



Vuosi yrittäjänä



NUORI Yrittäjyys
UNG Företagsamhet

Nuori Yrittäjyys ry (NY) vaikuttaa toiminnallaan lasten ja nuorten yrittäjyys-, työelämä- ja taloustaitoihin. NY tarjoaa erilaisia materiaaleja ja ohjelmia, joita oppilaitokset voivat hyödyntää omassa yrittäjyyskasvatustyössään.

Nuori Yrittäjyys ry on perustettu vuonna 2002 ja on osa globaalia Junior Achievement -verkostoa, joka toimii yli 110 maassa.

Seuraa Nuori Yrittäjyys ry:tä sosiaalisessa mediassa @NuoriYrittajyys.



Vuosi yrittäjänä
Ett år som företagare

Tämä käsikirja liittyy Nuori Yrittäjyys (NY) ry:n ensimmäiseen opinto-ohjelmaan, Vuosi yrittäjänä -ohjelmaan. Tiesitkö, että Vuosi yrittäjänä -ohjelma täytti globaalisti 100 vuotta vuonna 2019? Suomessa ohjelmaa on toteutettu jo vuodesta 1995. Ohjelmaan voi osallistua yläkoulussa, toisella asteella ja korkeakoulussa.

Vuosi yrittäjänä -ohjelma on teorian ja käytännön yhdistävä työkalu yrittäjyyden taitojen, osaamisen ja asenteen oppimiseen. Ohjelmassa ideoidaan ja perustetaan oikealla rahalla toimiva miniyritys, eli NY-yritys. Ohjelma on käytännönläheinen ja tekemällä oppimiseen perustuva työkalu yrittäjyyden ja työelämätaitojen oppimiseen.

Ohjelman suorittamisen jälkeen Sinusta tulee NY-alumni ja olet osa globaalia verkostoa.

Julkaisija: Nuori Yrittäjyys ry, 2021
Toimitus: Eemeli Alanne ja NY-työryhmä
Kuvat: Paula Ojansuu ja NY
Taitto: Anne Jokisaari
Lisätietoja: vuosiyrittajana.fi
NY-yrittäjän käsikirja on tuotettu
Opetus- ja kulttuuriministeriön tuella.

Sisällys

Matkasi yrittäjyyteen alkaa tästä!	4
Case story – Jalo	5
Yrittäjyys? Se on tekemistä.	6
Osaaminen menestystekijänä.....	8
Case story – Avot.....	9
Ideoiden luominen	10
Case story – Bugman’s Best.....	11
Liiketoimintamalli ja -suunnitelma.....	12
NY-yrityksen perustaminen	14
Markkinointi on ytimessä	16
Menestyvä yritys tarvitsee myyntiä ja asiakaspalvelua... ..	18
Yritystalous haltuun.....	20
Uskalla yrittää ja kilpailla!	22
Turvallisuus ja vakuutukset.....	26
Verotus	27
Hallinto	28
Case Storeja.....	29
Ohjelman lopussa	30
Linkkilista.....	32
Case Storeja.....	33
Sanasto	34

Vuosi yrittäjänä -ohjelman verkkosivusto auttaa sinua matkallasi yrittäjyyteen: vuosiyrittajana.fi.

Vuosi yrittäjänä -ohjelma pähkinänkuoressa:

1. Ohjelma on osa oppilaitoksen opetusta.
2. Ohjelman käytännön toteutuksesta vastaa opettaja ja oppilaitos.
3. Ohjelmaan osallistumiselle ei ole ikärajaa.
4. NY-yrityksen liikevaihtoraja (myynti) on 15 000 euroa.
5. Ohjelmassa on erilaisia tapahtumia ja kansallisia kilpailuja, joihin voivat osallistua kaikki yritykset.
6. Ohjelman pakolliset tehtävät ovat:
 - a. NY-yrityksen rekisteröinti
 - b. Liiketoimintamalli- tai suunnitelma
 - c. Vuosikertomus



Uskalla Yrittää
Våga vara företagsam

Vuosi yrittäjänä -ohjelman seminaarit ja festivaalit löydät osoitteesta: uskallayrittää.fi.

MATKASI YRITTÄJYYTEEN ALKAA TÄSTÄ!

Mahtavaa, että osallistut Vuosi yrittäjänä -ohjelmaan! Ohjelman tavoitteena on tarjota Sinulle käytännönläheinen kokemus yrittäjyydestä ja yrittäjämäisestä toiminnasta.

Ohjelmassa perustat yksin tai ryhmässä oikealla rahalla toimivan Nuori Yrittäjyys -yrityksen eli NY-yrityksen. Sinä päätät yrityksen liikeidean ja sen käytännön toteutuksen. Tukenasi ovat opettaja, halutessasi liike-elämän neuvonantaja ja Nuori Yrittäjyys ry. Vastuu oppimisesta ja toiminnasta on kuitenkin Sinulla.

Jokainen NY-yritys on ainutlaatuinen. Tämä on mahdollisuutesi toteuttaa itseäsi ja kokeilla.

OPPIMISTAVOITTEET

Ohjelman aikana käyt kaikki yrittäjyyden vaiheet läpi yrityksen ideoinnista perustamiseen ja käytännön toiminnasta lopettamiseen. Me olemme asettaneet ohjelmalle osaamistavoitteita, joista mielestämme tärkeimmät ovat:

- Osaat tunnistaa yrittäjyyden vaatimukset ja osaat arvioida omat vahvuutesi.
- Kehität omia yrittäjyyden taitojasi, joita ovat esimerkiksi myynti-, ryhmätyö-, ongelmanratkaisu-, viestintä- ja esiintymistaidot.
- Rakennat liiketoimintaa edistäviä yhteistyöverkostoja.
- Osaat käyttää liiketoiminnan suunnitteluun liittyviä työkaluja ja laatia yrityksen perustamiseen liittyvät asiakirjat.
- Osaat laatia liiketoimintamallin ja -suunnitelman oman idean tueksi sekä kehittää sitä toiminnan aikana.

Mitä ajattelet yrittäjyydestä ennen ohjelman alkua? Voisitko olla tulevaisuudessa yrittäjä? Miksi? Miksi et?

Mitä haluat oppia ohjelman aikana? Listaa itsellesi ylös kolme tavoitetta.

- 1.
- 2.
- 3.

Millaisen yrityksen perustaisit, jos vain taivas olisi rajana?

CASE STORY – Jalo

Ekologisilla ruseteilla Suomen yritysmaailman valloittajaksi

Jalo on yksi niistä yrityksistä, jotka ovat voittaneet ohjelman Suomen mestaruuden. Veikka, Anselmi, Milana ja Elmo Ylöjärven lukiosta perustivat yrityksen, joka valmistaa ja myy ainutlaatuisia rusetteja, joihin materiaali on saatu kierrätys- ja ylijäämämaterialleista.

Uskalla Yrittää -kilpailun tuomaristolta yritys sai kiitosta sen arvoista, tiimitoiminnasta ja roolien jaosta. Yritysideassa erityisen hyvää on sen tuoma vastuullisuus niin ympäristölle kuin yhteiskunnalle.



Vuosi yrittäjänä -ohjelma on tarjonnut erilaisia kokemuksia Jalon yrittäjille (lähde: Aamulehti):

”Parasta NY-vuodessa on ollut koko tämä kokemus sekä mahdollisuudet päästä tekemään ja kokeilemaan.

”Parasta NY-vuodessa on ollut Jalo NY:n perustaminen, yhteinen matkamme, Uskalla Yrittää -kilpailuun osallistuminen ja siinä menestyminen, uusiin ihmisiin tutustuminen sekä upeat, ikimuistoiset kokemukset ja tilaisuudet, jotka NY-vuosi on meille mahdollistanut.”

”Parasta NY-vuodessa on ollut seurata oman yrityksen kasvua. On hienoa muistella, kuinka innoissamme syksyllä olimme, kun ensimmäiset prototyypit valmistuivat.”

”NY-vuosi on opettanut kaikenlaisia yrittäjäystaitoja, erityisesti tiimityötaitoja, verkostoitumista ja markkinointia.

”NY-vuosi on opettanut erityisesti tiimipeliä sekä markkinointia hyvin laaja-alaisesti.”

”NY-vuosi on opettanut paljon uutta itsestäni sekä konkreettisesti siitä, mitä yrittäminen on ja mitä kaikkea se vaatii ja pitää sisällään. Huomasin, että yrittäjänä on hyvä omata paineensietokykyä, omaaloitteisuutta sekä kykyä pysyä aikataulussa.”

YRITTÄJYYS? SE ON TEKEMISTÄ.

Yrittäjyys on oman osaamisen, ammattitaidon ja sosiaalisten taitojen hyödyntämistä. Yrittäjyys voi olla elämäntapa tai keino hankkia elanto ja työllistää itsensä. Yrittäjyys on unelmien toteuttamista, ongelmien ratkaisemista ja oman itsensä toteuttamista.

”Yritystoiminnan tavoitteena on, että yritys menestyy ja tuottaa voittoa. Taloudellinen motiivi eli halu ansaita rahaa on välttämätön, jos yrittäjä aikoo elättää itsensä ja työllistää mahdollisesti myös muita.

Suomen Uusyrityskeskus

”Yrittäjyys on mahdollisuuksien havainnointia ja niihin tarttumista sekä kykyä muuttaa ideat sellaiseksi toiminnaksi, joka tuottaa taloudellista, kulttuurista, sosiaalista tai yhteiskunnallista arvoa.

Opetus- ja kulttuuriministeriö

YRITTÄJYYD



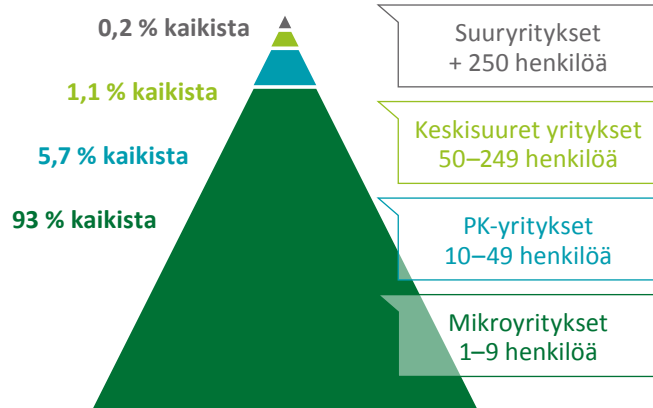
YRITTÄJYYS SUOMESSA

Suomessa on yli 400 000 yritystä, jotka työllistävät 1,5 miljoonaa ihmistä. Yritysten yhteenlaskettu liikevaihto on vuosittain yli 440 miljardia euroa. Yrittäjistä 68% on yksinyrittäjiä (Tilastokeskus 2019).

