Mitä on kevytyrittäjyys?

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


Tässä oppaassa esittelemme kolmen kevytyrittäjyyden kautta yrittäjäksi lähteneen henkilön – Teemun, Marikan ja Jatan – kannustavat tarinat.
"Yrittäminen on palkitsevaa, vapauttavaa ja voimaannuttavaa.

Yrittäjäksi ryhtymiseen liittyvät kuitenkin riskejä ja lopputomalta tuntuvaa papereiden pyörrettelyä.

Byrokratia ja riskimattomus eivät kuitenkaan ole ylitsevää estettömiä esteitä. Ne ovat vain pieniä töyssyjä hienolla tiellä kohti oman työelämänsä herruutta.

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

Siitä on kevytyrittäjyydessä kyse."
Näin lähdin yrittäjäksi

Teksti Taneli Pasanen  
Kuvat Teemu Laulajainen

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

Teemu oli käynyt aiemmin yrittäjiyyskurssin ja päätetti hän 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 töitänsä 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.


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 yrittäjyyys on kuitenkin lähtenyt Teemulla mukavasti käyntiin.


Teemun taidonnäytteitä hääkuvaucksista.

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

Teemun terveiset yrittäjyyttä suunnitteleville

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


- Homma voi mennä nopeasti enemmän yrittämiseksi kuin tekemiseksi, jos yrittäjäksi lähtee liian nopeasti. Voit testata ensin laskutuspalveluiden kautta, miten hommat lähtee rullaamaan.

Luonto voi saada sinut hymyilemaan
"Opin asioita oman työni hinnoittelusta ja laskutuksesta. Motivaationi ja suunnitelmani lähteää 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.


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

Kodin mittasuhteiden, kalusteiden ja valaistuksen hahmottaminen tuntui niin hankalaltä.
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 mallinnuksineen vei monitoiminaisen niin mukanaan, että opintojen päätyttyä Marika päätti ryhtyä kevytyrittäjäksi kerryttääkseen kokemusta ennen oman yrityksen perustamista. Kevytyrittäjyyys sopi erinomaisesti Marikan ja perheen elämäntilanteeseen, sillä Marika oli tällöin vanhempainvapaalla.

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

Marika valitsi UKKO.fi:n, koska palvelun rekisteröityminen ja palvelun käyttöönotto oli tehty hänen mielestään helppoksi. 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 vallit

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

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

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


Ei koskaan yrittäjäksi?

Marika sanoo ajatelleensa itse monia vuosia, että hän ei koskaan voisi olla yrittäjä. Alanvaihto ja elämättilanteiden muutokset antoivat kuitenkin sysäyksen, jonka myötä yrittäjyyys aukeni mahdollisuutena tehdä sitä, mistä todella nauttii, ja missä voi aidosti olla ihmisten apuna ja tukena. Koska Marika on käynyt läpi samoja asioita kuin hänän 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 kuvaava sekä hänen luonnnettaan etta hänäen 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 kevytyrättäjyyttä hyvänä tapana työlistää 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 seinä poistettiin. Kuvassa havainnekalusteet ja asiakkaan kanssa valitut pintamateriaalit.
Sopiiko kevytyrittäjyyys minulle?

Kevytyrittäjyyys 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!

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

Kevytyrittäjäksi voi lähteä lähes mistä tahansa ammattiryhmästä, lukuun ottamatta tiettyjä luvanvaraisia toimialoja. Mikäli harkitsemasi työn aloittaminen vaatii sinultta isoja kalustohankintoja tai olet ajatellut tavarann vähittäis- tai tukkumyyntiä, ei kevytyrittäjyyys ole ikävä kyllä sinua varten.
"Jos ei uskalla kokeilla, ei voi onnistuakaan."
Jatta Salmi oli vielä alkuvuonna työttömänä, mutta yrittäjyys oli jo kauan kiinnostanut häntä. Siitä todisteena on esimerkiksi puolitoista vuotta sitten suoritettu yrittäjyyyskurssi. 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 muuroksessa.

– 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.


Valitettavasti Jatta oli myös kohdannut harmaata taloutta taloutta rakennusalalla, joten asioiden hoitaminen oikein oli Jatalle tärkeää.

– 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 toiminnien 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 töitäan.

