YRITYS-KOLAHTAMO

Suomen Yrittäjäopisto

Euroopan unionin osarahoittama



Oisko ideaa?

Työkirja yrittäjyyttä pohtivalle

Sisältö:

1. Lähdetään liikkeelle!. 3

2. Olisiko minusta yrittäjäksi?. 4

3. Yrittäjyyteen on monia polkuja. 9

4. Hyvän liikeidean jäljillä 12

5. Kenelle tästä olisi hyötyä?. 14

6. Näy, kuulu ja myy!. 18

7. Kannattaako tämä? 22

8. Tee vastuullisia valintoja yrittäjänä. 27

9. Seuraavat stepit kohti yrittäjyyttä. 29



1. Lähdetään liikkeelle!



Oletko koskaan pohtinut kysymystä: Olisiko minusta yrittäjäksi?

Kysymys on hyvä, mutta sen vastaus riippuu vähintäänkin puoliksi siitä, millainen mielikuva sinulla on yrittäjyydestä. Jos esimerkiksi ajattelet kaikkien yrittäjien olevan rohkeita riskinottajia, etkä itse koe olevasi sellainen, vastaat todennäköisesti kysymykseen kielteisesti, vaikka sinulla voisi olla erinomaiset edellytykset yrittäjänä toimimiseen.

Tässä työkirjassa pyrimme kuvaamaan sinulle perusasiat yrittäjyydestä siten, että osaat perustellen vastata kysymykseen, voisiko yrittäjyys olla sinun juttusi:

- nyt
- tulevaisuudessa tai
- ei ollenkaan (ainakaan tällä hetkellä).



Työkirja ohjaa sinua pohtimaan yrittäjyyttä monelta eri kantilta ja kirjaamaan ajatuksia, kysymyksiä ja alustavia suunnitelmia ylös.

Työkirjassa ohjataan myös hyödyntämään tekoälyä pohdinnan tukena. Muistathan tekoälyn vastuullisen käytön. Se on hyvä apuväline, mutta vastuu päätöksistä on aina sinulla.

2. Olisiko minusta yrittäjäksi?

Yrittäjyys ei ole persoonakysymys. Yrittäjyys on ennen kaikkea tapa tehdä työtä ja kantaa vastuuta omasta toimeentulosta. Yrittäjyys ei ole synnynnäinen ominaisuus tai jonkin tietyn persoonallisuustyypin etuoikeus.



Yrittäjänä toimiessaan ihminen:

- tarjoaa osaamistaan tai ratkaisuaan asiakkaille,
- tekee itse päätöksiä työhönsä liittyen,
- vastaa omasta toimeentulostaan ja
- toimii usein epävarmuuden keskellä.

Yrittäjiä on monenlaisia:

- Asiantuntijoita
- Kädentaitajia
- Monialayrittäjiä
- Yksinyrittäjiä
- Muita työllistäviä
- Kaksin yrittäjiä tai tiimiyrittäjiä
- Pää- tai sivutoimisia
- Itselleen työpaikan tekijöitä
- Kasvua ja laajentumista hakevia
- Kokeilevia ja vaihtelunhaluisia
- Pitkäjänteisiä
- Riskejä ottavia ja maltillisempia
- Hiljalleen yritysideaa kypsyttteleviä
- Nopeasti kaiken käyntiin potkaisevia



Yhtä oikeaa tapaa ei ole, vaan yrittäjyys on eri ihmisille ja eri elämäntilanteissa erilaista.

Pohdintatehtävä



Vastaa itsellesi. Oikeita tai vääriä vastauksia ei ole.

1. Mistä syystä yrittäjyys kiinnostaa sinua juuri nyt?

- [ ] Työllistyminen
- [ ] Vapaus vaikuttaa omaan työhön ja talouteen
- [ ] Osaamisen hyödyntäminen
- [ ] Kokeilunhalu
- [ ] Jokin muu, mikä?

2. Mitkä asiat yrittäjyydessä mietityttävät tai jännittävät?

- [ ] Talous
- [ ] Oma osaaminen
- [ ] Jaksaminen
- [ ] Epävarmuus
- [ ] Jokin muu, mikä?

3. Millaisessa elämäntilanteessa olet nyt?

Pohdi, miten elämäntilanteesi sekä toiveesi ja pelkosi vaikuttaisivat mahdolliseen yrittäjyyteesi.



Voit pyytää tekoälyä esittämään sinulle kysymyksiä, jotka auttavat sinua pohtimaan yrittäjyyttä:

“Ole yrittäjyysvalmentaja. Kysy minulta kysymyksiä, joiden avulla voin pohtia, sopiiko yrittäjyys minulle. Esitä yksi kysymys kerrallaan.”

Vastaa rauhassa kysymyksiin ja jatka keskustelua.

Kirjaa tähän tärkeimmät havainnot:

Millaista osaamista yrittäjyys vaatii?

Yrittäjänä toimiminen vaatii erilaista osaamista kuin pelkkä työn tekeminen. Yrittäjät eivät kuitenkaan ole supersankareita, jotka osaisivat kaiken itse ja heti aloittaessaan.



