



YRITYKSEN PERUSTAMINEN

8 pointtia oman yritys-
toiminnan käynnistämisestä

Yrityksen perustajan pikaopas



Olet siis aikeissa perustaa yrityksen tai ainakin harkitset asiaa vakavasti?

Kyseessä on iso päätös, johon sisältyy paljon riskejä. Hyvä uutinen on kuitenkin se, että tuo päätös saattaa myöhemmin osoittautua yhdeksi elämäsi parhaista.

Tämä johtuu siitä, että yrittäminen on maailman paras oppimislusta ja keino luoda itselle juuri omannäköinen elämä.

Mikään muu asia ei pakota sinua venymään, haalimaan tietoa ja ajamaan itseäsi haastaviin tilanteisiin samalla tavalla kuin yrittäjäisyys.

Samaan aikaan sinulla on silti lähes täydellinen vapaus päättää omista työtavoistasi ja ajankäytöstäsi.

Yrityksen perustaminen ei onneksi ole niin vaikeaa tai edes kallista kuin saatat luulla.

Siitä on vain usein tehty turhan monimutkaisen kuuloista, ja siksi raotamme nyt selkokielellä, kuinka asia käytännössä hoidetaan.

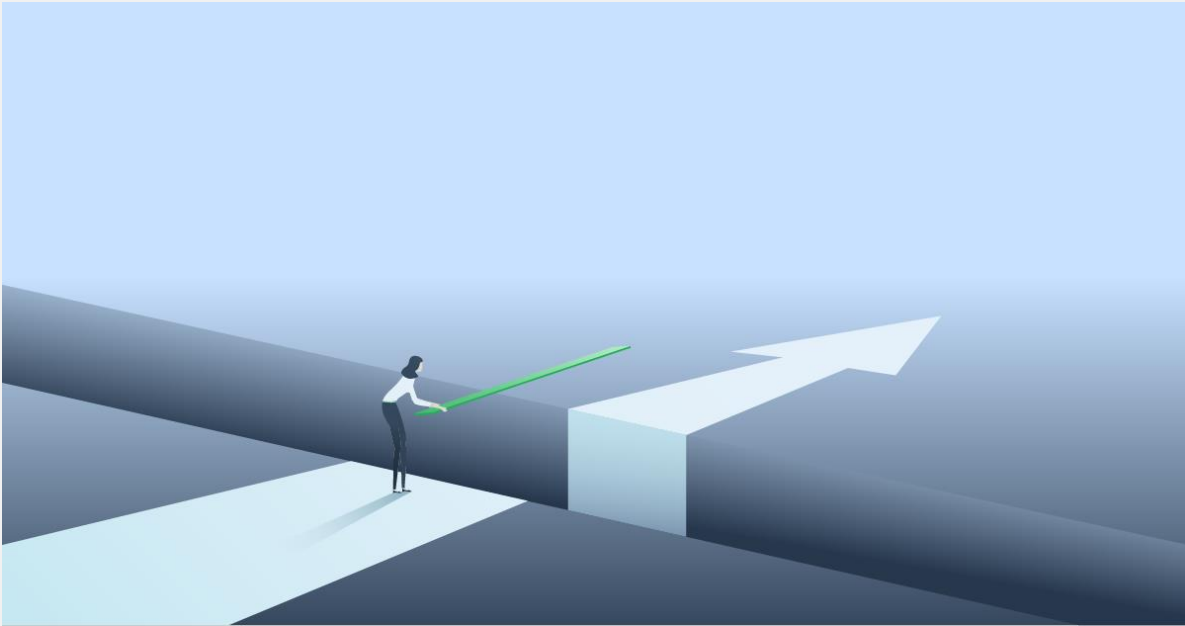
Lupaamme, että tämän oppaan luettuasi sinulla on hallussasi perustiedot siitä, mitä aloittavan yrittäjän tulee ottaa huomioon ja miten oman yrityksen perustaminen käytännössä tapahtuu.

Kun olet sisäistänyt perusasiat, sinun on helpompi lähteä kaivamaan haluamiasi asioista lisätietoa – tähänkin tarjoamme toki opastusta selventävien linkkivinkkien muodossa.

Tämän oppaan sisältö

1. Onko sinusta yrittäjäksi? Näitä ominaisuuksia tarvitset
2. Liikeidea ja sen testaaminen – varmista hyvä startti yrityksellesi
3. Yritysmuodon valinta – toiminimi, osakeyhtiö vai joku muu?
4. Yrittäjän pakolliset hankinnat
5. Kirjanpito – miten se on järkevintä hoitaa?
6. Mitä aloittavan yrittäjän pitää tietää vakuutuksista?
7. Yrityksen perustamistoimet
8. Miten menestyt yrittäjänä?

I. Onko sinusta yrittäjäksi?



Näitä ominaisuuksia tarvitset yrittäjänä

Yrittäjänä tarvitsemasi tiedot ja taidot voit oppia ennen yrityksen perustamistakin, mutta usein oppimisprosessi tapahtuu käytännön toiminnan kautta.

Menestyminen ei riipu jokaisen asian ulkoa opettelemisesta vaan alla olevista ominaisuuksista. Ne määrittelevät, oletko valmis keräämään tarvittavan osaamisen ja tiedon.

Mikäli aiot olla menestyvä yrittäjä, vilkaise peiliin ja katso löytyykö sieltä ihminen, jota voisi kuvailla seuraavin sanankääntein:

- Sietää epävarmuutta ja ymmärtää, ettei sitä voi poistaa mutta siihen voi varautua.
- Uskaltaa tehdä päätöksiä ja pitää päänsä kylmänä vaikeinkin hetkinä.
- Uskaltaa ottaa tarvittaessa riskejä.

