



UKKO.fi
Kevytyrittäjyysopas
2017

Sisältö

Mitä on kevytyrittäjyys?	1
Näin lähdin yrittäjäksi	3
Marikasta kuoriutui yrittäjä ja sisustussuunnittelija	6
Sopiiko kevytyrittäjyys minulle?	10
Erilainen tie yrittäjyyteen	11
Toiminimen perustaminen on helppoa – miksi alkaisin kevytyrittäjäksi?	15
Kulukorvaukset – mitä saa vähentää?	18
Millainen on hyvä sopimus?	21
Näin myyt osaamisesi asiakkaalle	25
Näin se toimii	29
Osta kevytyrittäjän työtä	30
Hinnasto	32



Mitä on kevytyrittäjyys?

Me UKKO.fi:ssä haluamme tarjota sinulle mahdollisuuden testata oman liikeideasi toimivuutta ilman yrityksen perustamiseen ja pyörittämiseen liittyvää byrokratiaa.

Kevytyrittäjyys tarkoittaa sitä, että voit tehdä töitä yrittäjämäisesti - ilman omaa yritystä. Voit keskittyä asiakkaiden hankkimiseen ja liikeideasi kehittämiseen. Me hoidamme laskutukseen ja palkanmaksuun liittyvät paperityöt.

UKKO.fi:n käyttö on helppoa ja turvallista. Kymmenet tuhannet suomalaiset ovat liittyneet palvelumme käyttäjiksi. Monet heistä ovat jo vuoden sisällä perustaneet oman yrityksen.

Tässä oppaassa esittelemme kolmen kevytyrittäjyyden kautta yrittäjäksi lähteneen henkilön – **Teemun, Marikan ja Jatan** – kannustavat tarinat.

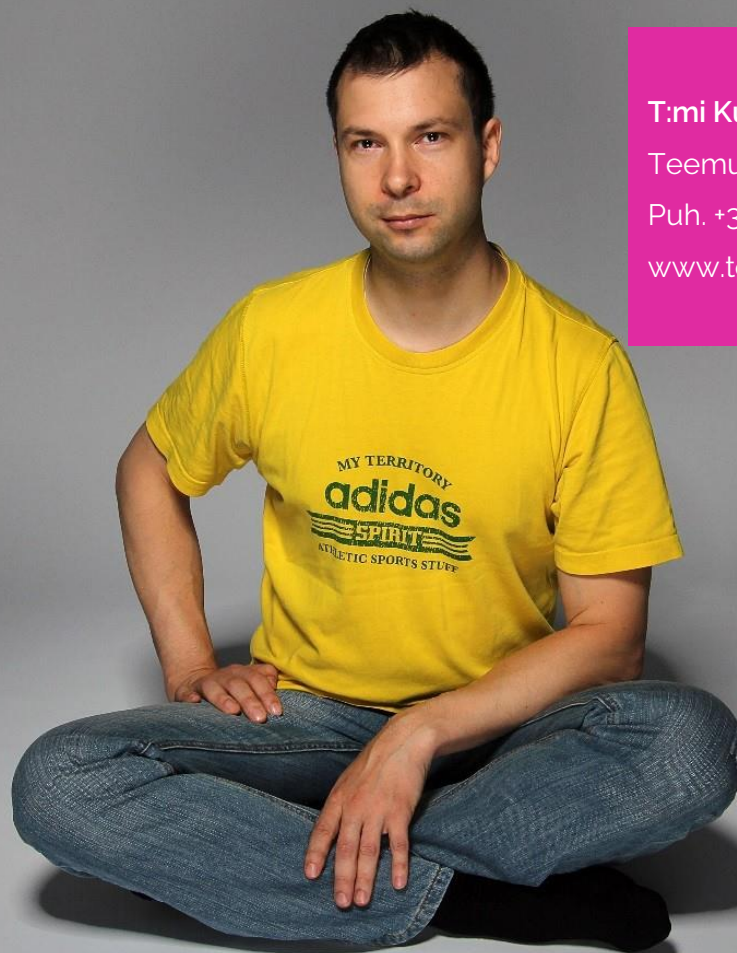
"Yrittäminen on palkitsevaa, vapauttavaa ja voimaannuttavaa.

Yrittäjäksi ryhtymiseen liittyy kuitenkin riskejä ja loputtomalta tuntuva papereiden pyörittelyä.

Byrokratia ja riskialttius eivät kuitenkaan ole ylitsepääsemättömiä esteitä. Ne ovat vain pieniä töyssyjä hienolla tiellä kohti oman työelämänsä herruutta.

Me UKKO.fi:ssä haluamme auttaa sinut alkuun tällä matkalla Tasoitamme töyssyt ja annamme hieman alkuvauhtia.

Siitä on kevytyrittäjyydessä kyse."



T:mi Kuvaus Kangastus
Teemu Laulajainen
Puh. +358 50 464 9083
www.teemulaulajainen.fi

Valokuvaaja Teemu Laulajainen.

Näin lähdin yrittäjäksi

Teksti Taneli Pasanen **Kuvat** Teemu Laulajainen

Teemu Laulajainen, 39, oli miettinyt yrityksen perustamista jo aiemmin, mutta vaihtoehtoja pohtiessaan hän halusi kuitenkin vielä hankkia itsellensä enemmän kokemusta ja valmiita asiakkaita ennen virallista yrittäjyyttä.

Teemu oli käynyt aiemmin yrittäjyyskurssin ja päätti hankkia myös valokuvaukseen liittyvän tutkinnon. Hän onkin kevään aikana saamassa Turun aikuiskoulutuskeskuksesta valokuvaajan ammattitutkinnon, joten valmiudet yrittäjyydelle olivat hyvät.

Kuinka kaikki alkoi?

Ennen yrittäjäksi lähtemistä Teemu laskutti omia töitään viimeisimpänä UKKO.fi:n kautta.

- Laskutuspalvelussa on se hyvä puoli, että se ei poissulje starttirahan myöntämistä. Laskutuspalvelun avulla voi helposti myös testata omaa liikeideaansa ilman sen suurempia prosesseja, Teemu mainitsee.

Syksyllä 2013 Teemu tunti hetken olevan oikea ja päätti hakea starttirahaa. Se hänelle onneksi myös myönnettiin, sillä starttiraha tuo paljon taloudellista turvaa yrittäjyyden alkuvaiheessa. Starttirahan turvin Teemu sai vapauden valokuvaustyölle. Lokakuussa hän hankki toiminimen ja siitä koko homma lähti käyntiin.

Mitä Teemulle kuuluu nyt?

