



# **KATSO – ETTET KADU!**

- Opas itsensä työllistämiseen (PDF-dokumentti)

# SISÄLLYSLUETTELO:

Esipuhe	sivu
1. Katso - ettet kadu	sivu
2. Voiko kenestä tahansa tulla yrittäjä?	sivu
3. Yrittäjäyys	sivu
4. Vaihtoehtona itsensä työllistäminen	sivu
5. Motivaatio ryhtyä yrittäjäksi	sivu
6. Yrittäjäyden vaikutukset elämäntapaasi	sivu
7. Arvioi henkilökohtaiset kulusi vuodessa	sivu
8. Itsensä työllistämisen positiiviset puolet	sivu
9. Pohdi seuraavia puolisosi/kumppanisi kanssa?	sivu
10. Sinä	sivu
11. Missä olet hyvä?	sivu
12. Tiedon kerääminen yrittäjäydestä	sivu
13. Liikeidean kehittäminen	sivu
14. Samankaltaiset ideat	sivu
15. Taloudelliset seuraukset	sivu
16. Asioiminen asiantuntijoiden ja tukijoiden kanssa	sivu
17. Miksi ihmiset menestyvät?	sivu

# KATSO – ETTET KADU!

- Opas itsensä työllistämiseen

Ron Immink  
Erkki Peltonen

## Esipuhe

Viime vuosien vahva taloudellinen kasvu on luonut perustan tulevien vuosien lisäkasvulle ja vauraudelle. Kaikesta huolimatta, vaikka työpaikkoja luodaankin ennennäkemättömässä tahdissa, joudumme edelleen vastakkain pitkäaikaistyöttömien työllistämisestä tulevan haasteen kanssa. Meidän on pystyttävä takaamaan myös heille heidän olosuhteisiinsa sopivimman tavan päästä työelämään. Kaikki mahdolliset keinot ja aloitteet on käytettävä, jotta pitkäaikaistyöttömyys saataisiin kuriin ja vähentymään.

Euroopan Unionin perustaman, Operational programme for Local Urban and rural Development tarjoaa reseptiksi, että pitkäaikaistyöttömille annetaan uusi alku. Yksi mahdollisuus tähän on käyttää työvoimahallinnon tukipalveluita, joita tarjoavat mm. .... Ongelmana tähän saakka on ollut, ettei tälle ryhmälle ole tuotettu käyttökelpoista materiaalia pitkäaikaistyöttömille, jotka harkitsevat oman yrityksen perustamista. Tämän puutteen korjaamiseksi syntyi tämän kirjanen. (joint venture)

”Look before you Leap” on tarkoitettu työttömille, jotka ajattelevat työllistävänsä itsensä, mutta jotka eivät vielä ole päässeet liikesuunnitelman vaiheeseen. Kirjanen opastaa ihmisiä, joilla ei ole aiempaa kokemusta siitä, mitä asioita pitäisi käydä läpi, ennen kuin aloittavat liiketoiminnan esivaiheen.

On laajalti tunnustettu, että räätälöity lähestymistapa on paras keino kouluttaa ihmisiä yrittäjiksi. On myös oleellista, että pitkäaikaistyöttömillä on selvä ja kohdennettu lähestymistapa oman yrityksen perustamiseen. Tämän kirjasen tarkoitus onkin auttaa tulevia yrittäjiä kartoittamaan liikeideaansa prosessina sekä arvioimaan omaa soveltuvuuttaan itsensä työllistämiseen. Luettuaan tämän kirjasen ja vastattuaan kysymyksiin ja tehtäviin, tuleva yrittäjä pystyy paljon aiempaa paremmin arvioimaan kannattaako liikeidea edelleen kehittää.

Toivotamme teille kaikille parhainta mahdollista menestystä itsensä työllistämisen saralla!

Mary Harney, TD  
Tánaiste and Minister for Enterprise, Kauppa- ja Teollisuusministeriö

Dermont Ahern, TD  
Minister for Social, Community and Family Affairs

# 1. Miksi kannattaa katsoa, ettei kadu?

- Lähes 70% ihmisistä, jotka päättävät työllistää itsensä, eivät ole valmistautuneet kunnolla uuteen rooliinsa ja vastuuseensa.
- Jopa lähes 90% heistä ei ole tutustunut markkinoihin etukäteen.
- Edellisten tuloksena, arviolta 50% kaikista eurooppalaisista yrityksistä epäonnistuu viiden vuoden kuluessa yritystoiminnan aloittamisesta.

Näiden tilastolukujen tarkoitus on näyttää, kuinka tärkeää on etukäteen harkita onko yrittäjyys juuri sinulle oikea vaihtoehto ja korostaa ennakoivien valmistelujen merkitystä.

Katso, ettet kadu -kirjanen on suunniteltu muistuttamaan kaikista niistä seikoista, jotka sinun tulisi huomioida, ennen kuin päätät edetä liikeideasi kanssa. Jokaisella aiheella on oma neuvova osionsa luettavaksi ja sitä seuraavat kysymykset. Kun vastaat kysymyksiin realistisesti, saat hyvän käsityksen itsestäsi mahdollisena yrittäjänä: vahvuutesi, kykysi, mistä tarvitset apua saadaksesi ideasi markkinoille, varottavat asiat jne.

*Katso, ettet kadu -opas on ensimmäinen askel polulla menestyvään yrittäjyyteen. Onnea matkaan!*

## 2 Voiko kenestä tahansa tulla yrittäjä?

Yes. Yes. Yes.

Tutkijat ovat yrittäneet yli 25 vuotta löytää yrittäjän ihannetyypin - turhaan. Sinun ei tarvitse olla Bill Gates tai Tatu Ylönen tullaksesi menestyväksi yrittäjäksi. Kuka tahansa voi onnistua. Tarvitset vain uskoa itseesi ja tarpeeksi määrätietoisuutta saadaksesi homman toimimaan. Lisäksi tarvitset riittävästi tietoa tehdäksesi järkeviä päätöksiä.