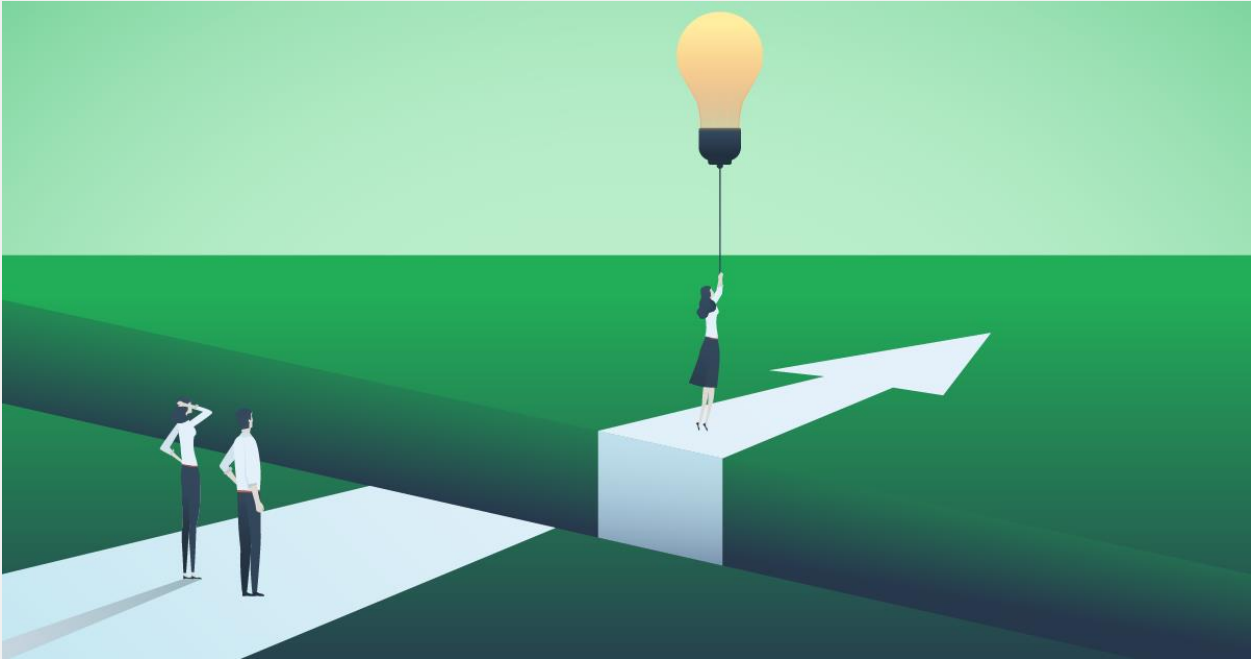
- Haluaa oppia, kasvaa ja kehittyä jatkuvasti.
- On innostunut siitä mitä tekee ja haluaa jakaa innostustaan myös muille.
- Toimii vastuullisesti, ahkerasti ja pitkäjänteisesti.

Toiseksi viimeistä kohtaa ei voi liikaa korostaa! Mikäli et ole oikeasti innostunut asiastasi, menestyminen on lähestulkoon mahdotonta.

Yrittäjänä työt kulkevat mukana eri tavalla kuin palkansaajana, joten on välttämätöntä, että osaat oikeasti nauttia siitä, mitä teet.

Tällöin on helpompi sietää myös niitä päiviä, jolloin yrittäminen kiristää toden teolla hermoja. Usko pois: tällaisiakin päiviä tulet yrittäjänä kohtaamaan paljon.

2. Liikeidean testaaminen



Varmista hyvä startti yrityksellesi

Vaikka olisit modernin maailman MacGyver, yrityksen menestyksellä pyörittäminen on hyvin vaikeaa ilman loppuun asti hiottua liikeideaa.

Liikeidean testaamisen ennakkoon pitäisi olla itsestään selvää, mutta silti todella moni aloittava yrittäjä jättää kyseisen vaiheen väliin. Tämä voi johtua esimerkiksi siitä, että

- halutaan tehdä rahaa mahdollisimman nopeasti,
- jokin asia kuulostaa tai vaikuttaa mukavalta työltä, tai
- ihminen saa paljon kehuja jonkin asian tekemisestä ja uskoo siksi, että sen tiimoilta kannattaa perustaa yritys.

Vaikka mikään näistä ei itsessään ole huono syy perustaa yritystä, mikään ei myöskään takaa sitä, että idea olisi elinkelpoinen.

Vasta kun asiakasta pyydetään pistämään tukku rahaa pöytään, voidaan nähdä, onko hän oikeasti valmis kannattamaan ideaa.

Tarkoitus ei ole pelotella vaan todeta, että yrityksen perustaminen vaatii oikeanlaista valmistautumista. Silloin on mahdollista välttää turhia murheita ja sekasotkuja.

Yksikään yritys ei tietenkään pyöri ilman asiakkaita. Siksi niiden hankkiminen on toiminnan alkuvaiheessa tärkeämpää kuin mikään muu.

Jos sinulla on asiakkaita, kaikki muu tapahtuu melkein itsestään!

Älä siis tee sitä virhettä, että perustat yrityksen ja alat vasta sen jälkeen miettiä, missä asiakkaat luuraavat.

Miten sitten voit varmistua, että sinulla riittää asiakkaita jo toiminnan alkuvaiheessa? Paras taktiikka on pyytää ihmisiä ostamaan ja sitoutumaan tuotteeseen tai palveluun jo etukäteen.

Suuri osa ideaa aikaisemmin tukeneista ei tähän välttämättä ole valmiita.

Testaa ideaasi ennakkotilauksilla

Ottamalla vastaan ennakkotilauksia tai ainakin keräämällä palveluiden ostamisesta kiinnostuneiden ihmisten yhteystietoja, tiedät varmemmin, kuinka kannattava perustamasi yritys todella olisi.

Ennakkotilauksia hankitaan levittämällä sanaa yritysideoitasi. Voit tehdä sen useilla eri tavoilla, kuten sosiaalisen median kautta, ostamalla mainoksia, hyödyntämällä lehtiä tai omia verkkosivujasi.

Näitä varten tarvitset jonkinlaisen tarjouksen. Tarjouksen tulee sisältää hinnan ja kuvauksen lisäksi myös tapa tehdä ennakkotilaus.

Olennaista on ymmärtää, että markkinointi kannattaa siis aloittaa jo ennen kuin yritys tosiasiaa on pystyssä.

