# **Liiketoiminnan kehittäminen / harjoitus**

Ryhmän jäsenten nimet:

Tommi Koivikko

Lauri Hepo-oja

Anni Kestilä

Tuuli Mäenpää

Joel Aakko

Kseniia Kovtykha

Toiminta-ajatus kannattaa viimeistellä vasta sitten, kun liikeidea on kirjoitettu ja toiminnan suunta on ryhmälle selvinnyt.

|  |
| --- |
| **Yrityksen toiminta-ajatus:****Tuodaan vanhoja ja klassisia pelejä markkinoille uudella ilmeellä. Tuotamme pelejä ja hyötyohjelmia nopeasti säilyttämällä korkean laadun ja pienet kustannukset. Pelit tulevat kaiken ikäisille ja ne käännetään myös eri kielille.****Charmed Ridge** |

1. **TOIMIALAN TAUSTA JA HISTORIA**

Ulkoinen toimintaympäristö. Yrityksen sijainti. Yrityksen toimiala ja siinä tapahtuneet muutokset. Tärkeää taustaa lukijalle/rahoittajalle, kertoo sen miksi yritys kannattaa perustaa.

”**Charmed Ridge”** on suomalainen suuryritys, joka suunnittelee, kehittää ja myy peli, ohjelmistoja. Yritys perustettiin vuonna 2008 ja se sijaitsee Oulussa. Sen tunnetuimpia tuotteita ovat muun muassa Windows Phone-puhelimet, tabletit ja OS X -käyttöjärjestelmä. Yritys kannattaa perustaa koska tuotteemme ovat todettu toimivaksi ja ne ovat tarpeellisia. Teemme esimerkiksi vanhoista peleistä uusia ja kiinnostavampia versioita. Yritys tuottaa myös tavallisia hyötyohjelmia. Yrityksen tekemät pelit ja ohjelmat tulevat koko maailman markkinoille.

**2. YRITYKSEN NYKYINEN TILANNE**

**2.1. Yrityksen nimi:** ”**Charmed Ridge”**

**2.2. Liikeidea**

|  |  |
| --- | --- |
| Tarve/hyöty asiakkaalle-Halpoja ohjelmia ja pelejä-Helppokäyttöisiä ohjelmia | Mielikuva yrityksestä/imago-Kotimainen-Retro- Hyvä hinta-laatusuhde ja ystävällinen palvelu.- Hyvänä ja toimivana esimerkkinä palveluistamme ja osaamisestamme on yrityksen tiloissa oleva Mobiili-peli |
| Asiakkaat/asiakasryhmät- lapset ja nuoret- englannin- ja venäjänkielisillemikseivät vanhemmatkin mobiili-pelien pelaajat  | Tuotteet/palvelut- Windows-Peli ja ohjelmistoja;- huomioidaan asiakkaiden toiveet ja tarpeet.-Windows-peli pidetään yksinkertaisina, joten ne voidaan tarjota kilpailukykyiseen hintaan; |

|  |
| --- |
| Toimintatavat:Markkinoimme peliä suomessa ja venäjällä kaiken ikäisille.Mobiilillä yrityksillä on kiinnostusta omia Windows-peli kohtaan.Tarjoamalla vanhan pelin uudelle alustalle uudella ulkoasulla ja visuaalisella kerroksella, päämääränä tehdä pelistä lapsille ja nuorille helpommin lähestyttävän, jotta he haluaisivat pelata sitä. Sisällytämme peliin myös pienen tarinan. ”Tetris-peli” on kivaa ja sitä on helppo muokata, joten se on helppo tehdä. Auttaa kehittämään loogista päättelykykyä, on ennestään tuttu ja siksi on helposti lähestyttävä. Ohjelmoijat tekevät itse pelin ja graafikot suunnittelevat pelin visuaaliset osat. Emme osta mitään palveluita ulkopuolelta, vaan teemme kaiken itse.Palveluita suunnitellaan ja toteutetaan yhdessä asiakkaan kanssa. Asiakkaan tarpeet ja toiveet otetaan kaikessa huomioon. |

Resurssit:

|  |  |
| --- | --- |
| Fyysiset-Vuokratut liiketilat-Laitteisto (tietokoneet, ohjelmistot, jne) | Henkiset-Markkinointi ja ohjelmointitaidot-Yleinen ammattitaito-Ammattilais suunnittelijoita. |

**Markkinat, kilpailijat ja tuotteet/palvelut**

**ASIAKKAAT / MARKKINAT**

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa: Mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä sekä heidän odotuksensa. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan koon tai sijainnin perusteella ja henkilöasiakkaat iän, sukupuolen, tulotason, koulutuksen, perheen koon tai asuinpaikan perusteella. Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja

asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua: ylivoimaista osaamista kilpailijoihin nähden.