## 3 Yrittäjyys

Ihanneyrittäjätyyppiä etsittäessä tutkimuksissa toistuu kuitenkin muutama sana:

- Mahdollisuus
- Riski
- Vastuu
- Tieto
- Riippumattomuus
- Aloitteellisuus
- Sitkeys

Periaatteessa yrittäjyys on:

- Jonkin/ minkä tahansa tekemistä (= tilaisuus)
- Palkan saamista siitä mitä tekee (= riski)
- Vastaamista työn lopputuloksesta (= vastuullisuus)
- Oman työnsä suunnittelemista ja organisoimista (= tieto)
- Toimimista ilman pomoa, joka kertoo mitä pitää tehdä (= riippumattomuus)
- Töiden hankkimista itselleen (= aloitteellisuus)
- Kovaa työtä (= sitkeys)

Yrittäjyyden ensivaiheessa kerätään tietoa puhumalla erilaisille ihmisille, tarkkailemalla heidän työntekoaan, lukemalla kirjoista ja lehdistä alasta, katselemalla televisiota tai kuuntelemalla radiota jne. tämä kirjanen auttaa sinua keräämään tarvitsemäsi tietoa ja siten tekemään harkitun päätöksen suunnitelmistasi ja tulevaisuudestasi. Siten että se:

- Saa sinut tietoiseksi muista vaihtoehdoista
- Minimoi riskin
- Osoittaa vastuuntuntoisuutesi
- Parantaa riippumattomuuttasi
- Auttaa Sinua kehittämään aloitteellisuuttasi
- Osoittaa kuinka selviät, kun kovat ajat koittavat

Mutta ensin Sinun täytyy ymmärtää, että on ihan yhtä arvokasta päättää vetäytyä yrittäjyys-ajatukselta kuin tarttua haasteeseen ja ryhtyä itsenäiseksi yrittäjäksi.

"SINUN ON OLTAVA POSITIIVINEN, VAIKKA ASIAT NÄYTTÄISIVÄT KUINKA PAHALTA."

## 4 Vaihtoehtona itsensä työllistäminen

- Yhä useampi ihminen päättää ryhtyä nykyisin yrittäjäksi. Esimerkiksi Kanadassa lähes 20 % työvoimasta on yrittäjiä ja vuosina 1981-1991 itsensä työllistäneiden määrä kasvoi kaksi kertaa nopeammin kuin vastaava palkansaajien määrä. Sama trendi on tapahtunut myös Amerikassa ja Euroopassa.
- Asiantuntijoiden mukaan ero itsensä työllistäneiden ja palkkatyöläisten kesken tulee olemaan yhä enemmän epäselvä, kun erilaisten osa-aikaisten sopimusten ja joustavien työpaikkojen määrä kasvaa.

### Itse työllistyvien ihmisten määrä kasvaa, koska:

- 1 Teknologian muutokset, yhtiöiden alasajot ja töiden uudelleenjärjestelyt poistavat yhä useamman ihmisen työpaikan yrityksissä ja julkishallinnossa
- 2 Teknologian kehitys luo aiempaa paremmin uusia mahdollisuuksia itse työllistymiseen.
- 3 Työn luonne on muuttamassa. Elinikäiset työpaikat ovat historiaa. Monet työt ovat jo nyt väliaikaisia tai osa-aikaisia - ja tulevaisuudessa tulevat olemaan tätä yhä enemmän. Jopa työsuhteessa olevilta työntekijöiltä tämä vaatii yhä enemmän aktiivisuutta ja kykyä varmistaa seuraava sopimus tai työ.

Lopputuloksena itsensä työllistäminen on kasvavassa määrin vaihtoehto -joskus jopa ainoa vaihtoehto. Mutta olitpa sitten työttömänä tai työelämässä, niin on hyvä tarkastella omaa asemaansa työmarkkinoilla. On olemassa muutama varma merkki, joiden avulla saat vinkkiä mahdollisuustilastasi pitää nykyinen työpaikkasi tai hankkia uusi. Alla olevat kysymykset auttavat sinua saamaan paremman käsityksen työllisyystilanteestasi ja siitä, pitäisikö sinun ryhtyä harkitsemaan yrittäjyysvaihtoehtoa.

### Tarkastele merkkejä:

- |   |  |
|---|--|
| Onko työsi toistavaa?   | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Voiko työsi suorittaa koneilla tai tietokoneilla?   | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Onko työsi riippuvainen suurista tietokonejärjestelmistä?                                     | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Työskenteleekö alapuolellasi organisaatiossa paljon ihmisiä?                                  | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Voiko työsi tehdä joku toinen eri paikassa?   | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Voiko työtäsi tehdä kotoa?  | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Voiko työtäsi tehdä toisin yhtiön ulkopuolella?   | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Ovatko muut saman alan yhtiöt uudelleenorganisoitumassa?                                      | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Onko oma yhtiösi uudelleenorganisoitumassa?   | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Oletko määräaikaisella sopimuksella?  | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Ovatko yrittäjät halukkaat tekemään tai mahdollisesti jo tekemässä työtäsi korvausta vastaan? | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |

Kyllä vastaus viittaa siihen, että työsi luonne tulee muuttumaan, jos ei ole jo muuttunut. Työpaikanvaihto tällä alalla tulee olemaan yhä hankalampaa.

Vastaa seuraaviin kysymyksiin

Mitkä ovat mahdollisuutesi pitää nykyinen työpaikkasi tai hankkia uusi?

Hyvä  / Keskinkertainen  / Huono   
Miksi?

---

---

Valitsisitko mieluummin työn toisen palkollisena vai itsenäisenä yrittäjänä?

Toisen työntekijänä  / Yrittäjänä   
Miksi?