Moni ajattelee, ettei tässä vaiheessa kannata tuhlaata rahaa, ja siksi koko testaaminen jää väliin. Tämä on väärä päätös.

Mitä jos perustat yrityksen, joka pohjautuu kannattamattomaan ideaan? Paljonko se tulee maksamaan sinulle ajassa ja rahassa?

On järkevämpää sijoittaa vähän rahaa testaamiseen kuin paljon rahaa huonon idean toteuttamiseen.

Psst! Jos aiot hakea starttirahaa ja haluat testata yritysideoitasi, kannattaa puhua paikallisen TE-toimiston edustajalle. Hyvin helposti pienetkin testit voidaan tulkita yritysideoitan toteuttamiseksi käytännössä, mikä tarkoittaa sitä, että et voi saada starttirahaa.

Sitä kun ei nimittäin myönnetä, mikäli yritystoiminta katsotaan jo alkaneeksi.

Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaan

Liiketoimintasuunnitelmaa kootessasi pääset tärkeimpien yrittämiseesi liittyvien asioiden äärelle ja mikä tärkeintä: kyseenalaistamaan ja pohtimaan niitä. Samalla voit löytää ratkaisuja mahdollisiin aukkokohtiin.

Kenties olennaisimmat kysymykset, joihin sinun tulisi kyetä vastaamaan, ovat:

- 1) Miksi asiakkaat valitsisivat juuri sinun palvelusi mahdollisesti kymmenien tai satojen muiden tarjokkaiden joukosta?
- 2) Onko näitä asiakkaita oikeasti tarpeeksi, jotta saat tehtyä toiminnastasi kannattavaa?

Kun teet yrityksellesi liiketoimintasuunnitelman jo ennen varsinaisen toiminnan aloittamista, pystyt ennakoimaan yrittämisen haasteita ja löytämään niihin ratkaisuja.

Liiketoimintasuunnitelma ei ole hyödyllinen pelkästään sinulle, vaan lähes poikkeuksetta myös rahoittajat ja erilaiset yrittäjyyden asiantuntijat pitävät suunnitelmaa vaatimuksena palveluilleen.

Valmis liiketoimintasuunnitelma on siis ensisijaisesti suuri apu sinulle yrityksesi toiminnan laskelmoinnissa ja lisäksi välttämättömyys, mikäli tarvitset yrityksellesi rahoitusta tai asiantuntijan neuvoja.

3. Yritysmuodon valinta



Toiminimi, osakeyhtiö vai joku muu?

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä sinulla pitäisi jo olla tiedossa, minkä yritysmuodon turvin aiot toimintasi käynnistää. Yleensä lopullinen valinta tehdään osakeyhtiön ja toiminimen välillä.

Milloin toiminimi on oikea valinta?

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi on yleensä sopivin valinta yritysmuodoksi, kun:

- yrittäminen perustuu pitkälti yrittäjän omaan työpanokseen,
- yritystoiminnan käynnistämiseen ei tarvita suuria rahamääriä, ja
- yritystoiminta on kohtalaisen pienimuotoista, eikä sitä ole tarkoitus laajentaa tulevaisuudessa.

Toiminimiyrittäjänä pääset myös liikenteeseen kaikkein kevyimmin ja halvimmalla. Verkossa tehty toiminimen perustamisilmoitus kaupparekisteriin maksaa

75 euroa – osakeyhtiön tapauksessa maksettavaa kertyy 330 euroa.

Toiminimen hallinnoiminen on myös vähemmän byrokraattista osakeyhtiöön verrattuna – paperihommiin ei tarvitse tuhlata aivan niin paljoa aikaa.

Toiminimen verotus on myös yksinkertaista: kaikki toiminimen tulot verotetaan yrittäjän henkilökohtaisena tulona.

Voit tarvittaessa myöhemmin muuttaa toiminimesi osakeyhtiöksi, jos liiketoiminta alkaa kasvaa. Verotuksen näkökulmasta muutos alkaa olla kannattava, kun yrityksesi tulos on vähintään 35 000 euroa.

Milloin osakeyhtiö?

Jos sinulla on selvä visio yritystoimintasi kasvattamisesta tai laajentamisesta, osakeyhtiö on yleensä oikea vaihtoehto.

Osakeyhtiön perustamisen hinta on 380 tai 275 euroa riippuen siitä,

täytätkö perustamisilmoituksen verkossa (YTJ.fi) vai paperilla.

Tämä hinta tarkoittaa perustamisilmoituksen käsittelymaksua kaupparekisterissä.

Osakeyhtiömuoto tuo sinulle taloudellista varmuutta, sillä henkilökohtaiset riskit ovat pienempiä toiminimiyrittämiseen verrattuna.

Toiminimiyrittäjänä vastaisit yrityksesi veloista henkilökohtaisella omaisuudellasi kun taas osakeyhtiössä vastuu rajoittuu sijoitetun pääoman määrään.

Syliin jäävät vain sellaiset velat, joita olet ollut takaamassa henkilökohtaisesti.

Mikäli perustat osakeyhtiön, sinun on myös helpompi ottaa mukaan uusia osakkaita tai kerätä uutta pääomaa. Mahdollisuudet verosuunnitteluun ovat myös laajemmat

Osakeyhtiö on lisäksi markkinoinnin näkökulmasta toiminimeä uskottavampi yritysmuoto.

