

KÄSIKIRJA YRITTÄJILLE

' ALOITA OMA YRITYS ' PAKOLAISILLE JA MAAHANMUUTTAJILLE

A MANUAL DESIGNED BY

INTEGRACTION

Socio-Economic Integration of Refugees and Asylum Seekers

SISÄLLYSLUETTELO

Mitä tämä käsikirja koskee?	2
Yrittäjyystaidot	3
Kuinka vahvistan taitojani?	4
Mistä löydän koulutuskursseja?	5
Hyödyllisiä linkkejä	6
Yrityksen perustaminen askeleittain	8
Kuinka kehitän liikeideani?	9
Kuinka luon liiketoimintasuunnitelmani?	10
Oikeudellinen yritys rakenne	13
Yrityksen brändi	14
Kauppiaat	15
Tiiminrakennus	15
Hyödyllisiä tietoja	16

MITÄ TÄMÄ KÄSIKIRJA KOSKEE?

Yrittäjyydestä on tullut tärkeä polku maahanmuuttajien ja pakolaisten työllistymiseen Euroopassa. Lisäksi yrittäjyys on myös erinomainen tapa integroitua yhteisöihin. Siksi oman yrityksen perustaminen on loistava tapa olla aktiivinen osa paikallista yhteisöä.

Uutta liiketoimintaa aloitettaessa on kuitenkin ajateltava monia asioita. Ensinnäkin oman yrityksen avaamiseksi sinun on tarkistettava oleskelulupa. Useimmissa maissa sinulla on oltava oleskeluoikeus päästäksesi itsenäiseksi ammatinharjoittajaksi, ja sinulla on oltava tarvittavat ammattitaidot ja riittävä kielitaito kansallisella kielellä.

Lisäksi, jos haluat perustaa yrityksen, hyvä liikeidea ja hyvin järjestetty liiketoimintasuunnitelma ovat välttämättömiä. Sinun tulisi myös ottaa huomioon, onko sinulla riittävät ammattitaidot ja (työ)kokemusta. On välttämätöntä tuntea hyvin liiketoiminta-alaasi ja yrittäjyyttä yleisesti koskevat lait, varsinkin jos hoidat yrityshallintoa yksin. On myös tärkeää tuntea asiakkaasi ja myyntimenetelmät. Älä unohda, että yrittäjyyteen liittyy myös riskejä. Riittävä rahoitus ja huolellinen suunnittelu ovat välttämättömiä. Myös henkilökohtaiset piirteet, mukaan lukien riskinottaminen, reippaus ja positiivinen asenne, ovat hyödyllisiä. Osa-aikainen työskentely alalla, jolla haluat avata yrityksesi, voi myös auttaa sinua saamaan nämä tarvittavat taidot.

Mutta ei huolta. Tämä opas auttaa sinua kehittämään suunnitelman liikeideaasi varten, arvioimaan yrittäjyyspotentiaalisi, ja siinä luetellaan lisäksi kontaktit, jotka opettavat sinulle, miten aloittaa ja / tai mistä saada neuvoja, tukea ja koulutusta. Käsittelemme yrittäjyysosaamista, kuinka rekisteröidä yrityksesi laillisesti, kuinka rahoittaa yritystäsi, ja tarjoamme sinulle vaiheittaisen oppaan oman yrityksesi aloittamiseen



YRITTÄJYYSTAIDOT



Mitä taitoja tarvitset?

Kuten yllä on mainittu, aloittaaksesi menestyksekkäästi oman yrityksesi tarvitset yrittäjyystaitoja. Nämä taidot voivat olla henkilökohtaisia tai sosiaalisia taitoja tai ammatillista tietoutta. Alla olemme luetelleet joitakin tärkeitä taitoja. Jos näet jonkin näistä vahvuutenasi, voit rastittaa ruudun saadaksesi kuvan taidoista, joita sinun tarvitsee kehittää.

Henkilökohtaiset ominaisuudet

Tärkeintä on hyvä kansallisen kielen hallinta.

Sinun tulee kysyä itseltäsi:

- Kuinka motivoitunut olen?
- Kuinka luova ja utelias olen?
- Kuinka itsevarmalta vaikutan?
- Olenko kunnianhimoinen ja kurinalainen?
- Olenko innokas tietämään ja halukas oppimaan?
- Voinko selviytyä rauhallisesti uusista tilanteista ja miten reagoin muutoksiin?
- Olenko ennakkoluuloton uusista asioista ja ystävällinen muita ihmisiä kohtaan?



Sosiaaliset taidot

Hyödyllistä: Hyvä verkosto, hyvä markkinointistrategia, asiakaskunta.