---

---

Onko yrittäjyys ainoa vaihtoehtosi?

Kyllä  / Ei \*\*

\*\* Se harvoin on sitä! Mutta jos näin on, niin "Katso, ettet Kadu"-kirjanen on juuri Sinua varten. Yritä löytää muita positiivisia syitä yrittäjyydellesi.

## 5 Motivaatio ryhtyä yrittäjäksi

Ennen kuin ryhdyt yrittäjäksi, Sinun pitäisi tietää, että:

- Yrittäjän keskimääräinen työviikko on selvästi yli 50 tuntia. Lähes puolessa yrityksistä puoliso työskentelee tämän lisäksi, eli yhteensä työtunteja kertyy melkoisesti yli normaalin työviikon.
- Useimmat ihmiset eivät ansaitse yrittäjänä enempää kuin palkkatyössä.
- Amerikkalaisen tutkimuksen mukaan menestykseen tarvitaan kovaa työtä, sinnikkyyttä ja motivaatiota. Muut merkittävät piirteet olivat rehellisyys ja hyvä terveys.
- Aloittelevalle yrittäjälle puolison tai partnerin suhtautuminen oli erittäin tärkeä tekijä siinä, onnistuiko yritys vai ei.
- Merkittävä osa yrittäjistä ei ansaitse mitään alkukuukausina, vaan tulot kuluvat juokseviin menoihin.

Yrittäjyys vaati suurta sitoutumista. Se on sekä ruumiillisesti että henkisesti vaativaa ja siksi onkin erittäin tärkeää miettiä etukäteen, miksi haluaa yrittäjäksi. Tämä vaatii itsensä tutkiskelua, mutta on oleellista jatkon kannalta. Motivaatiosi ryhtyä yrittäjäksi on liiketoimintasi perustekijä. Jos autosi moottori ei ole tarpeeksi vahva, niin se ei jaksakaan kantaa kuormaa ja lopulta hajoaa. Sama tapahtuu liiketoimillesi, jos motivaatiosi ei ole tarpeeksi luja. Tarkista asia nyt - ennen kuin lähdet pitkälle marssille!

Ensimmäinen kysymys, joka sinun pitäisi kysyä itseltäsi ennen kuin edes harkitset ryhtymistä yrittäjäksi, on mitä haluat elämältäsi? Mitkä ovat unelmasi, päämääräsi, ja missä haluat olla viiden vuoden kuluttua? Käytä seuraavaa tekniikkaa: Tee lista asioista, jotka haluat saavuttaa. Kysy itseltäsi, miksi haluat em. asiat ja kysy uudelleen itseltäsi miksi? Yritä päästä pintaa syvemmälle. Mitkä asiat todella saavat sinut innostumaan? Esimerkiksi:

1 Raha\* Miksi? Koska haluan ostaa...\* Miksi? Koska haluan statusta, tietoa, turvallisuutta, varmuutta, riippumattomuutta, jne.

---

---

---

2 Matkustaminen\* Miksi? Koska haluan nähdä maailmaa...\* Miksi? Koska haluan vapautta, tietoa, kokemuksia, tavata erilaisia ihmisiä, jne.

---

---

---

## Sopiiko yrittäjyys tulevaisuuteesi?

Näihin kysymyksiin et pysty vastaamaan muutamassa minuutissa. Varaa kunnolla aikaa. Muista, että antamasi vastaukset kuvastavat liiketoimesi sisäistä tahtoa ja voimavaraa. Seuraavaksi voit kysyä itseltäsi, mitkä muut seikat tukevat yrittäjyyttäsi. Oletko löytänyt sopivan markkinaraon, jonka täyttämiseksi sinulla on tarpeeksi kokemusta ja taitoa? Onko sinulla taitoja, joita et voi hyödyntää nykyisessä työssäsi? Onko sinulla harrastus, josta voisi syntyä nautittava liiketoimi? Nämä ovat niin sanottuja positiivisia syitä yrityksen perustamiseen.

Jos syysi ovat kielteisiä - et löydä töitä tai et pidä nykyisestä työtilanteestasi - mieti vielä kerran. Kielteinen motivaatio ei riitä liiketoiminnan motivaatioksi pitkällä tähtäimellä. Ja, jos syysi perustaa yritys, on tehdä paljon rahaa, niin ajattelee uudestaan - ja perusteellisesti. Muistathan, että useimmat yrittäjät eivät tienaa enempää kuin ollessaan toisen palkkalistoilla, ja että itse asiassa merkittävä osa yrittäjistä ei ansaitse mitään alkukuukausina, vaan tulot kuluvat juokseviin menoihin.

Ennen kaikkea, mikä syy yrittäjäksi ryhtymiselle sitten onkin, sen on oltava tarpeeksi vahva, jotta jaksat sitoutua kaikkeen siihen kovaa työhön päivästä päivään, mikä on odotettavissa vielä pitkän ajan.

### Vastaa seuraaviin kysymyksiin:

Mitä haluat elämästäsi?

---

Miksi nämä asiat ovat tärkeitä sinulle?

---

Mitä haluat tehdä viiden vuoden kuluttua? Miksi?

---

Sopiiko yrittäjyys visioosi elämästäsi ja tulevaisuudestasi?

Kyllä  / Ei

Miksi yrittäjyys ei sovi suunnitelmiisi?

---

Mitkä ovat muut syyt, miksi haluat yrittäjäksi?

---

" SITOU DU SIIHEN SATAPROSENTTISESTI TAI ÄLÄ OLLENKAAN"

## 6 Yrittäjyyden vaikutukset elämäntapaasi

Kun olet päättänyt, että yrittäjyys on vakavasti otettava vaihtoehto, on aika tarkastella sen vaikutusta elämääsi.