Terminologia

- Alle 10 työntekijän yritykset ovat mikroyrityksiä
- Alle 50 työntekijän yritykset ovat pienyrityksiä
- 50–249 henkilön yritykset ovat keskisuuria yrityksiä
- Pk-yritys (pieni- tai keskisuuri yritys) = alle 250 henkilön yritys
- Vähintään 250 henkilöä työllistävät yritykset ovat suuryrityksiä

Vuosi yrittäjänä -ohjelmassa perustettuja NY-yrityksiä ei lasketa näihin lukuihin, koska niitä ei virallisesti perusteta yritysrekistereihin.



Yritysten jakautuminen kokoluokan mukaan (Tilastokeskus 2017)

YRITTÄJYYS YHTEISKUNNASSA

Yrittäjyys vaikuttaa Suomen kansantalouteen, yhteiskuntaan ja kansalaisiin eli kuluttajiin.

- Yritykset työllistävät
- Yritykset maksavat veroja
- Yritykset tuottavat tuotteita ja palveluita
- Yritykset antavat kuluttajalle mahdollisuuden valita
- Yritykset käyvät ulkomaankauppaa ja tuottavat vientituloja

YRITTÄJÄN POLKU



OSAAMINEN MENESTYSTEKIJÄNÄ

Meille jokaiselle on kertynyt erilaista osaamista, paljon hankittuja tietoja ja taitoja. Osaamista sinulle on kertynyt koulussa, töissä ja harrastuksissa. Sinulla on siis osaamista, jota voit hyödyntää omassa NY-yrityksessäsi. Kaikkea ei tarvitse osata heti, opit matkan varrella lisää ja idean toteutusta varten kannattaa rakentaa tiimi, jossa on monipuolista osaamista. Voit tarvittaessa myös pyytää apua muilta.

Kun mietit omaa liikeideaasi, mieti:

- Missä minä olen hyvä?
- Mitä tykkään tehdä?
- Mistä olen kiinnostunut?

Oman osaamisen ja omien mielenkiinnonkohteiden hyödyntäminen yrittäjyydessä on monen hienon yritystarinan alku.

VINKKI!



Käy katsomassa Nuori Yrittäjyys ry:n ja Kuntarahoituksen yhteinen video "Osaaminen menestystekijänä" youtu.be/YSHQwjhY8s8.

YRITTÄJYYDESTÄ TYÖELÄMÄTAITOJA

Työelämätaidot ovat samoja taitoja kuin mitä tarvitaan koulutyössä, harrastuksissa tai kavereiden kanssa pärjäämisessäkin. Hyvä asenne, oma-aloitteisuus ja aktiivisuus sekä vuorovaikutustaidot mainitaan yleensä tärkeimpinä työelämätaitoina ammattitaidon ohella. Yrittäjyyden kautta näitä taitoja voi harjoitella.

Erilaisia työelämätaitoja ovat

- Vuorovaikutustaito
- Itsetuntemus
- Tunneälykyys ja empatia
- Kyky tunnistaa ja kehittää omaa osaamista
- Verkostoitumiskyky
- Resilienssi eli muutosjoustavuus
- Yhteistyökyky
- Kyky toimia erilaisissa ympäristöissä ja kulttuureissa
- Kriittinen ajattelu ja luovuus
- Itseohjautuvuus

(Lähde: Ilmarinen, Future Score)

Pohdi ja kirjoita itsellesi ylös. Älä mieti pelkästään työhön tai opiskeluun liittyviä asioita.

MISSÄ OLEN HYVÄ?

MITÄ TYKKÄÄN TEHDÄ?

MITÄ HALUAN MUUTTA MAAILMASSA?

CASE STORY – Avot



” Yrityksen nimi on Avot. Se on lainasana venäjän kielestä, mutta sitä käytetään kansainvälisesti tarkoittaen ”Kas näin!” ja ”Hyvä tulee!”. Se on myös akronyymi etunimistämme Aatu, Veeti ja Otto. Aatu, Veeti ja Otto Team eli AVOT!

Avot on yritys, joka nostaa ruokakaupan asiakastyytyväisyyttä pakkaamalla asiakkaiden ostokset heille valmiiksi. Palvelu on asiakkaille maksuton. Palvelun avulla asiakkaat ovat tyytyväisiä ja tyytyväiset asiakkaat tuovat lisäarvoa kaupalle, joka on Avotin asiakas.

Avot valittiin Suomen parhaaksi perusasteen NY-yritykseksi ja nykyisin yritys toimii nimellä Avot Group.

Haastattelimme Aatua ja Ottoa yrittäjyyteen, osaamiseen ja työelämätaitoihin liittyen. Tärkeimmiksi työelämätaidoiksi he nostivat verkostoitumisen, avunpyytämisen ja kommunikaatiotaidot. Yrittäjälle tärkeitä taitoja ovat organisointi, asioiden laittaminen tärkeysjärjestykseen ja kyky pyytää apua. Kaikkea ei voi osata eikä tarvitse tehdä itse! Pyydä rohkeasti apua.

Yrittäjäksi voi ryhtyä kuka tahansa, kunhan on oikeanlainen asenne. Yrittäjyydessä on parasta, kun näkee, mihin on omalla työllään pystynyt.

Tutustu: avotny.webnode.fi

IDEOIDEN LUOMINEN

”Liikeidea kertoo, mitä yritys tekee ja kenelle se myy, miten yritys toteuttaa nämä asiat, ja millä markkinoilla yritys toimii.

Suomen Uusyrityskeskus

Käytännössä liikeidea vastaa kysymyksiin **mitä, miksi, kenelle ja miten.**

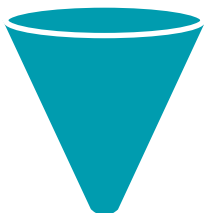
Liikeidea syntyy usein omasta tai muiden tarpeista. ”Miksi täällä ei ole tietynlaisia tuotteita tai palveluita?” ”Miksi tämä ei toimi?” ”Kuka voisi tehdä?” Liikeidea voi syntyä omista kiinnostuksen kohteista, harrastuksista, osaamisesta tai alasta, jota opiskelee.

IDEA JA TIIMI

Ideoiden synnyttäminen on mahdollista myöskin tiimissä, jolloin voitte ryhmässä pohtia omia kiinnostuksia ja niiden kehittämistä eteenpäin ideoiksi. Ennen kuin siirrytään idean kehittämisvaiheeseen on hyvä koota ympärilleen tiimi, joka ideoita lähtee kehittämään.

Tiimi voi myös syntyä idean ympärille, jolloin idean kehittäjä kertoo ideastaan muille tai valmiit tiimit alkavat luoda uusia ideoita yhdessä tekemiseen.

IDEASTA LIIKEIDEAKSI



Kuva: Ideafunneli

Kun olet itsenäisesti tai olette tiimissä saaneet useita ideoita, lähdetään niitä kehittämään eteenpäin ennen kuin valitaan varsinaisesti toteutettava idea.

Tässä vaiheessa ideat ovat yleensä vain ajatuksia tai oletuksia, joita on hyvä määritellä ja testata tarkemmin.

IDEAN KEHITTÄMINEN

Ratkaiseeko liikeidea asiakkaan ongelman? Ihmiset ostavat tuotteita ja palveluita ratkaistakseen ongelman. Jos liikeidea ei ratkaise ongelmaa, se ei ole kannattava idea.

Muista, että yrityksen perustaminen ei vaadi uutta keksintöä. Suurin osa yrityksistä perustaa toimintansa siihen, että se tekee työnsä paremmin tai tehokkaammin kuin kilpailijansa.

MITÄ = TUOTE/PALVELU

Kerro yhdellä lauseella, mitä yritys tarjoaa.

MIKSI = ONGELMA

Kerro, minkä asiakkaan ongelman tuote/palvelu ratkaisee?

KENELLE = ASIAKAS

Listaa tärkeimmät asiakkaat.

MITEN = KANAVAT

Kerro, miten asiakkaat tavoitetaan.

ARVO

Kerro, mitä hyötyä tuotteesta/palvelusta on asiakkaalle?

TOTEUTTAMINEN

Kerro, miten toteutat liikeidean?

Kun olet löytänyt näihin vastauksen, olet jo hyvässä vauhdissa. Seuraavilla sivuilla syvennytään tarkemmin liikeidean kuvaamiseen hyödyntämällä eri työkaluja.

Ennen kuin jatkat! Tiivistä liikeideasi vielä maksimissaan kahteen lauseeseen ja kirjoita se ylös tähän.

CASE STORY – Bugman's best

Mistä liikeidea tuli?

” Meille Bugman's Bestissä liikeidean muodostuminen oli kiinnostuksen, hyvän ajoituksen ja yhden onnekkain sattuman summa.

Ohjelman alussa kenelläkään meistä ei ollut yritysidean hivenäkään valmiiksi mielessä. Jouduimme siis aloittamaan raivokkaan brainstormauksen idean saamiseksi. Pari viikkoa vierähti eikä idea ottanut löytyäkseen. Yhteinen kiinnostuksen kohteemme oli kuitenkin selvä: kestävä kehitys.

Syksyllä 2018 yksi kestävä teema oli ylitse muiden: hyönteisruoka. Päätimme lähteä tavalla tai toisella sirkkabuumiin mukaan. Juuri kun olimme päättäneet alkaa ötökkämieheksi, Espoon kaupunki kaikessa viisaudessaan meistä tietämättä osti sirkkojenkasvatuskontin ja toi sen koulumme pihalle. Yhtälö alkoi olla valmis.

Liikeideamme muodostui yhteisestä kiinnostuksestamme kestäväään liiketoimintaan, valtakunnallisesta sirkkabuumista ja sattumalta koulullemme tuodusta sirkkakontista.

LIIKETOIMINTAMALLI JA -SUUNNITELMA

Liiketoimintamalli ja liiketoimintasuunnitelma toimivat yrityksen käsikirjana kohti menestystä. Molemmat auttavat sinua miettimään yritystäsi isompana kokonaisuutena. valitsit kumman tahansa työkalun, muista päivittää sitä toiminnan jatkuessa.