Asiakkaiden hankinta on yrittäjälle aina erittäin tärkeätä. Teemu on onnistunut löytämään itselleen hyvin asiakkaita niin yksityisistä henkilöistä kuin yrityspuoleltakin. Toki asiakkaita ei voi olla koskaan liikaa, mutta yrittäjyys on kuitenkin lähtenyt Teemulla mukavasti käyntiin.

Yrittäjyys on täynnä erilaisia termejä, jotka olisi hyvä tietää. Erilaisten lomakkeiden kanssa voi sormi mennä suuhun. Tämän saman asian myös Teemu huomasi. "Alussa termit ja eri papereiden täyttäminen tuntui välillä todella raskaalta, mutta sain apua verotoimistosta, te-toimistosta ja Prizztech Oy:n aloittavien yrittäjien palvelukeskus Enteristä."



Teemun taidonnäytteitä hääkuvauksista.

Loppuvuosi on valokuvausalalla hieman hiljaisempaa, joten Teemu on käyttänyt vapaan ajan hyödyksi ja hionut omia taitojaan vielä paremmiksi. Myös kalustoa on päivitelty loppuvuoden aikana.

Teemun terveiset yrittäjyyttä suunnitteleville

Yrittäjyyttä suunnitteleville Teemu haluaa sanoa, että kiirettä yrittäjyyden aloittamiselle ei kannata pitää.

- Omia taitoja kannattaa harjoitella, jotta ne vastaavat asiakkaiden tarpeita. Omien taitojen kehittäminen kannattaa aina pitää mielessä. Asiakas maksaa kuitenkin laskusi, joten tämä kannattaa pitää mielessä, Teemu muistuttaa kaikkia yrittäjyyttä pohtivia.
- Homma voi mennä nopeasti enemmän yrittämiseksi kuin tekemiseksi, jos yrittäjäksi lähtee liian nopeasti. Voit testata ensin laskutuspalveluiden kautta, miten hommat lähtee rullaamaan.



"Opin asioita oman työni hinnoittelusta ja laskutuksesta. Motivaationi ja suunnitelmani lähteä yrittäjäksi vahvistuivat."



Marikasta kuoriutui yrittäjä ja sisustussuunnittelija

Teksti Piia Peiponen

Marikasta tuli sisustusalan yrittäjä osittain sattuman kautta, vaikka kaikki aiemmin tapahtunut onkin koko ajan vienyt naista kohti yrittäjyyttä.

Kaikki alkoi vuonna 2010, jolloin Marika ja hänen miehensä suunnittelivat yhdessä heidän ensimmäistä omakotitaloansa. Vaikka molemmat lähtivät projektiin itseluottamusta uhkuen ja valtavalla innolla, melko pian nuoripari huomasi, ettei uuden kodin rakentaminen ja sisustuksen suunnittelu ollutkaan niin helppoa, kuin he olivat kuvitelleet.

– Melko pian huomasimme, että lapsiperheen arjessa rakennusprojekti tuntui lähinnä kaaokselta, joka ei ollut hallinnassamme, Marika muistelee.

Kodin mittasuhteiden, kalusteiden ja valaistuksen hahmottaminen tuntui niin hankalalta, että viikkojen mietinnän jälkeen Marika löysi itsensä hiekkamontulta piirtämässä talon pohjaa luonnollisessa koossa.

– Muistan tuolloin miettineeni, että tämän on oltava tehtävissä helpomminkin.

Opinnoista potkua ja ammattiosaamista

Omat kokemukset saivat Marikan aloittamaan sisustusalan opinnot vielä samana vuonna IT-alan päivätöiden ohessa. IT-osaaminen antoi Marikalle erinomaiset valmiudet 3D-visualisointiin. Sitä kautta aukesi uusi maailma, eikä soramontulla rämpimistä enää tarvittu.

Sisustusala mallinuksineen vei monitoiminaisen niin mukanaan, että opintojen päätyttyä Marika päätti ryhtyä kevytyrittäjäksi kerryttääkseen kokemusta ennen oman yrityksen perustamista. Kevytyrittäjyys sopi erinomaisesti Marikan ja perheen elämäntilanteeseen, sillä Marika oli tällöin vanhempainvapaalla.

–Minulle jäi enemmän aikaa tehdä sitä mitä osaan, perustelee Marika päätöstään ryhtyä kevytyrittäjäksi.

Marika valitsi UKKO.fi:n, koska palveluun rekisteröityminen ja palvelun käyttöönotto oli tehty hänen mielestään helpoksi. Myös laskujen luominen oli helppoa ja Marikan yritysasiakkaat arvostivat mahdollisuutta verkkolaskutukseen.

– UKKO.fi:n kautta toimiessani opin asioita oman työni hinnoittelusta ja laskutuksesta. Koen, että motivaationi ja suunnitelmani lähteä yrittäjäksi vahvistuivat tehdessäni töitä laskutuspalvelun kautta.

Ihmisten kohtaaminen ja vapaus yrittäjyyden valti

Pitkän harkinnan päätteeksi Marikan yritys Suunnittelutoimisto Luovisio aloitti toimintansa elokuun alussa.

– Yrittäjyys tuntui oikealta tavalta mennä eteenpäin, sanoo Marika ja kertoo saaneen kullanarvoisia neuvoja muun muassa liiketoimintasuunnitelman laadintaan Tampereen seudun Uusyrityskeskuksesta:

– Koin, että Uusyrityskeskuksessa arvostettiin UKKO.fi:n kautta hankittua työkokemusta.



Perheen tärkeät taulut nostettiin esiin värien avulla Marikan suunnittelukohteessa Tampereella.

Monen muun tavoin Marika mainitsee yrittäjyyden parhaaksi puoleksi sen tuoman vapauden. Vapaus suunnitella oman työpäivän kulku ja mahdollisuus oikeasti vaikuttaa asioihin ovat mainitsemisen arvoisia etuja yrittäjyydessä. Ihmisistä pitävä Marika sanoo nyt olevansa onnellinen, kun hän saa tehdä työtä, jota rakastaa ja iloitsevana kaikista kohtaamisista, jotka hänen työnsä mahdollistaa. Marikan intohimoa sisustukseen selittää hänen kiinnostuksensa ihmisten kokonaisvaltaiseen hyvinvointiin. Tähän kuuluvat ehdottomasti myös kaikki rakennetut tilat ja perheen äitinä häntä kiinnostavat erityisesti lapsiperheiden kodit.

Ei koskaan yrittäjäksi?