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?

Lapset, nuoret ja mikseivät vanhemmatkin ihmiset. Englannin ja venäjänkieliset myös.

Kuinka paljon asiakkaita on?

Asiakaskunta kasvaa koko ajan enemmän ja enemmän.

Missä asiakkaat sijaitsevat?

 Suomessa, ja kaikissa ”Neuvostoliiton” maissa.

Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?

Asiakkaat haluavat ostaa halpoja pelejä ja ohjelmia jotka ovat kiinnostavia, käteviä ja kauniita.

Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?

Asiakasyritys tekee lopullisen ostopäätöksen.

## Asiakasanalyysi

Yrityksen segmentointistrategia:

Kohderyhmä1

|  |  |
| --- | --- |
| Kohderyhmän määrittely: | Lapset ja nuoret (5-16 vuotiaat) |
| Kohderyhmän tarpeet: | haluavat pelejä |
| Kohderyhmän koko: | Suuri, noin 5 000 000 |
| Kohderyhmän tavoitettavuus: | Internetistä, Windows App Store |

Kohderyhmä2

|  |  |
| --- | --- |
| Kohderyhmän määrittely: | Aikuiset (18-… vuotiaat) |
| Kohderyhmän tarpeet: | Loogiset pelit ja hyötyohjelmat |
| Kohderyhmän koko: | Suuri, 20 000 000 |
| Kohderyhmän tavoitettavuus: | Internet, Windows App Store, lehdet, tv- ja radiomainokset, sosiaalinen media |

Kohderyhmä3

|  |  |
| --- | --- |
| Kohderyhmän määrittely: | Eläkeläiset |
| Kohderyhmän tarpeet: | Helppokäyttöisiä ja hyödyllisiä ohjelmia |
| Kohderyhmän koko: |  3 000 000 |
| Kohderyhmän tavoitettavuus: | lehdet, tv- ja radiomainokset, sosiaalinen media |

Oma näkemys asiakkaiden tarpeiden muutoksista tulevaisuudessa (3-5 vuotta): Lisää hyötypelejä ja ohjelmia. Enemmän asiakkaita ja työntekijöitä. Suurempi tulos joka vuosi.

**ANSAINTAMALLI**

Yritys pyrkii tekemään nopeasti ja helposti ohjelmoitavia ja suunniteltavia hyötypelejä ja ohjelmia. Tuomme useille eri markkinoille useita ohjelmia vuodessa. Peleistä ja hyötyohjelmista koituvat markkinointi, suunnittelu ja ohjelmointi kustannukset ovat pieniä, koska työt valmistuvat nopeaa ja työntekijöiden määrä ei ole suuri. Mutta kaikki työntekijät ovat ammattilaisia.

Ohjelmien ja pelien luomiseen ja suunnitteluun ei tarvitse käyttää paljoa rahaa, sillä yrityksessämme on hyvin taitavia ohjelmoijia ja graafisia suunnittelijoita. Pystymme tuottamaan ohjelmia hyvin pienellä tiimillä, joten henkilöstön määrä pysyy alhaisena jonka takia rahallista voittoa tulee paljon, koska kustannuksia on vain vähän. Saamme rahaa esimerkiksi liikeidea kilpailuista ja rahoittajilta.

 **KILPAILIJAT**

Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapansa. Yrittäjän tulisi pysytä erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, joka merkitsee parempaa tulosta. On hyödyllistä seurata esimerkiksi kilpailijan mainontaa ja myynnin edistämistoimenpiteitä sekä tallettaa mainokset mappiin ja aika ajoin miettiä: Kuinka paljon ja usein he mainostavat sekä mitä ja miten he mainostavat. Näin ymmärrät paremmin kilpailijoiden toimintatapaa ja pystyt kehittämään yritystä kilpailukykyisem-mäksi.

Kilpailevat yritykset ovat lähtökohdiltaan identtisiä, joten voimme tehdä vain yleisiä arvioita heidän valitsemistaan strategioista. Kilpailijayrityksistä valtaosa oletettavasti panostaa pelin alussa markkinoille kehittäen tuotteistaan parempia ja markkinoimalla tehokkaammin. Uskomme useimpien yritysten olevan liikkeellä maltillisilla ja oppikirjamaisilla strategioilla suurten riskien sijaan.

**Charmed Ridge**:n tavoitteena ei ole kohdata pelin toisia yrityksiä vain kilpailijoina vaan myös mahdollisina yhteistyökumppaneina. Yhteistyön avulla yritykset voivat saavuttaa synergiaetuja ja yltää saavutuksiin, jotka eivät yhden yrityksen resurssein olisi mahdollisia.

