



Nordplus

NPAD-2019/10192

Design thinking method for creative tackling unemployment

**KÄSIKIRJA
KÄSITYÖYRITYKSEN
PERUSTAMISEEN**

Latvia - Viro - Suomi - Islanti - Liettua - Suomi, 2020

Training curriculum for unemployed people "How to start business"
/ Latvia – Viro – Suomi – Islanti – Liettua – Ruotsi, 2020: 21 p.

Nordplus aikuiskoulutusprojekti NPAD-2019/10192 "Design thinking method for creative tackling unemployment" saa Pohjoismaiden ministerineuvoston tukea tähän julkaisuun. Tämän julkaisun sisältö heijastelee sen kirjoittajien näkemyksiä, eikä Pohjoismaiden ministerineuvosto ole vastuussa aineiston sisältämien tietojen käytöstä.

Projektin aika: 01/06/2019 - 31/12/2020

Projektiin osallistujat:

Koordinaattori: *IZGLITIBAS INOVACIJU PARNESES CENTRS (Latvia)*

Yhteistyökumppanit: *ESTONIAN INSTITUTE FOR OPEN SOCIETY (Estonia)*
SASTAMALAN OPISTO (Finland)
VON HOPE (Iceland)
VILNIUS GABRIELE PETKEVICAITĖ - BITE ADULT EDUCATION CENTRE (Lithuania)
FOXPOPULI (Sweden)

Tätä julkaisua on rahoitettu NORDPLUS-ohjelmasta.

Nordplus-ohjelma vahvistaa pohjoismaiden ja Baltian maiden välistä koulutusyhteistyötä.

<https://www.nordplusonline.org/>

Ohjelma ei vastaa julkaisun sisällöstä.

Sastamalan Opisto ei vastaa julkaisun sisällöstä.

Tarkistathan ajantasaiset tiedot.

Lisätietoja: Sastamalan Opisto <https://sastamalanopisto.fi/>

Julkaisupäivä 27.1.2021

KÄSIKIRJA KÄSITYÖYRITYKSEN PERUSTAMISEEN

Sisällys

Käsityörittäjäyys	4
Liiketoimintasuunnitelma.....	5
Erilaisia yrittäjyyden muotoja	7
Yrityksen perustaminen.....	9
Rahoitus.....	11
Käsityötuotteen hinnoittelu	13
Verkkokauppa.....	15
Asiakkaiden löytäminen.....	20

Käsityöyrittäjyys

Käsityö – erilaisten tuotteiden valmistus käsityönä tai käsiteollisesti. Perinteiset käsityöläiset valmistavat tuotteensa itse, käyttäen perintönä kulkevia taitoja ja tekniikoita. Tuotteissa näkyy tekijän oma kädenjälki ja tyyli. Usein myös suuremmat perinteiset käsityöyritykset jatkavat sukupolvelta toiselle kulkevaa yritystoimintaa, ylläpitäen paikallista erikoisosaamista.

Käsityöalat alkoivat kehittyä voimakkaasti keskiaikaisissa kaupungeissa. Käsityöläisten ammattikuntia alettiin perustaa Keski- ja Länsi-Euroopassa 1100-luvulta lähtien. Jokaisessa kaupungissa oli yleensä oma ammattikuntansa jokaista siellä harjoitettua käsityöammattia varten. Suomessa ammattikuntien historia alkaa varsinaisesti vasta 1620-luvulla.

Ammattikunnat sääntelivät yrittäjänä toimimista ja kilpailua. Käsityöläiseksi haluava pestautui ensin oppipojaksi ja useita vuosia opiskeltuaan kisällinäytteen suoritettuaan saattoi saada kisällin arvon. Monet kisällit vaelsivat useissa kaupungeissa ja maissa tutustumassa paikallisiin työkuulttuureihin ja eri mestareiden menetelmiin. Itsenäisenä yrittäjänä saivat toimia vain mestarinäytteen antaneet ja mestarin arvon saaneet. Yritysten määrä kussakin kaupungissa oli rajoitettu kilpailun hillitsemiseksi, minkä takia mestariksi oli vaikea päästä muuten kuin sukulaisuuden perusteella. Ammattikuntalaitoksen arvostelu johti vähitellen ammattikuntien etuoikeuksien lakkauttamiseen, mikä yleensä merkitsi samalla elinkeinovapauden toteuttamista. Suomessa ammattikuntalaitos lakkautettiin vuonna 1868. Tilalle perustettiin erityisiä elinkeinonharjoittajien yhdistyksiä, jotka myönsivät kisällin- ja mestarintodistuksia, mutta joilla ei enää ollut yksinoikeutta ammattien harjoittamiseen. Vuodesta 1996 alkaen arvonimiä on myöntänyt Mestarikiltaneuvosto. Sen tarkoituksena on edistää korkeaa ammatillista osaamista, pitää yllä mestarien ja kisällien arvostusta sekä edistää kädentaitoja ja niihin liittyvän yrittäjyyden arvostusta. Nykyään Suomessa ei kuitenkaan tarvita arvonimeä eikä tutkintoa käsityöyrityksen perustamiseen.

Teollinen vallankumous 1800-luvulla Euroopassa toi käsityöyrityksille uuden haasteen. Koneistuminen ja sarjatyö on tehostanut käsiteollisten yritysten toimintaa ja mahdollistanut kannattavan yritystoiminnan. Käsityöläisyys on aina säilynyt elinvoimaisena tilaustyönä tehtävien yksilöllisten ylellisyustuotteiden valmistuksessa. Myös köyhä kansanosa saattoi saada tuloja myymällä käsitöitään. Kauppojen valikoimien tullessa yhä useampien ulottuville käsityöt alettiin nähdä vain kotitarvetyönä, vähemmän arvostettuna kuin kaupasta ostettu tuote. Nykyään yksilöllisen ja omaleimaisen käsityön arvostus ja samalla kysyntä on taas lisääntynyt. Käsityöala on saanut paljon uusia nuoria harrastajia, joista moni ryhtyy yrittäjiksi. Käsityöyrittäjyys perustuu usein intohimoon omaa alaa kohtaan sekä haluun tehdä luovaa itsenäistä työtä.

Nykyaikainen käsityöyrittäjä voi ansaita elantonsa monella tavalla:

- Tekemällä omaa mallistoa ja myymällä tuotteitaan markkinoilla, omassa verkkokaupassa tai jälleenmyyjien kautta.
- Tekemällä tilaustöitä asiakkaiden toiveiden mukaan.
- Korjaamalla ja entisöimällä oman alansa tuotteita.
- Tekemällä alihankintatöitä toisille yrityksille.
- Oman alan materiaaleja voi tuoda maahan ja jälleenmyydä.
- Materiaaleja voi tehdä tai jalostaa myyntiin.
- Tekemällä valmiita materiaali- ja ohjepaketteja harrastajille.
- Järjestämällä yksityisiä lähi- tai verkkokursseja.

Liiketoimintasuunnitelma

Haave yrittäjyydestä selkeytyy ja liikeidea kiteytyy liiketoimintasuunnitelmassa. Sen tehtyäsi olet paremmin selvillä, onko liikeideasi toteuttamiskelpoinen ja olet monin tavoin valmistautuneempi tulevaan yritystoimintaan. Suunnitelmassa hahmotellaan yleensä liikeidean visio ja tavoitteet (lyhyen ja pitkän tähtäimen henkilökohtaiset ja yritystoiminnan tavoitteet). Samalla kartoitetaan asiakkaat ja heidän tarpeensa, yrityksen pahimmat kilpailijat sekä vahvuudet ja heikkoudet. Lisäksi hiotaan markkinointistrategiaa ja rahoitusta.

Määrittele yrityksesi visio

Mitä tuotteita ja/tai palveluita myyt?

Millä tavoin yrityksesi ja tuotteesi ovat ainutlaatuisia?

Mitkä ovat suurimmat syyt miksi asiakkaat valitsisivat juuri sinun yrityksesi?

