



Yrittäjyys ja yrittäjämäinen toiminta, 1 osp

SELKOKIELINEN OPPIMATERIAALI

Essi Puumalainen ja Tuija Takala

Rahoittaja:

OPETUS- JA KULTTUURIMINISTERIÖ
UNDERSVINGS- OCH KULTURMINISTERIET

Sisällys

1. Aluksi: opettajalle ja opiskelijalle	2
2. Osaamistavoitteet	3
3. Osaamistavoitteiden sanoja	4
4. Yrittäjämäinen ihminen	9
5. Yrittäjä	12
6. Voisitko sinä olla yrittäjä?	14
7. Yritys	17
8. Yritysmuodot	20
9. Yritysten merkitys yhteiskunnassa	23
10. Liikeidean suunnittelu	25
10.1. Liikeidea	25
10.2. Etsit tietoa yritysideaan	30
10.3. Verkostot liikeidean avuksi	32
10.4. Markkinointi	34
10.5. Talous: rahat liikeideaan	37
10.6. Rahat ja hinnat	39
10.7. Liikeidean riskit	42
10.8. Liikeidean mahdollisuudet	44
11. Tee liikeidean suunnitelma	46
11.1 Suunnitelma	46
11.2. Rahoitus	49
11.3. Liikeidean arviointi	50
12. Tämän YTO-opinnon arviointi	51
Lähteet	53

1. Aluksi: opettajalle ja opiskelijalle

Opetusmateriaalissa on YTO-opinnon

Yrittäjyys ja yrittäjämäinen toiminta pääasiat.

Materiaalia voi käyttää opetuksessa

kokonaan tai osittain.

Materiaali on selkokielen.

Materiaalin ja opetuksen avulla

opiskelija saa tietoja ja taitoja.

Opiskelija harjoittelee opinnon asioita.

Opettaja antaa ohjeet,

miten ja milloin opinto arvioidaan.

2. Osaamistavoitteet

Jokaisessa YTO-opinnossa on tavoitteet eli asiat, joita sinun täytyy opinnossa oppia ja osata.

A) Toimit yrityksen tavoitteiden mukaan

- Ymmärrät, mikä merkitys on yritysten toiminnalla yhteiskunnassa.
- Toimit asiakaslähtöisesti ja taloudellisesti.
- Ymmärrät, mikä merkitys on sinun toiminnallasi työyhteisössä.

B) Arvioit liikeidean ja miten voisit toteuttaa sen

- Teet liikeidean ja otat siinä huomioon asiakkaiden tarpeet.
- Löydät tärkeät palvelut ja tietolähteet, jotka tukevat yrityksen perustamista.
- Selvität verkostot, joita tarvitset liikeidean toteuttamisessa.
- Arvioit, mitkä ovat taloudelliset edellytykset, että voit toteuttaa liikeidean.
- Arvoit, miten sinä sovit yrittäjäksi: selvität osaamisesi, joka sopii yrittäjän työhön.
- Selvität, mitkä ovat yrityksen toiminnan riskit ja mahdollisuudet.

3. Osaamistavoitteiden sanoja

<p>yrittää yrittäjä yrittäjä yrittäjä firma bisnes englanniksi: <i>business</i></p>	<p>Tässä opinnossa <i>yrittää</i>-sana tarkoittaa sitä, että ihmisellä on <i>yritys eli firma</i>.</p> <p>Hän saa rahaa siitä, että hän myy tavaroita tai palveluita.</p> <p>Hän on yrittäjä: hänellä on yritys eli firma. <i>Firma</i> on puhekielen sana.</p> <p>Yrittäjä on sitä, että yrittäjä tekee liiketoimintaa: hän myy ja asiakas ostaa.</p> <p>Puhekielessä sanotaan, että yrittäjä tekee bisnestä, eli yrittäjä saa rahaa siitä, mitä hän myy.</p>
<p>yrittäjämäinen yrittäjämäisyys</p>	<p>Yrittäjämäinen ihminen tietää, mitä hän tekee ja haluaa tehdä.</p> <p>Yrittäjämäisyys on asenne: ihmisellä on uusia ajatuksia eli ideoita ja hän on innostunut.</p> <p>Yrittäjämäinen ihminen tekee asioita itse ja hän haluaa tehdä asiat hyvin alusta loppuun.</p> <p>Hän on päättäväinen: hän tekee sen, mitä hän päättää ja haluaa tehdä.</p>

	<p>Yrittäjämäinen ihminen tekee jokaisessa työpaikassa työtä, niin kuin yritys olisi hänen omansa.</p>
<p>tavoitteet tavoitteellisuus</p>	<p>Yrittäjämäisellä ihmisellä on tavoitteita, eli hänen mielessään on päämäärä. Esimerkiksi hän haluaa tehdä jonkin asian tai saada jonkin asian. Hän on tavoitteellinen: hän tekee asioita siksi, että tavoite tulee todeksi.</p>
<p>yritys liikeyritys liike firma</p>	<p>Yrittäjällä on yritys, jossa hän tekee yritystoimintaa eli myy tuotetta asiakkaille. Nämä sanat tarkoittavat samaa asiaa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • yritys • liikeyritys • liike • firma.
<p>tuote, tuotteet tavara, tavarat palvelu, palvelut</p>	<p>Yritys myy asiakkaalle tuotteita eli tavaroita tai palveluita. Tuotteita ovat esimerkiksi</p> <ul style="list-style-type: none"> - koneet ja esineet - aineet (esimerkiksi shampoo) - ruokatavarat kaupassa. <p>Palvelut voivat olla esimerkiksi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Leikkaat hiukset ja teet kampauksen. - Teet siivouksen. - Järjestät toimintaa tai tapahtumia.