Marika sanoo ajatelleensa itse monia vuosia, että hän ei koskaan voisi olla yrittäjä. Alanvaihto ja elämäntilanteiden muutokset antoivat kuitenkin sysäyksen, jonka myötä yrittäjyys aukeni mahdollisuutena tehdä sitä, mistä todella nauttii, ja missä voi aidosti olla ihmisten apuna ja tukena. Koska Marika on käynyt läpi samoja asioita kuin hänen asiakkaansa, tietää hän tarkalleen, mitä annettavaa hänellä on heille.

Marika kehottaakin kaikkia uskomaan omiin unelmiin, mutta myöskin tekemään töitä niiden eteen. Make things happen on Marikan motto ja se kuvaa sekä hänen luonnettaan että hänen tapaansa tehdä työtä. Marika muistuttaa myös, että vastoinkäymisiä ei pidä säikähtää, sillä niitä tulee jokaiselle; niistä kuuluu ottaa opiksi ja mennä eteenpäin.

Kaiken kertyneen kokemuksen perusteella Marika pitää kevytyrittäjyyttä hyvänä tapana työllistää itsensä ja hankkia työkokemusta sekä valmistautua myös oman yrityksen perustamiseen.

marika@luovisio.fi

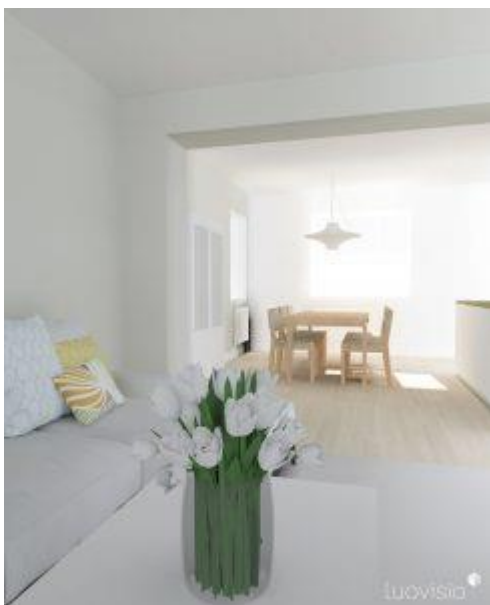
+358 44 537 6844

www.luovisio.fi

[Luovisio Facebookissa](#)

[Luovisio Instagramissa](#)

Tutustu Marikan yrityksen verkkosivuihin ja ihaile upeita otoksia sosiaalisessa mediassa!



3D-visualisointikuvat auttoivat Marikan asiakasta hahmottamaan asunnon uutta ilmettä, kun remontissa asunnon pohja muuttui ja seiniä poistettiin. Kuvassa havainnekalusteet ja asiakkaan kanssa valitut pintamateriaalit.

Sopiiko kevytyrittäjyys minulle?

Kevytyrittäjyys sopii lähes kaikille aloille, joilla tuotteena on osaaminen ja henkilökohtaisen työn myynti.

Palvelun käyttäjien joukkoon mahtuu tekijöitä monelta eri toimialalta. Palveluamme käyttävät mm.

- asiantuntijat
- bloggaajat
- freelancerit
- graafikot
- kouluttajat & konsultit
- esiintyvät taiteilijat & muusikot
- valokuvaajat
- remonttimiehet
- eräoppaat
- siivoojat & kodinhoitajat
- kääntäjät
- toimittajat
- ja monet muut!



Kevytyrittäjyys on
helpoin tie yrittäjyyteen
sinulle, joka myyt omaa
osaamistasi!

Yhtenäistä kaikille käyttäjillemme on se, että he haluavat tehdä töitä helpommin ja ulkoistaa byrokratiaan liittyvän paperityön meille.

Kevytyrittäjäksi voi lähteä lähes mistä tahansa ammattiryhmästä, lukuunottamatta tiettyjä luvanvaraisia toimialoja. Kevytyrittäjyys ei kuitenkaan ole sinua varten, mikäli harkitsemasi ala vaatii isoja kalustohankintoja tai olet ajatellut tavaran vähittäis- tai tukkumyyntiä.

"Jos ei
uskalla kokeilla,
ei voi
onnistuaakaan."



Erilainen tie yrittäjyyteen

Teksti ja kuvat Taneli Pasanen

Jatta Salmi oli vielä alkuvuonna työttömänä, mutta yrittäjyys oli jo kauan kiinnostanut häntä. Siitä todisteena on esimerkiksi puolitoista vuotta sitten suoritettu yrittäjyyskurssi. Jatan tuttavapiirissä oli myös entuudestaan paljon yrittäjätuttuja, minkä vuoksi yrittäjyys oli aina ollut myös Jatan mielenkiinnon kohteena.

Muuttuva työelämä antaa myös mahdollisuuksia

Jatan mielestä työelämä on jatkuvassa murroksessa.

- Nykyään ihmiset eivät ole töissä samassa organisaatiossa 40 vuotta. Nuorten ei myöskään tarvitse tietää vielä 16-vuotiaina, mitä he haluavat tehdä elämällään. Itsensä työllistäminen on myös vahvasti kasvussa ja se avaa uusia mahdollisuuksia työllistymiseen, Jatta pohtii.

Toukokuussa 2013 Jatta tutustui ja liittyi UKKO.fi-palveluun ja alkoi laskuttaa tekemiänsä saneeraustöitä palvelun kautta.

- Yrittäjämäinen työskentely oli helpompaa aloittaa ensin UKKO.fi:n kautta ja toiminimen voisin perustaa sitten myöhemmin. Ajattelin, että elän vain kerran ja haluan tehdä sitä mikä minua oikeasti kiinnostaa. Jos ei uskalla kokeilla, ei voi onnistuakaan, Jatta kertoo kevään tunnelmistaan.

Valitettavasti Jatta oli myös kohdannut harmaata taloutta rakennusosalalla, joten asioiden hoitaminen oikein oli Jatalle tärkeätä.

- Kun tietää, että asiat hoidetaan oikein, on itselläkin helpompi olla.

Ajatus yrittäjyydestä alkoi kasvaa

Kesän aikana ajatus yrittäjyydestä alkoi muhia yhä enemmän Jatan mielessä ja päätös toiminimen perustamisesta syntyi lopulta syyskuussa. Taustatyötä hän oli tehnyt jo vuoden verran, joten varsinainen päätöksenteko syntyi nopealla aikataululla. Jatta päätyi toiminimeen, koska se tuntui loogisimmalta vaihtoehdolta omalle toiminnalle.

Jatan repertuaariin kuuluvat myös käsityökorujen tekeminen, joten saneeraustyöt saavat hyvää vastapainoa korujen teosta, koska hommat eroavat niin paljon toisistaan.

