

2026



Yrityksen

PERUSTAMIS- OPAS

Yrittäjyyden unelmista onnistumisia.

Onneksi olkoon – olet matkalla kohti omaa unelmaasi

Yrittäjyys on rohkeutta, uteliaisuutta ja halua rakentaa jotakin omaa. Se on päätös, joka vaatii sydäntä ja selkärankaa. Tämä opas on tehty tukemaan sinua yrittäjyyden alkuvaiheessa ja muistuttamaan, että et ole yksin. Olet liittymässä joukkoon, joka muuttaa maailmaa. Yksi idea, yksi askel, yksi yritys kerrallaan.

Sinulla on käsissäsi kattava ja ajantasainen opas, joka on suunniteltu tukemaan sinua matkallasi kohti yrittäjyyttä. Tämä matka on ainutlaatuinen. Yrittäjyys on tapa vaikuttaa, rakentaa ja luoda. Yrittäjyys on rohkeutta tarttua ideaan ja tehdä siitä totta. Se on kykyä nähdä mahdollisuuksia siellä, missä muut näkevät haasteita. Ja ennen kaikkea se on halua kasvaa ihmisenä, osajana ja yhteiskunnan rakentajana.

Yrittäjyys voi olla myös täynnä kysymyksiä ja epävarmuuksia, mutta näiden kanssa sinun ei tarvitse olla yksin. Tämä opas ja koko Suomen Uusyrityskeskusten verkosto on tukenasi tässä hetkessä juuri nyt, sekä jokaisella tulevalla ensiaskelellasi.

Suomen Uusyrityskeskusten verkosto neuvoo vuosittain tuhansia alkavia yrittäjiä. Meidän tehtävämme on varmistaa, että jokainen yrittäjyyttä harkitseva saa laadukasta, maksutonta ja asiantuntevaa neuvontaa juuri oikeaan aikaan ja omista lähtökohdistaan käsin. Perustamisopas on osa tätä tehtävää. Se kokoaa yhteen tärkeimmät tiedot yrityksen perustamisesta. Tästä oppaasta löydät tarvitsemaasi

tietoa laidasta laitaan: liikeidean kehittämisestä rekisteröintiin, rahoituksesta markkinointiin ja arjen hallinnasta yrittäjän jaksamiseen.

Tämän oppaan tarkoitus on kulkea sinun matkallasi mukana läpi yrittäjyyden ensiaskelten. Opas ei ole vain kertalukemista varten vaan sen sivut saavat väännyä jatkuvasta selailusta. Ajattele, että tämä opas on sinun oma pikkuapurisi, assistenttisi ja tukesi, johon voit tukeutua aina uudestaan ja uudestaan.

Oppaan sisältöihin, mainoksiin, kuviin ja QR-koodeihin kannattaa käyttää aikaa ja tutustua huolella, sillä jokainen niistä tarjoaa palasen tärkeää tietoa, jota yrittäjäpolulla tarvitaan. Mutta ei kannata huolestua, jos kaikkea ei sisäistä heti. Asiaa on paljon ja me Uusyrityskeskuksissa olemme täällä sinua varten, tukemassa sinun alkuskeleitasi yrittäjyydessä.

Toivon, että tämä opas antaa sinulle varmuutta, inspiraatiota ja käytännön työkaluja. Ja ennen kaikkea toivon, että se rohkaisee sinua ottamaan ensimmäisen askeleen.

Tervetuloa mukaan, olet lähtemässä upealle matkalle!



ANNELI KOMI
toimitusjohtaja
Suomen Uusyrityskeskukset ry

Varmista yrityksesi menestys ja hyödynnä neuvonta

Yrittäjäys alkaa ideasta, mutta menestys rakentuu tuen ja tiedon varaan. Uusyrityskeskusten neuvonta tarjoaa juuri sitä. Se on maksutonta, asiantuntevaa ja laatusertifioitua. ISO 9001 -sertifikaatti todistaa, että palvelu täyttää tiukat laatuvaatimukset ja on kehitetty vastaamaan yrittäjän todellisiin tarpeisiin.

Neuvonta auttaa sinua hahmottamaan liikeideasi, suunnittelemaan yritystoimintasi ja tekemään oikeita päätöksiä heti alusta alkaen. Neuvonnan vaikutukset näkyvät konkreettisesti ja yhteinen laatujärjestelmä takaa neuvonnan tuloksellisuuden, tutkitusti: Uusyrityskeskusneuvonnan kautta perustetut yritykset kasvavat nopeammin, työllistävät enemmän ja pärjäävät paremmin.

Olitpa sitten nuori tai kokenut, maahanmuuttaja, opiskelija tai työssäkäyvä, Uusyrityskeskusverkoston neuvonta on sinulle. Se on paikka, jossa saat vastauksia, tukea ja näkökulmia. Neuvon-

nassa ei tarvitse tietää kaikkea valmiiksi vaan riittää, että haluat oppia ja edetä.

Etsi lähin Uusyrityskeskuskesi, varaa aika maksuttomaan neuvontaan ja tule mukaan. Neuvonta voi olla juuri se ratkaiseva askel, joka tekee ideastasi toimivan yrityksen!



Katso oma Uusyrityskeskukseksi ja varaa aika neuvontaan www.UUSYRITYSKESKUS.FI



Yrityksen Perustamisopas 2026

JULKAISIJA Suomen Uusyrityskeskukset ry

KUSTANTAJA SUK-Palvelu Oy

PÄÄTOIMITTAJA Anneli Komi, Suomen Uusyrityskeskukset ry

TOIMITUS Nita Vallimäki ja Katja Remes, Suomen Uusyrityskeskukset ry

TUOTTAJA Ilona Nordlund, Kumppania Oy

ULKOASU Eveliina Sillanpää, Kumppania Oy

KUVITUKSET Tiina Liuska, Kumppania Oy

PAINO Punamusta Oy

ILMOITUSMYynti Suomen Uusyrityskeskukset ry,
info@uusyrityskeskus.fi

KIITOKSET YHTEISTYÖSTÄ

Aluehallintovirasto, Business Finland, Business Helsinki, Digi- ja väestötietovirasto, Elinkeinoelämän keskusliitto EK, ELY-keskus, Eläketurvakeskus, Fennia, Finnvera, Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo, Kilpailu- ja kuluttajavirasto, Kumppania Oy, Kuntaliitto, Maahanmuuttovirasto, Patentti- ja rekisterihallitus, Pellervo, Rastorinstituutti, Suomen Kuntoutusyrittäjät, Suomen Yrittäjät, Taloushallintoliitto, TIEKE, Traficom, Tukes, Työeläkeyhtiö Varma, Työ- ja elinkeinoministeriö, Uusyrityskeskusverkosto, Valvira, Verohallinto, Yrittäjäkassa

© SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET RY

Tämän oppaan käyttäminen yritysneuvonnassa on sallittu ainoastaan Suomen Uusyrityskeskukset ry:n jäsenille ja oppilaitoksissa lisenssin lunastaneille.



ISO 9001:2015 -laatusertifikaatin mukainen neuvontamalli varmistaa, että viiden vuoden kuluttua 80 % Uusyrityskeskusten kautta perustetuista yrityksistä on edelleen toiminnassa. Ilman tätä laatu-neuvontaa vastaava osuus jää noin 50 prosenttiin.



Sisällysluettelo

Yrittäjyys alkaa ideasta

Näkökulmia perustamispäätöksen
tueksi

Onneksi olkoon – olet matkalla kohti omaa unelmaasi	2
Yritysideasta liikeideaksi	6
Yrittäjyyden monet muodot	8
Liiketoimintasuunnitelma	10
Laskelmat muuttavat ideat rahaksi ...	12
Hinnoittele huolella	17
Arvonlisävero haltuun	18
Yrityksen alkuvaiheen rahoitus	22
Yrittäjän toimeentulo	24
Starttiraha – yrittäjän tuki	24
Yrittäjän työttömyysturva	26
YEL turvaa elämänvaiheet	28

Yrityksen perustamisen vaiheet

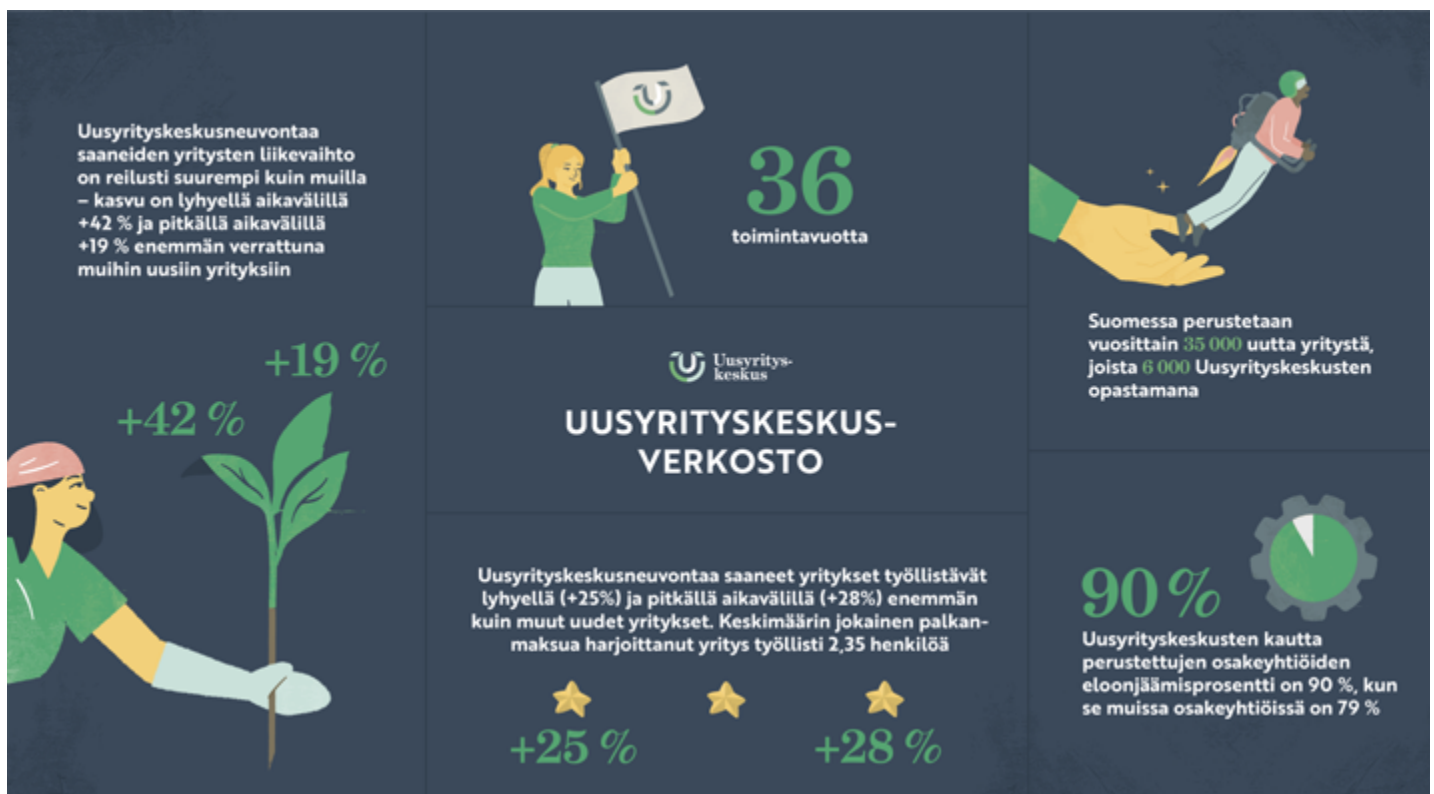
Perusta yritys
hallitusti ja oikein

Yritysmuodolla on väliä	32
Erotu nimellä ja suojaa ideasi	42
Luvanvarainen toiminta	44
Tunnista ja taklaa riskit	48
Valitse yrittäjyyskumppanisi huolella	50
Valitse tilitoimisto harkiten	50
Vakuuta itsesi ja liiketoimintasi	51
Sopimukset kuntoon	53
Markkinointi auttaa onnistumaan	54

Yritystoiminnan arki ja sen hallinta

Neuvoja ja tukea yrityksen
pyörittämiseen

Kassa on kuningas	58
Kirjanpito kuntoon	60
Mikä on tilinpäätös?	61
Laskuta ajoissa ja oikein	62
Yrityksen tuloverotus	64
Vastuullisuus kannattaa	66
Muista kuluttajansuoja ja vähennä riskejä	68
Huomioi turvallisuus tuotteissa ja palveluissa	70
Yrityksen kyberturvallisuus	72
Tekoälystä hyötyä yrittäjälle	74



Yrityksen jatkuva kehittäminen

Kehity, kasva ja suunnittele jatkuvuus

Tukea yrityksen kehittämiseen	78
Työnantajan roolissa	82
Kasvua yrityskaupalla	86
Osaamisen kehittäminen on kasvun avain	88
Yrityksen myynti – hyvä ratkaisu oikeaan aikaan	92
Aloittavan yrittäjän muistilista	96

Yrittäjätarinat

Samaistu yrittäjätarinoihin

Ikäihmisten lämminhenkinen tavaratalo	30
Kaveruksista yrittäjiksi	41
Kukista kasvanut unelma	56
Tiedolla kohti kasvua	76
Oppiva menestyy	77
Ihmiset edellä	94

Kotisivuiltamme löydät myös:

- Minustako yrittäjä? -webinaarien ja muiden koulutusten ajankohdat ja ilmoittautumislinkit
- **Ideanapin**, jonka myötä voit testata omaa liikeideaasi jo ennen henkilökohtaista neuvontaa
- Muista, että näiden lisäksi tukenasi on maksuton, luottamuksellinen ja henkilökohtainen perustamisneuvonta, jota tarjoavat alueelliset Uusyrityskeskukset liki 200 kunnan alueella.
- Ota yhteys oman alueesi Uusyrityskeskukseen jo ideavaiheessa – yhdessä löydätte parhaat ratkaisut juuri sinun yrittäjyyspolullesi.



UUSYRITYSKESKUS.FI



Matka yrittäjyyteen alkaa tästä

Tämä opas on suunniteltu kulkemaan rinnallasi yrittäjyyden suunnittelu- ja käynnistämisvaiheen ajan – ideasta toimivaksi yritykseksi ja sen kehittämiseen asti.

Voit lukea sen kerralla alusta loppuun tai palata eri osioihin aina, kun tarvitset tietoa, vinkkejä tai varmistusta seuraavaan askeleeseen.

Oppaassa on neljä kokonaisuutta, jotka on merkitty väreillä helpottamaan etenemistä

- 1. YRITTÄJYYS ALKAA IDEASTA** -osio sisältää asiaa mm. yrittäjyyden eri tyypeistä, yritysidean synty lähteistä ja siitä mitä liiketoimintasuunnitelman tulee sisältää.
- 2. YRITYKSEN PERUSTAMISEN VAIHEET** -osiossa paneudutaan mm. yritysmuotoihin, yrityksen nimen ja yrittäjyydekumppaneiden valintaan.
- 3. YRITYSTOIMINNAN ARKI JA SEN HALLINTA** -osio perehdyttää syvemmin mm. kirjanpidon, yritysvastuun ja turvallisuuden teemoihin.
- 4. YRITYKSEN JATKUVA KEHITTÄMINEN** -osiossa saat tietoa mm. työnantajan roolissa toimimisesta, laajentumisesta yrityskaupan kautta ja verkostojen merkityksestä.

Lisäksi oppaassa on kuusi inspiroivaa yrittäjätarinaa, jotka osoittavat, kuinka monenlaisia reittejä yrittäjyyteen voi kulkea – kannattaa lukea ne vaikka ihan ensimmäisenä! Oppaan tiivistetty versio ”Digiopas” löytyy osoitteesta **UUSYRITYSKESKUS.FI**

Yritysideasta liikeideaksi

Jokainen yritys saa alkunsa ideasta – yritystoiminnan taustalla on aina kipinä, joka herättää innostuksen. Hyvä yritysidea on kuitenkin vasta alku.

Yritystoiminnan taustalla on aina ajatus – kipinä, joka herättää innostuksen. Yritysidea on lähtökohta: ajatus tuotteesta, palvelusta tai toimintamallista, jota voisi tarjota asiakkaille. Se voi syntyä omasta osaamisesta, harrastuksesta, asiakkaiden tarpeesta tai havaittuun ongelmaan löytyvästä ratkaisusta. Yritysidea voi löytyä myös valmiista konseptista, kuten franchising-mallista, tai ostamalla jo toimivan yrityksen.

Hyvä yritysidea on kuitenkin vasta alku. Onnistunut yrittäjyys edellyttää, että idea jalostuu liikeideaksi – selkeäksi kuvaukseksi siitä, mitä myyt, kenelle ja millä tavalla. Liikeidea tekee toimin-

nasta realistista ja kannattavaa ja auttaa tekemään arjen päätöksiä.

Mistä yritysidealat syntyvät?

Oma osaaminen ja kiinnostus

Moni yritys saa alkunsa yrittäjän omista vahvuuksista. Koulutus, työkokemus tai harrastus voivat tarjota hyvän pohjan yritystoiminnalle. Kun osaaminen ja intohimo yhdistyvät, on motivaatio vahva myös silloin, kun eteen tulee haasteita.

Idean ei tarvitse aina olla täysin uusi ollakseen menestyvä. Usein olemassa olevan idean toteuttaminen paremmin, laadukkaammin tai asiakasystävällisemmin riittää.

Markkinoiden tarpeet ja muutokset

Hyvä idea voi syntyä tarkkailemalla ympäristöä: asiakkaiden toiveita, ongelmia tai uusien trendien ja teknologioiden luomia mahdollisuuksia. Myös väestön ikääntyminen, digitalisaatio, tekoäly ja vastuullisuus avaavat jatkuvasti uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

Kun arvioit ideaasi, tarkastele sitä myös ulkopuolisen silmin. Ole valmis muokkaamaan alkuperäistä ajatusta asiakkaiden tarpeiden ja todellisen kysynnän perusteella.

Jotain täysin uutta – keksinnöt

Joskus yritysidea voi olla täysin uuden tuotteen, palvelun tai keksinnön kehittäminen. Keksintöjen kaupallistaminen

on usein pitkä ja vaativa prosessi, joka edellyttää asiantuntija-apua, markkinatutkimusta ja usein myös suojaus-toimia, kuten patenttia, mallisuoja tai tavaramerkkiä.

Vaihtoehtona franchising

Yrittäjäksi voi ryhtyä myös hyödyntämällä valmiita konsepteja. Franchising- ja ketjutoiminta tarjoavat tunnetun brändin ja testatun mallin, johon voi sopimuksen myötä liittyä. Franchising-yrittäjänä maksat esimerkiksi liikevoittoon sidottua jäsenmaksua, joka kattaa usein myös koulutusta sekä erilaisia tukipalveluja kuten markkinointia verkoston kautta. Lisätietoja: WWW.FRANCHISING.FI

Omistajanvaihdokset tuovat lisää vaihtoehtoja

Yksi varteenotettava vaihtoehto on ostaa jo toimiva yritys tai sen liiketoiminta – tai jatkaa perheyrittystä sukupolvenvaihdoksen kautta. Yritysosto tarjoaa heti alkuun asiakaskunnan, tuotteet ja mahdollisesti myös henkilöstön. Toiminnan jatkaminen voi tuntua turvallisemmalta kuin tyhjästä aloittaminen, mutta se vaatii huolellista valmistautumista.

Yritysoston tai sukupolvenvaihdoksen onnistuminen edellyttää aina asiantuntija-apua. Uusyrityskeskukset ja alan neuvontapalvelut auttavat eteenpäin. »

Mitä voit tarjota vähän paremmin kuin muut?



Jos olet kiinnostunut yrityssostosta tai sukupolvenvaihdoksesta, ota huomioon ainakin seuraavat asiat:

- Mitä olen ostamassa – koko yrityksen, liiketoiminnan vai osan siitä?
- Millainen on yrityksen todellinen taloudellinen tilanne?
- Miten laaja ja pysyvä on olemassa oleva asiakaskunta?
- Mitä sopimuksia siirtyy mukana?
- Mitkä ovat toimialan tulevaisuuden näkymät ja riskit?
- Miten yrityksen hinta määräytyy ja onko se realistinen?
- Millaisia lupia, rekisteröintejä tai immateriaalioikeuksia yritykseen liittyy?
- Kehen yrityskaupan asiantuntijaan otan yhteyttä ennen päätöksen tekoa?

» Yritysideasta liikeideaksi

Yritysidea on kuin siemen, mutta liikeidea on siitä kasvava taimi. Liikeidea kertoo, miten idea muutetaan kannattavaksi liiketoiminnaksi. Se vastaa kolmeen kysymykseen:

1. Mitä tarjoan? – tuotteet tai palvelut, joita yrityksesi tuottaa.
2. Kenelle tarjoan? – asiakkaat, joiden tarpeeseen vastaat.
3. Miten ansaitseen? – millä tavalla toimitat palvelusi, erotut kilpailijoista ja teet toiminnasta kannattavaa.

Liikeidean muotoilu vaatii asioiden pohtimista ja kirjaamista. Hyvä liikeidea on tiivis, helposti kerrottavissa ja ymmärrettävissä. Jos et itse pysty selittämään sitä muutamalla lauseella, sitä on syytä vielä hioa.

Askelmerkit idean jalostamiseen

- Asiakstarve: Millaisen ongelman tai tarpeen ratkaiset? Onko asiakkailla halu ja kyky maksaa ratkaisustasi?
- Arvolupaus: Mikä tekee ratkaisustasi paremman kuin kilpailijoiden?

- Markkinat: Kuinka laaja asiakaskunta on, missä asiakkaasi ovat ja miten tavoitat heidät?
- Kilpailijat: Ketkä tarjoavat vastaavaa? Miten erotut heistä?
- Ansaintalogiikka: Millä tavoin yrityksesi saa tuloja? Miten toiminta pysyy kannattavana myös pitkällä aikavälillä?

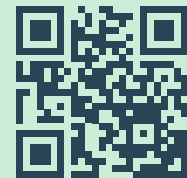
Esimerkki idean jalostamisesta

Yritysidea: ”Pidän leipomisesta, voisin perustaa kahvilan.”

Liikeidea: ”Perustan kahvilan, joka palvelee aamuisin työmatkalaisia tarjoamalla nopeasti mukaan otettavia terveellisiä leipiä ja kahvia. Käytän lähiraaka-aineita ja lupaan nopean palvelun.”

Tässä esimerkissä harrastuksesta syntynyt ajatus muuttuu konkreettiseksi liikeideaksi, joka kertoo selkeästi mitä tehdään, kenelle ja miten yritys ansaitsee.

Liikeideasi
toimivuutta voit
testata Ideanappi-
palvelussa



Pieni tarkistuslista liikeidean arviointiin

- Onko ideassani jotain uutta tai erilaista?
- Löytyykö riittävästi maksavia asiakkaita?
- Onko toiminta realistisesti käynnistettävissä resursseillani?
- Mitä riskejä liittyy ideaan, ja miten hallitsen niitä?
- Miten varmistan, että yritys pysyy kannattavana myös pitkällä aikavälillä?



Yrittäjyyden monet muodot

Yrittäjyys ei ole yksi ja sama polku kaikille. Se voi olla pää- tai sivutoimista, yksin tai yhdessä tehtävää, perinteistä pienyrittäjyyttä tai kasvuhakuista startup-toimintaa.

Toiselle yrittäjyys on elämäntyö ja pääasiallinen tulonlähde, toiselle sivutoiminen lisä palkkatyön tai opintojen ohessa. Joku aloittaa matalalla kynnyksellä kevytyrittäjänä tai freelancerina, toinen tähtää alusta asti nopeaan kasvuun tai jatkaa jo toiminnassa olevaa liiketoimintaa. Yhteiskunnallisessa yrittäjyydessä osa voitoista suunnataan liiketoiminnan ohella yhteiskunnallisten ja ympäristöllisten tavoitteiden edistämiseen.

Yrittäjän määritelmä

- Tilastokeskuksen mukaan yrittäjä on henkilö, joka työskentelee omassa yrityksessään ja saa siitä pääasiallisen toimeentulonsa. Hän kantaa vastuun ja riskin toiminnasta.
- Työttömyysturvan näkökulmasta yrittäjäksi katsotaan henkilö, joka työskentelee omassa yrityksessään ja jolla on merkittävä omistus- tai määräysvalta. Tämä määrittely vaikuttaa mm. starttirahan saantiin, työttömyysturvaan, YEL-vakuutukseen ja muihin etuuksiin.
- Selvittää suunnittelemani yritystoiminnan vaikutus työttömyysturvaan, vaikka olisit vielä turvallisesti palkkatyössä.

Lue lisää: **YRITTÄJÄN ANSIOTURVA LYHYESTI | YRITTÄJÄKASSA** ja **YRITTÄJÄN SOSIAALITURVA | HENKILÖASIAKKAAT | KELA**

Yrittäjyyden eri muotoja

Päätoiminen yrittäjyys: Yrittäjä saa toimeentulonsa pääosin yritystoiminnasta. Tämä edellyttää, että yrityksen tulot kattavat kaikki kulut ja mahdollistavat yrittäjän henkilökohtaisen toimeentulon. Päätoiminen yrittäjyys vaatii usein suurempia panostuksia ja riskinsietokykyä, mutta tarjoaa myös mahdollisuuden rakentaa pitkäjänteistä liiketoimintaa.

Sivutoiminen yrittäjyys: Yritystoimintaa harjoitetaan palkkatyön, opiskelun tai muun päätoimeentulon ohessa. Se voi olla hyvä tapa kokeilla liikeideaa ja rakentaa asiakaskuntaa vähitellen. Vaikka yritystoiminta olisi sivutoimista, hinnoittelun tulee kattaa kustannukset ja oma työpanos (lue s. 17 hinnoittelusta).

Startup-yrittäjyys: Startup-yritykset tavoittelevat nopeaa kasvua ja usein pyrkivät uudistamaan toimialaa uuden idean, innovaation tai teknologian avulla. Tyypillistä on riskinotto, skaalautuva liiketoimintamalli ja ulkopuolisen rahoituksen, kuten sijoittajien, hakeminen. Startup-yrittäjyys vaatii rohkeutta, pitkäjänteisyyttä ja kykyä houkutellessa kumppaneita ja rahoittajia.

Osakkuus ja tiimiyrittäjyys: Yrityksen voi perustaa ja pyörittää yhdessä muiden kanssa. Tiimissä jaetaan osaamista, resursseja ja päätöksentekoa, mikä voi vahvistaa yrityksen mahdollisuuksia menestyä. Perheyriksissä osakkuus voi tarkoittaa myös perheenjäsenten työskentelyä yrityksessä – tällöin omistuksen ja määräysvallan perusteella myös perheenjäsen voi olla työttömyysturvassa yrittäjäänsä.

Yhteiskunnallinen yrittäjyys: Yhteiskunnallinen yritys voi toimia missä tahansa yritysmuodossa ja sen toiminta perustuu liiketoimintaan, jonka rinnalla edistetään yhteiskunnallista tai ympäristöllistä tavoitetta. Yritys voi hakea Yhteiskunnallinen yritys -merkkiä, joka osoittaa, että se käyttää suurimman osan voitoistaan tämän tavoitteen edistämiseen.

Kevytyrittäjyys ja freelancer-toiminta

Kevytyrittäjyys tarkoittaa yrittäjämäistä toimintaa ilman omaa Y-tunnusta, yleensä laskutuspalvelun kautta. Se ei ole virallinen yritysmuoto, vaan käytännön tapa hoitaa laskutus ja maksut, kun halutaan toimia joustavasti ja pienimuotoisesti.

Kenelle sopii?

- Henkilölle, joka haluaa testata liikeideaa pienimuotoisesti, tehdä keikkaluontoisia töitä tai yhdistää yrittäjyyttä palkkatyön tai opintojen ohkeen.

Milloin ei sovi?

- Jos toimiala vaatii viranomaisluvan tai ilmoituksen (esim. ravintola- ja anniskelutoiminta, taksiliikenne, turvallisuusala, yksityiset sote-palvelut) tällöin tarvitaan oma y-tunnus ja yritysmuoto.
- Tilanteissa, joissa työtä käytännössä tehdään kuten työsuhteessa. Työsuhteen tunnusmerkkien täyttyessä on kyse työsuhteesta. Näitä tunnusmerkkejä ovat: sopimus, työn tekeminen toisen lukuun, vastikkeellisuus, henkilökohtainen työntekovelvoite, työn tekeminen toisen johdon ja valvonnan alla.

»

Yrittäjän ominaisuudet

Menestyvä yrittäjä tarvitsee monenlaisia ominaisuuksia. Tärkeitä ovat muun muassa:

- kyky tehdä päätöksiä ja kantaa vastuuta
- oma-aloitteisuus ja itseohjautuvuus
- rohkeus kohdata epävarmuutta ja sietää riskejä
- kyky nähdä asiakkaiden tarpeet ja ratkaista ongelmia
- pitkäjänteisyys ja sitkeys myös haasteissa
- yhteistyökyky ja verkostoituminen

Yrityksen pyörittämisessä tarvitet myös käytännön taitoja, kuten talouden ja hallinnon ymmärrystä, markkinointiosaamista sekä kykyä johtaa omaa työtäsi ja aikataulujasi.

Kun pohdit liikeideasi valmiutta tai omaa soveltuvuuttasi yrittäjäksi, voit hyödyntää erilaisia yrittäjäyystestejä. Huomaa kuitenkin, että testien tulokset ovat vain suuntaa antavia ja parhaan avun pohdintoihisi saat, kun varaat ajan yritysneuvojalta.

Testejä löydät esimerkiksi Työmarkkinatorilta **TYOMARKKINATORI.FI** > työnantajat-ja-yrittajat > yrittäjyyden-työkalut > yrittäjyystestit ja Suomen Yrittäjiltä **WWW.YRITTAJAT.FI** > tietopankki > yrittäjäksi-ryhtyminen > yrittajatesti

» Yritysmuodot erikseen

Yritysmuodon valinta on yksi tärkeimmistä päätöksistä yrityksen perustamisvaiheessa. Se määrittää mm. vastuunjaon, verotuksen sekä mahdollisuudet ottaa uusia omistajia mukaan. Valintaan vaikuttavat liikeidean luonne, toiminnan laajuus ja se, toimiiko yrittäjä yksin vai yhdessä muiden kanssa.

Suomessa yleisimpiä yritysmuotoja ovat toiminimi (yksityinen elinkeinonharjoittaja), osakeyhtiö, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja osuuskunta. Yritysmuoto vaikuttaa siihen, kuinka paljon riskiä yrittäjä kantaa henkilökohtaisesti, miten päätöksiä tehdään ja millaisia mahdollisuuksia on hankkia rahoitusta.

Muista, että kaikkea ei tarvitse osata itse. Voit ostaa osaamista toiselta yrittäjältä, esimerkiksi tilitoimistosta tai mainostoimistosta.



Yritysmuotojen tarkempi esittely ja vertailu löytyy **SIVULTA 32–40.**

Lue lisää kevytyrittäjyydestä **SIVULTA 39.**



Liiketoimintasuunnitelman runko – näin se rakentuu

Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma on yrityksen perustamisen tärkeimpiä työkaluja. Se auttaa jäsentämään ajatuksia ja vakuuttamaan myös rahoittajat ja yhteistyökumppanit. Alla oleva runko toimii apuna suunnitelman rakentamisessa.

Yrityksen perustiedot

Aloita faktoista: kuka olet, mikä on yrityksesi alustava nimi ja millä toimialalla toimit. Kirjaa yhtiömuoto ja yhteystiedot.

Liikeidean kuvaus

Opettele kertomaan ideasi ulkopuoliselle parissa lauseessa. Mitä tuotteita tai palveluja tarjoat, kenelle ja miten? Tämä toimii usein myös hissipuheena rahoittajalle tai ensimmäiselle asiakkaalle.

Osaaminen

Kirjaa, mitkä asiat koulutuksessasi, työkokemuksessasi ja osaamisessasi tukevat yrittäjyyttä. Mieti myös, mitä taitoja tarvitset lisää ja mistä saat apua niiden kehittämiseen.

SWOT-analyysi

Tunnista vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. SWOT-analyysi auttaa näkemään kokonaisuuden ja valmistautumaan ennakolta riskeihin.

Tuotteet ja palvelut

Kuvaa tarkemmin, mitä tuotteita ja/tai palveluja yrityksesi tarjoaa. Tuo esiin niiden erityispiirteet ja hyödyt asiakkaalle.

Pohdi myös hinnoittelua: mikä on tuotteesi tai palvelujesi arvo ja millainen on oikea hinta suhteessa markkinoihin?

Asiakkaat

Kuvaa tarkemmin, ketkä ovat asiakkaasi. Pyri määrittelemään tyypillinen tai tyypillisimmät asiakasprofiilit kuten ikä, elämäntilanne, yrityksen koko tai toimiala. Mitä asiakkaasi arvostavat eniten?

Kilpailu ja kilpailuetu

Listaa tärkeimmät kilpailijat ja pohdi, mikä tekee yrityksestäsi erilaisen tai paremman. Mikä on kilpailuetusi – se erityinen asia, jonka ansiosta asiakas valitsee juuri sinut?

Markkinat ja asiakkaiden tavoittaminen

Arvioi markkinoiden koko ja kasvu. Kuvaa, miten tavoitat asiakkaasi ja mitkä kanavat sopivat heille parhaiten.

Markkinointi ja myynti

Markkinoinnin lähtökohta on asiakkaan tunteminen. Pohdi, miten markkinointi toteutetaan käytännössä: hoidatko sen itse vai ulkoistatko osittain tai kokonaan? Mitä keinoja käytät myynnin edistämiseen?

Riskienhallinta

Mieti etukäteen, mitä riskejä yritystoimintaasi liittyy ja miten niihin varaudut. Riskejä voivat olla taloudelliset, sopimuksiin liittyvät, henkilöstöön liittyvät tai vaikkapa kyberturvallisuuden riskit.

Talous ja rahoitus

Liitä mukaan laskelmat ja arvio rahoituksen tarpeesta. Kuvaa, mistä rahoitus koostuu ja miten yrityksen kassavirta pysyy tasapainossa.

Taloushallinto

Kuvaa, miten järjestät kirjanpidon ja taloushallinnon: hoidatko itse, ulkoistatko tilitoimistolle vai yhdistät molemmat? Taloushallinnon järjestäminen on perusta kannattavuuden seuraamiselle.

Sopimukset

Listaa tärkeimmät sopimukset (vuokra-, työ- ja alihankintasopimukset, vakuutukset). Selkeä sopimusten hallinta vähentää riskejä ja luo turvaa.

Toimintasuunnitelma ja tavoitteet

Kerro, miten yritys lähtee liikkeelle ja mitkä ovat konkreettiset tavoitteesi ensimmäiselle vuodelle.



Muista: liiketoimintasuunnitelma ei ole sidottu yhteen muotoon. Voit kirjoittaa sen paperille, käyttää mallipohjaa tai hyödyntää sähköistä työkalua. Tärkeintä on, että suunnitelma palvelee sinua itseäsi.

Miksi liiketoimintasuunnitelma on tärkeä?

Liiketoimintasuunnitelma ei ole pelkkä asiakirja rahoittajille, vaan ennen kaikkea sinun työkalusi. Se auttaa hahmottamaan, miten ideasi muuttuu toimivaksi ja kannattavaksi yritykseksi.

Kun laadit suunnitelmaa, joudut pohtimaan yritys-ideaasi monesta näkökulmasta: asiakastarpeet, markkinat, kilpailutilanne, oma osaaminen ja talous. Samalla havaitset, onko ideassasi vielä aukkoja tai asioita, jotka vaativat lisäselvitystä.

Hyvä suunnitelma antaa varmuutta myös itsellesi. Kun olet kirjannut ylös tavoitteet ja toimintatavat, tiedät, mihin pyrit ja miten sinne pääset. Se auttaa tekemään päätöksiä arjen keskellä ja seuraamaan, etenetkö oikeaan suuntaan. Suunnitelma toimii siis samalla sekä kompassina että peilinä: se näyttää suunnan ja auttaa arvioimaan, missä olet menossa.

Liiketoimintasuunnitelma on myös väline rahoittajien, sijoittajien ja yhteisöryhmien kanssa keskusteluun. Se osoittaa, että olet perehtynyt asiaan ja valmistautunut huolellisesti. Usein suunnitelma ratkaisee sen, saatko tarvitsemasi rahoituksen ja luottamuksen. Myös viranomaisille ja tukia myöntäville tahoille suunnitelma on usein edellytys, kun arvioidaan yritystoiminnan kannattavuutta ja jatkuvuutta.

Tärkeää on muistaa, että liiketoimintasuunnitelma ei ole kiveen hakattu. Se elää yrityksen mukana, ja sitä kannattaa päivittää säännöllisesti. Päivitetty suunnitelma auttaa myös silloin, kun yritys hakee kasvua tai uusia markkinoita. Monet menestyneet yrittäjät palaavat suunnitelmaansa säännöllisesti – osa jopa kuukausittain – tarkistaakseen, ovatko arjen päätökset linjassa asetettujen tavoitteiden kanssa.



Laskelmat muuttavat ideat rahaksi

Yritystoiminnan suunnittelussa pelkkä liikeidea ei riitä – tarvitaan myös laskelmia, jotka osoittavat, millä edellytyksillä yritys voi toimia kannattavasti.



Laskelmat konkreetisoivat ajatukset numeroiksi ja auttavat hahmottamaan, miten tulot kattavat menot ja millaista myyntiä tavoitteiden saavuttaminen edellyttää. Laskelmien tulee perustua realistisiin arvioihin kuluista ja tuotoista.

Keskeiset liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat laskelmat ovat:

Rahoituslaskelma (s. 13)

Kuvaa, kuinka paljon pääomaa tarvitaan yrityksen käynnistämiseen ja mistä se hankitaan (esim. omarahoitus, pankkilaina, avustukset). Laskelma näyttää myös, mihin varoja käytetään (esim. koneisiin, kalustoon, markkinointiin ja käyttöpääomaan). Suunnittele kuinka paljon voit sijoittaa omaa rahaa tai omia työvälineitä aloittamisvaiheessa. Huomaa, että starttiraha ei ole yrityksen rahoituslähde, vaan yrittäjän henkilökohtaiseen toimeentuloon tarkoitettu tuki.

Kannattavuuslaskelma (s. 14)

Osoittaa, kattavatko yritystoiminnan tuotot siitä aiheutuvat kulut ja mikä on yrityksen minimilaskutustarve. Sen avulla hahmotetaan, millaisella myynnillä toiminta pysyy elinkelpoisena.

Myyntilaskelma (s. 16)

Tarkentaa kannattavuuslaskelman tuloksia. Se erittelee, miten minimilaskutustarve jakautuu eri asiakasryhmien sekä tuotteiden ja palvelujen kesken. Näin yrittäjä saa realistisemman kuvan kysynnästä ja voi kohdistaa markkinointinsa oikein.

Kassavirtalaskelma

Varmistaa, että rahat riittävät käytännön menoihin ja että maksuvalmius säilyy. Se auttaa varautumaan tilanteisiin, joissa tulot ja menot eivät ajoitu samaan aikaan.

Muista päivittää

Laskelmat ovat hyödyksi sekä yrittäjälle että rahoittajille: ne tukevat omaa päätöksentekoa ja auttavat vakuuttamaan rahoitusta myöntävät tahot, sijoittajat ja muut yhteistyökumppanit liiketoiminnan kannattavuudesta.

Laskelmia ei tehdä vain perustamisvaiheessa. Niitä kannattaa päivittää myös toiminnan aikana, jotta tavoitteiden toteutumista voidaan seurata ja tarvittaessa tehdä muutoksia ajoissa.

Työkalu liiketoimintasuunnitelman tekoon



TYOMARKKINATORI.FI

Laskelmat auttavat hahmottamaan eri asioiden rahoitustarpeet.

Yritystoiminnan rahoituslaskelma

Tämä laskelma auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (rahan tarve), sekä suunnittelemaan, miten aiot rahoittaa toiminnan (rahan lähteet).

- Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja?
- Miten paljon käyttöpääomaa tarvitset selviytyäksesi ensimmäisistä kuukausista?
- Kuinka paljon voit sijoittaa omaa rahaa tai/ja työvälineitä yritykseesi?
- Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä hankit sen ja mitä se maksaa, sekä tarvitsetko vakuuksia?



YRITYKSEN PERUSTAMISMENOT:

Toiminimen rekisteröinti maksaa 75 €, osakeyhtiön rekisteröinti maksaa 300 €. Perustamismenoihin voidaan sisällyttää myös esim. osakassopimuksen laatimisesta tai toimialakohtaisista luvista aiheutuvia kuluja.

VALMIINA OLEVAT TYÖVÄLINEET:

Laita tähän jo mahdollisesti liiketoimintaasi varten valmiina olevien työvälineiden arvioitu arvo. Laskelma siirtää automaattisesti niiden arvon myös "Rahan lähteet"-taulukkoon "Omat työvälineet" kohtaan.

VUOKRA TILOISTA /

TAKUUVUOKRAT: Jos arvioit kestävän 3 kuukautta ennen kuin pystyt tulorahoituksella (asiakkailta saaduilla rahoilla) maksamaan vuokran ja joudut maksamaan 3 kuukautta takuuvuokraa, tulee sinun syöttää tähän 6 x kuukausivuokrasi.

YRITTÄJÄN OMA TOIMEENTULO:

Paljonko tarvitset kuukaudessa omiin pakollisiin henkilökohtaisiin menoihisi? Kerro tämä luku sillä määrällä kuukausia, kunnes toiminta alkaa arviosi mukaan tuottamaan sinulle toimeentuloa.

RAHAN LÄHTEIDEN JA

RAHAN TARPEIDEN EROTUS:

Rahoituslaskelma on tehty oikein, kun rahan tarve on yhtä suuri kuin rahan lähteet. Jos saat miinus-merkkisen tuloksen erotukseksi, sinun täytyy lisätä rahan lähteiden summaa niin, että se vastaa rahan tarvetta.

Rahan tarve (ennen kuin aloitat yritystoiminnan)

€

Investoinnit

Jos kyseessä on yrityksen osto, kauppasumma	
Yrityksen perustamismenot ja lupamaksut	75
Työvälineet ja tietotekniikka	2 000
Valmiina olevat työvälineet	500
Puhelin yms.	400
Auto	
Kalusteet	2 000
Remontointi	1 000
Toimisto- yms. Pientarvikkeet	125
Asennukset, muut ostopalvelut	
Internetsivut, markkinointi, esitteet (sis. SEO jne)	2 500
Muut mahdolliset investoinnit 1	
Muut mahdolliset investoinnit 2	

Käyttöpääoma 3 kk

Vuokra tiloista / takuuvuokrat	2 400
Laitevuokrat/leasing	
Yrittäjän oma toimeentulo	4 500
Työntekijöiden palkat	
Muut satunnaiset käyttöpääomamenot	

Vaihto- ja rahoitusomaisuus

Alkuvarasto	1 300
Kassa	200
Kustannusvaraus	3 000

Rahan tarve yhteensä

20 000

Rahan lähteet (miten järjestät alkurahoituksen?)

€

Oma pääoma

Valmiina olevat työvälineet	500
Omat sijoitukset yritykseen	4 500
Osakepääoma	
Muu pääoma	

Lainapääoma

Pankkilaina	15 000
Finnvera	
Osakaslaina	
Muut lainat (esim. lähipiirilaina)	
Muut (esim. luottokorttilimiitti jne)	
Muu lainapääoma	

Rahan lähteet yhteensä

20 000

© Copyright Business Helsinki

Aloittaaksesi yritystoiminnan rahan lähteiden tulee olla yhtä suuri kuin rahan tarpeiden.

Kannattavuuslaskelma / ns. Nollatuloslaskelma

Kannattavuuslaskelman avulla voit hahmottaa, millaiseen liikevaihtoon sinun tulisi minimissään pyrkiä.

Tavoitetulos	Kk	Vuosi (12kk)
Toiminimiyrittäjän nettoansio tai osakeyhtiön tulos	2 000	24 000
Yrityslainojen lyhennys	315	3 780
Nettotulot (tavoitetulos + yrityslainojen lyhennys)	2 315	27 780
Verot toiminimiyrittäjän ansiosta tai osakeyhtiön tuloksesta	300	3 600
Rahoitustarve, eli oma bruttotulo (nettotulot + verot omasta tulosta)	2 615	31 380
Yrityslainojen korot	95	1 140
Rahoitustarve ja yrityslainojen korot yhteensä	2 710	32 520

Yritystoiminnan kiinteät kulut (ilman arvonnalisävero)	Kk	Vuosi (12kk)
Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)	376	4 512
Muut vakuutukset	100	1 200
Omien työntekijöiden palkat		0
Palkkojen sivukustannukset (n. 40 %)		0
Yrittäjän oma palkka (ei koske toiminimeä)		0
Vuokrat ja sähkö	900	10 800
Leasing-maksut ym. osamaksut		0
Markkinointi	170	2 040
Puhelin, internet	50	600
Matka-/autokulut		0
Kirjanpito	120	1 440
Toimistokulut	34	408
Koulutus		0
Lehdet yms.		0
Korjaukset		0
Yrittäjän työttömyyskassamaksu	25	300
Muut mahdolliset kulut 1 (esim. ostopalvelut)	125	1 500
Muut mahdolliset kulut 2		0
Muut mahdolliset kulut 3		0
Kiinteät kulut yhteensä	1 900	22 800

Myyntikatetarve (tavoitetulos ja kiinteät kulut yhteensä)	Kk	Vuosi (12kk)
Myyntikatetarve (rahoitustarve + yrityslainojen korot + kiinteät kulut)	4 610	55 320
Arvonlisävero (oletuksena 25,5%)	1 175,55	14 106,60
Kokonaismyynti/-laskutus (myyntikatetarve + arvonlisävero)	5 785,55	69 426,60

Myyntikatetarve (minimi)	Kk	Sis. alv.
Kokonaisuudessaan	55 320	69 426,60
Kuukausikatetarve, €/kk (esim. 11 kk/v)	5 029,09	6 311,51
Päiväkatetarve, €/pv (esim. 20 pv/kk)	251,45	315,58
Tuntikatetarve, €/h (esim. 8 h/pv)	31,43	39,45

© Copyright Business Helsinki

TOIMINIMIYRITTÄJÄN NETTOANSIO TAI

OSAKEYHTIÖN TULOS: Tavoitetulos tarkoittaa yrittäjän oman yritystoiminnan nettotulotarvetta. Saat sen, kun arvioit kuinka paljon rahaa tarvitset kuukaudessa henkilökohtaisiin menoihin (asuminen, ruoka, vaatteet yms.). Tavoitetulosta voit myös arvioida työsuhteessa saamasi nettopalkan avulla. Osakeyhtiön kohdalla palkka tulee bruttona riville yrittäjän oma palkka.