	<p>- Otat valokuvia ja videoita tapahtumista ja juhlista.</p> <p>Asiakas ostaa yrityksen tuotteita tai palveluita.</p> <p>Yrityksen eli liikeyrityksen tarkoitus on se, että yritys myy tuotteita tai palveluita ja saa niistä rahaa.</p>
<p>liiketoiminta</p> <p>yritystoiminta</p> <p>yrityksen toiminta</p>	<p>Liiketoiminta eli yritystoiminta tarkoittaa sitä, että yritys myy tavaroita tai palveluita.</p> <p>Yritystoiminnan tarkoitus on myös se, että yritys tekee ja saa voittoa.</p> <p>Silloin yritys saa rahaa enemmän kuin se käyttää rahaa.</p> <p>Yritystoiminta on tärkeää yhteiskunnalle.</p> <p>Yrittäjä ja yritykset maksavat veroja yhteiskunnalle.</p> <p>Monilla yrityksillä on työntekijöitä.</p> <p>Työntekijät saavat palkkaa ja maksavat veroja yhteiskunnalle.</p> <p>Verorahat ovat tärkeitä yhteiskunnalle.</p>
<p>yrittäjä</p>	<p>Yrittäjä on ihminen, jolla on yritys eli hän tekee yritystoimintaa.</p> <p>Hän myy asiakkaille tavaroita tai palveluita.</p>
<p>asiakas, asiakkaat</p>	<p>Asiakas ostaa yrityksen tavaroita tai tuotteista.</p> <p>Asiakas on ihminen tai toinen yritys eli firma.</p>
<p>asiakaslähtöisyys</p>	<p>Yrittäjä tekee asioita siksi, että asiakas haluaa ostaa tavaroita tai palveluita.</p>

	<p>Yrittäjä tietää silloin, mitä asiakas haluaa ja tarvitsee eli hän tuntee asiakkaan tarpeet.</p> <p>Yrittäjä on asiakaslähtöinen, kun liiketoiminta täyttää asiakkaan tarpeet.</p>
taloudellisuus taloudellinen resurssit	<p>Taloudellisuutta on se, että yritys säästää tehokkaasti resursseja eli rahaa, aikaa, energiaa, ihmisten työtä ja materiaaleja.</p>
työyhteisö	<p>Työyhteisö tarkoittaa ihmisiä, joiden kanssa teet työtä.</p>
liikeidea	<p>Liikeidea on suunnitelma ennen kuin ihminen perustaa yrityksen. Hän suunnittelee esimerkiksi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Mitä hän myy? ○ Kuka muu myy samaa? ○ Mitä asiakkaat tarvitsevat? ○ Keitä ovat asiakkaat?
tietolähteet	<p>Yrittäjä tarvitsee tietolähteitä, joista hän saa tietoja omaan liiketoimintaan. Tietolähteitä ovat esimerkiksi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ muut ihmiset ○ kirjat, lehdet, internet ja muu media
verkosto, verkostot	<p>Verkosto tarkoittaa kaikkia ihmisiä, jotka ovat sinulle tuttuja, esimerkiksi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ perhe ○ ystävät ○ kaverit opiskelussa ○ opettajat

	<ul style="list-style-type: none"> ○ työkaverit ○ saman alan ihmiset ○ muut yritykset ○ asiakkaat ○ jne. <p>Verkosto voi auttaa sinua, kun sinulla on yritys.</p> <p>Saat ideoita ja tukea verkostosta.</p> <p>Lisäksi verkosto auttaa siinä, että ihmiset saavat tietoa sinun yrityksestäsi.</p>
riski, riskit	Yrittäjä selvittää yrityksen riskit eli asiat, jotka voivat mennä huonosti.
mahdollisuus, mahdollisuudet	Yrittäjä selvittää mahdollisuudet eli asiat, jotka voi tehdä ja onnistua.

4. Yrittäjämäinen ihminen

Yrittäjämäinen ihminen

- haluaa tehdä asioita itse
 - on oma-aloitteinen
- eli tekee asioita hyvin ilman,
että joku toinen käskee.

Yrittäjämäinen ihminen on

- aktiivinen eli innokas tekijä
 - tekee töitä ahkerasti
 - kohtelee kaikkia hyvin
 - haluaa tehdä asioita
- eli hänellä on hyvä motivaatio.

Yrittäjämäinen ihminen ajattelee joka työpaikasta,
että työpaikka voisi olla hänen oma yrityksensä.

Hän haluaa tehdä hyvää työtä,
että työpaikalla menee hyvin
ja asiakkaat ovat tyytyväisiä.

Yrittäjämäinen ihminen on myös

- asiakaslähtöinen
- taloudellinen
- työyhteisön jäsen.

Asiakaslähtöinen ihminen

tekee töitä niin,
että hän ottaa aina asiakkaan huomioon.
Hän tietää,

mitä asiakas haluaa ja tarvitsee.

Asiakaslähtöinen ihminen on kaikille kohtelias ja ystävällinen.

Taloudellisuus tarkoittaa sitä, että jokaisessa työssä säästät rahaa ja energiaa, esimerkiksi:

- Et heitä roskikseen sellaista, mitä voi käyttää uudelleen.
- Et käytä turhaan vettä ja sähköä.
- Et osta mitään turhaa

Lisäksi käytät työajan työhön. se on työajan talodellisuutta.

Työpaikassa on työyhteisö.

Työyhteisöön kuuluvat kaikki työpaikan ihmiset.

Sinä olet yksi, tärkeä osa työyhteisöä, esimerkiksi:

- Teet työt, jotka kuuluvat sinulle.
- Noudatat työpaikan sääntöjä.
- Olet ahkera ja oma-aloitteinen.
- Luot työpaikalle hyvää yhteishenkeä eli vaikutat siihen, että työpaikalla on hyvä olla.

Lisätietoja

Sanastoja (ei selkokieliä)

[Business Tampere. Yrittäjän sanasto.](#)

[Kauppalehti. Yrittäjän sanasto.](#)

[Ukko.fi. Yrittäjän pieni sanakirja – Hallitsetko yrityssanaston?](#)

Sanastoja ja harjoituksia S2-opiskelijalle

[Yritystoiminta. Liiketalouden sanasto](#)

Opas

[Selko-opas yrittäjyyteen. Uusyrityskeskus 2019.](#)

Tehtävä

Kerro:

- Mitä tarkoittaa sana yrittäjämäinen?
- Miten sinä olet yrittäjämäinen koulussa, omassa elämässä ja työssä?

5. Yrittäjä

Yrittäjällä on yritystoimintaa, firma, liike, ja hän tekee yritystoimintaa eli bisnestä.