- Korut tuovat myös hieman varmuutta taloudellisestikin, jos rakennusala kohtaa tulevaisuudessa notkahduksia, Jatta kertoo ja pohtii tulevia töitään.

"Sinun kannattaa suhtautua avoimesti uusiin haasteisiin."

Mitä Jatalle kuuluu nyt?

Tällä hetkellä Jatta on erittäin tyytyväinen tekemäänsä valintaan ja työnteko tuntuu erittäin mieluaisalta.

- En ole hetkeen ollut näin onnellinen. Aamulla töiden aloittaminen ei ole ollut vielä kertaakaan vastenmielistä. Itselleni tärkeintä on kuitenkin vapaus tehdä sitä mitä haluan.

Ensisijaisena tavoitteena Jatalle on työllistää itsensä, mutta hän ei näe ollenkaan mahdottomana asiana työntekijöiden palkkaamista tulevaisuudessa.

- Palkanmaksun kun voisi kätevästi hoitaa vaikkapa UKKO.fi:n kautta, Jatta

mietti ja pelailee samalla tulevaisuuden kuvaansa.

Jatta haluaa lähettää terveisiä muille yrittäjyyttä suunnitteleville, että rohkeus on avainasemassa.

- On pakko uskaltaa kokeilla siipiään. Sinun kannattaa suhtautua avoimesti uusiin haasteisiin. Myös omat verkostot ovat erittäin tärkeitä, Jatta painottaa.

Jatta on itsekin saanut paljon apua ongelmatilanteisiin omien verkostojen kautta. Jo pelkkä vertaistuki toisilta yrittäjiltä on lämmittänyt Jatan mieltä monta kertaa.

Jatan tarina on hyvä esimerkki siitä mitä omalla päättäväisyydellä voi saavuttaa. Ole siis rohkea ja usko itseesi, mitä vain voi tapahtua! UKKO.fi onnittelee Jattaa hienosta saavutuksesta!

A close-up photograph of a bouquet of vibrant red roses in the foreground. In the background, a bottle of Korbel champagne is visible, wrapped in white paper with a gold label that reads 'KORBEL'. The scene is softly lit, creating a warm and elegant atmosphere.

By JattaS

Jatta Salmi

[E-mail: byjattas@gmail.com](mailto:byjattas@gmail.com)

Facebook: www.facebook.com/HandmadeByJattaS

Toiminimen perustaminen on helppoa – miksi alkaisin kevytyrittäjäksi?

Toiminimen perustaminen on helppoa, mutta siihen liittyy varsin paljon erilaisia vastuita ja velvollisuuksia. Toiminimen perustettuasi, varsinaisen työsi lisäksi huolehdittavaksesi jäävät mm.

- ennakko- ja arvonnäköveromaksut ja raportointi
- kirjanpidon hoitaminen ja tilinpäätöksen tekeminen
- laskutus ja perintä

Kirjanpidollisiin asioihin voi tuki palkata tilitoimiston, mutta sekään ei ole ilmaista ja kuukausikulut juoksevat, vaikka töitä ei olisikaan.

UKKO.fi on kevyin tie yrittäjäksi – ilman riskiä, ilman paperitöitä!

Toimiessasi UKKO.fi-palvelun kautta, sinulla ei ole omaa y-tunnusta, joten välttyt ylimääräiseltä byrokratialta. Tehtäväksesi jää tehdä sitä työtä mitä rakastat, UKKO.fi:n hoitaessa hallinnolliset ja lakisääteiset velvoitteet.



Kerää ensin laaja asiakaskunta ja perusta vasta sitten oma yritys!

Kevytyrittäjyys on paras vaihtoehto silloin, kun et vielä tiedä kuinka paljon liikevaihtoa syntyy. UKKO.fi-palvelussa ei ole aloitusmaksuja eikä kuukausimaksuja. Voit siis testata toimintamalliasi täysin riskittömästi. Kun liiketoiminta alkaa kasvamaan on turvallista perustaa oma yritys.

Kevytyrittäjyys vs. oma yritys

UKKO.fi-kevytyrittäjä	Yrittäjä
Käytät UKKO.fi:n y-tunnusta, voit aloittaa heti!	Haet Y-tunnuksen PRH:sta ja odotat hakemuksen hyväksyntää
UKKO.fi hoitaa tapaturma- ja vastuuvakuutukset.	Sinun tulee itse sopia vakuutusyhtiön kanssa työhösi kuuluvista vakuutuksista.
Ei yrittäjän paperitöitä tai kirjanpitovelvollisuutta, me hoidamme byrokratian.	Kirjanpito hoidettava itse tai ostettava tilitoimistolta, osa paperitöistä tehtävä joka tapauksessa itse.
Luo lasku helposti valmiiseen pohjaan, voit valita toimitustavaksi sähköpostin, postin tai verkkolaskun.	Laskujen lähettäminen itse. Saatat tarvita taloushallinnon ohjelmiston ja sähköisiä laskuja lähettävän palvelun.
Automaattiset maksumuistutukset erääntyneistä laskuista. Tarvittaessa hoidamme myös perinnän.	Huolehdi itse maksumuistutuksien lähettämisestä ja perinnästä, mikäli asiakas ei maksakaan laskua.
Voit ottaa YEL-vakuutuksen UKKO.fi:n kautta. UKKO.fi hoitaa YEL-maksujen pidätyksen ja tilityksen työeläkeyhtiölle.	Sinun tulee itse ottaa YEL-vakuutus työeläkeyhtiöstä, mikäli täytät YEL-vakuutuksen rajaehdot.
Ei kiinteitä kuluja. Ilmainen laskun lähetys. Vain 5 % palvelumaksu laskutuksen arvonlisäverottomasta loppusummasta nostaessasi palkkaa.	Kiinteät kulut esimerkiksi tilitoimiston palveluista ja vakuutuksista juoksevat, vaikka työprojekteja ei olisi.
Ei sitoumuksia – voit aloittaa ja lopettaa milloin haluat.	Yritystoiminnan lopettaminen vaatii erillisen lopettamisprosessin käynnistämisen.



Onko kevytyrittäjyys taloudellisesti kannattavaa?

Ensimmäistä yritystään perustava henkilö vertailee usein eri yritysmuotojen välillä ja miettii mikä on taloudellisesti kannattavin. Sama kannattaa tehdä myös kevytyrittäjyyden kanssa.

Eri yritysmuotojen ja kevytyrittäjyyden absoluuttinen vertailu on hieman hankalaa, sillä kannattavuuteen vaikuttaa niin monta tekijää. Oman yrityksen kannattavuus riippuu liikevaihdon volyymista ja muun muassa siitä, paljonko yrityksen hallinnollisia asioita joutuu ulkoistamaan.