NETTOTULOT: Tavoitetulokseen lisätään yritystoiminnan lainojen lyhennys, jolloin saadaan nettotulot. Kun nettotuloihin lisätään verot, saadaan rahoitustarve. Kun rahoitustarpeeseen lisätään yritystoiminnan lainojen korot, saadaan summa, joka yritystoiminnalla tulee ansaita elääkseen ja hoitaakseen yritystoiminnan lainat.

VEROT TULOSTA: Katso tarkemmin oma veroprosenttisi verohallinnon sivujen veroprosenttilaskurilla. Osakeyhtiön yhteisövero on aina 20 %, ja tämän lisäksi yrittäjä maksaa itse verot ansiotulostaan, eli palkastaan.

KIINTEÄT KULUT: Kiinteät kulut ovat kuluja, jotka eivät riipu yrityksen laskutuksen suuruudesta vaan jatkuvat kuukaudesta toiseen melko samansuuruisina. Kiinteitä kuluja ovat esim. muiden työntekijöiden palkat, vakuutukset, vuokrat, toimistokulut, sähkö/vesi jne.

YRITTÄJÄN ELÄKEVAKUUTUS: Yrittäjän eläkevakuutusmaksu (YEL) on pakollinen ja arvioidaan yrittäjän omasta YEL-työtulosta. Uusi yrittäjä saa 22 %:n alennuksen 48 ensimmäiseltä kuukaudelta. Työntekijän eläkevakuutus (TyEL) on pakollinen silloin, kun yritykseen otetaan palkattu työntekijä.

MYYNTIKATETARVE: Laskemalla yhteen yritystoiminnan rahoitustarve, yrityslainojen korot ja kiinteät kulut, saadaan myyntikatetarve.

ARVONLISÄVERO: Arvonlisävero riippuu jossain määrin myytävistä tuotteista tai palveluista.

KOKONAISMYynti/-LASKUTUS: Kokonaismyynti/-laskutus on liikevaihdon ja arvonlisäveron summa.

MYYNTIKATETARVE (MINIMI): Tämän avulla voit laskea yrityksen kuukausi-, päivä- ja tuntilaskutustarpeen. Ota huomioon että yritys ei aina pysty laskuttamaan täysiä kuukausia, päiviä tai tunteja. Arvioi kuinka monta päivää tai tuntia yrityksesi pystyy laskuttamaan asiakkailtaan kuukaudessa.

Tulossuunnitelma (3 v)

Kolmen vuoden tulossuunnitelma on esimerkkiarvio yrityksen liiketoiminnan ja tuloksen kehityksestä. Päivitä laskelmaa vähintään vuosittain.

Kolmen vuoden kasvuprosentti	vuosi 1	vuosi 2	vuosi 3
Tulojen kasvu (%)	Ei täytetä	5	5
Menojen kasvu (%)	Ei täytetä	5	5

Kolmen vuoden tuloslaskelma	vuosi +1	vuosi +2	vuosi +3
Myyntituotot	69 426,60	72 897,93	76 542,83
Arvonlisävero	14 106,60	14 811,93	15 552,53
Liikevaihto	55 320	58 086	60 990,30
Henkilöstökulut	0	0	0
Vuokrat	10 800	11 340	11 907
Markkinointi	2 040	2 142	2 249,10
Liiketoiminnan muut kulut	9 960	10 458	10 980,90
Käyttökate	32 520	34 146	35 853,30
Rahoituskulut	4 920	4 920	4 920
Verot	3 600	3 780	3 969
Rahoitustulos	24 000	25 446	26 964,30
Poistot			
Nettotulos	24 000	25 446	26 964,30
Satunnaiset tuotot/kulut			
Kokonaistulos	24 000	25 446	26 964,30

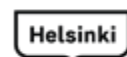
© Copyright Business Helsinki

KOLMEN VUODEN KASVU-PROSENTTI: Voit muuttaa tulojen ja menojen kasvuprosenttilukuja.

Aloittamassa yritystä?

Kokoa suunnitelmasi valmiiksi Business Helsingin laskelmapohjilla, videoilla ja oppailla.

[HEL.FI/BUSINESSHELSINKI](https://hel.fi/businesshelsinki)



**Business
Helsinki**

OP Kevytyrittäjä

Luotettava kumppanisi, kun sinulla on tarve laskuttaa työstäsi

- ✓ Aloittaminen 0 €
- ✓ Selkeä hinnoittelu, ei piilokuluja
- ✓ Kaikkien pankkien asiakkaille
- ✓ Hoidamme kirjanpidon ja veroilmoitukset puolestasi (Y-tunnuksellinen palvelu)
- ✓ Kiitetty asiakaspalvelu
- ✓ OP Light Entrepreneur services also in English

op-kevytyrittaja.fi

Palvelut tarjoaa OP Palvelut Oy



Kuukausimyyntilaskelma tuotteet/palvelut

Esimerkki myyntilaskelman täyttämisestä. Esimerkkilaskelmassa liikeideana ovat kauneudenhoitopalvelut.

PALVELU 1: KASVOHOITO

PALVELU 2: JALKAOITO

PALVELU 3: VARTALOHOITO

Tuotteet/tuoteryhmien nimet	Veroton hinta 1	Kulut	Veroton hinta 2	Kulut	Veroton hinta 3	Kulut
Tuotteen/tuoteryhmän veroton hinta ja kulut	87,65	10	62,95	7	67,73	6
Tuotteen/tuoteryhmän kate		77,65		55,95		61,73
Asiakas/asiakasryhmä	Määrä	Kate yht.	Määrä	Kate yht.	Määrä	Kate yht.
Asiakasryhmä 1: Naiset yli 50 v.	7	543,55	9	503,55	4	246,92
Asiakasryhmä 2: Naiset 30-49 v.	15	1 164,75	6	335,70	6	370,38
Asiakasryhmä 3: Nuoret 15-18 v.	4	310,60	1	55,95		0
Asiakasryhmä 4: Nuoret aikuiset 19-29 v.	3	232,95	5	279,75	4	246,92
Asiakasryhmä 5: Miehet	2	155,30	1	55,95		0
Myydyt tuotteet yhteensä	31		22		14	
Myyntikate yhteensä		2 407,15		1 230,90		864,22
Tuotemyynti yhteensä		2 717,15		1 384,90		948,22
Kulut yhteensä		310		154		84

PALVELU 4: KÄSIHOITO

PALVELU 5: RIPSIIEN JA KULMIEN LAITTO

Tuotteet/tuoteryhmien nimet	Veroton hinta 1	Kulut	Veroton hinta 2	Kulut
Tuotteen/tuoteryhmän veroton hinta ja kulut	39,04	5	27,89	2
Tuotteen/tuoteryhmän kate		34,04		25,89

Asiakas/asiakasryhmä	Määrä	Kate yht.	Määrä	Kate yht.	Kaikki tuotteet
Asiakasryhmä 1: Naiset yli 50 v.	5	170,20	4	103,56	1 567,78
Asiakasryhmä 2: Naiset 30-49 v.	10	340,40	6	155,34	2 366,57
Asiakasryhmä 3: Nuoret 15-18 v.		0	2	51,78	418,33
Asiakasryhmä 4: Nuoret aikuiset 19-29 v.	8	272,32	2	51,78	1 083,72
Asiakasryhmä 5: Miehet		0	0	0	211,25
Myydyt tuotteet yhteensä	23		14		104 kpl
Myyntikate yhteensä		782,92		362,46	5 647,65
Tuotemyynti yhteensä		897,92		390,46	6 338,65
Kulut yhteensä		115		28	691

Myyntin yhteenveto	Kuukaudessa	Vuodessa
Liikevaihto (ilman alv)	6 338,65	76 063,80
Kulut yhteensä	691	8 292
Myyntikate yhteensä	5 647,65	67 771,80
Kannattavuuslaskelman myyntikatetarve	5 029,09	60 349,09
Erotus (oltava positiivinen, jotta toiminta on voitollista)	618,56	
Liikevoittoprosentti (Tavoite n. 10%. Tarkista kannattavuus jos alle 5%)	10 %	

© Copyright Business Helsinki

Hinnoittele huolella

Hinnoittelu on ratkaiseva tekijä yrityksen kannattavuudelle. Laske huolella, kuinka paljon tuote tai palvelu maksaa itsellesi, ennen kuin määrittelet sille myyntihinnan.

Kolme tärkeintä hinnoittelussa huomioitavaa tekijää ovat asiakkaat, kilpailijat ja kustannukset. Näihin perustuvat myös yleisesti käytössä olevat hinnoittelumallit

- arvoperusteinen hinnanmuodostus
- markkinaperusteinen hinnanmuodostus
- kustannusperusteinen hinnanmuodostus.

Arvoperusteinen hinta muodostuu arvosta, jonka tuotteesi tai palvelusi luo asiakkaalle. Mieti, mistä lisäarvosta asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Maksavatko he esimerkiksi imagosta, tuotteen laadusta, hyvästä asiakaspalvelusta, takuusta tai sijainnista?

Markkinaperusteinen hinta perustuu kysynnän ja tarjonnan väliseen tasapainoon. Tässä mallissa kilpailijoillasi on suuri merkitys, joten tutustu heidän hintatasoonsa. Jos myyt paljon halvemmalla kuin kilpailijasi, saatat saada asiakkaita nopeasti, mutta hintojen nostaminen voi myöhemmin olla vaikeaa. Tutustumistarjouksen kaltaisia tilapäisiä keinoja voit käyttää, mutta älä tingi katteestasi pysyvästi.

Älä siis alihinnoittele tuotettasi tai palveluasi. Hinta on aina myös viesti laadusta. Ei kannata pilata laatumieli-

kuvaa liian halvalla hinnalla.

Kustannusperusteinen hinta perustuu tuotteiden tai palveluiden omakustannushintaan, johon lisätään voittomarginaali. Myyntihinta saadaan kertomalla hinnoittelukertoimella muuttuvat kustannukset kuten ostohinta tai materiaalikulut.

Jos myyt suoraan kuluttajille, ilmoita hinnastossa ja laskulla tuotteen tai palvelun arvonlisäverollinen loppuhinta. Yritysassiakkaat ovat kiinnostuneita arvonlisäverottomasta hinnasta, sillä ne voivat vähentää ostojensa arvonlisäverot oman myyntinsä arvonlisäveroista.

Myyntikatteen merkitys

Mieti tarkasti, mikä on oikea hinta tuotteellesi tai palvelullesi. Osan hinnasta pitää jäädä yrityksellesi katteena. Jos myyt korkealla katteella, riittää kannattavuuteen pienempi myyntimäärä. Pienellä katteella sinun täytyy myydä määrällisesti enemmän. Tarkista siis, kuinka paljon jokaisesta myydystä tuotteesta tai palvelusta jää myyntikatetta – onko katte riittävä myyntiyn määrään nähden?

Muista myös kiinteät kustannukset ja kokonaisajankäyttö. Kannattavuuslaskelman avulla saat hyvän käsityksen hinnoittelusi alarajoista.

Oman työn hinta

Yrittäjänä sinun täytyy muistaa, että asiakkaalta laskuttamasi tuntihinta ei ole sama kuin palkkатыöstä saamasi tuntipalkka. Työnantajasi on maksanut bruttopalkan päälle myös työnantajamaksuja. Karkeasti arvioiden voit kertoa bruttopalkkasi 1,5:llä, jotta pääset yrittäjänä lähelle samaa ansiotasoa kuin palkansaajana.

Kirjaa ylös myös työaika, joka sinulta kuluu yrityksen hallintoon, markkinointiin ja myyntityöhön. Taustatyöhön käytetystä ajasta et useinkaan voi laskea ketään asiakasta suoraan, joten tuntihinnan pitää kattaa myös näihin töihin käytetty aika.

Laskutettavassa summassa sinun pitää ottaa huomioon oman tuntipalkkasi lisäksi kaikki muut liiketoimintaasi liittyvät kulut.

Näitä ovat esimerkiksi

- arvonlisävero
- YEL- ja muut vakuutusmaksut
- työvälineet, puhelin, nettiyhteys, auto
- matkakulut
- työtilan vuokra ja siivous
- kirjanpidon kulut
- markkinointi
- ammattikirjallisuus ja koulutukset.

Esimerkki hinnoittelusta	Kilpailijan hinta	20 % halvempi hinta
Myyntihinta	55,00 €	44,00 €
- ALV 25,5 %	-14,03 €	-11,22 €
Veroton hinta	40,97 €	32,78 €
- Ostohinta (ALV 0 %)	-28,00 €	-28,00 €
Kate	12,97 €	4,78 €

Esimerkki myyntihinnan laskemiseksi

Tuotteen kaikki kustannukset	150,00 €
+ Katetuottotavoite (35 %)	80,77 €
= Veroton myyntihinta	230,77 €
+ ALV 25,5 %	58,85 €
= Verollinen myyntihinta	289,62 €



Esimerkki

Myyt tuotetta, jonka kustannukset ovat 28 euroa. Kilpailijasi myy samaa tuotetta asiakkaille 55 euron (sis. ALV) hinnalla. Huomaa 20 prosentin hintaeron vaikutus katteeseen.

Arvonlisävero haltuun

Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, joka kohdistuu lähes kaikkiin tavaroihin ja palveluihin. Vero on tarkoitettu lopullisten kuluttajien maksettavaksi, mutta veronkantajina toimivat yritykset.

Vaikka olisit aivan uusi yrittäjä, olet ollut tuttu arvonlisäveron kanssa aina. Arvonlisävero eli ALV on yleinen kulutusvero, joka kohdistuu lähes kaikkien tavaroiden ja palvelujen kulutukseen. Vaikka arvonlisävero on tarkoitettu lopullisten kuluttajien maksettavaksi, yritykset toimivat veronkantajina. Yrittäjänä sinä sisällytät arvonlisäveron myyntihintaasi ja tilität kertyneen veron valtiolle. Jotta vero päätyisi lopullisten kuluttajien maksettavaksi, on yrityksillä vähennysoikeus. Saat vähentää oman yrityksesi hankinnoissa maksamasi ALV:n myynnistä suoritettavasta verosta.

Arvonlisäverovelvollisia ovat lähes kaikki yritykset, jotka tekevät tavaroiden tai palvelujen myyntiä. Suomessa yleinen arvonlisäverokanta on 25,5 prosenttia. Lisäksi meillä on käy-

tössä kaksi alennettua verokantaa, 10 ja 13,5 prosenttia. Nollaverokantaa sovelletaan esimerkiksi tavaroiden ja palveluiden kansainväliseen kauppaan. Näistä nollaverokannan alaisista hankinnoista sinulla on myös vähennysoikeus. Kaikki tavaroiden ja palveluiden myynti on lähtökohtaisesti arvonlisäverollista, jos se tapahtuu liiketoiminnan muodossa.

Arvonlisäverolaissa on kuitenkin erikseen määritelty, mitkä tavaroiden ja palveluiden myynnit ovat arvonlisäverottomia. Tällaisesta toiminnasta ei tarvitse rekisteröityä ALV-velvolliseksi.

Arvonlisävero on oma-aloitteinen vero. Verovelvollisena sinun pitää itse laskea, ilmoittaa ja maksaa verokauden vero Verohallinnolle. Jos yrityksesi kumppanina on tilitoimisto, voit siirtää arvonlisäverojen ilmoitukset ja maksamiset kirjanpitäjäsi tehtäväksi.

Arvonlisäveron määrän laskeminen

	Verollinen	Veroton	ALV 25,5 %
Myynnit	6 275 €	5 000 €	1 275 € = suoritettava vero
Ostot	1 882,50 €	1 500 €	382,50 € = vähennettävä vero
Maksettava arvonlisävero			892,50 € = tilitettävä vero

Ilmoita arvonlisävero verkossa OmaVerossa. Jos yrityksesi kuuluu ALV-rekisteriin, muista antaa ilmoitukset säännöllisesti, vaikka yritykselläsi ei olisi toimintaa. Voit antaa ilmoitusten tekemisen ja verojen tilittämisen myös tilitoimistosi tehtäväksi.

Yritykset maksavat tuloveroa yrityksen tuloksen perusteella. Tuloverot maksetaan pääasiassa ennakkoveroina. Lue lisää s. 64!

Arvonlisäverokannat

Yleinen verokanta 25,5 %

- useimmat tavarat ja palvelut

Alennettu verokanta 13,5 %

- elintarvikkeet
- rehuaineet
- ravintolapalvelut (tarjoilu myyjän omissa tiloissa)
- ateriapalvelut (tarjoilu tilaajan osoittamissa tiloissa) Huom: ei koske alkoholijuomien ja tupakkatuotteiden myyntiä eikä alkoholijuomien tarjoilua
- kirjat (painetut ja sähköiset julkaisut)
- lääkkeet
- kuukautis- ja inkontinenssisuojat sekä lasten vaipat
- liikuntapalvelut
- pääsy kulttuuri-, viihde- ja urheilutapahtumiin
- henkilökuljetukset
- majoituspalvelut
- esiintyvän taiteilijan, urheilijan tai muun julkisen esiintyjän saamat palkkiot, jos palkkion saaja on hakeutunut tästä toiminnasta arvonlisäverovelvolliseksi
- Yleisradiotoiminnasta saadut korvaukset

Alennettu verokanta 10 %

- sanoma- ja aikakauslehdet

Arvonlisäverottomia ovat muun muassa

- terveyden- ja sairaanhoito
- sosiaalihuolto
- yleissivistävä ja ammatillinen koulutus, korkeakouluopetus ja taiteen perusopetus
- rahoitus- ja vakuutuspalvelut
- tietty esiintymispalkkiot
- tekijänoikeudet
- kiinteistöjen ja osakehuoneistojen myynti ja vuokraus
- postin yleispalvelut
- eräät muut tavarat ja palvelut (esim. arpajaisten järjestäminen)

Liikevaihdoltaan pienen yrityksen arvonlisävero

Vähäisen liiketoiminnan harjoittajan ei tarvitse rekisteröityä arvonlisäverovelvollisten rekisteriin.

Vähäinen liiketoiminta määritellään liikevaihdon suuruuden perusteella. Liiketoimintaa pidetään vähäisenä, jos yrityksen liikevaihto on kuluvan ja edellisen kalenterivuoden aikana enintään 20 000 euroa.

Liikevaihdon laskemisessa tarkastellaan aina kahden peräkkäisen kalenterivuoden liikevaihtoa. Liikevaihto voi siis kumpanakin vuonna olla enintään 20 000 euroa eli liikevaihtoja ei lasketa yhteen.

Jos yrityksen tilikausi (12 kk) poikkeaa kalenterivuodesta, kalenterivuoden liikevaihto lasketaan yhdistelemällä eri tilikausien liikevaihtoja kalenterivuotta vastaavaksi.

Liiketoiminnan rajaa pitää seurata itse

Yrityksen pitää seurata omaa liikevaihtoaan ja rekisteröityä alv-velvolliseksi vähäisen toiminnan rajan ylittämisaikankohdasta lukien. Tästä ajankohdasta alkaa myös velvollisuus maksaa arvonlisäveroa. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen on oltava arvonlisäverovelvollisten rekisterissä siitä lukien, kun raja ylittyy.

Yritys voi hakeutua vapaaehtoisesti ALV-rekisteriin, vaikka liikevaihtoraja ei ylittyisi. Tämä edellyttää, että yritys harjoittaa tavaroiden tai palveluiden myyntiä liiketoiminnan muodossa. Lue lisää arvonlisäverovelvolliseksi rekisteröitymisestä **VERO.FI**

Mihin yrityksen ALV-rekisteröinti vaikuttaa?

Kun yritys on ALV-rekisterissä

- yritys saa vähentää verollista toimintaa varten tekemiensä hankintojen arvonlisäveron
- yritys lisää arvonlisäveron myymiensä tavaroiden ja palveluiden hintaan
- yritys ilmoittaa ja maksaa arvonlisäveron jokaiselta verokaudelta. Ilmoitus pitää antaa myös silloin, kun yrityksellä ei ole ollut toimintaa. Verokausi on yleensä kuukausi eli ALV pitää ilmoittaa ja maksaa kuukausittain.

Ilmoittamisen ja maksamisen eräpäivä on kuukauden 12. päivä.

Kun yritys ei ole ALV-rekisterissä

- yritys ei voi vähentää tekemiensä hankintojen arvonlisäveroa
- yritys ei lisää arvonlisäveroa myymiensä tavaroiden ja palveluiden hintoihin
- yritys ei anna arvonlisäveroilmoituksia eikä maksa arvonlisäveroa.

Arvonlisäveron verokausi

Arvonlisäveron verokausi on yleensä kuukausi eli ALV pitää ilmoittaa ja maksaa kalenterikuukausittain. Pienet yritykset voivat hakea tavallista pidempään arvonlisäveron verokauteen – neljännesvuosi tai vuosi. Lisätietoa arvonlisäveron verokausista **VERO.FI**.

Harjoittaako yrityksesi pienimuotoista liiketoimintaa EU-alueella?

Uusi, vapaaehtoinen pienten yritysten EU-myyntin alv-järjestelmä on otettu käyttöön 1.1.2025. Järjestelmä mahdollistaa pienille yrityksille tietyn edellytyksin arvonlisäverovapaan toiminnan muissa EU-maissa. Lue lisää pienten yritysten EU-myyntin ALV-järjestelmästä **VERO.FI**

EU-alueen ulkopuolelle sijoittautunut yritys ei voi hyödyntää vähäisen toiminnan arvonlisäverottomuutta, vaikka sillä olisi kiinteä toimipaikka Suomessa.



Miksi aloittava yrittäjä tarvitsee yhä henkilökohtaista neuvontaa?

Verkko on täynnä yrittäjyyttä koskevaa tietoa ja tekoälyratkaisuja, mutta henkilökohtaisen yritysneuvonnan tarve ei ole kadonnut – päinvastoin, sen merkitys on korostunut entisestään.

Yrittäjyyttä pohtiva on saattanut hakea netistä päiväkaupalla tietoa ja henkilökohtaisen neuvonnan jälkeen todeta: ”Turhaan käytin niin paljon aikaa tiedon hakemiseen, kun täältä sen sai jäseneltynä ja omaan tilanteeseeni sopivana.”

Yrittäjyys vaatii ymmärrystä, ei pelkästään tietoa. Neuvonta auttaa hahmottamaan: miten ja mitkä asiat liittyvät juuri sinun toimialaasi ja paikkakuntaasi, missä järjestyksessä ne on järkevää hoitaa ja mitkä riskit koskevat juuri sinun ideaasi.

Tekoäly tarjoaa hyviä työkaluja liiketoimintasuunnitteluun tai markki-

nointiin, mutta se ei pysty näkemään esimerkiksi yrittäjän epärointiä tai huomioimaan osaamista ja kokemusta, eikä rakentamaan luottamuksellista vuoropuhelua. Yritysneuvoja puolestaan näkee ihmisen, esittää kysymyksiä ja sparraa liikeideaa niin, että se kehittyy elinkelpoiseksi liiketoiminnaksi.

Moni aloittava yrittäjä ei edes tiedä, mitä kysyä. Neuvonnassa nousee usein esiin asioita, joita ei ole osattu ottaa huomioon: esimerkiksi luvat, vastuut ja sopimukset, verotus, kustannusrakenne ja kassavirta tai ajankäytön vaatimukset.

Tämän vuoksi – yhteys Uusyrityskeskukseen asiantuntijaan jo alkuvaiheessa kannattaa.



HELI TAVASTI
toimitusjohtaja-
yritysneuvoja,
Mikkelin seudun
Uusyrityskeskus



Olet aloittamassa yrittäjäurasi, onnittelut hyvästä päätöksestä!



Yrittäjät

Ota tueksi Suomen suurin
yrittäjäyhteisö ja sen edut:

- + maksuton lakineuvonta
- + koulutukset liiketoimintasi tueksi
- + valmiit asiakirjapohjat
- + kumppaniemme jäsenetuhinnat
- + vahvat verkostot ja viihdyttävät tapahtumat
- + ja yllättävän paljon muuta yllättävän vähällä rahalla

Teemme kaikkemme, että äänesi kuuluu yhteiskunnassa ja arkesi sujuu.

Katso lisää yrittajat.fi/liity

Tule omiesi pariin.

Yrityksen alkuvaiheen rahoitus



Yritystoiminnan alkuvaiheessa tarvitaan aina rahaa toiminnan käynnistämiseen ja alkuinvestointeihin. Tarvitsemasi rahamäärä riippuu liikeideastasi ja vaihtelee suuresti eri toimialoilla.

Selvität rahoitustarpeen suuruuden ja rahan lähteet parhaiten rahoituslaskelman avulla liiketoimintasuunnitelman laatimisen yhteydessä. Liikeidea ja yritystoiminnan luonne vaikuttavat paljon rahoituksen tarpeeseen. Esimerkiksi tulkkauksen ja käännöstyö vaatii alkuinvestointeja paljon vähemmän kuin ravintola tai tavaraita valmistava tuotantolaitos.

Yrityksen rahoitus järjestyy yleensä kolmesta lähteestä:

1. yrittäjän oma rahoitus
2. lainat
3. mahdolliset avustukset.

Omana rahoituksena voit sijoittaa yritykseen omia säästöjäsi tai muuta omaisuuttasi (apportti), esimerkiksi koineita, kiinteistön tai auton.

Lainarahaa eli vierasta pääomaa myöntävät pankit, eläkevakuutusyhtiöt ja muut rahoituslaitokset kuten Finnvera. Vaikka olisit ollut vuosia saman pankin henkilöasiakas, pyri kulloinkin löytämään kokonaisuutesi kannalta toimivin pankkikumppani. Määrätyillä edellytyksillä yrityksesi voi saada julkisista varoista myönnettäviä yritystukia, joita ei tarvitse maksaa takaisin.

Startup-yritykset voivat käynnistää toimintansa myös enkeli- tai pääomasijoittajan rahoituksen turvin.

Lyhytaikaista rahoitusapua voi järjestyä myös maksuajan pidennyksellä (tavarantoimittajalaina), leasing-ratkaisuilla sekä luottolisillä pankkitileillä ja luottokorteilla. Leasing on irtaimen käyttöomaisuuden pitkäaikaista vuokraamista ja soveltuu hyvin esimerkiksi IT-laitteiden ja työkalujen hankintaan. Hankinnan kohde toimii samalla

Finnveran alkutakauksella voit korvata pankin edellyttämiä vakuuksia.

leasing-rahoituksen vakuutena, eikä erillistä vakuutta tarvita.

Finnvera auttaa alkuun

Yrityksen perustamisvaiheessa rahoitusta haetaan usein omalta pankilta tai muulta rahoittajalta. Jos yrityksellä ei ole riittäviä vakuuksia, Finnveran alkutakaus voi auttaa rahoituksen järjestämisessä.

Alkutakauksen määrä: 10 000–80 000 euroa

- Finnveran takausosuus: enintään 80 % velkakirjalainasta
- Hakeminen: Rahoittaja arvioi yrityksen luottokelpoisuuden ja hakee takauksen Finnveralta
- Päätösaika: Finnvera tekee päätöksen kolmen arkipäivän kuluessa hakemuksen saamisesta

Jos alkutakaus ei syystä tai toisesta sovellu yrityksesi hankkeen rahoitukseen, voidaan lainan vakuudeksi hakea Finnvera-takausta.

Lisätietoa: WWW.FINNVERA.FI > Alku ja kasvu > Yritystoiminnan aloittaminen

Yrityksen kehittämisavustus

Elinvoimakeskus voi myöntää kehittämisavustusta pk-yrityksille, joilla on kannattavan toiminnan edellytykset ja riittävästi omia resursseja kilpailukykyä parantaviin kehittämistoimenpiteisiin. Kehittämisavustus on aina harkinnanvaraista avustusta. Se myönnetään kustakin hankkeesta erikseen tehtävän yritys- ja hankearvioinnin perusteella.

Avustusta voidaan myöntää

- yrityksen liiketoiminnan kehittämiseen
- innovaatiotoimintaan
- kasvuun tai kansainvälistymiseen liittyviin kehittämis- ja investointihankkeisiin.

Kehittämisavustusta on haettava ennen kehittämishankkeen aloittamista. Vähintään puolet kehittämishankkeesta yrityksen on rahoitettava itse.

Maaseudun yritysrahoitus

Elinvoimakeskukset ja Leader-ryhmät auttavat tekemään maaseudusta entistä paremman paikan myös yrittämiseen. EU:n maaseuturahoituksen tukimuodot tarjoavat yrityksille monipuolisia mahdollisuuksia toimintansa kehittämiseen ja uudistamiseen.

Maaseudun yritysrahoitus on tarkoitettu tukikelpoisella maaseutualueella toimiville mikro- ja pienyrityksille sekä maataloille, jotka monipuolistavat yritystoimintaansa maa- ja metsätalouden ulkopuolelle. Poikkeuksena ovat keski- »

Hae rahoitusta rohkeasti ja pyydä tarvittaessa apua hakemusten tekemiseen.

- » suuret yritykset, joille voidaan myöntää tukea maataloustuotteiden jalostamiseen.

Tukea voidaan myöntää

- käynnistämiseen (yrityksen perustaminen, ml. yrittäjyyskokeilut, osa-aikainen ja päätoiminen yrittäjyys)
- kehittämiseen (tuotteiden ja palveluiden kehittäminen)
- investointeihin (aineelliset ja aineettomat investoinnit sekä investointien toteutettavuustutkimukset)

Lisäksi EU:n maaseuturahoitusta voidaan myöntää elinkeinojen toimintamahdollisuuksia edistäviin, yritysten yhteistyötä ja maaseudun elinvoimaisuutta lisääviin kehittämishankkeisiin ja yritysyhdistämishankkeisiin.

EU:n maaseuturahoitusta haetaan elinvoimakeskuksesta tai paikallisten Leader-ryhmien kautta. Rahoitushake-

mus täytetään sähköisessä Hyrrä-asiointipalvelussa. Ennen hakemuksen jättämistä on hyvä olla yhteydessä elinvoimakeskukseen tai Leader-ryhmään ja keskustella omasta ideasta ja sen toteuttamiseen sopivasta rahoituksesta. On hyvä tiedostaa, että toimenpiteen, johon rahoitusta haetaan, voi aloittaa vasta hakemuksen jättämisen jälkeen.

Lisätietoa: WWW.MAASEUTU.FI > Yrittäjälle ja WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Tuet > Maaseudun yrittäjyys.

Lisätietoa Maaseudun kehittämishankerahoituksesta: WWW.MAASEUTU.FI > Kehittäjälle ja WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Tuet > Maaseudun palvelut ja elinkeinojen kehittäminen > Kehittäminen ja yhteistyö.

Tukea haetaan sähköisesti Hyrrä-asiointipalvelussa: WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Tuet > Asiointi > Hyrrä – maaseudun tukien sähköinen haku.

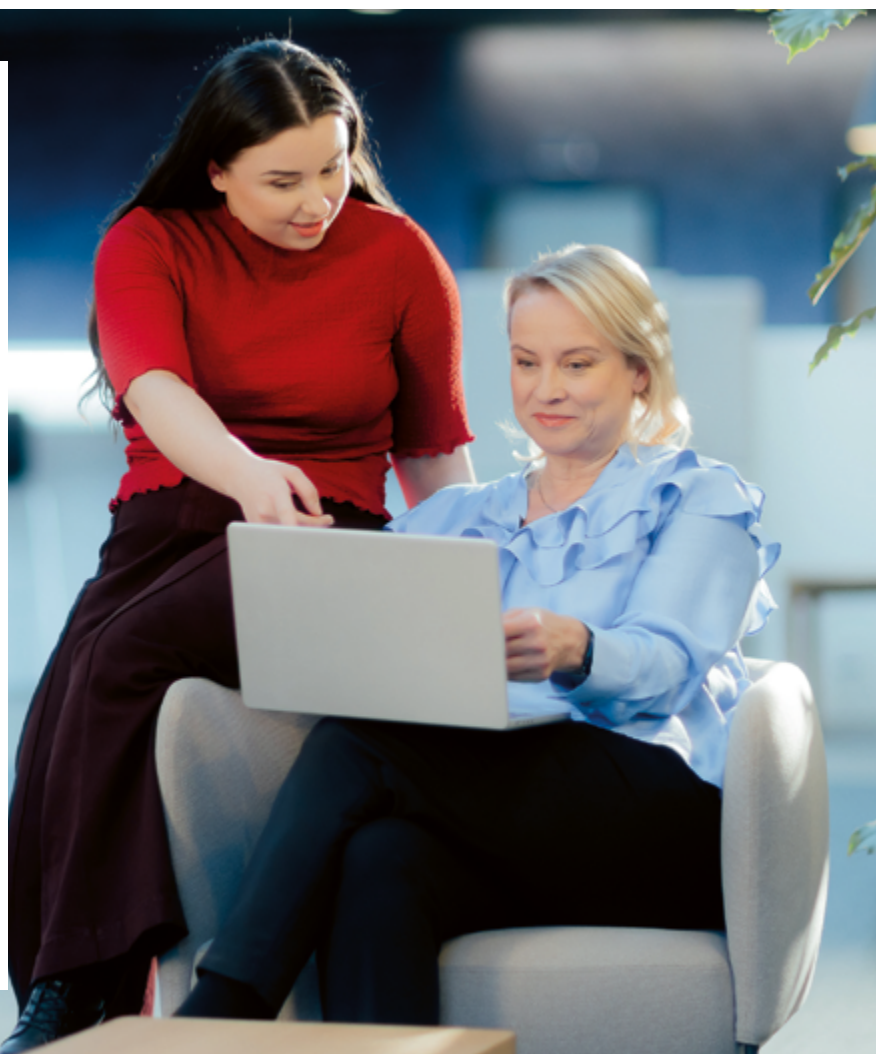


Syntyy sitä, mitä ei muuten syntyisi

Finnvera on rahoittajana ratkaiseva puuttuva palanen. Me mahdollistamme yrityksellesi rahoitusratkaisut alkuvaiheen hankintoihin, investointeihin ja käyttöpääoman tarpeisiin yhteistyössä muiden rahoittajien kanssa.

Kysy lisää asiakaspalvelustamme
029 460 2580 tai katso finnvera.fi.

FINNVERA



Yrittäjän toimeentulo

Yritystoiminnan vakiinnuttamiseen ja asiakkaiden saamiseen kuluu usein aikaa. Aloittavan yrittäjän pitää turvata myös oma taloudellinen tilanteensa ennen kuin toiminta alkaa tuottaa.

Yrittäjän toimeentulo rakentuu omista ratkaisuksista. Toisin kuin palkansaajalla, yrittäjällä ei ole työsuhteen tuomaa turvaa. On tärkeää ymmärtää, miten voit varmistaa taloudellisen perustasi niin arjessa, sairastuessa kuin eläkkeelle siirtyessäkin.

Yrittäjyyden alkuvaiheessa tulot voivat olla epävarmoja ja epäsäännöllisiä. Suunnittele, miten katat elämisen kulut ennen kuin yritystoiminta alkaa tuottaa. Voit turvautua esimerkiksi säästöihin tai harkita osa-aikaista yrittäjyyttä. Muista, että yrittäjänpalkka ei ole sama kuin liikevaihto – myös menot vaikuttavat. Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma investointi- ja kannattavuuslaskelmineen auttaa suunnittelussa.

Yrittäjän palkka

Yrittäjän palkka ei ole sama kuin myyntisi, liikevaihtosi tai yritystoiminnan tulo. Jos yhtiömuotosi on osakeyhtiö, voit maksaa palkkaa ja luontoisetuja

itsellesi ja mahdollisille työntekijöillesi. Maksetut palkat ovat kulu, joka vähentää osakeyhtiön tulosta eli voittoa. Jos voittoa kertyy, osakkeenomistajat voivat nostaa varoja yrityksestä myös osinkoina. Palkasta maksat ansiotuloveroa henkilökohtaisen veroprosenttisi mukaisesti. Osingot verotetaan ansio- ja pääomatulona.

Jos toimit yrittäjänä toiminimellä, et varsinaisesti maksa itsellesi palkkaa vaan voit tehdä toiminimen tililtä yksityisottoja henkilökohtaisia kulujasi varten. Nostat siis palkkasi yksityisottona, joita voit tehdä sen verran kuin haluat. Muista kuitenkin, että toiminimen pitää maksaa kaikki yritystoimintaasi liittyvät kulut.

Yksityisotoista ei pidätetä veroa niiden nostamisen yhteydessä, vaan sinun täytyy maksaa itse verosi ennakoverona. Käytännössä ilmoitat verottajalle arvion tulevan verokautesi ansioista ja saat verottajalta päätöksen ennakoverosta OmaVeroon. Päätös sisältää tiedot veron maksamista varten, esimerkiksi kunkin maksuerän määrän ja eräpäivän.

Starttiraha – yrittäjän tuki

Starttirahalla tuetaan toimeentuloasi alkavana yrittäjänä. Se ei ole tuki yritykselle vaan tarkoitettu omiin elinkustannuksisi. Starttiraha on ennakonpidätyksen alaista eli verotettavaa henkilökohtaista tuloa.

Voit saada starttirahaa yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisvaiheessa, jos ryhdyt päätoimiseksi yrittäjäksi tai laajennat aiemmin aloitetun sivutoimisen yritystoiminnan päätoimiseksi. Jos perustat yrityksen yhdessä muiden kanssa, voitte kaikki saada starttirahaa. Voit hakea starttirahaa, kun omistat yrityksestä vähintään 15 prosenttia, olet yrityksessä määrävässä asemassa ja työllistyt yrityksessä täysipäiväisesti.

Starttirahaa voi saada enintään 12 kuukauden ajan. Päätös tehdään ensin kuuden kuukauden jaksolle, ja starttirahan jatkoa on haettava erikseen.

Starttirahan hakeminen

Starttiraha on harkinnanvarainen tuki, jonka myöntää työllisyysalueen työvoimaviranomainen.

Kun harkitset yrityksen perustamista, ole hyvissä ajoin yhteydessä työvoimaviranomaiseen ja selvitä mahdollisuutesi starttirahan saamiseen. Edellytyksenä on, että et ole aloittanut päätoimista yritystoimintaa ennen kuin starttirahahakemuksesi on saapunut työvoimaviranomaiselle.

Hae starttirahaa sekä sen maksusta aluehallinnon TE-asiantuntijapalvelussa. Pääset kirjautumaan aluehallinnon TE-asiantuntijapalveluun myös Työmarkkinatorin kautta WWW.TYOMARKKINATORI.FI. Saat apua starttirahan sähköi-



**Yrittäjän palkka
ja sen verotus
riippuvat
yhtiömuodosta.**



» sen hakuun Yritys-Suomi-neuvonnasta, puh. 0295 020 500 tai **SUOMI.FI** > Yritys-Suomi-neuvonta > Tuki ja neuvonta

Hakemuksen liitteiksi tarvitset liiketoimintasuunnitelman sekä kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. Niiden tekemiseen saat apua Uusyrityskeskuksesta. Hakemusta varten tarvitset myös todistuksen verojen maksamisesta tai verovelkatodistuksen eli selvityksen siitä, ettei sinulla ole maksamattomia veroja. Tilaa todistus OmaVero-asiointipalvelussa tai Verohallinnon verkkosivujen kautta (**WWW.VERO.FI** > Yhteystiedot ja asiointi > Asioi verkossa > Verovelkatodistuksen tilaaminen). Jos haet starttirahapäätökselle jatkoa, toimita jatkohakemus työvoimaviranomaiselle voimassa olevan starttirahakauden aikana.

Starttirahan määrä

Starttirahan suuruus vuonna 2026 on 37,21 euroa/päivä, joka vastaa työttömyysturvalain mukaista peruspäivärahaa (1.5.26 alk. yleistukea). Starttirahaa voi saada enintään viideltä päivältä kalenteriviikossa, ja se maksetaan jälkikäteen kerran kuussa tekemäsi maksatushakemuksen perusteella. Maksatushakemus pitää toimittaa työvoimaviranomaiselle kahden kuukauden kuluessa maksatusjakson päättymisestä.

Voit saada starttirahaa, jos liike-toimintasi arvioidaan kannattavaksi ja sinulla on joko yrittäjyyttä tukevaa kokemusta tai yrittäjäkoulutusta. Starttirahan saaminen edellyttää päätoimista yrittäjyyttä ja sitä, että tuki on tarpeellinen toimeentulosi kannalta. Tukea ei makseta, jos toimeentulosi on turvattu muulla tavalla, kuten palkkatuloilla tai muilla etuuksilla.

Työttömänä aloitettu yritystoiminta

Jos aloitat yritystoiminnan työttömänä, voit hakea toimeentulosi turvaamiseksi starttirahaa tai työttömyysetuutta. Jos valitset työttömyysetuuden, yritystoimintasi pää- tai sivutoimisuutta ei arvioida ensimmäisen neljän kuukauden aikana ja saat tältä ajalta työttömyysetuutta,

jos kaikki muutkin työttömyysetuuden saamisen edellytykset täyttyvät. Jos yritystoimintasi tuottaa sinulle tuloa ensimmäisen neljän kuukauden aikana, maksetaan soviteltua työttömyysetuutta, eli saatu tulo otetaan huomioon maksettavan etuuden määrässä.

Selvitä mahdollisuutesi starttirahaan hyvissä ajoin.

Neljän kuukauden jälkeen Työllisyys-, kehittämis- ja hallintokeskus arvioi, onko yritystoimintasi sivu- vai päätoimista. Jos yritystoiminta arvioidaan päätoimiseksi, oikeutesi työttömyysetuuteen päättyy. Jos yritystoiminta on sivutoimista voit edelleen saada työttömyysetuutta. Huomaa, että arviointia ei tehdä yritystoiminnan tuloksen vaan työmäärän (käytännössä toimintaan käytetyn ajan ja toiminnan sitovuuden) mukaan. Jos yritystoimintasi ei katsota vielä vakiintuneen päätoimiseksi ja haluat jatkaa yrittäjänä, voit hakea starttirahaa, jos laajennat toimintasi päätoimiseksi.

Lisätietoja aloittavan yrittäjän palveluista ja starttirahan hakemisesta Työmarkkinatorilla: **TYOMARKKINATORI.FI** > lisätietoa-palveluista > starttiraha

Starttirahan ehdot

Voit saada starttirahaa, jos

- sinulla on tai hankit riittävät valmiudet yritystoimintaasi ja
- yritystoimintasi on päätoimista ja
- toimintasi arvioidaan täyttävän kannattavuuden edellytykset.

Et voi saada starttirahaa, jos

- yritystoimintasi arvioidaan tarjoavan sinulle kohtuullisen toimeentulon heti alkuvaiheessa
- starttirahan arvioidaan vääriltä vähäistä enemmän kilpailua sinun ja samaa tuotetta tai palvelua myyvien välillä
- olet aloittanut päätoimiseksi katsottavan yritystoiminnan ennen starttirahahakemuksen saapumista työvoimaviranomaiselle
- olet laiminlyönyt olennaisesti velvollisuuksiasi maksaa veroja tai lakisääteisiä maksuja tai sinulla on maksuhäiriöitä (työvoimaviranomainen voi erityisistä syistä päättää myöntää tukea näistä huolimatta).



Yrittäjän työttömyysturva

Muuttuvassa maailmassa yrityksesi toimintaedellytykset saattavat heikentyä arvaamatta, vaikka yritysidea olisi toimiva ja oma osaaminen hyvällä tasolla. Alkavana yrittäjänä sinun kannattaa miettiä myös omaa sosiaali- ja työttömyysturvaasi.



Työttömyysturvalain mukaan olet yrittäjä, kun toimit yrityksessä, josta sinä itse tai yhdessä perheesi kanssa omistat laissa määritellyn osuuden. Olet yrittäjä myös, kun teet ansiotyötä olematta työ- tai virkasuhteessa eli olet freelancer tai työskentelet kevytyrittäjäpalvelun kautta.

Yrittäjänä olet työttömyyspäivärahan piirissä, jos eläkevakuutuksesi perusteena oleva työtulo on vähintään 15 481 euroa vuodessa (yrittäjän YEL-/MYEL-työtulo ja yrityksen osaomistajan TyEL-palkka). Tätä pienemmällä työtulolla voit saada ainoastaan työmarkkinatukea (1.5.26 alkaen yleistukea*).

Milloin yrittäjä on työtön?

Päätömisena yrittäjänä et käytännössä koskaan saa työttömyysetuutta, vaan yritystoimintasi on päätyttävä etuuden saamiseksi. Työttömyysturvalain mukaan olet työtön, kun yritystoimintasi on todistetusti loppunut tai työskentely yrityksessä on sinun osaltasi päättynyt lain edellyttämällä tavalla. Yritystoiminnan lopettamisen käsite vaihtelee yritysmuodon ja kokonaisuuden mukaan.

Yritystoiminta katsotaan yleensä lopetetuksi, kun

- yritys on asetettu konkurssiin
- osakeyhtiö tai osuuskunta on asetettu selvitystilaan
- yhtiön purkamisesta on tehty kaikkien yhtiömiesten kesken sopimus (muu kuin osakeyhtiö ja osuuskunta)
- tuotannollinen ja taloudellinen toiminta on lopetettu ja olet luopunut

YEL-/MYEL-vakuutuksesta sekä jättänyt Verohallinnolle ilmoitukset yrityksen poistamiseksi ennakkopöytärekisteristä, työnantajarekisteristä ja arvonlisäverovelvollisten rekisteristä (tai ilmoittanut yritystoiminnan keskeytymisestä).

Työttömyysetuuden maksaja eli Kela tai työttömyyskassa arvioi työttömyysturvan maksun edellytykset erikseen. Yksittäistapauksissa yritystoiminta voidaan katsoa kausiluontoiseksi ja tällöin myöntää työttömyysetuutta ajalta, jolloin yrittäjä ei voi harjoittaa yritystoimintaansa. Palkansaajaan rinnastettava yrittäjä voi saada etuutta toimeksiantojen välillä. Henkilön työskentelyn yrityksessä katsotaan päättyneen, jos hänen työkykynsä on alentunut pysyvästi ja olennaisesti.

Työttömän yleistukea* vai ansiopäivärahaa?

Työttömyyden aikaista toimeentuloasi turvataan joko yleistuella tai ansiopäivärahalla. Työttömyyspäiväraha voi olla Kelan maksamaa työttömän yleistukea (aik. työmarkkinatuki tai peruspäiväraha) tai kassan maksamaa ansiopäivärahaa, jos kuulut työttömyyskassaan.

Palkansaajakassat vakuuttavat palkansaajat, ja Yrittäjäkassa vakuuttaa yrittäjät. Et voi olla samanaikaisesti kahden kassan jäsen. Työttömyyskassa kannattaa aina valita päätöimen mukaan: jos yrität sivutoimisesti kokopäiväisen palkkatyön ohella, sinun kannattaa kuulua palkansaajakassaan.

Yleistuki* vuonna 2026 on 37,21 euroa päivässä eli noin 800 euroa kuukaudessa. Yrittäjäkassan jäsenenä saat »

***Yleistuki korvaa Kelan työmarkkinatuen ja peruspäivärahan toukokuussa 2026.**



» ansioihisi perustuvan päivärahan, joka on peruspäivärahaan verrattuna selvästi suurempi. Ansiopäiväraha määräytyy työttömyyttä edeltävän työtulosi tai vakuustasosi mukaan. Ansiosidonnaisen päivärahan suuruuden voit laskea Yrittäjäkassan verkkosivuilla osoitteessa WWW.YRITTAJAKASSA.FI.