Yritystoiminta on yrittämistä, yrittäjänä toimimista.

Kaikki sanat tarkoittavat samaa.

Yrittäjä tekee työtä omassa yrityksessä ja on oman työnsä pomo.

Yrittäjä voi myydä

- tuotetta eli tavaraa tai esineitä
- palvelua eli jotain, mitä hän tekee, esimerkiksi parturi, siivoja, tapahtuman järjestäjä jne.

Yrittäjä voi myydä tuotetta tai palvelua myös muille yrityksille.

Silloin toinen yritys on asiakas ja ostaja, ei työnantaja.

Yrittäjä voi olla päätoiminen:

vain oma yritys on yrittäjän työpaikka.

Sivutoiminen yrittäjä tekee myös muuta työtä.

Silloin yrittäjällä on myös toinen työ tai hän opiskelee.

Freelancer myy työtään monelle yrittäjälle.

Esimerkiksi toimittaja kirjoittaa juttuja monelle lehdelle.

Yrittäjän täytyy maksaa
yrittäjän eläkevakuutusta (YEL),
kun hän saa yrityksestä rahaa
eli tuloja yli tietyn summan.

Siitä on tietoa netissä

[Työeläke.fi. Yrittäjän eläketurva](https://tyoelake.fi) (ei selkokielen).

6. Voisitko sinä olla yrittäjä?

Yrityksen tarkoitus on se,
että se toimii hyvin
ja se tuottaa voittoa.
Silloin yritys saa rahaa
enemmän kuin se kuluttaa.

Yrittäjällä täytyy olla ideoita,
joilla hän voittaa
muut saman alan yrittäjät.
Hänellä täytyy myös
olla paljon tietoja ja taitoja.

Yrittäjällä on myös ominaisuuksia,
jotka sopivat yrittämiseen.
Ominaisuudet ovat asioita,
jotka kuuluvat ihmisen luonteeseen, persoonaan.



Tehtävä

Kerro, kirjoita:

- Mitä taitoja tarvitset lisää,
kun haluat yrittäjäksi?

7. Yritys

Yrityksen toiminta on yritystoimintaa.

Yritys on sama asia kuin firma ja liike.

Yrityksellä on **tuote tai palvelu**,
jota se myy.

Tuotteita ovat esimerkiksi:

- tavarat
- esineet
- kaupan tavarat, ruuat, vaatteet
- jne.

Palveluita ovat esimerkiksi:

- kahvilan palvelut
- kampaamon palvelut
- siivousyrityksen palvelut
- jne.

Yritys toimii niin,
että asiakkaat haluavat ostaa
yrityksen tuotteita tai palveluita.
Silloin asiakkaalla on tarve ostaa.

Yritys toimii hyvin,
kun se myy hyvin.
Silloin yritys saa tuloja eli rahaa
enemmän kuin se kuluttaa.
Silloin se tuottaa voittoa.
Yrityksen tarkoitus on tuottaa voittoa.

Yrityksen täytyy saada niin paljon voittoa,
että se voi maksaa palkkoja
ja käyttää rahaa yrityksen toimintaan.

Yrityksellä on kuluja
eli sen täytyy maksaa laskuja.

Yritys maksaa myös muita kuluja.

Yritys maksaa palkkoja,
jos sillä on työntekijöitä.

Yritys maksaa veroja.

Yritys ottaa myös huomioon,
että se lisää yrityksen
tuotteiden ja palveluiden myyntihintaan
arvonlisäveron (alv).

Yritys tilittää eli maksaa veron valtiolle.

Suomessa yleinen arvonlisävero on 25,5 %:a.

Esimerkki:

1. Olet laskenut,
mikä on tuotteen tai palvelun hinta,
josta saat voittoa:
esimerkiksi 10 euroa.
2. Lisäät 10 euroon alvin eli 25,5 %:a.
Hinta asiakkaalle on silloin 12,55 euroa.
3. Maksat alvin joka tuotteesta tai palvelusta
valtiolle: 2,55 euroa.

Joissain tuotteissa ja palveluissa on
alennettu verokanta eli alennettu alv:

Alennettu verokanta 14 %

- elintarvikkeet ja rehut
- ravintola- ja ateriapalvelut

Alennettu verokanta 10 %

- kirjat
- sanoma- ja aikakauslehdet
- Sähköiset kirjat sekä sanoma- ja aikakauslehdet
- lääkkeet
- liikuntapalvelut
- henkilökuljetus
- majoituspalvelut
- televisio- ja yleisradiotoiminnasta saadut korvaukset
- kulttuuri- ja viihdetilaisuudet
- tekijän suorittamat taide-esineiden myynnit
ja kaikkien taide-esineiden maahantuonti
- tekijänoikeusjärjestöjen saamat tekijänkorvaukset
- julkisen esiintyjän esityskorvaukset.

Erilaisista yritysmuodoista on seuraavassa luvussa.

Tehtävä

Ajattele, että perustat yrityksen.

- Mikä voisi olla tuote tai palvelu,
jota myyt yrityksessäsi?

8. Yritysmuodot

Yritysmuotoja on erilaisia.

Eri yritysmuodoilla on omat edut ja hyödyt.

Yritysmuodon valintaan vaikuttaa,

mitä teet yrityksessäsi

ja mitä yrityksesi tarvitsee.

Mieti tarkkaan,

millainen yritysmuoto sopii juuri sinulle.

Verot voi olla erilaisia eri yritysmuodoissa.