Onko jokin tärkeä asia tai arvo, jota haluat yrityksesi tuovan esille?

Kirjoita ylös tavoitteesi

Mitä ovat henkilökohtaiset tavoitteesi?

Mitä haluat saavuttaa yritystoiminnallasi?

Mitkä ovat lyhyen (alle vuosi) tai pitkän (esim. 5 v.) tähtäimen tavoitteitasi?

Millaisia kasvuhaaveita sinulla on?

Käytännön suunnitelmat

Mitä osaat tehdä itse?

Kuinka hoidetaan tuotanto, myynti, kirjanpito?

Mitkä ovat vahvuutesi ja heikkoutesi?

Haluatko työskennellä yksin?

Voisitko työllistää perhettäsi, palkata työntekijöitä tai hyödyntää alihankkijoita?

Mitä ostopalveluja tarvitset?

Mitä resursseja tarvitaan? Mitä resursseja sinulla jo on ja mitä pitää hankkia?

Mistä tuotteitasi voi ostaa?

Kuinka paljon tuotteesi tai palvelusi maksavat?

Kuinka suuri kysyntä on?

Ymmärrä asiakastasi

Ketkä ovat asiakkaitasi?

Millainen on ihanneasiakkaasi elämäntyyli, arvot, mielipiteet, kiinnostuksen kohteet, tulotaso, sukupuoli, ikä? Tästä tiedosta on hyötyä esim. mainostettaessa sosiaalisen median kautta.

Mitä puutteita ja tarpeita asiakkaillasi on?

Mitä asiakkaan ongelmia tuotteesi tai palvelusi voisi ratkaista?

Mitä mielihaluja ja toiveita asiakkaallasi on?

Kuinka saada ihmiset ostamaan tuotteitasi?

Millainen käsitys asiakkaillasi on alastasi ja sen tuotteista ja palveluista yleensä? Sekä negatiivisen että positiivisen käsityksen tiedostaminen auttaa markkinoinnin suunnittelussa.

Tunne kilpailijasi

Millainen on markkinatilanne alallasi?

Ketä kilpailijasi ovat?

Miten kilpailijasi toimivat markkinoilla?

Mitkä ovat kilpailijoidesi vahvuudet ja heikkoudet?

Mitkä ovat pääeroavaisuudet yrityksesi ja kilpailijoidesi välillä?

Voisiko yrityksesi toimia jollakin tavoin kilpailijoitasi paremmin?

Voit oppia paljon tutkimalla, miten muut saman alan yritykset toimivat. Muista, että voitte myös tehdä monenlaista yhteistyötä.

Liiketoimintasuunnitelma

Kirjallisen liiketoimintasuunnitelman avulla voit esitellä liikeideaasi myös muille. Sitä tarvitaan mm. starttirahaa, erilaisia yritystukia ja lainoja haettaessa.

Liiketoimintasuunnitelman tekoon on olemassa valmiita pohjia, joita voit soveltaa.

Yleisiä liiketoimintasuunnitelman osia ovat:

1. *Liikeidean kuvaus*
2. *Tuotteen/palvelun kuvaus*
3. *Osaamisen kuvaus, omat ja yrityksen vahvuudet ja heikkoudet*
4. *Käytännön toimintatavat*
5. *Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet*
6. *Markkinat ja kilpailutilanne*
7. *Markkinointi ja mainonta*
8. *Riskit*
9. *Laskelmat ja budjetointi: rahoitus, kannattavuus ja myynti*

Lisää ohjeita mm.:

<https://yrityksen-perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-lts/>

Yrityksen perustamiseen on saatavissa monenlaista tietoa ja apua, sekä yrittäjäkursseja:

<https://yrityksen-perustaminen.net/>

<https://www.suomi.fi/yritykselle>

<https://www.uusyrityskeskus.fi/>

<https://www.ensimetri.fi/>

<https://kasvubuusti.fi/rittajjysbuusti-rittajaksi-aikoville/>

<https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/rittajalle/index.html>

<https://www.yrittajat.fi/rittajan-abc-316123>

Erilaisia yrittäjyyden muotoja

Yrityksen toiminnan luonne vaikuttaa olennaisesti yritysmuodon valintaan. Yritysmuodot eroavat toisistaan muun muassa perustajien määrän, pääoman tarpeen, verotuksen sekä voiton ja vastuun jakamisen suhteen.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksin työskentelevälle käsityöläiselle toiminimi on yleensä luontevin vaihtoehto, koska se on yritysmuodoista selkein ja hallinnollisesti vaivattomin. Yksityinen elinkeinonharjoittaja ei maksa itselleen palkkaa, vaan nostaa yrityksestä rahaa yksityisnostoina. Yrityksen tulos on yrittäjän verotettavaa tuloa. Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee sopimukset omalla nimellään ja vastaa yrityksen veloista omalla omaisuudellaan.

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Henkilöyhtiöt, joissa yhtiömiehiä kaksi tai useampi. Avoin yhtiö sopii erityisesti pienehköön yritystoimintaan luotettavan kumppanin kanssa. Kommandiittiyhtiö taas sopii hyvin omaan työpanokseen perustuvaan toimintaan, johon halutaan mukaan sijoittaja (äänetön yhtiömies).

Osakeyhtiö

Voit perustaa osakeyhtiön joko yksin tai yhtiökumppanien kanssa. Yrittäjä nostaa osakeyhtiöstä palkkaa. Omistajat ovat vastuussa vain omasta osuudestaan yhtiössä ja saattavat menettää sen. Hallinnollisesti raskain yritysmuoto, mutta voi sopia hyvin esimerkiksi silloin kun yrittäjiä on useampia, yritystoimintaan tarvitaan paljon pääomaa, työllistetään ulkopuolista työvoimaa tai haetaan voimakasta kasvua.

Osuuskunta

Osuuskunnan voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Työosuuskunta mahdollistaa yhteisöllisen yrittämisen: se voi olla usean saman alan edustajan muodostama ryhmä, jotka ehkä käyttävät yhteisiä koneita ja työtiloja tai markkinoivat työtään yhdessä. Laskutusosuuskunnan jäsenet toimivat muutoin itsenäisesti ja vain laskutus ja palkanmaksu hoidetaan osuuskunnan kautta. Työtilanteestaan epävarman käsityöläisen voi olla hyvä vaihtoehto liittyä valmiiseen osuuskuntaan tai perustaa oma sopivien henkilöiden kanssa.

Tampereella toimii käsityöläisten osuuskunta <https://ateljeekatu.fi/>.

Sosiaalinen yritys

Sosiaalinen yritys tuottaa tavaroita ja palveluja markkinoille ja tavoittelee voittoa kuten muutkin yritykset. Erona muihin yrityksiin on, että sosiaalisen yrityksen työllistämistä työntekijöistä vähintään 30 prosenttia on osatyökykyisiä tai pitkäaikaistyöttömiä. Lisäksi yrityksen tulee olla merkitty työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämään sosiaalisten yritysten rekisteriin. Sosiaalisille yrityksille voidaan myöntää palkkatukea ja työllisyyspoliittista avustusta poikkeavin ehdoin.

<https://tem.fi/sosiaaliset-yritykset>

Yhteiskunnallinen yritys

Yhteiskunnallisen yrityksen tarkoitus on yhteiskunnallisen hyvän tuottaminen. Tyypillisesti yritys perustetaan halusta luoda ratkaisu tai uusi toimintamalli yhteiskunnalliseen ongelmaan, kuten köyhyyteen ja syrjäytymiseen. Tuotteilla, ideoilla tai palveluilla voidaan luoda pitkän tähtäimen hyötyä yhteisölle tai ympäristölle. Yritysten toiminta pyrkii olemaan kannattavaa, mutta ne eivät ensisijaisesti tavoittele voittoa omistajilleen, vaan enemmän kuin puolet voitosta käytetään toiminta-ajatuksen edistämiseen. Suomen lainsäädäntö ei tunnista yhteiskunnallisia yrityksiä erikseen, eivätkä ne saa erityistä tukea.