## Kilpailija-analyysi

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Ydinkilpailijat:3-5 pahinta kilpailijaa | Kilpailijan vahvat puolet | Kilpailijan heikot puolet | Huomautuksia |
| RovioRedLynxNival GroupSupercellAlawar Entertainment | Paljon työntekijöitä, pitkä ja menestyksekäs historia, enemmän resursseja ja tulosta, enemmän tunnettu | Kilpailijat eivät ole monikielisiä, taloudellinen tilanne (isommat verot jne) |  |
| (Mahdolliset tulevat kilpailijat:) | Vahvat puolet | Heikot puolet | Huomautuksia |
| Ryhmät 1,2,4,5,6 | Jussi (ohjelmoinnin ammattilainen), Jari. Enemmän työntekijöitä. | Vähemmän työntekijöitä, monta kilpailijaa | Vakoilee |
| Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet/palvelut?Peli ja hyötyohjelmat.Kuinka kilpailijoiden tuotteet/palvelut eroavat omistasi?Kilpailijamme eivät tuo klassisia pelejä uudelleen markkinoille kuten me.Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myynninedistämistoimenpiteetja mainosvälineet?Mainostavat lehdissä, sosiaalisessa mediassa ja tv:ssä.Miten kilpailu tulee kehittymään lähiaikoina?Pelejä tullaan julkaisemaan myös muilla alustoilla kuten Android, Windows PC, OS XMiten kysyntä tulee kehittymään?Pelimarkkinat ovat kasvaa ala varsinkin mobiili puolella.Yhteistyökumppanit?muut firmat |

**YRITYKSEN TUOTTEET/PALVELUT**

Tarjoamasi tuote tai palvelu on riippuvainen ammattitaidostasi ja osaamisestasi. Onnistuaksesi yrittäjänä sinun täytyy tietää, mitkä ovat asiakkaasi tarpeet ja mitä asiakkaasi odottavat sinulta ja tarjoamaltasi tuotteelta tai palvelulta. Yritä tarkastella asioita asiakkaasi näkökulmasta. Kun osaamisesi ja tuotteesi ovat tasapainossa, saavutat etumatkaa kilpailijoihin asiakkaan silmissä.

Yrityksen tuotteet/tuoteryhmät?

Hyödylliset, kätevät ja opettavaiset pelit ja ohjelmat.

Mitä ainutlaatuista ja erinomaista siinä on/tuotteiden ominaisuudet?

Erinomaista ja ainutlaatuista on se, että tuomme esimerkiksi klassisia pelejä uudelleen suunniteltuina markkinoille. Sama pätee myös hyötyohjelmiin.

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?

Jos ihmiset eivät haluakkaan pelata pelejä tai käyttää hyötyohjelmia. Pelit eivät toimi kaikilla pohjilla.

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?

Halpoja ja ilmaisia pelejä ja ohjelmia. Helppo saatavuus. Hyödyllisiä ohjelmia ihmisten jokapäiväisiin tarpeisiin.

Tuotteiden hinnoittelu?

Todella halpoja tai ilmaisia ohjelmia. Pelien ja ohjelmien lisäosat maksavat.

Vastaako tuotteesi tai palvelusi laatu pyytämääsi hintaa?

Kyllä vastaa. Olemme laskeneet, että pelin hinta on sopiva 0,99 eurossa, sillä sen tekemiseen ei mennyt äärettömästi aikaa ja rahaa. Laskimme myös, että 0,99 riittää hyvin tuloksen saamiseksi.

Yrityksen tuotekehitys?

Pysytään ajan tasalla kaikesta teknologiasta ja trendeistä. Yritetään myydä haluttuja pelejä ja ohjelmia.

Oma näkemys tuotteiston muutoksista tulevaisuudessa (3-5 vuotta):

Tuotteet muuttuvat ja kehittyvät asiakkaiden tarpeiden mukaan. Pysymällä uusien trendien ja pelien perässä, yritys pystyy tarjoamaan aina uusimpia pelejä ja ohjelmia asiakkaille päivityksien kautta.

**Yrityksen markkinointisuunnitelma**

Yrityksen kilpailustrategia ja kilpailukeinojen käyttö:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Kohderyhmä: | Lapset ja nuoret | Keski-ikäiset | Eläkeläiset |
| Kilpailukeinot | Edullinen, kiinnostava, helppo, koukuttava | helppo, halpa, kätevä | helppo, halpa, kätevä |
| Tuotteet: | Pelit, ohjelmointipalvelut, hyötyohjelmat | Pelit, ohjelmointipalvelut, hyötyohjelmat | Pelit, ohjelmointipalvelut, hyötyohjelmat |
| Hinta: | Halpa tai ilmainen | Halpa tai ilmainen | Halpa tai ilmainen |
| Jakelu: | Windows App Store, nettisivu, puhelimella | Windows App Store, nettisivu, puhelimella | Windows App Store, nettisivu, puhelimella |
| Viestintä: | Sosiaalinen media, TV, radio, mainostetaan koko netissä, sähköposti | Sosiaalinen media, TV, radio, mainostetaan koko netissä, sähköposti, lehdet | Lehdet, radio, TV, sosiaalinen media. |