Olennaista on tunnistaa:

- oman osaamisen nykytila,
- asiat, jotka vaativat opettelua, sekä
- asiat, joihin tarvitsee apua.

Yrittäjän osaaminen voidaan jäsentää kolmeen kokonaisuuteen:

1. Oman alan osaaminen eli se, mistä asiakas on valmis maksamaan

Tämä on se osaaminen, joka liittyy:

- ammattiisi, taitoihisi tai kokemukseesi
- tuotteeseen tai palveluun, jota tarjoat
- asiakkaan ongelmaan, jonka ratkaisemisessa häntä autat

2. Yritystoiminnan perusosaaminen eli se, miten osaaminen muuttuu tuloksi

Tähän kuuluvat esimerkiksi:

- myynti, markkinointi ja hinnoittelu
- talouden perusasiat
- yhteistyötaidot
- sopimukset ja velvoitteet (yleisellä tasolla)

3. Itsensä johtaminen eli työskentelyn sujuminen ja hyvinvointi

Yrittäjyys vaatii myös taitoja, jotka liittyvät omaan toimintaan ja hyvinvointiin:

- ajankäyttö ja työn rytmittäminen, rajojen vetäminen
- päätösten tekeminen
- ongelmanratkaisu
- virheistä oppiminen
- vastuun kantaminen
- oman jaksamisen seuraaminen

Virheitä tulee kaikille: opi nopeasti ja jatka eteenpäin!





Yrittäjä ei ole yksin, vaan osaamista voi hankkia ja ostaa, esim.

- hyvä neuvova tilitoimisto
- kuntien ja järjestöjen neuvontapalvelut
- yrityskummit ja mentorit
- yrittäjäverkostot (myös eri alalla toimivat)
- digitaaliset työkalut, tekoäly

Pohdintatehtävä

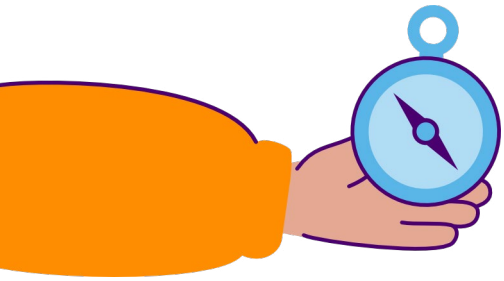


Tarkastele vahvuuksiasi ja tämänhetkistä osaamistasi:

- yritysideaasi liittyvä osaaminen
- yrittäjyyden perusosaaminen
- itsensä johtamisen osaaminen

Pohdi lisäksi, mitä osaamista vielä tarvitset.

3. Yrittäjyyteen on monia polkuja



Kaikkien yrittäjien ei tarvitse rakentaa samanlaista yritystä tai työskennellä samalla tavalla. Joku haluaa kokeilla yrittäjyyttä pienesti ja sivutoimisesti, toinen tavoittelee kasvavaa yritystä ja kolmas haluaa työllistää ennen kaikkea itsensä. Siksi on tärkeää tuntea erilaiset yrittäjyyden muodot ja pohtia, mikä vaihtoehto sopii omaan elämäntilanteeseen ja tavoitteisiin parhaiten.

Yleisimmät yrittäjyyden muodot

Kevytyrittäjyys
(ei virallinen yritysmuoto, mutta monelle helpoin ensiaskel)

- Toimitaan ilman omaa yritystä laskutuspalvelun kautta
- Helppo tapa kokeilla yrittäjyyttä pienellä riskillä
- Sopii esimerkiksi sivutoimiseen tekemiseen tai idean testaukseen

Kevytyrittäjyyskin voidaan katsoa pää- tai sivutoimiseksi (työllisyysviranomaiset).

Toiminimiyrittäjyys (yksinyrittäjä)

- Yrittäjä toimii omalla nimellään tai yritysnimellä
- Kevyt hallinto ja helppo perustaa
- Vastuu ja päätöksenteko ovat henkilökohtaisesti yrittäjällä itsellään
- Sopii sekä sivu- että päätoimiseen yrittäjyyteen

Esim. monet hierojat, taksiautoilijat, valmentajat ja metsurit ovat toiminimiyrittäjiä. He haluavat työllistää vain itsensä.

Osakeyhtiö (Oy)

- Yritys on erillinen oikeushenkilö
- Hallinto on hieman työläämpi kuin toiminimellä
- Omistajien taloudellinen vastuu rajautuu sijoitettuun pääomaan
- Sopii usein kasvua tai tiimityötä tavoitteleville

Paras ratkaisu silloin, jos yrityksellä on paljon kiinteää omaisuutta, esim. työkoneita.

Löydä sinulle sopiva tapa

Yrityksen voi perustaa itse alusta asti, ostaa valmiin yrityksen tai lähteä mukaan yhteiseen toimintaan muiden kanssa. Osa yrittäjistä haluaa rakentaa kaiken itse, kun taas toiset arvostavat valmiita toimintamalleja ja yhteistyötä. Seuraavaksi käydään läpi yleisimpiä tapoja toimia yrittäjänä.