Sinun tulee kysyä itseltäsi:

- Kuinka kommunikoi olen?
- Kuinka vastuullisesti toimin ja kuinka luotettava olen?
- Kuinka sitkeä olen ja kuinka suvaitsevainen olen muita ideoita tai ehdotuksia kohtaan?
- Olenko tiimipelaaja?
- Kuinka joustava olen?
- Onko minulla kulttuurienvälistä taitotietoa?

Lisäksi tarvitset hyvän ymmärryksen asiakaskunnastasi, mikä tarkoittaa, että sinun on tiedettävä, mitä potentiaaliset asiakkaasi haluavat ja miten tavoittaa heidät, sekä pystyä kommunikoimaan heidän kanssaan tehokkaasti.



Ammattitaidot

Kun ajattelet liikeideaasi, joudut myös miettimään ja tutkimaan seuraavia alaasi koskevia kysymyksiä:

- Onko ideani jo markkinoilla?
- Onko se hyväksytty?
- Kuinka monta kilpailijaa minulla on?
- Kuinka vahvaa tämä kilpailu on?
- Mikä liikevaihto ja voitot saavutetaan, esim. suhteessa työntekijöiden määrään tai toimitilojen kokoon.



KUINKA VAHVISTAN TAITOJANI?

Jos olet saanut hyvän yleiskuvan yllä mainituista kohdista, olet hyvin valmistautunut seuraaviin vaiheisiin. Jos olet huomannut, että saatat tarvita lisätietoja, tai sinulla ei vielä ole tärkeitä taitoja tai sinun on parannettava joitain niistä, voit tehdä seuraavat:



LUE

Tutki yrityksiä koskevia kirjoja, joita löytyy useimmista kirjastoista. Voit myös lukea yritystoimintaan liittyviä artikkeleita Internetissä, sanomalehdissä ja aikakauslehdissä tai seurata blogeja, luentoja, mediaviestejä ja tapaustutkimuksia.



Osallistu koulutukseen

Etsi ja osallistu yliopistojen tai yksityisrahoitteisiin johtamisen, teknisten taitojen tai motivaation ja yrittäjyyden koulutusohjelmiin.



Opi menestyksekkäiltä liikkeenjohtajilta

Löydät varmasti menestyviä liikkeenjohtajia, jotka kertovat sinulle yrityksistään. Jos he sallivat sinun käydä heidän yrityskohteissaan, tarkkaile heitä heidän työssään ja opi heiltä. Jos mahdollista, työskentele oppisopimuskoulutuksessa menestyvässä yrityksessä. Lue lisäksi menestyvien liikemiesten menestystarinoita. Löydät niitä helposti liikelehdistä tai verkosta.



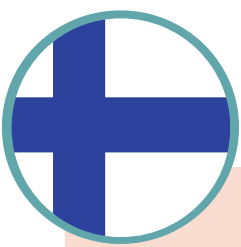
Pyydä apua muilta

Keskustele ystävien ja perheen kanssa alueista, jotka tarvitsevat parannusta. Voit myös liittyä liikeyhdistykseen, kamareihin, foorumeihin tai vapaaehtoisryhmään keskustelemaan asioista muiden kanssa, jotka ovat tai ovat olleet samanlaisessa tilanteessa.

MISTÄ LÖYDÄN KOULUTUSKURSSEJA?

Jos et ole vielä varma, oletko hyvin valmistautunut avaamaan oman yrityksen, voit osallistua kursseille, työpajoihin ja koulutukseen. Vaikka olisitkin valmistautunut, sinun pitäisi tehdä niin joka tapauksessa, siitä on hyötyä. Kun harkitset yrittäjyyttä uravalintana tai haluat aloittaa tai perustaa oman yrityksen, yrittäjähenkkinen valmennus tai yrittäjäkoulutus voi auttaa sinua vahvistamaan taitojasi ja tulemaan menestyväksi yrittäjäksi ja oman yrityksesi johtajaksi.

Kurssit, työpajat tai koulutus voidaan järjestää sekä henkilökohtaisesti että verkossa. Valitsemalla kiinnostuksen alueesi löydät internetistä saatavilla olevat kurssit ja opit ilmoittautumaan kursseille. Voit ottaa yhteyttä alla lueteltuihin organisaatioihin, jotka auttavat sinua vahvistamaan osaamistasi antamalla neuvoja tai tarjoamalla kursseja vaadituista aiheista.



HYÖDYLLISIÄ LINKKEJÄ

Voit joustavasti yhdistää oman yrityksesi aloittamisen ja yrittäjyyskoulutukseen osallistumisen. Suomen työ- ja elinkeinopalveluista eli TE-Palveluista, löydät koulutuskursseja liittyen yrittäjäksi tulemiseen. TE-toimisto yleensä tarjoaa nämä kurssit ilmaiseksi työttömille.