Mikäli liikevaihtosi on verrattain pientä tai vaihtelee kausittain, on UKKO.fi-palvelu yleensä järkevämpi ratkaisu. Palvelumaksumme kohdistuu aina myyntitapahtumaan, eikä juoksevia kuukausikuluja ole – toisin kuin oman yrityksen kanssa.

Kevytyrittäjyys on kannattavaa kun hinnoittelet itsesi oikein. Hyvästä työstä tulee saada hyvä korvaus. Työn hinnoitteluun palataan myöhemmin tässä oppaassa.

Kulukorvaukset – Mitä saa vähentää?



Kulukorvaukset hämmentävät tasaisin väliajoin käyttäjiämme. Mitä kulukorvaukset ovat, mitä tarvikkeita voi vähentää ja mitkä kulut eivät ole vähennyskelpoisia?

Mitä kulukorvaus tarkoittaa?

Kulukorvausten tarkoituksena on korvata suoraan työstä aiheutuneet kulut. Ne eivät siis ole palkkaa, eikä niistä tällöin makseta palkan sivukuluja.

Kulukorvausten idea on seuraavanlainen: Maalari maalaa asiakkaan olohuoneen seinän yhteishintaan 372 euroa (alv 24 %). Asiakkaan kanssa on sovittu, että hinta sisältää myös maalit. Maalien hinta on 50 euroa. Maalari voi vähentää kulukorvauksina maalien hinnan.

UKKO.fi:n palvelumaksu otetaan 300 euron arvonlisäverottomasta

laskutussummasta. Tämän jälkeen summasta vähennetään kulujen osuus 40,32 euroa (alv 0 %), ja loppusumman perusteella lasketaan palkka. Palkan lisäksi maalari saa 50 euron kulukorvauksen, joka siis maksetaan kokonaisuudessaan kuittia vastaan. Kulukorvauksesta ei siis vähennetä veroja eikä vakuutusmaksuja.

Maalarin tapauksessa maalit ovat siis kuluja, jotka voidaan vähentää. Sen sijaan esimerkiksi työssä käytettyjen tikapuiden hintaa ei voi vähentää, koska niitä voi käyttää useammassa työsuoritteessa, sekä yksityiskäytössä.

Mitä kulukorvauksia voin saada?

Kevytyrittäjänä voit vähentää suoraan työhön liittyvät kulut, eli käytännössä sellaiset **materiaalit ja tarvikkeet**, jotka jäävät asiakkaalle. Yllä olevassa esimerkissä maalit ovat sellainen kulu, joka selkeästi on vähennyskelpoinen.

Eli yleensä sellaiset materiaalit jotka jäävät "työmaalle", voi vähentää kulukorvauksina.

Tämän lisäksi voit vähentää sellaiset **työkalut ja tuotteet**, jotka on myyty asiakkaalle. Tämän edellytyksenä on se, että kyseiset tuotteet tai työkalut löytyvät myös laskulta, johon kulukuitti on kohdistettu.

Esimerkiksi IT-tukihenkilö voi osana tietokoneen korjaustyötä ostaa uuden akun ja myydä tämän asiakkaalleen. Jotta akun arvo voidaan vähentää kulukorvauksena, tulee akun myyntihinta lisätä osaksi laskua, sekä toimittaa UKKO.fi:lle kuitti akun ostamisesta.

Myydessäsi tuotteita tai työkaluja osana työsuoritetta, lisää nämä samat työkalut ja tuotteet myös laskulle.

Voit myös lisätä kuluihisi esimerkiksi työkeikkaan liittyvät julkisen liikenteen matkalippukulut, sekä majoituskulut, jos teet useamman päivän keikan toisella paikkakunnalla.

Mitä kuluja en voi vähentää?

Et voi vähentää sellaisia kuluja joihin liittyy yksityiskäytön riski. Esimerkiksi valokuvaajan kamera tai graafikon MacBook-kannettava ovat sellaisia työkaluja, joita

voi käyttää sekä vapaa-ajalla, että useissa eri työsuoritteissa. Näiden kuluja ei valitettavasti voi vähentää.

Sama säännös koskee myös työvaatteita, sillä niihin liittyy yksityiskäytön mahdollisuus. Verottajan kanta on se, että saatat käyttää esimerkiksi pukua töiden ohella myös serkkusi rippijuhlissa.

Toinen ongelma joka liittyy työvälineisiin on se, että jos nämä kulut vähennettäisiin, tulisi kyseisistä laitteista ja tavaroista yrityksemme omaisuutta. Tämä tarkoittaa sitä, että meidän tulisi pystyä näyttämään verottajalle esimerkiksi 400 vasaraa, jotka tosiasiaassa ovat palvelumme käyttäjillä ympäri Suomea.

Et voi myöskään vähentää ruokakuitteja tai polttoainekuitteja. Niitä varten on olemassa erikseen kilometrikorvaukset, päivärahat ja ateriakorvaukset.

Tulohankkimisvähennys henkilökohtaisessa verotuksessa

Monet sellaiset kulut joita ei voi kauttamme vähentää, ovat vähennyskelpoisia henkilökohtaisessa verotuksessa. Tulohankkimisvähennyksestä henkilökohtaisessa verotuksessa löydät lisätietoja täältä: [Vero.fi Tulohankkimisvähennys](https://vero.fi/tulohankkimisvähennys).

Kannattaa varmuuden vuoksi olla yhteydessä asiakaspalveluumme, jos et tiedä onko jokin kulu vähennyskelpoinen.



Millainen on hyvä sopimus?

Tuntuuko sopimuksien laatiminen turhalta ajanhukalta? Sopimusten kanssa on vähän sama asia kuin pelastusliivienkin. Niiden tarpeellisuuden huomaa usein vasta sitten, kun kaikki ei menekään putkeen. Monesti käy niin, että vasta, kun kohdalle sattuu ensimmäinen hankala tilanne tai väärinymmärrys, kokemus opettaa, mitä sopimukseen olisi kannattanut kirjata. Ota käytännölliset vinkit talteen ja vältä harmit jo etukäteen!

Sopimuksen sisältö?