"Sinun kannattaa suhtautua avoimesti uusiin haasteisiin."

Mitä Jatalle kuuluu nyt?

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


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

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


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!

By JattaS

Jatta Salmi

E-mail: 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 vastuuita ja velvollisuuksia. Toiminimen perustettuasi, varsinaisen työsi lisäksi huolehdittavaksesi jäävät mm.

- ennakko- ja arvonlisäveromaksut ja raportointi
- kirjanpidon hoitaminen ja tilinpäätöksen tekeminen
- laskutus ja perinta

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

**UKKO.fi-kevytyrittäjyys on tie yrittäjäksi – ilman riskiä, ilman paperitöitä!**

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

Kerää ensin laaja asiakaskunta ja perusta vasta sitten oma yritys!

# Kevytyrittäjyyys vs. oma yritys

<table>
<thead>
<tr>
<th>UKKO.fi-kevytyrittäjä</th>
<th>Yrittäjä</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Käytät UKKO.fi:n y-tunnusta, voit aloittaa heti!</td>
<td>Haet Y-tunnuksen PRH:stä ja odotat hakemuksen hyväksyntää</td>
</tr>
<tr>
<td>UKKO.fi hoitaa tapaturma- ja vastuuvakuutukset.</td>
<td>Sinun tulee itse sopia vakuutusyhtiön kanssa työhösi kuuluvista vakuutuksista.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ei yrittäjän paperitöitä tai kirjanpitovalvollisuutta, me hoidamme byrokratian.</td>
<td>Kirjanpito hoidettava itse tai ostettava tilitoimistolta, osa paperitöistä tehtävää joka tapauksessa itse.</td>
</tr>
<tr>
<td>Luo lasku helposti valmiiseen pohjaan, voit valita toimitustavaksi sähköpostin,</td>
<td>Laskujen lähetämisen itse. Saatat tarvita taloushallinnon ohjelmiston ja sähköisiä laskuja lähetettävän palvelun.</td>
</tr>
<tr>
<td>postin tai verkkolaskun.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Automaattiset maksumuistutukset erääntyneistä laskuista. Tarvittaessa hoidamme</td>
<td>Huolehdit itse maksumuistutuksien lähetämisestä ja perinnästä, mikäli asiakas ei maksakaan laskua.</td>
</tr>
<tr>
<td>myös perinnän.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ei kiinteitä kulua. Ilmainen laskun lähetyys.</td>
<td>Kiinteät kulut esimerkiksi tilitoimiston palveluista ja vakuutuksista juoksevat, vaikka työprojekteja ei olisi.</td>
</tr>
<tr>
<td>Vain 5 % palvelumaksu arvonlisäverottomasta laskutussummasta + alv.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ei sitoumuksia – voit aloittaa ja lopettaa milloin haluat.</td>
<td>Yritystoiminnan lopettaminen vaatii erillisen lopettamisprosessin käynnistämisen.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Palkanmaksun yhteydessä maksettaviksi tulevat palvelumaksun lisäksi lisäveloitus 2,7 %+alv, sosiaaliturvamaksu 0,77 %+alv bruttopalkasta sekä ennakkopidätys oman veroprosenttisi mukaan. Tutustuhan kulloinkin voimassa olevaan hinnastoomme täällä!
Onko kevytyrittäjyyys taloudellisesti kannattavaa?

Ensimmäistä yritystään perustava henkilö vertailee usein eri yritysmuotojen välillä ja mietii, 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.

**Kevytyrittäjyyys on kannattavaa, kun hinnoittelet itsesi oikein.** Hyvästä työstä tulee saada hyvä korvaus. Työn hinnoitteluun palataan myöhemmin tässä oppaassa.
Millainen on hyvä sopimus?


Sopimuksen sisältö?

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

1. Sopijapuolet
2. Työsuoritteen kuvaus
3. Hinta
4. Aikataulu
5. Sopimuksen voimassaolo
6. Muut ehdot
7. Maksuehdot
8. Kuinka monta sopimus kappaletta 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 ilmuksilla, 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 helpompaa 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 määrittellä 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?
- Sisältyykö matkakulut hintaan vai laskutetaanko ne erikseen?
- Sisältyykö materiaalit hintaan vai laskutetaanko ne erikseen?
- Kuinka paljon korjauksia ja muutoksia hintaan sisältyy?
- Paljonko laskutetaanko niistä korjauksista, jotka eivät sisälly hintaan?
- Jos olet luovalla alalla: mitkä ovat käyttöoikeudet?