Työssäoloehto ja jälkisuojaoikeus

Voit saada kassan maksamaa ansiopäivärahaa, jos olet toiminut yrittäjänä 15 kuukautta työttömyyttä edeltäneiden neljän vuoden aikana ja ollut vakuutettuna Yrittäjäkassassa. Tarkastelujaksoa ei voi ulottaa ajalle, jolloin et ole ollut kassan jäsen.

Jos siirryt palkansaajasta yrittäjäksi, sinulla on yleensä jälkisuojaoikeus. Voit saada päivärahaa yrittäjyyttä edeltäneen palkkatulon perusteella, jos yritystoiminta lopetetaan jälkisuojajaikana. Jälkisuojajaika on yrittäjäksi siirtyvällä yleensä 18 kuukautta yritystoiminnan aloittamisesta. Jälkisuojapäivärahan saaminen edellyttää, että olet liittynyt Yrittäjäkassaan kuukauden sisällä palkansaajakassasta eroamisen jälkeen. Oikeus palkansaajaperusteiseen päivärahaan päättyy, kun yrittäjän 15 kuukauden työssäoloehto täyttyy.

Lisätietoa yrittäjän työttömyysturvasta: WWW.YRITTAJAKASSA.FI, WWW.KELA.FI > Työnantajat > Yrittäjä, WWW.TYOMARKKINATORI.FI > Henkilöasiakkaat > Tietoa työelämästä > Työttömyysturva > Yrittäjän ja itsensä työllistäjän työttömyysturva.



**Alkavana yrittäjänä
sinun kannattaa miettiä
myös omaa sosiaali- ja
työttömyysturvaasi.**

YEL turvaa elämänvaiheet

Yrittäjälle pakollinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus eli YEL. Vaikka nimi viittaa eläkkeeseen, YEL vaikuttaa yrittäjän elämään paljon laajemmin kuin vain eläkkeen kertymisenä.

Tarvitset YEL-vakuutuksen, jos

- olet 18–69-vuotias* yrittäjä
- yrittäjänä toimiminen kestää vähintään neljä kuukautta
- työpanoksesi arvo eli työtulosi on vähintään 9 423,09 € vuodessa vuodelle 2026.

Ota YEL-vakuutus valitsemastasi eläkevakuutusyhtiöstä kuuden kuukauden kuluessa yritystoimintasi alkamisesta. Vakuutuksen perusteena on YEL-työtulo, jonka työeläkeyhtiösi vahvistaa. Maksat YEL-vakuutusmaksun kaikilta yrittäjäyskuukausilta – myös takautuvasti, jos otat vakuutuksen yritystoiminnan alkamisen jälkeen. Kokoaikaisen vanhuuseläkkeen rinnalla YEL-vakuuttaminen on vapaaehtoista vakuuttamisen yläikärajalle asti.

Työtulon arviointi

YEL-työtulo arvioidaan aina vuositasolla. Työtulosi pitäisi vastata vuosipalkkaa, joka maksettaisiin samasta työstä henkilölle, jolla on sama ammattitaito kuin sinulla. YEL-työtulo ei siis ole sama asia kuin yrityksesi tuottama voitto tai yrittäjänä nostamasi palkka, vaan

työpanoksesi rahallinen arvo vuodessa.

YEL-työtulon suuruus määrittelee vakuutusmaksusi suuruuden. Alhaisen työtulon perusteella määräytyvä maksu on pienempi, mutta liian pienellä työtulolla yrittäjän sosiaaliturva ja eläketurva voivat jäädä riittämättömiksi. Muun muassa sairauspäivärahan, vanhempainpäivärahan ja ansiosidonnaisen työttömyyskorvauksen suuruus laskeaan YEL-työtulosi perusteella, ei siis nostamasi palkan mukaan.

YEL-maksun suuruus

YEL-maksu on YEL-työtulosta 24,4 %. HUOM! Alkavana yrittäjänä saat 22 prosentin alennuksen maksuista ensimmäisten 48 kuukauden eli neljän vuoden ajalta. Tällöin YEL-maksu on 19,032 prosenttia työtulostasi. Vakuutusmaksu maksetaan 1, 2, 3, 4, 6 tai 12 kertaa vuodessa. Voit vähentää yrittäjän eläkevakuutusmaksun täysimääräisenä joko omassa tai yrityksesi verotuksessa tai puolisisi voi vähentää YEL-vakuutusmaksut omassa verotuksessaan. Vähennysoikeus riippuu siitä, kuka vakuutuksen maksaa.

Vahvistettu YEL-työtulo vaikuttaa seuraavien etuuksien suuruuteen:

- sairauspäiväraha
- vanhempainpäivärahat
- ansiosidonnainen työttömyyspäiväraha
- työkyvyttömyyseläke, kuntoutustuki
- työeläkekuntoutus
- vanhuuseläke
 - osittainen varhennettu vanhuuseläke
 - työuraeläke
- perhe-eläketurva omaisillesi kuolemantapauksessa

YEL-työtulolaskuria voi käyttää apuvälineenä työtulon arvioimisessa:
TYÖELÄKE.FI

***Vuonna 1957 tai aikaisemmin syntyneillä vanhuuseläkkeen yläikäraja oli 68 vuotta, vuonna 1958–61 syntyneillä raja on 69 vuotta ja sitä nuoremmilla 70 vuotta.**

Meillä on tutkitusti työeläkealan tyytyväisimmät asiakkaat.

Liity joukkoon ja hanki YEL-vakuutus Ilmariselta! ilmarinen.fi/yel →

ILMARINEN

YEL-vakuutusmaksut ja yrittäjän sosiaaliturvaetuudet 2026***

Lähde: Työeläkeyhtiö Varma



YEL-työtulo vuodessa	YEL-vakuutusmaksu 24,4 %		Aloittavan yrittäjän maksu 19,032 % ³⁾		Etuudet ¹⁾				Eläkkeen karttuminen
	Vuodessa	Kuukaudessa	Vuodessa	Kuukaudessa	Sairaus-päiväraha €/pvä	Vanhem-pain-päiväraha €/pvä	Työttömyys-päiväraha** €/pvä	Tapaturma-päiväraha €/kk	1 vuosi YEL-vakuutettua aikaa kartuttaa YEL-eläkettä €/kk ²⁾
9 423,09 €	2 299 €	192 €	1 793 €	149 €	21,98 €*	31,99 €	37,21 €**	785 €	11,78 €
12 000 €	2 928 €	244 €	2 284 €	190 €	28,00 €*	31,99 €	37,21 €**	1 000 €	15,00 €
15 481 €	3 778 €	314 €	2 946 €	246 €	36,12 €	36,12 €	47,47 €	1 290 €	19,35 €
20 000 €	4 880 €	407 €	3 807 €	317 €	46,67 €	46,67 €	55,35 €	1 666 €	25,00 €
25 000 €	6 100 €	508 €	4 758 €	397 €	58,33 €	58,33 €	64,07 €	2 083 €	31,25 €
30 000 €	7 320 €	610 €	5 710 €	476 €	66,77 €	70,00 €	72,79 €	2 500 €	37,50 €
40 000 €	9 760 €	813 €	7 612 €	634 €	71,78 €	91,48 €	92,23 €	3 333 €	50,00 €
50 000 €	12 200 €	1 017 €	9 516 €	793 €	76,76 €	104,81 €	98,87 €	4 167 €	62,50 €
80 000 €	19 520 €	1 627 €	15 226 €	1 269 €	91,76 €	134,37 €	123,59 €	6 667 €	100,00 €
100 000 €	24 400 €	2 033 €	19 032 €	1 586 €	101,76 €	151,04 €	139,09 €	8 333 €	125,00 €
125 000 €	30 500 €	2 542 €	23 790 €	1 983 €	114,27 €	171,87 €	158,47 €	10 417 €	156,25 €
214 000 €	52 216 €	4 352 €	40 728 €	3 394 €	158,78 €	257,42 €	227,46 €	17 833 €	267,50 €

¹⁾ Etuuden määrä on arvio, ja lopullinen määrä on tarkistettava etuuden myöntäjältä. Esim. sairauspäivärahan määrä perustuu 12 kuukauden työtuloon.

²⁾ Eläkkeen karttumisessa ei ole huomioitu elinaikakertojen vaikutusta. Edellyttää, että YEL-vakuutusmaksut on maksettu.

³⁾ Aloittava yrittäjä saa 22 % alennuksen vakuutusmaksuista ensimmäisen 48 kuukauden eli 4 vuoden ajan.

* YEL-päivärahan määrä 9 ensimmäiseltä sairauspäivältä. Sen jälkeen vähimmäistason sairauspäiväraha 31,99 €/päivä.

** Oikeus ansiosidonnaiseen työttömyysturvaan vasta, kun työtulo on vähintään 15 481 euroa. Huom. Ansiosidonnainen työttömyysturva edellyttää työssäoloehdon ja työttö-

mysskassan jäsenyyshedellytyksen täyttymistä. Taulukosta ilmenee etuuden määrä päivärahakauden alkaessa.

*** Vakuutusmaksun lopullinen määrä on riippuvainen eräkuukausien määrästä, sillä YEL-maksuun sisältyy aina vakuutusmaksukorkoa. YEL-maksu on pienin, kun koko vuoden YEL-maksu maksetaan etukäteen tammikuussa.

Huom.

Hallituksen tavoitteena on kehittää yrittäjien eläkejärjestelmää (YEL). Sosiaali- ja terveysministeriö julkisti joulukuussa 2025 selvityshenkilön raportin siitä, miten yrittäjän eläkemaksua ja yrittäjän työtulon määrittämistä voitaisiin kehittää. Ministeriö käynnisti sen jälkeen yrittäjävuoropuhelun ja kuulee yrittäjiä laajasti. Lähde: WWW.TYOELAKE.FI/YRITTAJAN-ELAKETURVA/

Ikäihmisten lämminhenkinen tavaratalo

Kun krooninen migreeni vei mahdollisuuden toteuttaa haaveen lääkärin ammatista, tulevaisuus näytti hetken sumuiselta. Sitten syntyi idea, joka muutti kaiken.

Vuonna 2022 **Valma** ja hänen puolisonsa **Paulus Linnanmäki** päättivät perustaa yhdessä Valman isän kanssa perheyrittäjien, joka auttaisi ikäihmisiä pärjäämään pidempään omilla kodeissaan. Näin syntyi Famula Oy – lämminhenkinen kotipalveluyritys, jonka nimi on tänään tuttu jo viidellä hyvinvointialueella.

Famulan synty ei ollut kuitenkaan suoraviivainen.

– Valman sairaus vei häneltä lääkishaaveet, mutta antoi samalla uuden suunnan. Kun mietimme, miten voisimme tehdä jotakin merkityksellistä, syntyi ajatus kotipalveluista ja aidosta läsnäolosta asiakkaiden arjessa, Paulus kertoo.

Sitkeyttä kuitenkin vaadittiin, sillä kun yrittäjät hakivat alussa starttirahaa, päätös oli kielteinen. Yrittäjille sanottiin suoraan, ettei Valman uskottu kykenevän yrittäjäksi. Päätös ei lannistanut heitä. Päinvastoin: se vahvisti uskoa omaan tekemiseen.

– Jos emme olisi uskoneet itseemme, Famulaa ei olisi olemassa. Halusimme näyttää, että vaikeistakin lähtökohdista voi kasvaa menestystarina, Paulus sanoo.

Ensimmäiset asiakkaat löytyivät pian.

– Kun Valman ensimmäinen asiakas sanoi: ”Olet mulle kuin oma tytär, en pärjäksi ilman sinua”, ymmärsimme, miten tärkeää työtä teemme, Paulus muistelee.

Arvopohjainen kasvu

Famulan arvoissa lämpö, inhimillisyys ja kiireettömyys ovat kaiken perusta.

– Parasta yrittäjyydessä on se, että voimme tehdä asioita omien arvojemme mukaisesti. Kohtaamme asiakkaat ajan kanssa, emme juokse minuuttiaikataulujen perässä, Paulus sanoo.

Yrityksen visio on kunnianhimoinen: Famula haluaa olla Suomen tunnetuin hoiva-alan brändi vuoteen 2030 mennessä. Jo nyt konserniin kuuluu useita alueyhtiöitä eri puolilla Suomea, ja liiketoiminta on ollut kannattavaa alusta asti ilman vierasta pääomaa. Vuonna 2025 Famula-konsernin liikevaihto on jo lähes miljoona euroa.

Valma aloittaa sairaanhoitajaopinnot alkuvuodesta 2026, ja Paulus on vastikään valmistunut ekonomi. Nuoresta iästään huolimatta heitä ajaa eteenpäin vahva näkemys siitä,

Parasta on, että voimme tehdä asioita omien arvojemme mukaisesti.

millaista yritystoiminnan tulisi olla. Kasvu ei tarkoita yrittäjille pelkkiä euroja, vaan sitä, että he pystyvät lisäämään arjen hyvinvointia. Ympäri on kasvanut yhteisö, jota he kutsuvat ”Famula-perheeksi”. Yrittäjien näkemyksen mukaan lämpimät arvot vetävät puoleensa myös lämpimiä ihmisiä.

”Yrittäjyys sopii tähän aikaan”

Kuopionseudun Uusyrityskeskukseen yritysneuvoja **Tarja Pöyhönen** kertoo Pauluksen ja Valman olleen heti määrätietoisia; yrityksessä on kyse arvopohjaisesta yrittäjyydestä, halusta auttaa ja tehdä työtä sydämellä.

Hänen mukaansa Famula on erinomainen esimerkki siitä, miten yrittäjyys voi tarjota mahdollisuuden myös niille, joiden työkyky on rajoittunut tai jotka tarvitsevat joustavan tavan tehdä työtä.

– Yrittäjyys ei aina ole kahdeksasta neljään -elämäntapa, vaan se voi olla juuri niin muokattua kuin elämäntilanne vaatii. Tässä ajassa tällaiset yritykset sopivat yhteiskunnalliseen tilanteeseen kuin nenä päähän, Tarja sanoo.

Famula on kasvanut nopeasti, mutta sen ydin on yhä sama: lämmin kohtaaminen ja aito välittäminen.

– Meidän tavoitteemme on onnellinen vanhuus, jossa jokainen saa elää itsensä näköistä elämää omassa kodissaan. Haluamme olla ikäihmisten tavaratalo: paikka, josta saa kaiken, mitä turvalliseen ja onnelliseen arkeen tarvitaan, Paulus kuvaa.



Famulan yrittäjät Paulus ja Valma Linnanmäki palkittiin Vuoden Uusyrittäjä 2025 -kilpailun voittajina.

Yritysmuodolla on väliä

Yritysneuvojiltamme kysytään usein, mikä yritysmuoto kannattaa valita, kun perustaa yrityksen. Tähän ei ole olemassa yhtä yleispätevää vastausta, sillä yritysmuodon valinta täytyy aina tehdä tapauskohtaisesti. Uusyrityskeskuksen yritysneuvojat ja asiantuntijat auttavat selvittämään, mikä on juuri sinulle paras yritysmuoto.

Suomessa harjoitetaan yritystoimintaa pääosin seuraavissa yritysmuodoissa: yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, osakeyhtiö, osuuskunta, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Yleisimmät yritysmuodot ovat toiminimi ja osakeyhtiö.

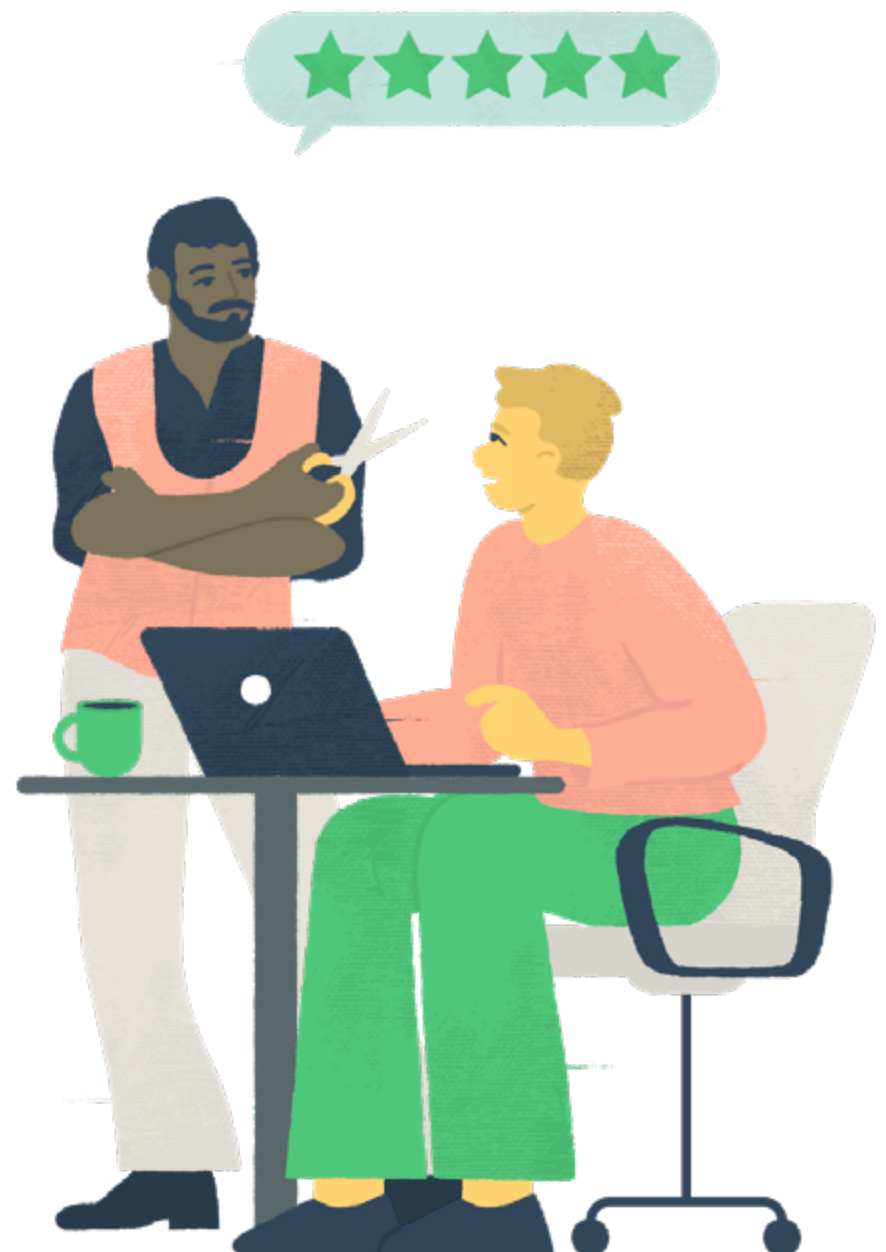
Yritysmuodon valintaan vaikuttavat

- perustajien lukumäärä
- pääoman tarve ja saatavuus
- vastuut ja päätöksenteko
- toiminnan joustavuus
- toiminnan jatkuvuus
- rahoittajien suhtautuminen
- liiketoiminnan riskit
- voitonjako ja tappion kattaminen
- verotus.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana toimiminen tarkoittaa, että harjoitat liiketoimintaa yksin tai puolisisi kanssa. Vaikka perustaisit toiminimen yhdessä puolisisi kanssa, yritys rekisteröidään vain toisen nimiin. Toiminimiyrittäjät toimivat usein yksin, mutta toiminimellä voit palkata työntekijöitä kuten muissakin yritysmuodoissa.

Toiminimiyrittäjänä teet itse päätökset ja vastaat koko omaisuudellasi yrityksen sitoumuksista, esimerkiksi veloista. Toiminimiyrittämiseen liittyy siis henkilökohtainen riski. Jos myyt vain omaa työtäsi, riski on usein käytännössä hyvin pieni. Voit myös hallita riskiä vakuutuksilla ja huolellisella »



» kirjanpidolla. Kirjanpitäjän tai tilitoimiston käyttäminen on yrittäjyydessä muutenkin suositeltavaa, jotta voit itse keskittyä tekemään tuottoa. Toiminimellä ei ole hallitusta eikä toimitusjohtajaa. Tilintarkastuskaan ei ole pakollinen, joten toiminimen hallinto on kevyttä.

Toiminimiyrittäjänä et voi maksaa itsellesi palkkaa, vaan nostat yrityksen tililtä rahaa niin sanottuina yksityisottoina. Se on yksinkertaisempaa kuin osakeyhtiön palkanmaksu, sillä yksityisotoista ei tehdä esimerkiksi ennakonpidätyksiä. Maksat yritystoiminnastasi veroa vuosittaisen tuloksen perusteella. Vaikka omistat toiminimiyrittäjäsi, sinun täytyy kirjanpidon avulla pitää yrityksen talous erillään henkilökohtaisesta taloudestasi.

Toiminimi sopii usein yritysmuodoksi aloittavalle pienyrittäjälle, jonka liikevaihto on korkeintaan joitakin kymmeniä tuhansia euroja. Toiminimen voi myöhemmin muuttaa osakeyhtiöksi, jos yritystoiminta kasvaa suuremmaksi. Toiminimi on myös helpoin yritysmuoto ”laittaa hyllylle”, jos elämäntilanteesi muuttuu.

Toiminimen perustaminen

Toiminimen perustaminen on yksinkertaista, etkä tarvitse erillisiä perustamisasiakirjoja. Toiminimeä ei aina tarvitse rekisteröidä kaupparekisteriin, vaan voit ilmoittaa yritystoiminnan aloittamisesta OmaVero-palvelussa ja saada sieltä Y-tunnuksen. Tarvittavat rekisteröinnit ennakoperintä-, arvonlisävero- ja työnantajarekisteriin hoituvat samalla. Ilmoitus on maksuton. **VERO.FI** > Sähköiset asiointipalvelut > OmaVero. Kaupparekisteriin ilmoittautuminen on kuitenkin suositeltavaa, jotta saat rekisteröityä valitsemasi toiminimen ja sen käyttöön yksinoikeuden. Huomioi, että kaupparekisteriin on aina ilmoitettava julkinen postiosoite mutta puhelinnu-

meron ilmoittaminen on vapaaehtoista, joten huijaussoittojen vähentämiseksi numero kannattaa jättää pois.

Kaupparekisteriin voi ilmoittautua jos:

- henkilö on täysi-ikäinen
- henkilö ei ole konkurssissa ja hänen toimintakelpoisuuttaan ei ole rajoitettu.

Kun yrityksesi on kaupparekisterissä, saat suojan yrityksen nimelle ja voit myös hakea yrityskiinnitystä luoton vakuudeksi. Perustamisilmoitus tehdään YTJ-palvelussa osoitteessa **WWW.YTJ.FI**.

Mikäli yksityisellä elinkeinoharjoittajalla on väestötietorekisteriin tallennettu turvakielto, ei hänellä ole velvollisuutta ilmoittaa yhteystietojaan rekisteröitäväksi. Rekisteröinti kaupparekisteriin on maksullista. Yksityisen elinkeinonharjoittajan (toiminimiyrittäjän) perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 75 euroa. Tarkista ajantasainen hinta **WWW.PR.HI** > Hinnastot > Kaupparekisteri

Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voit perustaa yksin tai yhdessä useamman henkilön kanssa. Osakeyhtiön valitseminen yritysmuodoksi kannattaa erityisesti silloin, jos yrittäjiä on enemmän kuin yksi. Perustajana voi olla myös yhteisö. Osakeyhtiölaki ei määrää osakkeenomistajien asuin- tai kotipaikasta, eli osakeyhtiön perustajat voivat olla myös Euroopan talousalueen ulkopuolelta.

Perustamisvaiheessa sinä ja mahdolliset muut perustajat merkitsette kaikki yhtiön osakkeet. Osakkeenomistajana et vastaa yhtiön sitoumuksista henkilökohtaisesti, vaan vain sillä pääomalla, jonka sijoitat yhtiöön. Osakeyhtiössä henkilökohtainen riski on siis periaatteessa pienempi kuin toiminimiyrittä-

jällä. Käytännössä osakeyhtiön jäsenet takaavat usein yhtiönsä lainoja, jolloin riski on kuitenkin läsnä. Yritystä perustaessa ja toimintaa suunnitellessa on hyvä muistaa, että yritysmuoto ei yksistään suojele ketään, vaan riskejä pitää aina hallita hyvällä suunnittelulla ja ajantasaisella reagoinnilla liiketoiminnan muuttuviin tilanteisiin.

Osakeyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, mikä tarkoittaa, että myös sen varat ovat erillisiä omistajien varoista. Yhtiön asioista päättävät osakkeenomistajat, ja päätösvalta jakautuu osakkeiden mukaisesti. Yleensä sillä, jolla on enemmän osakkeita, on myös enemmän päätösvaltaa. Osakkeita voi kuitenkin olla erilaisia: tietyillä osakkeilla voi olla enemmän päätösvaltaa kuin toisilla.

Osakeyhtiö voi maksaa yrittäjille ja työntekijöille palkkaa, joka vähennetään yhtiön tuloksesta. Se voi myös maksaa omistajilleen osinkoa. Osakeyhtiön tilikauden tuloksesta verotetaan aina 20 prosentin yhteisövero. Yrittäjän nostama palkka verotetaan ansiotulona ja osingot joko pääomatulona tai ansiotulona riippuen osingon määrästä ja yhtiön nettovarallisuudesta.

Osakeyhtiöllä täytyy olla hallitus, jonka osakkeenomistajat valitsevat. Jos osakeyhtiön hallituksessa on vähemmän kuin kolme varsinaista jäsentä, täytyy hallitukseen valita vähintään yksi varajäsen. Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja edustaa yhtiötä. Se voi valita yhtiölle toimitusjohtajan, joka hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa. Toimitusjohtajan valitseminen ei kuitenkaan ole pakollista. Lisäksi osakeyhtiön täytyy pitää yhtiökokous ja useimmiten valita tilintarkastaja. Tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta, jos sekä päättäneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on täytynyt enintään yksi seuraavista edellytyksistä: taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa, liikevaihto tai sitä vastaava tuotto »



Uudelle yritykselle

0€*/12kk

Netvisor
Professional-paketti

Johda tiedolla alusta asti

netvisor.fi/uudet

*Etu koskee kuukausimaksua. Transaktiot veloitetaan
hinnaston mukaan. Säästö vähintään 970 €.

» ylittää 200 000 euroa tai palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä.

Osakeyhtiön hallitus- ja varajäsenvaatimus tulee usein yllätyksenä yrittäjäksi ryhtyvälle. Jos olet perustamassa yritystä yksin, kannattaa pohtia, onko osakeyhtiössä turhan paljon hallinnollista työtä verrattuna toiminimeen. Osakeyhtiö on sopiva yritysmuoto etenkin silloin, kun perustajia on useita ja toiminta tähtää kasvuun.

Osakeyhtiön on ilmoitettava PRH:lle tiedot tosiasiallisista edunsaajista eli omistus- tai määräysvaltaa käyttävistä henkilöistä. Edunsaajat ilmoitetaan perustamisilmoituksen yhteydessä, tai yhtiö tekee erillisen maksuttoman edunsaajailmoituksen. Vuodesta 2025 alkaen PRH voi määrätä laiminlyöntimaksun virheellisten tai puuttuvien edunsaajatietojen perusteella. Maksu laiminlyönnistä on 300 euroa ja julkiselle osakeyhtiölle 600 euroa. Lue lisää laiminlyöntimaksusta: WWW.PRH.FI > Laiminlyöntimaksu.

Jos yhtiö ei kehotuksesta huolimatta ilmoita edunsaajatietojaan tai korjaa virheellisiä tietoja, PRH voi määrätä yrityksen selvitystilaan tai poistaa sen kaupparekisteristä.

Osakeyhtiön perustaminen

Osakeyhtiö syntyy, kun se rekisteröidään kaupparekisteriin. Osakeyhtiön perustamista varten tarvitaan kirjallinen perustamissopimus, jonka kaikki osakkeenomistajat allekirjoittavat. Sopimukseen liitetään yhtiöjärjestys, joka sisältää vähintään kolme kohtaa: toiminnan, kotipaikan ja toimialan.

Osakeyhtiön perustamissopimuksessa on mainittava

- sopimuksen päivämäärä
- kaikki osakkeenomistajat
- kunkin merkitsemät osakkeet
- osakkeesta yhtiölle maksettava euromäärä (merkintähinta)
- osakkeen maksuaika
- yhtiön hallituksen jäsenet.

Tarvittaessa on mainittava myös toimitusjohtaja ja tilintarkastajat. Tilikaudesta on määrättävä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä.

Tee sähköinen osakeyhtiön perustamisilmoitus YTJ-palvelussa joko ohjatus- tai lisäämällä itse laaditut asiakirjat.

Vaihtoehto A: Ohjattu perustamis-paketti

Palvelu luo perustamissopimuksen ja vakimuotoisen yhtiöjärjestyksen.

Vaihtoehto B: Perustamisilmoitus

Lisää itse laaditut asiakirjat ja yhtiöjärjestyksen tiedot palvelussa.

Lue lisää: WWW.PRH.FI > Yritykset ja yhteisöt > Yrityksen perustaminen > Osakeyhtiö.

Osakeyhtiön ohjattu perustaminen YTJ-palvelussa, vaihtoehto A:n käsittelymaksu on 300 euroa. Vaihtoehto B:n käsittelymaksu on 400 euroa. Tarkista ajantasainen hinta WWW.PRH.FI > Hinnastot > Kaupparekisteri

Osakassopimus

Jos perustajia on enemmän kuin yksi, kannattaa aina tehdä kirjallinen osakassopimus. Se on sopimusoikeellinen asiakirja, jossa säännellään osakkeenomistajien keskinäisistä suhteista, oikeuksista ja velvollisuuksista yhtiössä. Sopimus kannattaa laatia huolella ja harkiten. Sen muuttaminen toiminnan käynnistyttyä voi olla hankalaa, jos sinun ja yhtiökumppaneidesi välillä ilmenee erimielisyyksiä. Osakassopimuksen muuttamiseen tarvitaan aina kaikkien sopimusosapuolten yhteinen päätös.

Osakassopimuksessa voidaan määrätä esimerkiksi

- yhtiön toimintojen järjestäminen
- työnjako
- voitonjako
- osakaspiirin rajoittaminen
- periaatteet osakkeiden lunastamiseen
- kilpailukiello
- osakkeiden kohtalo omistajan kuolemantapauksessa.

**Osuuskunta
on suosittu
yritysmuoto
luovilla aloilla.**



Osuuskunta

Osuuskunta on yritys, jonka voit muodostaa yksin tai yhdessä muiden kanssa. Jäsenet voivat olla yksityishenkilöitä, yrityksiä tai muita yhteisöjä. Osuuskunta voi olla yrittäjien yhteenliittymä, työnantaja tai näitä molempia. Yrittäjäjäsenet voivat toimia kukin omalla sektorillaan ja omien asiakkaidensa kanssa, mutta laskutus tapahtuu osuuskunnan kautta. Työntekijäjäsenet toimivat työsuhteessa ja osuuskunta tekee sopimukset ja hoitaa laskutuksen.

Jos kyse on työosuuskunnasta, huomioi työsuhteen tunnusmerkit ja lakisääteiset velvoitteet; jos jäsenet toimivat itsenäisinä yrittäjinä, määrittele tämä selkeästi.

Osuuskunta on joustava yritysmuoto, jossa jäsenten määrä voi vaihdella tarpeen mukaan. Osuuskunnan hallitus päättää yleensä uusien jäsenten ottamisesta, ellei säännöissä toisin määrätä. Jäsenet voivat melko vapaasti sopia vastuistaan ja velvollisuuksistaan perustamisen yhteydessä tehtävässä jäsen sopimuksessa, joka täydentää sääntöjä.

Osuuskunta on itsenäinen oikeushenkilö. Osuuskunnan yksittäisen jäsenen taloudellinen vastuu rajoittuu yleensä osuusmaksuun, jonka tämä on maksanut liittymisen yhteydessä. Huomaa kuitenkin, että osuuskunta tarvitsee toimiakseen rahaa ja jäsenet voivat joutua henkilökohtaisesti takaamaan osuuskunnan lainoja.

Osuuskunta päättää osuusmaksuista säännöissään. Osuuskunnan jäsen maksaa osuusmaksun, josta voidaan määrätä säännöissä (nimellisarvoinen osuus) tai siitä päättää osuuskunnan kokous (nimellisarvoton osuus). Jäsenet päättävät osuuskunnan kokouksessa esimerkiksi hallituksen jäsenistä

»

» ja tilinpäätöksen vahvistamisesta. Hallitus johtaa ja edustaa osuuskuntaa. Osuuskunta voi halutessaan valita myös toimitusjohtajan. Pääsääntöisesti jokaisella jäsenellä on yksi ääni. Tämä piirre tekee osuuskunnasta osakeyhtiötä tasa-arvoisemman ja demokraattisemman yritysmuodon.

Osuuskunnan nettovarallisuus ja ylijäämä kuuluvat osuuskunnalle. Säännöissä voidaan määrätä niiden jakami-

sesta ja jakoperusteista. Osuuskunnan tavoitteena ei kuitenkaan yleensä ole ylijäämän tuottaminen.

Osuuskunnan etu on siinä, että yhdessä on mahdollista olla vaikuttavampi ja kustannustehokkaampi kuin yksin. Markkinointia voidaan tehdä keskitettyä kaikkien jäsenten hyväksi, ja esimerkiksi materiaalitilaukset ovat ehkä edullisempia, kun tilausmäärät ovat isompia. Osuuskunnassa yhteiset työt voidaan jakaa jäsenten osaamisen mukaisesti. Osuuskunta voi palkata myös työntekijöitä. Kun toimintoja keskitetään, yrittäjillä jää enemmän aikaa omaan tekemiseen. Kustannusten ohella myös riskit jakautuvat.

Jotta yhteisönä toimiminen on tehokasta, jäsenten pitää olla sitoutuneita. Erimielisyyksiä voi aiheutua, jos joku jäsenistä kantaa vastuuta vähemmän kuin toinen tai poikkeaa yhdessä sovituista toimintatavoista tavoitellakseen omaa etuaan.

Osuuskunnan perustaminen

Osuuskunnan perustamiseksi tehdään kirjallinen perustamissopimus, jonka kaikki jäsenet allekirjoittavat. Kun jäsenet ovat allekirjoittaneet perustamissopimuksen, osuuskunnan on tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Osuuskunta syntyy rekisteröinnillä.

Osuuskunnan tilikaudesta on määrättävä perustamissopimuksessa tai säännöissä. Perustamissopimukseen liitetään osuuskunnan säännöt, joissa mainitaan vähintään osuuskunnan toimiminen, kotipaikkana oleva Suomen kunta sekä toimiala. Pakollisten määräysten lisäksi säännöissä voidaan mainita toimitusjohtajasta, ylimääräisestä maksusta

ja lisämaksuvelvollisuudesta. Asioihin, joita ei ole määrätty osuuskunnan omista säännöissä, sovelletaan laissa olevia olettamassäännöksiä.

Tee perustamisilmoitus Y1-lomakkeella, 2-liitelomakkeella ja henkilötietolomakkeella. Ilmoitus liitteineen täyttyy vuoden 2026 alusta alkaen lähettää kaupparekisteriin sähköisesti verkkolomakkeella. Osuuskunta pitää ilmoittaa rekisteröitäväksi kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Muuten perustaminen raukeaa.

Lue lisää: WWW.PRH.FI > Yritykset ja yhteisöt > Yrityksen perustaminen > Osuuskunta.

Myös osuuskuntia koskee velvollisuus ilmoittaa ja pitää ajan tasalla tiedot tosiasiallisista edunsaajista eli omistustai määräysvaltaa käyttävistä henkilöistä. Jos osuuskunnalla ei ole tosiasiallisia edunsaajia (omistus yli 25 %), edunsaajiksi merkitään osuuskunnan hallitus ja mahdollinen toimitusjohtaja.

Vuodesta 2025 alkaen PRH voi määrätä laiminlyöntimaksun virheellisten tai puuttuvien edunsaajatietojen perusteella. Maksu laiminlyönnistä on 300 euroa ja julkiselle osakeyhtiölle 600 euroa. Lue lisää laiminlyöntimaksusta: WWW.PRH.FI > Laiminlyöntimaksu

Jos osuuskunta ei kehotuksesta huolimatta ilmoita edunsaajatietojaan tai korjaa virheellisiä tietoja, PRH voi määrätä sen selvitystilaan tai poistaa sen kaupparekisteristä. Osuuskunnan perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 400 euroa. Tarkista ajantasainen hinta WWW.PRH.FI > Hinnastot > Kaupparekisteri

»



Turvaa ja tukea yrittämiseen

Tulevaisuutta ei voi ennustaa, mutta riskeihin voi varautua. Vain kuulumalla Yrittäjäkassaan voit saada yrittäjänä ansiosidonnaista päivärahaa.

Ansioturvan lisäksi tarjoamme henkilökohtaista neuvontaa ja yrittäjyyttäsi tukevia koulutuksia. Jäsenmaksukaan ei tee lovea kukkaroon, sillä se on alimmillaan vain noin **8,50 €/kk.**



yrittäjä
kassa



Tutustu ja liity:
yrittajakassa.fi

» Jäsensojpmus

Osuuskunnan sisäisiä asioita ei kannata kirjata edellä mainittuihin juridiisiin sääntöihin, sillä säännöt ovat kaikkien saatavilla oleva julkinen asiakirja. Käytännön toimintaan liittyvät periaatteet on parempi kirjata erilliseen jäsensojpmukseen, jota ei liitetä osaksi perustamissojpmusta.

Jäsensojpmuksen tarkoituksena on luoda osuuskunnalle pelisäännöt, jotka kirkastavat yrityksen kulttuuria ja helpottavat jäsenten jokapäiväistä toimintaa osuuskunnassa.

Sovi jäsensojpmuksessa

- hallinnollisten asioiden hoitamisesta

- tehtävien jakamisesta
- vastuista
- ristiriitatilanteiden hoitamisesta
- uusien jäsenten valintakriteereistä
- asiakassuhteiden hoitamisesta
- sisäisestä ja ulkoisesta viestinnästä
- laadun varmistamisesta
- töiden aikataulutuksesta ja hinnoittelusta.

Jäsensojpmukseen kannattaa kirjata myös, millaisia sanktioita sääntöjen rikkomisesta aiheutuu. Merkittävistä sääntörikkomuksista voi olla sanktiona jopa erottaminen.

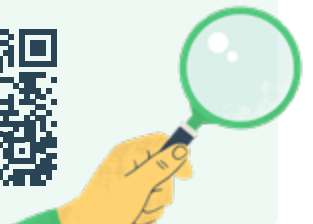
Lisätietoa: WWW.PERUSTAJANOPAS.PELLERVO.FI.

Mainitse osuuskunnan perustamissojpmuksessa

- sojpmuksen päivämäärä
- kaikki perustajajäsenet
- perustajajäsenten merkitsemät osuudet
- osuudesta osuuskunnalle maksettava hinta (merkintähinta)
- osuuden maksuaika
- hallituksen jäsenet

Tarvittaessa mainitaan myös

- toimitusjohtaja, tilintarkastajat ja toiminnantarkastaja
- hallituneuvoston jäsenet (ja puheenjohtaja)
- jos edellisille annetaan osakkeita: osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet, osakkeesta osuuskunnalle maksettava määrä (merkintähinta), osakkeen maksuaika.



WWW.PERUSTAJANOPAS.PELLERVO.FI.



Henkilöyhtiöt: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö ovat henkilöyhtiöitä, joiden perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä eli henkilöä. Yleensä nämä ovat luonnollisia henkilöitä, mutta yhtiömiehenä voi toimia myös oikeushenkilö eli yritys tai yhteisö. Henkilöyhtiöissä toiminta perustuu yleensä nimensä mukaisesti henkilöihin, joten ne voivat soveltua, kun yritystoiminta keskittyy yhtiömiesten ammattitaitoon tai henkilökohtaiseen työpanokseen.

Yhtiömiehet sijoittavat yhtiöön yhtiöpanoksen, joka on rahaa, omaisuutta

tai työtä. Avoimessa yhtiössä sijoitukseksi riittää yhtiömiehen työpanos. Kaikki yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan ja päättävät yhdessä sen asioista, ellei muuta ole sovittu.

Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä: vastuunalaisia ja äänettömiä. Yhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja yksi ääneton yhtiömies. Vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää sijoitukseksi tämän työpanos. Äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan panokseksi rahaa tai rahanarvoista omaisuutta. Laki ei kuitenkaan määrää panoksen suuruudesta. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta osallistua yrityksen päätöksen-

tekoon, jos siitä ei ole erikseen sovittu. Hän ei myöskään ole vastuussa yrityksen asioista ilman erillistä sopimusta.

Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet ja kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista yhdessä tasavertaisesti. Jos yksi yhtiömies tekee sitoumuksen, myös muut ovat vastuussa siitä.

Henkilöyhtiöitä perustetaan verrattain vähän, mutta ne voivat joissakin tapauksissa sopia hyvin yritysmuodoksi. Avoin yhtiö on osakeyhtiötä halvempi ja kevyempi tapa yrittää yhdessä, ja kommandiittiyhtiö toimii yksin yrittävälle, jolla on yksityinen rahoittaja.

Henkilöyhtiöiden etu on siinä, että ne ovat melko kevyitä perustaa ja hallinnoida. Ne edellyttävät kuitenkin tarkkaa sopimista ja yhteisymmärrystä. Henkilöyhtiö sopii yleensä perheyrittäjiin.

Henkilöyhtiön perustaminen

Yhtiömiehet tekevät kirjallisen yhtiösopimuksen, jossa on lain mukaan mainittava yhtiön nimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta, toimiala ja yhtiömiehet.

Kommandiittiyhtiön sopimuksessa on lisäksi mainittava, ketkä yhtiömiehistä ovat vastuunalaisia ja ketkä äänettömiä sekä äänettömän yhtiömiehen euromääräinen panos.

Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön tulee ilmoittaa tosiasialliset edunsaajat mikäli edunsaajana on muu henkilö kuin yhtiömies. Yhtiösopimuksen allekirjoittamisen jälkeen yhtiö rekisteröidään kaupparekisteriin ja Verohallintoon. Ilmoitus kaupparekisteriin tehdään Y2-lomakkeella. Lisäksi täytetään henkilötietolomake. Ilmoitukseen liitetään yhtiösopimus. Ilmoitus liitteineen täytyy vuoden 2026 alusta alkaen lähettää kaupparekisteriin sähköisesti verkkolomakkeella. Ilmoitus on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta, tai perustaminen raukeaa. Lue lisää: WWW.PR.H.FI > Yritykset ja yhteisöt > Yrityksen perustaminen > Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 300 euroa. Tarkista ajantasainen hinta WWW.PR.H.FI > Hinnastot > Kaupparekisteri

Henkilöyhtiön kannattaa laatia juridisen sopimuksen lisäksi myös käytännön pelisääntöjä koskeva yhtiömiessopimus, jota ei liitetä perustamisilmoitukseen. »

**Henkilöyhtiöt
ovat melko
kevyitä perustaa
ja hallinnoida.**



Kevytyrittäjyys – helppo ja joustava tapa aloittaa yrittäjyys

Kevytyrittäjyys tarkoittaa yrittäjämäistä toimintaa ilman omaa Y-tunnusta, yleensä laskutuspalvelun kautta. Se ei ole virallinen yritysmuoto, vaan käytännön tapa hoitaa laskutus ja maksut, kun halutaan toimia joustavasti ja pienimuotoisesti. Kevytyrittäjän on kuitenkin hyvä muistaa, että vastuu toimeentulosta, verotuksesta ja vakuutuksista on aina hänellä itsellään.

Huomaa terminologia

Nykyisin osa laskutuspalveluista käyttää ”kevytyrittäjä”-termiä myös silloin, kun henkilö rekisteröi oman Y-tunnuksen. Tämä ei ole kevytyrittäjyyttä sen alkuperäisessä merkityksessä, vaan silloin henkilö on täysivaltainen yrittäjä omalla Y-tunnuksella ja kaikkein siihen liittyvine velvollisuuksineen. Laskutuspalvelu saattaa hoitaa puolestasi esim. kirjanpidon ja verotukseen liittyvät ilmoitukset mutta olet niistä viime kädessä itse henkilökohtaisesti vastuussa. Y-tunnuksellinen yrittäjyys tarjoaa enemmän mahdollisuuksia (esim. vähennykset ja investoinnit), mutta myös enemmän vastuuta kuin laskutuspalvelun kautta toimiminen.

On tärkeää, että tunnistat nämä erot ja tiedät mitä palveluja sopimukseesi kuuluu ja millä hinnalla.

Kevytyrittäjyyden (ilman omaa Y-tunnusta) edut

- Joustavuus ja vapaus: Kevytyrittäjänä voit itse päättää työsi aikataulut ja asiakkaat. Tämä antaa sinulle vapauden työskennellä omilla ehdoillasi.
- Riskitön alku: Kevytyrittäjyys on erinomainen tapa testata liikeideaasi pienellä riskillä ennen oman yrityksen perustamista.
- Ei hallinnollisia velvoitteita: Laskutuspalvelu hoitaa puolestasi ennakonpidätykset, vakuutusmaksut ja muut lakisääteiset velvollisuudet, joten voit keskittyä itse työntekoon.

Kenelle sopii?

Kevytyrittäjyys sopii, kun haluat kokeilla liikeidea ilman suurta riskiä, tehdä satunnaisia toimeksiantoja tai yhdistää

yrittäjyyttä palkkatyön tai opintojen ohkeen. Se voi olla hyvä väylä testata kysyntää ennen oman yrityksen perustamista.

Milloin kevytyrittäjyys ei ole mahdollinen tai ensisijainen vaihtoehto?

Kevytyrittäjyys ei ole mahdollinen tai ensisijainen vaihtoehto, jos:

- toimiala on luvan- tai ilmoituksenvarainen (esim. taksiliikenne, ravintola- ja anniskelutoiminta, yksityiset sosiaali- ja terveyspalvelut, turvallisuusala) – tällöin tarvitaan oma Y-tunnus ja viranomaisluvut
- haluat hakea starttirahaa – sitä voi saada vain Y-tunnuksellisen yrityksen perustamiseen (edellytysten täytyessä)
- toiminta vaatii merkittäviä hankintoja, varastoa, laite- tai materiaalihankintoja – laskutuspalvelun kautta ei voi tehdä vähennyksiä samalla tavalla kuin oman Y-tunnuksen kanssa
- asiakkaat tai yhteistyökumppanit edellyttävät omaa Y-tunnusta
- suunnittelet työntekijän palkkaamista
- työ täyttää työsuhteen tunnusmerkit (sopimus, työ toisen lukuun, vastikkeellisuus, henkilökohtainen työntekevelvoite, työn tekeminen toisen johdon ja valvonnan alaisena). Näissä tilanteissa kyse on työsuhteesta, ei yrittäjyydestä.

