

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen metsäalan yritykselle

25.4.2025

Metsätalousalalla ja luonnonvara-alalla on paljon ammatteja, joita voi harjoittaa joko itsenäisenä yrittäjänä tai alihankkijana toiselle yritykselle. Metsäkoneenkuljettaja, hakkurinkuljettaja tai yhdistelmäajoneuvon kuljettaja voi perustaa oman koneyrityksen. Metsuri, metsänhoitaja tai eräopas voi myös perustaa oman yrityksen. Luonnonvaraisten kasvien – marjojen, sienien tai villiyrttien – poimijakin voi toimia oman yrityksen kautta tai sitten hän voi ilmoittautua Verohallinnon ennakkoperintärekisteriin yksityishenkilöä. Samoin puukaupan tai metsänhoitopalvelujen asiantuntija voi toimia kouluttaja- tai konsulttiyrittäjänä. Jos yrityksen perustaminen ei houkuttele, niin omaa työtään voi laskuttaa myös kevyterittäjänä. Alkava metsäalan yrittäjä tarvitsee kuitenkin usein liiketoimintasuunnitelman.

Liiketoimintasuunnitelma tarkoitus

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on kuvata alkavan yrityksen toimintaa. Se auttaa yrittäjää jäsentämään omaa liikeideaa.

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä asiakirja haettaessa starttirahaa TE-toimistolta tai lainarahoitusta pankista tai Finnverasta. Liiketoimintasuunnitelman avulla rahoittaja pystyy arvioida alkavan yrityksen kannattavuutta ja toimintaedellytyksiä.

Samoin omistajanvaihdoksissa jatkaja tarvitsee päivitetyn liiketoimintasuunnitelman, jossa ovat tarvittavat laskelmat mukana. Tärkeimpiä laskelmia ovat rahoitussuunnitelma, kannattavuussuunnitelma, tulosbudjetti ja myyntilaskelma.

Liiketoimintasuunnitelma ei ole staattinen asiakirja, vaan yrittäjä voi päivittää liiketoimintasuunnitelmaa aina tarvittaessa, kun uusia tuotteita, palveluja, yhteistyökumppaneita, työntekijöitä, markkina-alueita, markkinointitoimenpiteitä tai muita strategian muutoksia tulee kohdalle. Varsinkin liiketoimintasuunnitelmassa olevat talouden numerot täsmentyvät toiminnan alkaessa.

Yrittäjän on syytä muistaa, että liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on olla yrittäjälle itselleen selkeä toimintamallin kuvaus (Duunitori 2025).

Hyvä liikeidea

Hyvään liikeideaan ja liiketoimintasuunnitelmaan saattaa päteä sama metafora kuin morsiuspukuun: jotain uutta, jotain vanhaa, jotain lainattua ja jotain sinistä (Pyykkö, 2011, s. 40).

Älä siis tee minä-myös-tuotetta (me-too-product), joka ei erotu, vaan keksi tuotteeseen tai palveluun jotakin uutta. Jotain vanhaakin saa olla, sillä toimivaa pyörää ei pidä keksiä uudelleen. Jotain lainattuakin voi olla; esimerkiksi kaikkea ei pidä tehdä itse vaan ulkoistaa vaikkapa taloushallintopalvelut. (Pyykkö, 2011, s. 40).

Sinisellä tässä voidaan tarkoittaa pyrkimystä tavoitella sinisen meren strategiaa, jossa markkinoilla on vähemmän kilpailua tai ei ollenkaan kilpailijoita (Kim & Mauborgne 2005).

Liiketoimintasuunnitelman sisältö: mitä, kenelle ja miten

Liiketoimintasuunnitelma on periaatteessa vapaamuotoinen asiakirja, mutta sen tulee kattaa ainakin seuraavat aihealueet: strategia, myynti- ja markkinointi, tuotekehitys, tuotanto, kilpailuetu, talous (budjetti) sekä organisaation ja hallinnon jatkuvuus (Pyykkö, 2011, s. 40).

Liiketoimintasuunnitelmassa lähdetään liikkeelle yrittäjän oman osaamisen kuvaamisesta sekä yrittäjän tiedossa olevista heikkouksista tai osaamisvajeista. Mikäli alkavalla yrittäjällä ei ole kokemusta oman yritystoiminnan pyörittämisestä, niin yrittäjäkurssin suorittaminen kannattaa kirjata ylös liiketoimintasuunnitelmaan. Oman osaamisen voi kuvailla esimerkiksi SWOT-analyysiin: vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhkakuvat. (Yrityksen perustamisopas 2025).

Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan yrityksen tuotteesta tai palvelusta. Liiketoimintasuunnitelma vastaa kysymykseen: MITÄ tuotteita tai palveluja yritys myy? Tässä kannattaa kuvailla tuotteet mahdollisimman tarkasti. Samoin tuotteiden hinnoittelua pitää kohtia. Palveluyrityksen hinnoittelu eroaa vähittäiskaupan tuotteiden hinnoittelusta. Osaako yrittäjä hinnoitella omat palvelunsa? Yrittäjän täytyy myös selvittää kilpailijoiden hintataso ja palvelutarjonta.

Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan myytävän tuotteen tai palvelun kohderyhmästä. Liiketoimintasuunnitelma vastaa kysymykseen: KENELLE tuotteita tai palveluja myydään? Kohderyhmä kannattaa pohtia mahdollisimman täsmällisesti. Miltä maantieteelliseltä alueelta hankin asiakkaita? Minkä

ikäisiä asiakkaani ovat?

Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan myös yrityksen tavasta tavoittaa haluttu kohderyhmä. Liiketoimintasuunnitelma vastaa kysymykseen: MITEN tavoitan kohderyhmäni? MITEN tavoitan asiakkaani? Tässä voidaan kuvata, missä kanavissa yrittäjä aikoo markkinoida tuotteitaan tai palvelujaan. Esimerkkejä markkinointikanavista ovat ilmoitustaulu, lehti-ilmoitus ammatillisessa lehdessä, päämiehen suora kontaktointi, sosiaalisen median kautta tuotteiden markkinointi ja muu sissimarkkinointi. Usein alkava yrittäjä saa ensimmäiset asiakkaat puskaradion kautta.

Lisäksi on hyvä pohtia, missä kanavissa tuotteita on saatavilla esim. asiakkaan omistamassa metsässä, asiakkaan toimitiloissa, kivijalkaliikkeessä, verkkokaupasta hankittuna, messuilla vai torimyynnissä. Luonnonvaraisia kasveja kuten sieniä ja marjoja voi myydä suoraan ruokakauppoihin tai ravintoloihin. Joulukuusia voi myydä niin torilla kuin ruokakauppojen edessä. Suositeltavaa on laatia erillinen markkinointisuunnitelma, josta selviää suunnitellut markkinointikanavat, markkinointibudjetti, vastuuhenkilö, aikataulu ja toimenpiteen tulosten seuranta.

Yrityksen toimintaympäristö ja kilpailija-analyysi

Liiketoimintasuunnitelmassa kuvaillaan myös yrityksen toimintaympäristöä sekä kilpailutilannetta omalla paikkakunnalla tai omassa maakunnassa. Kolmesta keskeisimmästä kilpailijasta voi laatia niin kutsutun kilpailija-analyysin, jossa pohditaan kunkin kilpailijan osalta tämän yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia: mitä yritys tekee sinua paremmin ja missä tällä yrityksellä on kehittämisen varaa. Omaa yritystoimintaa voi pyrkiä kehittämään siten, että yrittää tehdä asiat paremmin kuin kilpailija.

Yritys ei toimi yksin markkinoilla. Liiketoimintasuunnitelmassa voi kuvata oman yrityksen keskeisimmät sidosryhmät ja yhteistyökumppanit. Esimerkiksi taloushallinnon kumppani kuka hoitaa yritykseni kirjanpidon? Mistä tukusta tilaan raaka-aineet, myytävät tuotteet tai varaosat? Mistä ostan työkalut ja työvaatteet? Missä painotalossa painatan yritykseni käyntikortit, esitteet ja flyerit? Alkavan yrittäjän olisi hyvä verkostoitua muiden yrittäjien kanssa esim. paikallisessa yrittäjäjärjestössä, jotta yrittäjä saa vertaistukea muilta yrittäjiltä. Kokenut yrityskummikin voi löytyä sparrailukumppaniksi.

Yritystoiminnan riskit ja vakuuttaminen

Liiketoimintasuunnitelmassa on myös hyvä pohtia alkavan yrittäjän ja yrityksen liikeriskejä, henkilöriskejä, omaisuusriskejä, tietoturvariskejä tai rikosriskejä. Yrittäjän kannattaa myös selvittää, miten riskejä pystyy hallitsemaan esim. vakuuttamisella tai riskien minimoimisella.