Kevytyrittäjä	<ul style="list-style-type: none">• Sopii palveluiden myyntiin, kun teet yrittäjän työtä vain vähän.• Sopii nuorille, esimerkiksi nuori on joskus lastenhoitaja tai tekee muuta väliaikaista työtä asiakkaille.• Et tarvitse yrittäjän Y-tunnusta.• Et tee ilmoitusta yrityksen perustamisesta.• Teet laskun asiakkaalle yrityksesi työstä laskutuspalvelussa, esimerkiksi ukko.fi, eezy.fi.
Toiminimi (Tmi)	<ul style="list-style-type: none">• Yleinen yritysmuoto Suomessa.• Perustat yrityksen yksin.• Teet työtä yksin.• Yritystoiminta on pientä.• Et ehkä tarvitse pääomaa eli rahaa, kun aloitat yrityksen.• Säästä rahaa, että voit maksaa verot (oma tuloverosi) ja alv.• Yrityksen omistaja maksaa omista rahoista tai omaisuudesta

	yrityksen velat.
Osakeyhtiö (Oy)	<ul style="list-style-type: none"> • Yleinen yritysmuoto Suomessa. • Sopii moniin liiketoimiin. • Sopii pienille ja suurille yrityksille. • Osakeyhtiössä on <i>osakkaita</i>, jotka sijoittavat rahaa yritykseen. • <i>Osakkaat eli osakkeenomistajat</i> ovat vastuussa sen perusteella, kuinka paljon he ovat sijoittaneet rahaa osakeyhtiöön. • Yritys tarvitsee investointeja, esimerkiksi yritykselle tiloja, tavaroita, työntekijöitä ja muuta, että yritys alkaa toimia. Niihin osakeyhtiö tarvitsee rahaa.
Osuuskunta	<ul style="list-style-type: none"> • Sopii siihen, kun ryhmä haluaa kokeilla yritystoimintaa. • Osuuskunnassa on monia <i>jäseniä</i> eli ihmisiä. • Yritys on <i>jäsenten</i> omistama eli heillä on <i>jäsenyys</i> osuuskuntaan. • Osuuskunnan jäsenet tarjoavat asiakkaille usein palveluita ja saavat niiden tuotosta rahaa. • Osuuskunnan <i>jäsenet</i> saavat rahaa myös <i>jäsenyydestä</i>, kun osuuskunta saa toiminnasta tuottoja eli rahaa. • Saat rahaa <i>jäsenyydestä</i> sen mukaan, kuinka suuri on <i>jäsenyytesi</i>.
Avoin yhtiö	<ul style="list-style-type: none"> • Yrityksessä on yksi tai kaksi ihmistä: he ovat <i>kumppanit eli yhtiömiehet</i>. • Kaikilla <i>yhtiömiehillä</i> on yhtä suuri vastuu,

	esimerkiksi velka voidaan periä keneltä tahansa kumppaneista.
Kommandiittiyhtiö (Ky)	<ul style="list-style-type: none"> • Vähintään kaksi ihmistä. • Toisella on vastuu, ja hän tekee yrityksen työt. Hän on yhtiön <i>vastuunalainen yhtiömies</i>. • Toinen on <i>ääneton yhtiömies</i>. Hän sijoittaa yritykseen rajaa mutta ei ole vastuussa yhtiöstä. • Yrityksen omistaja maksaa omista rahoista tai omaisuudesta yrityksen velat.

Lisätietoja

Yrityksen perustamisen oppaita:

- [Yrityksen perustaminen - Yrittajat.fi](#) (ei selkokielineen)
- Yritysmuodon valintaopas: [Näin valitset yritysmuodon - Yrittajat.fi](#) (ei selkokielineen).

Tehtävä

Ajattele, että perustat yrityksen.

- Minkä yritysmuodon valitsisit?
- Miksi?

9. Yritysten merkitys yhteiskunnassa

Yhteiskunta toimii hyvin,
kun on yrityksiä ja yrittäjiä.

Valtio ja kunnat saavat yrityksiltä veroja.
Kaikki ihmiset hyötyvät verorahoista.
Ihmiset saavat verorahoilla
valtion ja kunnan palveluita.

Yrityksillä on työntekijöitä.
He saavat palkkaa.
He maksavat palkasta veroa.

Ihmiset ostavat palkalla esimerkiksi
ruokaa ja tavaroita.
He käyvät esimerkiksi
parturissa ja elokuvissa.
Niin ihmiset auttavat,
että yrityksillä on asiakkaita.

Yritykset kasvavat,
kun ne saavat lisää asiakkaita.
Silloin ne palkkaavat lisää työntekijöitä.
Yritykset ja työntekijät maksavat veroja,
ja yhteiskunta hyötyy siitä.

Tehtävä

Vastaa kysymyksiin:

- Miksi Suomi tarvitsee yrityksiä?
- Miten yritykset vaikuttavat ihmisten raha-asioihin?

10. Liikeidean suunnittelu

10.1. Liikeidea

Sinulla on ajatus tuotteesta tai palvelusta,
josta voisi perustaa yrityksen.

Se on liikeidean alku.

Mikä voisi olla sinun yrityksesi tuote tai palvelu?

Liikeidea voi perustua sinun

- koulutukseen
- työkokemukseen
- harrastuksiin.

Voit myös aloittaa yrittäjänä,
jos ostat yrityksen,
joka on jo olemassa.

Voit myös osataa osan
sellaisesta yrityksestä.

Liikeideassa vastaat näihin kysymyksiin:

- Mitä tuotteita tai palveluita yritys tarjoaa?
- Millaisia asiakkaita yritys haluaa ja tarvitsee?
- Mikä saa asiakkaat ostamaan
juuri sinun yrityksesi tuotteita?
- Millaisen imagon eli mielikuvan
yritys haluaa antaa itsestään?
- Miten yritys toimii?

Selvitä nämä asiat,
kun suunnittelet liikeidean.

Mitä? <ul style="list-style-type: none">• Mitä tuotteita asiakkaat tarvitsevat?• Kuinka kallis tuotteesi voi olla?• Mikä on tuotteen laatu?	Kenelle? <ul style="list-style-type: none">• Mieti, mitkä ovat asiakkaiden tarpeet.• Määritä asiakasryhmä tarkkaan.• Kaikkien ei tarvitse olla yrityksen asiakkaita.• Millaisella asiakasryhmällä yritys menestyy?
Miten? <ul style="list-style-type: none">• Miten houkuttelet asiakkaita ostamaan tuotteet?• Minkä nimen valitset yrityksellesi? Yrityksen nimi voi vaikuttaa ihmisiin ja syntyy mielikuvia, esimerkiksi Halpa-Halli.• Onko tuotteen hinta halpa vai kallis?• Osaako henkilökunta hyvän asiakaspalvelun?• Minkälainen on yrityksen tila: siisti, uusi, kaunis vai jotain muuta?	Miksi? <ul style="list-style-type: none">• Miksi sinun yrityksesi tuotteet ovat parempia kuin muiden?• Voiko asiakas ostaa tuotteesi helposti?