### Sinä itse:

Vaikka olisitkin valmis sitoutumaan, niin yrittäjyys ei silti välttämättä ole sinulle oikea valinta. Tässä vaiheessa sinun kannattaakin pohtia, selviävätkö siitä sekä ruumiillisesti että henkisesti. Pystytkö antamaan liiketoimillesi sen ajan ja huomion mitä se vaatii? Kestääkö terveytesi pitkiä päiviä ja kovaa työtä? Kestätkö paineita ja stressiä?

" PARASTA ON VAPAUS. PAHINTA ON PAINEET JA RAHAHUOLET."

### Perhetilanteesi:

Alusta alkaen on hyvä kertoa puolisollesi ja perheellesi ajatuksesta perustaa yritys, koska myöhemmin tarvitset kaiken heidän tukensa ja hyväksymisensä jaksaksesi. Kannattavatko he ajatusta? Ovatko he valmistautuneet hyväksymään pitkät työpäiväsi ja paluun kotiin väsyneenä ja stressaantuneena? Jos perheesi ei pysty antamaan sinulle tukeaan, on parasta, että harkitset ryhtymistäsi yrittäjäksi vielä kertaalleen. Mutta älä anna periksi. "Ei nyt" ei välttämättä tarkoita "ei koskaan".

### Taloudellinen tilanne:

Yrityksen perustamisella on taloudelliset seurauksensa. Myöhemmin tässä kirjassa, taloudesta keskustellaan yksityiskohtaisemmin, mutta tässä vaiheessa sinun on vaan mietittävä, kuinka selviät epäsäännöllisistä tai pienentyneistä tuloista ja taloudellisesta epävarmuudesta. Kuinka tämä vaikuttaa sinuun ja perheeseesi? Tämä on erittäin tärkeä aihe, sillä raha ja sen puute, voi vaikuttaa valtavasti ihmissuhteisiin, itsetuntoon ja stressitasoon. Ajattele lainanlyhennyksiäsi tai vuokria, lasten koulutusta, sosiaalista elämää, vaatekassaa, lomiam, kulutustavaroita jne.

Yrittäjänä elämisen kustannuksesi kasvavat. Joudut joustamaan ja tekemään pitkiä päiviä, mikä taas tarkoittaa ylimääräistä rahanmenoa sellaisiin asioihin kuin lastenhoito (jotta voit työskennellä myöhään), take-away-ateriat (säästääksesi aikaa kokkaamiselta), rentoutus (varastoidaksesi energiaa) jne.

### Harkitse tilannettasi:

Mielipide:	Oma	Kumppani	Ystävä
1. Oletko terve?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
2. Oletko sairas?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
3. Kykenetkö...			
Työskentelemään rankasti?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Tekemään pitkiä päiviä?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Käsittelemään stressiä?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Odottamaan	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
- pitkään, että liiketoimintasi käynnistyy kunnolla?			
4. Kestätkö...			
Tiukkoja määräaikoja?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Vaikeita asiakkaita?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Sitoumuksia?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Paineita?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Rahaongelmia?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
5. Kuinka paljon aikaa pystyt antamaan liiketoiminnallesi viikossa? _____ h/viikko.			
6. Onko se tarpeeksi	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
7. Kestääkö suhteesi puolisoosi....			
Vähemmän aikaa?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Paineita?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Epäsäännöllisen työajan?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Muutokset sosiaalisessa elämässä?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
8. Jaksatko itse kohdata...			
Maksamattomat laskut?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Käteisen puutteen?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Velkaisena olemisen?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Pienentyneet tulot?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Epäsäännölliset tulot?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

- |  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| Yllättävät takaiskut?  | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Paineet ja kritiikin ystäviltä/sukulaisilta?                           | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| 9. Hyväksytkö mukana tulevat riskit?                                   |  |  |  |
| Raha?  | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Aika?  | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| Sitoumus?  | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |
| 10. Hyväksytkö ne vaikutukset, joita yrittäjyydellä on perhe-elämääsi? |  |  |  |
|  | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> | Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/> |

**Vastaa kysymyksiin:**

Kuinka yrittäjänä oleminen muuttaisi elämääsi?

---

Kuinka yrittäjyytesi muuttaisi puolisesi/kumppanisi elämää?

---

Kuinka yrittäjyys muuttaisi perhe-elämääsi?

---

Listaa yrittäjyyden hyvät ja huonot seikat.

---



---

"YKSINTYÖSKENTEELYN HUONAIN PUOLI ON ERISTÄYTYNEISYYS."

## 7 Arvioi henkilökohtaiset kulusi vuodessa

### Kulut:

Vuokra ja asuntolainan korot	_____
Ruoka	_____
Vaatetus	_____
Auto (vakuutus, käyttö- ja huoltokulut)	_____
Sähkö/kaasu/vesi	_____
Puhelin	_____
Vakuutukset (koti/terveys, jne.)	_____
Muut kotitalouskulut	_____
Koulutus	_____
Lomat	_____
Kodinkoneiden uusiminen (TV etc.)	_____
Lainanmaksut	_____
Säästöt	_____
Muut kulut	_____
Kulut yhteensä	_____

Kokonaiskulut	_____
Vähennykset	_____
Muut ansiot (ei liiketoimintaan liittyvät)	_____
Lasten elatusmaksut	_____
Hallituksen tuet	_____
Vuokratuet	_____
Vähennykset yhteensä	_____
Kokonaiskulut	_____
- jotka yrityksen on maksettava joka vuosi	

Olet juuri laskenut, kuinka paljon vuodessa sinun yrityksesi pitäisi saada, jotta pystyisit maksamaan kaikki laskusi. Jaa luku kahdellatoista saadaksesi kuukausittain tarvitsemasi summan: \_\_\_\_\_ mk.

Saatuasi tämän luvun, olisi ehkä hyvä palata sivun kuusi kysymyksiin ja pohdiskella, mitä pienentyneet tulot käytännössä vaikuttaisivat tilanteeseesi (esimerkiksi, jos saisit vain 75% nykyisistä tuloistasi) tai jos saisit kuukausittaisen summasi vasta kahden kuukauden kuluttua. Keskustele tästä puolisoosi ja perheesi kanssa.

