

# ***UKKO.fi***

## **Kevytyrittäjyysopas**



**2019**

# Sisältö

Mitä on kevytyrittäjyys? .....	1
Näin lähdin yrittäjäksi .....	3
Marikasta kuoriutui yrittäjä ja sisustussuunnittelija .....	6
Sopiiko kevytyrittäjyys minulle? .....	10
Erlainen 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 kevytyrittäjäyys?

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

**Kevytyrittäjäyys 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 kevytyrittäjäyden kautta yrittäjäksi lähteneen henkilön – **Teemun, Marikan** ja **Jatan** – kannustavat tarinat.

"Yrittäminen on palkitsevaa, vapauttavaa ja voimaannuttavaa.

Yrittäjäksi ryhtymiseen liittyy kuitenkin riskejä ja loputtomalta tuntuva paperien 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](http://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 tärkeää. 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 päivitetty 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 hankalalt&



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 monitoimimaisen 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 valtit

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 Uusyrittäjäkeskuksesta:

– Koin, että Uusyrittäjäkeskuksessa 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 iloitsevansa 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 tapansa 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](mailto:marika@luovisio.fi)

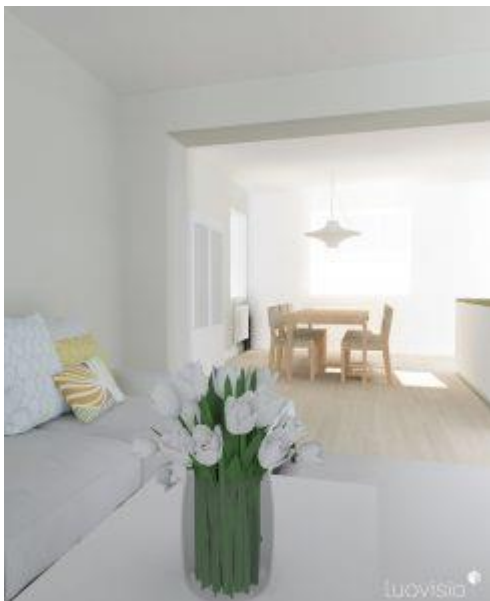
+358 44 537 6844

[www.luovisio.fi](http://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.

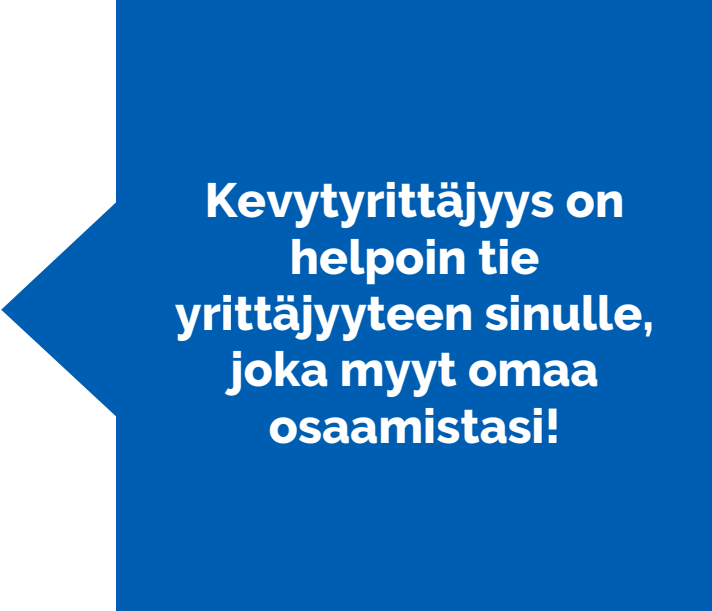


# Sopiiko kevytyrittäjyys minulle?

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 byrokraatiaan liittyvän paperityön meille.

Kevytyrittäjäksi voi lähteä lähes mistä tahansa ammattiryhmästä, lukuun ottamatta tiettyjä luvanvaraisia toimialoja. Mikäli harkitsemasi työn aloittaminen vaatii sinulta isoja kalustohankintoja tai olet ajatellut tavarahan vähittäis- tai tukkumyyntiä, ei kevytyrittäjyys ole ikävä kyllä sinua varten.

