comment [O118]:**

Kassavirtalaskelmat (miehellään kuukausitason) kertovat yrityksen tulevasta ja antavat arvoita seuraaviin:

1. Paljonko rahoitusta tarvitaan?
2. Milloin yritys muuttuu voitolliseksi
3. Paljonko voittoa kertyy ja millä aikajänteellä?
4. Mihin oletuksiin laskelmat perustuvat ?

**Comment [O119]:**

Mitä vahvuuksia yritykselläsi on ja miten niitä voidaan vahvistaa?

**Comment [O120]:**

Mitä heikkouksia yritykselläsi on ja miten niitä voidaan vähentää?

**Comment [O121]:**

Yrityksesi mahdollisuudet ja niiden hyödyntäminen?

#### 9.4 Uhkat

Kirjoita tähän

**Comment [0122]:**  
Mitkä ovat yrityksesi uhat ja miten ne voidaan välttää?