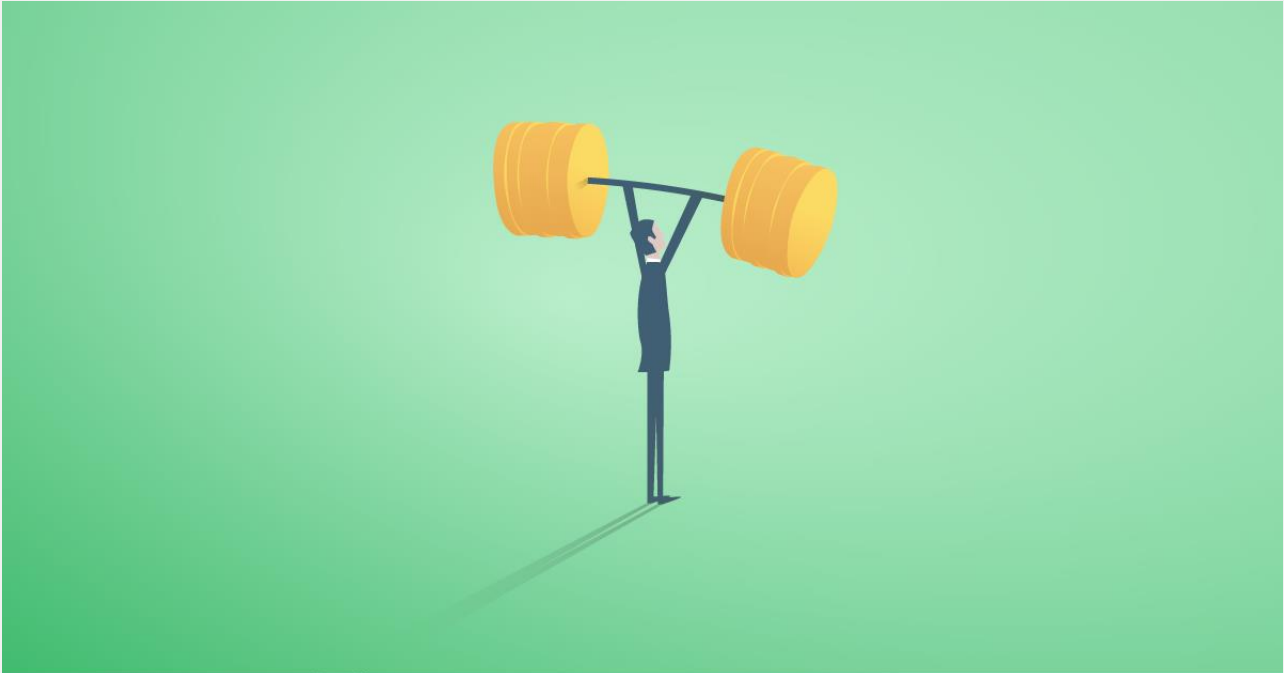
Tähän faktaan sinun ei tietenkään kannata suhtautua liian uppiniskaisesti: jos hoidat hommasi hyvin, asiakkaitasi tuskin kiinnostaa, missä muodossa yritystäsi pyörität.

Voit perustaa osakeyhtiön yksin, mutta mukana voi olla muutama muukin perustaja-jäsen. Mikäli haluat toimia isommalla porukalla kimpassa, voi myös osuuskunta olla sinulle vaihtoehto.

Löydät yrityksen-perustaminen.netistä yksityiskohtaiset vaihe vaiheelta -ohjeet kaikkien [yritysmuotojen perustamiseen](#).

Palataan kuitenkin niihin tuonnempana.

4. Yrittäjän pakolliset hankinnat?



Mitä tarvitaan ja miten hankitaan?

Aloitat toimintasi sitten sivu- tai päätoimisena yrittäjä, sinulla on todennäköisesti ostolistallasi joitain pakollisia tai ainakin pakolliseksi mielletäviä hankintoja.

Koska yrityksen alkuvaiheessa rahat ovat todennäköisesti tiukilla, budjetointia kannattaa miettiä tarkasti.

Keskimäärin yrityksillä kestää kolme vuotta ennen kuin ne pääsevät voiton puolelle. Vaikka tähän on tietysti paljon poikkeuksia, säästöruuvia kannattaa alussa kiristää tarkasti ja höllentää sen jälkeen pikkuhiljaa.

Pakollisista hankinnoista kannattaa aluksi karsia niin paljon kuin mahdollista. Asioita kannattaa katsoa todella tarkasti ja harkiten: mikä kaikki on oikeasti tarpeellista nyt ja mitä voi hankkia myöhemmin?

Hankinnoille on aina myös vaihtoehtoja. Mikäli et voi ostaa laitteita tai välineitä uutena, voit

- vuokrata käytettyjä,
- tehdä leasing-sopimuksen,
- ostaa käytettyjä,
- lainata tutuilta aluksi tai
- lainata tai myydä yrityksellesi omat laitteesi.

Ostaminen on usein ensimmäinen mieleen nouseva vaihtoehto, mutta se saattaa olla myös kallein. Kassavirta on alussa yrityksen selviytymisen kannalta tärkeintä, joten sitä ei kannata upottaa turhaan kalustoon, jota et voi vaihtaa nopeasti rahaksi tarpeen vaatiessa.

Kassavirran ehtyminen eli käteisen rahan loppuminen laskujen maksamista varten on

yksi yleisimmistä syistä, joiden takia aloittavat yritykset Suomessa kuolevat.

Mikäli sinulla ei ole käteistä tilillä, et voi maksaa laskuja ja pitää yritystäsi elossa. Toimitilat ja laitteistot ovat yksi potentiaalinen paikka, jossa voit yrittää tehdä säästöjä, mutta tämä riippuu tietysti hyvin pitkälti yrityksesi toimialasta.

Oli toimiala kuitenkin mikä tahansa, mieti ja listaa huolella ne hankinnat ja asiat, joita oikeasti tarvitset yrityksesi alkutaipaleella!

Tässä vaiheessa olet varmasti selvittänyt myös sen, tarvitsetko yritystoimintasi

käynnistämiseksi jonkin toimialakohtaisen luvan.

Jos tarvitset, hoida ilmoitus- ja lupa-asiat kuntoon ennen kuin teet ainuttakaan isoa hankintaa yrityksellesi.

Mistä uusi yritys tai yrittäjä voi saada rahoitusta tai muuta tukea?

Lue pikaopas [aloittavan yrityksen rahoitusvaihtoehtoista](#) sivuiltamme. Lukemisen jälkeen tiedät muun muassa sen, voitko saada starttirahaa.

5. Kirjanpito



Miten kirjanpito kannattaa järjestää?