Mitä jos asiakas peruukin edeltävänä päivänä päivänä?

Varsinkaan aloitteleva itsensä työllistäjä ei välttämättä osaa varautua etukäteen odottomattomiin muutoksiin. Kuvitellaanpa hetki, että olet IT-ammattilainen, joka uudistaa yrityksen nettisivut.

Välttä 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. Yhteysen kilon lisäksi voi sopia määräpäivistä, joihin mennessä asiakkaan on ilmoitettava korjaukset.


Älä unohda sopia maksun ajankohdasta


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

**Tiesitkö?**

Laskuttavana UKKO.fi-kevytyrittäjänä löydät valmila asiakirjapohjia hallintapaneelisi laskeutumisasi.  

22
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.

Näin myyt osaamisesi asiakkaalle

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


Kuinka hinnoitella oma työ?


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

Yksi keino sitouttaa asiakkaita on määrittää palvelullesi oma kanta-asiakasohjelma. Voit esimerkiksi tarjota palveluasi alennettuun hintaan joka kymmenennellä kerralla. Tämä pitää toki 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.


Alussa työt painottuvat usein iltoihin ja aamuihin, mutta tilanne normalisoittuu 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. Kuntosaliohjaukset ovat kertaluontoisia 60 min tapaamisia. Esimerkki tarkoittaa siis neljää viikoittaisa ohjaustuntia, joista kertyy laskutettavaa kuukausittain yhteensä 1 462 € (sis. alv 24%).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tuote</th>
<th>työaika/vko</th>
<th>klp x €</th>
<th>Yhteensä</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pt-valmennus 279 €/kk</td>
<td>120 min</td>
<td>2 x 279 €</td>
<td>558 €</td>
</tr>
<tr>
<td>(60 min tapaaminen 4x/kk/hlö)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ryhmävalmennus 79 €/kk/hlö</td>
<td>60 min</td>
<td>8 x 79 €</td>
<td>632 €</td>
</tr>
<tr>
<td>(4 x 60 min/kk)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kuntosaliohjauks 68 €/hlö</td>
<td>60 min</td>
<td>4 x 68 €</td>
<td>272 €</td>
</tr>
<tr>
<td>Yhteensä</td>
<td>240 min</td>
<td></td>
<td>1 462 €</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Palkkalaskuri auttaa sopivan laskutushinnan arvioinnissa


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

**Palkkalaskuriin!**
Markkinointi ja myynti vaativat aktiivisuutta


Aloita asiakkaiden etsiminen omista verkostoistasi. Kysele tutuilla 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. Kevyttyrittäjänä 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.


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 maailujen kera. Kerro, että autat mielelläsi jatkossakin ja pyydä palautetta!

Pidä huolta asiakkaastasi

Asiakas haluaa tietää, että vältät. 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 täällä voit myös lähestyä vanhoja asiakkaitasi henkilökohtaisesti ja tiedustella kuinka asiat ovat sujuneet ja kysyä voitko 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, mieti voisitko järjestää asiakkailleesi esimerkkeksi 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.

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

Luo lasku ja nosta palkka kätevällä verkko-palvelussa!
Osta kevytyrittäjän työtä!

Kun olet löytänyt 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 suoritettu 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 työsuorittajan 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 työsuoritteen maksamisessa:

1. Sovi työsuorittajan kanssa tehtävää 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 laskutuksen.
Rekisteröityminen
Rekisteröityminen on täysin ilmaista. Palvelussa ei ole kuukausimaksuja eikä se velvoita sinua mihinkään.

Laskun luominen

Palkan nostaminen
Palkan maksun 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.

Mitä jos Suomessa olisi helppo yrittää?
Kokeile liikkeesi toimivuutta ennen yrityksen perustamista. Rekisteröidy ilmaineesti osoitteessa www.ukko.fi ja aloita kevytyrittäyys!
asiakaspalvelu@ukko.fi
09 6980 934 (ma-pe klo. 9-16)