Uuden yrityksen perustaminen

- Rakennetaan liiketoiminta alusta asti
- Mahdollisuus toteuttaa oma idea vapaasti
- Vaatii suunnittelua, rohkeutta ja sitoutumista

Yrityksen tai liiketoiminnan ostaminen

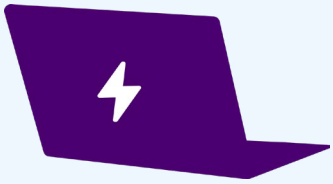
- Valmiin liiketoiminnan jatkaminen
- Asiakkaat ja toiminta ovat usein jo olemassa
- Toimintaa voi muokata oston jälkeen omannäköiseksi
- Vähemmän epävarmuutta kuin täysin uuden yrityksen perustamisessa
- Vaatii rahoitusta, mutta joskus myyjän kanssa sovitaan osamaksusta, jolloin esim. pankkilainaa ei välttämättä tarvita

Franchising-yrittäjyys

- Toimitaan valmiin konseptin ja brändin alla
- Maksetaan emoyritykselle maksua konseptin käytöstä ja tuesta
- Vähemmän vapautta, mutta usein pienempi riski

Yhteisyrittäjyys ja yrittäjyys osuuskunnan kautta

- Yritystoimintaa voidaan tehdä myös yhdessä muiden kanssa, esim. verkostona. Yritysmuoto voi silloin olla lähes mikä tahansa. Yhteistyö voi olla myös täysin vapaamuotoista ja perustua esim. yhteiseen asiakasprojektiin.
- Osuuskunta on yritysmuoto, jonka jäsenet omistavat yhdessä. Vastuita, osaamista ja kustannuksia voidaan jakaa. Se sopii erityisesti tiimityöhön ja yrittäjyyden kokeilemiseen yhdessä muiden kanssa.



Googlaa esim. ”yrityspörssi” tai ”myytävät yritykset” -sivuja, joille on listattuna myynnissä olevia yrityksiä. Oman alueesi jatkajaa etsivistä yrityksistä voidaan saada tietoa myös kuntasi yritysneuvonnasta.

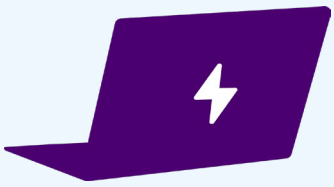
Pohdintatehtävä



- Millainen yrittäjyys sopisi sinun elämäntilanteeseesi?
- Haluaisitko kokeilla kevyesti vai sitoutua enemmän heti alussa?
- Haluaisitko toimia yksin vai yhdessä muiden kanssa?
- Millaisia kysymyksiä sinulle herää yritysmuodon valinnasta?

Yrittäjyyden sanasto

Yritystoimintaan liittyy sanastoa, joka vaatii yleensä vähän opiskelua. Verkosta löytyy paljon hyviä lähteitä, joten kannattaa googlata esim. “yrityssanasto”, “yrittäjyyden sanasto”, “yrittäjän sanakirja”.



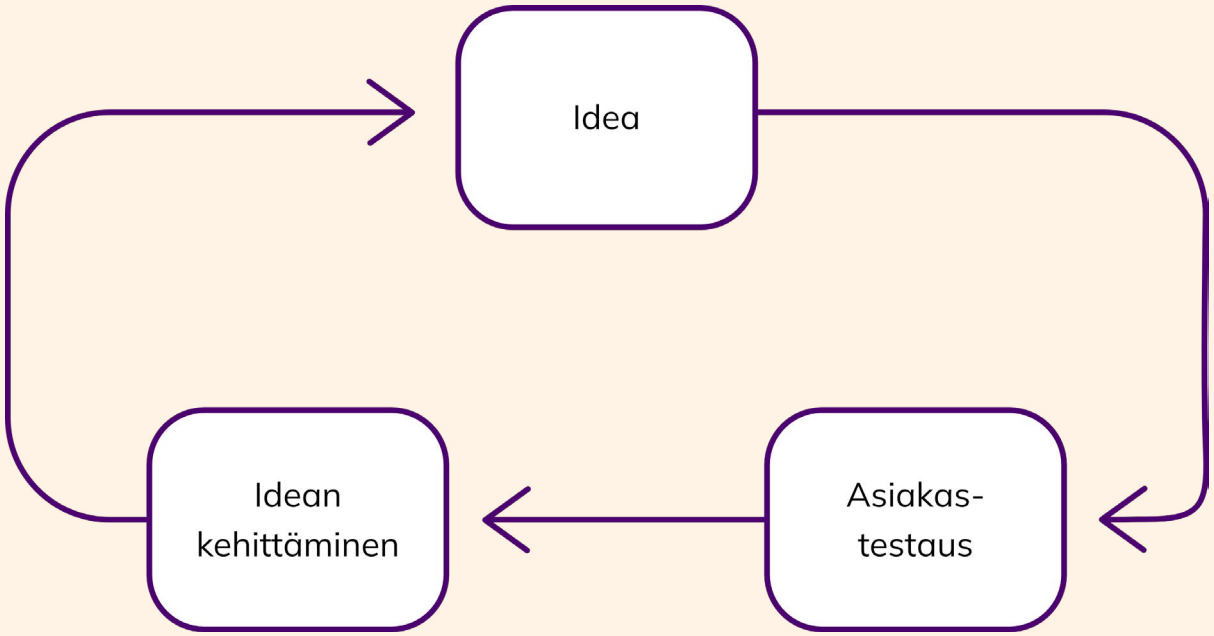
4. Hyvän liikeidean jäljillä

Millainen on hyvä yritysidea?