<https://www.sitra.fi/aiheet/yhteiskunnalliset-yritykset/#ajankohtaista>

Kevytyrittäjyys

Kevytyrittäjä ei ole laissa määritelty termi, vaan sitä käytetään yleisenä markkinointinimenä laskutuspalveluyritysten asiakkaista. Kevytyrittäjä laskuttaa asiakasta tekemästään työstä laskutuspalvelun kautta. Laskutuspalvelu hoitaa yrityksen paperityöt ja lakisääteiset maksut, perien palkkiona yleensä tietyn prosentoin laskusta. Kevytyrittäjänä voi testata liikeidea tai myydä työtään satunnaisesti ja sivutoimisesti mahdollisimman vähällä vaivalla.

Laskutuspalvelut toimivat erilaisilla malleilla. Merkittävin eroavaisuus on siinä, toimiiko kevytyrittäjä laskutuspalvelun y-tunnuksen alla vai onko hänellä oma y-tunnus, jolloin hän on oikea yrittäjä. Ilman omaa y-tunnusta toimiminen soveltuu parhaiten palvelujen myyntiin, mutta myös käsitöitä voi myydä ilman y-tunnusta. Tuotteet myydään silloin laskua vastaan, perinteistä verkkokauppaa ei kuitenkaan voi perustaa ilman y-tunnusta. Lue lisää:

<https://www.ukko.fi/kasitoiden-myynti/>

<https://omapaja.fi/kasitoiden-myynti-ilman-toiminimea/>

<https://yrityksen-perustaminen.net/ukko-kokemuksia/>

Verohallinnon ohjeita kevytyrittäjyyteen:

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/perustaminen-ja-muutokset/uusi-yritys/kevytyrittaja/>

Joitakin laskutuspalveluja:

<https://omapaja.fi/>

<https://www.ukko.fi/>

<https://www.ukkopro.fi/>

<https://www.yrittajanpolku.fi/>

<https://op-kevytyrittaja.fi/>

<https://www.4eze.works/>

Sivutoiminen yrittäjyys

Kaikissa yritysmuodoissa voi toimia sivutoimisesti. Sivutoiminen yrittäjyys on sopiva yrittäjyyden muoto, kun yrittäjäksi ryhtyvänä on palkansaaja, opiskelija tai eläkeläinen, kun toiminta on osa-aikaista tai kausiluontoista tai kun yritystoiminnan kannattavuudesta ei ole varmuutta. Jos jää työttömäksi ansiotyöstä ja on toiminut samaan aikaan sivutoimisena yrittäjänä vähintään 6 kk, on mahdollista hakea soviteltua työttömyysetuutta. Jos haaveilet ryhtyväsi sivutoimiseksi yrittäjäksi työttömyysaikana, ota selvää mahdollisuudesta soviteltuun työttömyysetuuteen etukäteen TE-keskuksesta.

Lisätietoa yritysmuodoista:

<https://yrityksen-perustaminen.net/yritysmuodot/>

<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut-316303>

Yrityksen perustaminen

Toiminimi

Nimen valinta on iso päätös, koska nimen vaihtaminen myöhemmin voi olla hankalaa markkinoinnin kannalta. Nimen pitää kuulostaa hyvältä, olla mieleenpainuva ja kuvailla toimintaa. Oma nimi ei välttämättä ole paras ratkaisu, mutta monella käsityöyrittäjällä se toimii hyvin, koska yritystoiminta ja tuotteet henkilöityvät usein voimakkaasti tekijäänsä. Toiminimen pitää erottua muista saman alan yrityksistä kylliksi, jotta se hyväksytään kaupparekisteriin. Nykyaikana on järkevää googlata nimiehdokkaat ja varmistaa, että verkkosivua varten tarvittava domain-nimi on vapaana ainakin .fi-päätteisenä, mieluiten myös .com sekaannuksien välttämiseksi. Alustava nimitutkimus:

<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet.html>

Rekisteröinti

Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi aloittaa yksinkertaisimmillaan tekemällä ilmoituksen verohallinnolle OmaVero-palvelussa, jossa voi hakea itselleen y-tunnuksen. Samalla ilmoituksella hakeudutaan itselle tarpeellisiin verohallinnon rekistereihin valinnan mukaan: ennakkoperintärekisteri, arvonlisärekisteri ja työnantajarekisteri. Verohallinto käyttää yksityisestä elinkeinonharjoittajasta nimitystä liikkeen- tai ammatinharjoittaja.

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/perustaminen-ja-muutokset/uusi-yritys/>

Käsityöalalla toimivan yksityisen elinkeinonharjoittajan kannattaa rekisteröityä kaupparekisteriin, jotta yksinoikeus valittuun toiminimeen yritystoiminnan nimenä varmistuisi. Pakollista tämä on vain, jos yritystoiminta on luvanvaraista, toimintaa varten on pysyvä omasta asunnosta erillinen liiketila tai yrittäjän palveluksessa on perheen ulkopuolista työvoimaa. Muiden yritysmuotojen kohdalla kaupparekisteriin ilmoittautuminen on aina pakollista. Rekisteröityminen on maksullista, yksityisen elinkeinonharjoittajan sähköinen ilmoitus maksaa 60 euroa. Rekisteröityä voi Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän kautta ja koko yrityksen rekisteröitymisprosessin voi aloittaa täältä:

<https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen/perustamisilmoitus.html>

Verohallinnon ennakkoperintärekisteriin täytyy ilmoittautua, jos myy palveluja. Asiakas voi tarkistaa rekisteristä, täytyykö hänen toimittaa ennakonpidätystä maksamastaan työkorvauksesta, vai hoitaako yritys sen itse.

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/perustaminen-ja-muutokset/verohallinnon-rekisterit--yritystoiminta/ennakkoperintarekisteri/>

Arvonlisärekisteriin täytyy ilmoittautua, jos vuoden liikevaihdoksi arvioidaan 15 000 euroa. Alv-velvollinen yritys lisää arvonlisäveron myyntihintoihin ja tilittää summan eteenpäin verohallinnolle tietyin väliajoin. Alv-velvolliseksi voi ilmoittautua vapaaehtoisesti, siitä on hyötyä mm. tehdessä kauppaa toisten yritysten ja jälleenmyyjien kanssa. Jos liikevaihto jää alle 30 000 euron, voi hakea tilikauden lopussa alarajahuojennusta, ja kerätty arvonlisävero palautuu omaksi tuloksesi kokonaan tai osittain.

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/arvonlisaverotus/rekisterointi/>

https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/arvonlisaverotus/arvonlisaveron_alarajahuojennu/

Työnantajarekisteriin täytyy ilmoittautua, jos yritys toimii säännöllisenä työnantajana. Satunnaisesti palkkoja maksavan työnantajan ei tarvitse ilmoittautua työnantajarekisteriin.
https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/yritys_tyonantajana/tyonantajarekisteri/

Rekisteröityessä määritellään yrityksen päätoimiala, joka valitaan Tilastokeskuksen toimialaluokituksesta TOL 2008. Luokituksista ei löydy kovinkaan yksityiskohtaisia käsityöaloja ja monelle yksinyrittäjälle sopivin lienee 90030 taiteellinen luominen.
<https://www.stat.fi/fi/luokitukset/toimiala/>

OmaVero-palvelussa ilmoitetaan arvio vuoden verotettavasta tulosta, jonka perusteella yrittäjälle määrätään ennakkoveromaksut, mikäli tietty raja ylittyy. Vero maksetaan vuoden aikana muutamassa erässä etukäteen ja näin vältetään jälkiverotukselta (mätkyiltä). Jos olet myös palkkatyössä, pieni yritystulo voidaan huomioida palkkatyön verokortilla.
<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/perustaminen-ja-muutokset/uusi-yritys/verojen-maksaminen---verokortti-ja-ennakkovero/>

Yrittäjäeläke

Yrittäjä huolehtii eläketurvastaan itse. Vakuuttaminen on pakollista, jos työtulo on 7 958,99 euroa vuodessa (vuonna 2020). Työtulo arvioidaan itse ja sen tulisi vastata työpanostasi yrityksessä tai palkkaa, jonka maksaisit samaa työtä tekemään palkkaamallesi ulkopuoliselle. YEL-työtulosi mukaan maksamasi eläkemaksut kerryttävät tulevaa vanhuuseläkettä, osaaikaeläkettä ja työkyvyttömyyseläkettä. Sen mukaan lasketaan sairausvakuutuksen päivärahat ja vapaaehtoisen työtaturmavakuutuksesi korvaukset ja se vaikuttaa työttömyysturvaan ja toimentuloon vanhempainvapailta. Eläkevakuutuksen voi järjestää haluamastaan työeläkeyhtiöstä.