## 8. Itsensä työllistämisen positiiviset puolet

Tässä vaiheessa olet jo varmasti huomannut, että itsensä työllistämisessä on huonot puolensa. Tässä myös muutama positiivinen puoli asiaan:

- Voit päättää itse työaikasi
- Voit tehdä itse sinua miellyttäviä asioita ja maksaa muille epämiellyttävien asioiden tekemisestä
- Olet oman tulevaisuutesi seppä
- Opit todella paljon
- Selvität hyvin erilaisia tilanteita
- Saavutat aikaansaamisen tunteen
- Saat muiden ihmisten arvostusta ja ihailua

## 9. Pohdi seuraavia puolisosi/kumppanisi kanssa

On elintärkeää, että sinulla on puolisosi/kumppanisi kanssa sama näkemys siitä, miten itsensä työllistäminen vaikuttaa suhteeseen ja perhe-elämään. Seuraavat kysymykset on tarkoitettu keskustelun pohjaksi: miettikää niiden vaikutusta.

1. Lapset tarvitsevat uudet kengät. Firmsi tarvitsee uuden tulostimen. Pankissa on rahaa vain jompaankumpaan vaihtoehtoon - miten valitset?
2. Saat ison tilauksen (onnittelumme!). Seuraavan kahden viikon ajan sinun pitää työskennellä tunti enemmän päivittäin, viikonloput mukaanlukien. On myös sinun vuorosi hoitaa lapsia näiden kahden viikon aikana. Aika ei riitä kumpaankin toimenpiteeseen. Mitä teet?
3. Lupasit kumppanillesi illan ulkona. Asiakas vaatii, että tapaatte tuona nimenomaisena iltana. Mitä teet?
4. Olet varannut lomamatkan, jota koko perhe on kovasti odottanut.. Yht'äkkiä henkilö jonka piti hoitaa liiketoimintaasi loman aikana, peruu lupauksensa. Et löydä ketään tilalle näin lyhyellä varoitusajalla. Mitä tapahtuu?
5. Tilauksella on takaraja (deadline), ja sinä sairastut. Kuka hoitaa liiketoimintasi sillä aikaa kun olet sairaana?
6. Firmallasi ei mene niin hyvin kuin oletit. Tarvitset lisää lainaa jatkaaksesi toimintaa, mutta kumppanisi haluaa että lopetat yrittämisen. Mitä teet?
7. Yritykselläsi on kassavirtaongelma. Tästä johtuen normaaleja asumiseen liittyviä laskuja jää maksamatta (esim. sähkö, puhelin etc.). Hyväksyykö kumppanisi tilanteen, ja kuinka kauan?

## 10 Sinä

- Kaksi eniten liiketoimintasi menestymiseen vaikuttavaa tekijää ovat persoonallisuutesi (=sinä itse) ja sopiva kokemus.
- Naispuoliset yrittäjät pärjäävät yleensä miehiä paremmin
- 40% yrityksen perustajista on naisia
- Ei ole kuitenkaan olemassa yrittäjän ihannetyyppiä

Yrittäjänä oleminen voi olla yksinäinen olotila. Kaikki riippuu sinusta itsestäsi ja olet itse vastuussa menestyksestäsi. Valitettavasti ihanteellista yrittäjää ei ole olemassakaan. Jokainen yritys tarvitsee erilaisen yrittäjän, mutta voit kysyä itseltäsi luonteestasi ja persoonallisuudestasi. Voit tarkistuttaa vastauksesi ystäväilläsi.

Oman yrityksen johtaminen vaatii tiettyjä persoonallisia ominaisuuksia ja kokemusta. Ota selvää, mitkä kyvyt sinulla jo on, ja mitkä pitää vielä kehittää.

Elämäsi aikana olet oppinut monenlaisia taitoja. Jotkut niistä ovat koulussa ja töissä opittuja muodollisia taitoja: kuinka puhua ranskaa, kuinka käyttää puusorvia tai tietokoneen taulukkolaskentaohjelmaa. Mutta olet oppinut myös muita taitoja kotonasi ja sosiaalisissa tilanteissa: Kuinka tulla toimeen menettämättä hermojaan vaikeiden ihmisten kanssa, jotka aina löytävät kaikesta jotain vikaa tai kuinka tasapainottaa budjetti tai miten saada ihmiset tekemään mitä haluat pyytämättä tai määräämättä heitä. Kun mietit hetken, hämmästyit huomattessasi kuinka useita taitoja osaat ja kuinka ne ovat siirrettävissä yrityksesi käyttöön.

Esimerkiksi kodinhoito ja perheen elättäminen antaa kokemusta ajankäytöstä, taloudesta, hallinnosta, viestinnästä, johtamisesta, jne. Naapurin grillijuhlien järjestäminen hio taitoja suunnittelemaan, organisoimaan ja motivoimaan ihmisiä jne. Maratonjuoksu opettaa päättäväisyyttä ja itsekuria. Jopa pubeissa hengailu auttaa viestimään ja budjetoimaan sekä muistuttaa ajoituksen tärkeydestä ( "Viimeiset tilaukset nyt!). Kaikki nämä ovat arvokkaita taitoja, joita voi hyödyntää liiketoiminnassa.

Tarkastele koulutustasi ja kokemustasi - ei vain työkokemusta, vaan myös harrastuksia, yhteiskunnallisia tehtäviä, perhetilannetta jne. voiko näitä jotenkin liittää liikeideaasi? Voitko kirjoittaa mitkä kaikkea olet jo oppinut?