Yrittäjänä olet kirjanpitovelvollinen ja täten vastuussa yrityksesi kirjanpidon järjestämisestä. Jos yritystoimintasi on erittäin pienimuotoista, eikä kuitteja ja tositteita kerry montaa vuodessa, voit yrittää tehdä kirjanpitoa itse.

Emme kuitenkaan suosittele tätä vaihtoehtoa. Miksikö?

No siksi, että valtaosassa tapauksista on järkevämpää pulittaa hieman rahaa siitä, että kirjanpitoalan ammattilainen tekee asiat sinua nopeammin, tarkemmin ja tehokkaammin.

Yrityksen alkuvaiheessa sinun tulisi keskittyä myynnin kasvattamiseen ja uusien asiakkaiden hankkimiseen, ja kaikki ylimääräisiin paperitöihin käytetty aika on tästä pois.

Keskity siis siihen, missä oma työpanoksesi tuottaa eniten, äläkä sählää muiden asioiden parissa muutamien säästyvien eurojen takia.

Alle olemme listanneet muutamia asioita, joiden parissa joutuisit pyöriskelemään tehdessäsi itse kirjanpitoa:

- prosenttilaskut,
- tilinpäätös,
- verovelvollisuudet,
- alv-lomakkeiden täyttö,
- vuosittaiset deadlinet papereille, veroille ja maksuille,
- kaiken kirjallisen materiaalin arkistointi vuosiksi eteenpäin,
- poistojen laskeminen,
- pienhankintojen maksimimäärät ja verovähennysprosentit,
- kotitoimistossa kodin ja työn suhde,
- edustuskulujen maksimimäärät ja prosentit,
- matkakulut, oman auton käyttö, kilometrikorvaukset, maksimi- ja minimimäärät,
- kirjanpitolaki ja sen määräykset jne.

Edeltävä lista ei ole aukoton. Homman järjettömyys alkaa paljastua täysimittaisesti, kun lasket yhteen kaikki tunnit, jotka tuhlautuvat asioiden selvittämiseen sen sijaan, että pirttautuisit kirjanpitäjällesi ja kysyisit aiheesta tai käskisit hoitaa asian.

Muista silti, että vaikka ulkoistat kirjanpidon, sinun tulee toki itse huolehtia [tositteiden](#), kuittien ja muiden kirjanpitoa materiaalien toimittamisesta kirjanpitäjälle.

Tämä on yleensä järkevintä hoitaa sähköisesti, jolloin säästät aikaa ja pystyt myös painamaan kirjanpidon hintaa alaspäin.

[Sähköistä kirjanpitoa](#) ei kannata pelätä – yksinkertaisimmillaan se voi tarkoittaa sitä, että saat tilitoimistolta käyttöösi helppokäyttöisen, nettiselaimessa ja puhelimella toimivan ohjelman, jossa maksat laskusi ja kuvaat tosittesi.

Napinpainalluksella tiedot siirtyvät suoraan kirjanpitäjän käyttämään ohjelmistoon.

Jos asiaa on vaikea hahmottaa, voit kuvitella tällaisen ohjelman vähän kuin verkkopankkina, jonka avulla toimitat yritystoimintaasi koskevat tositteet kirjanpitäjällesi.

Kun hyödynnät sähköisiä apuvälineitä, kirjanpitäjän ei tarvitse keräillä kirjanpitoa materiaalejasi kirjakuoresta ja näppäillä tietoja manuaalisesti kirjanpitoon.

Tämä säästää kirjanpitäjältä roppakaupalla aikaa ja näkyy sinulle pienempänä laskuna.

Usein [kirjanpidon ulkoistamista](#) epäroidään lähinnä sen takia, että sen hinta mietityttää.

Mikäli haluat tietää [kirjanpidon kustannukset](#) tarkasti etukäteen, hanki kirjanpito kiinteällä hinnalla ja selvitä tarkkaan, mitä pakettiin kuuluu.

Tyhmiä kysymyksiä ei ole olemassa!

6. Vakuutukset



Mitä aloittavan yrittäjän pitää tietää vakuutuksista?

[Vakuutuksien valinta](#) ja ostaminen uudelle yritykselle ei kuulu perustamisvaiheen hoidokkaimpiin toimenpiteisiin.

Tähänkin asiaan sinun on silti syytä paneutua, sillä aloittavan yrittäjän ja yrityksen vakuutukset voivat muodostua ensiarvoisen tärkeiksi, jos kaikki ei sujukaan kuin Strömsössä.

Alla käymme lyhyesti läpi uuden yrittäjän pakolliset ja vapaaehtoiset vakuutukset. Ensin toteamme kuitenkin sen faktan, että hyödyllisistä vakuutuksista kannattaa aina jutella yrittäjätuttujen kanssa.

Varsinkin saman alan kollegat osaavat usein kertoa sinulle parhaiten, mitä vakuutuksia oikeasti kannattaa ottaa.

Vakuutusmyyjät, vaikka auttavaisia ovatkin, ovat lopulta aina myyjiä. Heidän tehtävä on kaupata sinulle mahdollisimman paljon.

Harva vakuutusmyyjä on myöskään yrittäjä itse, joten ajatusmaailmojen kohtaaminen on epätodennäköistä.

Yrittäjän pakolliset vakuutukset

Alla oleva lista näyttää pitkältä, mutta ei paniikkia: useimmissa tapauksissa vain listan ensimmäinen vakuutus eli YEL koskee sinua.

Pakollisia vakuutuksia voivat toimialasta riippuen olla:

- Yrittäjän eläkevakuutus YEL on pakollinen, mikäli vuosittaisen työtulosi arvo on vähintään 7958,99 euroa (2020).
- Maatalousyrittäjän eläkevakuutus, josta käytetään lyhennystä MYEL.
- Apurahansaajan eläkevakuutus, josta puhutaan myöskin MYEL-lyhenteellä.
- Potilasvakuutus (pakollinen terveyden- ja sairaanhoitoalan yrittäjille, esim. hierojat ja fysioterapeutit jne.)
- Ympäristövahinkovakuutus (aloilla, joilla toimintaan liittyy oleellinen riski ympäristövahingoista)

- Liikennevakuutus (*pakollinen liikennekäyttöisille ajoneuvoille, mutta jos omistat auton, sinulla pitäisi jo olla tämä vakuutus*)

Jos palkkaat työntekijöitä, joudut tietenkin myös hankkimaan heille lakisääteiset työnantajavakuutukset, kuten muun muassa työeläkevakuutuksen ja työtapaturmavakuutuksen.