**2.6. Arvio koko hankkeesta ja tulevaisuuden visiot**

SWOT –analyysillä tarkoitetaan nelikenttää, jossa esitetään **yrityksen sisäiset** vahvuudet ja heikkoudet (suhteessa pahimpaan kilpailijaan), sekä **ympäristön** antamat/aiheuttamat mahdollisuudet ja uhkat.

|  |  |
| --- | --- |
| Vahvuudet* kiinnostus, halu
* kokemus
* monipuolisuus
* yritystoiminnasta
* halvat hinnat
 | Heikkoudet- tieto - Kilpailu it-alalla- epävarmuus- kokemattomuus |
| Mahdollisuudet- Luodaan innovatiivinen työskentelyilmapiiri- Vaihdetaan suunnittelumenetelmiä- Moderni työympäristö työpaikoilla- Edistynyt teknologia- Työssä oppimisen määrän lisääminen opetussuunnitelmaan jne. | Uhkat* odottamattomat muutokset
* uudet kilpailijat
* tuttavapiiri
* mukautumiskyky
* lisäkouluttautuminen

 - muutokset terveydentilassa tai elämäntilanteessa |

 **Yhtiömuoto**

Sopivin yhtiömuoto on

- Yritysmuoto päätyi osakeyhtiöön.

- Osakkaita itseni lisäksi noin 2 - 5.

- reilu 50% osakkeista ja omistus pysyisi hallussa

Perustelut:

- Markkinoilla vielä tilaa, lisäksi paljon mahdollisuuksia ja kehittymisväyliä.

- Osakeyhtiön varat ovat erillään omistajien varoista ja yhtiö vastaa sitoumuksistaan omilla varoillaan. Mahdollisuus ajaa yhtiö konkurssiin ilman että yhtiön osakkaat menettävät omaisuuttaan. Verotus on erillinen osakkaiden omasta verotuksesta.

**Perustamisasiakirjat**

Tarvitaanko elinkeinolupa: Ei tarvita

Yhtiömuodon vaatimat perustamisasiakirjat: perustamissopimus, yhtiöjärjestys, perustamisilmoituslomake, kaupparekisterin liitelomake

**3. STRATEGINEN SUUNNITTELU:**

**3.1. Perusstrategian valinta**

Vaihtoehdot ovat:

|  |  |
| --- | --- |
| KUSTANNUSTEHOKKUUS | DIFFEROINTI |
| KUSTANNUSPAINOTTEINEN KESKITTYMINEN | DIFFEROINTIPAINOTTEINEN KESKITTYMINEN |

Yrityksen perusstrategia on: **Kustannustehokkuus**

Perustelu: Strategiassa painotetaan kustannustehokkuutta, sillä ideana on myydä halvalla tehtyjä ohjelmia. Tuotteita on todella laaja valikoima, ja ohjelmat/pelit on tehty kustannustehokkaasti.

**3.2. Liiketoiminnan kehittämissuunnan valinta:**

Liiketoiminnan kehittämissuunnan valinta suoritettaan tuote/palvelu- ja asiakasryhmien suhteen.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Suppeampi tuote-/ palveluvalikoima | Nykyinen tuote- / palveluvalikoima | Laajempi tuote- / palveluvalikoima |
| Suppeampi asiakaskunta |  |  |  |
| Nykyinen asiakaskunta |  | YRITYS NYT |  |
| Laajempi asiakaskunta |  |  |  |

Mieti onko yrityksellä tulevaisuudessa kehittämistarpeita tuote- tai palveluvalikoimissaan, segmentti valinnassa tai molemmissa ja mikä on haluttu muutossuunta.

Yrityksen kehittämissuunta on: Nykyinen tuote- palveluvalikoima ja laajempi asiakaskunta.

Perustelu: Yrityksen ideologiana on myydä paljon pelejä ja ohjelmia halvalla, tai antaa asiakaskunnan ladata ilmaiseksi jolloin pelien/ohjelmien sisäiset mainokset tekevät tuottoa.

**3.3. Muut strategiset valinnat:**

1. **Tuotantoprosessi ja taloudelliset tavoitteet**

Tavoittelemme voimakasta kasvua suurilla kertainvestoinneilla. Suuren tuotantokoneiston avulla pyrimme saavuttamaan kansainvälisen johtoaseman tuotantokapasiteetin suhteen. Suurten kassavirtojen ja laajan tuotantokoneiston avulla ”Charmed Ridge” pystyy vastaamaan nopeasti suurten asiakasryhmien muuttuviin tarpeisiin.