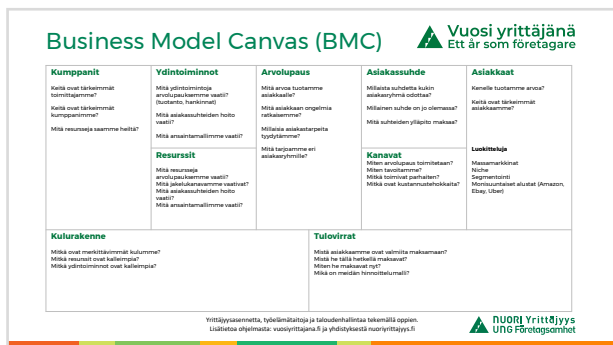
Kun aloitat liiketoimintamallin ja liiketoimintasuunnitelman tekemisen, vastaa ensin mahdollisimman hyvin näihin kolmeen kysymykseen:

1. Mistä asiakkaat? Keitä asiakkaasi ovat? Miten pääset kontaktiin heidän kanssaan?
2. Mistä raha? Millä kaikilla tavoilla saat myyntiä aikaan ja rahaa yritykseesi?
3. Onko kysyntää? Millainen kysyntä tuotteellasi tai palvelullasi on? Kenen kanssa kilpailet?

Omasta ja kavereiden mielestä hyvä idea kannattaa testauttaa potentiaalisilla asiakkailla ennen kuin perustat yrityksen ja alat markkinoida sitä.
Suomen Yrittäjät, 2020.

LIIKETOIMINTAMALLI

Liiketoimintamalli on visuaalinen esitystapa liikeideasta ja sen pääosa-alueista. Kaksi tunnetuinta työkalua ovat Business Model Canvas (BMC) ja Lean Canvas. Molemmat auttavat sinua jäsentämään liikeideasi ja sen tärkeimpiä osa-alueita.

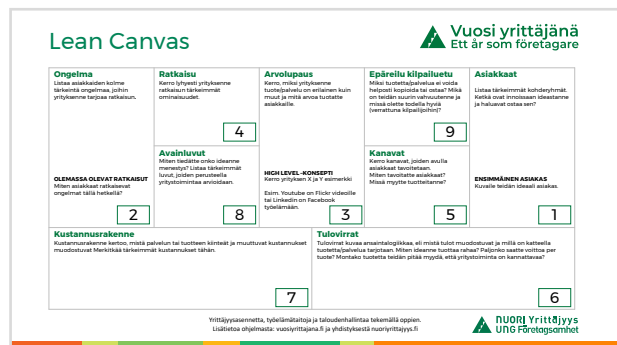


VINKKI!

Löydät sekä Business Model Canvas että Lean Canvas -pohjat vuosiyrityksesi.fi/yrityksen-materiaalit -sivulta.

Hyvä tapa on aloittaa avainsanoilla: älä yritä miettiä liikaa vaan kirjoita, mitä ensimmäiseksi tulee mieleen.

Kumpikaan Canvas ei tule heti valmiiksi, vaan sitä voi täydentää sitä mukaan, kun liiketoiminta kehittyy.



LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

” Liiketoimintasuunnitelma on paitsi suunnitteluväline yrittäjälle itselleen, myös neuvottelutyökalu, kun keskustellaan esimerkiksi mahdollisten rahoittajien, liikekumppanien, vuokranantajan tai tavarantoimittajien kanssa. Liiketoimintasuunnitelman avulla aloittava yrittäjä voi todistaa, että yrityksellä on hyvät edellytykset menestyä, vaikka tilinpäätöstiedot vielä puuttuvat.

Suomen Uusyrityskeskus

Liiketoimintasuunnitelma (Its) rakentaa kokonaisuuden liiketoimintamallin ympärille ja kuvaa niitä resursseja ja vaiheita, joita tarvitaan yrityksen menestykseen. Se kertoo, miten yrittäjän liikeideaa lähdetään käytännössä toteuttamaan. Liiketoimintasuunnitelman ei tarvitse olla 100 sivun dokumentti, mutta sen tulee kertoa lukijalleen kaikki tärkeimmät yritystä ja yritystoimintaa koskevat tiedot, yrittäjän osaaminen sekä tulevaisuuden suunnitelmat.

Liiketoimintasuunnitelma sisältää yleensä seuraavat elementit:

1. Liikeidean kuvaus
2. Osaamisen kuvaus
3. Tuotteen / palvelun kuvaus
4. Asiakkaat ja heidän tarpeensa
5. Toimiala ja kilpailutilanne
6. Markkinoiden laajuus
7. Markkinointi ja mainonta
8. Riskit
9. Aineettomat oikeudet
10. Taloudelliset laskelmat

(Lähde: Suomen Uusyrityskeskus, 2020. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle.)

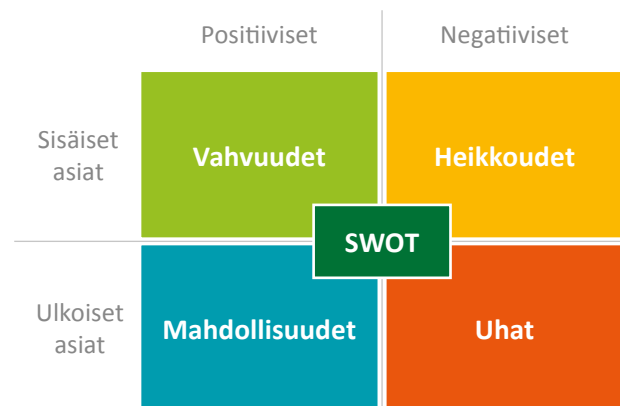
VINKKI!



Tarkemmat liiketoimintasuunnitelman sisältökysymykset voit katsoa osoitteesta vuosiyrittajana.fi/yrityksen-materiaalit.

TUNNISTA VAHVUUDET, HEIKKOUEDET, MAHDOLLISUUDET JA UHAT: SWOT-ANALYYSI

SWOT-analyysi on yksinkertainen ja visuaalinen työkalu liikeidean ja yritystoiminnan arvioimiseen. SWOT tulee englanninkielien sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). Työkalun avulla voit arvioida joko yksittäistä liiketoiminnan osa-aluetta tai koko yritystoimintaa.



Konkreettiset toimenpiteet kumpuavat ruutuihin kirjatusta asioista:

- Vahvista vahvuuksia ja hyödynnä niitä jatkossa.
- Korjaa ja paranna heikkouksia. Kaikkia ei voida poistaa, mutta niiden vaikutusta pitää pyrkiä lieventämään.
- Hyödynnä mahdollisuudet resurssien mukaisesti.
- Varaudu uhkiin hyvällä suunnittelulla, jolloin ikävät asiat eivät tule yllätyksenä.

NY-YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Kun yrityksen liikeidea on keksitty, voit perustaa ja rekisteröidä NY-yrityksen. Vuosi yrittäjänä -ohjelmassa perustetaan NY-yritys (Nuori Yrittäjyys -yritys). NY-yritystä ei rekisteröidä virallisesti, joten sille ei tule Y-tunnusta.

Jokainen NY-yritys on yksilöllinen ja toiminta muotoutuu tavoitteiden mukaan. NY-yritys on vastuussa suunnittelusta, perustamisesta ja toiminnan pyörittämisestä oman ja opettajan kanssa sovitun aikataulun mukaan.

1.

YHTEISTYÖSOPIMUS

Yhteistyösopimuksella sovitaan keskinäisistä pelisäännöistä ja pyritään ratkaisemaan mahdolliset ongelmat etukäteen. Jos perustat yrityksen yksin, sinun ei tarvitse täyttää tätä lomaketta.

2.

ALKUPÄÄOMA

Jokainen perustaja sijoittaa yritykseen 10-100 euroa. Vastineeksi perustajat saavat osuuksia. Yhden osuuden hinta on 10 euroa ja osuuksia voidaan myydä maksimissaan 100 kappaletta. Sijoitukset maksetaan yrityksen kassaan ja rahat ovat yrityksen käytössä alkuvaiheen kustannuksiin. Omistajat saavat omistusosuuksensa mukaisen osuuden yrityksen tuotoista.

VINKKI!



Löydät kaikki NY-yrityksen perustamisen asiakirjat osoitteesta vuosiyrittajana.fi/yrityksen-materiaalit -sivulta.

3.

PERUSTAMISSOPIMUS

Perustamissopimus on muokattu ja yksinkertaistettu versio oikean yrityksen perustamiseen vaadittavista papereista.

4.

PERUSTAMISKOKOUS

Perustamiskokouksen yhteydessä pidetään hallituksen ensimmäinen kokous. Kokouksesta laaditaan pöytäkirja, johon listataan kokouksessa kädyt ja päätetyt asiat.

5.

REKISTERÖINTI

NY-yrityksen toiminta ei voi alkaa ennen kuin yritys on rekisteröity ja rekisteröinti käsitelty.

VINKKI!



NY-yritys rekisteröidään verkossa osoitteessa: vuosiyrittajana.fi/rekisterointi.

Perustamisen yhteydessä laaditaan:

1. Yhteistyösopimus
2. Perustamissopimus
3. Osuuslista
4. Osuustodistukset NY-yrittäjille
5. Hallituksen kokouksen pöytäkirja

PERUSTAMISEN MUISTILISTA

SUUNNITELMAT

- ☐ Liiketoimintamalli ja/tai -suunnitelma
- ☐ SWOT-analyysi
- ☐ Taloudelliset laskelmat (lisätiedot sivuilla 20–21)

PERUSTAMINEN

- ☐ Yhteistyösopimus
- ☐ Alkupääoma
- ☐ Perustamissopimus
- ☐ Perustamiskokous
- ☐ Sähköinen rekisteröinti (vuosiyrittajana.fi/rekisterointi)

TYÖKALUT

- ☐ Kansio tai pilvipalvelu (Dropbox, Google Drive, OneDrive) yrityksen dokumenteille

VIESTINTÄ JA MARKKINOINTI

- ☐ Yrityksen sähköpostiosoite (esimerkiksi Gmail tai Outlook)
- ☐ Sosiaalisen median kanavat (Facebook, Instagram, Twitter, Youtube jne.)
- ☐ Yrityksen verkkosivut (esimerkiksi Kotisivukone, Squarespace, Wordpress tai Wix)

RAHALIIKENNE

- ☐ Yrityksen pankkitili tai käteiskassa
 - Lisätiedot rahaliikenteestä ja maksupäätteestä voit lukea vuosiyrittajana.fi/tyokalu-pakki/talous.
- ☐ Maksupäätte
- ☐ Yrityksen tarjouspohja
 - Voit ladata valmiin pohjan osoitteesta vuosiyrittajana.fi/yrityksen-materiaalit.
- ☐ Yrityksen laskupohja
 - Voit ladata valmiin pohjan osoitteesta vuosiyrittajana.fi/yrityksen-materiaalit. Voit myös käyttää www.mezo.fi -ilmaista laskutuspalvelua

BUDJETOINTI JA KIRJANPITO

- ☐ Yrityksen budjetti
 - Voit ladata valmiin pohjan osoitteesta vuosiyrittajana.fi/yritys.
- ☐ Yrityksen kirjanpidon hoitaminen
 - Voit ladata valmiin Excel-pohjan osoitteesta vuosiyrittajana.fi/yritys.