Nämäkin maksut kertyvät sinun laskupinoosi!

Yrittäjän vapaaehtoiset vakuutukset

Yrityksesi toimiala vaikuttaa erittäin olennaisesti siihen, mitä vapaaehtoisia vakuutuksia tarvitset. Tietokoneellaan töitä tekevän konsultin ja rakennusalan yrittäjän työn riskit ovat luonnollisesti hyvin eriävät.

Yleisimpiä yrittäjien ja yritysten vapaaehtoisia vakuutuksia ovat muun muassa:

- Yrittäjän tapaturmavakuutus,
- omaisuusvakuutus,
- keskeytysvakuutus
- vastuuvakuutus ja
- yrityksen oikeusturvavakuutus.

Näitä vakuutuksia tarjoaa poikkeuksetta jokainen iso vakuutusyhtiö. Vapaaehtoisten vakuutusten hinnoissa saattaa olla suuriakin heittelyjä, joten tarjouksia kannattaa kuunnella useamman kuin yhden vakuutusyhtiön myyjältä.

Monilla vakuutusyhtiöillä on nimenomaan aloittavia yrittäjiä varten suunniteltuja vakuutuspaketteja, joiden joukosta voi löytyä välillä hyviäkin tarjouksia.

Kannattaa kuitenkin tutustua sopimusehtoihin huolella ja valita itselle soveltuvat vakuutukset rauhassa vasta sen jälkeen. Maksa vain siitä, mitä todella tarvitset!

Lisätietoa ymmärrettävällä kielellä:

[Aloittavan yrittäjän vakuutusopas](#)

[YEL-vakuutus – Yrittäjän muistilista](#)

7. Yrityksen perustamistoimet



Helpompaa kuin uskotkaan!

Jos kuvittelet, että yrityksen perustaminen on viikkokausia vievä ja järjettömän määrän byrokratiaa vaativa operaatio, olet yksiselitteisesti väärässä.

Sekä toiminimen että osakeyhtiön pystyy nimittäin perustamaan verkossa hyvinkin nopealla aikataululla.

Kumpikaan operaatio ei ole rakettitiedettä, kunhan vain jaksat ottaa asioista selvää. Sinun ei kannata maksaa yrityksen perustamisasiakirjojen täyttämistä useita sataasia ulkopuoliselle taholle, koska voit tehdä asian helposti itsekin.

Kun olet suunnitellut kaikki valmistavat toimet huolella, voit siirtyä täyttämään yrityksesi perustamisilmoitusta.

Pääset siihen käsiksi Patentti- ja rekisterihallituksen eli PRH:n verkkosivuilla. Jotta osaat täyttää ilmoituksen oikein, sinulla tulisi kuitenkin olla hallussasi tarvittavat tiedon muun muassa siitä: →

- Mihin Verohallinnon rekistereihin sinun tulee liittyä?
- Mikä on yrityksesi tilikausi ja miten se valitaan?
- Miten ja minkä perusteella maksat ennakkoveroa?

Jos yllä olevat kohdat kuulostavat tässä vaiheessa heprealta, ei hätää. Sivuiltamme löytyvissä teksteissä on käyty selkokielellä läpi sekä toiminimen että osakeyhtiön perustamisilmoituksen täyttäminen. Kohta kohdalta ja alusta loppuun!

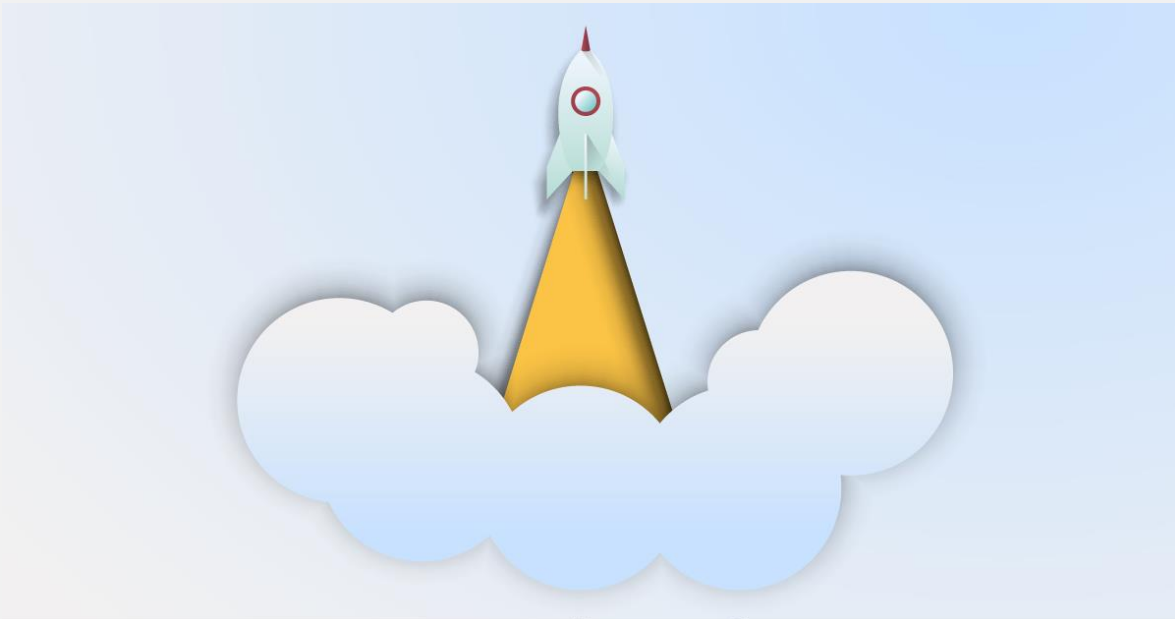
Pääset teksteihin käsiksi seuraavista linkeistä:

[Toiminimen perustaminen – näin teet sen alusta loppuun oikein](#)

[Osakeyhtiön perustaminen vaihe vaiheelta](#)

Jos sen sijaan et ole vielä varma yritysideoasi potentiaalista tai haluat lähteä liikkeelle ilman stressiä yrityksen hallinnollisista töistä, voit kokeilla vaikka [kevytyrittäjyyttä](#).