1. **Organisaatio ja oppiminen**

Haluamme tarjota työntekijöillemme mahdollisuuden kehittymiseen, uuden oppimiseen ja hyvän yhteishengen luomiseen. Osaava ja motivoitunut työyhteisö takaa ”Charmed Ridge” :lle edun kilpailijoihinsa nähden. Haluamme olla toiminta-alueemme arvostetuin työnantaja, joka houkuttelee riveihinsä alueen parhaat työntekijät.

1. **Teknologiset tavoitteet**

”Charmed Ridge” haluaa pysyä mukana teknologisessa kehityksessä ja tarjota asiakkailleen nykyaikaisia tuotteita.

(muutokset toiminnassa, roolin määrittely, minkälainen kuva yrityksestä halutaan asiakkaille ja sidosryhmille antaa)

**-** Kiinnostavia ja helppokäyttöisiä pelejä ja ohjelmia

**-** Halpoja tai ilmaisia ohjelmia/pelejä

**-** Korkealaatuisia ja toimivia ohjelmia/pelejä

**-** Pyritään pysymään ajan tasalla trendeistä ja uusimmista villityksistä

**3.4. Liiketoimintasektorit:**

Mieti yrityksen toimintasektorit ja kenelle ko. toiminta on suunnattu. Toimintaa ei kannatta jakaa liian pieniin osiin, vaan pyrkiä löytämään tärkeimmät/olennaisimmat osa-alueet ja miettiä, kenelle ko. toiminta on suunnattu. Mieti myös, miten yrityksen liikevaihto jakaantuu toiminta-alueille eli ketkä ovat tärkeimmät asiakkaasi.

|  |  |
| --- | --- |
| Asiakkaat / asiakasryhmät | Tuotteet/palvelut |
| Pelit | Hyötyohjelmat | Palvelut |
| Suomi | 33% | 33,3% | 33,3% |
| Venäjä | 44,5% | 33,3% | 33,3% |
| Englantti | 22,5% | 33,3% | 33,3% |

Yrityksen liiketoiminta-alueet ovat:

1.Suomi

2. Venäjä

3. Englantti

## 3.5. Portfolioiden hahmottaminen

Liiketoimintasektorit luokitellaan portfoliotarkastelun avulla seuraavasti:

|  |  |
| --- | --- |
| Tähti: | Kysymysmerkki:Hyötyohjelmat |
| Lehmä:Pelit | Koira: |

Tähän kaavioon siirrät siis 3.4 osassa löytämäsi liiketoimintasektorit.

Perustelut valinnoille: Olemme täydentäneet sektorit näillä valinnoilla, koska yrityksemme tavoitteena on panostaa näihin kohdealueisiin.

Johtopäätökset: Kokonaisuus on hyvä ja sopiva meille.

**3.6. Strategiayhteenveto:**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Yrityksen** |
| **vahvuudet:**-Korkea laatuiset ohjelmat-Halvat/Ilmaiset ohjelmatMonikieliset (Suomi, englanti, venäjä)-Kiinnostus, halu-kokemus-monipuolisuus yritystoiminnassa | **heikkoudet:**-Pieni henkilöstömäärä, vähänä varoja ja muita resursseja.-tieto-kilpailu it-alalla-epävarmuus-kokemattomuus |
| **Ympäristön mahdollisuudet:**-Luodaan innovatiivinen työstentelyilmapiiri-Vaihdetaan suunnittelumenetelmiä-Moderni työympäristö työpaikalla-Edistynyt teknologia-työssä oppimisen määrän lisääminen opetussuunnitelmaan jne. | **Hyödynnä:**-venäjä ja englenttikielta taitoa-Korkea laatuiset ohjelmat-Halvat/Ilmaiset ohjelmat-Kiinnostus, halu-kokemus | **Korjaa/kehitä:**Joka vuosi tulee uusia pohjia joihin peli pitää päivittää ja muuntaa. |
| **uhkat:*** Kilpailija paremmalla innovaatiolla ja suuremmilla resursseilla
* Asiakkaat eivät löydä palvelua
 | **Varaudu/ennakoi:**Ongelmia aikataulussa pysymisessä (viivästymiset, tapaturmat jne)Ongelmia valmiissa tuotteessa (pelissä tai ohjelmassa ilmenee bugeja.) | **Torju/vältä:** Ei saa olla liian ahne tai kilpailijat voivat käyttää sitä hyväkseenKoodi ja suunnittelu asiat pitää tehdä huolella ja lopputuloksen täytyy olla hyvä. |

**4. VISIO**

Mieti toimialan ja yrityksesi kehitystä 3-5 vuoden kuluttua.