Mieti nyt alueita, joilla sinulla voi syntyä ongelmia. Kuinka hyvä olet myymään? Entä kirjanpito? Pystytkö pikaiseen päässälaskuun vai tarvitsetko aina laskimen? Pystytkö johtamaan ihmisiä? Osaatko työskennellä käsilläsi? Osaatko asioida asiakkaiden kanssa? Ajattele seuraavaksi tulevaa yritystäsi. Mitkä tehtävät osaat tehdä itse? Millä alueilla tarvitset apua tai koulutusta? Sinun ei tarvitse olla supermies tai -nainen ollaksesi yrittäjä. Ei ole olemassa yrittäjäksi tulemisen kultaista kaavaa. Mutta sen sijaan tarvitset vahvan käsityksen kyvyistäsi ja vielä tärkeämpää- rajoituksistasi.

"Tutki itseäsi."

" Kaikkein vaikein asia mielestäni oli itsekuri. Vaikka ei yhtään huvittanut, niin piti silti joka aamu nousta sängystä ja ryhtyä töihin. Jos et pidä siitä, mitä teet, niin et pysty siihen."

### Mielipide/Näkemyks:

	Oma	Kumppanin	Ystävän
1. Pystytkö sitoutumaan johonkin pitkäksi ajaksi?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
2. Pystytkö työskentelemään yksin?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
3. Oletko joustava?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
4. Oletko utelias?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
5. Osaatko tehdä päätöksiä?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
6. Osaatko "ajatella jaloillasi?"	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
7. Oletko itsevarma?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
8. Teetkö mielelläsi aloitteen?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
9. Oletko aktiivinen?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
10. Innostutko helposti?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
11. Oletko luova?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
12. Oletko kärsivällinen?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
13. Oletko rehellinen?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
14. Pystytkö työskentelemään paineen alla?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
15. Pystytkö asettamaan päämääriä?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
16. Oletko hyvä kuuntelija?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
17. Oletko hyvä viestijä?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
18. Pidätkö vastuun ottamisesta?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
19. Pidätkö uusista ideoista?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
20. Onko sinun helppo pyytää apua tai neuvoa?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
21. Uskotko itseesi ja kykyihisi?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
22. Tuletko toimeen ihmisten kanssa?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
23. Onko sinulla miellyttävä ulkonäkö?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
24. Inhoatko häviämistä?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
25. Osaatko käyttää tietokoneita?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

Kuinka monta kyllä-vastausta sait? Jos kyllä-vastausten määrä on alle 6, et ehkä ole vielä valmis perustamaan yritystä. Jos sait 6-16 kyllä-vastausta, harkitse tarkkaan seuraavaa askelta.

## 11 Missä olet hyvä?

Taidot

_____	Voidaan käyttää liike-elämässä
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

Käytännön kokemus

_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

Perheeseen liittyvät taidot

_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

Perheeseen liittyvät käytännön taidot

_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

Harrastukset / Kiinnostuksen kohteet

_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

**Vastaa seuraaviin kysymyksiin:**

Mitä muita taitoja uskot tarvitsevasi liike-elämässä?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Mitä taitoja haluaisit parantaa?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Missä tarvitset harjoitusta?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## 12 Tiedon kerääminen yrittäjyydestä

Olet nyt arvioinut motivaatiosi, persoonallisuutesi, taitosi, koulutuksesi ja kokemuksesi ja olet edelleen vakuuttunut, että haluat yrittäjäksi. Hyvä!

Nyt sinun täytyy vähän opiskella. Ensimmäiseksi sinun olisi vahvistettava käsitystäsi siitä, mitä yrittäjäksi ryhtyminen tarkoittaa kirjoittamalla toisten tuttuja yrittäjien kokemuksista.

Toinen tapa hankkia tietoa on lukea kirjoista yrittäjien kokemuksia yrityksen perustamisesta tai yleensä kirjoja yrityksen aloittamisesta. Tee kirjoista valikoima ja aloita lukeminen. Näin saat hyvän käsityksen yrittäjyyden eri puolista.

Jos opiskelu ei kiinnosta, ajattele asiaa toisin: puusepäksi tai puutarhuriksikin täytyy opiskella vuosia! Arvosana kauppatieteissä vie neljä vuotta. Et voi olettaa syntyväsi ammattimaiseksi yrittäjäksi (ja yrittäjänä oleminen on ammatti!) opiskelematta alaa. Lue niin paljon kuin pystyt. Puhu niin monelle ihmiselle kuin voit ja kysy heiltä myöhemmin neuvoa, jos tarpeen. Kaikki tämä tieto on ilmaista ja sen arvon huomaa, kun käynnistät oman yrityksen.

### Tee lista tuntemistasi yrittäjistä.

Nimi/ Asema	Pystytkö sopimaan tapaamisen	Päivä
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	_____
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	_____
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	_____
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	_____
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	_____
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	_____
_____	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	_____

### Tee seuraavaa:

Tee lista kysymyksistä, joita haluat kysyä?

Tee lista kirjoista, jotka aiot lukea toisten yrittäjien kokemuksista liiketoiminnan aloittamisesta.

Tee yhteenveto siitä mitä olet oppinut kirjoista.

**Avainkysymys 1:** Uskotko, että pontimesi ryhtyä yrittäjäksi on tarpeeksi vahva? Kyllä  / Ei

**Avainkysymys 2:** Hyväksytkö sen vaikutuksen, mikä yrittäjyydellä on elämäsi?

Mielipide:	Oma	Puolison	Perheesi
Henkilökohtaisesti?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Henkisesti?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Fyysisesti?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Tunnetasolla?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Taloudellisesti?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

**Avainkysymys 3:** Onko sinulla yrittäjältä vaadittava persoonallisuus, taidot, kokemus ja itsetuntemus (ymmärrät sekä rajoituksesi että taitosi.)