MARKKINOINTI ON YTIMESSÄ

Markkinoinnin avulla yritys pyrkii selvittämään ja tietämään vastauksen kysymyksiin: ”Missä, milloin ja miten meidän asiakkaamme haluaa olla tekemisissä yrityksemme kanssa?”

Muista, että harvoin tuote tai palvelu myy ”itse itsensä”, joten markkinointia tarvitaan. Markkinoinnin keskeinen tavoite on mahdollistaa yrityksen myynnin onnistuminen ja eri markkinoinnin keinot täydentävät toisiaan.

MITEN ALKAVA YRITTÄJÄ VOI MARKKINOIDA TEHOKKAASTI PIENELLÄ BUDJETILLA?

” *Kun haluat markkinoida tehokkaasti pienellä budjetilla, mieti ensin perusasioita: kuka minä olen yrittäjänä, mihin uskon, mikä minun tarinani on? Kenen pitäisi olla juuri minun asiakkaani?*

Millaisia kilpailijani ovat ja mitä he tekevät? Mitä itse teen toisin tai paremmin? Vasta kun pystyt vastaamaan kysymykseen MIKSI ja KUKA, voit miettiä MITÄ ja MITEN. Markkinoinnin suunnittelu on helppoa, jos oivallat, kuka olet, kuka on asiakkaasi ja mistä syystä hän haluaisi olla asiakkaasi.

Heli Vuoksimaa, Helsingin uusyrityskeskus (NewCo Helsinki)

MARKKINOINTISUUNNITELMA

Markkinointisuunnitelma on yrityksen käytännöllinen työkalu. Suunnitelman avulla huolehditaan, että markkinointi kohdistuu oikein ja toimenpiteet ovat tehokkaita. Suunnitelman ei tarvitse olla monimutkainen tai pitkä. Se sisältää tietoja markkinoinnin aikatauluista, vastuualueista, markkinoista ja kilpailijoista, toimenpiteistä ja niiden tavoitteista.

1. TAVOITE

Mitä haluat saavuttaa markkinoinnilla?

2. MITÄ MARKKINOIN?

Mitä tuotteita/palveluita markkinoin?

3. KENELLE MARKKINOIN?

Ketkä ovat asiakkaani, jotka haluan tavoittaa?

4. KANAVAT

Missä kohtaan asiakkaani? Listaa eri kanavat.

SUUNNITELMA

Valitse yksi kanava ja mieti vastaukset kysymyksiin:

1. Mitä haluan saavuttaa tässä kanavassa?
2. Millä toimenpiteillä pääsen tavoitteeseen?
3. Paljonko käytän rahaa/omaa aikaa?
4. Miten ja millä mittareilla seuraan onnistumista?

DIGITAALINEN MARKKINOINTI

Käytännössä kaikki ihmiset ovat verkossa ja lisäksi hyödyntävät monia muita digitaalisia laitteita päivittäin täysin sukupuoleen tai ikään katsomatta. Ostopäätöksen tueksi kuluttaja käyttää noin 15 eri tietolähdettä ja jopa 70% ostoprosessista etenee ilman myyjää.

Digitaaliseen markkinointiin kuuluvat:

- verkkosivusto
- hakusanamainonta
- hakukoneoptimointi
- sosiaalisen median mainonta
- sähköpostimarkkinointi
- mobiilimarkkinointi

Digitaalinen markkinointi on osa jokaisen verkossa toimivan yrityksen markkinointisuunnitelmaa. Oli kyse sitten verkkokaupasta tai pienestä parturi-kampaamosta, digimarkkinointia kannattaa hyödyntää.

Kanavat, jotka ovat sinulle tuttuja, eivät välttämättä ole niitä, joita asiakkaat käyttävät. Alussa kannattaa keskittyä 1–2 kanavaan ja sitouttaa asiakkaat seuraajiksi.

SOSIAALISEN MEDIAN MARKKINOINTI

Sosiaalisen median teho markkinointikanavana perustuu ennen kaikkea siihen, että sosiaalisessa mediassa kulutetaan runsaasti aikaa. Mainostajana sinun on oltava siellä, missä ihmiset ovat – siis somessa.

Sosiaalisen median markkinointi rakentuu kolmesta elementistä:

- 1. Keskustelut.** Mitä haluat ihmisten puhuvan ideasta?
- 2. Konteksti.** Missä kanavassa tämä tapahtuu ja ketkä sen tekevät?
- 3. Sisältö.** Millaista sisältöä tuotat kanaviin?

Somemarkkinoinnin mittareita ovat:

- 1. Sitoutuminen** (tykkääminen ja reagointi)
- 2. Kokonaistavoittavuus** (paljonko julkaisu tavoittaa?)
- 3. Klikkaukset** (moniko klikkaa linkkiä?)
- 4. Seuraajat** (kuinka paljon on seuraajia?)

Perinteinen markkinointi		Digitaalinen markkinointi
Yhdenmukainen Mainoskampanjat ja palvelunumerot.	Tapa markkinoida	Hajautettu Sosiaalisen median päivitykset, mainoskampanjat, blogit, sähköpostimarkkinointi.
Yksisuuntainen Yritys jakaa viestiään ja kuluttajat kuuntelevat passiivisina.	Kommunikaatio	Kaksisuuntainen Yritys ja kuluttajat molemmat puhuvat ja kuuntelevat.
Pitkäaikaista Mainoskampanjoita suunnitellaan kauan ja pitkäksi aikaa. Toiminta on staattista.	Aikataulu	Spontaania Mainoskampanjat suunnitellaan nopeasti ja ne mukautuvat helposti. Nopea reagointi kommentteihin.
Salaista Kommunikointi vain yrityksen ja kuluttajan välillä (puhelin, kirje, sähköposti). Sisältö ei julkista.	Kommunikointi kuluttajien kanssa	Nopeaa ja julkista Välitön reagointi julkisiin kommentteihin. Kuka tahansa voi kommentoida ja nähdä kommentit.
Työaika Kuluttajan kommentteihin vastataan ainoastaan työaikana, esim. 9–17.	Saatavuus	Jatkuva Välitön valmius reagoida kommentteihin ja kuluttajien pyyntöihin.
Virallinen Tarkkaa kieltä ja ennaltakirjoitetut vastaukset.	Kieli	Aito Ei valmiiksi kirjoitettuja vastauksia, vaan aitoa ja henkilökohtaista palvelua.
Markkinointiosasto Markkinointiin osallistuvat vain markkinointi- ja PR-osastot sekä ulkoinen markkinointitoimisto.	Osallistuvat ihmiset	Kaikki työntekijät Kaikki yrityksen työntekijät mukana markkinoinnissa ja he edustavat yritystä sosiaalisessa mediassa.

MENESTYVÄ YRITYS TARVITSEE MYYNTIÄ JA ASIAKASPALVELUA

Myynti on prosessi, jossa vaikutetaan ihmiseen, joka ei halua olla myynnin kohteena. Asiakaspalvelun perustehtävä on tehdä asiakkaat onnelliseksi.

MYynti

Myynti on vaikuttamista, aktiivista työtä ja ostamisen helpottamista. Ostaminen edellyttää päätöksentekoa, siis myyminen on päätöksentekoon vaikuttamista. Oleellista ei ole, mitä myyjän päässä liikkuu, vaan mitä tapahtuu ostajan aivoissa. Myynti on asiakkaan palvelemista, ongelmien ratkaisemista ja lisäarvon luomista. Eritoten se on asiakkaan odotusten ylittämistä.

Millainen on mielestäsi hyvä myyjä?

Listaa alle hyvän myyjän ominaisuuksia.

Mitä myynti on?

- **Kuuntelua.** Ensin on selvitettävä mitä asiakas oikeastaan haluaa ja voiko meistä olla hänelle hyötyä.
- **Hyödyn kertomista.** Asiakas ei osta ominaisuuksia, vaan hyötyjä.
- **Uskoa omaan tuotteeseen.** Jos et usko siihen mitä myyt, kannattaa vaihtaa tuotetta.
- **Tunnetta.** Ihminen tekee aina päätökset tunteella. Jos myyjä ei tunnu hyvältä, kauppoja ei tule. Myyjän tehtävä on ensimmäisenä myydä itsensä ja saavuttaa asiakkaan luottamus, jolloin kaupan tekeminen tuntuu hyvältä.

Mitä myynti ei ole?

- Hyvä myyjä ei ole mikään **huulenheitäjä**. Höpötyksen sijaan hyvä myyjä kuuntelee.
- **Luukkuttamista.** Suoraan paperista vedetty myyntipuhe ja asiakkaan päälle puhuminen on monelle sekä ensimmäinen että viimeinen kosketus myyntiin.
- **Manipulointia.** Psykologiaa ymmärtävä myyjä saa asiakkaan ostamaan oikeasta narusta vetämällä. Manipulointi toimii siinä missä luukkuttaminen, mutta toista kauppaa ei tule.

HUOM! Älä oletta asiakkaan näkevän kokonaisuutta ja tilannetta niin kuin sinä näet.