Voit perustaa yrityksen Suomessa kansalaisuudestasi riippumatta. Sinulla on oltava oikeus oleskella Suomessa, tarvittavat ammattitaidot ja riittävä suomen kielen taito. Yrityksen perustamisen prosessi on sama kuin Suomen kansalaisilla. Liiketoiminnan suunnitteluvaiheessa saat ilmaista yritysneuvontaa Suomen yrityskeskuksista. Ilmainen yritysneuvonta on kaikkien suomalaisten saatavilla. Neuvontaa tarjoaa esimerkiksi:

- Uusyrityskeskus
- Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset)
- Työ- ja elinkeinotoimistot, TE-toimistot
- Yritys-Suomi (verkkosivuston kautta ja puhelimitse)

Jos sinulla on hyvä liikeidea, ota yhteyttä lähim pään liiketoiminnan kehittämistoimistoon. Siellä asiantuntijat auttavat sinua kehittämään liikeideaasi, tekemään markkinatutkimuksia, laskemaan kannattavuuden ja tutkimaan rahoitusta. Voit myös saada tukea yrityksen perustamiselle. Yritysneuvoja annetaan suomeksi ja ruotsiksi sekä englanniksi, ainakin suurimmissa kaupungeissa. Joskus voi olla jopa mahdollista saada liike-elämän neuvoja muilla kielillä.

Tukea saat myös seuraavista linkeistä:

- Liiketoiminnan kehittämistoimisto: Siellä asiantuntijat auttavat sinua kehittämään liikeideaasi, tekemään markkinatutkimuksia, laskemaan kannattavuutta, tutkimaan rahoitusta, saamaan tukea yrityksen perustamiseen.
- Startup Refugees Business Program tarjoaa palveluita pakolaisille ja vasta saapuneille, joilla on yritys Suomessa tai jotka haluavat perustaa yrityksen, tehdä freelance-työtä tai muuta liiketoimintaa.
- Entrepreneurs of Finland on voittoa tavoittelematon organisaatio, joka tarjoaa yrittäjyystarinoita resurssina tukemaan kaikkia yrittäjyydestä kiinnostuneita Suomessa ja ympäri maailmaa.
- Yrityskummit: Yrityskummit on voittoa tavoittelematon järjestö, jolla on kokenut yrittäjien ja yritysjohtajien kansallinen verkosto, joka tarjoaa osaamista ja kokemusta ja on omistautunut auttamaan pienyrityksiä pääsemään kentälle, kasvamaan ja saavuttamaan tavoitteensa mentoroinnin avulla.
- YES on Suomen huomattavin verkosto yrittäjyyskoulutuksen kehitykselle, joka edistää yrittäjyyskoulutuksen toteuttamista.



YRITYKSEN PERUSTAMINEN ASKELEITTAIN

OPAS OMAN YRITYKSEN
KEHITTÄMISEEN JA PERUSTAMISEEN



YRITYKSEN PERUSTAMINEN ASKELEITTAIN

Tämä käsikirjan toinen osa on opas yrityksen perustamiseen ja yrittäjäksi tulemiseen askel askeleelta. Seuraavilla sivuilla saat tietoa liikeidean ja liiketoimintasuunnitelman kehittamisestä sekä laillisen rakenteen, kauppiaiden, brändien ja tiiminrakennuksen perusteista.

On tärkeää analysoida, mikä saa sinut aloittamaan uuden yrityksen. Hyvä "itseanalyysi" voisi alkaa autonomisen toiminnan etujen ja haittojen arvioinnista. Esimerkiksi:

EDUT:

- Mahdollisuus ansaita enemmän;
- Enemmän joustavuutta ja itsenäisyyttä riippuvaisen työn suhteen;
- Hyödynnä kokemusta, jota saat sosiokulttuurisesta kontekstista, johon kuulut;
- Mahdollisuus tarjota työtä perheelle ja ystäville, jotka voisivat jonain päivänä olla yrityksesi perillisiä;
- Tuntee motivaatiota ja innostusta toiminnasta, joka on luotu alusta alkaen uhrauksilla ja omistautumisella.

HAITAT:

- Suuremmat taloudelliset riskit ja vastuut (asiakkaita, toimittajia, työntekijöitä ja itseäsi kohtaan);
- Uhraat enemmän vapaa-aikaa ja taloudellista turvaa verrattuna työntekijänä olemiseen;
- Suurempi työmäärä eikä kiinteitä asialistoja (ainakaan prosessin alussa);
- Olet tietoinen siitä, että liiketoiminnan alussa saatat ansaita vähemmän kuin työntekijänä



Lisää tietoa saat **International Labour Organization -organisaation** laatimasta **`Start Your Business Manual`** käsikirjasta.

KUINKA KEHITÄN LIIKEIDEANI?

Liikeidea on konsepti, jota voidaan käyttää kaupallisiin tarkoituksiin. Se keskittyy tyypillisesti tuotteeseen tai palveluun, jota voidaan myydä rahalla ainutlaatuisen mallin mukaan. Liikeidean kehittämiseen ja testaamiseen on useita menetelmiä.