Verotus ja vakuutukset

Työ- ja sosiaalivakuutuslainsäädännössä laskutuspalveluja käyttäviä henkilöitä pidetään yleensä yrittäjinä. Tämä tarkoittaa, että kevytyrittäjän on otettava YEL-vakuutus, jos säädetyt tulorajat täyttyvät. Laskutuspalveluyrityksen tarjontaan saattaa kuulua vastuuvakuutus ja tapaturmavakuutus. Tarkasta aina oma vakuutustilanteesi laskutuspalvelultasi ja selvitä pitääkö sinun hankkia muita vakuutuksia.

Laskutuspalveluyritykset toimivat eri malleilla: ne voivat maksaa tuloja joko palkkana tai työkorvauksena. On tärkeää tarkistaa laskutuspalvelusta, kumpaa tuloa saat ja millaista verokorttia tarvitset.

Arvonlisävero

Jos käytät laskutuspalvelua ilman omaa

Pohdittavaa: Palkansaaja vai yrittäjä?

Kevytyrittäjyys voi tuntua työntekijälle ja tilaajalle helpolta ratkaisulta, mutta on tärkeää tunnistaa ero palkansaajan ja yrittäjän välillä. Työsuhteen tunnusmerkkien täytyessä kyse ei ole kevytyrittäjyydestä vaan työsuhteesta.

Lue lisää työsuhteen tunnusmerkeistä: [TYOSUOJELU.FI](https://tyosuojelu.fi) > Työsuhteen tunnusmerkit



Huom.

Laskutuspalvelujen palvelumaksujen suuruus ja sisältö (sisältyykö esimerkiksi kirjanpito, vakuutukset, perintäpalvelut) vaihtelevat. Kannattaa aina vertailla vaihtoehtoja ennen palvelun valintaa.

Y-tunnusta, ALV lisätään laskuun aina ensimmäisestä eurosta alkaen, koska laskutuspalveluyritys on arvonlisäverovelvollinen, 20 000 euron alarajaa ei voi hyödyntää.

Jos laskutuspalvelu maksaa työkorvausta, myös kevytyrittäjälle itselleen voi syntyä arvonlisäverovelvollisuus. Jos myynti ylittää 20 000 euroa kalenterivuodessa (v. 2026), on ilmoitauduttava ALV-rekisteriin.

Lue lisää: [VERO.FI](https://vero.fi) > Milloin kevytyrittäjä on arvonlisäverovelvollinen.

Yritysmuotojen edut ja haasteet

	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	Osakeyhtiö	Osuuskunta	Avoin yhtiö	Kommandiittiyhtiö
Edut	• Helppo perustaa • Kevyt hallinto • Yksinkertaista ottaa itselle palkkiota yrityksen tuloista • Helpoin yhtiömuoto "laittaa hyllylle", jos elämäntilanne muuttuu	• Ei lähtökohtaisesti henkilökohtaista riskiä: osakkeenomistaja vastaa veloista vain sijoittamallaan pääomalla • Mahdollistaa verosuunnittelun	• Jäsenet vastuussa sitoumuksista vain sijoittamallaan osuusmaksulla • Yhdessä tekemällä voidaan jakaa kuluja ja riskejä • Yhteisöllisyys • Tasa-arvo ja demokratia päätöksenteossa	• Helppo perustaa • Kevyt hallinto	• Helppo perustaa • Kevyt hallinto
Haasteet	• Henkilökohtainen riski: yrittäjä itse vastuussa esim. veloista	• Vaatii hallintoa (jonka voi ulkoistaa) • Lopettaminen hankalaa	• Vaatii hallintoa (jonka voi ulkoistaa) • Lopettaminen hankalaa	• Edellyttää tarkkaa sopimista, yhteisymmärrystä ja luottamusta	• Edellyttää tarkkaa sopimista, yhteisymmärrystä ja luottamusta
Kenelle sopii	• Yksinyrittäjälle, jolla ei ole isoja investointeja • Pienimuotoiseen toimintaan	• Perustajia on useita • Toiminta tähtää kasvuun • Toiminta vaatii investointeja tai rahoitusta	• Usealle samaa tai samankaltaista työtä tekeväille, jotka voivat hyödyntää yrityksen yhteisiä toimintoja • Kun jäsenkunta on mahdollisesti vaihtuvaa • Henkilöille, jotka haluavat toimia osana yhteisöä	• Yhdessä yrittäville, kun ei voi toimia toimimalla • Perheyriyksille	• Yhdessä yrittäville, kun ei voi toimia toimimalla • Perheyriyksille • Yksin toimivalle, jolla on yksityinen rahoittaja
Perustajien vähimmäismäärä	• Yrittäjä yksin • Myös puoliso voi olla mukana yritystoiminnassa	• Yksi	• Yksi • Jäsenmäärä voi vaihdella	• Kaksi	• Kaksi, joista toinen vastuunalainen ja toinen äänetön yhtiömies
Vähimmäispääoma	• Ei ole	• Osakeyhtiö voidaan perustaa ilman osakepääomaa	• Ei ole • Pääoma vaihtuva	• Ei rahallista panosta, työpanos riittää	• Äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan rahallinen tai muu omaisuuspanos
Ylin päättävä elin	• Yrittäjä itse	• Osakkeenomistajat yhtiökokouksessa • Varsinainen yhtiökokous pidettävä 6 kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä	• Jäsenet osuuskunnan kokouksessa • Varsinainen osuuskunnan kokous pidettävä 6 kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä	• Yhtiömiehet yhdessä tai siten kuin yhtiösopimuksessa sovittu	• Vastuunalaiset yhtiömiehet yhdessä tai siten kuin yhtiösopimuksessa sovittu
Lakisääteiset toiminimet	• Yrittäjä itse	• Hallitus, jossa vähintään yksi varsinainen ja yksi varajäsen	• Hallitus, jossa vähintään yksi varsinainen ja yksi varajäsen	• Ei ole	• Ei ole
Vastuu yrityksen sitoumuksista	• Yrittäjä itse	• Osakkeenomistajat sijoittamansa pääoman määrällä, elleivät ole antaneet takauksia lainojen vakuudeksi	• Jäsenet sijoittamansa pääoman (yleensä osuusmaksun) määrällä, elleivät ole antaneet takauksia lainojen vakuudeksi	• Yhtiömiehet (myös toistensa tekemistä sitoumuksista)	• Vastuunalaiset yhtiömiehet (myös toistensa tekemistä sitoumuksista) • Äänetön yhtiö mies vastaa vain panoksen määrällä

Kaveruksista yrittäjiksi

Palveluiden räätälöinti on hyvä kilpailuvaltti.

Lapsuudenystävien energinen idea kasvoi yritykseksi, joka tarjoaa älykkäitä ja ekologisia ratkaisuja koteihin ja yrityksiin. Aina asiakkaan etu edellä.

Kun Toni Oinonen ja Ville Lintunen perustivat Solves Oy:n Varkauteen vuonna 2020, he halusivat tehdä työtä omien arvojensa mukaisesti ja luoda työpaikan, jossa vastuullisuus ja asiakaslähtöisyys näkyvät arjessa. Molemmat tulivat yrittäjyyteen lähes pystymetsästä, mutta energia-alan kokemus antoi vahvan pohjan.

Toni työskenteli 17 vuotta insinöörinä projektitehtävissä eri puolilla maailmaa, kun taas Ville kartutti osaamistaan myynnissä ja asennuksissa.

– Tuntui, että työurat oli poljettu jo loppuun. Ajatus omasta yrityksestä syntyi hiljalleen ensin sivutoista ja kasvoi laskelmien myötä uskottavaksi vaihtoehdoksi, kaverukset kertovat.

Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskuksen yritysneuvoja **Sanna Hietalahti-Husu** oli Tonille ja Villelle entuudestaan tuttu, joten häneen oli helppo ottaa yhteyttä.

Asiakaslähtöinen palvelu ja vankka tekninen osaaminen yhdistettynä paikalliseen yhteistyökumppaniverkostoon ovat Sannan mielestä Tonin ja Villen vahvuuksia.

– Tonilla ja Villellä on vahva asiakasymmärrys sekä halu kehittyä ja kasvaa. Palveluiden räätälöinti on hyvä kilpailuvaltti, jolla pärjää, vaikka rakennusallalla haasteita tällä hetkellä onkin, Sanna toteaa.

Kasvua, tasapainoa ja yhteisiä oivalluksia

Solves Oy tarjoaa energia- ja sisäilmaratkaisuja yhdeltä luukulta, ekologisesti ja asiakaslähtöisesti. Yritys toimittaa ja asentaa lämpöpumppuja, aurinkosähköjärjestelmiä ja ilmanvaihtolaitteita sekä tekee sähkö- ja putkitöitä. Tavoitteena on tehdä asiakkaalle arvoa tuottavia ratkaisuja.

Alkuun ei tarvittu ulkopuolista rahoitusta, vaan yritys rahoitettiin omin varoin. Toni ja Ville olivat uudelleen yhteydessä Sannaan hakiessaan investointiavustusta.

Ensimmäinen työntekijä palkattiin puolen vuoden jälkeen oppisopimuksella. Kasvu ei ollut itsetarkoitus, mutta tekeminen kantoi.

– Kasvu on ollut hallittua ja järkevää ja porukka motivoitunutta, Toni sanoo.

Kaverusten erilaiset ajatusmallit ovat tuoneet keskustelua, mutta myös kehitystä.

– Onhan meillä ollut tiukkojakin hetkiä, mutta arvot ja suunta ovat aina samat, Ville toteaa.

Tosissaan, mutta pilke silmäkulmassa

Solvesin arki on käytännönläheistä. Työpäivät kuluvat kentällä: ensin aamukahvit hallilla työporukan kanssa, sitten siivousta ja tarvikkeiden pakkausta autoihin ja sen jälkeen asiakkaiden luokse asennushommiin. Työtä tehdään pilke silmäkulmassa, mutta tosissaan ja aina asiakkaan etua painottaen. Toki osa työajasta menee myös hallinnollisiin asioihin ja toiminnan kehittämiseen.

Solvesin menestys perustuu kuuntelemiseen ja lupauksen pitämiseen. Asiakastyytyväisyys on korkealla – arvosana 4,9/5 kertoo siitä, että oman alueen toimijaa arvostetaan.

Huippuhetkiä ovat olleet asiakaspalautteiden lisäksi ensimmäisen miljoonan euron liikevaihdon ylitys sekä se, että yritys maksaa laskut ja palkat ajallaan ja yrittäjät voivat silti hengittää melko vapaasti. Stressiltä välttyy, kun voi järjestää aikaa myös perheelle, mökkeilylle ja matkustamiselle.

Kaikille yrittäjyyttä pohtiville Ville ja Toni kiteyttävät vinkkinsä yksinkertaisesti:

– Pohdi, tuoko palvelu arvoa asiakkaalle – ei vain sinulle itsellesi. Tee liiketoimintasuunnitelma mahdollisimman kattavasti, laske myynti ja kulurakenteet monin eri tavoin. Ja jos vielä senkin jälkeen näyttää hyvältä, niin ei muuta kuin tuumasta toimeen.



Erotu nimellä ja suojaa ideasi

Kun perustat yritystä, yksi suurimmista päätöksistä koskee yrityksesi nimeä. Myös tuotteiden ja palvelujen nimet ovat tärkeitä. Nimet luovat pohjan yrityksesi brändille, joka auttaa sinua erottumaan kilpailijoista.

Nimen täytyy aina olla erottuva, eikä se saa olla käytössä muilla. Tarkista nimiä miettiessäsi, että nimeen sopiva verkkotunnus on saatavilla. Mieti myös, miten voit suojata aineettoman omaisuutesi.

Tutki nimivaihtoehtoja

Panosta nimen valintaan. Hyvä nimi on iskevä, jää helposti mieleen, erottuu muista ja tukee yrityksesi liiketoimintaa. Varmista myös, ettei mikään toinen yritys käytä samaa nimeä toiminimenä, tavaramerkkinä tai verkkotunnuksena. PRH:n ylläpitämässä Yrityksen nimi-palvelussa voit tutkia etukäteen, onko yritykselle pohtimasi nimi rekisteröitävissä: **NIMIPALVELU.PRH.FI**.

Ajatustyön tuloksia on helppo kopioida, jos niitä ei ole suojattu.

Hanki verkkotunnus

Kun yritykselläsi on nimi, on aika rekisteröidä yritykselle verkkotunnus eli domain. Kansallinen verkkotunnus on lähtökohtaisesti tarkoitettu tietyn

maan sivustoille. Suomen kansallinen verkkotunnus on **.FI**-päätteinen, ja se on Suomessa yleisimmin käytössä. Verkkotunnuksen rekisteröintiin tarvittavat verkkotunnusvälittäjän, joka usein tarjoaa myös tunnukseen liittyviä oheispalveluja, kuten sähköposti-palvelun ja verkkosivutilaa.

Jokaisen verkkotunnusta rekisteröivän pitää itse varmistaa, ettei rekisteröitävä verkkotunnus loukkaa toisen suojattua nimeä tai verkkotunnusta. Saatat menettää jo rekisteröimäsi verkkotunnuksen, jos loukatun nimen tai tavaramerkin haltija sitä vaatii. Lisätietoa **.FI**-verkkotunnuksista löydät Liikenne- ja viestintäviraston sivuilta: **WWW.TRAFI-COM.FI > Viestintä > FI-verkkotunnukset** »

Yrityksen aineettoman omaisuuden hallinta pähkinäkuoressa

Suoja	Tarkoitus	Voimassaolo
Yrityksen nimi	Suojaa yrityksen nimen.	lkuinen, jos yritys on toiminnassa
Tavaramerkki	Suojaa tuotteen tai palvelun nimen tai muun tunnuksen.	lkuinen, uudistaminen 10 vuoden välein
Patentti	Suojaa uuden ja keksinnöllisen tuotteen, laitteen tai menetelmän.	20 vuotta (vuosimaksut), tietyt tuotteet 25 vuotta
Hyödyllisyysmalli	Suojaa yksinkertaisen laite- tai tuotekeksinnön.	10 vuotta, voimassa 4 vuotta, uudistaminen ensin 4 vuodeksi ja sitten 2 vuodeksi
Mallioikeus	Suojaa tuotteen ulkomuodon.	25 vuotta, voimassa 5 vuotta, uudistaminen 5 vuoden välein
Verkkotunnus	Suojaa verkkotunnuksen (domain).	Vähintään 1, enintään 5 vuotta (FI-verkkotunnus)

» Geneerisistä verkkotunnuksista **.COM**, **.NET** ja **.ORG** saat tietoa verkkotunnusvälittäjien ylläpitämistä hakukoneista.

Aineettoman omaisuuden oikeudet – IPR

Ideota on helppo kopioida. Siksi kannattaa suojata oma osaaminen, liikeideat ja tuotekehityksen tulokset eli yrityksen aineeton pääoma. Aineettomista oikeuksista käytetään usein lyhennettä IPR, joka tulee englanninkielisistä sanoista Intellectual Property Rights.

Mieti tarkkaan jo ennakoon, miten suojaat yrityksesi tuotteet, palvelut ja keksinnöt. Suojaamistapoja ovat muun muassa tavaramerkki, patentti, hyödyllisyysmalli ja mallioikeus.

Tutustu aineettomiin oikeuksiin:

WWW.PRH.FI > Tietoa PRH:sta >

Ajankohtaista > Julkaisut > Oppaat, työkirjat ja käsikirjat > Aineettoman omaisuuden huoltokirja.

Tavaramerkki tuotteelle tai palvelulle

Toiminimi ei yksin riitä turvaamaan

yrityksesi brändiä. Yrityksesi tuotteet ja palvelut erottuvat kilpailijoiden vastaavista mieleenpainuvalla nimellä, logolla tai muulla tunnukseksi. Tällöin mikään toinen yritys ei voi käyttää samaa merkkiä samanlaisen tavaratunnuksen tai palvelun tunnukseksi. Otathan huomioon, että tavaramerkin tuoma yksinoikeus ja suoja-ala kohdistuvat vain hakemuksessa lueteltuihin tavaroihin ja palveluihin. Tavara- tai palveluluokat kannattaa siksi suunnitella huolella ennen tavaramerkin hakemista.

Tutustu tavaramerkkeihin:

SUOJAATAVARAMERKKI.FI,
WWW.TAVARAMERKKI.FI

Patentti tai hyödyllisyysmalli keksinnölle

Tiesithän, että tekemäsi keksintö tai kehittämäsi tuote on omaisuuttasi? Se kannattaa suojata. Mahdollisia suojakeinoja uusille teknisille ratkaisuille ovat patentti ja hyödyllisyysmalli. Patentti on yksinoikeus, jonka avulla estät muita toimijoita hyödyntämästä keksintöäsi omassa liiketoiminnassaan.

Hyödyllisyysmalli on patentin tavoin yksinoikeus ja sopii varsinkin yksinkertaisille laite- ja tuotekeksinnöille. Se voi olla sinulle sopiva suojamuoto, jos tarvitset suojan nopeasti ja sinulle riittää kymmenen vuoden suoja-aika.

Lue lisää: **WWW.PRH.FI** > Aineettomat oikeudet > Patentit, **WWW.PRH.FI** > Aineettomat oikeudet > Hyödyllisyysmallit.

Mallioikeus muotoilun tuotteisiin

Mallioikeus antaa suojaa uuden tuotteen tai sen osan ulkomuodolle. Muotoilu suojataan rekisteröimällä malli, jolloin mallioikeuden hakija saa vahvistettua itselleen yksinoikeuden muotoilemiinsa tuotteisiin.

Lue lisää: **WWW.PRH.FI** > Aineettomat oikeudet > Mallioikeudet.

YRITTÄJÄN MUISTILISTA KAUPPAREKISTERIASIOISSA



Pidä tiedot ajan tasalla – ilmoita muutokset **ytj.fi:ssä**.



Ilmoita edunsaajatiedot (omistajat). Lue lisää **edunsaaja.prh.fi**



Toimita tilinpäätös **ytj.fi:ssä**.



Sähköinen ilmoittaminen on pakollista.

Luvanvarainen toiminta

Suomessa on elinkeinovapaus eli elinkeinon harjoittaminen ei yleensä edellytä lupaa. Jotkin elinkeinotoiminnot on kuitenkin säädetty luvanvaraisiksi. Silloin lupaa on haettava ennen toiminnan aloittamista virastolta, jonka toimialaan asia kuuluu.

Lupia myöntävät kuntien ja kaupunkien viranomaiset, Lupa- ja valvontavirasto sekä ministeriöt, kunnan ympäristönsuojeluviranomaiset ja muut lupaviranomaiset. Joissakin tapauksissa tarvitaan monen eri viranomaisen lupa.

Esimerkiksi anniskelu ravintolassa on luvanvaraista toimintaa, jota varten täytyy hakea anniskelulupa Lupa- ja valvontavirastolta (LVV). Anniskelulupa on elinkeinonharjoittajakohtainen ja jokaiselle toimipaikalle tarvitaan oma lupa.

Lisäksi ravintolatoiminnassa tarvitaan muun muassa hygieniapassi, anniskelupassi ja ilmoitukset terveys-tarkastajalle, pelastuslaitokselle ja rakennusvalvontaan. Luvan hakeminen on tavallisesti maksullista.

Selvitä aina ennen yrityksen perustamista tarvitseeko suunnittelemaasi toiminta elinkeinolupaa, ilmoitusta tai rekisteröintiä ja edellyttääkö toiminnan harjoittaminen viranomaisen hyväksymistä tai erityistä ammattipätevyyttä.

SUOMI.FI > Luvat ja velvoitteet > Vas-
tuut ja velvollisuudet

Sosiaali- ja terveystalviala

Valtakunnallinen Lupa- ja valvontavirasto (LVV) myöntää hakemuksen perusteella oikeuden harjoittaa sosiaali- ja terveydenhuollon ammattia sekä Suomessa että ulkomailla koulutetuille ammattihenkilöille.

Jos sosiaali- tai terveydenhuollon ammattilaisena toimit yrittäjänä, sinun on lisäksi tehtävä toiminnastasi rekisteröintihakemus Soteri-rekisteriin. Ennen hakemuksen jättämistä on laadittava lain edellyttämät asiakirjat, kuten toimintasuunnitelma, omavalvontasuunnitelma ja tietoturvasuunnitelma.

Sinun on saatava Soteri-hakemuksesi erillinen hyväksytty päätös, ennen kuin voit aloittaa sosiaali- tai terveydenhuollon toiminnan.

Tilapäisen sääntelyn piirissä oleva yksin toimiva palveluntuottaja voi aloittaa toimintansa, kun palveluntuottaja

on toimittanut rekisteröintihakemuksen ja antanut valvontalain mukaiset hakemuksella pyydetty tiedot palveluntuottajan ja palveluyksikön rekisteröintiä varten. Tilapäinen sääntely on voimassa 1.2.2025–31.12.2026.

Sote-alan lupa- ja rekisteröintiasioita voit hoitaa sähköisesti Soteri-asiointipalvelussa. Lisätietoja **WWW.LVV.FI** > sosiaali- ja terveydenhuolto > soteri-rekisteri

Elintarvikehuoneisto

Elintarvikkeiden valmistus, myynti – myös verkkokaupassa – tai tarjoilu edellyttää elintarvikehuoneiston hyväksyntää tai ilmoitusta. Ilmoitus on tehtävä vähintään neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista kunnallisen elintarvikevalvontaviranomaiselle. Ilmoitus tehdään sähköisesti Ilppa-palvelussa (**ILPPA.FI**).

Ilmoituksen yhteydessä pyydetään tietoja muun muassa tilojen soveltuvuudesta ja omavalvonnasta. Rakennusvalvonnasta on varmistettava, että tila on »



Kuntoutusyrityksen perustaminen vaatii monenlaista suunnittelua ja käytännön järjestelyjä. Yhteiskunta, kuntoutuksen kenttä ja yrityksille asetetut lainsäädännölliset vaatimukset muuttuvat nopeasti ja siksi on tärkeää pysyä jatkossakin ajan tasalla alan muutoksista ja tapahtumista.

Suomen Kuntoutusyrittäjät on yrittäjäjärjestö, joka puolustaa kuntoutusalan yrittäjien asemaa ja auttaa kuntoutusalan yrityksiä oppimaan, menestymään ja kehittymään.



KUNTOUTUSYRITTAJAT.FI/SOTERI

Sisällöntuotantoyhteistyö:
Suomen Kuntoutusyrittäjät ry



Joillakin toimialoilla yritystoiminnan aloittaminen edellyttää lupaa, ilmoitusta tai rekisteröitymistä viranomaiselle. Useimmat ilmoitukset tehdään kunnan valvontaviranomaiselle, joka hoitaa paikalliset tarkastukset ja neuvonnan ja osa toiminnan lupa-asioista ratkaistaan valtakunnallisesti. Seuraavaan taulukkoon on koottu muutamia yleisimpiä toimialoja:

Toimiala / aihepiiri	Mitä tarvitaan	Viranomainen (2026 -)
Elintarvikehuoneisto	Ilmoitus ennen toiminnan aloittamista (Ilppa-palvelu)	Kunnan elintarvikevalvonta / Ruokavirasto
Terveysten vaikuttavat palvelut (esim. majoitus, kauneushoito, uimahallit, saunat)	Ilmoitus terveyteen vaikuttavasta toiminnasta	Kunnan terveysvalvonta / Lupa- ja valvontavirasto (LVV)
Alkoholijuomat	Anniskelu- ja myyntiluvat	Lupa- ja valvontavirasto (LVV)
Kuljetus	Taksiliikenne-, joukkoliikenne- ja tavaraliikennelupa	Traficom
Rakentaminen	Rakennus- tai toimenpidelupa	Kunnan rakennusvalvonta
Turvallisuusala	Vartiointi- ja järjestyksenvalvojat	Poliisi
Sosiaali- ja terveyspalvelut (yksityinen)	Rekisteröinti / lupa yksityiselle sote-toiminnalle	Lupa- ja valvontavirasto (LVV) / Hyvinvointialue
Ympäristöön vaikuttava toiminta	Ympäristölupa toimintaan, joka kuormittaa ympäristöä	Lupa- ja valvontavirasto (LVV)
Kemikaalien käyttö ja varastointi	Lupa vaarallisten kemikaalien käyttöön ja varastointiin	Lupa- ja valvontavirasto (LVV)
Eläintenpito ja eläinten hyvinvointi	Luvat ja ilmoitukset eläintenpitoon	Kunnan eläinlääkintähuolto / Ruokavirasto
Eläinperäisten tuotteiden käsittely	Elintarvikelainsäädännön mukainen ilmoitus tai lupa	Kunnan elintarvikevalvonta / Ruokavirasto

» hyväksytty suunniteltuun käyttöön. Joissakin tapauksissa – esimerkiksi eläinperäisten raaka-aineiden käsittelyssä – tarvitaan ilmoituksen sijaan viranomaisen hyväksyntä.

Kun ilmoitus on hyväksytty, elintarvikevalvonta voi tehdä tarkastuksen toiminnan alettua ja valvoo yritystä jatkossa riskiperusteisesti. Yrittäjän vastuulla on huolehtia omavalvonnasta ja elintarviketurvallisuuden jatkuvasta varmistamisesta. Alkoholijuomien anniskeluluvan myöntää Lupa- ja valvontavirasto. Alkoholielinkeinorekisterin sähköinen asiointiosoite on [LVV.FI](https://lupa.fi) > Alkoholit > Alkoholielinkeinorekisteri

Elintarvikeyrityksen perustaminen ja omavalvonta: [RUOKAVIRASTO.FI](https://ruokavirasto.fi)

Terveysuojelulain mukainen ilmoitus

Toiminta, joka voi vaikuttaa ihmisten terveyteen, on ilmoitettava kunnan terveysuojeluviranomaiselle ennen aloittamista. Tällaisia toimintoja ovat esimerkiksi majoitustilat, kauneushoito- ja parturi-kampaamopalvelut sekä liikunta- ja uimahallit. Viranomaisen arvioi ilmoituksen perusteella tilojen ja toiminnan terveydelliset edellytykset ja valvoo niitä jatkossa. Ilmoitus tehdään sähköisesti Ilppa-palvelussa ([ILPPA.FI](https://ilppa.fi)). »

» Kuljetusala

Ammattimainen henkilö- ja tavaraliikenne on luvanvaraista. Traficom myöntää taksi-, joukkoliikenne- ja tavaraliikenneluvat. Lupaa hakevalta edellytetään muun muassa ammatillista pätevyyttä, hyvää mainetta ja riittävää taloudellista kantokykyä. Lupa on hankittava ennen toiminnan aloittamista.

Tekijänoikeusluvut

Yrityksen markkinoinnissa, verkkosivuilla ja asiakastilaisuuksissa käytetään usein valmiita teoksia, kuten kuvia, musiikkia, tekstejä ja videoita. Näiden käyttö edellyttää aina tekijän tai tekijänoikeusjärjestön (esim. Kopiosto, Teosto, Kuvasto) lupaa. Aloittavan yrittäjän on tärkeää varmistaa, että kaikkeen käytettyyn aineistoon on hankittu asianmukainen käyttöoikeus, sillä luvattomasta käytöstä voi seurata korvausvelvollisuus. Käyttöoikeudet on hyvä sopia kirjallisesti, ja ajantasaiset käytännöt löytyvät alan tekijänoikeusjärjestöiltä.

Muista myös nämä

Lisäksi kunnilla ja kaupungeilla on omia lupakäytäntöjä esimerkiksi ulko-mainontaan ja torimyyntiin. Tavaroiden

tuonti ja vienti puolestaan edellyttävät tullimenettelyjen noudattamista, ja tietyille tuotteille haetaan erilliset luvat Tullilta. Erityisaloilla lupaviranomaisena voi olla myös muita viranomaisia, kuten Fimea, Finanssivalvonta tai Energiavirasto.



Tuottajavastuu

Jätehuollon tuottajavastuu koskee arviolta noin 50 000 suomalaista yritystä sekä ulkomaisia etämyyjiä. Tuottajavastuu on lakisääteinen velvollisuus.

Tuottajavastuu tarkoittaa, että tiettyjen tuotteiden tuottajilla on velvollisuus järjestää tuotteiden jätehuolto, kun tuotteet poistetaan käytöstä. Tuottajia ovat mm. valmistajat, maahantuojat ja etämyyjät sekä pakkaajat. Yritys voi helpoiten hoitaa tuottajavastuunsa liittymällä tuottajayhteisöön. Tuottajayhteisöt hoitavat tuottajavastuun velvollisuudet keskitetysti jäsentensä puolesta.

Tuottajavastuu koskee seuraavia:

- akkuja ja paristoja
- sähkö- ja elektroniikkalaitteita
- pakkauksia ja juomapakkauksia
- ajoneuvoja

- renkaita
- paperia ja paperituotteita
- muovia sisältäviä kalastusvälineitä
- kertakäyttöisiä muovituotteita (kosteuspyyhkeet, ilmapallot ja suodattimelliset tupakkatuotteet)

Elokuussa 2026 pakkausten tuottajavastuuseen tulee muutoksia, kun EU:n uutta pakkaus- ja pakkausjäteasetusta aletaan soveltaa. Vuonna 2027 tuottajavastuun piiriin tulevat tekstiilit, tekstiilituotteet ja jalkineet sekä vuonna 2028 lääkkeet ja kosmetiikkatuotteet.

Tuottajayhteisöt perivät jäseniltään vuosittain kierätysmaksuja, jotka perustuvat markkinoille saatettujen tuotteiden määrään. Tuottajavastuun laiminlyönnistä voi seurata tuntuva maksu.

Tuottajavastuun toteutumista ohjaa ja valvoo valtakunnallisesti Lupa- ja valvontavirasto. Lue lisää: WWW.TUOTTAJAVASTUU.FI

Ulkomaalaisten luvat ja ilmoitukset

Pohjoismaiden kansalaiset

- Jos olet toisen Pohjoismaan kansalainen ja muutat Suomeen, sinun ei tarvitse hakea oleskelulupaa. Jos aiot asua Suomessa yli kuusi kuukautta, rekisteröidy Digi- ja väestötietovirastossa ([WWW.DVV.FI](http://www.dvv.fi) > Palvelut henkilöasiakkaille > Ulkomaalaisena Suomessa > Ulkomaalaisen rekisteröinti väestötietojärjestelmään) viikon kuluessa muutostasi. Rekisteröinti edellyttää, että käyt henkilökohtaisesti viranomaisen luona.
- Jos haluat perustaa yrityksen sähköisesti yritys- ja yhteisötietojärjestelmässä ([WWW.YTJ.FI](http://www.ytj.fi) > Ilmoittaminen > Perustamisilmoitus), hanki suomalainen henkilötunnus. Jos teet yrityksesi perustamisilmoituksen paperilomakkeilla, et tarvitse suomalaista henkilötunnusta yrityksen perustamiseen.

EU-/ETA-kansalaiset

- Jos olet EU-maan, Liechtensteinin tai Sveitsin kansalainen, et tarvitse oleskelulupaa, kun muutat Suomeen. Rekisteröi kuitenkin oleskeluoikeutesi Maahanmuuttovirastossa ([WWW.MIGRI.FI](http://www.migri.fi) > Luvat ja kansalaisuus > EU-kansalainen) kolmen kuukauden kuluessa muutostasi. Jos aiot jäädä Suomeen vähintään vuodeksi, rekisteröidy myös Digi- ja väestötietovirastossa [WWW.DVV.FI](http://www.dvv.fi) > Palvelut henkilöasiakkaille > Ulkomaalaisena Suomessa > Ulkomaalaisen rekisteröinti väestötietojärjestelmään).
- Yrityksen perustamisprosessi on samanlainen kuin Suomen kansalaisella, mutta tietyissä tilanteissa asuinpaikallasi voi olla merkitystä.

Muut kuin EU-kansalaiset

- Jos olet muun kuin EU-maan kansalainen ja aiot tulla yrittäjäksi Suomeen, hae yrittäjän tai startup-yrittäjän oleskelulupaa Maahanmuuttovirastosta ennen Suomeen saapumistasi. Mikäli sinulla on jo oleskelulupa Suomeen, voit harjoittaa yritystoimintaa myös muulla kuin yrittäjän oleskeluluvalla, jos Suomessa oleskelusi päätarkoitus on muu kuin yritystoiminta (esim. perheside, opiskelu). Yritystoiminta ei saa olla oleskelusi päätarkoitus.
[WWW.MIGRI.FI](http://www.migri.fi) > Luvat ja kansalaisuus > Oleskelulupa > Ensimmäinen oleskelulupa > Töihin Suomeen > Hakemukset > Yrittäjä. Kun sinulle on myönnetty oleskelulupa vähintään vuodeksi, rekisteröidy myös Digi- ja väestötietovirastossa ([WWW.DVV.FI](http://www.dvv.fi) > Palvelut henkilöasiakkaille > Ulkomaalaisena Suomessa > Ulkomaalaisen rekisteröinti väestötietojärjestelmään), josta saat kotikunnan ja suomalaisen henkilötunnuksen.

- Yrityksen perustamisprosessi on samanlainen kuin Suomen kansalaisella, mutta tietyissä tilanteissa asuinpaikallasi voi olla merkitystä.
- Jos aiot perustaa suomalaisen yrityksen tai toimia suomalaisen yrityksen johto- ja vastuutehtävissä, mutta asut pysyvästi Euroopan talousalueen (EU, Islanti, Liechtenstein, Norja) ulkopuolella, tarvitset kansalaisuudesta riippumatta Patentti- ja rekisterihallituksen luvan: [WWW.PRH.FI](http://www.prh.fi) > Kaupparekisteri > Osakeyhtiö > Perustamisilmoitus > Luvat ETAn ulkopuolella pysyvästi asuville
- Ukrainasta tulleet, Maahanmuuttovirastolta tilapäisen suojelupäätöksen saaneet henkilöt, eivät tarvitse lupaa yksityisenä elinkeinonharjoittajana toimimiseen. He voivat halutessaan ilmoittautua elinkeinonharjoittajaksi joko Verohallinnolle (maksuton) tai myös kaupparekisteriin (maksullinen). Ilmoittautumiseen tarvitaan suomalainen henkilötunnus, joka tulee Maahanmuuttoviraston päätöksen mukana.



Tunnista ja taklaa riskit

Yritystoimintaan liittyy aina myös epävarmuustekijöitä eli riskejä. Riskit täytyy tunnistaa, jotta voit varautua niihin, suojautua niiltä ja hallita niitä.

Liiketoiminnassa riski voi olla vahingon lisäksi mahdollisuus. Jotta voit menestyä yrittäjänä, sinun on oltava valmis ottamaan hallittuja riskejä.

Riskit yritystoiminnassa voivat olla esimerkiksi liike-, sopimus-, vastuu-, tietoturva-, tuote-, ympäristö-, keskeytys- ja rikoriskejä. Riskit voidaan jakaa myös strategisiin, taloudellisiin ja operatiivisiin riskeihin sekä vahinkoriskeihin. Vahinkoriskejä ovat omaisuus-, toiminta- ja henkilöriskit. Vakuuttaminen on riskienhallinnan keino, jolla voit siirtää riskejä yritykseltäsi vakuutusyhtiön kannettavaksi.

Yrittäjän kannattaa pohtia, miten omaan elämään liittyvät tapahtumat

vaikuttaisivat yritystoimintaan. Miten varautua vakavaan sairastumiseen tai tapaturmaan? Mitä tapahtuisi mahdollisessa avioerossa?

Hyvä riskienhallinta on luonteeltaan ennakoivaa ja suunnitelmallista. Apua riskienhallintaan saat myös Uusyrityskeskuksen yritysneuvojilta ja asiantuntijoilta.

Työkalut auttavat

Riskien tunnistamisessa voit käyttää apunasi nelikenttä- eli SWOT-analyysia. SWOT-analyysi kertoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen vahvuudet (strengths), heikkoudet (weaknesses), mahdollisuudet (opportunities) ja uhat (threats).

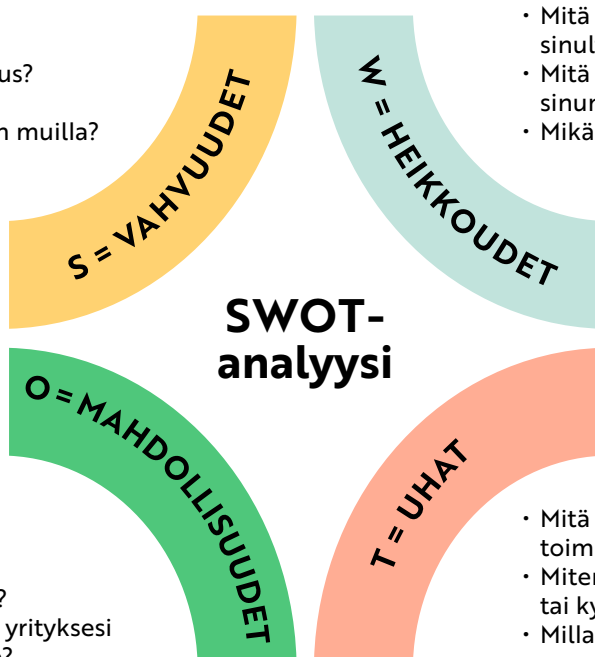
Nelikentän yläosassa ovat nykytila ja yrityksen sisäiset asiat. Alaosassa ovat

tulevaisuus ja ulkoiset asiat. Vasemmalla puoliskolla ovat myönteiset asiat ja oikealla kielteiset. Analyysi auttaa hahmottamaan, miten vahvuuksia voi kehittää ja heikkouksia poistaa sekä miten hyödyntää mahdollisuuksia ja torjua uhkia.

Riskejä voi tunnistaa myös PESTE-analyysilla. Siinä käydään läpi ulkopuolisia asioita, joihin yritys ei itse voi vaikuttaa, mutta jotka pitää huomioida. Lyhenne tulee sanoista political (poliittiset tekijät), economic (taloudelliset tekijät), social (sosiaaliset ja kulttuuriset tekijät), technological (teknologiset tekijät) ja environmental (ympäristötekijät).

Tässä on esimerkkejä kysymyksistä, joita voit käyttää tehdessäsi SWOT-analyysia.

- Mitä erityistä osaamista sinulla on?
- Mikä on liikeideasi vahvuus?
- Miten tuotteesi tai palvelusi on parempi kuin muilla?



- Mitä taitoja tai resursseja sinulta vielä puuttuu?
- Mitä yrittäjyysosaamista sinun pitäisi vielä vahvistaa?
- Mikä on liikeideasi heikko kohta?

- Miten voisit hyötyä markkinatilanteesta?
- Miten voisit hyödyntää esimerkiksi verkostojasi?
- Mitä uusia innovaatioita yrityksesi voisi tuoda markkinoille?

- Mitä haasteita yrityksesi toimintaympäristössä on?
- Miten toimialasi kilpailutilanne tai kysyntä kehittyy?
- Millainen on oma jaksamisesi?

fennia



Vakuuta itsesi, yrityksesi ja ihmiset lähelläsi

Tarjoamme vakuutuksia ja vakuutus-
kokonaisuuksia, jotka vastaavat juuri sinun
tarpeitasi heti yrityksen perustamisesta alkaen.

Olipa kyseessä henkilöturva, yrityksen omaisuuden
suojaaminen tai liiketoiminnan keskeytymisestä
aiheutuvien menetysten kattaminen, olemme
täällä tukemassa sinua.

Työeläkevakuutuksissa kumppanimme on Elo.

Tutustu yrittäjän vakuutuksiin:



Valitse yrittäjyys-kumppanisi huolella

Kun yritystoiminta käynnistyy, tarvitset kumppaneita, jotka tekevät arjesta helpompaa ja vähentävät riskejä. Tilitoimisto huolehtii kirjanpidosta ja neuvoo verotuksessa, pankki tarjoaa maksuliikenteen ja rahoitusratkaisut, ja maksupäätteet varmistavat, että asiakkaat voivat maksaa vaivattomasti. Näiden valintojen laatu vaikuttaa suoraan yrityksesi tehokkuuteen ja luotettavuuteen.

Valitse tilitoimisto harkiten

Ulkoistamalla kirjanpidon säästät aikaa varsinaiseen yritystoimintaan ja tulojen hankkimiseen. Valitessasi kumppaniksi hyvän tilitoimiston, saat tarvittaessa myös tärkeää neuvontaa verotukseen ja liiketoiminnan kasvuun liittyen. Tilitoimisto voi olla yksi menestyksesi kulmakivistä, joten valinta kannattaa tehdä harkiten.

Tässä viisi vinkkiä tilitoimiston valintaan:

1. Sähköinen kirjanpito

Digitaalinen kirjanpito nopeuttaa prosesseja, vähentää virheitä ja säästää kustannuksia. Ostolaskut löytyvät helposti, myyntilaskut lähtevät vaivattomasti ja perintä hoituu sujuvasti. Paperin vähentäminen säästää myös kuluja ja ympäristöä.

2. Selvitä, mistä palvelun hinta koostuu

Tilitoimistoilla on erilaisia hinnoittelumalleja, esimerkkeinä: kiinteä kuukausihinta, tuntiveloitus tai tositemäärään/tapahtumien määrään perustuva laskutus. Tietyn palvelupaketin ylimenevästä osasta voidaan veloittaa erikseen.

Selvitä, mitä palvelu sisältää – pelkän kirjanpidon ja tilinpäätöksen teon vai myös neuvontaa ja tilinpäätöstie-

tojen läpikäyntiä. Huomioi, että tilitoimiston koulutettu henkilöstö voi nostaa hintaa, mutta parantaa saadun palvelun laatua.

3. Varmista, että käytössä on sijaisjärjestelmä

Varmista, että tilitoimistossa on huolehdittu sijaisuuksista. Ilman sijaista kirjanpito voi keskeytyä esimerkiksi sairastumisen vuoksi, mikä vaikuttaa suoraan yrityksesi toimintaan.

4. Suosi auktorisoitua tilitoimistoa

Taloushallintoliiton jäsenyys kertoo, että tilitoimisto on auktorisoitu ja sen toimintaa valvotaan. Auktorisoidulla toimistolla on vastuuvakuutus ja se toimii tiukasti lain ja hyvän tavan mukaisesti sekä huomioi uudet säännökset ennen niiden voimaantuloa. Suomessa tilitoimistojen toimintaa ei viranomaiset valvo, joten auktorisointi tuo lisäturvaa.

5. Kysy suosituksia

Hyvä tilitoimisto löytyy usein tuttavien suosittelemana. Kuule kokemuksia muilta yrittäjiltä ja varmista palvelun ajantasaisuus ja sujuvuus ennen sopimuksen tekoa.

Vertaa pankkeja

Yrityksesi tarvitsee pankista vähintään tilin maksuliikennettä varten. Pankkeilla on eroja tarjottavissa palveluissa, esimerkiksi vakuutuksissa ja asiantuntijatuessa. Selvitä ensin omat tarpeesi: riittääkö perusmaksuliikenne vai tarvitsetko myös rahoitus- ja sijoituspalveluja? Jos yritystoimintasi on paikallista, paikallispankin tuntemus voi helpottaa rahoituksen saamista. Kiinnitä huomiota tarvitsemaasi palveluun ja sen laatuun, ei pelkkään hintaan. Pankkisuhteen tulisi olla luottamuksellinen ja aktiivinen, jotta saat siitä parhaan hyödyn.



Vertaa maksupäätteitä

Jos myyt kuluttajille, tarvitset maksupäätteen. Vaihtoehtoja on useita: liikuteltavuus, verkkoyhteys ja kustannukset vaikuttavat valintaan. Maksupäätteen voi ostaa tai hankkia leasing-sopimuksella, johon sisältyvät huolto ja korjaus. Pienelle toiminnalle edullisin ratkaisu voi olla puhelimeen liitettävä maksupääte, joka ei vaadi kiinteää verkkoyhteyttä.

Vakuuta itsesi ja liiketoimintasi

Teksti: Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennia
ja Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö
Elo

Kun suunnittelet yrityksesi toimintaa ja tulevaisuutta, pohdi myös riskejä ja niihin varautumista. Yritystoiminnan vakuuttaminen on tärkeä osa yrityksen liiketoiminnan sujuvuutta ja riskienhallintaa. Kun varaudut riskeihin, varaudut myös mahdollisuuksiin, sillä vakuuttaminen auttaa esimerkiksi pääsemään hoitoon jonottamatta tai jatkamaan liiketoimintaa keskeytyksestä. Yritysvakuutukset koostuvat lakisääteisistä ja vapaaehtoisista vakuutuksista.

Päätoimisen ja sivutoimisen yrittäjän vakuutustarpeet eroavat toisistaan. Päätoimisena yrittäjänä sinun on tärkeää hankkia kaikki tarvittavat vakuutukset, jotta voit toimia turvallisesti ja varmistaa riittävän sosiaaliturvan itsellesi. Sivutoimisena yrittäjänä lakisääteiset velvollisuutesi voivat olla kevyemmät, mutta on silti hyvä harkita vapaaehtoisia vakuutuksia, jotka voivat tarjota lisäturvaa. Esimerkiksi Yrittäjän eläkevakuutus (YEL) on pakollinen, jos sivutoimisen yrittäjän työtulo ylittää vuosittaisen rajan, vaikka saisit eläketurvan päätyöstäsi.

Lakisääteiset henkilövakuutukset

Yrittäjän lakisääteinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus (YEL) ja työnantajan lakisääteisiä vakuutuksia on kaksi: työntekijän työeläkevakuutus (TyEL) ja työtaturmavakuutus.

Vahvistettu YEL-työtulo vaikuttaa seuraavien etuuksien suuruuteen:

- sairauspäiväraha
- vanhempainpäivärahat
- ansiosidonnainen työttömyyspäiväraha
- työkyvyttömyyseläke, kuntoutustuki
- työeläkekuntoutus
- vanhuuseläke
- osittainen varhennettu vanhuuseläke
- työuraeläke
- perhe-eläketurva omaisillesi kuolemantapauksessa

YEL turvaa yrittäjän elämänvaiheet

Yrittäjälle pakollinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus eli YEL. Vaikka nimi viittaa eläkkeeseen, YEL vaikuttaa yrittäjän elämään paljon laajemmin kuin vain eläkkeen kertymisestä.

Tarvitset YEL-vakuutuksen, jos työpanoksesi arvo, eli työtulosi ylittää vakuuttamisvelvollisuuden rajan, ja:

- olet 18–69-vuotias yrittäjä
- työskentelet yrittäjänä

- yrittäjänä toimiminen kestää vähintään neljä kuukautta

YEL-työtulo arvioidaan aina vuositasolla. Työtulosi pitäisi vastata vuosipalkkaa, joka maksettaisiin samasta työstä henkilölle, jolla on sama ammatitaito kuin sinulla. YEL-työtulo ei siis ole sama asia kuin yrityksesi tuottama voitto tai yrittäjänä nostamasi palkka, vaan työpanoksesi rahallinen arvo vuodessa. YEL-työtulon suuruus määrittelee vakuutusmaksusi suuruuden. »





» TyEL-vakuutus turvaa työntekijää

Kun olet palkkaamassa ensimmäistä työntekijää, tarvitset TyEL-vakuutuksen. TyEL-vakuutus antaa työntekijälle turvaa vanhuuden, työkyvyttömyyden ja perheen huoltajan kuoleman varalta sekä mahdollistaa ammatillisen kuntoutuksen. Työnantajana vastuullasi on työntekijöiden eläketurvan järjestäminen ottamalla TyEL-vakuutuksen sekä työntekijöiden ansioiden ilmoittaminen tulorekisteriin. Nämä velvollisuudet koskevat niin yrityksiä, yhteisöjä kuin kotitalouksia riippumatta siitä, ovatko ne pysyviä vai tilapäisiä työnantajia.