MYyntIPUHEELLA VAKUUTETAAN KUULIJA

Myyntipuhe, hissipuhe, pitch... monta eri nimeä, mutta sama tarkoitus. Niitä on eri mittaisia: 30 sekuntia, 60 sekuntia, 3 minuuttia ja 5 minuuttia. Sen tarkoitus on vakuuttaa kuulija yrityksestä, tuotteesta tai ihmisistä sen takana. Myyntipuheen jälkeen kuulijalla pitäisi olla tunne *”tästä minä haluan kuulla lisää.”*

Täytä tyhjät kohdat ja sinulla on 40 sekunnin myyntipuhe.

1. Moi, minä tulen

-----!

2. Ongelma, jonka me haluamme ratkaista on

-----.

3. Meidän ratkaisumme on

-----.

4. Meidän tärkeimmät asiakkaamme ovat

-----.

5.–6. Meidän yrityksemme on uniikki, koska

-----.

7. Puhutaan lisää!

1. Aloitus (yrityksen nimi ja esittely)

2. Ongelma (asiakkaan ongelma)

3. Ratkaisu (yrityksen tuote/palvelu)

4. Liiketoimintamalli (kohderyhmä/ asiakkaat, hinnoittelu, markkinointi)

5. Kilpailijat

6. Tiimi/Osaaminen

7. Lopetus

VINKKI!



Tarkemmat ohjeet yritysesittelyn rakentamiseen löydät vuosiyrittajana.fi/yrityksen-vaiheet -sivulta.

ASIAKASPALVELU SITOUTTAA ASIAKKAAN

Tyytyväinen asiakas kertoo tyytyväisyytensä aiheesta keskimäärin 3 henkilölle. Tyytymätön asiakas kertoo 11 henkilölle. Asiakaspalvelu on molempuolista vuorovaikutusta. Asiakaspalvelija ei yleensä voi paljoa vaikuttaa tuotteisiin tai hintoihin, mutta hän voi vaikuttaa siihen mielikuvaan, jonka asiakas muodostaa yrityksestä ja sen tuotteista.

Mitä on mielestäsi huono asiakaspalvelu?

Muistatko käytännön esimerkin?

Tiesitkö, että uuden asiakassuhteen rakentaminen maksaa keskimäärin 5 kertaa enemmän kuin vanhan ylläpitäminen? Kanta-asiakas on siis yrityksellesi arvokas! Muista myös, että asiakaspalvelijan roolissa on jokainen yrityksen edustaja, joka asioi asiakkaan kanssa.

Mitä asiakas odottaa asiakaspalvelijalta?

- Luotettavuutta ja asiantuntemusta.
- Näkemystä ja neuvoja.
- Kokonaisvaltaista palvelua ja, että päätöksenteko tehdään helpoksi.
- Kiinnostusta asiakasta kohtaan ja kykyä sekä halua kuunnella.
- Muuta?

YRITYSTALOUS HALTUUN

Talouden hallinta tarkoittaa rahankäytön suunnittelua, ennustamista ja seuranta. Teet omassa elämässäsi samoja asioita - usein jopa tiedostamatta. Omassa taloudessasi olet vastuussa vain itsellesi, mutta yrityksessä sinulla voi olla useita kumppaneita, joiden yhteisistä rahoista tulee pitää huolta.

Kustannuksia syntyy useista eri lähteistä ja ne jaetaan yleensä muuttuviin (kustannukset muuttuvat tuotetun määrän mukaan) ja kiinteisiin (pysyvät samana tuotantomäärästä riippumatta) kustannuksiin.

Yritystalouteen liittyvät tärkeimmät termit ovat:

- **Kustannuslaskenta** – tuotteen/palvelun valmistuskustannusten arviointi.
- **Kannattavuuslaskenta** – miten paljon voittoa myynnistä saadaan ja näin voitte pohtia erilaisia hinnoittelumahdollisuuksia ja arvioida tarvittavaa myyntimäärää.
- **Hinnoittelu** – miten yritys määrittää tuotteiden hinnat tai millaisilla sopimuksilla palvelua myydään.
- **Budjetointi** – suunnitelma tai arvio tulevaisuuden tuloista ja menoista.
- **Kirjanpito** – yrityksen rahaliikenteen seuranta.
- **Tilinpäätös** (tuloslaskelma ja tase) – yrityksen taloudellinen tulos (voitto/tappio) ja varojen laskenta.

Kustannus- ja kannattavuuslaskennan tavoitteena on arvioida kustannuksia ja niiden vaikutusta tuotteen hintaan. Yrittäjänä saat itse päättää hinnoittelusi. Asiakas puolestaan päättää, ostaako hän tuotteen. Kun aloitat kustannus- ja kannattavuuslaskennan ja sen pohjalta hinnoittelun, listaa ylös kaikki mahdolliset menot.

Muuttuvat kustannukset:

- raaka-aineet
- pakkaukset
- valmistuskustannukset

Kiinteät kustannukset:

- toimitilat
- markkinointi
- laitevuokrat
- palkka (ei NY-yrityksellä)

Myyntikate lasketaan:

myyntihinta
– valmistuskustannukset
=====

= myyntikate

Kriittinen piste lasketaan:

kiinteät kustannukset
/ myyntikate
=====

= kriittinen piste

Kriittinen piste kertoo, montako tuotetta yrityksen pitää myydä, jotta liiketoiminta on kannattavaa.

Listaa kaikki mahdolliset menot, jotka liittyvät liikeideasi toteuttamiseen.

Merkiste onko kyse muuttuvasta (M) vai kiinteästä (K) kustannuksesta.

BUDJETOINTI

Budjetointi tarkoittaa tulojen ja menojen arviointia nykyisen parhaan arvauksen mukaan. Teemme budjetteja usein omassakin elämässämme, vaikka emme niitä budjeteiksi kutsukaan. Pienen yrityksen budjetti ei välttämättä poikkea lainkaan esim. tapahtuman tai matkan budjetista.

VINKKI!



Budjetoinnin pohjan löydät vuosiyrittajana.fi/yrityksen-materiaalit -sivulta.

Vertaa alla esimerkiksi elokuvaillan ja Lintulauta NY:n budjettia.

Elokuvailta-budjetti

Tulot

Vanhemmat 10 €
Omat säästöt 10 €
Yhteensä 20 €

Menot

Bussilippu keskustaan 3 €
Irtokarkit 2 €
Elokuvalippu 10 €
Smoothie elokuvan jälkeen 5 €
Yhteensä 20 €

=====

Jää 0 €

Lintulauta NY -budjetti

Tulot

Myynti 20 kpl x à 10 € = 200 €

Menot

Laudat ja vanerit 20 €
Kiinnityskoukut 5 €
Verkkosivut 50 €
Myyntipaikka tapahtumaan 30 €
Mainosjuliste 20 €
Yhteensä 125 €

=====

Yrityksen voitto 75 €

KIRJANPITO

Kirjanpidolla tarkoitetaan yrityksen rahaliikenteen merkitsemistä muistiin (kirjanpito) ja yhteenvedon laatimista (tilinpäätös). Kirjanpito tehdään käyttäen tilitistikoita, joiden avulla merkitään, onko kyse yrityksen tulosta vai menosta ja onko kyseessä ns. lähtevä vai tuleva kirjanpidon erä. Kirjanpidossa näitä puolia kutsutaan nimellä Debet ja Kredit (Debet = tuleva ja Kredit = lähtevä).

Aina kun yritykseen saapuu tavaraa, rahaa tai myydään tuotteita, syntyy liiketapahtuma (kirjanpitotapahtuma), joka kirjataan kirjanpitoon. Kirjanpidossa on käsite nimeltä tili, joka kertoo minkälaisesta tapahtumasta on kyse. Tilejä on kolmenlaisia: tulo-, meno- ja rahoitustilejä ja niillä on kaikilla oma tehtävänsä.

TILINPÄÄTÖS

Kun kaikki tilikauden tapahtumat on merkitty kirjanpitoon, tehdään tilinpäätös. Tilinpäätös on yhteenvedo yrityksen taloudellisesta tilanteesta. Tilinpäätös tehdään tietyltä tilikaudelta (esim. kalenterivuosi) ja se kertoo yrityksen taloudellisen toiminnan (kuten myynnin, ostot ja muut kulut) tämän kauden aikana. Tilinpäätös koostuu kahdesta osasta, tuloslaskelmasta ja taseesta.

Tuloslaskelma on tilinpäätöksen osa, joka esittää tilikaudelle kuuluvat tulot eli tuotot ja tilikaudelle kuuluvat menot eli kulut vähennyslaskumuotoisena laskelmana. **Tase** kertoo yrityksen omaisuudesta, joka siirtyy tilikaudelta toiselle. Taseessa on kaksi puolta – varat ja velat, joiden summan pitää vastata toisiaan.

USKALLA YRITTÄÄ JA KILPAILLA!

Vuosi yrittäjänä -ohjelmassa on mahdollista osallistua verkkokilpailuihin ja Uskalla Yrittää -festivaaleihin, jonka osana on Suomen mestaruus -kilpailu. SM-kilpailun voittaja edustaa Suomea EM-kilpailuissa.

VERKKOKILPAILUT

Olet ohjelman aikana tehnyt liiketoimintasuunnitelman tai -mallin, harjoitellut myyntipuhetta, suunnitellut graafisia elementtejä (esimerkiksi logon tai julisteen) ja miettinyt sosiaalisen median kanavia sekä verkkosivuja. Näillä voit osallistua ohjelman verkkokilpailuihin!

Ohjelman verkkokilpailut ovat:

- Paras liikeidea
- Paras video pitch
- Paras logo
- Paras myyntiteko

Kilpailuiden osallistumisen takaraja on maaliskuussa.

Verkkokilpailuissa on rahapalkinnot. Rahapalkinnon lisäksi paras liikeidea -kilpailun voittajat jatkavat SM-finaaliin.

Kilpailuissa on omat kilpailusarjat eri kouluasteiden NY-yrittäjille.

VINKKI!



Katso osallistumisen ohjeet ja kriteerit vuosiyrittajana.fi/kilpailut-sivulta.