Sellainen, joka:

- Ratkaisee asiakkaan ongelman
- Josta asiakas on valmis maksamaan (eikä vaan peukuttamaan somessa)
- Jota olet valmis tutkimaan, testaamaan ja kehittämään





Usein ideat eivät toimi ensimmäisellä kerralla. Jopa ne menestyvimmät yritysideat ovat aluksi olleet raakileita, joita on lähdetty testaamaan ja kehittämään.

Mistä voi löytää yritysidean?

Oman osaamisen ja kiinnostuksen kohteiden kautta:

- Mitä osaan? (työkokemus, harrastukset, kiinnostuksen kohteet)
- Mistä saan usein kiitosta?



Olemassa olevien ratkaisujen kehittäminen:

- Uudet trendit ja teknologiat
- Asioiden yhdistäminen uudella tavalla
- Tuttu tuote eri kohderyhmälle



Asiakkaan ongelmista ja tarpeista:

- Minkä asian voisin tehdä helpommin, nopeammin, hauskemmin tai vastuullisemmin?
- Mikä ihmisiä turhauttaa tai mihin he kaipaavat apua?

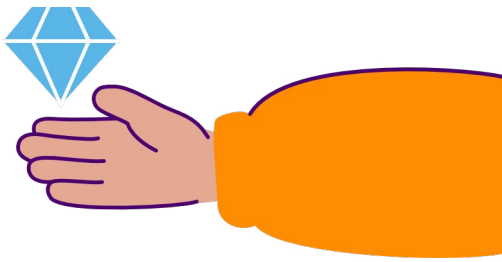




Suurin osa yritysideoista on jo olemassa. Yritysidean ei tarvitse olla täysin uusi ja ”maailmaa mullistava”.

5. Kenelle tästä olisi hyötyä?

Asiakas ostaa hyödyn, ei tuotetta



Yrittäjyys lähtee liikkeelle asiakkaasta. Tuote tai palvelu auttaa asiakasta jollakin tavalla, mutta asiakkaalle itse tuote on usein vain väline. Asiakas ostaa sen hyödyn, jonka tuote tai palvelu mahdollistaa.

Hyöty voi olla esimerkiksi:

- Ratkaisu ongelmaan
- Helpotusta arkeen
- Ajan tai rahan säästöä
- Turvallisuuden tunnetta
- Elämyksiä tai miellyttäviä kokemuksia

Esimerkki

Kotisiivousta ostava asiakas ei osta pelkkää siivousta. Hän ostaa siistin kodin ilman omaa työpanosta, enemmän vapaa-aikaa ja vähemmän stressiä.

Kun osaat kuvata asiakkaalle selkeästi, mitä hyötyä hän saa, hänen on helpompi ymmärtää tarjontasi arvo ja tehdä ostopäätös.

Pohdintatehtävä



- Mitä olet tarjoamassa asiakkaalle: tuotetta, palvelua, näiden yhdistelmää?
- Minkä ongelman, haasteen tai toiveen ratkaiset asiakkaan puolesta?
- Mitä hyötyä asiakkaasi saa?

Kenelle tarjoat ratkaisua?

Kaikille ei tarvitse eikä kannata myydä. Aluksi riittää, että ymmärrät yhden asiakasryhmän tarpeet hyvin. Hyvä tuote tai palvelu ei yritä olla kaikkea kaikille. Se on selkeä kokonaisuus, joka on helppo ymmärtää ja helppo ostaa.

Kohderyhmä tarkoittaa joukkoa ihmisiä tai yrityksiä, joilla on samankaltaisia tarpeita ja jotka todennäköisimmin hyötyvät tarjonnastasi.

Pohdintatehtävä



- Kuka asiakas on?
- Miksi hän tarvitsee ratkaisua juuri nyt?
- Miten hän ratkaisee ongelman tällä hetkellä?
- Miksi hän valitsisi juuri sinun ratkaisusi?



Voit käyttää tekoälyä apuna asiakkaan hahmottelussa. Kokeile esimerkiksi seuraavaa:

”Kuvaile potentiaalinen asiakas seuraavalle idealle: [oma ideasi]. Millainen hänen elämäntilanteensa on, mitä ongelmaa hän yrittää ratkaista ja miksi hän voisi ostaa tämän palvelun?”

Kirjaa tähän tärkeimmät havainnot:

Kokeile ennen kuin päätät

Moni aloittava yrittäjä käyttää paljon aikaa idean hiomiseen. Tärkeintä olisi selvittää, kiinnostavatko idea ja ratkaisu asiakkaita ja etenkin, ovatko he valmiita maksamaan siitä riittävästi. Yritysidean toimivuuden ratkaisee lopulta se, löytyykö sille riittävästi maksavia asiakkaita. Siksi ideaa kannattaa testata mahdollisimman aikaisin.