"Jos ei  
uskalla kokeilla,  
ei voi  
onnistuakaan."



# 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 rakennusalalla, joten asioiden hoitaminen oikein oli Jatalle tärkeitä.

- 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 mieltäsalta.

- 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 miettii ja peilailee 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 background, a bottle of champagne is partially visible, wrapped in white tissue paper. The scene is lit with warm, soft light, creating a romantic and celebratory atmosphere.

**By JattaS**

Jatta Salmi

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

Facebook: [www.facebook.com/HandmadeByJattaS](https://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 arvonlisäveromaksut ja raportointi
- kirjanpidon hoitaminen ja tilinpäätöksen tekeminen
- laskutus ja perintä

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

## UKKO.fi-kevytyrittäjäyys on 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!

Kevytyrittäjäyys on paras vaihtoehto silloin, kun et vielä tiedä kuinka paljon liikevaihtoa syntyy. UKKO.fi-palvelussa ei ole aloitusmaksuja eikä kuukausimaksuja. Voit siis testata toimintamalliasi rauhassa ilman pelkoa suurista kuluieristä. Kevytyrittäjänä maksat ainoastaan silloin, kun sinulla on laskutettavaa. Kun liiketoiminta alkaa kasvamaan on turvallista perustaa oma yritys.



# Kevytyrittäjyys vs. oma yritys

## UKKO.fi-kevytyrittäjä

Käytät UKKO.fi:n y-tunnusta, voit aloittaa heti!

UKKO.fi hoitaa tapaturma- ja vastuuvakuutukset.

Ei yrittäjän paperitöitä tai kirjanpitovelvollisuutta, me hoidamme byrokratian.

Luo lasku helposti valmiiseen pohjaan, voit valita toimitustavaksi sähköpostin, postin tai verkkolaskun.

Automaattiset maksumuistutukset erääntyneistä laskuista. Tarvittaessa hoidamme myös perinnän.

Voit ottaa YEL-vakuutuksen UKKO.fi:n kautta. UKKO.fi hoitaa YEL-maksujen pidätyksen ja tilityksen työeläkeyhtiölle.

Ei kiinteitä kuluja. Ilmainen laskun lähetys. Vain \*5 % palvelumaksu arvonlisäverottomasta laskutussummasta + alv.

Ei sitoumuksia – voit aloittaa ja lopettaa milloin haluat.

## Yrittäjä

Haet Y-tunnuksen PRH:sta ja odotat hakemuksen hyväksyntää

Sinun tulee itse sopia vakuutusyhtiön kanssa työhösi kuuluvista vakuutuksista.

Kirjanpito hoidettava itse tai ostettava tilitoimistolta, osa paperitöistä tehtävä joka tapauksessa itse.

Laskujen lähettäminen itse. Saatat tarvita taloushallinnon ohjelmiston ja sähköisiä laskuja lähettävän palvelun.

Huolehdi itse maksumuistutuksien lähettämisestä ja perinnästä, mikäli asiakas ei maksakaan laskua.

Sinun tulee itse ottaa YEL-vakuutus työeläkeyhtiöstä, mikäli täytät YEL-vakuutuksen rajaehdot.

Kiinteät kulut esimerkiksi tilitoimiston palveluista ja vakuutuksista juoksevat, vaikka työprojekteja ei olisi.

Yritystoiminnan lopettaminen vaatii erillisen lopettamisprosessin käynnistämisen.

\*Palkanmaksun yhteydessä maksettaviksi tulevat palvelumaksun lisäksi **lisäveloitus 2,7 %+alv, sosiaaliturvamaksu 0,77 %+alv bruttopalkasta sekä ennakonpidätys** oman veroprosenttisi mukaan. Tutustuthan kulloinkin [voimassa olevaan hinnastoomme täällä!](#)



## 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 volyyymista 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.

# 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.

Välttät 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?

### Tiesitkö?

**Laskuttavana UKKO.fi-kevytyrittäjänä löydät valmiita asiakirjapohjia hallintapaneelistasi.**

## 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

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

UKKO.fi:n kautta toteutettu kevytyrittäjyys onkin myös toimeksiantajallesi huomattavasti helpompi tapa maksaa korvaus tehdystä työstä. Kevytyrittäjänä toimiessasi asiakkaasi tehtäväksi jää ainoastaan maksaa yksi lasku. Voit siis vähentää asiakkaasi työsarkaa laskuttamalla työsi itse ja työllistyä helpommin! Tässä avainasemaan nousee kuitenkin taito hinnoitella oikein.