Tehtävä

Suunnittele oma liikeidea.

1. Mitä yritys myy asiakkaille eli mikä on tuotteesi tai palvelusi?

Selitä tarkasti:

(Esimerkiksi:

- *Myyn verkossa koruja,
joita olen tehnyt itse.*
- *Myyn kynsien hoitoa vanhuksille.*
- *Myyn linnunpönttöjä,
joita teen itse.)*

2. Ketkä ovat yrityksesi asiakkaita?

Selitä tarkasti:

(Esimerkkejä:

- *nuoret/aikuiset/vanhukset*
- *miehet/naiset/muut*
- *asiakkaiden elämäntyyli*
- *asiakkaiden alue, paikkakunta, lähiö...*
- *jne.)*

3. Missä on yrityksesi?

Selitä tarkasti.

(Esimerkiksi

- *oma liike (liiketila) eli rakennus, huone tai muu*
- *messut, tapahtumat, tori jne.*
- *koti*
- *verkko eli netti*
- *vuokratila (vuokraat osan toisen yrityksen liikkeestä)*
- *jne.)*

4. Mikä on yrityksesi imago?

Imago tarkoittaa ajatuksia ja tunteita, joita sinun yrityksesi tai tuote tai palvelu herättää ihmisissä.

Imago herättää ihmisissä mielikuvia eli ajatuksia ja tunteita.

(Ajattele, mitä tunteita herättää sinussa

Esimerkiksi

- Prisma
- Citymarket
- Hesburger
- Netflix
- jne.)

Mitä mielikuvia sinun yrityksesi herättää?

5. Miksi asiakkaan valitsevat juuri sinun yrityksesi tuotteen?

6. Mikä voisi olla yrityksesi nimi?

10.2. Etsit tietoa yritysideaan

Liikeideaa auttaa,
kun saat tietoa yrittäjyydestä.

Saat tietoa

- yrittäjiltä
- kirjoista
- mediasta.

Netissä on paljon tietoa,
joka auttaa sinua.

Lisätietoja

Osaava yrittäjä: Liikeidea

[YRITYSTOIMINTA - Liikeidea \(osaavayrittaja.fi\)](#) (ei selkokieline)

[Uusyrityskeskus. Selko-opas yrittäjyyteen.](#)

Suomi.fi: Yritystoiminnan suunnittelu

[Yritystoiminnan suunnittelupolku - Suomi.fi](#) (ei selkokieline)

Uusyrityskeskus: Yrityksen suunnittelu

[Liikeidea - Uusyrityskeskus](#) (ei selkokieline)

Tehtävä

Mistä saat parhaiten tietoa yrittäjyydestä?

- Kopioi netistä 3 parasta linkkiä.
- Perustele, miksi valitsit ne.

Linkki 1:

Perustelu:

Linkki 2:

Perustelu:

Linkki 3:

Perustelu:

10.3. Verkostot liikeidean avuksi

Verkosto tarkoittaa ihmisiä

ja muita yrityksiä,

jotka tunnet.

Verkostoituminen tarkoittaa sitä,

että olet yhteydessä verkoston ihmisiin.

Verkostot ovat tärkeitä yrityksille.

Niistä saa apua ja tietoa.

Verkostoituminen on myös

mainos yritykselle.

Eriyisesti pienet yritykset

hyötyvät verkostoitumisesta.

Näin voit verkostoitua:

Sosiaalinen media: <ul style="list-style-type: none">• Sinulla on oma nettisivu, yrityksesi on esimerkiksi Facebookissa, Instagramissa, TikTokissa jne.• Esittelet netissä tuotetta tai palvelua.• Välität tietoa yrityksestä.• Keskustelet muiden yrittäjien ja asiakkaiden kanssa.	Pidä huolta vanhoista tutuista <ul style="list-style-type: none">• Älä tutustu vain uusiin ihmisiin ja yrityksiin.• Pidä huolta vanhoista tutuista: pidä heihin yhteyttä ja esittele yritystäsi.• Kokeile, lähetä viesti: "Mitä kuuluu?" Se voi riittää siihen, että pääset puhumaan yrityksestäsi.
Tapahtumat <ul style="list-style-type: none">• Valitse tapahtumia, joihin osallistut.• Esittelet esimerkiksi messuilla yritystäsi ja tuotteitasi tai palveluitasi.• Muista olla kiinnostunut myös muiden yrityksistä.	Tee itsesi näkyväksi <ul style="list-style-type: none">• Osallistu rohkeasti eri tapahtumiin.• Kerro yrityksestäsi ja kysy muiden yrityksistä.• Ilmoittaudu puhujaksi tapahtumiin.

Tehtävä

- Mieti, millainen verkostoituminen sopisi sinun yrityksellesi?
- Miten pidät yhteyttä verkostoihin?
- Tiedätkö joitain yritystapahtumia, joihin voisit osallistua?

10.4. Markkinointi

Markkinointia on kaikki,
mikä lisää yrityksesi tuotteen tai palvelun myyntiä.
Markkinointi saa asiakkaat ostamaan tuotettasi.

Muut yritykset kilpailevat sinun kanssasi.

Sinä yrität voittaa ne.

Siksi sinä suunnittelet
hyvän markkinoinnin.

Markkinointia ovat esimerkiksi

- **Tapaat asiakkaita**
tai he käyvät yrityksessäsi:
kaikki asiakkaiden tapaaminen on markkinointia.
- **Osallistut tapahtumiin,**
esimerkiksi messuihin.
Esittelet yritystäsi ja yrityksen tuotteita:
markkinoit niitä.
- **Järjestät kampanjan**
eli tapahtuman ja toimintaa,
jossa esittelet yritystäsi ja
tuotteita tai palveluita.
- **Mainostat** eli yrityksestäsi,
tuotteistasi tai palveluistasi on mainoksia
netissä ja muualla.
- **Hinnoittelet** tuotteet ja palvelut,
eli annat niille sellaisen hinnan,
että asiakkaat ostavat.