Työtapaturmavakuutus on osa työntekijän työsuhteeseen perustuvaa sosiaaliturvaa

Työnantajana sinun tulee ottaa työntekijöillesi lakisääteinen työtapaturmavakuutus, jos maksat yli 1 500 euroa palkkoja kalenterivuoden aikana. Vakuutus suojaa työntekijääsi ja on osa työntekijän työsuhteeseen perustuvaa sosiaaliturvaa. Työntekijälläsi on työtapaturmavakuutuksen perusteella oikeus työtapaturma- ja ammattitautilain mukaisiin korvauksiin, jos hänelle sattuu työtapaturma tai hän sairastuu ammattitautiin.

Yrityksen vakuutukset

Vastuu- ja oikeusturvavakuutus: Yritykselle voi syntyä tilanteita, joissa se

on velvollinen korvaamaan toiselle yrityksesi toiminnasta tai tuotteista aiheutuneita vahinkoja. Tavallisimpia yrityksen vastuuvakuutuksia ovat toiminnan vastuuvakuutus ja tuotevastuuvakuutus, mutta saatat tarvita myös muita vastuuvakuutuksia. Oikeusturvavakuutuksella varaudut kuluihin, joita yrityksellesi aiheutuu lakiavun käyttämisestä riita-asioissa, riitaisissa hakemusasioissa sekä rikosasioissa asianomistajan asemassa saatavan turvaamiseksi.

Työntekijöiden vakuutukset: Vapaa-ajalla sattuu tapaturmia noin kaksi kertaa enemmän kuin työssä. Vapaa-ajan tapaturmavakuutus tarjoaa työntekijöille lisäturvaa. Sairausvakuutuksella voit täydentää turvaa ja varmistaa nopean hoitoon pääsyn ja toipumisen sairastapauksissa. Näin edistät työntekijöiden hyvinvointia ja yrityksesi toiminnan jatkuvuutta.

Omaisuus- ja keskeytysvakuutukset: Erilaiset omaisuusvahingot voivat aiheuttaa yrityksellesi isojakin taloudellisia menetyksiä. Omaisuusvakuutuksilla vakuutat yrityksesi irtainta omaisuutta ja rakennuksia esimerkiksi tulipalon, vuodon, rikosten ja rikkoutumisen varalta. Omaisuuskeskeytysvakuutus, riippuvuuskeskeytysvakuutus ja tapaturmakeskeytysvakuutus kattavat liiketoiminnan ylimääräisiä kuluja ja katemenetyksiä, jotka aiheutuvat liiketoiminnan keskeytymisestä tai katemenetystä liittyvistä pienentävistä toimenpiteistä.

Tietoturvakvakuutus: Tietoturvakvakuutus, kuten virukset ja palvelunesto-

hyökkäykset, voivat keskeyttää yrityksen toiminnan ja aiheuttaa merkittäviä taloudellisia vahinkoja. Yritysten järjestelmissä on yhä enemmän luottamuksellista tietoa, mikä lisää riskejä. Tietomurrot voivat johtaa korvausvastuisiin ja kalliisiin seuraamuksiin. Tietoturvakvakuutus auttaa yritystä varautumaan näihin riskeihin ja vähentämään vahinkojen vaikutuksia.

Yrittäjän vapaaehtoiset vakuutukset

Yrittäjän vakuutukset: Oma vakuutusturva kannattaa pitää yhtä hyvällä tasolla kuin mitä laki vaatii työntekijöille otettavalta vakuutusturvalta. Näin turvaat hyvinvointiasi lisäksi yrityksesi toiminnan jatkuvuutta ja kannattavuutta. Yrityksen sairausturvavakuutus antaa sinulle lisäturvaa sairastumisen ja tapaturmien varalle sekä työ- että vapaa-ajalla. Oikea-aikainen ja laadukas hoito nopeuttaa tervehtymistä ja työhön paluuta. Vakuutuksen turvin voit hakeutua hoitoon yksityiselle lääkärille tai hoitolaitokseen ja saada apua nopeasti.

Yrittäjän henkivakuutus: Elämä on ennalta-arvaamatonta, mutta onneksi myös kaikista odottamattomimpaan on mahdollista varautua. Henkivakuutuksella turvaat yritystoiminnan jatkuvuutta ja tuot läheisillesi taloudellista turvaa pahimman sattuessa. Voit lisätä henkivakuutukseen myös turvan vakavan sairauden ja pysyvän työkyvyttömyyden varalle. Henkivakuutus sekä vakavan sairauden ja pysyvän työkyvyttömyyden turvat täydentävät lakisääteistä perusturvaa.

Hyödynnä asiantuntijuutta

Vakuutusyhtiöltä saat kallisarvoista apua oman yritystoimintasi vakuuttamiseen heti yrityksen alkuvaiheessa. Vakuutuskartoituksen avulla varmistat, että yritykselläsi on oikea vakuutusturva kattamaan mahdolliset vahingot ja menetykset.

Lue lisää vakuuttamisesta tai varaa verkkotapaaminen asiantuntijamme kanssa: WWW.FENNIA.FI. Näin selvität, onko sinulla yrittäjänä aukkoja sosiaaliturvassasi ja miten olet varautunut oman toimialasi riskeihin.

Sopimukset kuntoon

Kirjoittaja: **Niko Nurmela**, Suomen Yrittäjät

Tee yrityksesi sopimukset aina kirjallisesti ja perehdy niiden sisältöön huolellisesti ennen kuin sitoudut niihin. Sopimus tulee tehdä niin kattavaksi, ettei asiassa jää tulkinnanvaraa. Käytä tarvittaessa lakiasiantuntijoita apunasi.

Sopimusvapaus antaa yrityksille mahdollisuuden tehdä sopimuksia lähtökohtaisesti haluamillaan ehdoilla. Esimerkiksi työ-, kuluttajansuoja- ja kilpailulainsäädäntö kuitenkin rajoittavat tätä vapautta.

Selvitä huolellisesti sopimuskumppanisi taustat: esimerkiksi luottotiedot, tieto merkinnästä ennakoperintäkisteriin (**YTJ.FI**) ja sopimuskumppanisi toimivaltaiset edustajat (**VIRRE.PR.H.FI**).

Varaudu ristiriitoihin

Kirjaa sopimukseen toimintamalli riitatilanteita varten. Jos riitaa ei pystytä ratkaisemaan neuvottelemalla, se voidaan käsitellä käräjäoikeudessa tai välimiesmenettelyssä.

Jos yrityksessä on useampia yrittäjiä, kannattaa kirjallisella osakasso-

pimuksella sopia kunkin oikeuksista, vastuista ja velvollisuuksista. Varaudu osakassopimuksessa kaikkiin mahdollisiin tilanteisiin.

Vuokra- ja leasing-sopimukset

Voit tehdä liikehuoneiston vuokrasopimuksen määräaikaiseksi tai toistaiseksi voimassa olevaksi. Tee sopimus aina kirjallisesti. Määräaikaista sopimusta et voi yleensä irtisanoa kesken kauden. Ellei muuta sovita, toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen irtisanomisaika on vuokralaiselle kuukausi ja vuokranantajalle kolme kuukautta.

Varmista myös, että voit käyttää tilaa suunnittelemaasi tavalla, voit lisätä sopimukseen ehdon tästä. Käy huolellisesti läpi kaikki sopimusehdot, esimerkiksi vuokrankorotusehto.

Irtaimiston rahoittaminen

Leasing-sopimuksella hankit irtaimistoa siten, että rahoitusyhtiö ostaa ja omistaa laitteen ja vuokraa sen yrityksellesi. Vuokra-ajan voi optimoida arvioidun taloudellisen käyttöiän mukaan. Myyjäsi voi halutessaan siirtää osamaksusopimuksen rahoitusyhtiön hoidettavaksi.

Osamaksukaupan käsiraha on usein noin 30 prosenttia arvonlisäverollisesta hankintahinnasta. Käsirahana käy myös vaihtokone. Voit vähentää hankinnan kulut, korot ja poistot kirjanpidossasi. Arvonlisävero tulee vähentää kerralla toimituksen jälkeen. Omistusoikeuden saat yleensä vasta, kun koko kauppahinta on maksettu.

Huomaa huijausyritykset

Yrityksiin kohdistuvat huijaukset ja petokset ovat lisääntyneet merkittävästi. Erityisesti uudet yrittäjät joutuvat huijausyritysten kohteiksi. On siis tärkeää, että tunnistat huijausyrityksen. Erilaiset puhelin- ja verkkohuijaukset ovat yleisiä, esimerkiksi hakemistohuijaukset.

Huijauksen kohteeksi joutumisen vältät parhaiten olemalla tarkkana siitä, että et sitoudu sopimukseen, jos et ole varma, mitä sinulle tarjotaan. Muista, että myös suullinen sopimus on yleensä sitova, eikä sitä voi lähtökohtaisesti peruuttaa. Jos saat laskun palvelusta, jota et ole tilannut, reklamoi laskusta. Yrittäjällä on myös oikeus vaatia mahdollinen puhelinmyyntinauhoite itselleen tarkastettavaksi.

Tarkista kaikki saamasi laskut huolellisesti. Jotkin niistä voivat olla pelkkiä laskuiksi naamioituja tarjouksia. Älä maksa laskua, jos et ole varma sen oikeellisuudesta.

Lisätietoa Suomen Yrittäjien oppaassa: "Yrittäjä, näin tunnistat ja torjut huijaukset" **WWW.YRITTAJAT.FI** > oppaat > yrittaja-näin-tunnistat-ja-torjut-huijaukset ja PRH:n sivuilla: "Välty huijauksilta" **WWW.PR.H.FI/FI** > yrityksetjayhteisöt > valty_huijauksilta



Markkinointi auttaa onnistumaan

Menestyksen siemenet kylvetään rohkeudella, uteliaisuudella ja kyvyllä kuunnella ympäröivää maailmaa. Yrityksen matka kohti kasvua alkaa asiakkaan arjen ymmärtämisestä ja oman idean kirkastamisesta. Vain siten voidaan rakentaa yritys, joka puhuttelee, erottuu ja jättää pysyvän jäljen.

Teksti: Kristiina Kortelainen ja Pia Hirvonen, Kumppania Oy

Markkinointi on uuden yrityksen elinehto – se on silta ideasta asiakkaan arkeen. Alkuvaiheessa tarvitaan aktiivista vuoropuhelua kohderyhmän kanssa, kun testataan tuotteen tai palvelun vastaanottoa, etsitään ensimmäisiä asiakkaita ja rakennetaan luottamusta. Markkinointi auttaa ideasi näkyville sekä löytämään oman paikan kisakentällä.

Kerää ensin tietoa ja palautetta.

Ymmärrä asiakkaan tarpeet

Asiakastarpeiden tunnistaminen on kaiken markkinoinnin kulmakivi, sillä syvälinen kohderyhmän ymmärrys avaa tien yleisön luo.

Markkinoinnin suunnittelussa ensimmäinen askel on kuulostella ja havainnoida asiakkaiden arjen haasteita ja tarpeita. Mistä heidän kiireensä, murheensa, ilonsa tai unelmansa kumpuavat? Tietoa ja palautetta on tärkeää kerätä suoraan asiakkailta luomalla kyselyjä ja keräämällä palautetta eri keinoin ja kanavin. Omaa ymmärrystä voi lisätä myös seuraamalla somekeskusteluja ja aktivoimalla vuoropuhelua. Kun pysähdyt kuulemaan, mitä asiakkaasi todella tarvitsevat, löydät paikan, jossa juuri sinun yrityksesi voi loistaa.

Tuota arvoa

Ratkaisusi luovat arvoa. Kun tarpeet ja toiveet ovat selvillä, on aika miettiä, miten yritys voi helpottaa kohderyhmän elämää. Ratkaisut voivat olla konkreettisia tuotteita, palveluja, digitaalisia innovaatioita tai uudenlaista kokemusta. Arvon tuottaminen syntyy kyvystä nähdä asiakkaan tilanne laajemmin ja tarjota juuri oikeanlaista apua, inspiraatiota tai elämyksiä. Joskus ratkaisu on pieni arjen helpottaja, joskus taas kokonaisvaltainen palvelukokonaisuus, joka mullistaa asiakkaan tavan toimia.

Pienikin oivallus voi olla merkittävä. Luovan markkinoinnin ytimessä on kyky tuottaa arvoa tavalla, joka ei vain täytä tarvetta, vaan ylittää odotukset. Kun asiakas kokee, että yritys ymmär- »



» tää häntä ja tarjoaa aidosti hyödyllisiä ratkaisuja, syntyy luottamus ja pitkäaikainen asiakassuhde. Arvon tuottaminen perustuu siihen, että olet aidosti asiakkaan puolella. Arjessa lunastettu arvo näkyy parhaimpana markkinointikeinona: asiakkaasi suosittavat sinua myös muille.

Hyvä kärkiviesti kiteyttää asiakkaan saaman hyödyn.



Teroita kärkiviestit

Markkinoinnin onnistumisen kannalta keskeistä on teroittaa kärkiviestit: miten kerrot kohderyhmälle, että sinulla on ratkaisu juuri heidän tarpeisiinsa? Viestin tulee olla selkeä, innostava, erottuva ja ennen kaikkea ymmärrettävä. Hyvä kärkiviesti kiteyttää tuotteen tai palvelun hyödyn – se herättää tunteita ja saa asiakkaan kiinnostumaan. Käytä kieltä, joka puhuttelee yleisöäsi ja tuntuu omaltasi, sillä viestin aitous ja omaleimaisuus jäävät mieleen paremmin kuin generiset mainoslauseet. Hyvin rakennettu kärkiviesti toimii yrityksen käyntikorttina ja kasvun moottorina – se herättää tunteita, jää mieleen ja kutsuu tarttumaan mahdollisuuteen.

Tavoita yleisösi

Oman kohderyhmän tavoittaminen edellyttää kanavien ja keinojen har-

kittua valintaa. Missä asiakkaat viihtyvät? Selvitä, viettävätkö asiakkaasi aikaa sosiaalisessa mediassa, verkossa, tapahtumissa vai kenties paikallisessa yhteisössä. Ennen kuin lähdet luomaan podcast-sarjaa, videotuotantoa tai virtuaalitapahtumaa, pohdi, missä asiakkaasi liikkuvat ja mistä he hakevat tietoa. Läsäolo oikeissa kanavissa lisää mahdollisuutta vuorovaikutukseen ja asiakasyhteyden syntymiseen. Kun oikea kanava on löytynyt, tavoittele asiakkaita rohkeasti, olipa se sitten sähköpostilla, tapahtumissa tai vaikkapa paikallisessa lehdessä.

Kehitä ja kehity

Markkinoinnin onnistumista on hyvä mitata. Seuraamalla esimerkiksi myynnin kehitystä, asiakaspalautetta, verkkosivujen kävijämääriä tai somenäkyvyyttä pysyt tiukasti ohjaksissa. Ole

valmis reagoimaan tuloksiin ja kehittämään toimintaasi jatkuvasti niiden mukaan. Näin varmistat, että markkinointi todella tukee yrityksen kasvua ja asiakastytyvääisyyttä. Pienetkin onnistumiset kannattaa huomata ja niistä kannattaa iloita – jokainen askel vie sinua ja yritystäsi eteenpäin!

Menestyksellä markkinointi elää asiakkaan arjen ja toiveiden mukana. Ole rohkea, utelias ja valpas muutoksille. Rakenna markkinointia aidosti asiakkaan näkökulmasta ja kehitä jatkuvasti uusia keinoja tuottaa arvoa. Kun uskallat ajatella isosti ja toimia määrätietoisesti, asiakkaasi löytävät yrityksesi ja yrityksesi löytää asiakkaansa.

Yrittäjän matka on täynnä mahdollisuuksia, ota ne ilolla vastaan. Tee markkinoinnistasi vaikuttavaa, pidä huolta asiakkaistasi ja anna heille syy palata palveluidesi ääreen yhä uudelleen.

Brändi on yrityksen vahva perusta

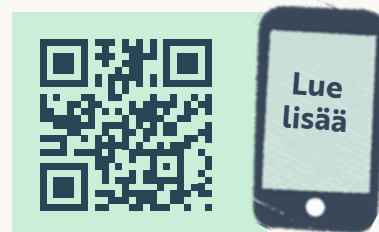
Brändi on yrityksen tai tuotteen mielikuva, jonka yritys ajan saatossa luo viestinnällään, teoillaan ja olemuksellaan. Se on mieleen jäävä lupaus, joka kertoo, mitä yritys edustaa ja millaista arvoa se tarjoaa asiakkailleen.

Hyvin rakennettu brändi vaatii aktiivista ja tavoitteellista otetta. Sen vahvuus perustuu aitouteen ja yrityksen omiin arvoihin. Jokainen kohtaaminen asiakkaan kanssa on mahdollisuus vahvistaa brändiä.

Yritykselle brändi tarjoaa vankan pohjan. Kun yritys kehittyy ja kasvaa, brändin pysyvyys ja sen herättämä luotettavuus kannattelevat.

Sisällöntuotantoyhteistyö: Kumppania Oy

Viestintätoimisto Kumppania – viestintä tekee elämästä parempaa. Aloitavan yrittäjän palvelumme auttavat sinua onnistumaan.



KUMPPANIA.FI > PALVELUT
ALOITAVILLE YRITYKSILLE

Kukista kasvanut unelma

Kukkapuoti Lily on the Greenissä kukat eivät vain puhkea kukkaan, vaan ne kertovat myös tarinaa. Tarinassa yhdistyvät käsityö, taide ja rohkea yrittäjäyys.

Kun varkautelainen **Anni Koponen** avasi Kukkapuoti Lily on the Greenin ovet syyskuussa 2022, hän tiesi astuvansa omalle polulleen. Rakkaus kukkiin oli kulkenut mukana lapsuudesta asti – ojanpohjien luonnonkukista huutettuihin ja virkattuihin taideteoksiin. Lopulta intohimo johdatti opiskelemaan leikkokukkien tieteellisiä nimiä ja sidontatekniikoita ja Anni valmistui floristiksi vuonna 2020.

Jo floristiopintojen aikana Anni tiesi ryhtyvänsä yrittäjäksi. Yritysidea syntyi halusta yhdistää floristiikka, taide ja käsityö.

– Toiveenani oli toteuttaa omaa visiotani ja tuoda kukkamarkkinoille ainutlaatuista valikoimaa, jossa näkyy persoonallinen kädenjälki, Anni sanoo.

Kukkapuoti Lily ei ole vain kauppa, se on elämys. Valikoimassa on sesongin mukaisia leikkokukkia, viherkasveja ja sisustuksellisia ratkaisuja. Lisäksi Anni järjestää kukkatyöpajoja, joissa asiakkaat pääsevät itse kokeilemaan sidontaa ja luovuutta.

Vahva perusta yrittäjyydelle

Anni ei hypännyt yrittäjyyteen tyhjän päälle. Aiemmat arteesani- ja artenomiopinnot ovat luoneet hyvän perustan, jolle rakentaa omannäköistään uraa floristina ja kukkakauppiaina.

Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskus oli Annille tuttu entuudestaan ystävien kautta, joten yritysneuvoja **Sanna Hietalahti-Husu** oli puodin perustamisessa mukana alusta alkaen. Erityisesti Sanna oli apuna liiketoimintasuunnitelmaan liittyvien laskelmien kanssa.

Kukkapuoti Lily on the Green ei ole vain kauppa, se on elämys.

– Annilla on oma persoonallinen tyyli ja vahva näkemys siitä, mitä hän haluaa. Eri tulonlähteistä koostuvia elementtejä lähdettiin yhdessä upottamaan laskelmiin. Kassavirtaa yritykselle tuovat niin kukkamyynti kuin kukkatyöpajat, kertoo Sanna.

Työtä intohimolla

Toimitilan etsiminen ei ollut helppoa. Anni joutui hakemaan sopivaa paikkaa yli puoli vuotta, sillä tarvittava vesipiste asetti omat rajoituksensa. Lopulta löytyi tila, joka on osoittautunut erinomaiseksi. Myymälän kauniit näyteikkunat ilahduttavat kaupunkilaisia ja tuovat positiivista ilmapiiriä kaupungin keskustaan. Anni on jo pokannut muutaman palokunnan ja saanut konkreettista tunnustusta siitä, että on onnistunut luomaan kotikaupunkiinsa jotain merkityksellistä.

Yrittäjyyden suurin haaste on ollut irrottautuminen töistä. Pienyrittäjällä piisaisi töitä vuorokauden ympäri.

– Kun tekee työtä intohimolla, on vaikea vetää rajoja. Onneksi minulla nykyään on osa-aikainen työntekijä ja oppisopimusopiskelija, joten voin päästä pitämään joskus vapaatakin, iloitsee Anni.

Tyypillistä työpäivää Annilla ei ole. Viikko alkaa kukkatilauksilla, loppuviikosta keskitytään viikonloppukimppuihin ja asiakaspalveluun, sillä usein asiakasvirta kasvaa viikonloppua kohden. Markkinointiviestintä on myös olennainen osa Annin arkea, ja jokainen asiakaskohtaaminen on mahdollisuus oppia ja kehittyä.

Suuntaa kohti unelmia

Lily on the Green on menestynyt hyvin haastavalla toimialalla. Anni on löytänyt oman persoonallisen tyyliinsä, joka erottuu kilpailijoista. Parasta yrittäjyydessä onkin se, että saa toteuttaa itseään ja hyödyntää omia taitojaan sekä osaa mistään yrityksen toiminnassa.

Yrittäjyyttä pohtivalle Anni lähettää yksinkertaisen viestin.

– Usko unelmiisi ja suuntaa niitä kohti. Haasteet kuuluvat matkaan, mutta niin kuuluvat myös ilon hetket. Ja joskus ne syntyvät kukista.



Anni on rakastanut kukkia lapsesta asti ja kukkapuodissaan löytänyt oman persoonallisen tyylinsä, joka erottuu kilpailijoista.

Kassa on kuningas

Yrittäjänä sinun kannattaa käyttää aikaa kassavirran suunnitteluun ja seurantaan. Näin varmistat, että yrityksen tilillä on aina rahaa palkkoihin ja laskuihin.

Olet varmasti kuullut, että yritykset seuraavat taloutta puolivuositain tai kvartaaleittain. Tämä tarkoittaa toteutuneiden myyntien sekä ostojen ja muiden kulojen vertaamista budjetoituun. Käytännössä yrityksessä käydään läpi tuloslaskelma ja tarkastellaan, tehdäänkö voittoa vai tappiota. Pelkän tuloslaskelman seuraamisessa on kuitenkin yksi haittapuoli: se on sama kuin katsoisit peruutuspeiliin. Kun suunnittelet ja seuraat yrityksesi taloutta, sinun on syytä kiinnittää katse myös tuulilasiin eli ajantasaiseen kassaan ja tulossa oleviin rahavirtoihin.

Mitä kassavirta tarkoittaa?

Kassavirta on nimensä mukaisesti yrityksesi kassan läpi virtaavaa valuuttaa, rahaliikennettä eli rahaa, joka tulee yrityksesi tilille tai kassakoneeseen ja lähtee sieltä. Kassavirta kertoo yrityksesi maksuvalmiuden eli sen, kuinka paljon sinulla on juuri nyt rahaa laskujen, lainanlyhennysten ja palkkojen maksuun.

Hyvä maksuvalmius on kestävä yritystoiminnan perusta, ja siksi sinun on tärkeää seurata yrityksen kassavirtaa etupainotteisesti heti yrityksen alkutai-paleesta lähtien. Suositeltavaa on, että mietit jo yritystä perustaessasi, mikä on rahan tarve, kuinka rahaa alkaa kertyä kassaan ja millaisia maksuja joudut yrittäjänä maksamaan. Menestyväkin yritys voi ajautua konkurssiin, jos kassavirta pysyy pitkään negatiivisena eli kuluja on enemmän kuin tuloja.

Yrityksen kassaan vaikuttaa kaikki, mitä liiketoiminnassa tapahtuu. Kassavirran yhteydessä puhutaan myynneistä, maksuaikatauluista, kuluista, investoinneista, mahdollisista lainoista ja niiden lyhennyksistä.

Kassavirta-laskelma avaa tulevien viikkojen rahaliikennettä.

Reaaliaikaista ja tulevaa

Kassavirtaa voi seurata kolmella eri tasolla. Ajantasainen kassavirta kertoo juuri tämänhetkisen tilanteen: kuinka paljon sinulla on rahaa tilillä ja käteisvaroina käytettäväksi yrityksen menoihin.

Kassavirtalaskelma avaa myös tulevien viikkojen ja kuukausien rahaliikenteen näkymiä. Se ottaa huomioon tulevat laskut sekä sellaiset ostot ja myynnit, joista on odotettavissa tuloja ja menoja vasta vähän myöhemmin. »



» Kassavirtalaskelma on tuloslaskelman ja taseen ohella kolmas yrityksen taloushallinnon peruslaskelma.

Kassavirtaennuste arvioi rahavirtaa pidemmälle tulevaisuuteen. Siinä huomioidaan yrityksen säännölliset menot sekä arvioidaan tulossa olevat kulut ja tehdyistä kaupoista saatavat tulot. Voit laatia kassavirtaennusteen vieläkin pidemmälle ottamalla laskelmaan mukaan myös tehdyt tarjoukset. Kannattaa kuitenkin muistaa, että ennuste on sitä epävarmempi, mitä pidemmälle tulevaisuuteen se yltää.

Kassavirta pitää hereillä

Opettele johtamaan yritystäsi kassavirran kautta, koska silloin pysyt aina he-

reillä siitä, kuinka paljon yrityksellä on rahaa käytettävissä. Kun otat kassavirran huomioon kaikissa liiketoiminnan päätöksissä, huomaat, onko päätös hyvä tai ajankohta oikea.

Niin kauan kuin kassavirta on positiivinen, voi yrityksesi selvitä myrskyisilläkin vesillä. Jos taas kassavirtaennusteessa näkyy notkahdus kolmen kuukauden kuluttua, ehdit reagoida ennen kriisiä. Riittävällä varoajalla ehdit neuvotella laskujen maksuehdoista tai hankkia tilapäistä rahoitusta.



Varmista rahan riittävyys

Kassavirtalaskelman tavoite on yksinkertainen: varmistaa, että rahat riittävät. Pidä kuitenkin mielessäsi, että raha ei lisäännä laskemalla.

Rahojen riittäminen on yritystoiminnan elinehto. Laskemisen lisäksi sinun on oikeasti tehtävä toimenpiteitä, jotka vaikuttavat kassaan. Kassavirtalaskelma eroaa muista yrityksen tärkeistä talouden työkaluista kuten tuloslaskelmasta ja taseesta siinä, että sille ei ole olemassa virallista laskukaavaa. Kassavirtalaskelman teko kannattaa aloittaa jakamalla rahan liikkeet kolmeen osa-alueeseen, liiketoiminnan rahavirtaan, investointien rahavirtaan ja rahoituksen rahavirtaan, ja purkaa ne vielä pienempiin osiin. Kerää tiedot taulukkolaskentaohjelmaan.

Aloita myynneistä

Aloita kassavirtalaskelman teko suurimmasta erästä, jolla on vaikutus kassaan. Yleensä se on myynti. Kassavirtalaskelmassa sinun pitää huomioida viive rahan liikkeissä. Kun tänään myyt 30 vuorokauden maksuajalla, raha on tilillä vasta kuukauden päästä.

Myyntien jälkeen listaat kulut eli ostot, palkat, vuokrat ja muut kulut. Tämän jälkeen keräät vielä investointien rahavirrat, lainan lyhennykset ja korot sekä mahdolliset lainan nostot. Sitten lasket yhteen nämä kaikki kassaan tulevat ja kassasta lähtevät maksut.

Mikä on hyvä tulos?

Kassavirtalaskelman tulos on hyvä, kun laskelma ei mene miinukselle. Positiivinen tulos tarkoittaa, että rahaa on riittävästi ja se kattaa tiedossa olevat maksut. Lisäksi kassaan kannattaa pyrkiä saamaan pelivaraa. Nukut yösi paremmin, kun kassassa on vähintään muuttaman kuukauden menoja vastaava summa.

Jos kassassa on rahaa paljon, voit helpommin suunnitella kassavirtaa. Voit ajoittaa investointeja tai sijoittaa ylimääräisen rahan tuottavampiin kohteisiin.

Kassavirtalaskelman tulos on huono, kun laskelma laskee nollaan tai pakkaselle. Jos laskelma on negatiivinen, pitää toimenpiteisiin ryhtyä nopeasti. Mieti, pystytkö nopeuttamaan asiakkailta tulevaa rahaa, tai neuvotella ostoihin, veroihin ja lainanlyhennyksiin pidemmät maksuajat.

Kassavirtalaskelma on työkalu, joka auttaa hahmotamaan kassan tilannetta kokonaisvaltaisesti. Tarkastele sitä kuukausittain muun kirjanpidon tarkastelun yhteydessä. Jos yrityksesi taloudellinen tilanne on tiukka, voit joutua päivittämään laskelmaa joka päivä.

Kirjanpito kuntoon

Kaikki yritykset ovat velvollisia huolehtimaan kirjanpidosta. Vaikka palvelu kannattaa ostaa tilitoimistolta, sinun pitää opiskella perusasiat. Olet itse vastuussa yrityksestäsi.

Kirjanpidon tärkein tehtävä on tuottaa tietoa yrityksen taloudesta. Tuloslaskelmasta selviää yrityksen tuloksellisuus. Tase kertoo yrityksen vakavaraisuudesta ja maksukyvyystä. Kirjanpidon avulla voidaan tehdä myös muita laskelmia, jotka auttavat liiketoiminnan suunnittelussa ja päätöksenteossa.

Kirjanpito tehdään tavallisesti kuukausittain. Kun yrityksen tilikausi on ohi, kirjanpidosta laaditaan tilinpäätös. Tilikausi on normaalisti 12 kuukautta, ja se voi olla myös muu kuin kalenterivuosi. Ensimmäinen tilikausi voi olla tavallista lyhyempi tai pidempi, korkeintaan 18 kuukautta. Yhdenkertaista kirjanpitoa pitävän toiminimiyrittäjän tilikausi on aina kalenterivuosi.

Mitä kirjataan?

Kirjanpito perustuu tositteisiin. Tositteet syntyvät liiketapahtumista eli

myynneistä ja ostoista sekä esimerkiksi kuiteista, tiliotteista, matkalaskuista ja palkkalaskelmista. Tilitoimisto hoitaa yleensä tositteiden kirjaamisen kirjanpitoon. Sinun tehtäväksesi jää laatia myyntilaskut, maksaa ostolaskut sekä seurata myyntisaatavia.

Hyvänä apuna kirjanpidon laatimisessa ja tositteiden tekemisessä on taloushallintojärjestelmä. Parhaimmillaan käytät samaa järjestelmää tilitoimiston kanssa, jolloin ohjelma tuottaa tekemistäsi laskuista ja maksuista tositteet ja automaattisesti kirjanpidon aineiston sähköisenä. Näin kirjanpito on aina ajan tasalla.

Vaikka yrityksen kirjanpito kannattaa antaa tilitoimiston käsiin, on tärkeää ymmärtää perusasiat ja seurata itse yrityksen taloutta. Yrittäjänä olet vastuussa tositteiden lainmukaisuudesta ja kirjanpidon oikeellisuudesta.

Perehdy asioihin myös itse

Kun olet perustamassa yritystä, kirjanpito voi tuntua vaikealta asialta. Yritysten kirjanpito on tarkkaan säänneltyä, ja sitä myös seurataan. Suositeltavaa onkin, että annat kirjanpitäjän tai tilitoimiston hoitaa kirjanpidon ja keskityt itse tulojen hankkimiseen.

Kirjanpitoasioiden opiskelu kuitenkin kannattaa, jotta osaat hyödyntää kirjanpidon tuottamaa tietoa liiketoimintasi kehittämisessä.

Lisätietoa: WWW.TALOUS-HALLINTOLIITTO.FI > Tietopankki > Yrityksille > Kirjanpidon ABC.

Vaatimukset vaihtelevat

Kirjanpitolaissa kirjanpidon vaatimukset määräytyvät yrityksen koon ja yritysmuodon perusteella. Mitä suurempi yritys on, sitä isommat vaatimukset koskevat kirjanpitoa ja erityisesti tilinpäätöstä. Jos olet toiminimiyrittäjä eli liikkeen- tai ammatinharjoittaja, on kirjanpitovaatimuksissa merkittäviä helpotuksia.

Harkitse tilinpäätöstä

Kun yksityishenkilönä harjoitat liike- tai ammattitoimintaa mikroyritysluokassa, voit kirjanpitolain mukaan jättää tilinpäätöksen laatimatta. Yritys lasketaan mikroyritykseksi, jos taseen loppusumma on alle 450 000 euroa,

liikevaihto alle 900 000 euroa ja yrityksessä työskentelee tilikauden aikana keskimäärin enintään 10 henkilöä. Yksi edellä mainituista rajoista saa ylittyä.

Sinun kannattaa kuitenkin harkita tilinpäätöksen laatimista, vaikka se ei olisi pakollista. Yrittäjän on joka tapauksessa laadittava lähes tilinpäätöstä vastaava veroilmoitus. Monet viranomaiset tai rahoittajat saattavat odottaa tilinpäätöksen laatimista.

Toiminimiyrittäjänä voit valita, pidätkö niin sanotusti yhdenkertaista vai kahdenkertaista kirjanpitoa. Yhdenkertainen kirjanpito on mahdollista vain, jos yrityksesi tase on enintään 100 000 euroa, yrityksen liikevaihto on alle 200 000 euroa tai yrityksesi palve-

Toiminimi-yrittäjän ei ole pakko laatia tilinpäätöstä.

luksessa on enintään kolme henkilöä. Yksi raja-arvoista saa ylittyä. Yhdenkertainen kirjanpito on pääasiassa vain yrityksen tulojen ja menojen kirjaamista. Kahdenkertaisessa kirjanpidossa jokainen liiketapahtuma kirjataan kahdelle tilille, mistä syntyvät tuloslaskelma ja tase.

Osaakeyhtiössä, osuuskunnassa sekä avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä kirjanpito on aina tehtävä kahdenkertaisena ja kirjanpidosta on laadittava tilinpäätös.

Mikä on tilinpäätös?

Kun yrityksen tilikausi päättyy, laaditaan tilinpäätös. Tilinpäätöksen tehtävänä on antaa oikea ja riittävä kuva yrityksen toiminnasta.

Kun yrityksesi tilikausi on päätynyt, siitä pitää neljän kuukauden sisällä laatia tilinpäätös. Mikro- ja pienyrityksellä tilinpäätös sisältää tuloslaskelman ja taseen sekä niiden liitetiedot. Tuloslaskelmasta näet yrityksen tuloksen muodostumisen, tase puolestaan näyttää yrityksen taloudellisen aseman eli varat ja velat. Keskikokoiset ja suuryritykset laativat lisäksi toimintakertomuksen, jossa kerrotaan muun muassa toimintaan kohdistuvista riskeistä ja epävarmuustekijöistä.

Tilinpäätöksen tehtävänä on antaa oikea ja riittävä kuva yrityksesi toiminnasta. Liitetiedot selventävät tuloslaskelman ja taseen antamia tietoja. Liitetietojen laajuus ja sisältövaatimukset riippuvat yrityksen koosta.

Tilinpäätöksen vahvistaminen

Tilinpäätös pitää aina päivätä ja allekirjoittaa. Yksityisenä elinkeinon-

harjoittajana eli toiminimiyrittäjänä allekirjoitat tilinpäätöksen itse. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa toimitusjohtaja ja hallitus hyväksyvät tilinpäätöksen allekirjoituksellaan. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä tilinpäätöksen allekirjoittavat vastuunalaiset yhtiömiehet.

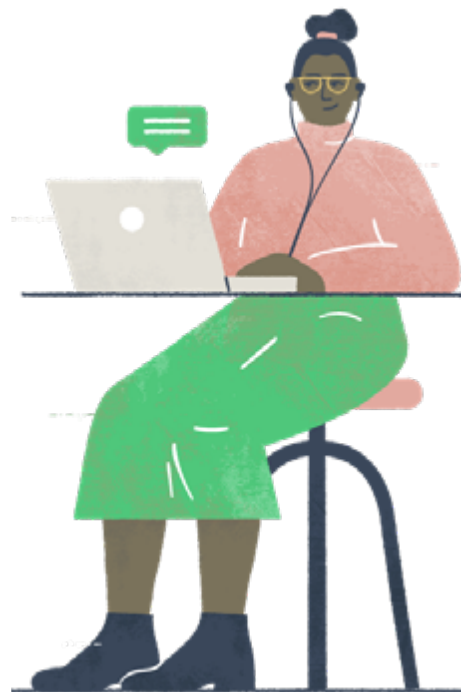
Pääsääntöisesti yrityksen tilinpäätös on annettava tilintarkastajan tarkastettavaksi ennen kuin yrityksen päättävä toimielin (esimerkiksi osakeyhtiössä yhtiökokous) voi vahvistaa tilinpäätöksen. Hyväksymisen jälkeen osakeyhtiön tai osuuskunnan osakkaat vahvistavat tilinpäätöksen yhtiökokouksessa tai kirjallisella asiakirjalla. Yksityisen ammatinharjoittajan ei tarvitse pitää muodollista kokousta.

Tilintarkastus

Tilinpäätös kulkee vielä tilintarkastajan kautta, jos osakeyhtiön, osuuskunnan, avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön seuraavista raja-arvoista vähintään kaksi on ylittynyt edellisessä tilinpäätöksessä: taseen loppusumma 100 000 euroa, liikevaihto 200 000 euroa tai yrityksen palveluksessa on yli kolme henkilöä. Liikkeen- ja ammatinharjoittajan ei tarvitse valita tilintarkastajaa. Jos yhtiöjärjestyksessä, yhtiösopimuksessa tai säännöissä on määrätty tilintarkastuksesta tai tilintarkastajan valinnasta, toimi niin, vaikka rajat eivät tilin-

päätöksessä ylittyisi.

Tilintarkastajan valitsee yrityksen ylin päättävä elin, esimerkiksi yhtiökokous ja valinta tulee rekisteröidä Kaupparekisteriin. Valitse tilintarkastajaksi hyväksytty HT- tai KHT-tilintarkastaja. Tilintarkastaja merkitsee tilintarkastuksen tilinpäätökseen ja antaa tilintarkastuskertomuksen suorittamastaan tarkastuksesta.



Tilinpäätös julkiseksi

Kun tilinpäätös on hyväksytty, osakeyhtiön ja osuuskunnan pitää ilmoittaa tilinpäätös julkistettavaksi kaupparekisterissä. Voit tehdä rekisteröinnin veroilmoituksen mukana tai ilmoittaa tilinpäätöksen suoraan Patentti- ja rekisterihallitukselle. Tee ilmoitus kahdeksan kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä.

Liikkeen- ja ammatinharjoittajan, avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön ei yleensä tarvitse ilmoittaa tilinpäätöstä rekisteröitäväksi. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön pitää antaa tilinpäätös rekisteröitäväksi, jos yhtiömiehenä tai vastuunalaisena yhtiömiehenä on osakeyhtiö. Lisätietoja poikkeustilanteista löydät WWW.PR.H.FI > Tilinpäätökset.

Suuri osa tilinpäätöksistä välittyy kaupparekisteriin Verohallinnon kautta. Tilinpäätösilmoitus on maksuton.

Laskuta ajoissa ja oikein

Lasku on asiakirja, jolla pyydät asiakkaalta rahaa myymästasi tuotteesta. Hyvä lasku on helppo maksaa, ja siinä on huomioitu verottajan vaatimat merkinnät. Lasku on sinulle väline, jolla varmistat rahojesi saamisen, mutta myös osa asiakaskokemusta. Hoida se tyylikkäästi.



Laskuta heti, kun on valmista

Lasku lähetetään asiakkaalle yleensä toimituksen jälkeen. Jos tuote tai palvelu on pidemmälle ajalle ulottuva projekti, se laskutetaan usein osissa projektin aikana ja viimeinen osa lopuksi, kun kaikki on valmista. Laskuun täytyy aina merkitä tietyt laissa säädetyt asiat.

Yleensä laskulle annetaan maksuaikaa 14–30 päivää. Yritysten välisessä B2B-kaupassa maksuajasta voidaan sopia. Maksuaika saa lain mukaan ylittää 30 päivää vain, jos siitä on erikseen sovittu.

Joskus tilauksesta kuluu useita viikkoja ennen kuin rahat myydyistä tuotteista ovat tilillä. Valmiit tavarat ja palvelut on hyvä laskuttaa mahdollisimman pian. Laskun tiedot kannattaa kirjata valmiiksi tarjouksena, myynti-tilauksena tai laskuluonnoksena heti, kun se on mahdollista. Nopeasti saapuva lasku antaa asiakkaalle kuvan toiminnan ammattimaisuudesta.

Huomioi asiakkaan toive

Lähetä lasku siinä muodossa kuin asiakas sitä toivoo. Lasku voi mennä verkkolaskuna, sähköpostilla tai perinteisenä paperilaskuna. Verkkolaskulain mukaan tilaaja voi vaatia sähköistä laskua. Lasku, joka on lähetetty asiakkaan toivomalla tavalla, maksetaan varmemmin ja nopeammin. Vastaamalla asiakkaan toiveeseen luot myös positiivista asiakaskokemusta.

Tarkista lasku huolellisesti. Varmista ennen laskun lähettämistä, ettei tiedoissa ole virheitä. Asiakkaalla ei ole velvollisuutta maksaa laskua, jonka tiedot ovat väärin. Muista lähettää myös laskun liitteet.

Älä muokkaa lähetettyä laskua. Voit muokata laskua siihen asti, että lähetät laskun asiakkaallesi ja kirjanpitoon. Jos asiakkaalle lähetettyyn laskuun jää virhe, lasku pitää hyvittää ja tehdä tilalle uusi lasku.

Maksumuistutukset

Jos asiakkaasi ei ole maksanut lähettämäsi laskua eräpäivään mennessä, lähetä maksumuistutus. Huomauta kuitenkin kohteliaasti, sillä yleisin syy maksamattomalle laskulle on unohdus. Sinun tavoitteesi on säilyttää asiakkuus.

Monissa laskutusjärjestelmissä on mahdollista automatisoida maksumuistutuksen lähettäminen, kun eräpäivästä on kulunut määrittämäsi aika. Voit laittaa muistutuksen heti eräpäivän jälkeen, mutta käytännössä kannattaa odottaa muutama päivä. Näin varmistut siitä, ettei maksua ole suoritettu eräpäivänä.

Voit halutessasi periä kuluttajaasi asiakkaalle lähettämästäsi maksumuistutuksesta enintään viiden euron muis- »

Verkkolasku on kätevä

Verkkolaskun eli sähköisen laskun käyttäminen on ympäristöystävällistä sekä säästää laskuttamiseen kuluvaa aikaa ja vaivaa. Verkkolaskujen lähettäminen on lisäksi edullisempaa kuin paperilaskujen tulostus ja postitus.

Verkkolaskutus ei ole vaikeaa. Tarvitset vain laskutusohjelman, jonka kautta voit lähettää verkkolaskuja, sekä asiakkaasi verkkolaskuosoitteen.

Yritys, joka maksaa laskunsa verkkolaskuna, voi hyväksyttää, maksattaa ja toimittaa laskun kirjanpitoon sähköisesti. Tämä nopeuttaa laskun käsittelyä ja maksamista, eli sinäkin saat rahasi nopeammin.

Yrityksellä on oikeus saada pyynnöstä toiselta yritykseltä lasku sähköisessä muodossa. Laki sähköisestä laskutuksesta ei koske alle 10 000 euron liikevaihdon yrityksiä tai yrityksiä, jotka myyvät vain kuluttajalle. Laki velvoittaa julkishallinnon otamaan vastaan sähköisiä laskuja – esimerkiksi valtio ottaa vastaan vain verkkolaskuja.

Arkistoi laskut

Muista huolehtia myös laskujen arkistoinnista. Yrittäjänä olet velvollinen säilyttämään kaiken kirjanpitoaineiston kuusi vuotta sen kalenterivuoden lopusta, jonka aikana tilikausi päättyy. Jos tilikausi on esimerkiksi päättynyt 30.4.2025, tositteita on säilytettävä 31.12.2031 asti.

» tutuskulun. Sinun pitää kuitenkin odottaa 14 päivää laskun erääntymisestä ennen kuin lähetät muistutuskulullisen maksumuistutuksen. Ilman kuluja menevän muistutuksen voit lähettää kuluttajalle aikaisemminkin.

Jos asiakkaasi on yritys eikä laskua ole maksettu eräpäivään mennessä, mahdollistaa laki 40 euron vakiokorvauksen perimisen. Yleisempää on kuitenkin lähettää maksuhuomautus, jossa huomautuskulu on selvästi vakiokorvausta maltillisempi.

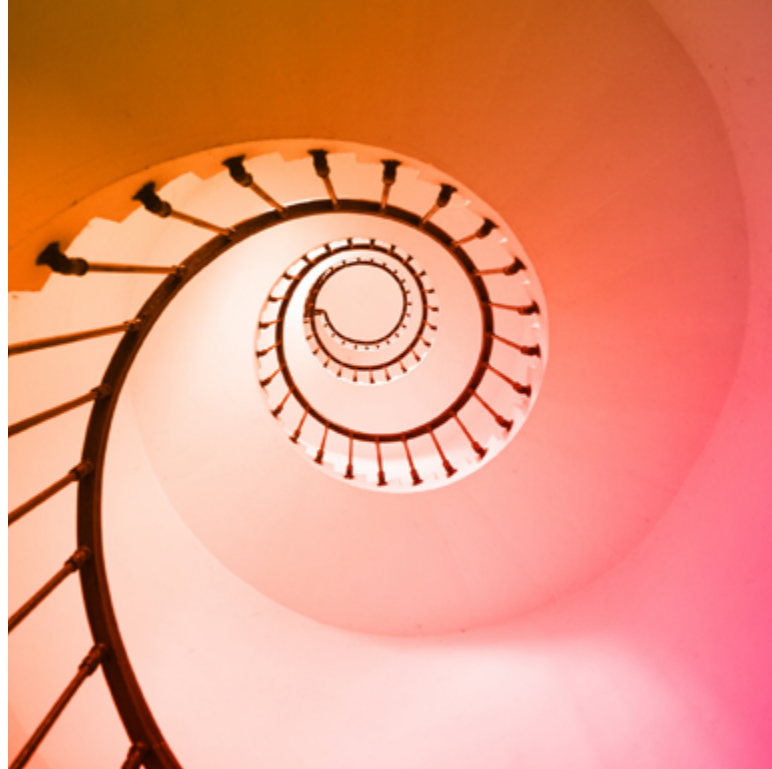
Voit myös periä viivästyskorkoa, jos et saa maksua eräpäivään mennessä. Viivästyskorosta täytyy aina olla maininta alkuperäisessä laskussa. Kuluttajalta perittävän viivästyskoron maksimisuuruus on seitsemän prosenttia. Yrityksiltä perittävä korko on yleensä kahdeksan prosenttia.