Helppoja tapoja testata ideaasi

- Julkaise somepostaus ideastasi. Herättääkö se kiinnostusta?
- Keskustele 5-10 potentiaalisen asiakkaan kanssa.
- Tee luonnos, demo, maistiainen tai palvelukuvaus.
- Pyydä palautetta ja kehitysehdotuksia.

Kysy potentiaalisilta asiakkailta

- Milloin viimeksi kohtasit tämän ongelman?
- Miten ratkaisit sen silloin?
- Maksoitko siitä jotain?
- Mikä nykyisessä ratkaisussa toimii hyvin?
- Mikä siinä ärsyttää tai mitä puuttuu?
- Kuinka paljon olisit valmis maksamaan paremmasta ratkaisusta?

Voit pyytää myös tekoälyä arvioimaan ideaasi esimerkiksi näin:

- Miten tätä ideaa voisi parantaa?
- Mitä tästä puuttuu?
- Mikä voisi mennä pieleen?
- Miksi joku ei ostaisi tätä?
- Kenelle tämä ei sovi?

Kirjaa tähän tärkeimmät havainnot:

Muista: tekoäly voi auttaa löytämään uusia näkökulmia, mutta vain oikeat asiakkaat voivat kertoa, ostaisivatko he ratkaisusi.



6. Näy, kuulu ja myy!



Näkyvyyteen ja yrityksensä tunnetuksi tekemiseen kannattaa panostaa etenkin alussa paljon. Monen aloittavan yrittäjän kompastuskivi on se, että luotetaan asiakkaiden löytävän palvelun/tuotteen yksittäisten markkinointitoimenpiteiden perusteella.

Digitaalisessa markkinoinnissa myös rahallinen panostus on tärkeää - somealustat eivät valitettavasti näytä yritysten julkaisuja juuri ollenkaan ilman maksullista mainontaa. Varaa siis mahdollisuuksien mukaan edes jonkinlainen budjetti jatkuvaan maksulliseen mainontaan.

Myynti ja markkinointi tarkoittavat sitä, että:

- asiakas löytää yrityksesi
- kiinnostuu siitä
- ja lopulta ostaa

Ilman näkyvyyttä ei ole asiakkaita – ja ilman myyntiä ei ole kauppaa. Siksi molempia tarvitaan alusta asti!

Asiakkaan matka: löytymisestä ostopäätökseen

Asiakas ei yleensä osta heti. Mitä kalliimpi tai tuntemattomampi palvelu on, sitä enemmän asiakas:

- etsii tietoa
- vertailee vaihtoehtoja
- tarvitsee luottamusta

Markkinointi auttaa asiakasta löytämään sinut, myynti auttaa asiakasta tekemään päätöksen.

Näkyvyys – miten asiakkaat löytävät sinut

Useimmat asiakkaat etsivät tietoa digikanavista:

- Google
- verkkosivut
- some (Instagram, LinkedIn, TikTok...)

Yrityksen pitää olla siellä, missä asiakkaat ovat. Kaikkialla ei tarvitse olla, valitse 1-2 tärkeintä kanavaa ja panosta niihin.

Pohdintatehtävä



- Millaiset asiat vaikuttavat sinun ostopäätöksiisi?
- Miten etsit tietoa, vertailet ja teet ostopäätöksen?

- Missä sinun asiakkaasi liikkuvat? Mistä he etsivät tietoa?
- Missä kanavassa sinun on helppoa ja luontevaa olla aktiivinen?
- Miksi itse seuraat jonkun yrityksen somesisältöjä?
  Mikä niissä on kiinnostavaa ja erottuvaa?

Voit saada näkyvyyttä myös ilmaiseksi:

- Kerro yrityksestäsi paikallislehdelle ja ehdota juttua.
- Julkaise someryhmissä ja osallistu keskusteluihin yrittäjän/asiantuntijan roolissa.
- Osallistu maksuttomiin tapahtumiin.
- Verkostoidu ahkerasti sekä kasvotusten että somessa.
- Miten voisit saada aikaan jopa viraalihitin eli positiivisen ilmiön, joka lähtee leviämään somekanavissa?

Myynti – aloita ajoissa

Moni aloittava yrittäjä keskittyy vain markkinointiin ja jää odottamaan asiakkaita. Pelkkä näkyvyys ei riitä. Myyntiä pitää tehdä aktiivisesti – ja heti alusta alkaen.



Myyntiä voi olla esimerkiksi:

- Keskustelu asiakkaan kanssa (kasvotusten, puhelimessa tai viestillä)
- Tarjouksen tekeminen
- Myyntikokeilu tai testiasiakkaan hankkiminen
- Yhteyden ottaminen potentiaaliseen asiakkaaseen ja oman palvelun esittely
- Oman osaamisen tai palvelun esiin tuominen somessa
- Verkostoituminen ja uusien ihmisten tapaaminen
- Suosittelujen pyytäminen tyytyväisiltä asiakkailta
- Kysyminen ”voisinko auttaa tässä?”

Myynti ei aina näytä “myymiseltä”. Se on usein keskustelua, kuuntelemista ja ratkaisun tarjoamista asiakkaan tarpeeseen. Tärkeintä on, että kerrot aktiivisesti, mitä teet ja kenelle – muuten asiakkaat eivät voi ostaa sinulta. Myynti ei ole tyrkyttämistä, vaan auttamista!