Mielipide:	Oma	Puolison	Perheesi
Persoonallisuus?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Taidot?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Kokemus?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>
Itsetuntemus?	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>	Kyllä <input type="checkbox"/> / Ei <input type="checkbox"/>

**Avainkysymys 4:** Haluatko yrittäjäksi? Kyllä  / Ei

## 13 Liikeidean kehittäminen

Olet tarkastellut itseäsi ja yrittäjyyden vaikutusta elämääsi ja sen eri puolia. Sinulla pitäisi nyt olla selkeä käsitys siitä, mitä olet tekemässä. Jos et olet rehellisesti vastannut aiempiin kysymyksiin, niin nyt olisi korkea aika tehdä niin. Ei ole mitään järkeä huijata itseään, koska myöhemmin siitä koituu vain harmia.

Nyt on aika tutkia entistä syvemmin liikeideaasi ja sen kaikkia mahdollisuuksia. Käytä tätä tekniikkaa paneutuessasi ideaasi eri näkökulmista ja parantele sitä. Ensimmäiseksi sinun olisi kuvattava koko prosessi siitä, kuinka tuote tai palvelu on tuotettu ja mistä se koostuu. Ole erittäin tarkka kuvauksessasi. Seuraavaksi yrität jakaa tuotteen tai palvelun pieniin palasiin ja tarkastella sen kaikkia osia erikseen ja tutkia kuinka ne ovat muuttuneet tai kehittyneet? Olisiko muita tapoja tehdä asiat? Voitko muuttaa muotoa tai kokoa? Voitko käyttää muita materiaaleja tai värejä? Voi ideaasi käyttää toisin, jos vähän muutat sitä?

Seuraavassa vaiheessa kysyt itseltäsi: miksi?, kuka?, missä?, mitä?, miten? ja kuinka? Ideasi jokaisesta näkökulmasta. Olet analysoinut ideaasi kahdesta eri näkökulmasta: jakanut sen pieniin osiin ja arvioinut siihen liittyviä kysymyksiä. Nyt on aika olla luova.

Avarra mieltäsi. Tässä vaiheessa vain analysoit tuotettasi ja teet siitä entistä paremman. Ajattele myönteisesti. Älä ajattele sääntöjä tai syitä miksi jotakin asiaa ei voisi tehdä. Älä ajattele - tai anna kenenkään muunkaan ajatella - että ideaasi olisi tyhmä. Tulet hämmästyttämään, kuinka paljon mahdollisuuksia ideastasi voi syntyä, kunhan käytät kunnolla aikaa sen pohtimiseen. Lue antamasi vastaukset ja valitse kaksi "Miten?"- kysymystä ja kirjoita ne muistiin. Tämän jälkeen pidä muutaman päivän tauko liikeideastasi (alitajuntasi työskentelee koko ajan hyväksesi). Kun palaat liikeideaasi pariin, vastaa kahteen valitsemaasi kysymykseen ja kirjoita muistiin kaikki mitä mieleesi tulee niihin liittyen - jopa (ja erityisesti) ne ajatukset, jotka ensin vaikuttivat ihan hulluilta. Ole hullu! Aikanaan ihmisten mielestä Einsteinkin oli hullu. Vastaukset antavat ideaasi uusia ulottuvuuksia. Huomaa erityisesti räjähtäneimmät ehdotukset, koska ne todennäköisesti sisältävät jotain, mikä parantaa ja johdattelee ideaasi eteenpäin.

*"Luovuus on sitä, että näkee oven siinä missä muut ihmiset näkevät seinän." (Peter Ducker)*

Seuraavat kysymykset auttavat sinua arvioimaan ideaasi. Jos et heti pysty vastaamaan kaikkiin kysymyksiin, älä huolestu. Tässä vaiheessa alat pyytää apua myös ulkopuolisilta asiantuntijoilta kehittääksesi ideaasi. Ennen kuin menet tapaamaan neuvonantajaa, on erittäin tärkeää, että tiedät mitä et tiedä, jotta osaat kysyä oikeat kysymykset. Mutta ennen kaikkea sinulla täytyy olla selkeä näkemys ideastasi.

### Vastaa seuraaviin kysymyksiin:

1. Kuvaile ideaasi

---

---

---

2. Mitä ongelmia ideaasi ratkaisee?

---

---

---

3. Ketkä ihmiset tai mitkä organisaatiot voisivat olla kiinnostuneita ideastasi?

---

---

---

4. Listaa kaikki mikä liittyy ideaasi:

---

---

---

5. Mitä materiaalia käytät?

---

---

---

6 Mitä välineitä käytät tuotantoon tai palveluun?

---

---

---

7 Mitä kokemusta käytät tuotteeseen tai palveluun?

---

---

---

8 Mitä apua/materiaaleja toisilta ihmisiltä tai yhtiöiltä käytät?

---

---

---

9 Listaa muut tuotteeseen tai palveluun käytetyt asiat:

---

---

---

10 Mitkä osat tuotteestasi tai palvelustasi voidaan tehdä myös toisin?

---

---

---

11 Mitä voidaan lisätä tai muuttaa, jotta tuote tai palvelu paranisi?

---

---

---

12 Kuinka voisit sopeuttaa tai muuttaa ideaasi saadaksesi siitä irti enemmän, jotta siitä kiinnostuisi useampi ihminen.

---

---

---

*"Jos olisin panostanut yhtä paljon markkinointitutkimukseen kuin käytin aikaani tuotekehittelyyn, niin en olisi joutunut oppimaan läksyäni vaikeimman (ja kalleimman) kautta."*

IDEA -Miten?- raakamateriaali - Mistä?- Missä?- Tuotanto - Miten?- Markkinointi- Markkinat, Mainonta, Jakelu, Pakkaus- Myyminen- Edustajat- Reppurit- Kuka?= Lopullinen tuote

Joudut kysymään itseltäsi monia kysymyksiä liittyen ideaasi. Aloita kysyminen seuraavassa järjestyksessä: Miksi?, Kuka?, Milloin?, Mitä? ja Miten? Yritä keksiä niin monta kysymystä kuin mahdollista. Aloita kysymyksesi esimerkiksi:

Miksi? \_\_\_\_\_

Kuka? \_\_\_\_\_

Milloin? \_\_\_\_\_

Missä? \_\_\_\_\_

Mitä? \_\_\_\_\_

Miten? \_\_\_\_\_

Valitse kaksi "Miten"-kysymystä , joihin vastasit:

1. Miten? \_\_\_\_\_

2. Miten? \_\_\_\_\_

Kirjoita ylös kaikki mitä mieleesi juolahtaa, jopa kaikkein räjähtäneimmät ehdotukset.