Perintätoimiston käyttäminen

Yleensä yritys lähettää itse asiakkaalle kaksi maksumuistutusta. Jos asiakkaasi ei muistutusten jälkeenkään maksa laskua, on syytä siirtää saatava perintätoimistolle. Se säästää sinulta aikaa ja energiaa, ja usein perintätoimiston kirje herättää asiakkaan. Saatavien perintä on luvanvaraista toimintaa, eli sitä ei voi tehdä kuka tahansa. Perintätoimistojen tarjoamat palvelut ja hinnat kuitenkin vaihtelevat, joten kannattaa tutustua eri toimistoihin ja niiden toimintatapoihin. Hyvä perintätoimisto hoitaa perinnän tyylikkäästi.

Perintäprosessi jatkuu maksumuistutusten jälkeen maksuvaatimuksella eli perintäkirjeellä. Tässä vaiheessa muistutuskulujen ja viivästyskorkojen päälle lisätään kulut, jotka aiheutuvat velkojalle ja perintätoimistolle saatavan perinnästä. Jos asiakkaasi ei maksuvaatimuksen jälkeenkään maksa laskua eikä hänen kanssaan onnistuta neuvottelemaan uudesta maksuajasta tai maksusuunnitelmasta, sinulla on kaksi mahdollisuutta: kirjata saatava luottotappioksi ja päättää perintä tai siirtää oikeudelliseen perintään. Pienyrittäjän kohdalla luottotappioksi kirjaaminen on käytännössä aina todennäköisin vaihtoehto.

**Laskussa on aina
mainittava tietyt
lakisääteiset asiat.**



**talous-
hallintoliiton
auktorisoina**

Tämä on merkki siitä, että yritys on Taloushallintoliiton tarkastama jäsenyritys, joka noudattaa taloushallintopalvelualan hyvää tapaa ja toimialastandardia.

Etsitkö tilitoimistoa?

Löydät auktorisoidut tilitoimistot tilitoimistohausta!



taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot



**talous
hallinto
liitto**

Yrityksen tuloverotus

Yritykset maksavat tuloveroa yrityksen tuloksen perusteella. Tuloverot maksetaan pääasiassa ennakkoveroina. Yritysmuoto vaikuttaa tuloverotukseen.

Kun perustat yrityksen, sinun pitää ilmoittautua Verohallinnon rekisteriin. Ennakkoperintärekisteriin kannattaa ilmoittautua, koska se helpottaa huomattavasti palvelusi myymistä. Jos et kuuluisi rekisteriin, asiakkaasi joutuisi hoitamaan ennakonpidätykset puolestasi. Ennakkoperintärekisteriin ei pääse, jos verojen ilmoittamisessa ja maksamisessa on laiminlyöntejä. Ennakkoperintärekisteriin kuuluminen osoittaa, että yrittäjänä hoidat veroasiat luotettavasti.

Kaikkien ALV-velvollisten pitää ilmoittautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Tämä koskee myös yksityisiä elinkeinonharjoittajia. Säännöllisenä työnantajana toimivan yrityksen pitää aina ilmoittautua työnantajarekisteriin.

Verot maksetaan ennaktoon

Yritys maksaa tuloveroa yrityksen tuloksen perusteella. Ennakkovero on nimitys etukäteen maksettavalle tuloverolle. Mikäli ennakkoveroa ei ole maksettu tilikauden aikana riittävästi, maksuunpannaan puuttuva osa jäännösverona.

Yritysmuoto vaikuttaa tuloverotukseen. Jos olet yksityinen elinkeinonharjoittaja, yrityksestä saamasi tulo verotetaan omana tulonasi. Osakeyhtiö ja osuuskunta ovat sen sijaan itsenäisiä verovelvollisia.

Ennakkoveron määrä perustuu antamaasi arvioon yrityksen tulosta

Hae ennakkoveroa, kun aloitat yritystoiminnan

Kun perustat uuden yrityksen, sinun pitää arvioida yritystoiminnasta saatavat tulot, kulut ja mahdollinen liiketoiminnan tulos. Maksat veroa antamasi arvion perusteella ennaktoon. Jos toimintasi on pienimuotoista, yritys-

toiminnan tulot ja menot voidaan huomioida palkkatulon verokortilla. Muuta silloin verokorttitietojasi. Muutoin hae ennakkoveroa.

Seuraa yritystulosi määrää ja hae ennakkoveron muutosta tarvittaessa

Ennakkoveron määrä perustuu antamasi arvioon verotettavasta tulosta. Seuraa vuoden aikana, kuinka hyvin arvio tulosta toteutuu. Jos vaikuttaa siltä, että yrityksesi tulos poikkeaa arviosta, kannattaa ennakkoveron määrään hakea muutosta. Muutosta voi hakea useamman kerran vuodessa. Huom! Jos ennakkovero on määrätty liian suureksi, hae ennakkoveroon muutosta. Älä jätä veroa kokonaan maksamatta äläkä maksa veroa vähemmän kuin sitä on ennakkoveropäätöksessä määrätty.

Maksa ennakkovero

Kun olet hakenut ennakkoveroa, saat ennakkoveropäätöksen. Päätöksessä on tiedot maksuerien määrästä ja eräpäivistä sekä maksuohjeet.

Jos ennakkovero on määrätty liian pieneksi

Jos verovuoden aikana maksamasi ennakonpidätys tai ennakkovero eivät riitä kattamaan verovuoden veroja, joudut maksamaan puuttuvan osan jäännösverona lopullisen verotuksen yhteydessä. Jos haluat maksaa puuttuvan osan jo aiemmin, hae lisäennakkoa. Lisäennakkoa maksamalla voit pienentää jäännösveron ja sille laskettavan koron määrää.

Kuinka usein ennakkovero maksetaan?

Verohallinto ilmoittaa maksuerien suuruuden ja lukumäärän sen perusteella, minkä olet ilmoittanut ensimmäisen tilikauden verotettavaksi tuloksi. Voit muuttaa ennakkoveron maksueriä OmaVerossa.

Jos esimerkiksi maksuerät on jaettu vain joillekin kuukausille mutta haluat maksaa ennakkoveroa tasaisesti joka kuukausi, voit muuttaa eriä itse. Valinta on voimassa toistaiseksi, eli jatkossa mahdollisen ennakkoveron erät jaetaan tasaisesti kaikille kuukausille.

Ennakkoveron yleinen eräpäivä on kuun 23. päivä.

Tuloveroilmoitus

Kun yrityksesi tilikausi päättyy, on kirjanpidosta laadittava tilinpäätös. Tilinpäätöksen lisäksi sinun on annettava verolakien mukainen tuloveroilmoitus Verohallinnolle. Osakeyhtiön ja osuuskunnan on annettava tuloveroilmoitus neljän kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja yksityinen elinkeinonharjoittaja antavat veroilmoituksen verovuotta seuraavassa huhtikuussa. Jos tilitoimisto hoitaa yrityksesi kirjanpidon puolestasi, se voi hoitaa myös veroilmoituksen tekemisen.

Tutustu huolellisesti omalle yritysmodollesi tarkoitettuihin veroilmoituksen täyttöohjeisiin **VERO.FI** > Yritysassiakkaat > Verot ja maksut > Veroilmoitus.

Lähde: **VERO.FI**

Yrityksen perustajan muistilista



VERO.FI

Eroja verotuksessa

Jos perustat toiminimen eli ryhdyt yksityiseksi elinkeinonharjoittajaksi, yrityksestä saamasi tulo verotetaan henkilökohtaisena tulonasi. Yrityksen tulosta osa on pääomatuloa ja osa ansiotuloa.

Yleensä pääomatuloksi lasketaan 20 prosenttia yrityksen nettovarallisuudesta. Nettovarallisuus lasketaan vähentämällä elinkeinotoimintaan liittyvät velat siihen liittyvistä varoista. Yrittäjänä voit kuitenkin valita, että pääomatuloa on vain 10 prosenttia nettovarallisuudesta

tai että koko yritystulo on ansiotuloa.

Jos yritystoiminnan tulos on pieni eikä sinulla ole muita ansiotuloja, on usein kannattavaa painottaa ansiotuloa. Ansiotulosta maksat veroa progressiivisen tuloveroasteikon mukaan, ja alemmissa tuloluokissa ansiotulo on kevyemmin verotettua kuin pääomatulo. Pääomatulosta maksat veroa 30 prosenttia ja 30 000 euroa ylittävältä osalta 34 prosenttia.

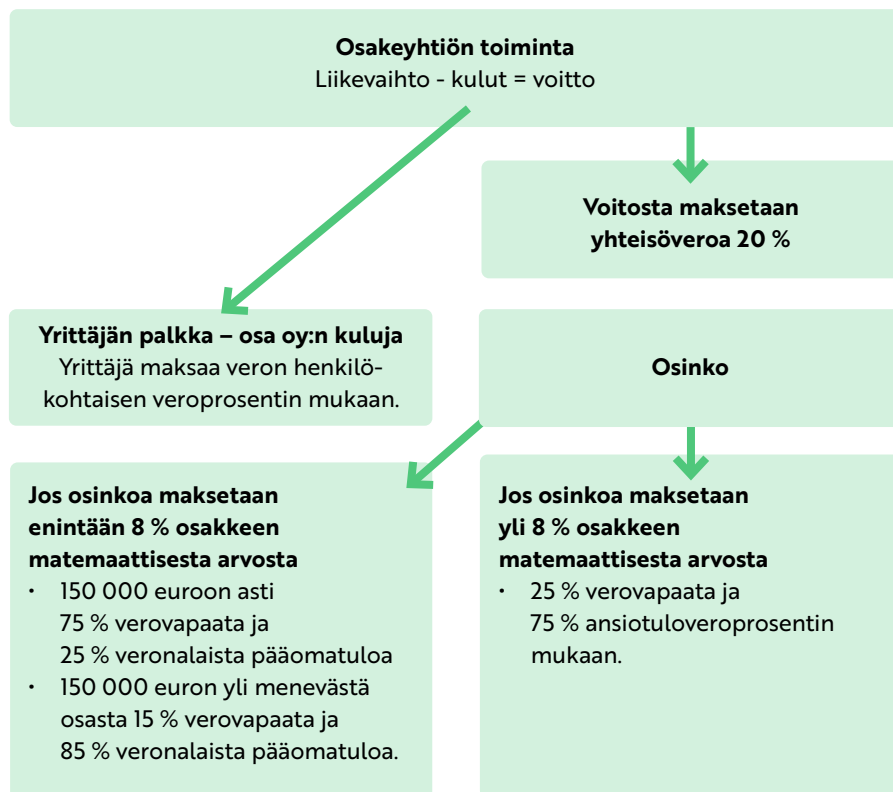
Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät ole tuloverotuksessa erillisiä vero-

velvollisia, vaan yrityksen verotettava tulo jaetaan sinun ja muiden yhtiömiesten kesken ja verotetaan henkilökohtaisena tulonanne.

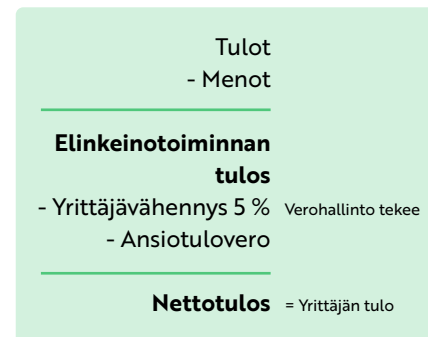
Osakeyhtiö ja osuuskunta sen sijaan ovat itsenäisiä verovelvollisia, jolloin yrityksen tulot eivät vaikuta sinun verotukseesi. Osakeyhtiö ja osuuskunta maksavat verotettavasta tulosta veroa 20 prosenttia. Osakeyhtiösi sinulle maksamasta palkasta tehdään ennakonpidätys samalla tavalla kuin palkkatulosta yleisesti.

Tuloverotus osakeyhtiössä

Osakeyhtiöstä voit nostaa varoja joko palkkana tai osinkona.



Toiminimen verotus



Osakeyhtiö ja osuuskunta ovat itsenäisiä verovelvollisia.

Mitä jos yritys ei kannata?

Yrittäjyyteen liittyy riskinsä. Aina liiketoiminta ei onnistu eikä yritys tuota voittoa. Jos kohtaat talousvaikeuksia, älä jää yksin. Pyydä apua verkostoltasi, esimerkiksi tilitoimistolta, yritysneuvojalta tai Yrittäjän talousapu -neuvontapalvelusta.

Talousapu auttaa ja neuvoo talous- ja maksuvaikeuksissa olevia yrittäjiä. Neuvojat ovat yrityksen talouden ja terveystämisen asiantuntijoita. Palvelu on luottamuksellista ja maksutonta.

Ole yhteydessä Talousapuun, kun

- yrityksellesi on kertynyt maksamattomia laskuja
- et enää pysty maksamaan lainoja ja niiden korkoja
- et tiedä, mitä tehdä, kun myynti on vähentynyt
- tunnet, että et enää jaksaa talousvaikeuksissa yksin.

Tärkeintä on, että pyydät apua ajoissa. Yrittäjän talousapu: ma-pe klo 9-16.15, puh. +358 295 024 880 (pvm/mpm) WWW.YRITTAJANTALOUSAPU.FI

Lue Suomi.fi-verkkopalvelusta, miten voit selvittää talousvaikeuksista ja ennaltaehkäistä niitä



SUOMI.FI

Vastuullisuus kannattaa

Vastuullisuus koskee kaikkea yritystoimintaa. Huolehtimalla yrityksesi sosiaalisesta, taloudellisesta ja ympäristövastuusta vastaat asiakkaiden odotuksiin.

Kaikki yritystoiminta vaikuttaa jollakin tavalla ympäristöön ja ympäröivään yhteiskuntaan. Tähtäyksinä on minimoida haitalliset vaikutukset ja toimia mahdollisimman kestävästi ympäristön ja yhteiskunnan kannalta. Toiminnan vastuullisuutta on hyvä pysähtyä pohtimaan jo ennen yrityksen perustamista ja suurempia investointipäätöksiä.

Kolme näkökulmaa

Yritysvastuu jaetaan yleisesti kolmeen osa-alueeseen, jotka ovat ympäristövastuu, sosiaalinen vastuu ja taloudellinen vastuu. Ympäristövastuu on siis vain yksi osa vastuullisen yrityksen toimintaa. Taloudellista vastuullisuutta on hoitaa laskut ja maksut ajallaan säädösten mukaisesti, sosiaalista taas kaikki se hyvä, jota voit jakaa ympäröivään yhteisöön.

Yrityksen sosiaalinen hyvinvointi lähtee aina yrittäjästä ja henkilöstöstä. Pidä huolta kaikkien työntekijöiden jaksamisesta ja työn mielekkyydestä, mieluummin yli lain asettamien minimivertotteiden. Hyvin hoidettu talous mahdollistaa yrityksen toiminnalle kestävä tulevaisuuden.

Kestävää kehitystä

Vastuullisuus ei ole ylimääräisiä velvoitteita normaalitoiminnan päälle, vaan kannattavan perusbisneksen osa, joka sisältyy arjen prosesseihin. Silloin syntyy säästöä kuluissa ja asiakkaat sitoutuvat yrityksen toimintaan. Tulevaisuudessa vastuullisuuden merkitys yritysten ja kuluttajien käytöstä ohjaavana trendinä vain vahvistuu ja korostuu.

Vastuullisen toiminnan osa-alueet on koottu YK:n kestävä kehityksen toimenpideohjelmaan, joka tunnetaan nimellä Agenda 2030. Ohjelmassa on

17 kehitystavoitetta, jotka pyrkivät poistamaan maailmasta äärimmäisen köyhyyden ja turvaamaan hyvinvoinnin ympäristölle kestävästi. Jokainen yritys löytää joukosta itselleen sopivat kehitysteemat.

Lisätietoa: WWW.YKLIITTO.FI >
YK-teemat > Kestävä kehitys.

Tarkista säädökset

Lainsäädännössä ja asetuksissa on useita säädöksiä, jotka velvoittavat yrityksiä ja toimialoja. Kyse on minimitasosta, jonka täyttäminen ei vielä tuo yritykselle kilpailuetua. Aidosti vastuullinen yritys arvioi ja pyrkii jatkuvasti parantamaan omaa toimintaansa myös vapaaehtoisesti. Vastuullisia ratkaisuja ei tehdä säädösten vaan ympäristön ja yhteiskunnan hyvinvoinnin vuoksi.

Tunnista olennainen

Ympäristön hyväksi voi tehdä lähes loputtomasti asioita, mutta yrityksen resurssit ovat aina rajalliset. Siksi on tärkeää keskittyä asioihin, joilla on oman toiminnan kannalta eniten merkitystä ja joiden muuttamisella saavutetaan suurin hyöty. Olennaisuus riippuu yrityksen toimialasta ja tarjonnasta.

Yleisesti kannattaa tarkastella ainakin energiankulutusta. Vihreän eli päästöttömän sähkön käyttö, energiatehokkaat laitteet ja lämmityksen näkökulmasta tehokas tilankäyttö ovat konkreettisia tapoja pienentää ympäristökuormaa. Tietyillä toimialoilla tuottajavastuu koskee sekä pakkauksia että jätehuoltoa, joten valmistajan on

mietittävä myös tuotteen käytön jälkeistä elinkaarta.

Omassa toiminnassa kannattaa pyrkiä pieniin jätemääriin ja itselle tarpeettoman materiaalin kierrättämiseen kiertotalouden hengessä. Ympäristömerkit, -järjestelmät ja -sertifikaatit ovat puolueeton todiste toiminnan ympäristöystävällisyydestä.

Lisätietoa: WWW.YMPARISTO.FI,
WWW.RINKIIN.FI ja
WWW.KIERRATYS.INFO



Viesti avoimesti

Vastuullisuusviestintä on olennainen osa kaiken kokoisten yritysten toimintaa. Kerro vastuullisuudesta oma-aloitteisesti asiakkaille ja sidosryhmille – kukaan muu ei sitä tee.

Toiminnan läpinäkyvyys on tärkeää kaikilla toimialoilla. Merkitys on vain korostunut sosiaalisen median aikakaudella, kun väärinkäytökset ja inhimilliset erehdykset päätyvät armotta laajalle yleisölle. Ole aina rehellinen ja avoin. Mahdolliset epäkohdat on parempi myöntää itse kuin jättää muiden ruodittaviksi. Samalla voit viestiä siitä, miten asioita on tarkoitus kehittää.

Etenkin ympäristövastuun näkökulmasta pelätään usein viherpesua, jossa vastuullisuusasiat puhutaan näyttämään paremmilta kuin ne todellisuudessa ovat. Tätä ei kuitenkaan kannata varoa liikaa. Aidoista vastuullisuusteista voi ja kannattaa viestiä aktiivisesti.

Vastuullisuus on kilpailuetu

Asiakkaiden arvostus ympäristöteitoisia ja vastuullisia tuotteita kohtaan on voimistuva megatrendi, joka vielä tässä vaiheessa tarjoaa edelläkävijöille

merkittävää kilpailuetua. Tarjouspyyntöjen ja toimeksiantojen ehtona voivat tulevaisuudessa yhä useammin olla esimerkiksi hiilijalanjäljen laskenta ja toiminnan negatiivisten vaikutusten pienentäminen.

Koska monella alalla toimitaan nykyään verkostomaisesti ja hyödynnetään alihankintaketjuja, on erityisen tärkeää varmistaa ketjun jokaisen toimijan vastuullisuus. Voit hyvin esittää vastuullisuuteen liittyviä toiveita asiakkaille ja erilaisille yhteistyökumppaneille. Näin rohkeat heitkin kehittämään omaa toimintaansa.

Muista yhdenvertaisuus

Palvelujen esteettömyys ja saavutettavuus ovat osa yrityksen sosiaalista vastuullisuutta. Kaikilla ihmisillä ei ole vamman tai sairauden vuoksi yhdenvertaisia mahdollisuuksia esimerkiksi digitaalisten palveluiden käyttöön tai toimitilaan johtavien portaiden kiipeämiseen. Hyvä fyysinen sijainti hyödyttää myös ympäristöä: mahdollisuus pyöräilyyn tai julkisen liikenteen käyttöön vähentää liikkumisen päästöjä.

Lisätietoa saavutettavuudesta: WWW.SAAVUTETTAVUUS-VAATIMUKSET.FI.

Aidoista vastuullisuusteista kannattaa viestiä aktiivisesti.

Apua termiviidakkoon

Vastuullisuuden yhteydessä käytetään monenlaisia termejä, joiden merkitys voi joskus jäädä hämäräksi. Opettele ainakin nämä! Apua ja sparrausta oman toiminnan tarpeiden tunnistamiseen ja vastuullisuustoimien suunnitteluun saa maksutta esimerkiksi erilaisista alueellisisista hankkeista.

Vastuullisuuden merkitys korostuu lähitulevaisuudessa.

- **ESG** on lyhenne englannin kielen sanoista Environmental, Social, Governance. Sillä viitataan laajasti vastuullisuuteen ja kestäväan kehitykseen.
- **CR** tai **CSR** (Corporate Social Responsibility) -lyhenteellä viitataan yritysvastuun kokonaisuuteen eli ympäristövastuun, sosiaalisen vastuun ja taloudellisen vastuun integroimiseen osaksi yrityksen liiketoimintaa ja kulttuuria.
- **Agenda 2030** on YK:n kestävän kehityksen toimenpideohjelma, jonka tavoitteisiin monet vastuullisuustoimet ja -ohjelmat perustuvat tai viittaavat.
- **Ympäristösitoumukset** ovat vapaaehtoisia palveluita, joilla yritys voi tehdä vastuullisuuttaan näkyväksi. Sitoumuksista on hyötyä myös vastuullisuusviestinnässä. Pk-yrityksen kannattaa tutustua esimerkiksi Keskuskauppakamarin Ilmastositoumukseen tai valtioneuvoston kanslian ylläpitämään Sitoumus2050-palveluun.
- **Ympäristöjärjestelmät** eli merkit ja sertifikaatit myöntää yleensä viranomainen tai ympäristöasioiden luotettavaksi todettu asiantuntija. Tunnetuimpia ovat Joutsenmerkki, ISO 14001 -järjestelmä, WWF:n Green Office ja Suomen luonnonsuojeluliiton Ekokompassi.

Muista kuluttajansuoja ja vähennä riskejä

Huomioimalla kuluttajansuojan voit parantaa asiakaskokemusta, kasvattaa asiakasuskollisuutta sekä vähentää oikeudellisten ongelmien ja mainehaittojen riskejä. Kun kaupan osapuolten oikeudet ja velvollisuudet ovat selvillä, säästät myös aikaa ja rahaa, esimerkiksi reklamaatioiden käsittelyssä.

Jos asiakkaitasi ovat kuluttajat – eli yksityishenkilöt, jotka ostavat tavaroita tai palveluita omaan käyttöönsä – on sinun huomioitava kuluttajansuojalaki.

Kuluttajansuojalaki asettaa yrityksille velvoitteita, jotka on huomioitava muun muassa markkinoinnissa, sopimusehdoissa, reklamaatioiden hoitamisessa ja asiakaspalvelussa.

Kilpailu- ja kuluttajavirasto (KKV) opastaa kuluttajia ja yrityksiä sekä valvoo kuluttajien etuja. KKV:n verkkosivut (www.kkv.fi), oppimisolusta KKV Kampus (www.kkv-kampus.fi) ja kuluttajaneuvonta antavat opastusta kuluttajaoikeudellisissa kysymyksissä. Kuluttaja-asiamies valvoo kuluttajaa suojaavien lakien noudattamista.

Mitä markkinoinnissa on huomioitava?

Kuluttajansuojalain mukaan markkinointi on kaupallista viestintää, jolla tavoitellaan tavaroiden tai palveluiden myyntiä kuluttajille. Myös tuotepakkauksissa, käyttöohjeissa tai kaupanteon yhteydessä annettavat tiedot ovat markkinointia.

Markkinoinnissa ei saa käyttää sopimatonta menettelyä, jollaista on muun muassa harhaanjohtaminen, aggressiivisuus ja olennaisten tietojen antamatta jättäminen.

Hyvän tavan vastainen markkinointi on kiellettyä. Markkinointi ei saa olla yhteiskunnassa hyväksytyjen periaatteiden ja arvojen vastaista.

Kaupallisia viestejä ei saa piilottaa muuhun viestintään. Markkinoinnista on käytävä selkeästi ilmi, että kyseessä on mainos ja kuka on mainostaja. »



» Yrityksellä on velvollisuus antaa ennen kauppaa ja kaupanteon yhteydessä tietoja, joita kuluttaja tarvitsee ostopäätöksen tekemisessä. Kuluttajalle annettavien tietojen sisältö ja laajuus vaihtelevat asiayhteyden sekä tarjottavan tavarain tai palvelun mukaan.

Mitä sopimuksen teossa on huomioitava?

Sopimus sitoo molempia osapuolia, eikä sitä voi noin vain muuttaa. Esimerkiksi myyjän on toimitettava tavara tai palvelu sovittuun aikaan. Tavarain tai palvelun on myös vastattava sovittua.

Suosi kirjallista sopimusta. Sopimusehdot luovat pelisäännöt kaupan käyntiin ja ehkäisevät erimielisyyksien syntymistä, joten kirjaa sopimukseen kaikki sopimussuhteeseen vaikuttavat asiat, kuten hinta, tiedot toimituksesta sekä hyödykkeen tärkeimmät ominaisuudet.

Anna kuluttajalle aito mahdollisuus tutustua sopimusehtoihin markkinoinnin yhteydessä tai viimeistään sopimusta tehdessä.

Verkkokauppaan ja kotimyyntiin liittyy erityisiä vaatimuksia, joista voit lukea KKV:n verkkosivuilta.

Miten asiakas on huomioitava myyntitapahtuman jälkeen?

Myyjän velvollisuudet eivät pääty myyntitapahtumaan, vaan kuluttajalle on taattava mahdollisuus käyttää oikeuksiaan kaupanteon jälkeen ilman lisäkuuluja.

Huolehdi yhteydenottokeinojen toimivuudesta ja anna kuluttajille ohjeet

palvelun irtisanomiseen tai virheestä reklamointiin.

Tavarain takuuaian päättymisen ei aina merkitse yrityksen virhevastuun päättymistä. Jos takuuta ei ole tai se on kulunut umpeen, myyjä vastaa virheestä kuluttajansuojalain mukaisesti.

Kuluttajalla on oikeus selkeään tietoon sopimuksen peruuttamisesta ja irtisanomisesta. Irtisanomisen on oltava yhtä helppoa kuin sopimuksen solmimisen.

Etä- ja kotimyyntissä kuluttajalla on 14 päivän peruutusoikeus, josta myyjän on annettava selkeät ohjeet. Myymälämyyntissä yritykset voivat tarjota vaihto- tai palautusoikeuden omien ehtojensa mukaan.

Kilpailu- ja kuluttajavirasto
WWW.KKV.FI > Kuluttaja-asiat

Hyvän tavan vastainen markkinointi on kielletty.



#Yhdessä Enemmän

Kauppa.fi



KAUPAN LIITTO

Kaupan liiton jäsenenä

- Saat neuvoja työsuhteiden tulkinta- ja ongelmakohtiin neuvontapalvelusta
- Voit vaikuttaa kaupan toimintaympäristöön yhdessä kokeneiden asiantuntijoidemme kanssa mm. osallistumalla valiokuntatyöhön
- Olet alan ajankohtaisten uutisten, tiedon ja työkalujen äärellä
- Voit kehittää liiketoimintaasi hyödyntämällä trendikatsauksiamme, tutkimuksiamme ja tilastojamme
- Vahvistat osaamista ja verkostoidut alan koulutuksissa ja tapahtumissa.

Huomioi turvallisuus tuotteissa ja palveluissa

Yrittäjänä vastaat aina myymäsi tai tarjoamasi tuotteen ja palvelun turvallisuudesta. Tuotteet ja palvelut eivät saa aiheuttaa vaaraa kenenkään terveydelle tai omaisuudelle. Tuotteiden ja palvelujen on täytettävä niitä koskevat turvallisuusvaatimukset.

Turvalliset ja vaatimustenmukaiset tuotteet ja palvelut ovat myös yrityksesi kilpailuvaltti. Tutustu tuotteiden ja kuluttajapalveluiden vaatimuksiin Turvallisuus- ja kemikaaliviraston (Tukes) sivuilla WWW.TUKES.FI > Tuotteet ja palvelut. Tuoteturvallisuusosaamista kannattaa kasvattaa myös Tukes Kampus -oppimisympäristössä KAMPUS.TUKES.FI, joka on erityisen hyödyllinen pienille, aloitteleville yrityksille. Lisätietoa muista kuin Tukesin valvomista tuotteista ja viranomaisista: TUKES.FI > Tietoa Tukesista > Valvonta > Kuka valvoo mitäkin?

Palveluntarjoajan vastuu

Kun suunnittelet yritystä, joka tarjoaa asiakkaille vapaa-ajan palvelua, kuten kauneudenhoito- ja hyvinvointipalvelua tai liikunta-, ohjelma- ja luontopalvelua, huomioi ainakin seuraavat asiat:

- Suunnittele ja määritä, mistä palvelussasi on kyse ja kenelle sitä tarjotaan.
- Varmista, että sinulla ja/tai henkilöstölläsi on riittävät tiedot ja taidot palvelusta. Hanki tarvittaessa koulutusta ja kokemusta.
- Selvitä palvelua koskevat turvallisuusvaatimukset, lainsäädäntö ja mahdolliset viranomaisohjeet ja standardit. Kysy tarvittaessa apua viranomaisilta, heidän tehtävänä on ohjata ja neuvoa yrityksiä.
- Suunnittele asiakkaan koko palvelupolku turvallisesti. Huomioi turvallisuus esimerkiksi laitteiden ja välineiden valinnassa, palvelun toteutuksessa, henkilöstön osaamisessa ja määrässä sekä markkinoinnissa ja asiakkaille annettavassa

ohjeistuksessa.

- Tee vaarojen tunnistaminen ja riskien arviointi huolella ja dokumentoi se! Jaa palvelu osiin ja tunnista asiakkaille aiheutuvat vaarat: mistä vaarat johtuvat, mitä niiden torjumiseksi on tehty ja mitä vielä tarvitaan asiakkaan turvallisuuden varmistamiseksi?
- Kokoa dokumentaatio palvelusi turvallisuudesta. Kaikilla palveluntarjoajilla pitää olla kirjallinen dokumentaatio siitä, miten palvelun turvallisuus on varmistettu.
- Turvallisuus vaatii jatkuvaa seurantaa ja ylläpitoa. Seuraa muutoksia, ota opiksi läheltä piti -tilanteista ja ilmoita vakavista onnettomuuksista Tukeisiin.
- Tukes Kampuksen koulutus vapaa-ajan palvelujen asiakasturvallisuudesta antaa hyvät eväät turvallisen palvelun suunnitteluun ja toteutukseen: KAMPUS.TUKES.FI > Tuotteet ja palvelut > Vapaa-ajan palvelujen asiakasturvallisuus

Tuoteturvallisuus

Kun suunnittelet aloittavasi yrityksen, joka valmistaa tai tuo Suomeen tuotteita, ota selville

- onko tuotteelle turvallisuusvaatimuksia
- miten sinun yrittäjänä on varmistettava tuotteiden turvallisuus.

Turvallisuusvaatimukset vaihtelevat tuoteryhmittäin. Esimerkiksi leluille, koneille ja sähkölaitteille sekä henkilönsuojaimille on yksityiskohtaisia vaatimuksia. Sen sijaan monelle muulle kuluttajien käyttöön tarkoitettulle tuotteelle vaatimukset ovat hyvin yleisluontoisia.

Turvallisuus edellyttää jatkuvaa seurantaa ja ylläpitoa.

Jotta voit toimia oikein, sinun on tärkeää tunnistaa, oletko tuotteen valmistaja, maahantuoja vai jälleenmyyjä. Valmistajalla on enemmän vastuuta varmistaa tuotteen turvallisuus kuin jälleenmyyjällä.

Tutustu vaatimuksiin, joita tuotteen valmistajan tai maahantuojan on otettava huomioon. Muistathan, että vaatimukset vaihtelevat tuotteen mukaan. Tarkista aina yksityiskohtaiset vaatimukset tuotetta koskevista säädöksistä. Jos epäilet tuotetta vaatimustenvastaiseksi, ryhdy tarvittaviin toimiin ja tee yhteistyötä viranomaisen kanssa.

Tukes Kampuksen Tuotteet ja palvelut -kategoriasta löytyy runsaasti tuoteturvallisuutta käsitteleviä verkkokoulutuksia avuksi ja tueksi turvallisten tuotteiden valmistamiseen ja myymiseen: KAMPUS.TUKES.FI > Tuotteet ja palvelut

Jos alat valmistaa tuotteita:

- Selvitä, mitä turvallisuusvaatimuksia tuotteelle on.
- Arvioi, mitä riskejä tuote voi aiheuttaa käyttäjälle.
- Suunnittele ja valmista tuote niin, että se on turvallisuusvaatimusten mukainen. »

- » • Säilytä tuotteen suunnitteluasiakirjat 10 vuotta.
- Tee tuotteelle käyttöohjeet ja laita ne tuotteen mukaan. Käyttöohjeissa on oltava ohjeet tuotteen turvalliseen käyttöönottoon, käyttöön, huoltoon ja käytöstä poistoon. Ohjeiden on oltava suomeksi ja ruotsiksi. Jos alat viedä tuotteita muualle Eurooppaan, tarkista kyseisen maan kielivaatimukset.
 - Tarkista, pitääkö tuote viedä testattavaksi johonkin testauslaitokseen ennen myyntiä.
 - Varmista, että tuotteessa on tunnistamisen mahdollistava merkintä eikä tuotteen vaatimustenmukaisuus vaarannu kuljetuksen tai varastoinnin aikana.
 - Laita jokaisen tuotteen mukaan yrityksesi nimi ja postiosoite.
 - Tarkista, pitääkö tuotteeseen kiinnittää CE-merkintä. Merkinnällä osoitat, että olet huolehtinut tuotteen turvallisuudesta ja vaatimustenmukaisuudesta.
 - Tarkista, pitääkö tuotteelle laatia vaatimustenmukaisuusvakuutus, jossa kerrot, että tuote täyttää turvallisuusvaatimukset.
 - Pidä kirjaa havaitsemistasi vaatimustenvastaisuuksista ja kerro niistä tarvittaessa jakelijoillesi (tuotteen nimi, sarjanumero, valmistuserä).

Jos alat tuoda tuotteita EU:sta tai sen ulkopuolelta:

- Varmista, että tuote täyttää sitä koskevat turvallisuusvaatimukset.
- Varmista, että sinulla on tai saat valmistajalta tuotetta koskevat tekniset asiakirjat, jos viranomaisen niitä pyytää.
- Varmista, että valmistaja on huolehtinut tuotteen testaamisesta ja muista vaatimustenmukaisuuden arviointimenettelyistä asianmukaisesti, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Tarkista, että tuotteessa on CE-merkintä, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Varmista, että tuotteessa on tunnistamisen mahdollistava merkintä (tuotteen nimi, sarjanumero, valmistuserä) eikä tuotteen vaatimustenmukaisuus vaarannu kuljetuksen tai varastoinnin aikana.
- Pidä kirjaa havaitsemistasi vaatimustenvastaisuuksista ja kerro niistä tarvittaessa jakelijoillesi.
- Varmista, että valmistaja/maahantuoja on liittänyt tuotteiden mukaan nimensä tai tavaramerkkinsä sekä osoitteensa.

- Pidä kirjaa siitä, mistä olet tuotteita hankkinut ja mihin olet toimittanut niitä edelleen jaeltavaksi. Säilytä tiedot 10 vuotta tuotteen valikoidusta poistumisen jälkeen, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.

Jos tuot EU:n ulkopuolelta, huomaa lisäksi nämä:

- Varmista, että valmistaja on huolehtinut tuotteen testaamisesta ja muista vaatimustenmukaisuuden arviointimenettelyistä asianmukaisesti, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Jos CE-merkintä tarvitaan, pidä EU-vaatimustenmukaisuusvakuutus viranomaisten saatavilla 10 vuotta viimeisen tuotteen myynnin jälkeen. Joidenkin tuotteiden mukana on toimitettava vaatimustenmukaisuusvakuutus asiakkaalle.

Lisätietoa: WWW.TUKES.FI > Tee näin > Uudelle yrittäjälle.

**Tukesin asiantuntijat
auttavat
turvallisuuteen
liittyvissä asioissa.**



Yrityksen kyberturvallisuus

Huolella rakennettu tietoturva voi olla yrityksesi tärkeä menestystekijä. Pahimmillaan kyberhyökkäys voi lopettaa liiketoimintasi. Siksi on tärkeää osata suojautua yleisimpiä kyberuhkia vastaan ja huolehtia tietoturvasta koko yrityksen elinkaaren ajan. Kyberturvallisuuden perusasiat ovat onneksi varsin helposti omaksuttavissa, ja pienillä teoilla toiminnastaan voi tehdä kyberturvallisempaa.

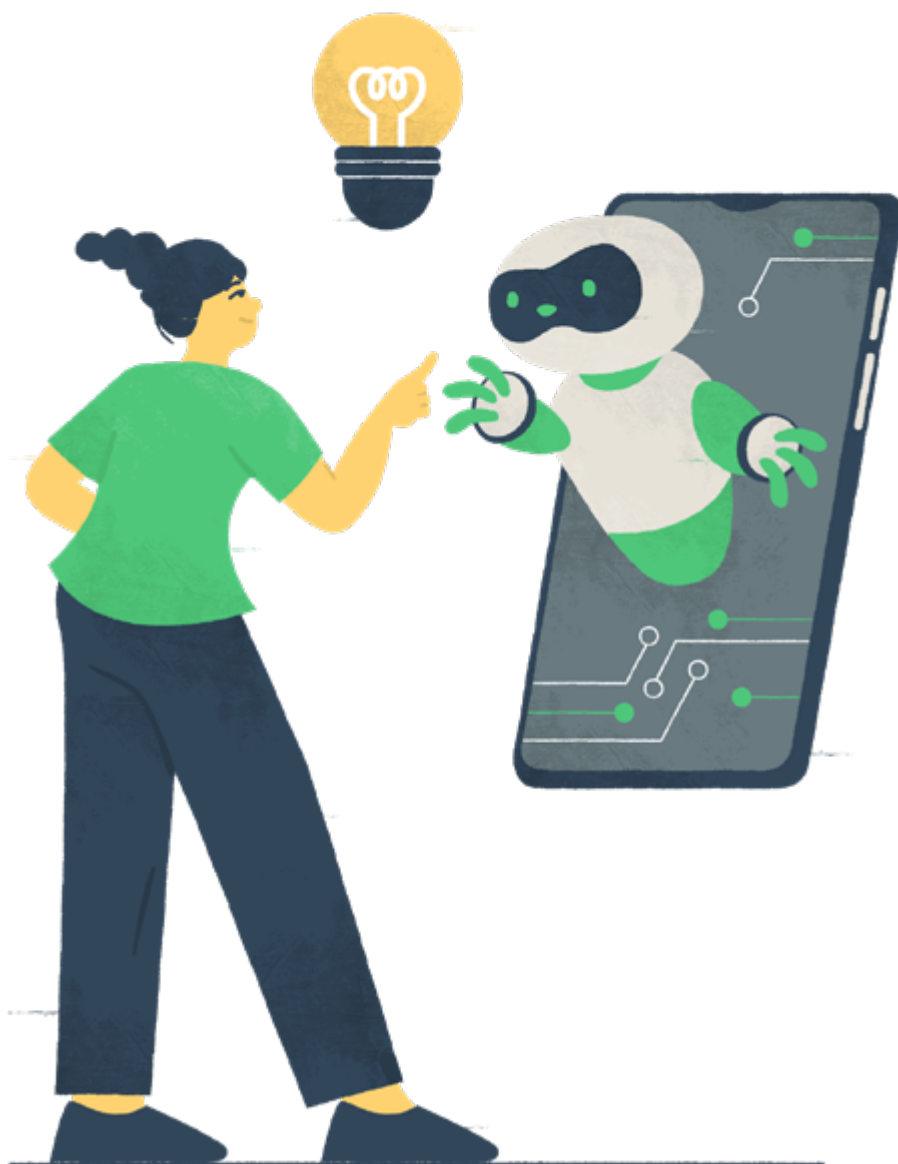
Yritykset ovat entistä riippuvaisempia digitaalisista palveluista ja järjestelmistä. Hyvin rakennettu kyberturvallisuus suojaa yrityksen toimintakykyä ja varmistaa, että liiketoiminnassa voidaan hyödyntää verkkopalveluiden ja digitaalisten järjestelmien tarjoamia mahdollisuuksia.

Tietoturvan tulee olla sisäänrakennettuna yrityksen kaikkeen toimintaan sekä osa yrityksen yhteiskuntavastuuta. Tietoturvasta huolehtiminen on vastuuta omasta yrityksestä, sen työntekijöistä, asiakkaista ja loppupuleissa myös suomalaisen yhteiskunnan kyberturvallisuudesta.

Huono tietoturva voi aiheuttaa taloudellisten tappioiden lisäksi mainehaittaa. Pahimmillaan kyberhyökkäys voi merkitä liiketoiminnan loppua.

Yrityksen normaalissa arjessa työntekijät voivat käyttää työsähköpostia, tarvitsemiaan toimisto-ohjelmistoja ja tietojärjestelmiä sujuvasti. Tilanne muuttuu äkkiä vakavaksi, kun yritys joutuu kyberhyökkäyksen kohteeksi. Onko tietojärjestelmien käyttäjätunnuksia ja salasanoja päätyneet väärin käsiin? Miten toimitaan, jos yrityksen tietokoneelle tulee kiristyshaittaohjelma, joka lukitsee koneen ja estää sen käytön? Mitä jos tietoja ei ole varmuuskopioitu, ja niiden palauttaminen ei ole mahdollista?

Onneksi kyberturvallisuuden ei tarvitse olla vaikeaa. Pienillä teoilla omasta toiminnastaan voi tehdä turvallisem- »



» paa ja välttää yleisimmiltä uhilta. Sen lisäksi, että huolehdit omasta kyberturvallisuudestasi, vaikuttavat tekemäsi toimenpiteet positiivisesti myös asiakkaiden ja sidosryhmien kyberturvallisuuteen.

Aivan keskeisimmät kyberturvallisuuden perusteet ovat:

- Pidä laitteet, järjestelmät ja ohjelmistot päivitettyinä
- Riittävän pitkät salasana- tai lauseet ja monivaiheinen tunnistautuminen palveluihin
- Rajaa käyttäjiltä oikeudet tarpeen mukaan
- Varmuuskopiot
- Jos joudut kyberhyökkäyksen tai sen yrityksen kohteeksi, ilmoita Kyberturvallisuuskeskukselle.
- Olennaista on myös tuntee omat tietojärjestelmänsä. Yhtä tärkeää on, että koko henkilöstö tuntee yrityksen tietoturvakäytännöt.

Oppaat

Liikenne- ja viestintäviraston Kyberturvallisuuskeskus on koonnut sivuileen useita hyödyllistä tietoa ja oppaita kyberturvallisuudesta. Yksi tällainen opas on pienyrityksille kohdennettu kyberturvallisuusopas (WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI). Oppaasta löydät arvokasta lisätietoa kyberturvallisuudesta ja kyberuhkilta suojautumiseksi. Oppaassa käsitellään muun muassa tietojenkalastelua, haittaohjelmia, päivityksiä ja käyttöoikeuksien hallintaa. Suosittelemme tutustumaan myös muihin Kyberturvallisuuskeskuksen oppaisiin ja palveluihin. Näistä lisätietoa osoitteessa WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI.

Kyberturvallisuuden tutkimuksen, kehityksen ja innovaatioiden osaamisyhteisö

Kyberturvallisuuskeskuksen kansallinen koordinoitikeskus kokoaa yhteen kyberturvallisuusalan parissa työskentelevät toimijat kyberturvallisuuden tutkimuksen, kehityksen ja innovaatioiden osaamisyhteisöön. Kansallinen koordinoitikeskus tarjoaa yhteisölle palveluina mm. tietoa kyberturvallisuuden kansallisista ja EU-rahoituksista, tukea EU-rahoituksen hakemiseen ja

Pysy ajan tasalla kyberturvallisuuden ilmiöistä ja kehityksestä!

partnereiden löytämiseen, ajantasaista tietoa EU:n ja kansallisen kyberturvallisuussektorin kehityksestä, tukea ja kanavia EU-vaikuttamiseen sekä mahdollisuuden verkostoitua yhteiskunnan eri sektoreilla toimivien kyberturvallisuusalan ammattilaisten kanssa kansallisesti ja EU-tasolla. Lisätietoa osoitteessa WWW.KANSALLINENKOORDINOITIKESKUS.FI.

Kyberharjoittelu

Vahinko ei kyberturvallisuudessaakaan tule kello kaulassa. Siksi kyberturvallisuushäiriötilanteita on hyvä harjoitella hyvän sään aikaan. Kyberturvallisuuskeskuksen sivuilla on kaikille yrityksille soveltuvaa kyberharjoittelun tukimateriaalia, esimerkiksi Harjoitusopas, suunnittelun työkalu ja skenaariopankki. WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI > Palvelumme > Tilannekuva ja verkostojohtaminen > Harjoitustoiminta

Vahingon sattuessa

Jos yrityksesi joutuu kyberhyökkäyksen kohteeksi, kannattaa tapahtuneesta ilmoittaa heti Kyberturvallisuuskeskukselle. Kyberturvallisuuskeskus voi antaa neuvoja tilanteen hahmottamiseksi, lisävahinkojen estämiseksi ja tilanteesta toipumiseksi.

Voit ottaa yhteyttä Kyberturvallisuuskeskukseen seuraavilla tavoilla:

- Ilmoitus tietoturvaloukkauksesta -lomakkeella WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI > Ilmoita
- Sähköpostilla osoitteeseen cert@traficom.fi
- Puhelimella numeroon 0295 345 630 (pvm/mpm) (arkisin kello 9–15)



Olethan tutustunut Kyberturvallisuuskeskuksen tuottamiin viikkokatsauksiin ja Kybersäähän? Näistä molemmista saat tärkeää ja ajantasaista tietoa siitä, mitä kyberturvallisuuden kentällä tapahtuu, esimerkiksi haavoittuvuuksista ja ajankohtaisista huijauksista.

Lisätietoa: WWW.KYBERTURVALLISUUSKESKUS.FI

Tekoälystä hyötyä yrittäjälle

Mitä on generatiivinen tekoäly?