Tee myyntityöstä tärkein rutiinisi yrittäjänä: varaa sille aikaa ja pyri löytämään tehokkaimmat tavat.



Pohdintatehtävä



- Kenelle voisit kertoa palvelustasi jo tänään?
- Miten voisit pyytää ensimmäistä asiakasta kokeilemaan?

Tee ostamisesta helppoa

Jos ostaminen on vaikeaa, asiakas ei osta.

Asioita, jotka voivat estää ostamisen:

- Epäselvä hinta
- Epävarmuus laadusta
- Liian monimutkainen tai vaikeaselkoinen tuote
- Vaikeasti ostettava

Voit helpottaa ostamista:

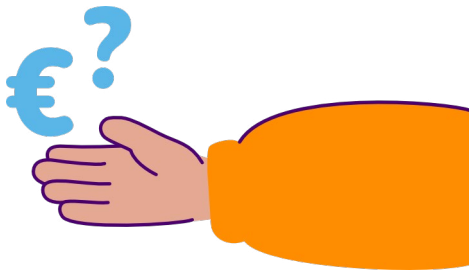
- Kertomalla hinnan selkeästi
- Näyttämällä esimerkkejä tai kokemuksia
- Vastaamalla yleisimpiin kysymyksiin etukäteen

Tekoäly voi auttaa sinua muotoilemaan viestiäsi selkeämmäksi.

Voit pyytää esimerkiksi selittämään palvelusi yksinkertaisemmin, kirjoittamaan lyhyen esittelytekstin tai ehdottamaan erilaisia tapoja kertoa palvelusta. Tärkeintä on, että viesti tuntuu sinusta aidolta.

Käytä harkintaa erityisesti tekoälyllä luotujen kuvien ja mainosten käytössä. Markkinointi ei saa olla harhaanjohtavaa, joten esim. ravintolan annoskuvien teettäminen tekoälyllä on riski. Myös asiakkaat suhtautuvat usein kriittisesti tekoälytuotoksiin, jolloin yrityksesi maine voi kokea kolauksen.

7. Kannattaako tämä?



Yritystoiminnan tavoitteena on kannattava liiketoiminta. Käytännössä tämä tarkoittaa, että yritys pystyy maksamaan kaikki laskunsa, maksamaan yrittäjälle hyvän korvauksen tehdystä työstä ja jatkamaan toimintaansa myös tulevaisuudessa.

Yritystoimintaa suunnitellessa on tärkeää hahmottaa ainakin kaksi asiaa: mistä kulut muodostuvat ja miten tuotteet tai palvelut hinnoitellaan.

Yrityksen kulurakenne

Kulurakenne tarkoittaa kaikkia kustannuksia, joita yritystoiminnasta syntyy. Osa kuluista on kiinteitä, eli ne syntyvät säännöllisesti riippumatta myynnin määrästä. Tällaisia voivat olla esimerkiksi puhelinkulut, vakuutukset tai työtilan vuokra. Yritystoiminnan alkuvaiheessa kiinteät kulut ovat erityisen tärkeitä tunnistaa, koska ne syntyvät silloinkin, kun asiakkaita ei vielä ole.

Toiset kulut ovat muuttuvia, eli ne kasvavat myynnin tai tuotannon lisääntyessä. Näitä voivat olla esimerkiksi materiaalit, alihankinta tai toimituskulut.

Kun tunnistat yrityksesi keskeiset kulut, pystyt arvioimaan realistisemmin, millaista myyntiä yritystoiminta vaatii.

Esimerkki: palveluyrittäjän kuukausikulut

Kuvitellaan yksinyrittäjä, joka tarjoaa asiantuntijapalveluja.

Kulu	**€ / kk**
Työtila	200 €
Verkkosivut ja puhelin	80 €
Vakuutukset	60 €
Markkinointi	120 €
Kirjanpito	100 €
Yhteensä:	**560 € kuukaudessa**

Vaikka myyntiä ei olisi yhtään, nämä kulut syntyvät silti. Siksi yrityksen täytyy myydä vähintään sen verran, että kulut saadaan katettua.

Muista tämä

- Kaikki yrityksen kulut täytyy pystyä kattamaan myynnillä.
- Kulurakenteen ymmärtäminen auttaa arvioimaan tarvittavan myynnin määrää.
- Yrityksen talous ja yrittäjän oma talous ovat eri asioita.

Ydinajatus: Yritystoiminta voi olla kestävää vain silloin, kun ymmärrät, mistä kulut syntyvät ja kuinka paljon myyntiä tarvitaan niiden kattamiseen.



Hinnoittelu ja kate

Tuotteen tai palvelun hinta vaikuttaa suoraan yrityksen kannattavuuteen. Hinnan tulee kattaa kaikki siihen liittyvät kustannukset ja jättää yritykselle riittävästi katetta.

Kate tarkoittaa sitä osuutta myyntihinnasta, joka jää yritykselle myynnistä aiheutuvien kulujen jälkeen. Toisin sanoen se on se raha, jolla yritys ”elää”. Katteesta maksetaan esim. yrittäjän palkka, verot ja toiminnan kehittäminen.