<https://www.tyoelake.fi/yrittajan-elaketurva/#72b57445>

<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/yrittajan-sosiaaliturva/yrittajan-toimeentuloturva/yrittajan-elakejarjestelma-316927>

Kirjanpito

Kaikki yritykset ovat velvollisia pitämään toiminnastaan kirjanpitoa. Sen avulla yritystoiminnan varat ovat erotettavissa yksityistalouden varoista ja verotus voidaan toimittaa luotettavasti. Ammatin- tai liikkeenharjoittaja voi pitää yhdenkertaista kirjanpitoa, jos seuraavista ehdoista täyttyy vain yksi: taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa; liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa; tai palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. Jos toiminta on oikeasti pientä, yhdenkertaista kirjanpitoa voi pitää itsekin kirjaamalla tapahtumat Excel-taulukkoon. Halutessaan voi pitää kahdenkertaista kirjanpitoa, joka on liiketoiminnan kasvaessa kätevämpi. Joka tapauksessa kannattaa ehdottomasti harkita kirjanpito-ohjelman hankkimista, kirjanpitäjän palveluita tai jonkin laskutuspalveluyrityksen käyttämistä, jotta voi keskittyä yrityksen varsinaiseen toimintaan.

Lisätietoa:

<https://www.suomi.fi/yritykselle/talouden-hallinta-ja-verotus/yrityksen-taloushallinto/opas/kirjanpito-ja-taloushallinto/kirjanpidon-jarjestaminen>

<https://www.yritysvinkit.fi/yksinkertainen-kirjanpito-ohjeet-kirjanpidon-tekemiseen/>

Kirjanpitolaki:

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>

Rahoitus

Yrityksen perustamisvaiheessa tarvitaan alkupääomaa perustamiskustannuksiin, työvälineiden hankintaan ja ns. alkuvaraston eli materiaalien tai myytävien tavaroiden ostoon.

Yritystoiminnan alkuvaiheen rahoituksena voivat olla:

- omat säästöt
- lainatut varat

Yrityslainoja ja lainan takauksia voi hakea mm. Finnveralta:

<https://www.finnvera.fi/>

Alkupääomalla hankitaan koneita, laitteita, työkaluja ja muuta tuotannossa tarvittavaa. Näitä kutsutaan käyttöomaisuudeksi ja rahat ovat niissä kiinni pitkän aikaa. Käsityöyrittäjän on päätettävä, ostaako alussa varovaisesti vain minimimäärät työvälineitä laajentaen myöhemmin tulo-rahoituksella vai satsaako heti alussa kunnan laitteisiin, tarvittaessa lainarahalla. Voisitko ostaa käytettyjä työvälineitä? Ovatko välineet myytävissä eteenpäin, jos yritystoiminta loppuu?

Alkuvaiheessa hankitaan myös raaka-aineita ja tarvikkeita. Käsityöläinen tarvitsee usein paljon erilaisia materiaaleja, eikä pienten erien ostaminen ole yleensä taloudellista. Aineita ja tarvikkeita sekä keskeneräisiä ja valmiita tuotteita kutsutaan vaihto-omaisuudeksi. Riippuu tuotantoketjun pituudesta ja raaka-aineiden määrästä kuinka paljon rahaa näihin tarvitaan ja kuinka kauan varat ovat niissä kiinni. Muiden kuin tilaustuotteiden myynti voi olla yllättävän hidasta ja rahat seisovat materiaali- ja myyntituotevarastossa varsin kauan.

Kokonaiskuluihin kuuluvat kiinteät kulut ja muuttuvat kulut:

Kiinteät kulut ovat toistuvia maksuja, jotka eivät riipu tuotannon määrästä:

vuokra, puhelin, tietoliikenneyhteys, sähkö, kirjanpito-kulut, muut ostopalvelut, eläkemaksut, tapaturmavakuutus, jäsenmaksut, ammattilehdet, pienhankinnat, nettisivun kustannus, verkkokaupan kuukausimaksu, mainontakulut, työntekijän kuukausipalkka sivukuluineen. Nämä kulut on helppo luetteloida ja voit laskea kuinka paljon rahaa per kuukausi pelkästään yrityksen pyörittämiseen tarvitaan heti alusta alkaen.

Muuttuvat kulut ovat suoraan riippuvaisia tuotannon määrästä:

tuotteiden materiaalit, tuotteen myyntiin liittyvät kulut, palkat, alihankintakulut.

Yrityksen tuotto koostuu maksuista, joilla asiakkaat maksavat tuotteet ja palvelut. Tuoton pitää kattaa kaikki kulut ja yrityksen pitäisi myös tehdä voittoa, muuten ei tuotteiden tai palveluiden myymisessä ei ole järkeä. Määrämuotoista kannattavuuslaskelmaa tarvitset liiketoimintasuunnitelman osana mm. starttirahaa hakiessa, siihen on olemassa virallisia pohjia ja ohjeita.

Todennäköisesti raha virtaa ensikuukausina enemmänkin ulospäin yrityksestä, koska harvoin käsityöläisenkään myynti pääsee vauhtiin heti. Vaikka yritystoiminta olisikin myöhemmin voitollista, voi tulla hetkiä, kun laskut pitää maksaa, mutta asiakkaat eivät ole vielä maksaneet sinulle. Maksuvalmiuslaskelma on työkalu, jolla voit myöhemminkin arvioida rahan riittävyttä yritystoiminnassasi. Rahan riittävyteen voit vaikuttaa mm. omien laskujen pikaisella eräpäivällä ja pyytämällä omiin laskuihin pidempää maksuaikaa.

Tulosbudjetin rakenne (12 kk)

Liikevaihto

– muuttuvat kustannukset: materiaalit, palkat, alihankinta, myyntikulut

= myyntikate

– kiinteät kustannukset: vuokra, yel, kirjanpito, puhelin, tietoliikenne, markkinointi

= käyttökate

– poistot: arvokkaiden laitteiden arvonalentuma suunnitelman mukaan

= liiketulos

– korot ja muut rahoituksen erät

= tulos ennen veroja

– verot

= tulos

Ohjeita ja laskelmapohjia budjetointiin:

<https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-budjetointi/>

<https://www.suomi.fi/yritykselle/talouden-hallinta-ja-verotus/budjetointi-ja-talouden-suunnittelu>

Yrittäjän elinkustannukset

Alkuvaiheessa, ennen kuin yritys alkaa tuottamaan, myös yrittäjän omat elinkustannukset on turvattava jotenkin. Voisitko tehdä osa-aikatyötä yritystoiminnan ohessa? Moni käsityöläinen pitää oman alansa kurseja mm. kansalaisopistoissa.

Aloittavana kokopäivätoimisena yrittäjänä voit hakea starttirahaa. Starttiraha myönnetään 6 kuukauden ajaksi ja jatkoa voi hakea toiset 6 kk. Starttiraha on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaisiin elinkustannuksiin yritystoiminnan alkuvaiheessa, ei yrityksen menoihin ja se on verotettavaa henkilökohtaista tuloa. Muista hakea starttirahaa ennen yrityksen perustamista. Starttirahan myöntämisperusteisiin löytyy hyvää tietoa mm.:

<https://www.uusyrytyskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/starttiraha/>

Työttömänä työnhakijana voit saada joissakin tilanteissa työttömyysetuutta, jos tietyt edellytykset täyttyvät. Ota selvää omasta tilanteestasi ja varmista asia suoraan TE-keskuksesta.