Määrittele tuotteesi ja palvelusi

Jokainen yritys toimittaa jotain asiakkaille. Tuo jokin voi olla tuote tai palvelu. Sinun on määriteltävä selkeästi ja tarkasti ne tuotteet tai palvelut, joihin yritys nojaa vastaamalla:

- Mitä tuotetta tai palvelua aiot tarjota?
- Mitkä ovat tuotteidesi tai palvelusi ominaisuudet?
- Mitä etuja tuotteesi tai palvelusi tuovat potentiaalisille asiakkaillesi?



Määrittele liikeideasi markkinat

Sinun on määriteltävä markkinat, joita palvelut näillä tuotteilla tai palveluilla. Seuraavat kysymykset auttavat sinua:

- Millä markkinoilla aiot tarjota näitä tuotteita ja palveluita (kaupunki, alue, maa, maanosa, ala jne.)?
- Ketkä ovat näiden tuotteiden tai palvelujen asiakkaita?
- Mitkä ovat niiden asiakkaiden piirteet, jotka käyttävät tuotteitasi tai palveluitasi (sukupuoli, ikä, tulot, etnisyys jne.)?



Määrittele pääasialliset kilpailijasi

Ole varovainen! Älä aliarvioi kilpailijoitasi, koska menestyksesi ei riipu vain ponnisteluistasi, vaan myös heidän suorituskyvystään. Joten on välttämätöntä määritellä tarkasti tärkeimmät kilpailijat markkinoilla:

- Mitkä ovat viisi merkittävintä markkinatoimijaa alalla, jolle luokittelet liikeideasi?
- Mitä, missä ja miten nämä viisi suurta markkinatoimijaa tarjoavat tuotteitaan ja palveluitaan?
- Mitkä ovat heidän tuotteidensa tai palvelujensa pääominaisuudet?
- Mitkä ovat heidän tuotteidensa tai palvelujensa edut?



Määrittele liikeideasi tarvitsemat resurssit

Nyt on aika määritellä tarvittavat resurssit, jos haluat, että ideasi muuttuu todelliseksi yritykseksi. Sinun on määriteltävä ainakin seuraavat:

- Kuinka monta henkilöstöresurssia tarvitset? (esim. työntekijät, toimittajat jne.)
- Kuinka paljon taloudellisia resursseja tarvitset?
- Mitä aineellisia resursseja tarvitset? (esim. tilat, laitteet jne.)
- Mitä tietolähteitä tarvitset?
- Mitkä ovat kaikkien näiden resurssien lähteet ja mistä löydät ne?

KUINKA LUON LIIKETOIMINTASUUNNITELMANI?

Yksinkertaisesti sanottuna liiketoimintasuunnitelma on tiekartta, joka kuvaa yksityiskohtaisesti, miten yritys - etenkin startup-yritys - määrittelee tavoitteensa ja miten se saavuttaa tavoitteensa. Se kattaa yrityksen markkinoinnin, taloudellisen ja operatiivisen näkökulman. Se on erityisen hyödyllinen uusille yrityksille, koska se saa ne keskittymään tavoitteeseen. Tärkeintä on, että lainan saamiseksi sinun on esitettävä liiketoimintasuunnitelmasi sijoittajille tai lainanantajalaitokselle, kuten pankille tai mikrorahoituslaitokselle.

On olemassa kahden tyyppisiä liiketoimintasuunnitelmia:

- Perinteinen liiketoimintasuunnitelma on pitkä (10–20 sivua), hyvin yksityiskohtainen, kattava ja sopii paremmin, kun haet rahoitusta perinteisistä lähteistä.
- Kevyt liiketoimintasuunnitelma on hyvin lyhyt (yleensä 1 sivu). Se sopii paremmin, jos haet rahoitusta vaihtoehtoisemmista lähteistä, kuten joukkorahoituksella. Se on taulukon muotoinen, joka esittää yrityksen pääosat, jotka on järjestettävä perustamisen yhteydessä. Nämä osat ovat taulukon lohkoja, joissa voit tehdä lyhyitä muistiinpanoja jokaisesta liiketoimintaosasta.

Seuraavilla sivuilla esittelemme lyhyesti nämä molemmat mallit.



PERINTEINEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA



Tiivistelmä: Mainitse lyhyesti yrityksesi pääidea

- Miksi se onnistuu?
- Mikä on yrityksesi missio?
- Mikä on tuotteesi / palvelusi?
- Perustiedot: johtoryhmä, työntekijät ja sijainti.
- Liitä mukaan taloudelliset tiedot ja korkean tason talouskasvusuunnitelmat, jos aiot pyytää rahoitusta.