Markkinoinnin periaatteet ovat:

1. Sinun tuotteesi tai palvelusi on hyvä.
Asiakkaat haluavat ostaa sitä.
2. Sinun tuotteesi ja palvelusi erottuvat kilpailijoiden tuotteista ja palveluista.
3. Sinun tuotteesi ja palvelusi hinta on oikea, kun sitä vertaa kilpailijoihin ja asiakkaiden odotuksiin.
4. Asiakkaat saavat tuotteesi helposti.
Asiakkaat tietävät yrityksesi paikan eli liikkeen ja sen aukioloajat.
5. Asiakas saa nopeaa ja tehokasta palvelua liikkeessä tai verkossa.
6. Asiakkaat tietävät yrityksesi ja sen, mitä sinä myyt.
7. Asiakas löytää sinun yrityksesi helposti, ja sinuun saa helposti yhteyden.
8. Sinä myös mainostat yrityksesi tuotetta tai palvelua mediassa.

Tehtävä

- Suunnittele **hissipuhe**, joka kestää 30 sekuntia.

Hissipuhe on lyhyt esittely,

jossa kerrot yrityksestäsi tärkeimmät asiat:

- yrityksen nimi
- yrityksen tuote tai palvelu
- tuotteen tai palvelun asiakkaat
- Perustelet
 - Miksi tuote tai palvelu on hyvä?
 - Miksi asiakkaan kannattaa ostaa sinun tuotteesi tai palvelusi?

- Videoi hissipuhe.

Lisätietoja

Katso YouTubessa video hissipuheesta:

[Hissipuhe: näin teet täydellisen hissipuheen](#) (ei selkokielenä, ei tekstejä).

10.5. Talous: rahat liikeideaan

Tarvitset **pääomaa**

eli rahaa,

kun perustat yrityksen.

Tarvitset **käyttöpääomaa**,

eli rahaa yrityksen alkuun.

Sillä ostat ja hankit asioita yritykseesi

ennen kuin saat rahaa asiakkailta.

Yrittäjä tekee usein

alkuinvestointeja.

Se tarkoittaa,

että tarvitset rahaa

ostaa tai tehdä esimerkiksi

- toimitila eli liiketila eli liike
= yrityksen rakennuksen tai huoneet
- koneet
- mainokset.

Yrityksen rahoitus tarkoittaa sitä,

että sinulla on suunnitelma,

mistä saat rahaa

alkuinvestointeihin

ja käyttöpääomaan

eli yrityksen aloittamiseen

ja jatkamiseen.

Voit rahoittaa omalla rahalla,
jos sinulla on säästöjä.

Yrittäjä tarvitsee usein rahoittajia
eli saat tai lainaat muilta rahaa.

Tässä on esimerkkejä rahoituksesta,
Jota käyttävät *startup-yritykset*.
Ne ovat yrityksiä,
jotka kehittävät ensimmäistä tuotetta.

Rahoittajia, esimerkiksi:

- Pankit lainaavat rahaa.
- Joukkorahoitus: netissä on joukkorahoituspalvelu.
- Bisnesenkeli: sijoittaja, joka haluaa sijoittaa omaa rahaansa uuteen yritykseen.
- Rahastot, esimerkiksi Venture Funding -rahastot: rahastot sijoittavat yritykseen ja auttavat kehittämään yrityksen toimintaa.
- Eläkevakuutusyhtiöt lainaavat rahaa.
- Rahoituslaitokset, esimerkiksi Finnvera, lainaavat rahaa.

Lasket, kuinka paljon
yrityksesi tarvitsee rahaa,
kun aloitat yrityksen toiminnan.
Se on sama asia kuin rahoituslaskelma.

10.6. Rahat ja hinnat

Sanastoa

myynti	myynnin tulot, myyntitulot = rahat, jotka saat myynnistä
tulot	rahat, joita yritys saa myynnistä
menot, kulut	Rahat, joita yritys kuluttaa eli käyttää laskuihin, yrityksen perustamisen kuluihin, mainoksiin jne.
kate myyntikate	Yrityksen kate on rahamäärä, joka jää yritykselle menojen ja kulujen jälkeen. tulot – (miinus) menot = kate.
Alv arvonlisävero	vero, jota yritys maksaa valtiolle tuotteista ja palveluista. Alvista on luvussa 7.

Yrityksen tarkoitus on kannattaa:

yritykselle jää rahaa menojen ja kulujen jälkeen.

Siksi yrittäjän täytyy miettiä,

mikä on yrityksen tuotteen tai palvelun hinta

eli mitä asiakas maksaa tuotteesta tai palvelusta.

Määritä hinta eli päätä hinta:

se on hinnoittelua.

Ota huomioon hinnassa nämä asiat:

- Mitä tuote tai palvelu maksaa sinulle
eli miten paljon sinä käytät itse siihen rahaa?
- Kuinka paljon tuote tai palvelu maksaa muissa yrityksissä?
- Kuinka helppoa tai vaikeaa tuotetta on saada muilta yrityksiltä?
- Mikä on tuotteesi elinkaari

eli kuinka kauan asiakas voi käyttää sitä?

- Miten hyvin pärjää kilpailussa muiden yritysten kanssa?