**4.1. Visio toimialasta ja markkinoista:**

Kilpailijoita mahdollisesti enemmän, pelit ja ohjelmat ovat kehittyneet´pidemmälle, uusia pohjia ja ympäristöjä peleille ja ohjelmille. Rahan arvo vai laskea tai nousta.

**4.2. Visio yrityksestä:**

|  |
| --- |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_: VISIO on seuraava:** |
|  | **NYT** | **vuonna: 2020** |
| **Liikevaihto (euroa)** | **60 000 €** | **120 000 €** |
| **Henkilöstö:****Toimihenkilöt:****Työntekijät** | **6** | **12** |
| **6** | **6** |
| **6** | **12** |
| **Liiketoiminta-alueet:** | **Internet** | **Internet** |
| **Puhelimet** | **Puhelimet** |
| **Tabletit** | **Tabletit** |
|  | **Uudet laitteet** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Toiminta-alue** | **Suomi, Neuvostoliiton maat** | **Koko maailma** |
| **Toimitilat** | **Oulu** | **Oulu, Moscow** |

Miksi visio on edellä kuvatun kaltainen:

Koska uskomme että yritys kehittyy haluamallamme tavalla ja luotamme tuotteisiimme.

**5. KEHITTÄMISSUUNNITELMA TAVOTTEIDEN SAAVUTTAMISEKSI:**

Mieti tarkkaan, miten alat toimia. Esimerkiksi yrityksen sijaintivaatimukset ja tarvittavat myynninedistämistoimenpiteet poikkeavat eri toimialoilla toisistaan. Tärkeintä on, että päädyt omien resurssiesi kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen ja suunnitelmallisesti kehität yritystäsi.

**5.1. Henkilöstö:**

- Lukumäärä tulee pyörimään 6

- Ammattitaidon täytyy olla korkea tasoista, joten myös palkkataso on hiukan

keskivertoa korkeampi.

- Työttömyyttä on paljon, että työntekijöiden saanti ei tule olemaan ongelma. Tulevaisuudessa tilanne voi muuttua, mutta koska työntekijäsuhteet meidän yrityksessä pyritään luomaan pitkä kestoisiksi, ei ongelmia pitäisi tällä sarkaa syntyä.

**Osaamisresurssit**

Yrittäjän oma osaaminen?

Laaja tietotaito ohjelmoinnista, markkinoinnista ja graafisesta suunnittelusta. Olemme myös ajan tasalla trendeistä ja muista villityksistä mobiili maailmassa.

Ostopalveluina hankittava osaaminen?

Kirjanpito, taloushallinto, tietoliikenneyhteydet, domain.

Koko henkilökunnan määrä:

* toimihenkilöitä: 6
* työtekijöitä: 6

Jakautuminen eri toimintoihin:

|  |  |
| --- | --- |
| Markkinointi |  (kpl) |
| Tuotekehitys | 1 |
| Tuotanto | 2 |
| Materiaalitoiminnot (ostot, varastointi, kuljetukset) | 1 |
| Taloushallinto | 1 |
| Muut (henkilöstöasiat, yrityssuunnittelu, yleisjohto jne.) | 1 |

Henkilöstön kehittäminen:

|  |
| --- |
| Koko henkilöstöä koskevat kehittämistoimenpiteet: |
| Ongelma/ Kehittämistarve | Toimenpide | Vastuuhenkilö | Mihin mennessä/ Milloin toteutettu |
| Asiakaspalvelu | Toimivat livechat sivuille | 2 henkilöä | Toiminnassa heti alusta alkaen |
| Verkkopalvelun ylläpitäminen/päivittäminen/vikatilanteiden ratkominen | Koulutus ja riittävä kommunikaatio | Koko henkilöstö | Toiminnassa heti alusta alkaen |

Avainhenkilöiden arviointi:

Asteikko:

1 = hyvä

2 = tyydyttävä

3 = heikko

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Henkilö | Tehtävä | Ammatillinen osaaminen | Asennoitu- minen | Kehittymis- |
| Nykyiset tehtävät | Tulevat tehtävät | halu | kyky |
| Tommi Koivikko | Ohjelmointi (projektipäälikkö) | Ohjelmointi ja projektin hallinta | Ohjelmointi ja testaus | 1 | 1 | 1 |
| Joel Aakko | Ohjelmointi(SW-päälikkö) | Ohjelmointi ja SW hallinta | Ohjelmointi ja testaus | 1 | 1 | 1 |
| Kseniia Kovtykha | Ohjelmointi(Talouspäälikkö) | Ohjelmointi, testaus ja liiketoiminnan hallinta | Grafiikan suunnittelu | 1 | 1 | 1 |
| Lauri Hepo-oja  | Graafinen suunnittelu  | Suunnittelu, ideointi, viestintämateriaalin toteutus | Testaus | 1 | 1 | 1 |
| Anni Kestilä | Graafinen suunnittelu | Suunnittelu, ideointi, viestintämateriaalin toteutus | Testaus | 1 | 1 | 1 |
| Tuuli Mäenpää | Graafinen suunnittelu(AD) | Suunnittelu, ideointi, viestintämateriaalin toteutus | Testaus | 1 | 1 | 1 |