<https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/index.html>

Moni aloittaa sivutoimisen yritystoiminnan opiskelun ohessa, äitiyspäivärahalla tai eläkkeellä, jolloin jonkinlainen toimeentulo on turvattu.

Käsityötuotteen hinnoittelu

Yksinkertainen hinnoittelulaskelma kannattaa tehdä Excel-taulukkoon, jotta voit muuttella lukuja ja testata miten yksittäiset menoerät vaikuttavat tuotteen hintaan.

Kirjaa ensin ylös kaikki kuukausittaiset ja vuosittaiset kiinteät kulut. Laske yhteen koko vuoden yhteissumma. Menojen listaus auttaa näkemään mihin suurimmat rahavirrat menevät ja missä voisi olla mahdollista tarvittaessa säästää. Voit myös testata, miten toiminnan laajennus vaikuttaisi: jos teet töitä aluksi kotona, voit kokeilla miten vuokran maksaminen toiminnan laajentuessa vaikuttaisi hintaan. Tuotteiden hintoja voi olla hankala myöhemmin nostaa asiakkaiden totuttua niihin. Ota sama ilmiö huomioon muidenkin kulujen kohdalla: esim. yrittäjän eläkevakuutus ei ole pakollinen toiminnan ollessa pientä, mutta toimintasi saattaa myöhemmin muuttua päätoimiseksi.

Seuraavaksi kirjaa ylös, montako työtuntia arvioit voivasi tehdä viikossa, montako viikkoa kuukaudessa, montako kuukautta vuodessa. Ole realistinen, tarvitset myös vapaa-aikaa ja lomaa (ainakin laskelmissa). Ota huomioon, että työpäivästä menee yleensä useampi tunti yleisten asioiden hoitoon ja oikeasti laskutettavaa tehollista työaikaa, jolloin tuotteita syntyy, on todennäköisesti vähemmän kuin täysi työpäivä. Laske yhteen vuoden laskutettavat työtunnit. Näillä kustannetaan myös asioiden hoitamiseen menevä aika.

Mieti, paljonko toivot saavasi palkkaa keskimäärin kuukaudessa ja yhteensä vuodessa? Tämä palkka on yhtä kuin yrittäjän voitto ja siitä maksetaan tuloveroa (ennakkoveroina ja mahdollisesti mätkyinä). Yksityinen elinkeinonharjoittaja ei maksa itselleen varsinaista palkkaa, vaan nostaa rahaa yrityksestä yksityisnostoina mahdollisuuksien ja halujen mukaan. Kun jaat vuoden palkkatavoitteesi vuoden työtuntien määrällä, saat selville nimellisen bruttotuntipalkkasi.

Jaa vielä koko vuoden kiinteät menot vuoden työtunneilla, saat selville paljonko ovat pelkät kiinteät kulut per työtunti. Kun lasket yhteen kiinteät kustannukset per tunti ja oman bruttopalkkasi per tunti, saat tulokseksi tuntiveloitushinnan eli paljonko yksi tunti työaikaasi pitäisi arviolta vähintään maksaa asiakkaalle. Tätä tuntihintaa voit käyttää pohjana omien myyntituotteiden ja tilaustöiden hinnoittelussa tai myydessäsi palveluita.

Yksittäisen tuotteen hinta

Tuotteen hinnoittelussa arvioi tai mieluiten mittaa tuotteen tekemiseen kuluva aika ja kerro se tuntiveloitushinnalla. Ota huomioon myös mahdollisen tilaustyöasiakkaan kanssa kommunikointiin ja työn suunnitteluun kuluva aika. Entä kauanko kestää valokuvata tuote, listata se verkkokauppaan, paketoita ja viedä postiin. Näistäkin pitäisi saada palkkaa, joko suoraan tuotteen hinnassa tai otettuna huomioon yleisten asioiden hoitoon kuluvassa ajassa.

Laske käytettyjen materiaalien hinta. Liittyykö tuotteen myyntiin muita muuttuvia kuluja? Esim. alihankkijan tekemä työ, laskutuspalvelun tai verkkokaupan maksunvälittäjän osuus myynnistä, postituskulut (ellet laskuta niitä erikseen asiakkaalta). Lisää samaasi loppusummaan vielä arvonlisävero, jos olet ilmoittautunut arvonlisäverovelvolliseksi.

Nyt voit miettiä onko tuotteen hinta sopiva. Jos se tuntuu aivan liian korkealta, miten voit vaikuttaa asiaan? Voitko säästää jostain yrityksen kiinteästä tai tuotteeseen liittyvästä

muuttuvasta kulusta? Nopeutuuko tekeminen, kun saat rutiinia tai voitko tehdä sarjatyötä? Voisitko suunnitella tuotteen nopeammin tehtäväksi tai vaihtaa materiaalia? Tästä alkaa todellinen tuotesuunnittelu, jossa ammattitaitoasi tarvitaan. Käsityöläinen ei voi yleensä kilpailla hinnalla, siksi ei ole järkevää tinkiä laadusta.

Hinnan tulisi aina perustua laskelmiin. Varsinkin yrittäjyyden alussa sekä pitkäaikaiseksi tarkoitetun myyntituotteen kohdalla laskelmat on hyvä tehdä. Kokeneelle yrittäjälle on jo muodostunut kokemusta tekemiseen kuluva ajasta ja hinnan arvioiminen aiempiin töihin verraten on helpompaa. Silloinkin kannattaa miettiä hetkinen, eikä sanoa hintaa välittömästi asiakkaan sitä tiedustellessa.

Todellisuudessa toteutuvaa liikevaihtoa eli kokonaisymyynnin määrää on alussa hyvin vaikea arvioida. Tehokkaastikaan myyntituotteiden tekoon käyttämäsi työaika ei ehkä muutukaan tuloksi saman tien, jos myyntiin tekemäsi tuotteet eivät menekään kaupaksi nopeasti (tai koskaan). Laskutettavien tilaustöiden kohdalla tilanne on selkeämpi, joskin etukäteen voi olla vaikea ennustaa tulevien tilaustöiden määrää.

Hinnoittelun psykologiaa

Monilla tuotteilla myös käsityöalalla on jo jonkinlainen vakiintunut hintataso. Vertaa tuotteesi hintaa samantyyppisten yritysten hintoihin, älä teolliseen tuotteeseen. Oman tuotteesi hinta voi poiketa yleisestä, koska kullakin yrityksellä on omanlaisensa kulut. Muista että mitään tuotetta ei kannata tehdä ja myydä alihintaan, tingit vain omasta palkastasi. Oma hinta voi perustella markkinoinnin keinoin ja siitä voi tulla lopulta myyntivalttisi. Jos jokin tuoteryhmä on jo kovin kilpailtu, voit keksiä jonkin aivan uudenlaisen tuotteen, jotta erotut kilpailijoista.

Epävarmoihin (pieniin) tuloihin tottunut käsityöläinen kokee omat hintansa usein liian korkeaksi. Mieti mikä on asiakasryhmäsi tulotas. Käsityötä arvostava kuukausipalkansaaja luultavasti kokee hinnat eri tavoin. Kun tuotteesi ostetaan vaikkapa lahjaksi, asiakas etsii tietyn hintaryhmän tuotetta. Liian halpa hinta voi laskea tuotteesi arvostusta. Voi olla hyvä idea pitää myynnissä eri hintaluokan tuotteita. Asiakas saattaa ihastua erikoiseen ja kalliiseen tuotteeseen, mutta ostaakin sitten sen yksinkertaisemmän ja halvemman.