USKALLA YRITTÄÄ -FESTIVAALIT

Uskalla Yrittää -festivaalit kokoavat 11 paikkakunnalla NY-yritykset yhteen juhlistamaan Vuosi yrittäjänä -vuotta. Jokaiseen tapahtumaan sisältyy tuttuun tapaan Uskalla Yrittää -semifinaali, jonka kautta valitaan maakuntien edustajat kevään finaaliin, joka järjestetään Uskalla Yrittää -päättäsfestivaalina huhtikuussa Helsingissä. Festarit sisältävät inspiroivan lavapuheenvuoron, pitchauskisan, asiantuntijaklinikoita sekä tietysti NY-yritysten messut, jonne alueen NY-yrittäjät voivat tulla esittelemään tuotteita, palveluita ja omaa osaamistaan. Osallistuminen festivaaleille ei edellytä kilpailuihin osallistumista.

VINKKI!



Katso Uskalla yrittää -festivaalien ja kilpailujen ajankohdat ja lisätiedot: uskallayrittää.fi.



USKALLA YRITTÄÄ -SEMINAARIT

Seminaarit ovat maksuttomia Vuosi yrittäjänä -ohjelmassa mukana oleville opiskelijoille ja opettajille suunnattuja inspiraatiotapahtumia. Esiintyjät innoittavat kuulijansa omalla yrittäjätarinallaan sekä jakavat taipaleellaan kertyneitä oppeja & koppeja. Seminaaritapahtumat ovat mahtava mahdollisuus tutustua oman alueesi muihin yrittäjyydestä kiinnostuneisiin nuoriin ja opettajiin ja verkostoitua heidän kanssaan!



USKALLA YRITTÄÄ -VOITTAJAYRITYKSIÄ



DISCRELEASE NY
Yritys myy ja ostaa käytettyjä frisbee-golfkiekkoja.



GET LOST ADVENTURES
Yritys toimii Helsingissä sekä Ylläksellä ja tarjoaa bike-packing-työpajoja, Skin-based hiihtoseikkailuja ja kiipeilyä ulkona.



PURUSET NY
Yritys myy ekologisia ja kotimaisena käsityönä valmistettuja puurusetteja.



A.I.M TRACKING
Yritys kehitti palvelua, joka on suunnattu akkukäyttöisten työkalujen paikkatietojen reaaliaikaiseen seurantaan.



AVOT
Yritys tarjoaa ostosten pakkauspalvelua ruoka-kaupassa käyville. Palvelu on asiakkaille maksutonta ja kauppa maksaa palvelusta.



BUGMAN'S BEST
Yritys kasvattaa kotisirkkoja ja valmistaa niistä proteiinipatukoita.



BELLE MAISON
Yritys valmisti sisustustuotteita rakennustyömaiden ylijäämäbetonista ja -puusta.



JETEN'S PAW
Yritys valmisti kestäviä, käytännöllisiä ja ulkonäöllisesti miellyttäviä koirien paracord-pantoja.



CUITU
Yritys valmistaa mm. designlaukkuja, joiden materiaalina käytetään ylijäämämateriaalia sukelluspukujen valmistuksesta.



BOORDIGOLF
Yritys pyörittää verkkokauppaa, jonka kautta voi ostaa käytettyjä golfpalloja.

GEN-E FESTIVAL

GEN-E Festival on Junior Achievement Europan järjestämä Euroopan suurin nuorten yrittäjyystapahtuma. Osana GEN-E:tä järjestetään perus- ja toisen asteen Vuosi yrittäjänä -ohjelmien Company of the Year -kilpailu sekä korkea-asteen ohjelman The European Enterprise Challenge -kilpailu. Kumpaankin kilpailuun valitaan Suomen edustajat Uskalla Yrittää -finaalista.

Lisätietoa: gen-e.eu.

Suomea vuoden 2021 virtuaalikilpailussa edusti Uskalla Yrittää -finaalin perus- ja toisen asteen voittaja, jyvskyläinen DiscRelease NY, yrittäjänään Luka Väisänen.



USKALLA YRITTÄÄ -PODCASTIT

Uskalla yrittää -podcastit ovat NY-yrittäjien oma kanava yrittäjyydestä, taloudesta ja työelämästä. NY-alumnien Aatu Veikkolan ja Otto Rantasen studiovieraina ovat vierailleet mm. Supercellin Ilkka Paananen ja Diilistä tuttu Sointu Borg. Noin puolen tunnin mittaisissa podcasteissa kerrotaan eri aiheista mielenkiintoisella tavalla ja ymmärrettävästi.

uskallayrittaa.fi/podcast



Otto, Asennemedian Ulla Vartiainen ja Aatu.

TURVALLISUUS JA VAKUUTUKSET

Kaikki toiminta sisältää riskejä, eli tilanteita, joissa asiat eivät suju niin kuin on suunniteltu. Riskit voivat olla taloudellisia tai turvallisuuteen liittyviä. Erilaiset säädökset ja lait on säädetty, jotta tuotteiden ja palveluiden käyttäminen olisi kuluttajalle turvallista.

VAKUUTUKSET

Nuori Yrittäjyys ry ottaa rekisteröinnin yhteydessä jokaiselle Vuosi yrittäjänä -ohjelmaan ilmoittautuneelle yritykselle Keskinäinen Vakuutusyhtiö Fennialta vastuuvakuutuksen, johon sisältyy toiminnan vastuuvakuutus ja tuotevastuuvakuutus. Vakuutus on voimassa yrityksen toiminnan ajan. Vakuutus ei kata yrittäjälle itselleen sattuvia tapaturmia.

VINKKI!



Tutustu tarkempiin kuvauksiin vakuutuksista ja esimerkeistä:
vuosiyrittajana.fi/tyokalupakki/vakuutukset.



KOSMETIIKAN VALMISTAMINEN

Kun valmistaa tai myy kosmeettisia valmisteita tulee noudattaa kosmetiikkalainsäädäntöä (EU:n kosmetiikka-asetus (EY) N:o 1223/2009 ja kansallinen laki kosmeettisista valmisteista 492/2013). Lain mukaan tuotteiden turvallisuus tulee aina arvioida laissa määritellyn pätevän asiantuntijan toimesta. Käytännössä tämä tarkoittaa, ettei Vuosi yrittäjänä -ohjelmassa mukana oleva yritys voi systemaattisesti valmistaa ja myydä itsetehtyä kosmetiikkaa ilman, että asiantuntija on hyväksynyt sen turvallisuuden.

ELINTARVIKKEET

Ohjelmassa on mahdollista valmistaa ja myydä elintarvikkeita ilman, että toiminnasta tehdään elintarvikehuoneistoilmoitusta valvontaviranomaiselle. Toiminnan on oltava vähäriskistä ja yritys noudattaa elintarvikkeiden käsittelyyn ja myyntiin asetettuja määräyksiä.

Vähäriskisenä elintarvikkeiden valmistuksena voidaan pitää esimerkiksi leipomista, kinkku- tai juustovoileipien koostamista ja keitto- ja pataruokien valmistusta. Suosittelemme, että yrityksen jäsenet hankkivat hygieniapassin ennen elintarvikkeiden valmistamisen aloittamista.

VINKKI!



Tutustu ohjeistuksiin ja esimerkkeihin:
vuosiyrittajana.fi/tyokalupakki/turvallisuus.

VEROTUS

Verohallinto on antanut oman ohjeistuksensa koskien NY-yritysten toimintaa. Ohjeen mukaan toiminta ei ole elinkeinonharjoittamista, vaan osallistujien itsenäistä tulonhankkimistoimintaa.

NY-yritys ei itsessään maksa veroa, vaan yrityksen tuottama voitto jaetaan yrityksen osakkaille toiminnan päättyessä. NY-yritys voi jakaa tuottoa myös kesken toiminnan. Voitto-osuudesta ei makseta palkanmaksun sivukuluja tai ennakkopidätystä. Jokainen ohjelmaan osallistuva on itse vastuussa siitä, että ilmoittaa mahdolliset tulot verottajalle.

NY-yritys ei voi maksaa jäsenilleen kilometrikorvauksia, päivärahoja tai vastaavia korvauksia.

VAIKUTUS TUKIIN

Saadut tulot vaikuttavat erilaisiin etuuksiin ja tukiin. Sinun täytyy itse selvittää ja ottaa huomioon mahdolliset tukirajat. Huomioi kuitenkin, että ohjelmaan osallistuminen ei tee osallistujasta yrittäjää. Kyseessä on oppilaitoksen tarjoama kurssi.

ARVONLISÄVEROTUS

Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, joka kohdistuu lähes kaikkien tavaroiden ja palvelujen kulutukseen. Yleinen arvonlisäverokanta Suomessa on 24 prosenttia. Suomessa on lisäksi käytössä kaksi alennettua verokantaa, 10 ja 14 prosenttia.

Jos NY-yrityksen liikevaihto on toiminnan aikana alle 15 000 euroa, ei sen tarvitse maksaa arvonlisäveroa. NY-yritykset eivät saa tehdä arvonlisäverovähennyksiä eli ostettujen materiaalien arvonlisäveroa ei saa vähentää.

Kun asiakas ostaa NY-yritykseltä tuotteen, myyntihinta ei sisällä arvonlisäveroa.

VINKKI!



Katso mallilasku:
vuosiyrittajana.fi/yrityksen-materiaalit.

KOTITALOUSVÄHENNYS

NY-yrityksen tekemästä työstä ei saa kotitalousvähennystä. Koska NY-yritys on harjoitusyritys, jota ei perusteta virallisesti kauppa- tai ennakkoperintäkisteriin, ei yrityksen tekemästä työstä ole mahdollista saada kotitalousvähennystä.

Hinnoittelu

NY-yrityksestä oikeaksi yritykseksi, miten hinnoittelu muuttuu? Kirjaa alle tuotteen/palvelun tämän hetkinen hinta. Laske hinta uudestaan ja sisällytä mukaan arvonlisävero.

HALLINTO

YRITYSMUOTO JA Y-TUNNUS

Ohjelmassa perustettua yritystä ei rekisteröidä viralliseksi yritykseksi. Tämän vuoksi NY-yrityksellä ei ole Y-tunnusta. Toiminta on itsenäistä tulonhankkimistoimintaa, johon ei tarvita Y-tunnusta.

NY-yritys voi myydä tuotteita ilman Y-tunnusta. NY-yrityksen myymä palvelu rinnastetaan työkorvaukseen, jolloin tulee toimia seuraavasti, ettei asiakkaan tarvitse tehdä ennakonpidätystä (lue maksaa palkkaa) verokortilla:

- Yrityksille myytäessä laskuun tarvitaan Y-tunnus. (yrityksillä on oikeus ostaa myös yksityishenkilöiltä! – varsinkin käytetty tavara ostetaan usein juuri näin.)
- Samalle kotitaloudelle voi myydä palveluita vuosittain 1 500 euron arvosta ilman Y-tunnusta.