Avainhenkilöiden kehittämistarpeiden hahmottaminen:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Välttämätön | Tarpeellinen |
| Nykyisten tehtävien hoitamista varten | Yleinen työmoraalin nostaminen | Tarpeellinen |
| Tulevien tehtävien hoitamista varten | Pikakoulutus tuleviin tehtäviin | Tarpeellinen |

**5.2. Investoinnit**

Yrityksen toimitilat: Alkuun vuokratiloissa. Jos bisnes lähtee käyntiin hyvin, niin yritys hankkii itselleen omat tilat myöhemmin.

Koneet, laitteet, ohjelmistot ja järjestelmät: Palvelimet, työasemat, hälytinlaitteisto, printterit, kopiokone, tietokoneet ja testaus puhelimet ja tabletit. Ohjelmointi ohjelmat ja kehitysympäristöt.

Muut fyysiset resurssit: Hyllystöt, työpisteiden kalusteet, paloturvallinen kassakaappi, kahvikone ja mikroaaltouuni.

Investointiohjelma kaudelle 2014 (ensimmäinen vuosi)

|  |  |
| --- | --- |
| Kohde | Kustannus (euroa) |
| Toimitilat | 1750€/kk |
| Koneet, laitteet, ohjelmistot ja järjestelmät | 15000€ |
| Talouden hallinto ja kirjanpito | 400€/kk |
| Muut fyysiset resurssit | 5000€ |
|  |  |
|  | Yhteensä: 22150 €( 20000 € + 2150 €/kk ) |

**Yrityksen tuotannon järjestäminen?**

“Tuotanto” järjestyy yrityksen tiloissa. Aluksi tilat vuokrataan.

**Palvelujen ostot, alihankinta ja verkostoituminen?**

Alihankintaa ei juurikaan ole ja verkostoituminen tapahtuu internetin välityksellä. Tuotamme kaikki palvelut itse.

**Miten aiot hoitaa kirjanpidon?**

Kirjanpito ulkoistetaan.

**Yrityksen imago, sen saavuttaminen ja ylläpito?**

Yrityksen imagoa yritetään ensisijaisesti ylläpitää korkealla tuotteiden laadulla. Se saavutetaan helposti välittämällä jokaisesta asiakkuudesta ja pyrkimällä nopeisiin työtapoihin. Toisaalta korkea palvelun laatu tuo paineita tulevaisuuteen, sillä palvelun tulisi olla aina yhtä nopeaa.

**6. Riskit**

Mitä riskejä toimintaan liittyy ja miten niiltä suojaudutaan

Yrittäjään ja henkilökuntaan liittyvät riskit ja niihin varautuminen (tapaturmat, työkyky, sairastuminen, työpaikan vaihto, henkilövalinnat, osaaminen, asiantuntijoiden käyttö, jne.):

Omaisuuteen liittyvät ja niihin varautuminen (tulipalot, vuotovahingot, laiterikot, tietoturva-asiat, rikollinen toiminta, kuljetusvahingot, jne.):

Toimintaedellytyksiin liittyvät riskit ja niihin varautuminen (koneet ja laitteet, raaka-aineiden saanti, jätteet ja päästöt, toimitilat, tuotteiden ja palvelujen laatu, kysyntä ja kilpailu, jne.):

Yrityksen sidosryhmiin liittyvät riskit ja niihin varautuminen (asiakkaat, rahoittajat, alihankkijat, viranomaiset, yrityksen riippuvuudet, sopimus- ja vastuuasiat, jne.):

Talouteen liittyvät riskit ja niihin varautuminen (kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius, jne.):

Toimialan kehitys (tekninen ympäristö, poliittinen ympäristö, jne):

1. ***Henkilöriskit***

Kuten kaikki riskit niin myös henkilöstöriskit on syytä ottaa tosissaan, koska nekin aiheuttavat kustannuksia yritykselle. Henkilöstönvaihtuvuus pyritään välttämään motivoimalla henkilöstöä useilla eri keinoilla ja sairastumisille,

loukkaantumisille, sekä kuolemantapauksille hankitaan asianmukaiset vakuutukset

1. ***LIIKERISKI***

- Yritykseen kuin yritykseen liittyy liikeriski hyvinkin voimakkaasti.