8. Miten menestyt yrittäjänä?



5 hyväksi havaittua vinkkiä

Yrityksen perustaminen on lastenleikkiä ja onnistuu keneltä tahansa – **varsinainen työ alkaa vasta siinä vaiheessa, kun yritys on pystyssä.** Tämän faktan tulet kyllä huomaamaan nopeasti.

Miten sitten pystyt vuosien vieressä menestymään ja kasvamaan yrityksesi mukana? Kokosimme viisi lyhyttä ajatusta, jotka ovat yhteenveto yrittäjiltä saamistamme palautteista.

Opiskele jatkuvasti ja kokeile paljon

Suurin osa suomalaisista yrittäjistä ei valitettavasti opiskele ja tutki yrittäjyyttä ja yrityksen pyörittämiseen liittyviä asioita millään tavalla. Edes muita yrityksiä ei käytetä vertailukohteina tai ideapankkeina. **Älä sinä tee tätä virhettä!**

Yrittäjänä tarvitset uutta tietoa ja teoriaa, jotta toimintasi menee eteenpäin. Hyvien kirjojen lukeminen on halvin tapa kerätä

erinomaista tietoa yrittäjyydestä ja siihen liittyvistä asioista. Lue suosituksia kirjoille [täältä](#).

Monille olisi erinomainen ajatus varata esimerkiksi joka sunnuntailla 2-3 tuntia, joiden aikana opiskelisi jotain omaan yritykseen liittyvää relevanttia aihetta ja etsisi 1-2 kokeiltavaa ajatusta tulevalle viikolle.

Ota porukasta vauhtia yrittäjyyteen

Erityisesti yksinyrittäjien olisi tärkeää löytää heti alkuvaiheessa mentori tai jokin porukka muista yrittäjistä, joiden kanssa omaa yritystoimintaa voi käydä avoimesti läpi.

Tämä ei ole huono idea myöskään kahdestaan tai isommissa tiimeissä toimiville. Omaan toimintaan voi tuoda aina ulkopuolelta tuoreita ajatuksia.

Mentorit ovat aina hyvä ratkaisu ja tehokas tapa tuoda lisävauhtia omaan ja yrityksen kehittymiseen.

Kokeneemmat yrittäjät voivat kertoa sinulle omasta kokemuksesta, mitä kannattaa välttää ja miten tulisi toimia.

Mentorin tarkoitus ei ole antaa sinulle oikeita vastauksia vaan näyttää suuntaa ja tarjota tukea kasvullesi.

Toinen erinomainen vaihtoehto on mastermind eli yritystoiminnan läpikäyminen porukassa. Maailmalla suuressa suosiossa oleva konsepti tuo porukasta vipuvoimaa omaan toimintaan.

Käytännössä tämä toimii niin, että kokoat samanhenkisiä yrittäjiä pienen porukan, esimerkiksi 4-6 henkeä.

Kokoonnutte joka viikko tai vähintään kahden viikon välein yhteen (*tämän voi tehdä myös puhelimitse*) ja käytte läpi yhden jäsenen yritystä.

Yrittäjä kertoo toiminnasta ja muut antavat palautetta. Lisäksi porukkaa voi käyttää vipuna omien tavoitteiden saavuttamiselle. Kun lausut muille ääneen tavoitteesi, niistä kiinnipitäminen on helpompaa.

Mene aina sinne missä asiakkaat ovat

Yrityksesi pyörii, koska sinulla on asiakkaita. Joku maksaa sinulle tuotteistasi ja palveluistasi. On tärkeää ylläpitää suhteita asiakkaisiin ja olla oikeasti lähellä heitä. Tämä vaatii yrittäjältä rohkeutta ja itsensä likoon laittamista.

On sinun tehtäväsi mennä asiakkaiden luokse, ei heidän tehtävänsä tulla sinun luoksesi. Asiakkailta on valta: he voivat päättää kenen luokse menevät kaikesta huolimatta.

Siksi on tärkeää olla oikeasti lähellä asiakkaita mahdollisimman monessa paikassa. Tämä on tietysti vaikeaa, jos puhutaan teollisuusyrityksestä, kampaamosta tai muille yrityksille palveluita myyvistä firmasta.

Muista silti, että nykyisin on aivan valtavasti keinoja tavoittaa ihmisiä muillakin tavoilla kuin täydelliseen hakuammuntaan nojaavalla mainonnalla.

Sosiaalisen median alustoja on joka lähtöön ja niiden avulla tavoitat miljoonia erilaisia ihmisiä. On todennäköistä, että joukossa on joku sinunkin palveluistasi kiinnostunut. Sama koskee nettiä ylipäätensä.

Minkä ongelman ratkaiset ja mistä ihmiset etsivät siihen ratkaisua? On tärkeää tiedostaa tämä ja mennä sinne missä ratkaisua etsitään. Se voi tarkoittaa keskustelufoorumeita tai hakukoneiden hakutuloksia.

Sama idea toimii oikeassa maailmassa. Jos pyörität kahvilaa, käy jakamassa alennuskuponkeja tai jotain huvittavaa lähialueen yrityksille, joita he voivat jakaa taas eteenpäin omille asiakkailleen.