## 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.



## Tuntimäärät ja tulot

Monien palveluiden hintahaarukka on suuri ja lopulliseen hinnoitteluun vaikuttavia tekijöitä ovat palvelun sisällön lisäksi esimerkiksi tekijän kokemus ja työn suorittamiseen liittyvät lisäkustannukset, kuten työn teon paikka ja ajankäyttö.

Käytämme tässä esimerkkinä liikunta-alan ammattilaista, personal traineria. Päätoimisella personal trainerilla voi esimerkiksi olla yhteensä noin 10–20 asiakasta. Intensiivisten ja kokonaisvaltaisten personal training -projektien lisäksi hän tekee muun muassa yksittäisiä kuntotestejä, luentoja, harjoitusohjelmia, ryhmäliikuntaohjauksia sekä muita täydentäviä työtehtäviä. Suunnittelulle, siirtymisille sekä hallinnollisille töille on myös budjetoitava oma aikansa.

Alussa työt painottuvat usein iltoihin ja aamuihin, mutta tilanne normalisoituu ajan saatossa ja kokemuksen karttuessa. Sivutoimisena personal trainerina hän voi helposti itse määrittää työmäärän ja vaihdella sitä tilanteiden mukaan. Jo



muutamalla asiakkaalla tai yhdellä asiakasryhmällä voi saada mukavasti lisätuloja, jonka seuraava esimerkkilaskelma osoittaa.

## Esimerkki kevytyrittäjänä toimimisesta

Oheisessa esimerkissä personal trainerilla on kaksi asiakasta, joita hän tapaa kumpaakin kerran viikossa (60 min/krt). Lisäksi hänellä on yksi pienvalmennusryhmä, jossa on kahdeksan osallistujaa, ja ryhmä kokoontuu viikoittain kerrallaan 60 min. Kuntosalihjaukset ovat kertaluontoisia 60 min tapaamisia. Esimerkki tarkoittaa siis neljää viikoittaista ohjaustuntia, joista kertyy laskutettavaa kuukausittain yhteensä 1 462 € (sis. alv 24%).

Tuote	työaika/vko	klp x €	Yhteensä
Pt-valmennus 279 €/kk (60 min tapaaminen 4x/kk/hlö)	120 min	2 x 279 €	558 €
Ryhmävalmennus 79 €/kk/hlö (4 x 60 min/kk)	60 min	8 x 79 €	632 €
Kuntosalihjaus 68 €/hlö	60 min	4 x 68 €	272 €
<b>Yhteensä</b>	<b>240 min</b>		<b>1462 €</b>

## 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](http://www.ukko.fi).

Kannattaa muistaa, että sinulle ei jää koko laskutussummaa käteen. Siksi omaa hinnoittelua kannattaa ensin testata palkkalaskurilla, josta näet suoraan summan, jonka tulet lopulta saamaan omalle tilillesi.

**Palkkalaskuriin!**



## Markkinointi ja myynti vaativat aktiivisuutta

Toimiessasi UKKO.fi:n kautta sinun on itse hoidettava markkinointi ja myynti. Toimit siiss 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 löytyttyä 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 verkkosivullasi tuotteistasi ja palveluistasi.** Ulkoasuun ei kannata panostaa käytettävyyden kustannuksella. Tekstisisältö ja tuotteiden monipuolinen kuvailu kertoo enemmän kuin kauneinkin verkkosivuston ulkoasu animaatioineen. Laita siis verkkosivullesi 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:

**10 vinkkiä blogin kirjoittamiseen!**

**Näin kirjoitat tekstiä verkkosivuille!**



## Näin teet parempaa tulosta

Uuden asiakkaan hankkiminen on hankalampaa (ja kalliimpaa) kuin vanhan asiakkuuden säilyttäminen. Panosta siis seuraaviin asioihin, niin varmistat asiakaspysyvyyden!