Generatiivinen tekoäly on nopeasti kehittyvää teknologiaa, joka hyödyntää ja yhdistelee laajoja tietomassoja ja pystyy tuottamaan uutta sisältöä kuten tekstiä, kuvia ja ääntä. Voit hyödyntää sitä vaikkapa markkinoinnin suunnittelussa, ideoiden tuottamisessa tai strategioiden ja tarjousten laatimisessa. Tekoäly voi esimerkiksi tarjota ehdotuksia mainosteksteiksi tai tuotekuvauksiksi, mikä helpottaa erityisesti kiireistä aloittavaa yrittäjää, jolla ei välttämättä ole aikaa tai resursseja kaikkeen suunnittelutyöhön itse.

Generatiivinen tekoäly sopii monelle toimialalle, sillä se skaalautuu yrityksen tarpeisiin. Teknologiaa voi hyödyntää monissa toiminnoissa pienin kustan-

nuksin, jolloin voit yrittäjänä keskittyä liiketoiminnan kehittämiseen ja kasvuun.

Toisin kuin perinteinen tekoäly, generatiivinen tekoäly ei ainoastaan analysoi tai ennusta, vaan pystyy tuottamaan sisältöjä, jotka lähes näyttävät ja kuulostavat ihmisen tekemiltä. Tekoälyn käyttämisessä on kuitenkin muistettava, että ihmisenä olet vastuussa lopputuloksista.

Mihin kaikkeen tekoälyä voi käyttää?

Tekoäly voi auttaa monilla liiketoiminnan osa-alueilla ja tukea sinua keskittymään ydintehtäviin nopeuttamalla tai automatisoimalla rutiineja. Tekoälyllä on lukuisia konkreettisia käyttökoh-

Generatiivinen tekoäly

- Yhdistää tietomassoja uudella tavalla ja tarjoaa ideoita ja sisältöjä, mikä säästää aikaa ja resursseja.
- Helppokäyttöinen ja saatavilla monina sovelluksina ilman suuria investointeja.

Esimerkkejä tekoälyn hyödyntämisestä

- Markkinointi: Ideoi ja luo sisältöä nopeasti, tee kielenkäännökset.
- Asiakaspalvelu: Automatisoi vastauksia ja parantaa asiakaskokemusta.
- Analytiikka ja strategiat: Selkeyttää raportteja ja ennusteita, analysoi dataa.
- Ideointi ja suunnittelu: Uusia palveluja ja tuotteita, tehokkaampia prosesseja.
- Taloushallinto: Laskujen tiliöinti, maksujen seuranta, budjetointi.
- Toimistotyön tehostaminen: Kokousmuistiot, tehtävälistat, kalenterinhallinta.

Hyvä huomioida

- Tietoturva ja tietosuojat: Huolehdi liiketoiminta- ja asiakastietojen turvallisuudesta käsittelystä.
- Eettinen käyttö: Ole avoin, kerro tekoälyn käytöstä ja vältä harhaanjohtavaa markkinointia.
- Tekijänoikeudet: Tarkista käyttöoikeudet ja suojaa omat sisällöt.
- Asiantuntijuus: Käytä tekoälyä tukena ja työkaluna, varmista sisällön laatu.

Vinkkejä promptaukseen

Promptaus tarkoittaa tekoälylle annettujen ohjeiden tai kysymysten muotoilua niin, että saat itsellesi hyödyllisen vastauksen. Kun löydät tai saat muotoiltua toimivaksi havaitun promptin eli ohjeen, kannattaa se tallentaa itselle myöhempää käyttöä varten. Näin voit hyödyntää samoja tehokkaita kysymyksiä uudelleen ja nopeuttaa omaa työskentelyäsi.

Vinkkejä promptien muotoiluun voi myös kysyä tekoälyltä tai etsiä ideoita verkosta. Tässä pari esimerkkiä:

Tehot irti tekoälystä.
Valtionhallinnon promptikisan satoa.
CDN.VALTIOKONTTORI.FI/WORDPRESS/SITES/8/2025/08/PROMPTIKISAN-2025-SATO.PDF

Tekoälyä ohjaavien kehotteiden eli promptien muotoilu.
Tampereen yliopisto ja AMK
SITES.TUNI.FI > vinkkipankki > tekoaly > tekoalya-ohjaavien-kehotteiden-eli-promptien-muotoilu

» teita esimerkiksi seuraavissa kokonaisuuksissa:

Viestintä ja markkinointi: Tekoäly auttaa sisällön ideoinnissa ja viestinnän kohdentamisessa oikeille yleisöille. Tekoälytyökalut voivat esimerkiksi tuottaa nopeasti ehdotuksia eri kohderyhmille sopivista somepäivityksistä ja uutiskirjeistä. Tekoälyn avulla voit suunnitella markkinointia eri kanaviin ja tuottaa teksti- ja kuvasisältöjä, mikä säästää aikaa ja auttaa tavoittamaan asiakkaat tehokkaammin. Tekoäly voi auttaa myös verkkosivujen suunnittelussa.

Asiakaspalvelu: Chatbotit ja tekoälyavusteiset tukipalvelut voivat vastata usein kysyttyihin kysymyksiin ja auttaa asiakkaita löytämään oikeat tuotteet tai palvelut verkkosivuilta. Näin asiakaspalvelu nopeutuu ja sinulta vapautuu aikaa muuhun työhön. Tekoäly voi hoitaa suuren osan asiakaspalvelun peruskysymyksistä, jolloin sinun tarvitsee puuttua vain monimutkaisimpiin tilanteisiin.

Toimistorutiinit: Tekoäly helpottaa toimistorutiineja, kuten sähköpostien lajittelua ja vastaamista priorisoimalla viestejä ja ehdottamalla automaattisia vastauksia. Kalenterin hallinnassa tekoäly voi ehdottaa sopivia kokousaikoja ja muistuttaa tärkeistä tapaamisista. Yhteenvetojen, kokousmuistioiden ja esitysten laadinnassa tekoäly auttaa kokoamalla pääkohdat, ehdottamalla selkeitä rakenteita ja tuottamalla luonnoksia esityksistä.

Liiketoiminnan analysointi ja strategiatyö: Tekoäly voi tehdä datan analysoinnista ja ennusteiden laadinnasta vaivattomampaa. Tekoälyä voi hyödyntää myyntiraporttien, talouden ennusteiden tai asiakastytyväisyyden seurannassa liiketoimintapäätöksiä tukemaan. Generatiivista tekoälyä voi myös käyttää strategiatyössä, jossa se voi auttaa laatimaan liiketoimintasuunnitelmia, kartoittamaan markkina-trendejä ja esimerkiksi analysoimaan sekä omia että kilpailijoiden vahvuuksia ja heikkouksia.

On tärkeää, että käytät tekoälyä oman asiantuntijuutesi tukena etkä pelkästään luota sen luomiin sisältöihin. Vaikka tekoäly voi tuottaa käyttökelpoisia luonnoksia ja ehdotuksia, ihmisen täytyy aina arvioida ja tarkistaa sen tuottamat sisällöt omien tietojensa ja

liiketoimintansa tarpeiden mukaisesti. On hyvä tar-vittaessa tarkistuttaa tekoälyn tuotokset aiheen ammattilaisella. Näin tekoäly täydentää omaa osaamistasi ja tuottaa parhaan lopputuloksen.

Generatiivinen tekoäly on kustannustehokas ja helposti saatavilla

Tekoälypalvelut ovat nykyään edullisia ja usein pilvipohjaisia, eli niitä voi käyttää mistä tahansa internet-yhteydellä. Sinulle aloittavana yrittäjänä tämä voi olla tärkeää, sillä budjetti saattaa olla rajallinen, eikä kalliisiin ohjelmistoihin tarvitse sitoutua. Suosituimmista generatiivisista tekoälypalveluista (esim. OpenAI:n Chat GPT, Googlen Gemini tai Microsoftin Copilot) löytyy ilmaisversiot, jotka tarjoavat tukea mm. tekstin tuottamiseen ja työn tehostamiseen. Monet pärjäävät ilmaisversioillakin, ja niitä käyttämällä saa hyvin käsityksen siitä, miten mallit toimivat, ja mikä niistä voisi sopia omiin tarpeisiin.

On kuitenkin syytä muistaa, että ilmaisversiot saattavat käsitellä käyttäjien dataa laajemmin kuin maksulliset versiot. Arkaluontoisten tietojen, kuten henkilötietojen tai yrityksen luottamuksellisten tietojen, syöttämisessä tekoälylle tulee aina olla tarkkana. Tällaisiin käyttötarkoituksiin on suositeltava ottaa yritystason järjestelmä, jossa omat tiedot pysyvät turvassa.

Markkinoilla on tekstien, kuvien ja videoiden tuottamiseen, strategiatyöhön, analyysiin ja ideointiin lukuisia tekoälytyökaluja, jotka sopivat erilaisiin tarkoituksiin. Eri työkaluilla on omat vahvuutensa, joten sinun kannattaa kokeilla eri vaihtoehtoja löytääksesi parhaiten omaan liiketoimintaasi sopivat ratkaisut.

Tekoälyteknologia ja työkalut kehittyvät koko ajan. Tämä antaa sinulle ja yrityksellesi mahdollisuuden kasvaa tekoälyn mukana ja hyödyntää uusia ratkaisuja liiketoiminnan kehittämisessä myös tulevaisuudessa.

Huomioi data, tietosuoja ja eettinen käyttö

Tekoäly tuo hyötyjen lisäksi myös velvollisuuksia esimerkiksi tietosuojaan ja datan käsittelyyn liittyen. Sinun tulee varmistaa, että esimerkiksi asiakas-

Muista tarkistaa tekoälyn tarjoamat faktat.

tietoja käytetään tietosuoja-asetuksen (GDPR) mukaisesti myös tekoälyjärjestelmissä. Tekoälyasetus (AI Act) vaatii esimerkiksi tekoälylukutaitoa ja tekoälyn käytöstä kertomista.

Eettisesti toimivana yrittäjänä varmistat, ettei tekoälyn tulokset perustu vinoutuneeseen dataan, mikä voisi johtaa syrjiviin lopputuloksiin tai epätasa-arvoiseen kohteluun. Sinun tehtäväsi on myös varmistaa, että viestintä on rehellistä ja totuudenmukaista ja tekoälyä ei käytetä harhaanjohtavaan markkinointiin.

Tekoälyllä tuotetuissa sisällöissä on myös huomioitava tekijänoikeudet. Sinun on varmistettava, että tekoälyn luomat sisällöt eivät riko tekijänoikeuksia ja toisaalta suojata omat oikeudet asianmukaisesti.

Noudattamalla tietosuojan ja eettisyyden periaatteita voit varmistaa, että tekoäly tukee liiketoimintaa vastuullisesti.

Tekoäly osana tulevaisuuden työelämää

Tekoälyllä on yhä suurempi rooli työelämässä ja sen käyttö on tulevaisuuden työelämätaito. Tekoäly tarjoaa sinulle aloittavana yrittäjänä uusia keinoja parantaa asiakaskokemusta, tehostaa sisäisiä prosesseja ja saavuttaa kilpailuetua. Sen käyttö vaatii avointa asennetta ja halua oppia uusia tapoja hoitaa perinteisiä liiketoiminnan tehtäviä. Tekoäly kehittyy jatkuvasti, joten uusista sovelluksista kannattaa pysyä ajan tasalla ja hyödyntää niitä mahdollisuuksien mukaan.

Vaikka tekoäly ei ratkaise kaikkia liiketoiminnan haasteita, sen potentiaali on valtava. Aloittavana yrittäjänä sinun kannattaa rohkeasti tutustua eri tekoälytyökaluihin ja kokeilla, miten ne tukevat oman yrityksesi kasvua ja kehitystä.

Tiedolla kohti kasvua

Nakkilassa toimiva Knobbi Oy syntyi halusta kokeilla omaa potentiaalia sekä oivalluksesta kehittää palvelu, joka on aidosti pienyritysten saavutettavissa.

Yrityksen perustaja **Tommi Dahlroos** on kokenut datapuolen asiantuntija, joka ryhtyi yrittäjäksi jo vuonna 2021. Alun perin toisen yrittäsidean pohjalta syntynyt Knobbi Oy auttaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä hyödyntämään dataa liiketoiminnan ohjaamisessa. Knobbi on tuotteistanut tietovarastotoiminnan SaaS-palveluksi, joka tuo tiedolla johtamisen työkalut myös pienten yritysten ulottuville ilman raskaita käyttöönottoprojekteja. Palvelu tekee tiedon hyödyntämisestä käytännönläheistä ja arkeen istuvaa; tuloksia syntyy nopeasti, ei vasta vuosien kuluttua.

Tommin mukaan häntä ohjasi halu rakentaa jotain merkityksellistä.

– Halusin käyttää osaamistani toisin kuin olin aiemmin tehnyt. Päätin kokeilla, mihin oma potentiaalini riittää. Tällä alalla ylipäänsä on tärkeää löytää oma tapa tehdä työtä. Oma näkemykseni mukaan työtä pitää tehdä asiakkaiden ja arjen hyödyt mielessä, ei pelkän teknologian vuoksi.

Uusyrityskeskuksen tuki rohkaisi eteenpäin

Ensiaskeleissaan Tommi sai apua Uusyrityskeskus Enter Satakunnasta, jossa häntä neuvottiin yrityksen perustamisessa ja liiketoimintaidean jalostamisessa. Yrityskehittäjä **Jari Keinosen** mukaan Tommi on hyvä esimerkki yrittäjästä, joka on kulkenut yrittäjyysmatkan ideasta toimivaksi liiketoiminnaksi määrätietoisesti.

Hänen mukaansa Tommin ja Knobbin vahvuuksia ovat syvä asiantuntijuus, innovatiivisuus ja uteliaisuus uutta kohtaan.

– Hänellä on luontainen halu kehittää ja oppia. Lisäksi Knobbyssä on vahva tiimi, joka tukee toisiaan ja vie yritystä eteenpäin, Jari kuvailee.

Ei kannata pelätä, jos ei tiedä kaikkea. Kaikkea voi oppia.



Uusyrityskeskuksen palvelut ovat Tommin mukaan olleet arvokkaita erityisesti alkuvaiheen epävarmuuden keskellä.

– Kun on paljon tietoa ja uutta opittavaa, on tärkeää, että on joku, jolta kysyä. Mentorointi ja keskustelut auttoivat jäsentämään, mitä kaikkea yrittäjyys vaatii, hän sanoo.

Yrittämisessä Tommi korostaa yhteistyön merkitystä.

– Hyvä kirjanpitäjä ja hyvä kumppani ovat kullannarvoisia. On tärkeää, että on joku, jonka kanssa jakaa niin hyvät kuin huonotkin hetket.

Hän myös muistuttaa, ettei täydellistä osaamista tarvita heti.

– Ei kannata pelätä, jos ei tiedä kaikkea. Kaikkea voi oppia, ja kysymällä saa apua. Tuppiisuuna ei yrittäjyydessä pärjää.

Tavoitteena Eurooppa

Knobbi kasvaa vakaasti ja työllistää nyt neljä henkilöä.

– Tavoitteemme on kasvaa Suomen laajuiseksi tiedolla johtamisen kumppaniksi ja myöhemmin viedä toimintaa Eurooppaan. Haluamme, että myös pienet yritykset saavat käyttöönsä samat työkalut kuin isot, Tommi kertoo.

Jari näkee Knobbin kehityksen osoituksena siitä, mitä osaaminen ja yhteistyö voivat saada aikaan.

– Tässä on kyse modernista yrittäjyydestä parhaimmillaan: uskalletaan kokeilla, verkostoidutaan ja tehdään yhdessä. Knobbi on hieno esimerkki siitä, miten syntyy kasvua ja uutta elinvoimaa.

Tommi itse kiteyttää yrittäjyyden ytimeen liittyvän oivalluksen yksinkertaisesti:

– Vapaus oppia, kokeilla ja rakentaa jotain omaa on paras palkinto. Ja se, että voi tehdä sen yhdessä hyvän tiimin kanssa. Se tekee kaikesta mielekästä.

Oppiva menestyy

Neljä kokenutta teknologia-alan osaajaa perusti OUDAn vuonna 2022 epävarmasta maailmantilanteesta huolimatta.

Oululaisyrittäjien perustajiin kuuluva **Matti Uusitalo** kertoo, että yrittäjyyteen kypsyttiin pitkän harkinnan jälkeen. Edellisessä työpaikassa oli kehitelty uudenlaista liiketoimintaa hyvin yrittäjämäisellä tavalla. Syntyi oivallus; miksei tätä voisi tehdä omassa yrityksessä.

OUDA rakentui kolmen osaamisalueen – automaation, mekaniikan ja sähkösuunnittelun – varaan. Jo alusta lähtien tavoitteena oli kaksijakoinen liiketoiminta: suunnittelu- ja konsultointipalveluiden lisäksi yritys kehittää omia tuotteita kestäväen kehityksen periaatteilla. Uusin innovaatio on sähköautojen akuston suojapanssari, ja lisää tuotteita on kehitteillä.

Nöyrä alkua ja rohkeat askeleet

Alkuvaiheessa tukea haettiin Oulun seudun Uusyrityskeskuksesta, jossa yritysneuvoja **Jarmo Siipola** oli Matin ja kumppaneiden tukena.

– Saimme kokonaisvaltaista ohjausta: mitä kannattaa huomioida, millaisia sopimuksia tehdä ja millaisia vaihtoehtoja tulevaisuus voi tuoda. Jarmo osasi kysyä oikeita kysymyksiä, jotka pakottivat meidät miettimään asioita kunnolla, Matti kertoo.

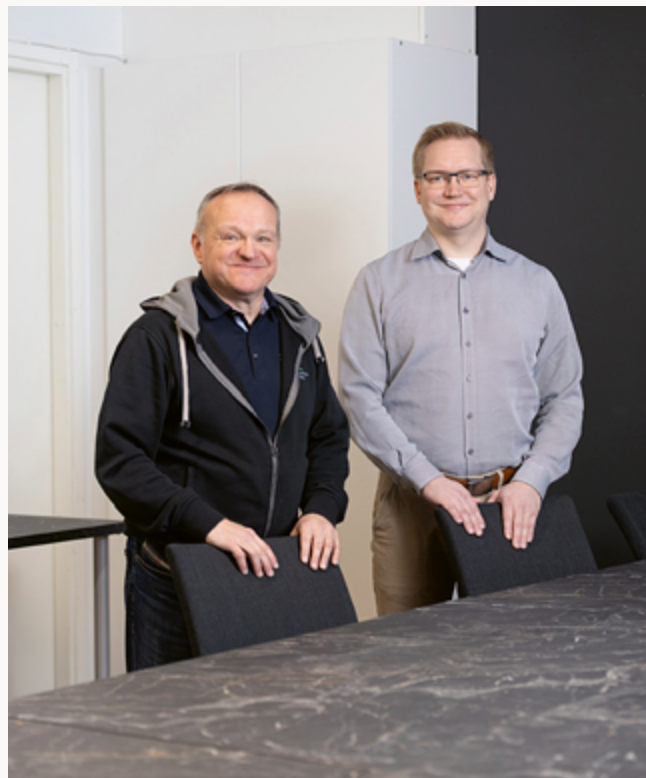
Jarmo muistaa OUDAn tiimin erityisen hyvin.

– He tulivat tapaamisiin nöyrästi ja valmiina kuuntelemaan. He eivät tulleet hakemaan hyväksyntää omille ajatuksilleen, vaan halusivat oikeasti oppia ja kehittää osaamistaan. Se on aina merkki potentiaalista.

Jarmon mukaan menestyviä yrittäjiä yhdistää tietynlainen ajattelutapa.

– Näen usein kahdenlaista yrittäjätyyppiä. Toiset tulevat hakemaan vahvistusta sille, että heidän ideansa on täydellinen, eivätkä halua muuttaa mitään. Toiset taas tulevat avoi-

Jos odottaa täydellistä hetkeä, sitä ei koskaan tule.



min mielin, myöntävät, etteivät vielä tiedä kaikkea, ja ovat valmiita oppimaan. Jälkimmäiset menestyvät toistuvasti.

Luottamusta ja jatkuvaa oppimista

OUDA on kasvanut nopeasti, mutta sen arvot ovat pysyneet samoina.

– Olemme halunneet säilyttää nöyryyden ja sen, että uskalletaan kysyä apua myös kasvun keskellä. Siinä mielessä meidän yhteistyömme Jarmon kanssa ei ole koskaan loppunut, Matti kertoo.

Jarmo vahvistaa, että yhteys on säilynyt.

– OUDA on hyvä esimerkki siitä, että neuvoja ja sparrausta tarvitaan myös silloin, kun yritys on jo vakiinnuttanut asemansa. He ovat kehittäneet toimintaansa määrätietoisesti ja uskaltaneet jakaa vastuuta tiimin vahvuuksien mukaan.

Vuonna 2024 yrityksellä oli viisi työntekijää, ja vuoden 2025 loppuun mennessä määrä on kaksinkertaistunut. Samalla OUDA on laajentanut toimintaansa Suomen rajojen ulkopuolelle ja panostanut omaan tuotekehitykseen ja patentointiin.

Epävakaa maailmantilanteesta huolimatta OUDA ei ole pysähtynyt.

– Moni sanoi perustamisvaiheessa, että onkohan nyt hyvä hetki ryhtyä yrittäjäksi. Mutta jos odottaa täydellistä hetkeä, sitä ei koskaan tule. Me päätimme vain tehdä, Matti kertoo.

OUDA onkin selkeä esimerkkitarinaksi siitä, miten ammatitaito, yhteistyö ja jatkuva oppiminen voivat muodostaa kestäväen kasvun perustan. Yritys on osoittanut, että vastuullinen ja innovatiivinen tekeminen menestyy myös silloin, kun aika ei tunnu helpoimmalta.

Tukea yrityksen kehittämiseen

Yrityksen perustamisen jälkeen alkaa monivaiheinen elinkaari. Erilaisiin tilanteisiin on saatavilla julkista tukea ja apua. Tuki voi olla rahoitusta, neuvontaa, osaamista tai verkostoja. Asiantuntijoilta saat apua myös hankesuunnitelmien tekemiseen.

Rahoitusta voi hakea esimerkiksi kasvuun, kehittämiseen ja kokeiluihin.



Uutta nostetta tai kasvua

Yrityksesi saattaa jossain vaiheessa kaivata nostetta liiketoiminnan uudistumiseen, kasvuun tai kansainvälistymiseen. Elinvoimakeskukset voivat tukea yrityksen kokonaisvaltaista kehittymistä kehittämisavustuksella. Sen avulla voit kehittää jo olemassa olevaa liiketoimintaa tai luoda yrityksen kannalta täysin uutta liiketoimintaa.

Kehittämisavustusta voi hakea pk-yritysten kehittämistoimenpiteisiin ja investointeihin, kun yritys haluaa panostaa merkittävästi uudistumiseen tai pyrkii kasvamaan. Tähtäimessä voivat olla myös vienti- ja kansainvälistymismahdollisuuksien parantaminen tai kasvu uusia tuotteita, palveluita tai tuotantomenetelmiä kehittämällä. Yritys voi tavoitella uusia markkinoita tai kartoittaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Hankkeella voidaan pyrkiä vaikuttamaan teknologiaan, digitalisaatioon ja hiilineutraaliustavoitetta tukeviin toimiin.

Yritys rahoittaa kehittämishankkeesta vähintään puolet itse. Hankkeeseen sisältyviä investointeja voidaan tukea yrityksen koosta ja sijainnista riippuen 10–35 prosentilla avustuksen perusteena olevista menoista. Kehittämisavustusta on haettava ennen hankkeen aloittamista. Apua kehittämishankkeen hakemiseen saat Uusyrityskeskuksesta ja oman kuntasi yrityspalveluista. Myös elinvoimakeskuksen asiantuntijat auttavat rahoitusmahdollisuuksien selvittelyssä.

Tukea oman alueen yritystoimintaan

Maaseudun yritystukien näkökulmasta 95 prosenttia Suomen pinta-alasta on maaseutua. Maaseudun yritystukia voit hakea, vaikka et harjoittaisikaan maataloutta. Yritysten investointeja tuetaan, jotta maaseudulle syntyisi lisää yritystoimintaa, työpaikkoja ja sitä kautta elinvoimaa. Tarkoituksena on hyödyntää paikallista asiantuntemusta ja osaamista oman alueen parhaaksi.

Maaseudun yritystukea haetaan elinvoimakeskuksesta tai paikalliselta Leader-toimintaryhmältä. Suomessa on 52 Leader-ryhmää, jotka myöntävät rahoitusta maaseutualueiden yrittäjien ja mikroyritysten hankkeille. Paikalliset Leader-ryhmät päättävät oman alueensa yhdistysten ja yritysten ideoiden rahoittamisesta. Tuki muodostuu EU:n, valtion ja kuntien rahoituksesta. Yrityskohtaisen tuen lisäksi voidaan tukea kehittämishankkeita. Tukea voi saada hankkeesta riippuen 20–100 prosenttia kuluista. Rahoituksen yksityiskohdista tukiprosentteineen saat tietoa oman alueesi yhteyshenkilöiltä. Rahoitettavien hankkeiden tulee vastata kunkin alueen omia kehittämisstrategian tavoitteita.

Lisätietoa: [ELINVOIMAKESKUS.FI](https://elinvoimakeskus.fi) >
Yritysrahoitus

Rahoitusta ja käyttöpääomaa

Yrityksen hankintoihin, investointeihin ja käyttöpääoman tarpeeseen voit »

» hakea Finnveran rahoitusta. Finnvera tarjoaa rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä viennin riskeiltä suojautumiseen. Jos yritykseltä puuttuu pankin edellyttämiä vakuuksia, Finnveran osittainen takaus voi olla ratkaisu rahoituksen järjestymiseen. Riittävä oma pääoma turvaa yritystoiminnan onnistumista ja antaa yritykselle toiminnan alkutaipaleella rahoituksellista pelivaraa.

Lisätietoa: WWW.FINNVERA.FI > Kasvu.

Kohti kansainvälistä menestystarinaa

Kun olet luomassa kansainvälistä menestystarinaa tai tarvitset apua markkinoiden mahdollisuuksien tunnistamiseen, Business Finland voi auttaa. Se on julkinen toimija, joka tarjoaa innovaatio- ja kansainvälistymispalveluita sekä edistää matkailua ja investointeja Suomeen.

Business Finlandin asiantuntija- ja rahoituspalvelut on tarkoitettu yrityksille, jotka tavoittelevat rohkeaa kasvua ja uudistumista kansainvälisillä markkinoilla. Palveluja ovat kansainvälistymisneuvonta, markkinatieto ja kontaktit, rahoitus ja ekosysteemien kumppaniverkostot. Rahoitusta voi saada tutkimukseen, tuotekehitykseen ja liiketoiminnan kehittämisen tarpeisiin. Rahoitus voi olla avustusta tai lainaa.

Lisätietoa: WWW.BUSINESSFINLAND.FI.

Suomen Teollisuussijoitus Oy tarjoaa kasvuhaluille ja -kykyisille yrityksille pääomaa, liiketoimintaosaamista ja kansainvälisiä verkostoja kasvua varten.

Finnfund on kehitysrahoittaja, joka rakentaa kestävämpää maailmaa sijoittamalla vastuullisiin ja kannattaviin yrityksiin kehitysmaissa. Finnpartnership on ulkoministeriön rahoittama ja Finnfundin hallinnoima liikekumppanuusohjelma, jonka palvelut ovat ilmaisia. Sen tavoitteena on synnyttää positiivisia kehitysvaikutuksia edistämällä liiketoimintaa Suomen ja kehitysmaiden välillä.

Tuotekehitys ja osaaminen

Patentti- ja rekisterihallituksen pal-

veluita on mahdollista hyödyntää tuotekehityksen eri vaiheissa. Tunnetut ratkaisut voivat auttaa etsimään uusia tuotekehitysideoita ja sopeutumaan muuttuneeseen kilpailutilanteeseen sekä tarjota ratkaisun tuotekehityksen ongelmakohtiin.

Osaamisen kehittämiseen käyttämäsi aika ja raha ovat investointi yrityksesi kilpailukykyyn. Erityisesti yrittäjille suunnattuja toisen asteen ammatillisen koulutuksen tutkintoja ovat yrittäjän ammattitutkinto sekä johtamisen ja yrittäjäjohtamisen erikoisammattitutkinto. »

Asiantuntijat neuvovat kansainvälistymisessä.



Yrittäjä! Oletko suojannut tuotteesi ja palvelusi?

REKISTERÖI NE TAVARAMERKKINÄ®

HAE HYVÄT NEUVOT

- netistä suojaatavamerkki.fi
- neuvonnasta puh. 029 509 5855
- tai sähköpostitse neuvonta.tavamerkki@prh.fi



PATENTTI- JA REKISTERIHALLITUS
Tule ja onnistu.

HOLVI

Moderni yrittystili ilman kuukausimaksua

Vai tarvitsetko enemmän? Nyt saat uutena yrittäjänä myös 500 tilisiirtoa, laskutustyökalun, kuittien tallennuksen ja verkkokaupan ilman kuukausimaksua 6 kk ajan koodilla SUK6KK.



Avaa verkossa
helposti ja maksutta:
holvi.fi/suk



» Pääomasijoitukset

Bisnesenkelit ja muut pääomasijoittajat voivat haluta sijoittaa yritykseen. Vastikkeeksi sijoittajat odottavat osuuksia yrityksestä ja osinkotuottoja. Rahoituksen lisäksi sijoittajat tuovat usein mukanaan liiketoimintaosaamista, käytännön kokemusta, markkinanäkemyksiä ja hyödyllisiä verkostoja.

Tavallisesti sijoittajia kiinnostavat yritykset, jotka pyrkivät nopeaan kansainväliseen kasvuun skaalautuvalla liiketoiminnalla. Sijoittajat käytännössä jakavat liiketoimintariskiä muiden osakkaiden kanssa sijoittamalla yritykseen rahaa omistusosuutta vastaan. Tyypillisesti sijoittaja myy osuutensa 3–7 vuoden kuluttua. Sopivaa pääomasijoittajaa tai bisnesenkeliä voit etsiä esimerkiksi Pääomasijoittajat ry:n tai Finnish Business Angels Networkin (FiBAN) kautta.

Joukkorahoituksessa sijoitukset tulevat yksittäisten sijoittajien sijaan suuremmilta joukoilta. Vastineeksi sijoittajat saavat osakkeita, joukkovelkakirjoja, etuja tai ennakkotilauksia. Toisinaan sijoituksia tehdään lahjoituksena. Rahoitusta haetaan usein joukkorahoituksen välittäjän ylläpitämän rahoitusalan avulla sekä kampanjoimalla potentiaalisille sijoittajille.

Osaamisen kehittämiseen käyttämäsi aika ja raha ovat investointi yrityksesi kilpailukykyyn.



Team Finland auttaa yrityksesi maailmalle

Team Finland on kansainvälistymispalveluita tarjoavien julkisten toimijoiden verkosto. Se kokoaa yhteen kaikki julkiset kansainvälistymispalvelut, ja sen päätoimijat ovat elinvoimakeskukset, Business Finland, Finnvera ja ulkoministeriö. Verkoston tavoitteena on tarjota yrityksille sujuva palveluketju neuvonnasta rahoitukseen. Maakunnal-

liset Team Finland -koordinaattorit auttavat jäsentämään yritykselle sopivat kansainvälistymiseen liittyvät palvelut laajasta tarjoomasta.

Asiantuntijat auttavat kansainvälistymisen suunnittelussa ja käytännön kysymyksissä. Tarjolla on tietoa markkinoista ja niiden mahdollisuuksista eri puolilla maailmaa. Lisäksi Team Finland -organisaatiot

tarjoavat monipuolisia rahoituspalveluja avustuksista lainoihin ja takauksiin.

Kansainvälistymisen eri vaiheissa olevat suomalaisyritykset voivat osallistua delegaatiovierailuille. Vierailut edistävät yritysten kansainvälistä liiketoimintaa.

Lisätietoa: WWW.TEAM-FINLAND.FI

Työnantajan roolissa

Ennen työvoiman palkkaamista on tärkeää tutustua työnantajan velvoitteisiin. Ne perustuvat lakeihin ja työehtosopimuksiin. Mitä vakuutuksia tarvitset? Millaisia maksuja ja ilmoituksia on hoidettava? Mistä muusta pitää huolehtia? Kun nämä ovat selvillä, voit ryhtyä työnantajaksi turvallisin mielin.

Olethan rekrytoinneissa tarkkana työoikeudellisten säädösten noudattamisessa. Pehdy muun muassa työsuojuslakiin, vuosilomalaikiin, yhdenvertaisuuslakiin sekä muihin työnantajaa velvoittaviin lakeihin. Työsuhde voi olla toistaiseksi voimassa oleva tai määräaikainen. Määräaikaisuuteen pitää olla syy, kuten sijaisuus, harjoittelu tai työn kausiluontoisuus. Jos haluat sopia vaihtelevasta työajasta, sinun on selvitettävä työsuojimuksessa, missä tilanteissa työvoiman käytölle syntyy tarvetta ja kuinka paljon.

Työsuhteen alkuun voi sopia koeajan. Sen aikana molemmat osapuolet voivat purkaa sopimuksen, mutta eivät epäasiallisilla perusteilla. Koeajan pituus voi olla enintään puoli vuotta tai puolet määräaikaisen työsuhteen pituudesta.

Tee sopimus kirjallisesti

Työsopimus on aina hyvä tehdä kirjallisesti, vaikka myös suullinen sopimus on pätevä. Jos et tee kirjallista sopimusta, sinun on annettava kirjallinen selvitys työsuhteen ehdoista.

Vähimmäisehdot työsuhteelle asettavat muun muassa työsuojimus-, työaika- ja vuosilomalait sekä työehtosopimukset. Jos kuulut työnantajaliittoon, noudata liittosi tekemää työehtosopimusta. Jos et kuulu, noudata alan yleissitovaa työehtosopimusta. Voit selvittää Finlexistä (WWW.FINLEX.FI), onko yrityksesi päätoimialalla yleissitova työehtosopimus. Jos alallasi ei ole yleissitovaa työehtosopimusta, tulevat vähimmäisehdot lainsäädännöstä.

Vaihtoehtona vuokraus

Voit hankkia työvoimaa myös henkilöstövuokrauksen kautta. Tällöin vuokrausyritys hoitaa työnantajavel-

voitteet. Työn aikana sinun vastuullasi ovat vuokratyöntekijän perehdyttäminen, työturvallisuus sekä työnjohto ja -valvonta. Työsuhteen ehdoissa noudatetaan pääsääntöisesti yritystäsi sitovaa työehtosopimusta. Henkilöstövuokraus voi johtaa rekrytointiin.

Henkilötietojen käsittely

Työhönottotilanteessa voit kerätä ja tallentaa työnhakijasta vain työtehtävän hoitamisen kannalta tarpeelliseksi arvioitavia tietoja. Kysy tiedot työnhakijalta itseltään. Tietojen hankkimiseen muualta tarvitset hänen suostumuksensa. Laissa säädetään erikseen tilanteista, joissa esimerkiksi luottotiedot voi selvittää. Tästäkin on ilmoitettava työnhakijalle.

Et saa kysyä tai kerätä tietoja, jotka saattavat rikkoa syrjinnän kieltävää lainsäädäntöä. Arkaluontoisia, esimerkiksi terveyteen liittyviä, tietoja saa kerätä vain, jos ne ovat välittömästi tarpeellisia työsuhteen oikeuksien ja velvollisuuksien vuoksi. Kun henkilötietoja ei enää tarvita niihin tarkoituksiin, joita varten ne kerättiin, ne on hävitettävä.

Palkanmaksun ehtoja

Vähimmäispalkan määrittää alan yleissitova työehtosopimus. Jos sellaista ei ole, palkan on oltava alalle tavanomaisena pidettävä ja työn vaativuuteen nähden kohtuullinen. Laissa minimipalkkaa ei ole säädetty. Jonkinlaisena vähimmäispalkkana voit käyttää palkansaajan työssäoloehdon täyttävää palkkaa, jonka voit tarkistaa Kelan sivulta (WWW.KELA.FI).

Palkka tulee maksaa työntekijän tilille palkanmaksukauden viimeisenä päivänä, ellei toisin sovita. Anna aina työntekijälle palkkalaskelma. Palkka

on maksettava myös vuosiloman ajalta. Tarkista, mitä laissa tai työehtosopimuksessa sovitaan lomarahasta sekä sairausajan, raskaus- ja vanhempainvapaan ja lyhytkestoisesta, lapsen äkillisestä sairastumisesta johtuvan poissaoloajan palkasta.

Työntekijälle kertyy vuosilomaa ensimmäisen vuoden aikana 2 päivää kuussa, sen jälkeen 2,5 päivää kuussa. Jos vuosilomaa ei kerry, työntekijä on oikeutettu lomakorvaukseen.

Pidätykset ja vakuutukset

Palkanmaksuun liittyy lakisääteisiä velvoitteita. Sinun on pidätettävä palkoista ja työkorvauksista ennakkoerot, paitsi jos saaja kuuluu ennakkoperintärekisteriin.

Pakollisia, työntekijälle otettavia vakuutuksia ovat työeläkemaksu (TyEL-vakuutus), työttömyysvakuutus, työtapaturma- ja ammattitautivakuutus sekä ryhmähenkivakuutus. »

Kun toimit työnantajana, huomioi nämä työntekijän palkan sivukulut:

- TyEL-vakuutus (työeläkemaksu)
- Työttömyysvakuutusmaksu
- Työtapaturma- ja ammattitautivakuutusmaksu
- Ryhmähenkivakuutusmaksu
- Työnantajan sairausvakuutusmaksu
- Työntekijän sairausvakuutusmaksu

Tarkasta ajantasaiset maksuprosentit ja ehdot vakuutusyhtiöstäsi tai kirjanpitäjältäsi.

» Maksamasi palkat ja sairausvakuutusmaksut on ilmoitettava tulorekisteriin. Tulorekisteritiedot tulee ilmoittaa viiden päivän kuluessa maksupäivästä. Työnantajasuoritukset voit maksaa OmaVero-asiointipalvelussa. Maksujen eräpäivä on palkanmaksukuukautta seuraavan kuukauden 12. päivä tai sitä seuraava arkipäivä. Voit valtuuttaa tilitoimistosi tekemään ilmoitukset ja maksamaan työnantajasuoritukset puolestasi.

Järjestä työterveyshuolto

Sinulla on velvollisuus järjestää työsuhteessa oleville työntekijöillesi ehkäisevä työterveyshuolto. Sen lisäksi voit järjestää yleislääkäritasoisia sairaanhoitoa.

Kela maksaa työnantajalle korvausta työterveyshuollon järjestämisestä aiheutuneista tarpeellisista ja kohtuul-

lisista kustannuksista. Korvausta haetaan Kelasta kuuden kuukauden sisällä yrityksen tilikauden päättymisestä.

Työntekijöillesi työterveyshuolto on maksuton. Työterveyshuoltolakia sovelletaan Suomessa tehtävään työhön, jota koskee työturvallisuuslaki.

Kirjaa ylös kaikki tunnit

Sinun on kirjattava tehdyt työtunnit ja niistä maksetut korvaukset työntekijäkohtaisesti työaikakirjanpitoon. Eriksen merkitään lisä-, yli-, hätä- ja sunnuntaityötunnit. Työajan seurantaan on olemassa myös erilaisia selainpohjaisia ohjelmistoja, joista monet soveltuvat myös pienille yrityksille.

Työaikakirjanpito on pyynnöstä näytettävä työsuojelutarkastuksen toimittajalle ja työntekijöiden edustajalle. Työntekijällä tai hänen valtuuttamallaan on oikeus pyytää kirjallinen selvitys häntä koskevista työaikakirjanpidon ja työvuoroluetteloiden merkinnöistä.

Työsuojelu on yhteistyötä

Teksti: Lupa- ja valvontavirasto, työsuojeluvastuualue

Sinulla on velvollisuus huolehtia työntekijäsi turvallisuudesta ja terveydestä työpaikalla. Selvitä työhön liittyvät haitta- ja vaaratekijät järjestelmällisesti. Jos näitä tekijöitä ei voi poistaa, arvioi niiden merkitys työntekijän turvallisuudelle ja terveydelle. Mikäli koet, ettei sinulla ole tähän riittävää asiantuntemusta, käytä ulkopuolista asiantuntijaa, kuten työterveyshuoltoa. Anna työntekijälle riittävät tiedot työpaikan haitta- ja vaaratekijöistä. Ota huomioon työntekijän ammatillinen osaaminen ja työkokemus.

Työsuojelusta on eri toimialoilla säädöksensä, joita tulee noudattaa. Pidä työturvallisuuslaki ja muut työpaikkaa koskevat säännökset nähtävillä.

Työpaikan turvallisuutta tulee lain mukaan parantaa ja ylläpitää työnantajan ja työntekijöiden yhteistoiminnalla. Vastuun kantaa työsuojelupäällikkö. Voit hoitaa tehtävää itse tai nimetä siihen toisen henkilön.

Vähintään kymmenen työntekijän yhteisössä on nimettävä työntekijöitä edustava työsuojeluvaltuutettu ja kaksi varavaltuutettua. Toimihenkilöillä voi olla oma valtuutettunsa ja rajatuilla henkilöstöryhmillä omia työsuojeluasiamiehiä. Vähintään 20 työntekijän yhteisössä on oltava työsuojelutoimikunta.

Työturvallisuuskeskuksen työsuojeluhenkilörekisteriin on ilmoitettava yrityksesi yhteystiedot, työsuojelutehtäviin nimetyt yhteystietoineen ja syntymäaikoinen sekä työterveyshuollon tuottaja. Ilmoittamisesta vastaa työsuojelupäällikkö. Tee sähköinen ilmoitus osoitteessa WWW.TTKREKISTERI.FI.

Lisätietoja työsuojelusta ja esimerkiksi työaikaan liittyvistä kysymyksistä saat Työsuojeluhallinnon verkkopalvelusta: WWW.TYOSUOJELU.FI.



Tarkista työ sopimuksen sisältö

- työnantajan ja työntekijän koti- tai liikepaikka
- työnteon alkamisaika
- määräaikaisen työsuhteen kesto ja määräaikaisuuden peruste
- koeaika
- työntekopaikka ja paikan vaihdellessa selvitys eri kohteissa työskentelystä
- pääasialliset työtehtävät
- sovellettava työehtosopimus (kirjaa myös, jos työehtosopimusta ei sovelleta)

- palkan tai muun vastineen määräytymisperuste, palkanmaksu-kausi
- työaika
- vuosiloma
- irtisanomisaika ja irtisanomisen määräytymisperuste

Katso työ sopimuksen koko sisältö ja lataa sopimus pohja sivulta: WWW.TYOSUOJELU.FI > Työsuhde > Työsopimus.

Muista tulorekisteri

Tulorekisteri on kansallinen sähköinen tietokanta, johon tallennetaan keskitetysti palkka-, eläke- ja etuustiedot muun muassa verottajan, eläke- ja vakuutusyhtiöiden ja muiden tietoja tarvitsevien käyttöön.

Työnantajana sinulla on velvollisuus ilmoittaa tulorekisteriin maksamasi palkat ja maksut. Voit valtuuttaa tilitoimiston hoitamaan tulorekisteri-ilmoitukset. Monista palkanmaksujärjestelmistä voi lähettää ilmoitukset suoraan tulorekisteriin, mikä vaatii varmenteen hakemista. Voit ottaa avuksesi myös maksuttoman **PALKKA.FI**-palkanlaskentaohjelman pienyrityksille. Palvelussa voit laskea palkat työntekijöillesi sivukuluihin. Palvelu tuottaa palkkalaskelmat sekä muut kirjanpidon tositteet ja arkistoi ne. Palvelussa voit valita, että

ohjelma lähettää automaattisesti tiedot työnantajasuorituksista tulorekisteriin. Ilmoitukset voi tehdä myös sähköisesti tulorekisterin asiointipalvelussa tai erityisestä syystä paperilomakkeella.

Tulorekisteriin teet kahdenlaisia ilmoituksia: palkkatietoilmoituksia ja työnantajan erillisilmoituksia. Palkkatietoilmoitus tehdään erikseen jokaisesta työntekijästä. Tee ilmoitus viimeistään viidentenä kalenteripäivänä maksupäivän jälkeen. Maksupäivä tarkoittaa päivää, jolloin maksettu palkka tai korvaus on tulonsaajan käytettävissä. Palkkatietoilmoituksessa ilmoitat palkkojen lisäksi työntekijälle antamasi luontoisedut, maksamasi palkkiot ja työkorvaukset sekä veronalaiset ja verovapaat kustannusten korvaukset.

Erillisilmoituksella ilmoitat kohde-

**Tee ilmoitukset
heti maksun
jälkeen.**

kuukauden aikana maksettujen palkkojen perusteella lasketun työnantajan sairausvakuutusmaksun yhteismäärän ja siitä mahdollisesti tehtävät vähennykset. Jos kuulut työnantajarekisteriin eli olet säännöllinen työnantaja, sinun on tehtävä erillisilmoitus myös niiltä kuukausilta, joina et ole maksanut olleenkaan palkkoja. Tällöin ilmoitat Ei palkanmaksua -tiedon. Tee erillisilmoitus viimeistään palkanmaksukuukaudta seuraavan kalenterikuukauden viidentenä päivänä.

Lisätietoa: **WWW.TULOREKISTERI.FI**.

**Rastor
instituutti**

Tunnistettava muutos

**Oivalla uutta.
Kasva yrittäjänä.**

Autamme yrittäjän arjessa alusta asti. Tarjoamme käytännönläheistä ja joustavaa koulutusta, myös etänä.

Valitse sinulle sopiva koulutus:

Johtaminen • Markkinointi • Myynti •
Palvelumuotoilu • Talous • Henkilöstöhallinto

KATSO: RASTORINST.FI



Kuntien rooli elinvoiman edistämisessä

Teksti: Mikko Härkönen, Kuntaliitto

Kunnat ovat keskeisiä toimijoita paikallisen elinvoiman kehittämisessä. Elinvoima tarkoittaa kunnan kykyä houkutella ja pitää asukkaita, yrityksiä ja investointeja sekä tarjota laadukkaita palveluita ja hyvää elinympäristöä. Kuntien elinvoimatyö on monialaista aina elinkeinopalveluista sivistyspalveluihin.

Kunnat yritysten tukena

Kunnat ovat keskeisiä toimijoita paikallisen yritystoiminnan edistämässä ja elinkeinoelämän suotuisan toimintaympäristön vahvistamisessa. Ne tarjoavat yrityksille monipuolisia tukipalveluita, jotka auttavat yrityksiä perustamaan, kasvamaan ja menestymään alueellaan. Kuntien rooli on erityisen tärkeä muuttuvassa toimintaympäristössä, jossa paikalliset ratkaisut ja verkostot korostuvat.

Kunnat tukevat yrityksiä tarjoamalla neuvontaa ja ohjausta esimerkiksi yrityksen perustamiseen, rahoitukseen, rekrytointiin ja kansainvälistymiseen liittyvissä kysymyksissä. Usein tämä tapahtuu yhteistyössä seudullisten kehitysyhtiöiden, elinkeinoelämän järjestöjen ja oppilaitosten kanssa. Kunnat voivat myös tarjota yrityksille toimitiloja, yritystontteja ja infrastruktuuria, jotka mahdollistavat liiketoiminnan käynnistämisen ja laajentamisen.