Yrityksen kuvaus: Yksityiskohtaiset tiedot yrityksestäsi

- Mitä ongelmia yrityksesi ratkaisee?
- Mitkä kuluttajat ja / tai yritykset palvelevat yritystäsi?
- Mikä on kilpailuutesi?
- Onko tiimissäsi asiantuntijoita?
- Oletko löytänyt täydellisen sijainnin myymälällesi?
- Mitkä ovat vahvuutesi?



Markkina-analyysi: Suorita kilpailukykytutkimusta

- Mitkä ovat kohdemarkkinasi?
- Mitkä ovat nykyiset trendit ja teemat markkinoillasi?
- Ketkä ovat kilpailijoitasi?
- Mitä menestyksekkäät kilpailijat tekevät?
- Voitko tehdä sen paremmin?



Organisaatio ja johtaminen

- ikä on yrityksesi rakenne?
- Kuka johtaa yritystä?
- Mikä on yrityksesi oikeudellinen rakenne?
- Onko sinulla organisaatiokaavio?
- Näytä, kuinka jokaisen yksilöllinen kokemus edistää yrityksesi menestystä.
- Oletko kerännyt ansioluettelot ja avainjäsenten ansioluettelot?



Markkinointi ja myynti

- Mitkä ovat ainutlaatuiset tarpeesi?
- Onko sinulla markkinointistrategia?
- Kuinka houkuttelet ja pidät asiakkaita?
- Kuinka myynti tapahtuu?
- Kuvaile täydelliset markkinointi- ja myyntistrategiasi.



Rahoituspyyntö: Määrittele rahoitusvaatimuksesi

- Kuinka paljon rahoitusta tarvitset seuraavien viiden vuoden aikana?
- Mihin aiot käyttää sitä?
- Haluatko velkaa tai pääomaa?
- Mitä ehtoja haluat käyttää?
- Minkä ajanjakson pyyntösi kattaa?
- Tarvitsetko varoja laitteiden tai materiaalien ostamiseen, palkkojen maksamiseen tai tiettyjen laskujen kattamiseen?
- Liitä kuvaus tulevista strategisista rahoitussuunnitelmistasi, kuten velan maksaminen tai yrityksesi myynti.



Taloudelliset ennusteet: Tarjoa taloudellisia ennusteita osoittaaksesi, että yrityksesi on vakaa ja siitä tulee taloudellinen menestys

- Anna tuloslaskelmat, taseet ja kassavirtalaskelmat viimeisten 3–5 vuoden ajalta, jos saatavilla.
- Luettele kaikki muut vakuudet, jotka sinulla on.
- Tarjoa seuraavien viiden vuoden rahoitusnäköymät, mukaan lukien ennustetut tuloslaskelmat, taseet, kassavirtalaskelmat ja investointibudjetit.
- Ensimmäisen vuoden aikana sinun tulee olla vielä tarkempi ja käyttää neljännesvuosittaisia tai jopa kuukausittaisia ennusteita.
- Mitkä ovat ennusteet rahoituspyyntösi mukaan?
- Kerro yrityksesi taloudellinen tarina kaavioiden avulla.

Liite

Tässä osiossa voit tarjota hakemusta tukevia asiakirjoja tai muuta materiaalia, kuten luottotiedot, ansioluettelot, tuotekuvat, suosituskirjeet, lisenssit, luvat tai patentit, oikeudelliset asiakirjat ja muut sopimukset.

KEVYT LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Kevyet startup-liiketoimintasuunnitelmat ovat kaavioita, jotka sisältävät vain osan liiketoiminnasta kuvaamaan sen toimintaa. Yksi tällainen kevyt ja suosittu liiketoimintasuunnitelma on Business Model Canvas.

Business Model Canvas-mallin 9 osiota edustavat:



Avainkumppanit

Kumppanuuksiin kuuluvat muut yritykset tai palvelut, joiden kanssa teet yhteistyötä, kuten toimittajat, valmistajat, alihankkijat ja muut strategiset kumppanit.

1



Avaintoiminnot

Toimintoihin sisältyvät kilpailukyyn parantamisen toiminnot. Esimerkiksi suoraan kuluttajille myyminen saattaa olla yhtiösi ainutlaatuinen piirre.

2

3

Avainresurssit

Tärkeimmät resurssit voivat sisältää henkilöstön, pääoman tai immateriaalisen omaisuuden ja minkä tahansa muun, minkä tarvitset liiketoimintaasi varten ja luodaksesi arvoa asiakkaallesi.



Arvolausunto

Tämä on yksityiskohtainen lausuntosi yrityksesi ainutlaatuisesta arvosta markkinoille.

4



Asiakassuhteet

Kuinka asiakkaat ovat vuorovaikutuksessa yrityksesi kanssa? Automatisoidulla tavalla vai henkilökohtaisesti? Henkilökohtaisesti vai verkossa?