- Liikeriskiä on vaikea välttää, mutta on kuitenkin mahdollisuus pienentää:

suunnittelemalla, laskelmoimalla ja ottamalla tulevaisuuden muutokset huomioon pystytään toiminta pitämään kannattavana.

1. ***VAHINKORISKI***

- Onnettomuudet ovat erittäin harmillisia, ne synnyttävät usein suuria vahinkoja, jotka tulevat vielä kaiken lisäksi kalliiksi yritykselle.

- Luonnonmullistuksia on suomessa turha pelätä, mitä nyt vesi, lumi ja jää voivat aiheuttaa, mutta jo huomattavasti yleisempiä ovat ilkivalta, tulipalot, murrot ja työtapaturmat, jotka ovat hyvinkin mahdollisia minunkin yrityksessä, esim. vaarat sähkön käytössä asennettaessa verkkoratkaisuja.

- ja vahinkoriskeille seuraavanlaiset toimenpiteet:

1) Ilkivaltaa ja murtoja pyritään pienentämään tai jopa välttämään

valvontakameroilla, murtohälyttimillä ja panssarilaseilla.

2) Työtapaturmat me voidaan vähentää minimiin asian mukaisilla työvarusteilla ja

henkilökunnan ammattitaidon ylläpidolla.

3) Vakuutukset aiomme hankkia ainakin palojen, työtapaturmien ja murtojen varalle

1. ***Maksupalveluiden ongelmat***

Maksupalveluiden ongelmat ovat riski, sillä se aiheuttaa laajoja ongelmia ja ylimääräistä työtä. Näihin ongelmiin ei voida varautua muuten kuin valitsemalla hyvin luotettava partneri

1. ***Palvelinlaitteiston ongelmat***

Laitteistorikko esim. kovalevyjen tai muun tallennusmedian rikkoutuminen tietää aina ainakin jonkin tason pientä tietohävikkiä. Varmuuskopioinnilla voidaan estää pahimman tapahtumista, eli koko tietovaraston tyhjenemistä. Varmuuskopiointi tämän kaltaisessa palvelussa on hoidettava huolella ja käytännössä reaaliaikaisesti, mieluusti eri tilassa. Palon tai vesivahingon sattuessa varmuuskopiot eivät ole vaarassa.

1. ***Verkko-ongelmat***

Verkko-ongelmat uhkaavat tietysti aina verkkokauppaa. Tätä voidaan estää valitsemalla luotettava palveluntarjoaja. Laaja-alaisempiin taikka maanlaajuisiin ongelmiin palveluntarjoajan ja muun valinnalla ei ole juurikaan vaikutusta.

1. ***Palvelunestohyökkäykset ja muut verkkohyökkäykset***

Verkkokaupat ja palvelut, ovat aina olleet haavoittuvaisia monella tapaa. Palvelinestohyökkäyksiin voidaan varautua jollakin tasolla esimerkiksi Cloudflaren tapaisella palvelulla. Verkkohyökkäyksiin voidaan varautua takaamalla ensin, että palvelu on nykyisten tietoturva standardien ajan tasalla. Maksutapahtumissa käytetään suojattua HTTPS-protokollaa.

1. ***Poliittiset tilanteet***

Käytännössä molemmat maat Suomi sekä Venäjä, ovat poliittiselta tilanteeltaan vakaita, mutta sisäpoliittisten myllerrysten takia esimerkiksi tuotteiden hinnat voivat nousta uusien lakien ja vaatimusten tullessa voimaan. Tähänkään asiaan ei voi juuri varautua, muulla kuin rakentamalla ja pitämällä kontakteja joka puolella maailmaa.

1. ***Asiakkaat eivät löydäkään yritystä ja sen palveluita***

Esimerkiksi pieleen mennen mainonnan ja väärän kohderyhmän painottamisella oikeantyyppiset asiakkaat ei välttämättä löydä yritystä ja sen tuottamia pelejä ja ohjelmia.

1. ***Muut riskit***
* Riippuvuus laitteistojen ja ohjelmistojen toimivuudesta
- Markkinoille tulo voi epäonnistua
- Yritystä ei koeta kiinnostavana, potentiaalisia asiakkaita ei tavoiteta
- Kilpailijat pystyvät tarjoamaan palveluita halvemmalla
- Tieto ja taito ei riitä palveluiden tuottamiseen
- Ei osata kehittyä ja mukautua tarpeeksi
- Tulipalo, murto, tietomurrot, laitteistojen rikkoutuminen, ohjelmistojen vanheneminen)))))