Esimerkinä siivous

Vertaan hintoja	Lasken kaikki kustannukset
<ul style="list-style-type: none">• Vertaan muiden siivousyrittäjien hintoja.<ul style="list-style-type: none">○ halvat: 30 e tunnissa○ keskihintaiset 40 e tunnissa○ kalliit 50 e tunnissa.• Oma hinnoittelu 35 e tunnissa, asiakas ostaa ainakin 2 tuntia.• Perustelu:<ul style="list-style-type: none">○ Olen uusi yrittäjä, en voi olla kallis.○ Olen hyvä siivoaja, mutta tarvitsen asiakkailta ja heiltä suosituksia mainoksiin.	<ul style="list-style-type: none">• Lasken kaikki menot, joita menee kuukaudessa:<ul style="list-style-type: none">○ aineet 200 e○ matkat 250 e○ tilitoimisto 100 e○ netti 50 e○ muut kulut 100 e.<p><u>Yhteensä 700 euroa.</u></p>• Lasken, kuinka paljon halua voittoa eli rahaa kulujen jälkeen: 2000 euroa.<ul style="list-style-type: none">○ Yhteensä 2700e○ Lasken tuntihinnan:<ul style="list-style-type: none">○ 5 tuntia päivässä○ 20 työpäivää○ = 100 tuntia kuukaudessa,○ 2700 e : (jaettuna) 100 tuntia○ = <u>27 euroa tunnissa</u>• Lasken arvonlisäveron (alv 25,5 %) mukaan tuntihintaan 6,9 euroa: <u>27 e + 6,9 e = 33,90 euroa.</u>• <u>Pyöristän tuntihintani: 35 euroa.</u>• Lisäksi tulee vielä muita kuluja ja omat veroni. Kuukauden arvio auttaa minua arvioimaan koko vuoden tulot ja menot.

Määritä hinta niin,

että saat tuloja:

- maksat itsellesi palkkaa
- pärjät kilpailussa
muiden yritysten kanssa.

Tehtävä

- Suunnittele ja selvitä:
 - Mitä tarvitset,
kun perustat yrityksen?
 - Kuinka paljon tarvitset rahaa?

Tutki esimerkkiä:

Mihin tarvitset rahaa?	Kuinka paljon tarvitset rahaa?
Yrityksen tilan vuokra ja muut kulut	1000 euroa
Yrityksen koneet ja tavarat	5000 euroa
Yrityksen tuotteet, joita yrittäjä ensin ostaa yritykseen (ja sitten myy asiakkaille).	300 euroa

- Tee oma suunnitelma:

Mihin tarvitset rahaa?	Kuinka paljon tarvitset rahaa?

10.7. Liikeidean riskit

Sinun täytyy ottaa riskejä,
jos haluat onnistua yrittäjänä.
Silloin tiedät vaarat ja epäonnistumiset,
joita voi tulla yritystoiminnassa.
Sinun täytyy hallita riskejä
eli osaat toimia oikein.

Yritystoiminnan riskejä voi olla:

- liiketoiminnassa
- sopimuksissa
- vastuissa (kuka on vastuussa yrityksen asioista?)
- tietoturvassa (kuka pääsee tietokoneiden tietoihin?)
- tuotteissa
- ympäristössä
- rikoksissa.

Riskejä voi olla myös esimerkiksi:

- Idean riskit
 - Onko tuote tai palvelu kiinnostava?
 - Kiinnostaako se asiakkaita?
 - Riittääkö minulle asiakkaita?
- Taloudelliset riskit:
 - Onko minulla yritykseen varaa?
 - Saako yritys rahaa asiakkailta jne.
- Toiminnan riskit:
 - Onko tuote tai palvelu hyvä?
 - Löytävätkö asiakkaat tuotteeni?
- Vahingot

- Mitä jos tulee tulipalo,
vesivahinko tai jokin muu vahinko?

Yrittäjä voi ottaa **vakuutuksia vakuutusyhtiöiltä**.

Vakuutukset ovat yksi keino hallita riskejä.

Silloin yrittäjä siirtää riskejä

omalta yritykseltä vakuutusyhtiölle.

Yrittäjä maksaa vakuutusyhtiölle vakuutuksista.

Nykyisin yrityksiä

yritetään huijata paljon.

Älä tee sopimusta

tai osta puhelimesta tavaraa,

jos et ole täysin varma,

mitä olet tilaamassa

ja kuinka paljon se maksaa.

Pyydä äänitys puhelusta,

jos saat laskun tilauksesta,

jota et ole tehnyt.

Tee **reklamaatio** eli valitus,

jossa pyydät korjausta tai korvausta

väärästä tilauksesta tai laskusta.

Tarkista kaikki laskusi.

Jotkin laskut voivat olla

vain tarjouksia,

jotka näyttävät laskuilta.

Niitä ei tarvitse maksaa.

10.8. Liikeidean mahdollisuudet

Nyt olet ajatellut riskejä.

Ajattele myös mahdollisuuksia,

esimerkiksi:

- Mikä on yritystoiminnassa hyvää?
- Miten yritys toimii hyvin?
- Miten saat yrityksestä rahaa?

Ihmiset tekevät yleensä **SWOT-analyysin**,

kun he suunnittelevat yritystä.

SWOT-analyysi auttaa,

kun arvioit yrityksesi aloitusta.

Tutki ja arvioi:

- vahvuuksia (strenghts),
- heikkouksia (weaknesses),
- mahdollisuuksia (oppurtunities)
- uhkia (threats).

SWOT auttaa:

- Kehität vahvuuksia.
- Poistat heikkouksia.
- Selvität ja käytät mahdollisuuksia,
joita yritykselläsi voi olla.
- Torjut uhkia.

Tehtävä

Ajattele liikeideaasi.

- Täytä taulukko.
- **Täytä ainakin mahdollisuudet ja uhat (=riskit)**

Vahvuudet	Heikkoudet
Mahdollisuudet	Uhat eli riskit

11. Tee liikeidean suunnitelma

11.1 Suunnitelma

Olet jo ajatellut asioita,
jotka ovat osa liikeideaa.

Olet myös saanut palautetta tehtävistä.

- **Tee nyt liikeidean suunnitelma, johon kokoat asiat.**

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Mikä on sinun yrityksesi tuote tai palvelu?
Mitä myyt asiakkaille?
Selitä tuote ja palvelu tarkasti. | |
|---|--|

2. Kenelle myyt tuotetta tai palvelua?
Kuka on sinun asiakkaasi?
Selitä tarkasti.

3. Missä on yrityksesi?
Selitä tarkasti.

4. Mikä on yrityksesi imago?

Imago herättää ihmisissä mielikuvia eli ajatuksia ja tunteita.

Mitä mielikuvia sinun yrityksesi herättää?

11.2. Rahoitus

- **Selvitä yritysideasi rahoitus.**

Mihin tarvitset yrityksessäsi rahaa?	
Mistä saisit rahaa yrityksesi?	

11.3. Liikeidean arviointi

➤ **Arvioi:**

Mitkä asiat onnistuivat liikeidean suunnitelmassa?