5



6

Kanavat

Kaikki ne tavat, työkalut ja menetelmät, joita käytetään saavuttamaan potentiaaliset ja olemassa olevat asiakkaasi. Yleensä viestinnälle on olemassa erilaisia kanavia eikä vain yhtä.



7

Asiakassegmentit

Määrittele, millaisia asiakkaita yrityksesi palvelee ja mitkä kohdemarkkinasi ovat.



8

Kulurakenne

Kun määrittelet taloudellisen strategiasi, sinun tulee luetella merkittävimmät kulusi.



Tulovirrat

Kuinka yrityksesi ansaitsee rahaa? Suoramyyntin, jäsenmaksujen, mainostilan myymisen kautta? Jos tuloja on useita, listaa ne kaikki.

9



OIKEUDELLINEN YRITYSRAKENNE

Yrityksesi oikeudellinen rakenne on erittäin tärkeä, koska se vaikuttaa maksamiisi veroihin, kerättäviin rahoihin, rekisteröitäviin asiakirjoihin ja henkilökohtaiseen vastuuseesi. Sinun on valittava liiketoimintarakenne huolellisesti. Tästä syystä sinun on neuvoteltava liike-elämän neuvonantajien, asianajajien ja kirjanpitäjien kanssa ennen kuin rekisteröit yrityksesi, saat verotunnisteen ja kirjaat tarvittavat lisenssit ja luvat.

Alla olevassa taulukossa esitetään yleiset liiketoimintarakenteet, näiden liiketoimintarakenteiden yleiset piirteet ja verrataan niitä toisiinsa. Muista, että omistussäännöt, vastuu, verot ja rekisteröintivaatimukset kullekin liiketoimintarakenteelle voivat vaihdella maittain tai jopa osavaltioittain.

Liiketoimintarakenne	Omistajuus	Vastuu	Verot
Yksityinen yritys	Yksi henkilö	Rajoittamaton henkilökohtainen vastuu	Vain henkilökohtaiset verot
Kumppanuudet	Kaksi tai useampi henkilö	Rajoittamaton henkilökohtainen vastuu, ellei rakennettu kommandiittiyhtiöksi	Itsenäisen ammatin vero (lukuun ottamatta kommandiittiyhtiötä) Henkilökohtainen vero
Osakeyhtiö (Oy)	Yksi tai useampi henkilö	Omistajat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa	Itsenäisen ammatin vero, henkilökohtainen vero tai yritysvero
Julkinen osakeyhtiö (Oyj)	Yksi tai useampi henkilö	Omistajat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa	Yritysvero
Voittoa tavoittelematon yritys	Yksi tai useampi henkilö	Omistajat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa	Verovapaa, mutta yrityksen voittoja ei voida jakaa

Mikä on brändi?

Yritykset käyttävät brändejä eli tuotemerkkejä erottaakseen tuotteensa muista. Se on yksi liiketoiminnan arvokkaimmista voimista, koska se edustaa organisaatiota ja yleisö yhdistää brändin usein yritykseen. Yritys tunnetaan usein sen brändillä, jos se on menestyksekkäs, joten siitä tulee tapa, jolla asiakkaat voivat tunnistaa yrityksesi.

Brändi voi olla:

- Tunnistettava symboli
- Merkki
- Logo
- Nimi
- Sana
- Kokonainen lause
- Yhdistelmä yllä olevista

Yritysbrändin kehittäminen

Menestyvä brändi auttaa yritystäsi houkuttelemaan uusia asiakkaita ja säilyttämään nykyiset. Sen tulisi olla täysin kehitetty, ennen kuin se lisätään mainokseen tai markkinointimateriaaliin. Se ei ehkä näytä olevan ensisijainen tavoite yrityksen perustamisen yhteydessä, mutta se on erittäin tärkeä tekijä ja se vaatii huolellista ja ammattimaista harkintaa.

→ Pyydä ammattilaisapua!

Halusitpa sitten kehittää brändäystä itse tai palkata ammattimaisen brändäyskonsultin tai suunnittelijan, brändin on perustuttava yrityksesi visioon. Jos tarvitset ammattiapua, on hyvä ajatus pyytää nähdä heidän työnsä.



Erityisvinkki!

Jos sinulla on pieni budjetti, käytä suunnittelukilpailua: suunnittelukilpailusivuston kautta voit asettaa suunnittelutiedot ja budjettisi ja suunnittelijaverkosto voi tarkastella sitä ja lähettää malleja. Voit pyytää muutoksia haluamaasi malliin ennen voittajan valitsemista. Tämä voi olla halvempaa kuin palkata ammattilainen, koska monet suunnittelijat ovat opiskelijoita, mutta se voi silti tuottaa paremman tuloksen kuin jos tekisit sen itse. Älä unohda hakea oikeudellista neuvontaa esimerkiksi immateriaalioikeuksien, patenttien ja tavaramerkkien suhteen.