Hinnoitteluun vaikuttavat kustannusten lisäksi myös asiakkaiden maksuhalukkuus ja kilpailutilanne.

Esimerkki: katelaskelma

Yrittäjä myy palvelua hintaan 100 €.

Palvelun tuottamisesta syntyy seuraavia kuluja:

- Materiaalit ja muut kulut: 20 €
- Työhön liittyvät muut kustannukset: 10 €

Kulut yhteensä: 30 €

Laskelma:
100 € (myyntihinta)
- 30 € (kulut)
= 70 € katetta

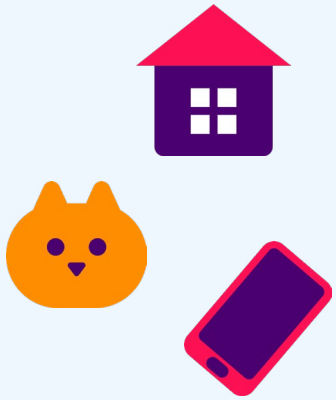
Huomaa: Tämä 70 € ei ole vielä yrittäjän palkkaa. Siitä pitää vielä kattaa esimerkiksi yrityksen kiinteitä kuluja, veroja ja mahdollinen yrittäjän palkka.

Muista tämä

- Liian matala hinta voi syödä yrityksen kannattavuuden.
- Kate ei ole sama asia kuin yrittäjän palkka.
- Kannattava yritys tarvitsee riittävän katteen kehittyäkseen.

Oikea hinta ei synny arvauksesta, vaan siitä, että se kattaa kulut ja jättää yritykselle riittävästi katetta toiminnan jatkamiseen.

Yrittäjän oma talous



Yritystoiminta vaikuttaa usein suoraan yrittäjän henkilökohtaiseen talouteen. Tulojen määrä voi vaihdella erityisesti toiminnan alkuvaiheessa, joten oma taloudellinen tilanne on hyvä arvioida realistisesti ennen yritystoiminnan aloittamista.

Yrittäjyys voi olla päätoimista tai sivutoimista. Sivutoiminen yrittäjyys voi olla tapa testata liikeideaa pienemmällä taloudellisella riskillä. Yrittäjän oma talous ja yrityksen talous on tärkeää pitää erillään, vaikka yritystoiminta olisi pienimuotoista.

On myös tärkeää pohtia, miten yritystoiminnan mahdolliset tulonvaihtelut vaikuttavat omaan talouteen.

Muista tämä

- Yrittäjän tulot voivat vaihdella erityisesti toiminnan alkuvaiheessa.
- Yrityksen raha ja oma raha on tärkeää pitää erillään.
- Taloudellinen puskuri helpottaa yrittäjyyden aloittamista.

Jos yritystoimintasi on sivutoimista, selvitä toiminnan vaikutus etuuksiin (esim. opintotuki).



Ydinajatus: Yrittäjyyden aloittaminen on helpompaa, kun tunnet oman taloudellisen tilanteesi ja varaudut tulojen vaihteluun.

Tuet ja avustukset



Yritystoiminnan alkuvaiheessa voi olla mahdollista saada tukea tai rahoitusta. Esimerkiksi starttiraha voi tietyissä tilanteissa turvata yrittäjän toimeentuloa yritystoiminnan käynnistysvaiheessa tai siirryttäessä sivutoimisesta yrittäjyydestä päätoimiseksi.

Lisäksi yrityksille voi olla tarjolla erilaisia kehittämisavustuksia tai rahoitusmahdollisuuksia esimerkiksi yrityksen kasvun tai investointien tueksi. Moni yrittäjä hakee pankkilainaa alkuvaiheen hankintojen tueksi.

Tukien ehdot ja saatavuus vaihtelevat, joten ajantasaiset tiedot kannattaa tarkistaa yritysneuvontapalveluista tai viranomaisilta.

Selvitä oman kotikunnan tai kaupungin verkkosivuilta, mistä saat neuvoja omalla alueellasi.

Tuet eivät korvaa kannattavaa liiketoimintaa, mutta ne voivat helpottaa alkuvaihetta.

Muista tämä

- Tuet voivat helpottaa alkuvaihetta, mutta eivät korvaa kannattavaa liiketoimintaa.
- Yrityksen tulot eivät välttämättä ole alussa säännöllisiä.
- Tukien ehdot ja saatavuus kannattaa selvittää ajoissa.

Tuet voivat helpottaa yrittäjyyden alkua, mutta yritystoiminnan on lopulta kannettava itse itsensä.



Pohdintatehtävä



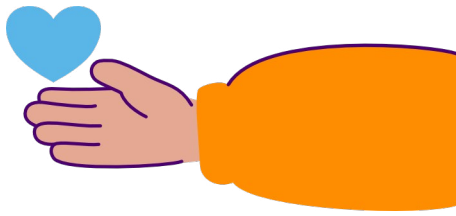
Mieti tai selvitä: mitkä ovat yritysideasi keskeisimmät kulut ja mitkä niistä syntyvät säännöllisesti?

Kuinka paljon myyntiä täytyy syntyä, jotta kaikki kulut saadaan katettua?