Vaikka yrittäjäneläkevakuutus (YEL) on ainoa pakollinen vakuutus yksinyrittäjälle, niin riskien minimoimiseksi on hyvä pohtia ainakin oikeusturva- ja vastuuvakuutuksia sekä omaisuusvakuutuksia erityisesti koneintensiivisellä toimialalla. Jos yrityksellä on työkoneita, niin tieliikennekäytössä oleviin ajoneuvoihin

tarvitaan liikennevakuutus tai kaskovakuutus.

Liiketoimintalakana – business model canvas

Perinteisen kirjallisen liiketoimintasuunnitelman vaihtoehtona on yksisivuinen visuaalinen liiketoimintalakana eli business model canvas. Alexander Osterwalder tiimeineen kehitti liiketoimintalakanan alunperin vuonna 2005. BMC on hyödyllinen liikeidean suunnittelun työkalu tiivistämään oma liikeidea yhdelle A4 sivulle visuaalisesti ja selkeästi. BMC koostuu yhdeksästä ”laatikosta”, jolla kuvataan liikeideaa. BMC on vaihtoehtona yrittäjälle, jos kirjallisen tekstin tuottaminen on hänelle työlästä. (Osterwalder 2013; Mannila 2023).

Liiketoimintasuunnitelmaa ei kannata rykäistä yhdeltä istumalta (Duunitori 2025). Liiketoimintasuunnitelman kirjoittamiseen kannattaa varata aikaa. Uusyrityskeskusten yritysneuvojat auttavat alkavia yrittäjiä kannattavuuslaskelmien ja rahoituslaskelmien ja myyntilaskelmien laatimisessa. Metsäalan yrittäjyyttä harkitsevien on syytä muistaa, että oman alan oppilaitosten yrittäjyyden opettajat sparraavat myös opiskelijoitaan liiketoimintasuunnitelmien tekemisessä (Sandvik & Huhtala 2025 a; Sandvik & Huhtala 2025 b)

Taru Huhtala
KTT, asiantuntija TKI
SEAMK

Kirjoittaja toimii yrittäjyyden asiantuntijana ja kouluttajana Seinäjoen ammattikorkeakoulussa Kemmo – Kestävän maankäytön ja metsätalouden koulutuksen ja opetuksen kehittäminen Etelä- ja Keski-Pohjanmaalla-hankkeessa, joka on Euroopan unionin osarahoittama.

Lähteet

Duunitori (i.a.). Liiketoimintasuunnitelma. Yrittäjän opas. Viitattu 14.4.2025

https://duunitori.fi/tyoelama/yrittajanopas/ideasta-liiketoiminnaksi/liiketoimintasuunnitelma-bmc

Kim & Mauborgne (2005). Blue Ocean Strategy.

Mannila, Margit (20.1.2023). Business model canvas liiketoiminnan suunnittelun työkaluna. @seamk-verkkolehti.

https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/yrittajyys-ja-kasvu/business-model-canvas-liiketoiminnan-suunnittelun-tyokaluna/

Osterwalder, A. (2005). What is A Business Model?

https://web.archive.org/web/20061213141941/http://business-model-design.blogspot.com/2005/11/what-is-business-model.html

Pyykkö, M. (2011). *Minustako yrittäjä?* WSOYpro.

Sandvik, T. & Huhtala, T. (2025 a). Toiminimiyrittäjyys – KEMMO-hanke. SEAMK Podcast.

https://shows.acast.com/seamk-podcast/episodes/toiminimiyrittajyys-kemmo-hanke

Sandvik, T. & Huhtala, T. (2025 b). Yrittäjyys osakeyhtiössä – KEMMO-hanke. SEAMK Podcast.

https://shows.acast.com/seamk-podcast/episodes/yrittajyys-osakeyhtiossa-kemmo-hanke

Yrityksen perustamisopas 2025. Uusyrityskeskus ry. https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2025/02/Uusyrityskeskus_FI_Perustamisopas_2025_valmis-digi.pdf

Starta eget – Guide för företag 2025. Nyföretagscentrum. https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2025/02/Uusyrityskeskus_SV_Perustamisopas_2025_valmis-digi.pdf