Eri aloilla on tarve sopia erilaisista asioista, joten täysin yleispätevää sopimusmallia ei ole. Kannattaakin miettiä, mitkä ovat juuri oman työn kannalta tärkeitä asioita, joista haluaa sopia asiakkaan kanssa. Pääsääntöisesti sopimukseen sisältyvät kuitenkin aina seuraavat kohdat:

1. Sopijapuolet
2. Työsuorituksen kuvaus
3. Hinta
4. Aikataulu
5. Sopimuksen voimassaolo
6. Muut ehdot
7. Maksuehdot
8. Kuinka monta sopimuskappaletta on tehty
9. Paikka, päivämäärä ja allekirjoitukset

Sopijapuolet tulee yksilöidä yhteystietoineen ja sopimusehdoissa määritellään kummankin osapuolen velvollisuudet. Lisäksi voi sopia etukäteen, miten toimitaan riitatilanteissa tai jos jompikumpi osapuolista ei kykenekään vastaamaan velvollisuuksistaan.

Laadittuasi sopimuksen kannattaa lukea se vielä ajatuksella läpi ja varmistaa että sopimus on mahdollisimman selkeä. Kaikki sopimuksessa mainitut ajankohdat tulisi

esittää niin yksiselitteisesti, etteivät ne jätä tulkinnan varaa. Vältä siis sanoja "asti", "saakka", "mennessä", "päivää" tai "viikkoa". Korvaa ne ilmauksilla, joista käy ilmi tarkka päivämäärä, jolloin jokin asia viimeistään tulee tehdä.

Mitä hintaan kuuluu – ja mitä ei?

Erityisen tärkeää on sopia, mitä hintaan sisältyy. Tätä kysymystä on kuitenkin yleensä helpompi lähestyä miettimällä tarkkaan, mitä hintaan ei sisälly. Muuten voit löytää itsesi tekemästä uusia ja jälleen uusia korjauksia asiakkaan alati muuttuvien näkemysten myötä – kaikki tämä täysin ilman korvausta. Jos olet luovalla alalla, kannattaa sopimuksessa määritellä myös, mitkä ovat käyttöoikeudet: saako asiakas muokata työn tuotosta ja pitääkö julkaisun yhteydessä mainita tekijän nimi.

Määrittele selvästi mitä työhön sisältyy ja mitä ei:

- Sisältyykö hintaan arvonlisävero?
- Sisältyvätkö matkakulut hintaan vai laskutetaanko ne erikseen?
- Sisältyvätkö materiaalit hintaan vai laskutetaanko ne erikseen?
- Kuinka paljon korjauksia ja muutoksia hintaan sisältyy?
- Paljonko laskutetaan niistä korjauksista jotka eivät sisälly hintaan?
- Jos olet luovalla alalla: mitkä ovat käyttöoikeudet?

Mitä jos asiakas peruukin edeltävänä päivänä?

Varsinkaan aloitteleva itsensä työllistäjä ei välttämättä osaa varautua etukäteen odottamattomiin muutoksiin. Kuvitellaanpa hetki, että olet IT-ammattilainen, joka uudistaa yrityksen nettisivut. Vältät monet harmit, kun määrität asiakkaan puolelta yhteyshenkilön, jonka kautta kaikkien projektiin liittyvien palautteiden ja korjausten tulee tulla. Harmaita hiuksia voi nimittäin ilmestyä peiliin siinä vaiheessa, kun saat muutosehdotuksia

viideltä eri henkilöltä, joiden mielipiteet ikävimmässä tapauksessa ovat täysin päinvastaiset ja muuttuvat päivittäin. Yhteyshenkilön lisäksi voi sopia määräpäivistä, joihin mennessä asiakkaan on ilmoitettava korjaukset.

Muutosten lisäksi kannattaa varautua peruutuksiin. Esimerkiksi monelle häävalokuvaajalle kesä on kiireisintä sesonkia. Mitä sitten kun hääpari päätyykin eroon juuri ennen tärkeintä päivää ja häitä ei tulekaan? Kaikki muut hääparit ovat löytäneet kuvaajansa jo aikoja sitten ennen tärkeää päivää. Tämän vuoksi moni valokuvaaja veloittaaakin varausmaksun, jota ei palauteta vaikka keikka peruuntuisi.

Älä unohda sopia maksun ajankohdasta

Hinnan ohella on tärkeää sopia myös, milloin työ laskutetaan ja kauanko maksuaikaa on. Useimmiten työ laskutetaan sen valmistuttua. Mikäli kyseessä on isompi projekti, voi laskutuksen jakaa osiin. Mikäli haluaa pelata varman päälle, voi valmiin työn oikeudet sopia luovutettavaksi vasta kun koko maksu on suoritettu.

- Milloin työ laskutetaan?
- Mitä maksuehtoa käytetään?
- Laskun toimitustapa ja laskutusosoite?

Sovi aina kirjallisesti

Kirjallisen sopimuksen teko ei ole välttämätöntä – työstä voi sopia myös suullisesti. Käytännössä suullista sopimista ei voi kuitenkaan missään nimessä suositella. Mikäli osapuolien näkemykset poikkeavat huomattavasti toisistaan, on jälkikäteen hyvin vaikea todistaa mitä on sovittu, ellei asiasta ole mustaa valkoisella.

Kirjallisen sopimisen ei kuitenkaan tarvitse olla vaikeaa ja monimutkaista. Jos et laadi työstä erillistä sopimusdokumenttia, varmista että sinulla on tallessa kirjallista näyttöä

siitä mitä on sovittu. Jos myyjä on tehnyt tarjouksen ja asiakas on sen hyväksynyt, riittää tästä sähköpostitse käyty kirjeenvaihto todisteeksi. Jos sovit työkeikasta suullisesti, lähetä asiakkaalle vielä sähköposti, jossa kertaat mitä sovittiin ja pyydä tähän vahvistusta. Sopimus tulisi aina laatia sitä huolellisemmin, mitä pitkäkestoisemmasta ja kalliimmasta työsuoritteesta on kyse.

Näin myyt osaamisesi asiakkaalle

Kevytyrittäjäys helpottaa oman osaamisen myyntiä asiakkaille. Tavallisesti työn myyminen ilman omaa yritystä on todella vaikeaa. Se vaatii, että asiakkaasi kirjaa sinut työntekijäksi, hoitaa ennakonpidätykset, vakuutukset sekä muut lakisääteiset maksut.

UKKO.fi:n kautta toteutettu kevytyrittäjäys onkin toimeksiantajallesi huomattavasti helpompi tapa maksaa korvaus tehdystä työstä. Kevytyrittäjänä toimiessasi asiakkaasi tehtäväksi jää ainoastaan maksaa yksi lasku. Voit siis vähentää asiakkaasi työosarkaa laskuttamalla työsi itse ja työllistyä helpommin!

Kuinka hinnoitella oma työ?