Jos laskuun tarvitaan välttämättä Y-tunnus, voi NY-yritys hakea lupaa joko oppilaitoksen Y-tunnuksen tai Nuori Yrittäjyys ry:n Y-tunnuksen käyttämiseen. Jos tarvittavat Y-tunnusta laskutukseen, ole yhteydessä opettajaasi.

RAHALIIKENNE

NY-yrityksen rahaliikenteen hoitamiseen on kaksi tapaa: pankkitili ja käteiskassa. NY-yrityksen kannattaa valita liikeideaan parhaiten sopiva tapa järjestää rahaliikenne. Huomioi, että NY-yrityksen ja oppilaitoksen rahaliikenne sekä yrittäjien henkilökohtainen rahaliikenne on pidettävä erillään.

Jos yritys pitää käteiskassaa, tällöin on pidettävä kassakirjaa, josta käy ilmi rahaliikenne.

Ajankohtaisen tiedon rahaliikenteen hoitamisen mahdollisuuksista voit katsoa vuosiyrittajana.fi/tyokalupakki/talous.

Vuosi yrittäjänä -ohjelman pankkikumppani on Osuuspankki. NY-yritys voi avata pankkitilin lähimmässä Osuuspankin toimipisteessä. Mukaan tarvitaan:

1. Yrityksen rekisteröintitodistus (saatavilla vuosiyrittajana.fi -sivustolla).
2. Hallituksen kokouksen allekirjoitettu pöytäkirja, josta käy ilmi pankkitilin avaaminen.

VINKKI!



Tutustu OP-yhteistyöhön ja pankkitilin avaamisen ohjeisiin: vuosiyrittajana.fi/tyokalupakki/talous.

Tili voi olla jäsenen henkilökohtainen tili, kunhan sillä ei ole muuta rahaliikennettä.

KORTTIMAKSUJEN VASTAANOTTO

Useimmat maksupäätteiden tarjoajat vaativat Y-tunnuksen. Tällä hetkellä ilman Y-tunnusta kortinlukijaa tarjoaa saksalainen SumUp (sumup.fi/nuori).

VINKKI!



Lue lisää korttimaksujen vastaanotosta ja käyttöönotosta: vuosiyrittajana.fi/tyokalupakki/talous.

CASE STOREJA

1. Vaatturiopintojen aikana oma yritys ja tuoteperhe

Jenni perusti NY-yrityksen vaatturiopintojen aikana. Liikeideana oli mitatilaus- ja korjausompelupalvelut ja lisänä Hölmöpöllö -tuotesarja. Ohjelman aikana Jenni oppi yrittäjyydestä, tukiverkon tärkeydestä ja verkostoitumisen hyödyistä. Jenni perusti ohjelman jälkeen oikean yrityksen, joka jatkoi NY-yrityksen toimintaa.

Jennin vinkit aloittavalle yrittäjälle: tee töitä, älä lannistu ja tee juuri sitä, mitä rakastat.

vaatturiompelija-jenni-ranta.business.site

Katso Jennin haastattelu Nuori Yrittäjyys YouTube -kanavalta:
youtu.be/wPFY0RkNsXE.



2. Agilityharrastuksesta oma yritys

Veera perusti ohjelmassa yrityksen Agipoint, jonka liikeidea oli järjestää agilitykoulutuksia koiraharrastajille. Veera oli itse harrastanut pitkään agilitya ja pohti, voisiko siitä tehdä liiketoimintaa. Ohjelma opetti Veeralle päätöksentekotaitoja, vastuunottamista ja kasvatti itseluottamusta.

Veera osallistui yrityksellä Uskalla Yrittää -kilpailuun, jotka olivat hienoja kokemuksia ja joista sai paljon uusia ystäviä. Ohjelman jälkeen Veera perusti toiminimen ja yrityksen toiminta jatkuu.

facebook.com/tmiagipoint

Katso Veeran haastattelu Nuori Yrittäjyys YouTube -kanavalta:
youtu.be/6lm1ff5zeok.



3. Kaikkea ihanaa kotimaisesta koivuvanerista

Jasmiina osallistui korkeakouluopintojensa aikana ohjelmaan ja perusti kahden opiskelijakaverinsa kanssa Puine-yrityksen. Liikeidea oli kypsytynyt Jasmiinan mielessä ja jo ennen ohjelmaa tiedossa oli kaikki muu paitsi yrityksen nimi. Ohjelman jälkeen Jasmiina jatkoi yrityksen pyörittämistä yksin.

Nykyisin Puinella on oma myymälä Lahdessa ja yritystoiminta kehittyy eteenpäin. Yritys haluaa tarjota luontoa ja luonnollisuutta sisutukseen koivuvaneristen pienesineiden ja koristeiden muodossa. Jasmiinalle yrittäjyys on sitä, että saa tehdä juuri sitä, mitä oikeasti itse haluaa.

www.puine.fi

Katso Jasmiinan haastattelu Nuori Yrittäjyys YouTube -kanavalta:
youtu.be/F7ib6YpN3lw.



OHJELMAN LOPUSSA

LOPETTAMISTOIMET

Ohjelman lopussa NY-yritys ajetaan alas, toiminta päätetään ja tekemisestä raportoidaan. Nuori Yrittäjyys ry edellyttää seuraavia asioita:

1. Yritys tuottaa kirjallisen **vuosikertomuksen**, joka sisältää tilinpäätöksen.
 - Vuosikertomus ja liitteet palautetaan sähköisesti **vuosiyrittajana.fi** -portaaliin.
2. Yrityksen jäsenet vastaavat **palautekyselyyn**.
 - Palautekysely on saatavilla osoitteessa **vuosiyrittajana.fi/palautekysely**.

VINKKI!



Ohjelman jälkeen voit liittyä alumnijärjestöön osoitteessa **nyalumnit.fi**.

VINKKI!



Vuosikertomuksen pohjan löydät **vuosiyrittajana.fi/yrityksen-materiaalit** -sivulta.

VUOSIKERTOMUS

Vuosikertomus on kuvaus yrityksen toiminnasta ja tiimin jäsenten oppimisesta ohjelman aikana. Oikean yrityksen vuosikertomus kuvaa lähinnä yrityksen toimintaa, mutta NY-yritysten vuosikertomuksessa kerrotaan myös mitä ohjelman aikana on opittu ja pohditaan tulevaisuutta. Vuosikertomus sisältää seuraavia asioita:

- Toimitusjohtajan katsaus
- Liikeidean kuvaus
- Toimintakertomus (esimerkiksi tapahtumat ja yhteenveto toiminnasta)
- Jäsenten esittely ja tehtäväkuvat
- Yrityksen talous
- Henkilökohtaiset kokemukset (mitä on opittu)
- Toiminnan jatkaminen (miksi ei tai miten jatkuu ja perustelut)

Jos yrityksellä on ollut liikevaihtoa, niin vuosikertomukseen liitetään myös toiminnantarkastuskertomus.

LOPETTAMISEN VAIHEET



YRITYSTOIMINNAN JATKAMINEN

NY-yrityksen lopettaminen voi olla alku seuraavalle askeleelle. Jos yrittäjäyys kiinnostaa, on sinulla useita ovia avoinna. Tutustu aluksi Uusyrityskeskukseen Perustamisopas alkavalle yrittäjälle -oppaaseen: uusyrityskeskus.fi/tyokalupakki/perustamisopas-alkavalle-yrittajalle.

1.

Sovi tapaaminen paikalliseen Uusyrityskeskukseen (uusyrityskeskus.fi). Yritysneuvoja auttaa sinua...

Ketkä ovat asiakkaasi?

Miten tavoitat heidät?

Hinnoittelussa

Kustannuksissa

Laskutuspalvelut (Ukko, Omapaja)

Yritysmuodossa

4H-yritys, jos jatkat harrastuksena

OP-kevytyrittäjä tai toiminimi

Osakeyhtiö

Osuuskunta

2.

Hae starttirahaa TE-palveluiden kautta ja osallistu koulutuksiin.

Starttiraha on haettava ennen yrityksen perustamista

3.

Laajenna verkostojasi.

Suomen Yrittäjät

Entrepreneurship Societyt

NY-alumnit

LinkedIn

LINKKILISTA

Tälle sivulle olemme keränneet hyödyllisiä linkkejä, joita voit hyödyntää Vuosi yrittäjänä -ohjelman aikana.

NUORI YRITTÄJYYS -SIVUSTOT

- Pääsivusto / nuoriyrittajyys.fi
- Vuosi yrittäjänä -ohjelman sivusto / vuosiyrittajana.fi
- Uskalla Yrittää -kilpailusivusto / uskallayritttaa.fi

TYÖKALUJA

- Canva -kuvankäsittelysovellus / www.canva.com
- Gmail -sähköpostisovellus / www.gmail.com
- Slack -keskustelusovellus / www.slack.com
- Trello -projektinhallintasovellus / www.trello.com
- Dropbox -pilvipalvelu / www.dropbox.com
- Google Drive -pilvipalvelu / www.drive.google.com
- Pexels -kuvapankki / www.pexels.com
- Unsplash -kuvapankki / www.unsplash.com
- Palkka.fi-palkanmaksupalvelu / www.palkka.fi

VERKKOSIVUSTON RAKENTAMINEN

- Squarespace (maksullinen) / www.squarespace.com
- Wordpress (maksuton ja maksulliset lisäosat) / www.wordpress.com
- Wix (maksullinen) / www.wix.com
- Webnode (maksuton) / www.webnode.f

SOSIAALINEN MEDIA

- Facebook / www.facebook.com
- Instagram / www.instagram.com
- Twitter / www.twitter.com
- LinkedIn / www.linkedin.com
- TikTok / www.tiktok.com

YRITTÄJYYS HARRASTUKSENA

- 4h-järjestö ja 4h-yritys / www.4h.fi

YRITTÄJYYDEN TUKIPALVELUT

- Uusyrityskeskukset / www.uusyrityskeskus.fi
- TE-toimisto / www.te-palvelut.fi

VIRANOMAISTAHOT

- Ruokavirasto / www.ruokavirasto.fi
- Valvira / www.valvira.fi
- Aluehallintovirasto / www.avi.fi
- Verohallinto / www.vero.fi
- Kuluttaja-asiamies / www.kkv.fi
- Patentti- ja rekisterihallitus / www.prh.fi
- Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä / www.ytj.fi