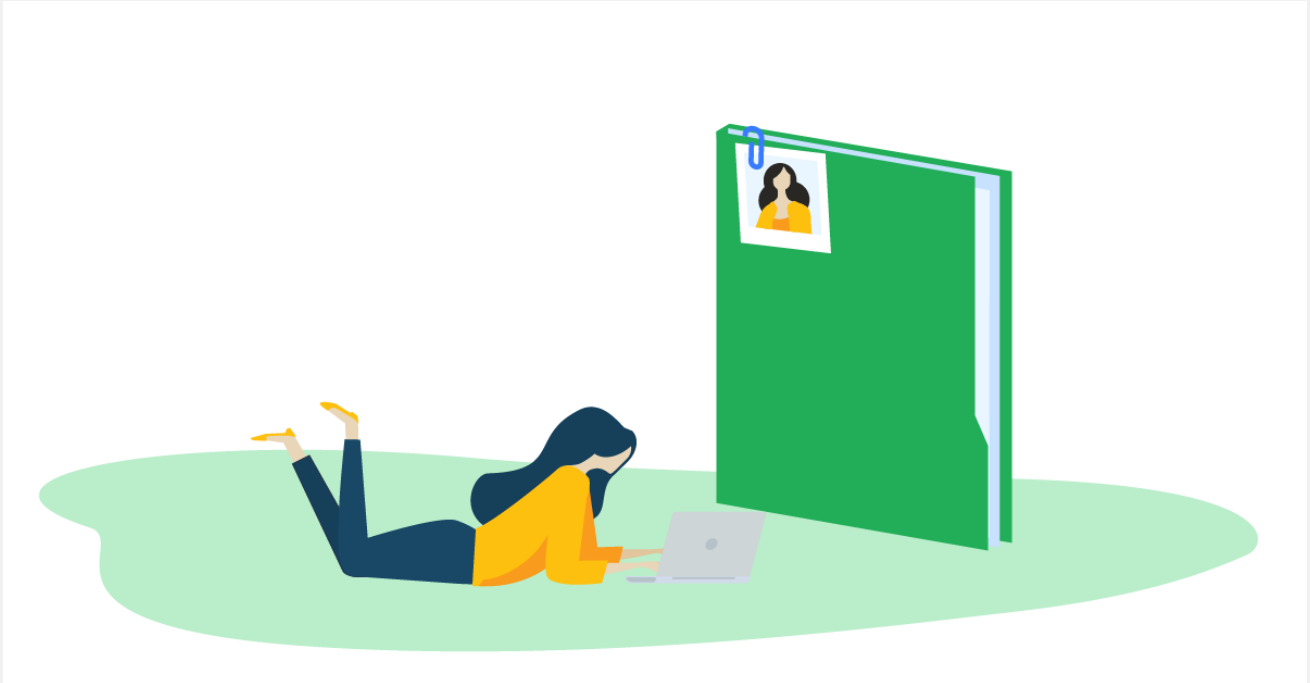
Ehkä voit jakaa kuponkeja myös lähialueen asukkaille ja kerätä vakioasiakaskuntaa tällä tavalla. Joillain yrityksillä sama asia luonnistuu tapahtumien, messujen tai muiden tilaisuuksien avulla.

Suunnittele työsi ensin ja toteuta vasta sitten

On vähemmän stressaavaa ja rasittavaa työskennellä pitkäkin päivä, jos tietää tarkasti mitä tekee. Tähän auttaa hyvä suunnittelu ennakoon. Paras vaihtoehto olisi suunnitella työpäivää jo edellisenä päivänä tai vähintään projektikohtaisesti.

Aivan viimeinen hetki tähän on heti ensimmäisenä aamulla, kun saapuu työn pariin. Jos taas ensimmäiseksi hyppäät sähköpostin kimppuun tai alat eliminoimaan muita kiireellisiä asioita, stressitasot nousevat tappiin ja päivä hukkaantuu nopeasti.

Todennäköisesti juokset vähemmän tärkeiden asioiden perässä pitkin päivää ja tuulettelet välillä mieltäsi Facebookissa tai Iltalehden sivuilla. Ei kovin tehokasta tai järkevää! →



Projektihallintaan ja to do -listoihin on olemassa lukemattomia ohjelmia, mutta sopiva pala paperiakin käy siihen erinomaisesti.

On järkevämpää varata joka päivälle muutama oikeasti tärkeä tehtävä, joka vie yritystä eteenpäin tai tuo rahaa kassaan.

Tästä parhaana esimerkkinä kaikkien rakastama myyntityö. Jos et ympää päivääsi ihan täysin täyteen, mukaan voit sitten sovittaa myös niitä juoksevia asioita. Tärkeää on, ettei anna niiden määritellä koko päivää.

Suunnittele siis työsi, niin tiedät mitä tulet saamaan aikaan ja voit tehdä asioita vähemmällä stressillä!

Panosta omaan hyvinvointiin

Omaan hyvinvointiin panostaminen on yrityksen menestyksenkin kannalta

äärimmäisen tärkeää. Terveenä ja hyvässä vireessä on paljon helpompaa hoitaa päivittäisiä asioita ja kehittää toimintaa eteenpäin.

Parhaat tulokset saat, kun luot itselle hyvät työolosuhteet, kuten sopivat tauot, työergonomian ja kiireettä tekemisen. Näihin kannattaa yhdistää terveellinen ravinto, sopiva määrä liikuntaa (*vaikka jo työpäivän aikana*) sekä kunnon yöunet.

Päivän jälkeen parempi tapa rentoutua on drinksun sijaan kävely- tai juoksulenkki. Aivoja voit tuulettaa hyvän kirjan parissa, keskustelemalla ystävien kanssa tai katsomalla jonkin aikaa televisiota.

Huonoin vaihtoehto on siirtyä työpöydän äärestä kotisohvalle, korkata useampi olut, tilata pitsa ja tuijottaa televisiota yömyöhään.

Lopuksi

Tämä lyhyt opas oli vain pintapuolinen johdanto siihen, miten oma yritys perustetaan ja mitä kaikkea perustamista miettiessä tulee ottaa huomioon.

Mikäli aihe kiinnostaa, löydät kymmenittäin lisää artikkeleita [yrityksen-perustaminen.net](https://www.yrityksen-perustaminen.net)-sivustolta.

Sivustolta löytyvissä teksteissä pyrimme selittämään yrityksen perustamiseen liittyvät perusasiat niin **selkokielisesti** kuin vain suinkin mahdollista.



**YRITYKSEN
PERUSTAMINEN**