Kannattaa miettiä, miltä hintalukema asiakkaasta tuntuu, kalliilta vai halvalta. Vähän alle lienee parempi kuin vähän päälle? Vai käyttäisikö vaan selkeitä tasalukuja. Jos teet samaa tuotetta monia vuosia, hinnan nosto saattaa tulla ajankohtaiseksi yleisen kustannustason noustessa. Silloin huolella mietitty hintakuvio voi mennä sekaisin...

Hinta jälleenmyynnissä

Moni käsityöläinen myy tuotteita monia kanavia käyttäen: markkinoilla, verkkokaupassa, työhuoneelta tai omasta myymälästä sekä jälleenmyyjien kautta. Saman tuotteen hinta olisi hyvä olla kaikissa myyntikanavissa sama. Jälleenmyyjät kertovat hintasi tietyllä omalla tai sovittavalla kertoimella. Isot kauppaliikkeet saattavat käyttää kertoimena kahta, eli tuotteesi hinta kaksinkertaistuu. Käsityöläisten puodit käyttävät yleensä pienempää kerrointa, ja ottavat esim. 40 % tuotteen myyntihinnasta. Tämä on ihan hyväksyttävää, koska myyjäliikkeellä on omat kulunsa ja sinulta tuotteen tekijänä säästyy aikaa myynnistä. Jälleenmyyjä saattaa myös markkinoida tuotettasi puolestasi. Tämä kerroin täytyy kuitenkin ottaa huomioon tuotteen hinnoittelussa. Usein on järkevintä suunnitella jälleenmyyntiä varten aivan erillinen nopeasti tehtävä sarjatuote, jotta hinta pysyisi järkevällä tasolla.

Verkkokauppa

Verkkokauppaa perustettaessa on keskeistä tiedostaa yritystoiminnan tavoitteet. Digitaalinen kauppa voi pitää sisällään paljon muutakin kuin nettikaupan perustamisen. Tärkeintä on ymmärtää asiakkaiden tarpeet ja saavuttaa heidät sopivien digityökalujen avulla.

Pelkkä verkkokaupan olemassaolo ei takaa myyntiä, joten ei kannata olettaa nettimyynnin sujuvan kuin itsestään. Digitaalinen kauppa vaatii jatkuvaa ylläpitoa, myyntityötä ja kehittämistä — aivan kuin mikä tahansa muu yritys. Yrittäjällä on oltava selkeä näkemys kilpailueduista ja asiakashankinnasta.

Verkkokaupan perustaminen ja ylläpito voidaan jakaa seuraaviin osiin:

1. *Suunnittelu*
2. *Verkkokaupan rakentaminen*
3. *Markkinointi ja myynti*
4. *Kehittäminen*

VERKKOKAUPAN SUUNNITTELU

Jos haluat vain palvella asiakkaita helpon digitaalisen tilauskanavan kautta, pohdi tarkasti tarvitaanko tähän oma verkkokauppa. Saattaa olla helpompaa ja joustavampaa olla suoraan yhteydessä asiakkaisiin sosiaalisen median alustoilla. Tällöin netti toimii digitaalisena näyteikkunana ja puhelut ja viestit täydentävät sitä.

Poikkeustilanteen väliaikaisratkaisuina joillekin saattaa toimia myös pikatoteutus jossain verkon markkinapaikassa, kuten: Tori.fi, Amazon, eBay yms.

Oma verkkokauppa toimii lähes kaikille yrityksille, silloin kun se on oikein tehty. On tärkeä tiedostaa mitä kaikkea verkkokaupan pyörittämiseen kuuluu.

Etsi vastaus tärkeimpään kysymykseen: Miksi asiakkaat ostavat juuri sinulta?

Miksi ja miten asiakas saapuu ostamaan? Ilman kävijöitä ei synny myyntiä. Siirtyvätkö vanhat vakiasiakkaat digitaalisen kanavan asiakkaiksi vai onko sinne haettava uusia? Kuinka nämä uudet kävijät hankitaan? Ilman vastauksia näihin kysymyksiin ponnistelusi voivat olla turhia. Siksi liiketoimintamallin suunnittelu on erittäin tärkeä osa verkkokaupan perustamista.

Digitaalisen kaupan liiketoimintamallin ydinkohdat:

Strategia ja oma konsepti

- Asiakaslupaus — Vastaus kysymykseen: Miksi asiakkaat ostavat juuri sinulta?
- Kilpailuetusi — Mikä erottaa yrityksesi muista?
- Myyntikanavat — Missä kanavissa myyt ja pystytkö panostamaan kaikkiin?

Kaupallisuus

- Asiakkaiden tunnistaminen — Ketkä ovat parhaita asiakkaitasi?
- Asiakkaiden ostopolun ymmärtäminen — Kuinka he löytävät kauppaasi?
- Verkkokaupan kaava: Kävijät x Keskiostos x Konversio x Kate

- Markkinointi — Kuinka paljon siihen voidaan investoida?
- Asiakaskokemus — Miten varmistan hyvän ja antoisan asiakaskokemuksen?

Toimintamalli

- Tuotteet ja valikoima — Mitkä ovat kärkituotteitasi?
- Tuotetieto — Tuotesisällöt, hinnoittelu, saldojen hallinta
- Verkkokauppa-alustan valinta — vertaa vaihtoehtoja huolella, kysele käyttäjiltä
- Logistiikka ja maksutavat — tarjolla on runsaasti erilaisia palveluntarjoajia

VERKKOKAUPAN RAKENTAMINEN

Verkkokaupan perustaminen voi olla teknisesti lahjakkaalle hyvin helppo ja suoraviivainen prosessi siihen saakka, että tuotteet ovat kaupassa ja ne ovat asiakkaiden ostettavissa. Toisaalta sama prosessi voi olla aluetta huonommin tuntevalle työläs ja pitkä.

Verkkoalusta-alustan käyttöönnotossa on yleensä seuraavat vaiheet:

- Ulkoasun valinta ja perusrakenteen luominen
- Tuotteiden perustaminen
- Kaupan perussisällön ja elementtien rakentaminen
- Maksutapojen käyttöönotto
- Logistiikan käyttöönotto
- Testaus kaikilla eri päätelaitteilla

Vaikka alustasi olisi teknisesti toimiva, se ei tarkoita sitä, että se olisi uskottava, luotettava ja asiakasystävällinen. Monet toiminnot vaativat runsaasti lisäkehitystä.

Usein verkkokaupan rakentamiseen liittyy myös:

- Oman yrityksen brändin mukaisen ulkoasun suunnittelu ja kustomointi, niin että se viestii yrityksen kilpailuetuja ja asiakaslupausta.
- Laadukkaiden sisältöjen luominen kauppaan, mm. kategoriakuvaukset, kuvaavat tuotetekstit, runsaasti valokuvia tuotteista, yrityksen esittely jne.
- Eri toiminnallisuuksien kehittäminen: tuotteiden järjestäminen kaupallisesti, verkkokaupan sisäinen haku, sähköpostiosoitteiden kerääminen asiakkailta jne.
- Integroinnit mahdollisiin muihin järjestelmiin kuten varastosaldot ja taloushallinto.

MARKKINOINTI JA MYYNTI

Verkkokauppa ilman kävijöitä ei tuota kauppaa. Siksi on välttämätöntä luoda oma eritelty markkinointisuunnitelma:

- Tunnistetaan oman verkkokaupan kilpailuedut
- Mietitään tarkkaan tärkeimmät asiakashankinnan kanavat
 - Sosiaalinen media (maksettu/ilmainen)
 - Hakusanamainonta (SEM)
 - Hakukoneoptimointi (SEO)
 - Kumppani- ja vaikuttajamarkkinointi, kuten blogit ja vlogit
 - Omaan asiakasrekisteriin perustuva sähköpostimarkkinointi
 - Perinteisen median käyttäminen

- Mietitään tarkkaan, miten analysoidaan kunkin kanavan toimivuus
 - Mitä ostavien asiakkaiden hankkiminen maksaa kussakin kanavassa
 - Kuinka tehokas kukin kanava on tunnettavuuden ja brändin osalta?
 - Mistä parhaat asiakkaasi tulevat? Mitä he ostavat? Keitä he ovat?
- Suunnitellaan peruskampanjat ja tarjoama eri sesonkien ja kysynnän mukaan
- Tuotteistetaan paketteja ja lisämyyntiä, jotka kasvattavat keskiostosta

Markkinoinnin tehokkuus perustuu kahteen asiaan: hyvään markkinointisuunnitelmaan ja yrittäjän vahvuusalueisiin.