Yritysten ja kunnan välinen vuoropuhelu on tärkeää. Kunnat järjestävät säännöllisesti kuulemisia ja verkostoitumistilaisuuksia, joissa yritykset voivat tuoda esiin tarpeitaan ja kehitysideoitaan. Tämä vuorovaikutus auttaa kuntaa suuntaamaan elinkeinopolitiikkaansa ja palveluitaan vastaamaan paremmin yritysten odotuksiin.

Lisäksi kunnat edistävät osaavan työvoiman saatavuutta tekemällä tiivistä yhteistyötä koulutuksen järjestäjien kanssa ja tukemalla työvoiman kehittämistä. Työllisyyspalveluiden siirtyminen kunnille vuoden 2025 alussa on vahvistanut tätä roolia entisestään, sillä kunnat voivat nyt yhdistää työllisyyden ja elinkeinotoiminnan kehittämisen saumattomaksi kokonaisuudeksi.

Kunnat toimivat myös aktiivisesti alueensa vetovoiman ja kilpailukyvyn kehittämisessä. Ne investoivat elinympäristöön, palveluihin ja kestäväan infrastruktuuriin, jotka houkuttelevat yrityksiä ja osaajia alueelle. Vastuullisuus, digitaalisuus ja vihreä siirtymä ovat yhä tärkeämpiä teemoja myös kuntien yrityspalveluissa.

Kunnat ovat yritysten arjen kumppaneita, jotka tukevat paikallista yrittäjyyttä, edistävät kasvua ja luovat edellytyksiä kestäväälle elinkeinoelämälle.

Hyödynnä www.tyosuojelu.fi

Sivustolla on tietoa työsuhteen ehdoista, työajoista, vuokratyövoiman ja ulkomaisen työvoiman käytöstä, työterveyshuollosta sekä työturvallisuudesta, työsuojeluviranomaiselta haettavista luvista (kuten asbestipurkutyö) sekä ilmoituksista (kuten nuorella työntekijällä teettävä vaarallinen työ). Työsuhteen asiakirjojen mallipohjia löytyy sivulta WWW.TYOSUOJELU.FI > Asiointi ja yhteystiedot > Lomakkeet.



Kasvua yrityskaupalla

Onko aika viedä yrityksesi seuraavalle tasolle? Yrityskauppa voi olla avain nopeaan kasvuun ja laajempaan markkina-asemaan ilman suurta riskiä tai liiketoiminnan rakentamista nollasta. Toimivan yrityksen ostaminen tarjoaa sinulle mahdollisuuden kasvattaa nykyistä toimintaasi ja hyödyntää uusien resurssien potentiaalia.

Yrityskauppa osana kasvustrategiaa – mitä hyötyä siitä on?

Ostamalla toimivan yrityksen saat valmiin jalansijan uusilla markkina-alueilla tai jopa kokonaan uudella toimialalla. Tämä voi tarjota nopean pääsyn uusiin asiakaskuntiin ja laajentaa liiketoimintasi horisonttia.

Yrityksen osto voi tuoda mukanaan resursseja, jotka täydentävät omaa liiketoimintaasi. Voit yhdistää toimintaprosesseja, hyödyntää yhteisiä toimitusketjuja ja tehostaa liiketoiminnan eri osa-alueita, mikä voi johtaa kustannussäästöihin ja parantuneeseen tehokkuuteen.

Yrityskauppa voi olla strateginen siirto, jolla voit hankkia kilpailevia toimijoita markkinoilta. Tällainen toimenpide voi vahvistaa asemaasi markkinajohtajana ja vähentää kilpailupainetta tietyillä markkinoilla.

»



Ryhdy yrittäjäksi ostamalla valmis yritys.

Tutustu myytäviin yrityksiin osoitteissa:

Suomen suurin yritysvälittäjä - www.yrityskaupat.net

Suomen suurin ja edullisin yrityskauppapaikka - www.firmakauppa.fi



firmakauppa.fi

» Yrityskauppa on nopea tapa laajentaa toimintaa. Ilman, että joudut kasvattamaan nykyistä yritystäsi orgaanisesti hitaasti. Sen sijaan, että kasvattaisit liiketoimintaa askel askeleelta, voit ottaa suuren harppauksen ostamalla valmiin yrityksen, jossa on jo valmis infrastruktuuri.

Yrityksesi vakiintuneen aseman ansiosta sinulla on mahdollisuus neuvotella joustavammista rahoitusratkaisuksista yritysostoa varten. Rahoituslaitokset ovat usein kiinnostuneita tukemaan yrityksiä, jotka laajentavat toimintaansa kannattavasti ja suunnitelmallisesti.

Mitä kannattaa ottaa huomioon ennen yrityskauppaa?

Huolellinen suunnittelu on avain menestykselliseen yrityskauppaan. On tärkeää varmistaa, että ostettava yritys ja nykyinen toimintasi integroituvat saumattomasti. Tämä edellyttää selkeää strategiaa, jossa huomioidaan esimerkiksi henkilöstö, yrityskulttuuri, järjestelmät ja asiakkuudet.

Kuten kaikissa liiketoimenpiteissä, myös yrityskaupassa on tärkeää tehdä kattava arviointi (due diligence) kohteesta. Tämä varmistaa, että ymmärrät täysin ostettavan yrityksen taloudellisen tilan, sopimukset, velat ja mahdolliset riskit.

Ostettavaan yritykseen liittyvät asiakassuhteet ja henkilöstö voivat olla kriittisiä menestyksesi kannalta. Varmista, että omistajanvaihdos hoidetaan huolellisesti, jotta henkilöstön motivaatio säilyy ja asiakassuhteet jatkuvat saumattomasti.

Strateginen kasvu yrityskaupalla – askel kohti suurempia mahdollisuuksia

Mistä löydät myynnissä olevia kohteita? Verkosta löydät erilaisia yritysten kauppapaikkoja kuten Firmakauppa ja Suomen Yrityskaupat. Kaupallisilla yritysvalittajilla on omat sivustonsa kuten myös osalla alueellisia ns. matalankynnyksen omistajanvaihdosasiantuntijoita. Huomioi, että merkittävä osa yrityksistä ei ole julkisessa myynnissä, joten ota rohkeasti yhteyttä välittäjiin/omistajanvaihdosasiantuntijoihin ja kysy lisää. Voit ottaa suoraan yhteyttä myös sinua kiinnostavan yrityksen omistajaan ja avata keskustelun ostohalukkuudesta. Käytä kuitenkin apunasi asiantuntijoita ennen lopullista ostopäätöstä!

Yrityksesi kasvu ei aina tarvitse tapahtua orgaanisesti. Yrityskauppa on tehokas työkalu, jolla voit kiihdyttää kasvua, laajentaa toimintaa ja varmistaa asemasi markkinoilla.

YEL tuo turvaa muuttuviin elämäntilanteisiin

Saat YEL-vakuutuksen helposti verkosta
www.varma.fi/tule-asiakkaaksi
 tai puhelimitse **010 244 1010**.

Me Varmassa autamme sinua, jotta voit keskittyä siihen, mikä on tärkeintä: omaan yritykseen.

YEL eli yrittäjän eläkevakuutus on lakisääteinen ja vaikuttaa eläkekertymän lisäksi suoraan yrittäjän sosiaaliturvaan.

Uutena yrittäjänä saat 22 %:n alennuksen vakuutusmaksuista.

Osaamisen kehittäminen on kasvun avain

Yrittäjyys ei ole vain liiketoiminnan pyörittämistä. Se on jatkuvaa oppimista, kehittymistä ja uudistumista. Maailma muuttuu nopeasti, ja menestyvä yrittäjä pysyy mukana muutoksessa kehittämällä omaa osaamistaan systemaattisesti.

Teksti: Kaisa Vuopala, Rastor-instituutti

Yrittäjän osaaminen on yrityksen tärkein pääoma. Menestyvä liiketoiminta kaipaa kokonaisvaltaista osaamista. Yrittäjänä sinulla on vastuu liiketoiminnastasi ja menestyksestäsi. Oma osaamisesi on yksi merkittävimpiä menestymisen kulmakiviä yrittäjyyden eri vaiheissa, oletpa vasta suunnittelemassa yritystoimintaa tai jo toiminutkin yrittäjänä jonkin aikaa.

Toimintaympäristö, markkina- ja kilpailutilanne muuttuvat puhumattakaan teknologian kehittymisestä, joten myös sinun on pidettävä yrittäjänä huolta oman osaamisesi ajantasaisuudesta. Ei riitä, että olet opetellut esimerkiksi yrityksen veroasiat kertaalleen, vaan sinun tulee olla tietoinen muutoksista ja löytää ajantasaiset tiedot. Osaamistasi tulee ylläpitää ja kehittää. Kyse ei ole vain siitä, että yrittäjä reagoi muutoksiin oppimalla uutta. Kyse on tavoitteellisesta ja suunnitelmallisesta osaamisen kehittämisestä, joka toimii pitkäjänteisenä sijoituksena yrityksen tulevaisuuteen.

Kun yrittäjä kehittää itseään, kehittää hän samalla koko liiketoimintaa. Uudet taidot ja näkökulmat voivat avata ovia uusille markkinoille, parantaa asiakaskokemusta tai tehostaa toimintaa. Lisäksi osaamisen kehittäminen tuo varmuutta päätöksentekoon ja auttaa ennakoimaan muutoksia. Yrittäjän tehtäväkenttä on myös moninainen ja laaja. Yrittäjänä sinun tulee osata ammatti,

oletpa tilitoimistoyrittäjä, parturi-kampaamo tai autokorjaamoalan yrittäjä. Ammatillisen osaamisen lisäksi tarvitset yrittäjänä monipuolista osaamista yrittäjyydestä ja yritystoiminnasta.

Yrittäjyysosaamista voi kehittää – koulutus auttaa välttämään sudenkuopat

Yrittäjyys ja yrittäjämäinen toimintatapa ovat taitoja, joita voi oppia ja kehittää. Vaikka moni yrittäjä oppii tekeillä ja kokemuksen kautta, voi pelkkä yrityksen ja erehdyksen tie olla sekä aikaa vievä että kallis. Yrittäjyyskoulutus esimerkiksi tarjoaa mahdollisuuden oppia ennakoivasti ja välttää monia yleisiä sudenkuoppia yritystoiminnassa. Yrittäjyyskoulutuksen avulla voit vahvistaa osaamistasi keskeisillä liiketoiminnan osa-alueilla, kuten myynnissä ja markkinoinnissa, taloushallinnossa, lakiasioissa sekä ihmisten ja oman työn johtamisessa. Uusimmat koulutukset tarjoavat lisäksi valmiuksia hyödyntää

digitalisaation ja tekoälyn mahdollisuuksia liiketoiminnan kehittämisessä.

Osaamisen kehittäminen ei vaadi suuria resursseja – tärkeintä on systemaattisuus ja uteliaisuus. Yrittäjyysosaamista voi kehittää monin eri tavoin:

- **Koulutukset ja valmennukset:** Esimerkiksi yrittäjyyden ammattitutkinto, verkkokurssit tai lyhytvalmennukset tarjoavat käytännönläheistä oppia joustavasti.
- **Verkko-opiskelu:** Mahdollistaa opiskelun oman aikataulun mukaan, myös työn tai yritystoiminnan ohessa.
- **Verkostot ja vertaistuki:** Keskustelut muiden yrittäjien kanssa, mentorointi ja osallistuminen yrittäjäjärjestöjen tapahtumiin tarjoavat arvokasta kokemustietoa ja tukea.

Yrittäjyyden ammattitutkinto on yksi erinomainen vaihtoehto, joka tarjoaa käytännönläheistä oppia ja mahdollisuuden kehittää omaa liiketoimintaa asiantuntijoiden ja vertaisten tuella. »

**Kun yrittäjä kehittää itseään,
kehittää hän samalla koko
liiketoimintaa.**



» Koulutuksen aikana pääset verkostoitumaan, jakamaan kokemuksia ja saamaan konkreettista tukea yritystoimintasi kehittämiseen.

Yrittäjän kannattaa miettiä, mitä osaamista tarvitaan juuri nyt ja mitä tulevaisuudessa. Kun oppiminen sidotaan yrityksen tavoitteisiin, se tukee kasvua ja tuo konkreettista hyötyä. Hyvä kysymys osaamisen kehittämistä pohdittaessa on: Mitä minun tulisi osata, jotta voin viedä yritykseni seuraavalle tasolle? Osaamiseen panostaminen on investointi, joka maksaa itsensä takaisin. Älä jää yksin osaamistarpeidesi kanssa. Tarjolla on runsaasti mahdollisuuksia kehittää itseään ja kasvattaa osaamista.

Jatkuva oppiminen on mahdollisuus kasvaa

Maaailma muuttuu nopeasti, ja jokainen muutos tuo mukanaan uusia tilaisuuksia. Kun pidät osaamistasi ajan tasalla, vahvistat itsevarmuuttasi yrittäjänä ja löydät keinoja kehittää yritystäsi omassa tahdissasi. Oppiminen on matka, joka avaa ovia tulevaisuuteen.

Rastor-instituutti – saat juuri ne koulutukset ja valmennukset, joita alkavana yrittäjänä tarvitset. Autamme sinua kehittämään osaamistasi ja varmistamaan yrityksesi menestyksen.



WWW.RASTORINST.FI

Sisällöntuotantoyhteistyö: Rastor-instituutti

Verkostot avaavat ovia

Verkostoituminen on sitä, että tapaat ihmisiä ja opit tuntemaan heitä sekä heidän osaamistaan. Parhaimmillaan verkostoituminen tukee liiketoimintaasi monipuolisesti. Voit löytää asiakkaita, alihankkijoita ja uusia ideoita.

Yrityksille verkostoituminen on miltei elinehto. Kilpailu kuuluu yrityksen arkeen kaikilla aloilla, ja menestyäkseen yritysten pitää kehittää toimintaansa jatkuvasti. Verkostoista voit löytää yhteistyökumppaneita, alihankkijoita, ideoita ja uusia asiakkaita. Toisaalta verkostoituminen vaatii aikaa, sitoutumista ja ennen kaikkea luotamusta.

Kumppaneita moniin tilanteisiin

Kunnat, maakunnat, oppilaitokset, Uusyrityskeskukset, kehitysyhtiöt ja yhdistykset koordinoivat erilaisia ekosysteemejä, klustereita ja ryhmittymiä, jotka kokoavat yrityksiä ja toimijoita yhteen verkostoksi. Aktiivinen osallistuminen verkostoihin mahdollistaa yritysesi tunnettuuden lisäämisen ja toisaalta yhteistyön eri organisaatioiden kanssa. Joskus tavoitteena voivat olla innovaatiot, toisinaan tuottavuus ja kustannustehokkuus tai esimerkiksi uusi tieto tai vientirengas.

Verkostoissa on tarjolla monipuolisia osaamisen kehittämisen ja yhteistyön mahdollisuuksia. Voit saada uusia näkökulmia, ratkaisuja sekä tietoa ja taitoa, kun tunnet oikeat tahot. Harjoittelut,

opinnäytetyöt ja tutkimustoiminta voivat nekin auttaa suunnitelmiasi eteenpäin.

Verkostoissa järjestetään koulutusta, yhteisiä kehittämishankkeita, työpajoja, seminaareja ja vierailuja. Kehittyvälle yritykselle hyödyllisiä kumppaneita voivat olla myös kauppakamarit, yrittäjäjärjestöt sekä elinkeinoelämän järjestöt. Neuvonnan, tapahtumien ja kontaktien lisäksi järjestöt tekevät usein edunvalvontaa tai ratkovat yhteiskunnallisia asioita, järjestävät koulutuksia sekä tarjoavat jäsenetuja ja mahdollisuuksia irtottautua arjesta. Voit saada myös sparrausapua kokeneilta yrityskummeilta ja mentoreilta.

Aktiivisuus palkitaan

Kannattaa seurata erilaisten kehittäjäorganisaatioiden ja yritysesi kannalta kiinnostavien järjestöjen ja yhdistysten viestintää.

Ole myös itse aloitteellinen. Yhä useammin verkostot löytyvät esimerkiksi LinkedInistä tai muista sosiaalisen median yhteisöistä.

Verkostoissa kokemukset, parhaat käytännöt ja uudet tiedot leviävät. Oikeat kontaktit vauhdittavat ja antavat tarvittavaa vertaistukea. Verkostoissa yrittäjät voivat myös jakaa ajatuksia, joita muiden kuin yrittäjien voi olla vaikea ymmärtää.

Yhteistyökeskeinen ja koordinoitu, hyvin johdettu verkosto voi saada aikaan laajoja ja moniulotteisia kokonaisuuksia. Etukäteen on vaikea määritellä verkostosta saatavaa hyötyä. Vain osallistumalla, avoimesti luottamalla ja sitoutumalla yhteistyöhön voi saavuttaa jotain verkostoissa.

Verkostoitumistaitojen merkitys korostuu yrityksen elinkaaren eri vaiheissa. Verkostoituminen perustuu aina vaihdantaan. Verkostolta saa irti sitä enemmän, mitä enemmän on itse valmis antamaan.

Saat verkostosta enemmän, kun annat itse enemmän.



Suomen Uusyrityskeskukset ry:n verkosto yrittäjän tukena

- Confirma WWW.CONFIRMA.FI
- Docue WWW.DOCUE.COM
- Elinkeinoelämän keskusliitto WWW.EK.FI
- Eläketurvakeskus WWW.ETK.FI
- Fennia-konserni WWW.FENNIA.FI
- Finnvera WWW.FINNVERA.FI
- Hakosalo Oy WWW.HAKOSALO.FI
- Holvi WWW.HOLVI.COM
- Kasvu Open Oy WWW.KASVUOPEN.FI
- Kaupan liitto ry WWW.KAUPPA.FI
- Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen WWW.ILMARINEN.FI
- Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo WWW.ELO.FI
- Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma WWW.VARMA.FI
- Kumppania Oy WWW.KUMPPANIA.FI
- Kuntaliitto WWW.KUNTALIITTO.FI
- Lakiasiaintomisto Juutilainen & Co Oy WWW.JLAW.FI
- LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö WWW.LAHITAPIOLA.FI
- Mikro- ja yksinyrittäjät ry WWW.MIKROJAYKSINYRITTAJAT.FI
- Musiikkiluvat Oy WWW.MUSIIKKILUVAT.FI
- Narvi Payments Oy WWW.NARVI.COM
- Nuorten yrittäjyys ja talous NYT WWW.NUORTENNYT.FI
- Omapaja Oy WWW.OMAPAJA.FI
- OP Kevytyrittäjä WWW.OP-KEVYTYRITTAJA.FI
- OP WWW.OP.FI
- Osuuskuntien keskusjärjestö Pellervo WWW.PELLERVO.FI
- Palta ry WWW.PALTA.FI
- Patentti- ja rekisterihallitus WWW.PRH.FI
- Pulse 247 Oy MyCashflow WWW.MYCASHFLOW.FI
- Rakennusteollisuus ry WWW.RAKENNUSTEOLLISUUS.FI
- Rastor-instituutti ry WWW.RASTORINST.FI
- Reggster Oy WWW.TAVARAMERKKI.FI
- Rowly Oy WWW.ROWLY.FI
- Smartum Oy WWW.SMARTUM.FI
- Startup Refugees WWW.STARTUPREFUGEES.COM
- Suomen 4H-liitto WWW.4H.FI
- Suomen Ekonomit ry WWW.EKONOMIT.FI
- Suomen Elinkeino- ja Kehitysyhtiöt SEKES ry WWW.SEKES.FI
- Suomen Franchising-Yhdistys ry WWW.FRANCHISING.FI
- Suomen Kuntoutusyrittäjät ry WWW.KUNTOUTUSYRITTAJAT.FI
- Suomen Metsäyhdistys ry WWW.SMY.FI
- Suomen Nuorkauppakamarit ry WWW.NUORKAUPPAKAMARIT.FI
- Suomen Yrittäjänaiset ry WWW.YRITTAJANAISET.FI
- Suomen Yrittäjät WWW.YRITTAJAT.FI
- Suomen Yrityskaupat Oy WWW.YRITYSKAUPAT.NET
- Suomen Yrityskummit ry WWW.YRITYSKUMMIT.FI
- SuPer ry WWW.SUPERLIITTO.FI
- Taloushallintoliitto WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI
- Taloustutka Oy WWW.TALOUSTUTKA.FI



- Tekniikan Akateemisten liitto TEK WWW.TEK.FI
- UKKO Yrittäjyyspalvelut Oy WWW.UKKO.FI
- Visma Solutions Oy WWW.VISMASOLUTIONS.COM
- Wamo Solutions Oy WWW.WAMO.IO
- YLM Yrityslakimies Oy WWW.YRITYSJURISTI.FI
- Yrittäjäkassa WWW.YRITTAJAKASSA.FI

Yrityksen myynti – hyvä ratkaisu oikeaan aikaan

Vaikka olisit vasta perustamassa yritystä, kannattaa alusta alkaen rakentaa yrityksestäsi myyntikuntoinen. Yrityksen myyntiajankohta saattaa tulla nopeammin kuin ajattelit tai täysin yllätyksenä. Syitä myyntiin voi olla monia – oma aika ei riitä, kiinnostus suuntautuu muualle tai haluat keskittyä muihin elämän osa-alueisiin. Tai saat hyvän tarjouksen vaikkapa toiselta saman alan yrittäjältä. On tärkeää muistaa, että yrityksen myyminen ei ole luovuttamista, vaan se voi olla fiksu strateginen valinta.



Milloin yrityksen myyminen on järkevää?

Jos yrityksesi kasvaa ja kehittyy, mutta sinulla ei enää ole aikaa tai resursseja pyörittää sitä täysipainoisesti, yrityksen myyminen voi olla looginen seuraava askel. Yrityksesi ansaitsee omistajan, jolla on mahdollisuus keskittyä sen täyteen potentiaaliin.

Yrittäjän polku voi johtaa moniin suuntiin, ja joskus omat tavoitteet tai mielenkiinnon kohteet muuttuvat. Saatat haluta siirtyä toiselle alalle, kokeilla jotain uutta tai palata palkkatöihin. Yrityksen myyminen voi vapauttaa sinut uusiin seikkailuihin.

Elämässä voi tulla eteen tilanteita, jotka vaativat muutosta – esimerkiksi sairastuminen, läheisten tarpeet tai muut henkilökohtaiset syyt. Yrityksen myyminen tällaisessa tilanteessa voi olla helpottava ratkaisu, joka tuo taloudellista turvaa ja vapauttaa sinut keskittymään olennaiseen.

Jos yrityksesi on menestynyt ja arvo on noussut merkittävästi, voi olla hyvä hetki myydä yritys ja realisoida sen tuotto. Näin voit hyötyä pitkäjänteisestä työstäsi ja käyttää varat seuraaviin tavoitteisiisi.

Mitä yrityksen myyminen vaatii?

Yrityksen myyminen ei ole päätös, joka tehdään kevyin perustein. Se vaatii

**Toteutunut
yrityskauppa
edellyttää
kärsivällisyyttä.**

suunnitelmallisuutta ja huolellista valmistelua. On tärkeää arvioida yrityksesi taloudellinen arvo realistisesti ja varmistaa, että kaikki tarvittavat tiedot ovat järjestyksessä, jotta ostaja voi luottaa yrityksen kuntoon ja tulevaisuuden näkymiin. Asiantuntijoiden tuki voi olla korvaamaton apu myyntiprosessissa.

Mistä löydät ostajan? Jatkajaa voi hakea esim. yrityskauppapaikkojen kuten Firmakauppa ja Suomen Yrityskaupat myynti-ilmoitusten myötä, ottamalla yhteyttä kaupalliseen yritysvälittäjään, oman kunnan elinkeinoasiantuntijoihin, Uusyrittäjäkeskukseen mutta usein jatkaja löytyy myös oman verkoston ja oman puskaradion kautta – unohtamatta omaa perhettä (sukupolvenvaihdos), »

» työntekijöitä ja yhteistyökumppaneita. Kerro myyntiaikeistasi ja valmistaudu esittelemään yrityksesi!

Milloin yrityksen lopettaminen voi olla järkevää?

Vaikka yrityksen perustaminen ja pyörittäminen on ollut intohimosi, voi tulla eteen tilanteita, joissa liiketoiminnan jatkaminen ei enää ole järkevää tai mahdollista. Tällöin yrityksen lopettaminen voi olla oikea ratkaisu. Tärkeintä on tehdä päätös ajoissa ja hallitusti, jotta siirtymä sujuu mahdollisimman sujuvasti.

Jos liiketoiminnan kulut ylittävät jatkuvasti tulot eikä selkeää kehityssuuntaa ole näköpiirissä, saattaa olla järkevää harkita yrityksen sulkemista. Tämä voi estää henkilökohtaisen talouden kärsimistä ja avata mahdollisuuden keskittyä uusiin projekteihin tai työmahdollisuuksiin.

Jos toimiala, jolla yrityksesi toimii, on kokenut merkittäviä muutoksia – esimerkiksi teknologian kehittymisen, kuluttajien tarpeiden muutoksen tai taloudellisten olosuhteiden vuoksi – yritystoiminnan jatkaminen saattaa olla haasteellista. Tällaisessa tilanteessa yrityksen lopettaminen voi olla paras tapa välttää turhia tappioita.

Elämänmuutokset, kuten muutto ulkomaille, sairaus tai muut henkilökohtaiset syyt, voivat pakottaa harkitsemaan yrityksen lopettamista. Tällöin on tärkeää tehdä päätös rauhassa ja harkitusti, jotta voit järjestellä lopettamisprosessin sujuvaksi ja varmistaa, ettei taloudellisia tai juridisia yllätyksiä synny.

Jos sinulle on avautunut kiinnostava uusi mahdollisuus – olipa se sitten uramahdollisuus, jatkokoulutus tai jokin muu polku – yrityksen lopettaminen voi olla realistinen tapa vapauttaa aikaa ja resursseja uuden alun edessä.

Mitä yrityksen lopettaminen vaatii?

Yrityksen lopettaminen on prosessi, joka vaatii huolellista suunnittelua ja virallisten velvoitteiden hoitamista. Kaikkien taloudellisten ja hallinnollisten asioiden, kuten verojen, työntekijöiden ja sopimusten, täytyy olla kunnossa

Yrityskaupassa ostajan katse on tulevaisuudessa. Suhtaudu myyntiin järjellä, älä tunteella.



ennen yrityksen sulkemista. Tämä vähentää tulevia huolia ja mahdollistaa puhtaan alun seuraavalle askeleelle.

Yrityksen myyminen tai lopettaminen ei ole merkki epäonnistumisesta, vaan strateginen ja henkilökohtainen päätös, joka voi vapauttaa sinut uusiin mahdollisuuksiin. Kumpikin vaihtoehto voi olla askel eteenpäin, kunhan teet päätöksen harkiten ja ajoissa.

Suomi.fi-verkkopalvelusta löydät ohjeet yrityksen lopettamiseen:



SUOMI.FI

Asiantuntijuutta ihmiset edellä

Medimo Oy on lääkeyrityksille ja lääkinnällisten laitteiden parissa työskenteleville yrityksille konsulttipalveluita tarjoava asiantuntijayritys, joka kasvaa osaamisen ja hyvän työilmapiirin varaan – ihmiset edellä joka askeleella.

Neljä vuotta sitten **Anu Gummerus** teki päätöksen, joka muutti hänen uransa suunnan. Pitkän uran lääketeollisuudessa tehnyt asiantuntija perusti oman yrityksen, Medimo Oy:n, joka tarjoaa lääketeollisuuden riskinhallinnan ja vaatimustenmukaisuuden palveluja. Yritys sijaitsee Tampereella, mutta toimii Pohjoismaissa ja tarvittaessa koko Euroopan alueella yhteistyöverkoston tuella.

Medimo syntyi halusta tehdä työtä pienessä, ketterässä ja inhimillisessä ympäristössä.

– Olin pitkään töissä suurissa lääkeyrityksissä, joissa kasvu toi byrokratiaa ja etäisyyttä ihmisiin. Ajattelin, että olisi mukavampaa työskennellä pienemmässä porukassa,

Halusin rakentaa ympäristön, johon on mukava tulla töihin.

jossa jokainen tuntee toisensa ja työstä voi aidosti nauttia, Anu kertoo.

Anun ajatus alkuun oli tehdä töitä itselleen. Kolmen kuukauden kuluttua kävi kuitenkin selväksi, että töitä riitti, ja hän palkkasi ensimmäisen työntekijän.

– Se oli iso ja jännittävä hetki, mutta myös yrittäjyyteni huippuhetki, Anu muistelee.

Työpaikka, johon on mukava tulla

Medimossa hyvinvointi ei ole vain sana paperilla. Yrityksen arvoissa korostuvat avoimuus, kunnioitus ja yhteisöllisyys.

– Halusin rakentaa ympäristön, johon on mukava tulla töihin. Meillä on sovittu, että kiireessäkin pysähdytään, nu-

kutaan yön yli ja keskustellaan asioista hyvässä hengessä, Anu kertoo.

Hyvinvointi näkyy myös rekrytoinneissa. Jokaisen uuden työntekijän kohdalla mietitään paitsi osaamista myös sitä, miten ihminen sopii joukkoon.

Yrityksen arvot laadittiin yhdessä koko tiimin kanssa.

– Jokainen sai tuoda näkemyksensä esiin, ja siitä muodostui yhteinen pohja, jota kaikki sitoutuvat noudattamaan, Anu kertoo.

Kasvua ilman kiirettä

Kuluvan vuoden lopussa yrityksessä työskentelee kahdeksan asiantuntijaa, ja töitä on riittänyt ilman aktiivista myyntiä.

– Meillä on hyvä maine ja vahva verkosto, joten työt tulevat suositusten kautta. En halua kasvattaa yritystä vain kasvun vuoksi, vaan luoda työpaikan, jossa ihmiset viihtyvät, Anu sanoo.

Yrityksen vahvuus on kokonaisnäkemys lääkkeiden elinkaaren vaiheista – myyntiluvista laatujärjestelmiin. Pienen kokonsa ansiosta Medimo voi toimia nopeasti ja joustavasti asiakkaiden tarpeisiin.

Kun yrityksen perustaminen oli vielä ajatuksena, Anu otti yhteyttä Uusyrityskeskus Ensimetriin.

Yritysneuvoja **Taina Koivula** kertoo, että Anulla oli alusta asti selkeä visio ja vahva osaaminen.

– Kävimme enemmän sparraavaa keskustelua yrittäjyyden käytännöistä. Oli selvää, että kysyntää palveluille olisi, Taina sanoo.

Tainan mukaan Anun vahvuuksia ovat ammattitaito ja ymmärrys yrittämisestä kokonaisuutena.

– Hän tietää, ettei kaikkea tarvitse osata itse, mutta osaa hakea apua oikeaan aikaan. Lisäksi hänellä oli jo valmiit verkostot ja hyvä maine alalla, Taina kertoo.

Uusyrityskeskuksen tuki toi varmuutta ja kontakteja alkuun.

– Oli helpottavaa puhua ammattilaisen kanssa ja saada varmistusta omille ajatuksille, Anu sanoo.



Ensimmäisestä saatu tuki toi varmuutta Anun yrittäjyyden alkuun: "Oli helpottavaa saada varmuutta asiantuntijalta."

Aloittavan yrittäjän muistilista

Tämä muistilista kokoaa tärkeimmät asiat, jotka on hyvä hoitaa ennen yrityksen perustamista ja heti sen alkuvaiheessa. Hyvä yritys syntyy ideasta, joka on valmisteltu huolellisesti ja toteutettu suunnitelmallisesti.

1. Liiketoimintasuunnitelma (LTS)

- ☐ Laadi kirjallinen liiketoimintasuunnitelma, jossa kuvaat tuotteesi tai palvelusi, asiakkaat ja markkinat.
- ☐ Kuvaa myös, minkä ongelman palvelusi/tuotteesi ratkaisee ja miksi asiakas valitsisi sinut kilpailijan sijasta.
- ! LTS:n sisältöä on kuvattu sivulla 10 ja mallipohjia löydät myös netistä.

2. Talouslaskelmat

- ☐ Tee investointi-, rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat sekä kassabudjetti.
- ☐ Perusta luvut realistisiin arvioihin ja kiinnitä huomioita hinnoitteluun, mallilaskelmat s. 12–17
- ! Laskelmat auttavat vakuuttamaan rahoittajat ja sinut itsesi yrityksen kannattavuudesta.

3. Yritysmuoto

- ☐ Vertaile ja valitse liiketoiminnallesi sopivin yritysmuoto.
- ☐ Huomioi kevytyrittäjyyden eri muodot.
- ! Valittu yritysmuoto vaikuttaa mm. verotukseen, kirjanpitoon ja vastuisiin.

4. Asiantuntijatapaamiset

- ☐ Varaa aika Uusyrityskeskukseen liikeidean, laskelmien ja starttirahahakemuksen valmistelua varten.
- ☐ Sovi pankin, tilitoimiston, vakuutusyhtiön ja muiden keskeisten asiantuntijoiden tapaamiset tilanteesi mukaan.
- ! Hyvä suunnittelu yhdessä asiantuntijoiden kanssa antaa varmuutta päätöksiisi.

5. Rahoitus

- ☐ Hae rahoitusta yrityksen tarpeisiin pankista, Finnveralta tai muilta rahoittajilta.
- ☐ Varaudu omarahoitussuuteen ja vakuuksiin.
- ! Kartoita etukäteen yritystukimahdollisuudet.

6. Starttiraha ja muu yrittäjän toimeentuloturva

- ☐ Selvitä mahdollisuutesi starttirahaan hyvissä ajoin.
- ☐ Jätä hakemus liitteineen työvoimaviranomaiselle ennen yritystoiminnan aloittamista.
- ! Tiedosta työttömyysturvasi taso ja liity yrittäjäkassaan, jos haluat ansioidonnaisen turvan Kelan etuuden sijaan.

7. Luvat ja ilmoitukset

- ☐ Tarkista onko suunnittelemasi yritystoiminta luvanvaraista tai vaaditaanko erityisiä hyväksyntöjä.
- ☐ Luvat ja hyväksynnot on oltava kunnossa ennen toiminnan aloittamista.
- ! Lupa- ja valvontavirasto (LVV) ja kunnat hoitavat pääosan yritystoiminnan lupa-asioista.

8. Rekisteröinti ja perustamissopimukset

- ☐ Tee perustamisilmoitus YTJ:ssä ja rekisteröidy tarvittaviin verottajan rekistereihin (alv, ennakkoperintä, työnantaja).
- ☐ Valitse yrityksen nimi, tarkista sen käytettävyys ja harkitse tavaramerkkiä sekä verkkotunnusta.
- ! Huom. Yksityisen elinkeinonharjoittajan kohdalla Kaupparekisteriin ilmoittautuminen ei aina ole pakollista, mutta rekisteröinti suojaa yrityksen nimen ja tarvitaan mahdollista yrityskiinnitystä haettaessa.

»

» 9. Verotus

- ☐ Arvioi ennakoverot ja huolehdi arvonlisäverovelvollisuudesta, jos liikevaihto ylittää vähäisen toimin-
nan rajan.
- ☐ Hae ja tarvittaessa muuta ennakko-
veroa OmaVerossa.
- ! Tilaa verottajan maksuton Uuden
yrittäjän
uutiskirjepaketti:



10. Rahaliikenne

- ☐ Avaa yritykselle oma pankkitili ja
erota yrityksen varat henkilökohtai-
sista rahoista.
- ☐ Valitse laskutus- ja maksutavat
(verkkolasku, maksupäätte, mobiili-
maksu).
- ! Selkeät maksutavat lisäävät myyntiä
ja helpottavat kirjanpitoa.

11. Kirjanpito

- ☐ Valitse tilitoimisto ja sovi tarvitse-
mistasi palveluista.
- ☐ Kirjanpito on lakisääteinen velvolli-
suus ja tärkeä johtamisen työkalu.
- ! Seuraa raportteja ja keskustele tili-
toimiston kanssa säännöllisesti.

12. Vakuutukset

- ☐ Ota YEL-vakuutus sekä tilanteesi
mukaan muut vakuutukset, kuten
vastuu-, omaisuus- ja tapaturmava-
kuutus.
- ☐ Tarkista toimialakohtaiset erityisvaa-
timukset (esim. potilas- tai liikenne-
vakuutus).
- ! Vakuutukset suojaavat sekä yrittäjää
että asiakasta.

13. Toimitilat ja kalusto

- ☐ Valitse tarpeisiisi sopivat toimitilat ja
välineet, vertaile vuokraus- ja osto-
vaihtoehdot.
- ☐ Huolehdi sopimuksista ja tarkista
mm. turvallisuusvaatimukset, ilmoi-
tukset ja luvat.
- ! Tilojen on sovellettava yrityksesi
toimintaan, sijainnilla voi olla suuri
merkitys.

14. Myynti ja markkinointi

- ☐ Laadi markkinointisuunnitelma, selvi-
tä miten tavoitat asiakkaasi.
- ☐ Seuraa markkinoinnin onnistumista –
millainen viestintä lisää myyntiä.
- ! Varaa resursseja myyntiin ja markki-
nointiin: aikaa, rahaa ja osaamista.

15. Henkilöstö

- ☐ Tee kirjalliset työsopimukset ja huo-
lehti työnantajavelvoitteista.
- ☐ Työsuhteisiin liittyvät vakuutus-,
palkka- ja työaikalait velvoittavat
kaikkia työnantajia.
- ! Perehdy työehtosopimukseen ja
panosta työntekijöiden hyvään
perehdytykseen.

16. Yrittäjän tukiverkosto ja oma jaksaminen

- ☐ Hyödynnä mm. Uusyrityskeskuksen,
kehitysyhtiöiden, Yrityskummien ja
yrittäjäjärjestöjen palvelut.
- ☐ Ota yhteyttä ajoissa, jos jokin as-
karruttaa – neuvoo ja tukea on aina
saatavilla.
- ! Muista oma hyvinvointisi – yrittäjä
on yrityksensä tärkein voimavara.





Avaa yritystili helposti verkossa – tule OP:n yritysasiakkaaksi

Saat meiltä kaikki yrityksesi tarvitsemat pankki-, vakuutus- ja varallisuudenhoitopalvelut. Käsittelemme hakemuksesi noin viikon kuluessa.

- ✓ Tarjoamme uusille yritysasiakkaillemme kattavan ja kätevän yrityksen pankkipalveluiden aloituspaketin, joka sisältää tilin, tiliotteen, OP Business Debit -kortin, verkkolaskuosoitteen ja digitaaliset yrityspalvelut.
- ✓ Yrityksen kasvaessa ja kehittyessä saat tukea monipuolisista yritysten rahoitus- ja sijoituspalveluistamme.
- ✓ Saat sparrausapua yrittäjyyteen esimerkiksi Yrittäjän talousvalmennuksestamme.
- ✓ Asiantuntijamme auttavat hallitsemaan yrittäjän arjen riskejä myös vakuutuspalveluidemme avulla.

op.fi/yritykset/tule-asiakkaaksi

Palvelut tarjoaa osuuspankki.



Unelmoitko omasta bisneksestä? Yritysneuvonta auttaa sinut alkuun!

Onko sinulla liikeidea, intohimo tai taito, jonka haluaisit muuttaa menestyväksi yritykseksi? Yrittäjyys on rohkea päätös – mutta sinun ei tarvitse tehdä sitä yksin. Yritysneuvonnasta saat asiantuntevaa tukea, selkeyttä ja konkreettisia neuvoja jokaiseen vaiheeseen, ideasta toimivaksi liiketoiminnaksi.

Sinunkin alueellasi toimii hyvin todennäköisesti yritysneuvontaa tarjoava taho, joka kuuluu maan kattavaan Uusyrityskeskusten verkostoon.

Ota seuraava askel kohti unelmaasi – varaa aika lähimpään Uusyrityskeskukseen maksuttomaan, laatusertifioituun neuvontaan. Me olemme täällä sinua varten!

VALENTIN BABITZIN

Vuoden Uusyritysneuvoja 2025
Business Helsinki



Asiakkailta kuultua

”Täällä alkaa olla valmista liikkeelle lähtemiseksi. Yritysrahoitus järjestyi – kiitos jeesistä. Pankista sanottiin, että liiketoimintasuunnitelma ja budjetti oli hyvin laadittu.”

Mikko, Helsinki

”Ihan kädestä pitäen sai opastusta esimerkiksi perustamisilmoituksen tekemisessä. Enhän minä itse edes ymmärtänyt, mitä niissä kaikissa kysymyksissä tarkoitettiin!”

Laura, Mikkeli

Testauta liikeideasi Ideanapilla

Kerro ideastasi 500 merkillä ja saat siitä yritysneuvolta palautteen sekä ohjeet jatkokoon.

Minkä ongelman tai selkeän tarpeen olet huomannut? Kenellä tai millaisilla ihmisillä tämä ongelma tai tarve on? Mikä on sinun ratkaisusi ongelmaan tai tarpeeseen?



Klikkaa
IDEANAPPI.FI!

Yrittäjyysinfot – tervetuloa inspiroitumaan yrittäjyydestä!

Yrittäjyysinfoista saat vinkkejä ja ohjausta idean löytämiseen, kehittämiseen ja testaamiseen sekä alustavan liiketoimintasuunnitelman työstämisessä huomioitaviin asioihin. Saat myös käytännön tietoa sivutoimisesta yrittäjyydestä, kevytyrittäjyydestä sekä yrittäjyyden aloittamisesta yritysosstolla. Infot järjestetään Teamsin välityksellä. Niitä ei tallenneta, mutta saat tiivistelmän infon sisällöstä jälkikäteen sähköpostitse.



TAPAHTUMAKALENTERIIN

Valtakunnalliset yrittäjyysinfot löydät Tapahtumakalenteristamme.

Uusyrityskeskus somessa

Uusyrityskeskukset löydät myös somesta. Kävitkö yritysneuvonnassa – tägää meidät!

 **Suomen Uusyrityskeskukset ry**

 **uusyrityskeskus**

 **Suomen Uusyrityskeskukset – Finnish Enterprise Agencies**

Tilaa uutiskirje

Mitä uusyrityskeskuksissa ja Suomen yritysmaailmassa tapahtuu? Tilaa uutiskirjeemme, niin pysyt ajan tasalla: **WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI >**

TILAA UUTISKIRJE.

Uusyrityskeskukset palvelevat

- Ab Jakobstadsregionens Utvecklingsbolag Concordia – Oy Pietarsaaren seudun Kehittämisyhtiö Concordia
- Business Espoo – Espoon Seudun Uusyrityskeskus
- Business Helsinki – Helsingin Uusyrityskeskus
- Business Hyvinkää – Hyvinkään kaupunki
- Business Joensuu
- Business Rauma – Rauman kaupunki
- Business Sydspetsen – Business Eteläkärki
- Business Vantaa – Vantaan Uusyrityskeskus
- Business Äänekoski
- Cursor Oy
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry Neuvoa-antava
- Haapaveden kaupunki
- Hangon kaupungin yrityspalvelut
- Hämeen Uusyrityskeskus
- Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy
- Itä-Savon Uusyrityskeskus ry
- Kehitysyhtiö SavoGrow Oy
- Kemiönsaaren kunta
- Keski-Suomen Yritysidea
- Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy KEUKE
- Kirkkonummen kunnan yritysneuvonta
- Kokkolanseudun Kehitys Oy - KOSEK
- Kouvola Innovation Oy
- Kuopionseudun Uusyrityskeskus ry
- Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy
- Lappeenrannan kaupungin yrityspalvelut
- Lieksan Kehitys Oy LieKe
- Mikkelin seudun Uusyrityskeskus ry
- Nivala-Haapajärven seutu NIHAK ry
- Oulun seudun Uusyrityskeskus ry
- Paraisten kaupunki
- Posintra Oy
- Riihimäen Tilat ja Kehitys Oy
- Simon kunta
- Siuntion kunta
- Turun kaupungin alkavan yrittäjän palvelut
- Uusyrityskeskus Ensimetri
- Uusyrityskeskus Enter Satakunta
- Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia
- Vakka-Suomen Uusyrityskeskus – Ukipolis Oy
- Valkeakosken kaupungin elinvoimapalvelut
- VihtiBusiness
- Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry
- Ylivieskan elinvoimapalvelut
- YritysLohja – Lohjan Uusyrityskeskus
- Yrityssalo Oy

WWW.JAKOBSTADSREGIONEN.FI
WWW.BUSINESSESPOO.COM
WWW.HEL.FI/BUSINESSHELSINKI
WWW.HYVINKAA.FI
WWW.BUSINESSJOENSUU.FI
WWW.RAUMA.FI
WWW.BUSINESSYDSPETSEN.FI
WWW.BUSINESSVANTAA.FI
WWW.BUSINESSAANEKOSKI.FI
WWW.CURSOR.FI
WWW.NEUVOA-ANTAVA.FI
WWW.HAAPAVESI.FI
WWW.HANKO.FI
WWW.HAMEENUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.KEHY.FI
WWW.ITASAVONUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.SAVOGROW.FI
WWW.KIMITOON.FI
WWW.YRITYSIDEA.FI
WWW.KEUKE.FI
WWW.KIRKKONUMMI.FI/YRITYSNEUVONTA
WWW.KOSEK.FI
WWW.KINNO.FI
WWW.KUOPIONSEUDONUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.LADEC.FI
WWW.LAPPEENRANTA.FI/YRITYSPALVELUT
WWW.LIEKSANKEHITYS.FI
WWW.MIKKELINUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.NIHAK.FI
WWW.OUNUNSEUDONUUSYRITYSKESKUS.FI
WWW.PARGAS.FI/YRITYSNEUVONTA
WWW.POSINTRAFI
WWW.RTOY.FI
WWW.SIMO.FI
WWW.SIUNTIO.FI/TYO-JA-ELINKEINO
WWW.TURKU.FI
WWW.ENSIMETRI.FI
WWW.PRIZZ.FI
WWW.VASEK.FI
WWW.UKIPOLIS.FI
WWW.VALKEAKOSKI.FI
WWW.VIHTIBUSINESS.FI
WWW.WÄLÄKKY.FI
WWW.YLIVIESKANELINVOIMA.FI
WWW.YRITYSLOHJA.FI
WWW.YRITYSSALO.FI

Varaa aika maksuttomaan yritysneuvontaan

Yrittäjyyttä suunnittelevien ja aloittavien yrittäjien apuna on 46 Uusyrityskeskuksessa yli 200 yritysneuvojaa ja noin 1 500 eri alojen asiantuntijaa. Verkostomme taustatukena on yli 1 000 yritystä ja yhteisöä. Uusyrityskeskuksilla on ISO 9001:2015 -laatusertifikaatti.

ISO 9001:2015 -laatusertifikaatin mukainen neuvontamalli varmistaa, että viiden vuoden kuluttua 80 % Uusyrityskeskusten kautta perustetuista yrityksistä on edelleen toiminnassa. Ilman tätä laatusertifikaattia vastaava osuus jää noin 50 prosenttiin. Yhdessä yritys onnistuu.