KEVYTYRITTÄJÄ- JA LASKUTUSPALVELUT

- OP Kevytyrittäjä -palvelu / www.op-kevytyrittaja.fi
- Ukko.fi -laskutuspalvelu / www.ukko.fi
- Eezy -laskutuspalvelu / www.kevytyrittajat.eezy.fi
- Omapaja -laskutuspalvelu / www.omapaja.fi

YRITTÄJYYDEN VERKOSTOT

- Suomen Yrittäjät / www.yrittajat.fi
- Suomen Yrittäjien Nuoret Yrittäjät / www.nuoretyrittajat.fi
- Nuori Yrittäjyys -alumnit / www.nyalumnit.fi
- Entrepreneurship Societyt eri puolilla Suomea

YRITTÄJYYSTAPAHTUMAT

- Uskalla Yrittää -tapahtumat / www.uskallayritttaa.fi
- SLUSH (Helsinki) / www.slush.org
- Nordic Business Forum / www.nbforum.com
- Polar Bear Pitching (Oulu) / www.polarbearpitching.com
- The SHIFT (Turku) / www.theshift.fi
- Ship Startup Festival (Kotka) / www.shipfestival.org

CASE STOREJA

1. Riku uskalsi yrittää

Riku halusi viedä koulussa opitut asiat käytäntöön ja osallistui Vuosi yrittäjänä -ohjelmaan osana toisen asteen opintoja. Riku perusti ohjelmassa RikuCo -yrityksen, jonka tavoitteena oli retropelien harrastajien & keräilijöiden monipuolinen palveleminen, laajan valikoiman tarjoaminen sekä kilpailukykyisten hintojen mahdollistaminen. Riku voitti ohjelman Suomen mestaruuden ja edusti Suomea EM-kisoissa Lontoossa.

Rikulle menestys on sitä, että hän pystyy kehittämään itseään ja kasvamaan ihmisenä. Se on hänen mielestään tekijä, joka mahdollistaa menestyksen tulevaisuudessakin.

RikuCo -yrityksen jälkeen Riku on perustanut toisenkin yrityksen, päässyt Taivas+Helveti -kirjasarjaan ja ollut aktiivinen jäsen NY-alumnitoiminnassa. Kaikki lähti liikkeelle Vuosi yrittäjänä -ohjelmasta.

Katso Rikun haastattelu Nuori Yrittäjyys YouTube -kanavalta: youtu.be/zGC9yEE5118.



2. Jenni aloitti Vuosi yrittäjänä -ohjelmasta

Jennin yrittäjätarina alkoi Vaasasta ja Vuosi yrittäjänä -ohjelmasta, jonka aikana hän perusti Kiffel-nimisen siivousalan yrityksen. Yritysidea lähti hänen vahvuudestaan, siivoamisesta. Jo viisivuotiaana tyttö oli kerännyt tupakantumppeja äidin majoitusyrityksen pihalta. Puolen vuoden jälkeen ohjelman sallimat tulorajat alkoivat paukkua. Valmistumisen jälkeen Jenni perusti toiminimen.

Jennin yrityksessä siivoaminen on asiakkaan ymmärtämistä. Se on asiakaspalvelua, jonka tarkoituksena on tyrkkiä painoja pois ihmisten hartioilta. Kiffelin motto on ”puolitamme perheesi riidat”.

Vinkki, jonka Jenni antaa aloittavalle yrittäjälle on: ”Aloittavana yrittäjänä kannattaa tehdä itselleen heti selväksi, mikä on elämässä se kaikista tärkein juttu. Kun liiketoiminta lähtee kasvuun, fokuksen täytyy pysyä omassa ydinarvossa.”

(Lähteet: kiffel.fi, munyritys.fi/jennintarina.)
www.kiffel.fi

Katso Jennin haastattelu Nuori Yrittäjyys YouTube -kanavalta: youtu.be/t9AVjYz4v5k.



SANASTO

Arvonlisävero (alv)

Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, joka kohdistuu lähes kaikkien tavaroiden ja palvelujen kulu- tukseen. Yleinen arvonlisäverokanta Suomessa on 24 prosenttia. Suomessa on lisäksi käytössä kaksi alennettua verokantaa, 10 ja 14 prosenttia. **Jos NY-yrityksen liikevaihto on toiminnan aikana alle 15 000 euroa, ei sen tarvitse maksaa arvonlisäve- roa.** Jos liikevaihto nousee yli 15 000 €, on NY-yrityk- sen toiminta lopetettava ja perustettava oikea yritys.

Budjetti

Budjetointi tarkoittaa tulojen ja menojen arviointia nykyisen parhaan arvauksen mukaan. Alijäämä tar- koittaa, että budjetin rahoitustavoitteista on jääty ja kirjanpito on miinuksella eli talous on tappiollista. Ylijäämä tarkoittaa, että budjetin rahoitusarvio on ylittynyt ja käytössä onkin odotettua enemmän varantoja. Toiminta on tällöin voitollista.

Business-to-business (B2B)

B2B tarkoittaa yritysten välistä toimintaa. Business- to-consumer (B2C) vastaavasti tarkoittaa yrityksen ja kuluttajan välistä toimintaa.

Debet ja kredit

Kirjanpidossa merkitään tapahtumat eri tileille. Tulot ovat kredit-puolen vientejä ja kasvattavat voit- toa, menot puolestaan debet-puolen vientejä.

Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelman avulla arvioidaan, onko myyntitavoite realistinen. Sen avulla voidaan ana- lysoida, onko myyntihinta ja myynnistä jäävä kate sopiva.

Kassavirta

Kassavirta kuvastaa rahaa, jota tulee kassaan myy- dyistä tuotteista. Se on myös rahaa, joka virtaa pois kassasta.

Kiinteät kulut

Kiinteät kulut ovat maksuja, jotka yrityksellä on pysyvästi riippumatta valmistettujen tuotteiden määrästä. Tällaisia ovat esimerkiksi vuokrat ja kuu- kausipalkat.

Kirjanpito

Kirjanpidolla tarkoitetaan yrityksen rahaliikenteen merkitsemistä muistiin (kirjanpito) ja yhteenvedon laatimista (tilinpäätös). Sen avulla tiedetään, mihin rahaa on kulunut ja minkä verran rahaa on jäljellä.

Kotitalousvähennys

Kotitalousvähennys on Suomessa valtion- tai kun- nallisverosta tehtävä verovähennys, jonka yksi- tyishenkilö voi saada kotona teetetystä työstä. NY-yrityksen tekemästä työstä ei saa kotitalousvä- hennystä, koska sitä ei ole merkitty ennakkoperin- tärekisteriin.

Liikeidea

Liikeidea on kuvaus tuotteen hyödystä, markki- noista ja toimialasta. Eli kuvaus siitä, mitä myyt, kenelle myyt ja miten myyt.

Liikevaihto

Liikevaihto on rahamäärä, jonka yritys saa tuot- teiden/palveluiden myynnistä. **NY-yrityksen liike- vaihto ei saa ylittää 15 000€.**

Liikevoitto

Liikevoitto on liiketoiminnan voitto ennen voiton- jakoa. Liikevoitto lasketaan vähentämällä liikevaih- dosta kulut ja poistot.

Muuttuvat kulut

Muuttuvat kulut ovat materiaali- ja ostopalveluku- luja, jotka vaihtelevat myytävän tuotteen tai palve- lun määrän mukaan.

Myyntikate

Myyntikate on rahamäärä, joka jää, kun asiakkaan maksamasta hinnasta on vähennetty tavarain tai palvelun tekemiseen liittyvät kustannukset.

Osuus/Osake

Osuus ja osake ovat osuuksia yrityksestä. Omistajat omistavat tietyn määrän osuuksia/osakkeita eli palan yritystä.

Rahoitus

Yritystoiminnan aloittaminen vaatii aina rahaa. Rahoitus voi olla yrittäjän omaa rahaa, lainaa tai julkista tukea.

Tarjous

Tarjous kertoo kaupan ehdot, esimerkiksi hinnan ja toimitusajan. Tarjous tehdään, jotta kauppa saataisiin aikaiseksi.

Tase

Tase on tilinpäätökseen kuuluva laskelma, joka kertoo yrityksen varat ja velat tietyssä ajankohtana.

Tilinpäätös

Tilinpäätös on laskelma, joka tehdään tilikaudelta. Siitä selviää yrityksen tilikauden tulos ja varallisuus- asema.

Toimiala

Toimiala kertoo, millaista liiketoimintaa yritys harjoittaa.

Yritysmuoto

Suomessa rekisteröitäviä yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi), avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta sekä harvinaisemmat yritysmuodot julkinen osakeyhtiö ja eurooppayhtiö. NY-yritys ei ole virallinen yritys, vaan harjoitusyritys.





Nuori Yrittäjyys ry (NY) vaikuttaa oppilaiden ja opiskelijoiden yrittäjyy-, työelämä- ja taloustaitoihin. NY tarjoaa opettajille opetussuunnitelman mukaisia työvälineitä työelämätaitojen, yritteliäisyyden ja taloudenhallinnan opetuksen tueksi esiopetuksesta korkea-asteelle.

NY on voittoa tavoittelematon yhdistys, ja se kuuluu globaaliin Junior Achievement -verkostoon. Suomessa toiminta alkoi vuonna 1995, kun Vuosi yrittäjänä -ohjelma toteutettiin ensimmäinen kerran.

Vuosi yrittäjänä -ohjelmassa perustetaan oikealla rahalla toimiva NY-yritys. Ohjelma on avoin yläkouluille, toisen asteen oppilaitoksissa ja korkeakouluille. Ohjelma on teorian ja käytännön yhdistävä työkalu yrittäjyyden taitojen, osaamisen ja asenteen opettamiseen ja oppimiseen.

Ohjelma tarjoaa oppilaitokselle avaimet käteen -ratkaisun yrittäjyyden opettamiseen ja opiskelijalle hauskan sekä käytännönläheisen työkalun yrittäjyyden ja työelämätaitojen oppimiseen.

Ota yhteyttä: info@nuoriyrittajyys.fi



@NuoriYrittajyys #Vuosiyrittäjänä #UskallaYrittää

nuoriyrittajyys.fi