Taktista, digitaalista markkinointia (esim. Facebook, Google) on suositeltavaa ostaa asiantuntijalta, mutta on erittäin tärkeää, että yritys oppii sen samalla itse. Asiakashankinta ja asiakasymmärrys ovat verkkokaupan tärkeintä osaamisaluetta, eikä sitä voi täysimääräisesti ulkoistaa.

Verkkokaupan markkinointibudjetin tulee olla dynaaminen. Tämä tarkoittaa, että markkinointiin panostetaan suhteessa myyntiin (esim. 5–10 % liikevaihdosta markkinointiin). On tärkeä tiedostaa mitkä markkinointikanavat ja mikä markkinointiviestit oikeasti toimivat. Verkkokaupan markkinointi on viime kädessä todellista kokeilun kulttuuria, tehdään paljon pieniä erilaisia kampanjoita ja seurataan sormi pulssilla, mikä toimii ja mikä ei.

Viime kädessä verkkokaupan myynti on miltei 24/7 hereillä oloa siitä, mitä markkinoilla tapahtuu juuri nyt, miten minun tulisi reagoida, mitkä tuotteet myisivät juuri nyt, ovatko ne hyvin esillä kaupassa (kategorioiden ensimmäisinä, hyvät kuvat ja tuotetekstit jne.), mihin markkinointiin juuri nyt pitäisi panostaa jne.

Verkkokaupan kehittäminen on jatkuva prosessi, ja sen tulisi perustua dataan eli käytettävissä olevan tiedon analysointiin. Jatkuva myynnin, markkinoinnin ja kävijävirtojen analytiikan seuraaminen on keskeinen osa kauppiastyötä verkossa.

Lähde:

Verkkokaupan perustamisen ABC, Business Finland Copyright 2020:
Aija Kalander, Leevi Parsama & Mika Niemi, Experience Commerce Finland -ohjelma Sastamalan Opistolla on lupa kääntää, muokata ja julkaista dokumentti.
<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/ohjelmat/experience-commerce-finland>

ERILAISIA TAPOJA MYYDÄ VERKOSSA

Verkossa voi tehdä kauppaa monella tavalla. Itselle järkevin tapa riippuu omista teknisistä taidoista sekä kaupan tuotto-odotuksista ja kasvusuunnitelmista. Kustannuksia syntyy verkkokauppapohjan kuukausimaksusta, maksutapojen palveluntarjoajan maksuista sekä provisio kustakin myyntitapahtumasta.

Itse rakennetut verkkokaupat

Tietoteknisesti taitava voi rakentaa verkkokaupan itse alusta asti. Tarvitset domain-nimen ja palvelintilan kuten tavallista nettisivua varten. Tutki vaihtoehdot tarkasti, löytyy sekä kuukausi- että vuosimaksullisia, eri tasoilla palveluilla ja muistikapasiteetilla. Palvelimelle pitää voida ladata Wordpress-ohjelmisto, jolla voi tehdä myös nettisivut. Wordpressistä löytyy

esimerkiksi suosittu Woocommerce-verkkokauppaliisäosa. Kauppaa voi muokata lähes loputtomiin teemoilla, sivunrakentajasovelluksilla ja lisäosilla. Nämä ovat avointa lähdekoodia eli perustasolla eivät maksa mitään. Teknistä tukea saa wordpress-yhteisöltä. Käytännössä saatat kuitenkin tarvita myös maksullisia lisäosia ja saatat myös joutua ostamaan kaupan rakentamiseen apua. Kauppaan hankitaan erikseen maksullinen maksutapapalvelu. <https://fi.wordpress.org/>

Valmiskauppa

Valmiskauppapohja on hyvä ratkaisu, kun kaupan rakentamiseen ei ole teknisiä taitoja tai aikaa eikä tarvita erikoisia toiminnallisuuksia. Valmiskaupan ulkoasua voi yleensä muokata valitsemalla jonkin teeman tai väripaletin ja toimintoja voidaan valikoida jonkin verran. Kauppoja on saatavissa erilaajuisia (mm. tuotemäärät, kieliversiot) ja kuukausimaksut vaihtelevat sen mukaan. Mieti tarpeesi ja vertaile eri palveluita siltä pohjalta. Useimpia kauppoja voi kokeilla ilmaiseksi parin viikon ajan. Kauppaan hankitaan lisäksi erikseen maksullinen maksutapapalvelu. Suomenkielisiä verkkokauppa-alustoja:

<https://www.mycashflow.fi/l/ilmainen-verkkokauppa>

<https://finqu.fi/>

<https://www.vilkas.fi/verkkokaupan-perustaminen>

Holvi-tili ja verkkokauppa

Valmiskaupoista erikseen voi mainita Holvin, joka on oikeastaan ensisijaisesti pankki. Holviin liitytään perustamalla yritykselle pankkitili. Tarjolla on palveluiltaan ja kuukausimaksultaan erilaisia palvelupaketteja, joista halvin on ilmainen. Verkkokauppa on lisäosa, jonka voi halutessaan ottaa käyttöön. Kaupan kuukausimaksu on 5 euroa, joka sisältää maksutavat. Lisäksi myynnistä menee vielä provisio. Holvin verkkokauppaa ei voi ulkonäköllisesti juurikaan muokata ja se on siksi todella helppo perustaa.

<https://www.holvi.com/fi/verkkokaupan-perustaminen/>

Verkko-ostoskeskukset

Suomalaisia käsityötuotteiden myyntiin erikoistuneita verkkokauppoja:

Käsityökortteli, Suomen käsityöyrittäjät SKYT ry:n jäsenten Suomessa käsityönä valmistamia tuotteita: <https://madeby.fi/>

<https://www.taitaentehty.fi/>

Kansainvälistymiseen mielenkiintoinen vaihtoehto on Etsy, joka on kansainvälinen yhteisöllinen verkko-ostoskeskus. Käsitöiden, materiaalien, sisustustavaroiden ja vintagen valikoimat ovat todella laajat, joten erottuminen vaatii laadukkaat tuotteet ja mainostustyötä siinä kuin muutkin kaupat. Kaupan perustaminen on ilmaista, yksittäisten tuotteiden lisäksi maksaa hiukkasen ja myydyistä tuotteista menee lisäksi provisio.

<https://www.etsy.com/>, <https://www.etsy.com/about?ref=ft>

Myynti sosiaalisen median kautta

Verkossa voi myydä myös ilman varsinaista kauppaa käyttämällä hyväksi sosiaalista mediaa, Facebookia ja Instagramia, kannattaa tutkia myös Pinterest. Myyntiä voi testata helposti täysin ilman sivukuluja. Ideana on esitellä tuotteet kuvin ja tiedoin julkaisuina ja kiinnostunut asiakas ottaa yhteyttä vaikkapa yksityisviestillä. Maksaminen hoituu vaikkapa ennakkomaksulla tai laskulla.

Maksutavat

Verkkokauppaan on yleensä hankittava maksutapapalvelu joltakin palveluntarjoajalta. Osalla hinnoittelu perustuu myyntitapahtumasta perittyyn kappalehintaan ja provisioon ja osa on lisäksi kuukausimaksullisia. Eri palvelut sisältävät eri maksutapoja. Suomalaiset suosivat maksamista verkkopankilla, seuraavaksi suosituin maksutapa ovat luottokortit.