Kuinka paljon tarvitset tuloja kuukaudessa omien menojesi kattamiseen?

8. Tee vastuullisia valintoja yrittäjänä

Vastuullinen yrittäjyys ei ole vain ympäristö-tekoja. Se tarkoittaa sitä, miten yritys toimii ihmisten, talouden ja ympäristön kannalta kestävällä tavalla – nyt ja tulevaisuudessa.





Vastuullisen yrittäjyyden hyödyt

- Tyytyväiset asiakkaat
- Hyvä maine ja luottamus
- Parempi kilpailukyky
- Vähemmän riskejä ja ongelmia
- Kestävämpi tulevaisuus
- Ylpeys omasta työstä

Yrityksen arjen teot

Sosiaalinen vastuu

- Asiakkaita kohdellaan hyvin
- Työntekijöistä huolehditaan
- Turvallinen ja yhdenvertainen toiminta
- Hyvä yhteistyö muiden kanssa (yhteistyökumppanit, ympäröivä yhteisö)

Ympäristövastuu

- Materiaalien ja energian säästäminen
- Jätteiden vähentäminen
- Kestävät valinnat tuotteissa ja palveluissa
- Luonnon huomioiminen arjen päätöksissä

Arvot ja asenne perustana

- Rehellisyys ja luotettavuus
- Lakien ja sääntöjen noudattaminen
- Halu tehdä hyvää asiakkaalle ja yhteiskunnalle
- Pitkäjänteinen ajattelu
- Omien vaikutusten ymmärtäminen
- Millaisen jäljen yritykseni jättää? Miten yritykseni toimii paremman maailman hyväksi?

Pohdintatehtävä



Mieti kolme asiaa, joissa vastuullisuus voisi näkyä sinun yritysideassasi.

9. Seuraavat stepit kohti yrittäjyyttä

Yrittäjyys alkaa harvoin täydellisestä suunnitelmasta. Usein tärkeintä on ottaa ensimmäinen askel, kokeilla ja kehittää ideaa vähitellen eteenpäin. Seuraavat tehtävät auttavat sinua etenemään kohti omaa yrittäjyyttäsi.



Pohdintatehtävä



Kiteytä yritysideasi:

- Mitä tarjoat?
- Kenelle tarjoat?
- Miten toteutat palvelun tai tuotteen?
- Mikä on tärkein kilpailuetusi?

Selvitä oman alueesi yritysneuvonta

Lähes jokaisessa kunnassa tai seudulla toimii maksutonta yritysneuvontaa.

- Selvitä kotikuntasi verkkosivuilta, millaista tukea ja neuvoja on tarjolla
- Varaa aika yritysneuvojalle
- Keskustele ideastasi ja kysy rohkeasti neuvoja

Aloita liiketoimintasuunnitelman tekeminen

Liiketoimintasuunnitelma auttaa jäsentämään ajatuksia.

Siinä pohditaan esimerkiksi:

- asiakkaita
- kilpailijoita
- hinnoittelua
- markkinointia
- taloutta

Etsi valmis liiketoimintasuunnitelmapohja ja ala täyttää sitä vähitellen. Olet päässyt tämän työkirjan avulla jo alkuun, liiketoimintasuunnitelmassa asioita viedään pidemmälle.

Kehitä osaamistasi

Yrittäjyystaitoja voi opetella.

Voit:

- osallistua kursseille tai koulutuksiin (esim. yrittäjyyden ammattitutkinto verkko-opintoina)
- kuunnella podcasteja
- lukea yrittäjyydestä
- seurata yrittäjiä somessa
- osallistua tapahtumiin ja verkostoihin

Etsi tukea ja verkostoja

Yrittäjän ei tarvitse pärjätä yksin.

Verkostot auttavat usein enemmän kuin moni aluksi uskoo. Yrittäjät ovat yleensä avoimia ja avuliaita auttamaan aloittavia yrittäjiä, joten kannattaa rohkeasti ottaa yhteyttä ja mennä mukaan tapahtumiin.

Tutustu yrityksen perustamiseen

Yrityksen perustamiseen löytyy paljon maksutonta tietoa ja ohjeita.

Hyviä lähteitä:

- Suomi.fi
- Uusyrityskeskus
- Yritys-Suomi-palvelut

Niistä löydät tietoa esimerkiksi:

- yritysmuodoista
- verotuksesta
- luvista
- vakuutuksista
- rahoituksesta

Pohdintatehtävä



- Löytyisikö sinulle yrittäjämentori tai yrityskummi (yrityskummit.fi)?
- Tunnetko yrittäjiä, joiden kanssa voisit keskustella?
- Voisitko löytää yhteistyökumppaneita tai sparraajia?

Lopuksi muista:

Yrittäjyys ei vaadi sitä, että tietää kaiken valmiiksi. Moni yrittäjä oppii tekemällä, kokeilemalla ja välillä myös epäonnistumalla. Tärkeintä on uteliaisuus, halu oppia ja rohkeus ottaa ensimmäinen askel. Pienikin idea voi kasvaa suureksi, kun sille antaa mahdollisuuden. Onnea matkaan!



YRITYS-KOLAHTAMO
Suomen Yrittäjäopisto
Euroopan unionin osarahoittama