Kun laskutat työsi UKKO.fi:n kautta, määrittelet itse oman työsi hinnan. Näin ollen kannattaa miettiä tarkkaan mihin hintaan suostut työsi tekemään ja ottaa laskutushinnassa huomioon myös työnteosta sinulle aiheutuvat kulut.

Aloittelevana toimijana ei ehkä kannata pyytää markkinoiden korkeinta hintaa, mutta toisaalta työtään ei saisi myöskään alihinnoitella. Liian halpa hinta luo myös helposti mielikuvan huonosta laadusta ja pelkästään hinnan perusteella valintansa tekevät asiakkaat vaihtavat työn toteuttajaa hyvin helposti.

Hinta kannattaa perustella asiakkaalle korostaen mitä kaikkea työhön sisältyy. Hyvä kikka on myös tarjota asiakkaalle lisäetuja sen sijaan, että laskee hintaa. Anna asiakkaalle samaan hintaan jotain ylimääräistä kaupan päälle, kuten esimerkiksi konsultaatiota palvelusi yhteyteen.

Yksi keino sitouttaa asiakkaita on määritellä palvelullesi oma kanta-asiakasohjelma. Voit esimerkiksi tarjota palveluasi alennettuun hintaan joka kymmenennellä kerralla. Tämä pitää tuki ottaa huomioon kannattavuuslaskelmissa.

Palkkalaskuri auttaa sopivan laskutushinnan arvioinnissa

Palkkalaskurimme avulla voit helposti laskea kuinka paljon sinulle jää laskutussummasta käteen. Vaihtoehtoisesti voit myös laskea kuinka paljon pitäisi laskuttaa asiakkaalta, jos haluat saada tietyn rahasumman käteen. Löydät palkkalaskurin osoitteesta www.ukko.fi.

Kannattaa muistaa, että sinulle ei jää koko laskutussummaa käteen, koska laskutussummasta maksetaan arvonlisävero, UKKO.fi:n palvelumaksu, tapaturmavakuutusmaksu, sosiaaliturvamaksu sekä ennakonpidätys. Esimerkiksi 1000 € laskusta käyttäjälle jää käteen veroprosentista, iästä ja YEL-velvollisuudesta riippuen noin 600 €.



Markkinointi ja myynti vaativat aktiivisuutta

Toimiessasi UKKO.fi:n kautta sinun on itse hoidettava markkinointi ja myynti. Toimit siis yrittäjämäisesti ja hankit asiakkaasi itse. Tässä kohdassa vaaditaan todellista aktiivisuutta! Ensimmäisten asiakkaiden hankkiminen on usein kaikkein vaikeinta.

Aloita asiakkaiden etsiminen omista verkostoistasi. Kysele tutuilta onko heillä tarvetta palvelullesi tai tuntevatko he jonkun, kuka mahdollisesti tarvitsisi apua juuri sinun erikoisosaamisalueeltasi. Ihmiset pitävät yrittäjistä ja mielellään auttavat aloittelevia yrittäjiä alkuun.

Valitse markkinointikanava kohderyhmäsi mukaan ja näy siellä missä asiakkaasi ja muut alan toimijat liikkuvat. Ensimmäisten asiakkaiden löydyttyä oman työn myymisestä tulee helpompaa. Tiedät jo millaisia palveluita asiakkaasi haluavat ja minkälaisissa tilanteissa tällaisia tarpeita tulee esiin. Muista pitää huolta myös vanhoista asiakkaistasi! Ole asiakkaisiin yhteydessä silloinkin kun ei ole pakko.

Ammattimaisen mielikuvan luodakseen oma osaaminen kannattaa brändätä. Kevytyrittäjänä voit käyttää haluamaasi markkinointinimeä ja logoa, kunhan vain varmistat ensin, etteivät ne ole jo kenenkään muun käytössä.

Löytävätkö
potentiaaliset
asiakkaat
palvelusi?



Näy netissä!

Nykypäivänä kannattaa panostaa erityisesti verkkonäkyvyyteen. Jokainen suomalainen etsii tietoa palveluista hakukoneiden avulla. Jos sinulla ei ole kotisivuja, jotka näkyvät hakukoneen hakutuloksissa haettaessa alasi keskeisillä termeillä, ei sinua ole olemassa. Verkkotunnuksen hankkimiseen ei tarvita y-tunnusta, joten voit pistää kotisivut pystyyn yksityishenkilönä.

Keskity kertomaan verkkosivuillasi tuotteistasi ja palveluistasi. Ulkoasuun ei kannata panostaa käytettävyyden kustannuksella. Tekstisisältö ja tuotteiden monipuolinen kuvailu kertoo enemmän kuin kauneinkin verkkosivuston ulkoasu animaatioineen. Laita siis verkkosivuillesi yhteystietojesi lisäksi näkyville myös portfolio tekemistäsi töistä ja referenssejä asiakkailtasi. Näin asiakkaasi saavat paremman käsityksen siitä mitä ovat ostamassa ja kynnys kaupantekoon madaltuu.

Jos asiakkaasi ovat sosiaalisessa mediassa, sinunkin kannattaa olla siellä. Sosiaalisen median avulla sinun on helppo tuoda osaamistasi esille. Facebook-sivut ovat hyvin yleinen tapa markkinoida omaa osaamista. Voit parantaa omaa henkilöbrändiäsi myös esimerkiksi blogien avulla. Blogit ovat nykyisin kovassa suosiossa ja ihmiset lukevat niitä mielellään.