Mobiilimaksamisen keinot kehittyvät kovaa vauhtia. Mieti onko tarpeen tarjota laskulla ostamista tai osamaksuvaihtoehtoa. Ulkomaankaupassa kätevin lienee Paypal.

<https://www.checkout.fi/vinkkipankki/verkkokaupan-maksutavat-pahkinankuossa>

<https://www.zoner.fi/verkkokaupan-maksutavat/>

<https://www.checkout.fi/verkkokauppa>

<https://www.paytrail.com/>

<https://www.bambora.com/fi/fi/>

Kuljetussopimukset

Jos lähettää paljon paketteja, kannattaa tutustua näihin palveluihin:

<https://www.pakettikauppa.fi/>

<https://www.shipit.fi/palvelut/verkkokaupoille>

Kuluttajansuojalaki ja peruutusoikeus koskien etämyyntiä

On aina parempi koettaa tehdä vaikeasta asiakkaasta tyytyväinen asiakas, koska niin hyvä kuin huonokin palaute voi kuulua kauas. Tutustu etämyyntiä koskevaan kuluttajansuojalakiin. Verkkokaupan toimitusehdoissa on mainittava kaupan peruuttamisen tavat lain mukaisesti eli omia peruuttamisehtoja ei voi keksiä. Valtaosalla etämyyntituotteista on 14 päivän peruuttamisoikeus, jonka kuluessa kuluttaja voi perua kaupan ilman erityistä syytä.

Peruuttamisen voi tehdä myyjän toimittamalla lomakkeella tai vapaamuotoisesti.

Peruuttamisaika voi pidentyä 12 kuukauteen, jos kuluttajalle ei ole annettu tietoa ostoksen maksullisuudesta tai peruuttamisoikeuden ehdoista toimitusehdoissa. Peruutusilmoituksen jälkeen kuluttajalla on toiset 14 päivää aikaa palauttaa tuote myyjälle. Kuluttajan ei tarvitse maksaa palautuskustannuksia, jos yritys ei ole ennen tilauksen tekemistä antanut kuluttajalle tietoa siitä, että kuluttajan on vastattava kustannuksista. Yrityksellä on oikeus pidättyä maksujen palautuksesta, kunnes tavara on palautettu tai kuluttaja on osoittanut lähettäneensä tavaran takaisin, esimerkiksi palautuskuitilla.

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038#L6>

<https://www.kkv.fi/Tietoa-ja-ohjeita/Ostaminen-myyminen-ja-sopimukset/verkkokauppa-posti-ja-puhelinmyynti-etamyynnti/>

Hyviä linkkejä verkkokauppaan liittyen

<https://yrityksen-perustaminen.net/verkkokaupan-perustaminen-ilmaiseksi/>

<https://www.myyverkossa.fi/2020/09/verkkokauppiaan-rutiinit.html>

<https://www.zoner.fi/blogi/>

<https://blog.holvi.com/fi/topic/yrityksen-perustaminen>

Asiakkaiden löytäminen

Harjoitus Design Thinking -metodin hengessä. Ensimmäiseksi yritetään ymmärtää potentiaalista asiakasta ja hänen tarpeitaan mahdollisimman laajasti.

Esimerkissä aloitteleva yrittäjä on päättänyt perustaa catering-yrityksen. Asiakas voi olla vaikkapa nuori äiti, jolla ei ole aikaa tehdä ruokaa kotona. Hänen tarpeensa saattaa olla terveellinen noutoruoka tai vegaaninen ruoka.

Luodaan yksityiskohtainen profiili kohderyhmästä:

Kysymykset	Esimerkkivastaukset
Mikä on tyypillisen potentiaalisen asiakkaani sukupuoli?	Nainen
Kuinka vanha hän on?	27 vuotta
Mikä on hänen siviilisäätynsä?	naimisissa
Mikä hänen nimensä on?	Eva
Missä hän asuu?	Tallinnassa
Mikä hänen koulutustasonsa on?	Korkeakoulututkinto
Miltä hän näyttää?	Siistiltä
Mitä hän tekee työkseen?	Opettaja
Mitkä ovat hänen harrastuksensa?	Teatteri
Mitkä ovat hänen tavoitteensa?	Maisterintutkinto
Mitä hän haluaa saavuttaa elämässään?	Menestyksekkään uran
Mikä tekee hänet onnelliseksi?	Kaksi lasta
Mistä hän on huolissaan?	Ympäristöasiat, eläinten hyvinvointi
Mitkä ovat hänen surun tai pettymyksen aiheitaan?	Liian vähän aikaa perheelle
Mitä hänellä on aina mukanaan?	Puhelin
Mikä on seuraava suuri tapahtuma hänen elämässään?	Lapsen viides syntymäpäivä

Kirjataan asiakkaan tarpeet ja ongelmat:

- Ei aikaa valmistaa aterioita perheelle.
- Ruuanlaittotaidot ovat puutteelliset.
- Ei terveellistä ja maukasta ruokaa perheelle.
- Ei kylliksi aikaa pitää huolta perheestä.
- Pitkät työpäivät.
- Pitää kirjoittaa gradua saadakseen maisterintutkinnon.
- Haluaisi harrastaa.

Seuraavaksi pitää löytää mahdollisimman monta ratkaisua asiakkaan pääongelmaan, joka on se, ettei hänellä ole aikaa tehdä perheelle ruokaa.

Minkä ongelmien ratkaisussa yritys voi auttaa?

Mihin tarpeisiin tuote tai palvelu vastaa?

Minkä muutoksen tuote tai palvelu toisi asiakkaan elämään?

Mahdollisia ratkaisuja:

1. Yrittäjän kahvilassa tarjotaan terveellistä ja laadukasta ruokaa.
2. Tuotevalikoimaan lisätään vegaanisia tuotteita.
3. Tuotteita voi viedä kotiin ekologisissa take away -rasioissa.
4. Järjestetään kotiinkuljetuspalvelu kahvilasta asiakkaan kotiin.
5. Mainoskampanjoita ja alennuksia tietyille kohderyhmille (nuoret lapsiperheet).
6. Jotain muuta...

Seuraavaksi arvioidaan ratkaisut — asiakkaan kanssa, jos mahdollista.

Työstä parasta tuotetta/palvelua, jonka voit asiakkaallesi tarjota. Keskustele siitä asiakkaidesi kanssa ja pyydä palautetta. Palautteen perusteella voit tarkentaa ideaasi.

Kuinka löydän asiakkaani?

Kysymys	Esimerkkivastaus
Mihin potentiaalisten asiakkaiden ongelmiin tai tarpeisiin tuotteeni/ palveluni vastaa?	Aterioiden valmistus perheelle
Mitä heikkouksia tai vikoja tuotteessani / palvelussani saattaisi olla?	Tuotteet eivät ole tarpeeksi maukkaita
Miten minun pitäisi kehittää tuotettani /palveluani asiakkaideni tarpeisiin vastaaviksi?	Etsin uusia reseptejä
Kuinka kerron kohderyhmälle paremmin tuotteesta/ palvelusta?	Sosiaalinen media
Kuka voi auttaa minua löytämään asiakkaita? Kirjoita ylös kaikki mahdolliset henkilöt työkavereista tuttaviiin.	Ystävät, sukulaiset
Mitä tekijöitä minun pitää ottaa huomioon, kun etsin asiakkaita?	Potentiaalisten asiakkaiden tulotaso
Onko mitään sääntöjä tai kieltoja, jotka pitää ottaa huomioon, kun etsin asiakkaita. Jos niin mitä?	Missä on sallittua mainostaa tuotettani/ palveluani
Mitä asiakastutkimuksia on tehty liittyen tarjoamaani tuotteeseen / palveluun?	Etsin googlaamalla asiakaskyselyitä
Onko vielä jotain mitä minun pitäisi tietää potentiaalisista asiakkaistani ja heidän tarpeistaan?	Heidän makutottumuksensa
Kuinka paljon aikaa rahaa voin laittaa asiakkaiden etsimiseen?	Kaksi tuntia päivässä, 50 euroa kuussa