Harkitse myös ...

- ... Kuinka valita ja rekisteröidä yrityksen nimi.
- ... Miten luoda verkkosivusto yrityksellesi.
- ... Kuinka sisällyttää brändisi markkinointisuunnitelmaasi.
- ... Miten tehdä asiakastutkimuksia varmistaaksesi, että brändisi soveltuu kohdeyleisöllesi.



KAUPPIAAT

Kauppias, jota kutsutaan myös toimittajaksi, on yksityishenkilö tai yritys, joka tarjoaa jotain yrityksellesi. Toimittaja on osa toimitusketjua, joka toimittaa tavaroita ja palveluja yrityksille tai kuluttajille. Nämä ovat tavallisia toimittajien tyyppejä:

B2C (Yritykseltä kuluttajalle, Business to Consumer)

B2C-kauppiat myyvät suoraan kuluttajille; ne myyvät enimmäkseen valmiita tuotteita ja / tai jopa tuotekomponentteja. Vaatteita myyvä vähittäiskauppa Gap on esimerkki B2C-kauppiasta. Kauppias voi myös myydä verkossa, kun taas toiset ovat erikoistuneet kuluttajapalveluiden tarjoamiseen.

B2G (Yritykseltä valtiolle, Business to Government)

B2G-tyyppinen kauppias myy valtiolle julkisilla sopimuksilla. Esimerkiksi Raytheon ja Lockheed Martin myyvät puolustustuotteita ja komponentteja armeijalle. Hallituksen konsultti voi olla myös B2G-kauppias.

B2B (Yritykseltä yritykselle, Business to Business)

B2B-kauppioiden pääasiakkaita ovat muut kauppiat ja yritykset. Esimerkki B2B-toimittajista on Panasonic, joka myy akkuja Teslalle tai mikrosiruvalmistajille, kuten Intel tai Advanced Micro Devices -yrityksille.

Kuinka voit arvioida kauppiaita?

Sinun tulee ottaa huomioon 5 tekijää:

- ✓ Hinta
- ✓ Luotettavuus
- ✓ Vakaus
- ✓ Saadava tavara
- ✓ sijainti

TIIMINRAKENNUS

Järjestettyään kaikki yrityksen oikeudelliset ja taloudelliset asiat jokaisen yrittäjän on tehtävä päätökset operatiivisista asioista. Heidän on päätettävä, työskentelevätkö he yksin vai tiimissä. Jos vastaus jälkimmäiseen kysymykseen on kyllä, seuraava kysymys on seuraava:

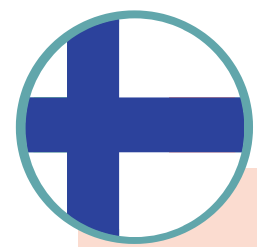
Kuinka rakennan menestyksekkään tiimin?

On yleistä, että yrittäjät pyytävät ammatillista ohjausta johtamiskoulutukseen, yritystukeen tai jopa tiiminrakentamiseen. Monet kohdennetut taidot ja erikoistunut tieto on välttämätöntä tiimin rakentamiseksi ja johtamiseksi, joka toimii hyvin yhdessä, joten on hyödyllistä pyytää ammattiapua siihen, miten saavuttaa tämä.

Riippumatta siitä, päätätkö rakentaa tiimin yksin vai ammattilaisen kanssa, on otettava huomioon 5 seikkaa, jotta tiimi toimisi tehokkaasti:

- Missio
- Tavoite
- Roolit ja vastuut
- Säännöt
- Päätöksenteko





HYÖDYLLISIÄ TIETOJA

YRITYKSEN LANSEERAUS

- Laadi liiketoimintasuunnitelma
Apua liiketoimintasuunnitelman teossa:

- [Tietoa yrittäjyydestä ja yrityksen johtamisesta](#)
- [YRITYSSUOMI](#)
- [Tietoa yrityksen perustamisesta Suomessa](#)

- Valitse nimi yrityksellesi
Katso, onko nimesi rekisteröimisessä ongelmaa: [NIMEN TARKASTUSPALVELU YRITYKSILLE](#).

- Lähetä yrityksen perustamisilmoitus
Lähetä yrityksesi perustamisilmoitus [Yritys- ja yhteisötietojärjestelmässä](#). Ilmoitukseesi perustuen yrityksesi tiedot lähetetään Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin sekä Verohallituksen rekistereihin.

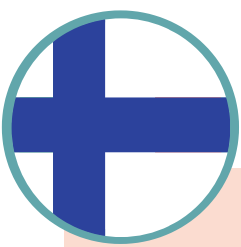
RAHOITUS

[Yritystulkin laskentaoppaan](#) avulla voit laskea liiketoimintasi kannattavuuden.