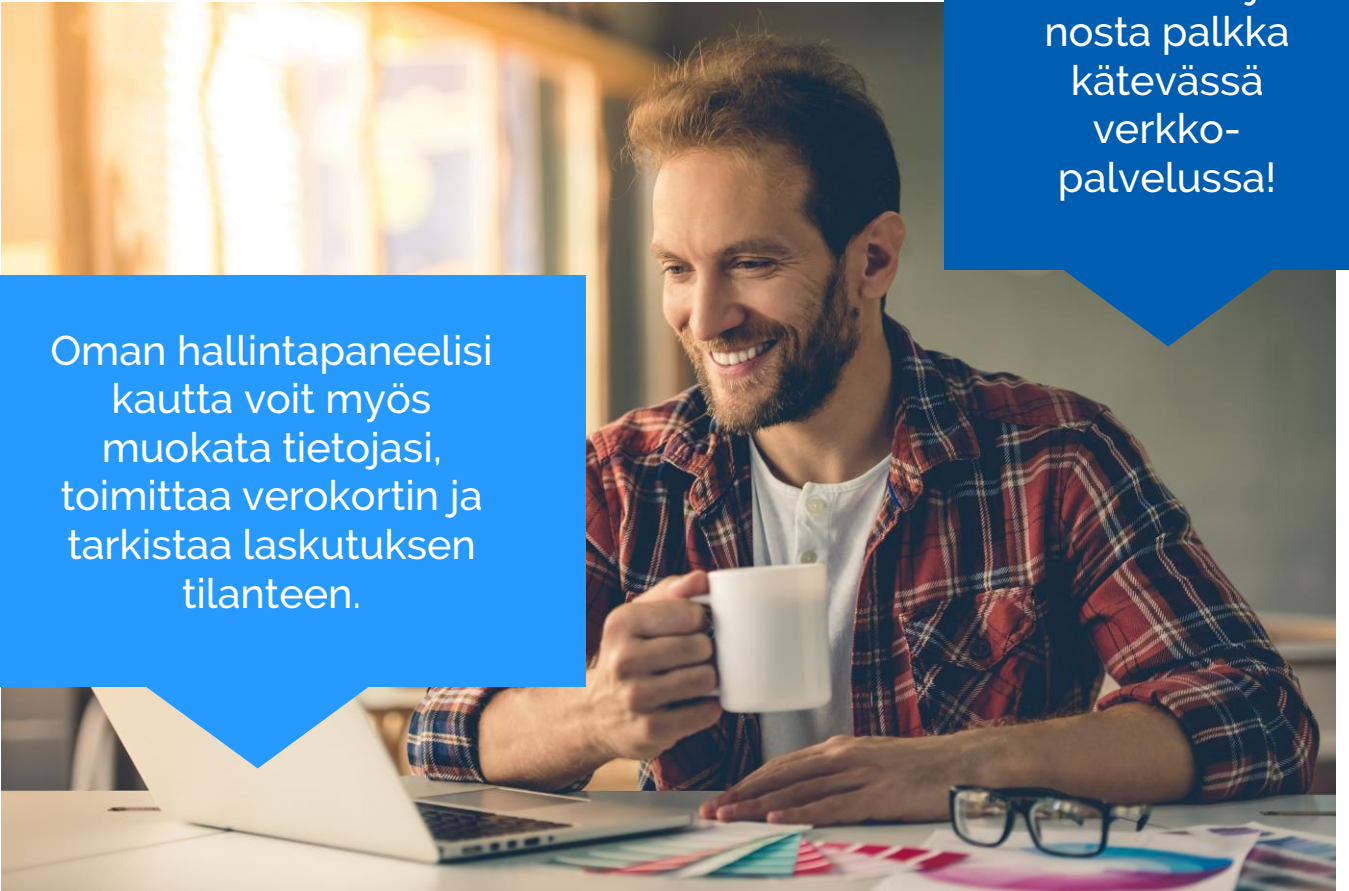
Voit lukea blogistamme vinkkejä oman blogin ja parempien verkkosivutekstien kirjoittamiseen:

<http://www.ukko.fi/10-1-vinkkia-blogin-kirjoittamiseen/>

<http://www.ukko.fi/nain-kirjoitat-parempaa-tekstia-verkkosivuille-8-vinkkia/>

Näin se toimii

1. Sovi työstä asiakkaan kanssa.
2. Tee työilmoitus UKKO.fi-palvelussa.
3. Tee työt ja luo lasku.
4. Asiakkaasi maksettua laskun, voit nostaa palkan tilillesi.



Luo lasku ja
nosta palkka
kätevässä
verkko-
palvelussa!

Oman hallintapaneelisi
kautta voit myös
muokata tietojasi,
toimittaa verokortin ja
tarkistaa laskutuksen
tilanteen.

Osta kevytyrittäjän työtä!

Kun olet löytänyt palveluillesi tarpeeksi laajan asiakaskunnan, on aika perustaa oma yritys. Jossain vaiheessa myös oma kalenteri on täynnä, etkä voi enää vastaanottaa lisää töitä. Myös tässä vaiheessa UKKO.fi-palvelusta on apua.

Usein sanotaan, että yhden hengen yrityksen suurin riski syntyy, kun palkataan ensimmäinen ulkopuolinen työntekijä. Jos rekrytointi epäonnistuu tai työntekijä ei jostain syystä suoriudu työstä tarpeeksi hyvin, saattaa syntyä tilanne, jossa koko yrityksen taloudellinen tilanne on vaakalaudalla.

UKKO.fi-palvelun kautta voit tukea kevytyrittäjiä ja pienentää oman yrityksesi riskiä. Maksat vain tehdystä työstä kätevästi yhdellä laskulla.

- Ei työnantajarekisteriin ilmoittautumista
- Ei työnantajamaksujen maksamista
- Ei ennakonpidätys- ja sosiaaliturvamaksujen maksamista ja ilmoittamista.

Sovi työnsuorittajan kanssa, että hän laskuttaa työnsä UKKO.fi:n kautta. Kun olet maksanut laskun, me hoidamme kaikki vaadittavat viranomaisvelvoitteet ja byrokratian.



Näin hyödynnät UKKO.fi-palvelua työsuoritteiden maksamisessa:

1. Sovi työnsuorittajan kanssa tehtävästä työstä, laskutushinnasta ja maksuehdoista.
2. Kun työ on tehty, saat meiltä työnsuorittajan luoman laskun.
3. Maksat laskun.
4. Me maksamme palkan, suoritamme vaadittavat maksut sekä teemme tarvittavat työnantajailmoitukset.

Hinnasto

Mitä jos Suomessa olisi helppo yrittää?
Kokeile liikeideasi toimivuutta ennen
yrityksen perustamista. Rekisteröidy
ilmaiseksi osoitteessa www.ukko.fi ja
aloita kevytyrittäjyys!

0 €

Rekisteröityminen

Rekisteröityminen on täysin ilmaista. Palvelussa ei ole kuukausimaksuja eikä se velvoita sinua mihinkään.

0 €

Laskun luominen

Helppo, nopea ja ilmainen laskunluonti. Kun saat tunnuksen, pääset heti luomaan laskuja. Tyypillisesti tunnusten saaminen kestää noin minuutin.

5 %

Palkan nostaminen

Palkanmaksun yhteydessä veloitetaan vain 5 % palvelumaksu laskutuksen arvonlisäverottomasta loppusummasta.

Minimiveloitus on 15 € per palkannosto. Jos laskutat pieniä summia, voit nostaa palkan useammasta laskusta kerralla. Näin voit säästää palvelumaksuissa.

UKKO.fi

Tee sitä mitä rakastat

asiakaspalvelu@ukko.fi
09 6980 934 (ma-pe klo. 9-16)