Asiakas voi olla tullut hakemaan sinulta apua tai helpotusta ongelmaansa varten. Asiantuntijana sinun tehtäväsi on auttaa asiakastaan tavoitteen saavuttamisessa ja tavoitetta lähestyttäessä istuttaa ajatus myös uudesta tavoitteesta.

Yksi hyvä keino asiakkaan sitouttamiseen on luoda jonkinlainen alusta arvio siitä, kuinka voisit omalla osaamisellasi tai palvelullasi asiakasta auttaa. Lähetä ne sitten asiakkaalle kannustavan viestin ja tulevaisuuden maalailujen kera. Kerro, että autat mielelläsi jatkossakin ja pyydä palautetta!

## Pidä huolta asiakkaastasi

Asiakas haluaa tietää, että välität. Siksi onkin tärkeää, että käytät osan ajastasi vanhojen asiakassuhteiden hoitoon.

Voit esimerkiksi muistaa vanhoja asiakkaitasi uutiskirjeen avulla tai vaikkapa julkaista blogissasi tai Facebook-sivullasi vinkkejä tai ilmoituksia paikkakuntasi tapahtumista. Kerro myös muista projekteistasi esimerkiksi kuvilla.

Silloin tällöin voit myös lähestyä vanhoja asiakkaitasi henkilökohtaisesti ja tiedustella kuinka asiat ovat sujuneet ja kysyä voisitko auttaa jossakin muussa, palvelusi puitteissa. Kerro myös lisäkoulutuksiesi jälkeen uudesta opistasi ja ennen kaikkea siitä, miten uusi tieto auttaa asiakastasi.

## Luo verkosto

Asiakkaat sitoutuvat usein paremmin, kun he kokevat kuuluvansa johonkin ryhmään. Jos mahdollista, mieli voisitko järjestää asiakkaillesi esimerkiksi pari kertaa vuodessa tapahtumia, jotka luovat yhteishenkeä?

Samoihin tapahtumiin asiakkaat voivat tuoda mukanaan myös perheenjäsenen tai kaverin – kuka tietää, ehkä tästä joukosta löytyy myös uusi asiakkaasi?


**Tiesitkö, että kauttamme onnistuu myös tiimilaskutus? Kyllä vain!**

[Tutustu tiimilaskutukseen!](#)



# Näin se toimii

1. **Sovi työstä toimeksiantajasi kanssa** – huomaathan, että UKKO.fi ei ole osapuolena
2. **Rekisteröidy palveluun** – teet sen muutamassa minuutissa.
3. **Päivitä yhteys- ja maksutiedot** – Valitse maksuajankohta ja varmista, että tilinumero on oikea.
4. **Toimita verokortti** – näin pystymme tilittämään verot palkastasi.
5. **Tee työilmoitus** – näin vakuutuksesi ovat kunnossa keikan ajan.



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.**

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 työsuorittajan kanssa tehtävästä työstä, laskutushinnasta ja maksuehdoista.
2. Kun työ on tehty, saat meiltä työsuorittajan luoman laskun.
3. Maksat laskun.
4. Me maksamme palkan, suoritamme vaadittavat maksut sekä teemme tarvittavat työnantajailmoitukset.
5. Varmistathan myös, että sekä sinä että työn suorittaja tietää, ettei UKKO.fi ole sopimusosapuolena, vaan mahdollistaa laskituksen.

# Hinnasto

Mitä jos Suomessa olisi helppo yrittää?  
Kokeile liikeideasi toimivuutta ennen yrityksen perustamista. Rekisteröidy ilmaiseksi osoitteessa [www.ukko.fi](http://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 tunnukset, pääset heti luomaan laskuja. Tyypillisesti tunnusten saaminen kestää noin minuutin.

\*5 %

## Palkan nostaminen

Palkanmaksun yhteydessä veloitetaan **palvelumaksu, joka on 5 % arvonlisäverottomasta laskutussummasta + alv\***.

Palkanmaksun yhteydessä maksettaviksi tulevat palvelumaksun lisäksi **lisäveloitus 2,7 %+alv, sosiaaliturvamaksu 0,77 %+alv bruttopalkasta sekä ennakonpidätys** oman veroprosenttisi mukaan.

# **UKKO.fi**

Tee sitä mitä rakastat

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