- [Hae starttirahaa](#): Lähetä starttirahahakemus TE-toimistoon ennen yrityksen perustamista.
- [Hae apurahaa](#): Voit rahoittaa yritystäsi ulkoisella rahoituksella tai muilla [vaihtoehtoilla](#).

LUPIEN HAKEMINEN

[Hae välttämättömiä](#) lupia: Tarkista kunkin luvan käyttöohjeet ja varmista asiasta vastaavalta viranomaiselta, että seuraavat luvat riittävät toimintaan.



HYÖDYLLISIÄ TIETOJA

VEROT

Rekisteröi yrityksesi verohallinnon ylläpitämiin rekistereihin, kun lähetät yrityksesi käynnistysilmoituksen. Sisällytä arvio yrityksesi voitoista ensimmäisen vuoden aikana. Tämän jälkeen verohallinto antaa sinulle ohjeet verojen ilmoittamiseen ja maksamiseen.

- ALV-rekisteri: Laske, ilmoita ja maksa ALV.
- Ennakkoverorekisteri: Sinun on varmistettava, että maksat veron ennakkomaksut. Hae uutta tai aiemmin määritettyä ennakkoveroa.
- Työnantajarekisteri:

Rekisteröi yrityksesi työnantajarekisteriin, jos yrityksessä työskentelee vähintään kaksi työntekijää säännöllisesti tai vähintään kuusi työntekijää väliaikaisesti kalenterivuoden aikana.

Ilmoita työnantajamaksut Verohallinnolle. Tietoa yritysverotuksesta [TÄÄLTÄ](#).

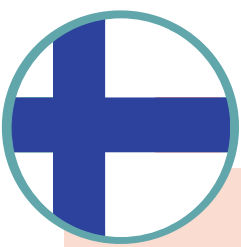
VAKUUTUKSET

Itsenäisille ammatinharjoittajille:

YEL-vakuutus on pakollinen useimmille yrittäjille. Sinun tulisi ottaa eläkevakuutus itsenäisten ammatinharjoittajien eläkelain mukaisesti heti, kun aloitat yrityksen. Sinun on otettava YEL-vakuutus viimeistään kuuden kuukauden kuluessa liiketoiminnan aloittamisesta. YEL-vakuutus on pakollinen, jos yrittäjyys kestää yli neljä kuukautta. Jos omistat vain yrityksen, et voi ottaa itsenäisten ammatinharjoittajien eläkevakuutusta. Sinun on työskenneltävä yrityksessäsi, jotta sinulla olisi oikeus vakuuttaa itsesi.

Sinun tulee hankkia YEL-vakuutus, jos

- Olet Suomen asukas.
- Työskentelet yrityksessäsi.
- Olet toiminut yrittäjänä yhtäjaksoisesti vähintään 4 kuukautta. Sinulla
- Ei ole muuta eläketurvaa samasta toiminnasta.
- Vuosittaiset tulosi ylittävät 8063,57 EUR (2021).
- Olet iältasi 18-68-vuotias. Ylin ikäraja vakuutukselle kasvaa vähitellen.
- Voit laskea YEL-maksusi [täällä](#).



HYÖDYLLISIÄ TIETOJA

Itsenäisten ammatinharjoittajien eläkevakuutus (YEL) ja työnantajan eläkevakuutus (TyEL) molemmat tarjoavat eläketurvan. Se, kumpi sinun tulisi valita, riippuu siitä, onko työ tehty toimeksiannossa vai työsuhteessa. Yleissääntö on, että jos olet yrittäjä ja täytät yllä esitetyt kriteerit, valitset YEL-vakuutuksen.

Hyödyllisiä linkkejä:

- [Yrittäjän eläketurva](#)
- [Yrittäjän työttömyysetuudet](#)
- [Työttömyyskassat](#)
- [Toimialakohtaiset vakuutukset](#)

Vapaaehtoiset lisävakuutukset:

Voit tarvittaessa ottaa lisävakuutuksia valitsemasi vakuutusyhtiön kautta. Voit halutessasi hankkia oman vakuutuksen vakavan sairauden varalta yksityiseltä vakuutusyhtiöltä mielenrauhan lisäämiseksi.

Pakolliset vakuutukset työnantajille:

Työnantaja on velvollinen vakuuttamaan työntekijät työntekijöiden eläkelain ja työntekijöiden korvauslain mukaisesti. Pakollinen vakuutus työnantajille sisältää:

- eläkevakuutuksen
- työtapaturmavakuutuksen
- työntekijöiden ryhmähenkivakuutuksen
- työttömyysvakuutuksen
- maksut ja sairausvakuutusmaksut.

Tietyissä tilanteissa Eläketurvakeskus voi myös [vapauttaa ulkomaisen työnantajan työeläkevakuuttamisvelvollisuudesta.](#)

A MANUAL DESIGNED BY

INTEGRATION
Socio-Economic Integration of Refugees and Asylum Seekers