- tuote
- asiakkaat
- yrityksen toimintapaikka
- imago
- rahoitus.

Mitä asioita sinun täytyy parantaa liikeidean suunnitelmassa?

- tuote
- asiakkaat
- yrityksen toimintapaikka
- imago
- rahoitus.

Mitkä ovat yrityksesi

- riskit
- mahdollisuudet?

12. Tämän YTO-opinnon arviointi

Tyydyttävä 1

- Tarvitset joskus apua tavallisissa tilanteissa.
- Olet tutuissa vuorovaikutustilanteissa asiallinen eli käyttäydyt niin, että se sopii tilanteeseen.
- Tiedät YTO-opinnon peruskäsitteitä ja tietoja.
- Käytät perustietoa vain yksinkertaisesti.
- Arvioit, miten osaat YTO-opinnon asiat.

Tyydyttävä 2

- Teet asiat usein itse tavallisissa tilanteissa.
- Teet yhteistyötä tutuissa vuorovaikutustilanteissa.
- Tiedät YTO-opinnon tärkeät käsitteet ja tiedot.
- Käytät perustietoa tarkoituksen mukaan.
- Arvioit, miten osaat YTO-opinnon asiat ja mitä sinun täytyisi parantaa eli tiedät vahvuudet ja kehittämisen kohteet.

Hyvä 3

- Teet asiat itse tavallisissa tilanteissa.
- Teet yhteistyötä tavallisissa vuorovaikutustilanteissa.
- Ratkaiset tavallisia ongelmatilanteita.
- Osaat YTO-opinnon tärkeät käsitteet ja tiedot.
- Käytät tietoa monin tavoin.
- Arvioit, miten osaat YTO-opinnon asiat. Lisäksi ehdotat, mitä ja miten voisit tehdä paremmin kuin nyt.

Hyvä 4

- Teet asiat itse eli omatoimisesti tilanteissa, jotka ovat tavallisia tai vaihtelevat.
- Teet yhteistyötä tavallisissa vuorovaikutustilanteissa asiallisesti ja rakentavasti eli vaikutat asioihin myönteisesti.
- Ratkaiset ongelmatilanteita niin, että käytät ratkaisuissa monia eri tapoja.
- Osaat YTO-opinnon käsitteet ja tiedot sekä tiedät YTO-opinnon omat, tärkeät ominaisuudet.
- Käytät tietoa monin eri tavoin ja perustelet tiedot.
- Arvioit todenmukaisesti, miten osaat YTO-opinnon asiat.
Lisäksi tiedät, mitä vahvuuksia ja kehittämisen kohteita sinulla on eli mitä osaat ja mitä sinun täytyisi vielä parantaa.

Kiitettävä 5

- Teet asiat itsenäisesti eli omatoimisesti.
Lisäksi toimit suunnitelman mukaan tavallisissa tilanteissa ja myös silloin, kun tilanteet muuttuvat.
- Teet yhteistyötä ja toimit rakentavasti vuorovaikutustilanteissa, joissa tilanteet vaihtuvat.
- Ratkaiset ongelmatilanteita monin eri tavoin ja teet ehdotuksia, miten asioita voisi parantaa.
- Osaat YTO-opinnon käsitteet ja tiedot laaja-alaisesti ja syvällisesti eli osaat paljon ja perusteellisesti.
- Käytät tietoa monin eri tavoin eli käytät tietoja erilaisissa tilanteissa.
Perustelet tiedot ja olet kriittinen eli perustelet ja arvioit tietoa.
- Arvioit todenmukaisesti, miten osaat YTO-opinnon asiat.
Lisäksi perustelet, mitä osaamista voit vielä parantaa.

Lähteet

Osaava yrittäjä. <https://www.osaavayrittaja.fi/etusivu>. Luettu 23.9.2024.

Selko-opas yrittäjyyteen. Uusyrityskeskus. 2019. https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2020/12/SUK_OPAS2019_selkokieli_VERKKOON.pdf. Luettu 23.9.2024.

Suomi.fi. Aloittavan yrityksen rahoitus. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-rahoitus-ja-tuet/rahoituksen-suunnittelu/opas/aloittavan-yrityksen-rahoitus>. Luettu 3.10.2024.

Susi, Katja. 2024. Yrittäjyys ja yrittäjämäinen toiminta. Opetusmateriaali. Stadin ammattiopisto.

Ukko.fi. Verkostoituminen – miksi se on niin tärkeää yrittäjälle? <https://www.ukko.fi/yrityksenkoulu/verkostoituminen/>. Luettu 3.10.2024.

Uusyrityskeskus. Yrityksen suunnittelu. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/>. Luettu 1.10.2024.

Uusyrityskeskus. Yrityksen rahoitus. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/yrityksen-rahoitus/>. Luettu 1.10.2024.

Uusyrityskeskus. Yritystoiminnan riskit. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/yritystoiminnan-riskit/>. Luettu 3.10.2024.

Virtanen, Petri. 2024. Yrittäjyys ja yrittäjämäinen toiminta. Opetusmateriaali. Stadin ammattiopisto.

Yrittäjät. Yritysmuodot. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrityksien-ryhtymisen/yritysmuodot/>. Luettu 1.10.2024.

Tämä materiaali on tuotettu VIERKO-hankkeessa vuonna 2024.

VIERKO on toteutettu Opetus- ja kulttuuriministeriön vuonna 2023 myöntämällä ammatillisen koulutuksen strategiarahoituksella. VIERKO on kuudenkymmenen kahden (62) koulutuksen järjestäjän yhteisponnistus. Työtä on koordinoit Keski-Uudenmaan koulutus- kuntayhtymä Keuda.

Hankkeessa on kehitetty vieraskielisen koulutuksen laatua ja kotimaisten kielten opetuksen tarjontaa ammatillisessa koulutuksessa.

Lisätietoa:

<https://www.keuda.fi/keuda/hankkeet/vierko/>

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Oppimateriaalit:



[CC BY-SA 4.0 Deed](#) | [Nimeä-JaaSamoin 4.0 Kansainvälinen](#) | [Creative Commons](#)