## 14 Samankaltaiset ideat

Nyt tunnet ideasi läpikotaisin. On aika katsella ympärilleen, josko joku muukin on tekemässä jotain samankaltaista.

Sinun täytyy tehdä näin kahdesta syystä:

1. Voit oppia toisilta ja löytää tavan parantaa omaa ideaasi.

2. Nähdäksesi mitä sinulla on edessäsi, jos päätät jatkaa.

3. Löytääksesi samankaltaisia ideoita, sinun on tehtävä tutkimustyötä. Suurimman osan tästä voit tehdä itse. Tämä työ ei vie sinulta paljon rahaa, mutta vaatii aikaa ja vaivaa. Käytä verkostoja ja suhteitasi. Pyydä ihmisiä esittelemään itsesi toisille ihmisille (yrittäjille, joita olet tavannut aiemmin). Pyydä apua. Eri organisaatioista saa paljon tietoa maksutta. Pyydä sitä! Tee ensin lista kaikista mielessäsi olevista kysymyksistä ja sitten lista niiden tietolähteistä. Kaksi päivää puhelimesta voi tuottaa valtavasti tietoa. Kannattaa pyytää enemmän tietoa kuin todellisuudessa tarvitsee.

Yritä myydä omaa tuotettasi tai palveluasi - se opettaa paljon. Vieraille kilpailijoidesi luona. Seuraa heidän tuotteitaan ja palveluitaan. Teeskentele olevasi asiakas ja pyydä tarjouksia ja esitteitä. Matkusta toiseen kaupunkiin ja tee samoin siellä. Katso franchise-konsepteja. Vieraille alan messuilla ja hanki esitteitä, käyntikortteja, hinnastoja, uusia ideoita, jne. Pääasia on, että avarrat mieltäsi katselemalla ympärillesi ja puhumalla mahdollisimman monelle henkilölle.

Yritä löytää vastaus seuraaviin kysymyksiin:

Kuinka moni yritys tekee samaa kuin sinä aiot tehdä?

Ei yksikään / Muutama / Moni

Miksei kukaan muu tee sitä?

Millä tavalla oma ideasi eroaa heidän ideastaan?

Kuinka voit tehdä omasta ideastasi erilaisen?

Mitä uusia näkökulmia voit käyttää omaan ideaasi?

*" Asiakkaiden löytäminen oli vaikeampaa kuin luulinkaan."*

## 15 Taloudelliset seuraukset

Tässä vaiheessa on jälleen hyvä tarkastella liikeideasi taloudellisia seurauksia ja harkita, teetkö sillä tarpeeksi rahaa elääksesi.

Mikä on arviosi liiketoimintasi vaatimista kuluista kuukaudessa (puhelin, vakuutus, vuokra, auto, markkinointi, jne.)

(A)  
\_\_\_\_\_ mk

Minkä summan tarvitset kuukaudessa elinkuluihin?

(B)  
\_\_\_\_\_ mk

(A)+(B)Yhteensä kuukaudessa  
\_\_\_\_\_ mk

(C) Mitä laskutat tunnista tai tuotteesta?  
\_\_\_\_\_ mk

(D) Mitkä ovat arvioidut materiaalikulut ja ostot suhteutettuna tuotteeseen tai työtuntiin?  
\_\_\_\_\_ mk

(C)+(D)Voittomarginaali per tuote tai työtunti?  
\_\_\_\_\_ mk

*"Pahin virheeni oli aloittaa ilman rahaa. Minulla ei ollut yhtään omaa rahaa ja ajauduin nopeasti rahaongelmiin."*

### **Kriittinen piste / päästä taloudellisesti omilleen:**

Kuinka monta tuotetta sinun pitää myydä tai kuinka monta työtuntia tehdä, jotta saa katetuksi kuukausittaiset kulusi.

(A)  
\_\_\_\_\_ mk

(B)  
\_\_\_\_\_ mk

jaettuna  
(C-D)  
\_\_\_\_\_ mk

=  
\_\_\_\_\_ mk

- eli kuukausittain myytävien tuotteiden/ työtuntien määrä. Kaksitoista kertaa em. summa antaa sinulle alustavan summan.

Pystytkö saamaan kokoon tämän summan?

Tässä vaiheessa pystyt arvioimaan vain karkeasti myyntisi tai työtuntiesi määrää. Joka tapauksessa on erittäin tärkeää laskea taloutesi kriittinen piste. Keskustele laskelmastasi asiantuntijan kanssa ja yritä saada selkeä käsitys siitä, mitä todella tarvitset päästäksesi taloudellisesti omillesi. Muista myös keskustella asiasta puolisoosi/kumppanisi kanssa.

*"Avain menestykseen on hyvin kurinalainen suhtautuminen talouteen. Pidämme voitto ja tappio kirjanpitoa joka kuukausi."*

## 16 Asioiminen asiantuntijoiden ja tukijoiden kanssa

Olet nyt analysoinut itsesi, liikeideasi ja kerännyt tietoa ideastasi ja sen mahdollisuuksista. Tiedät mistä puhut ja olet edelleen vakuuttunut, että haluat edetä asiassasi. On tullut aika keskustella asiantuntijoiden kanssa.

Tulet huomaamaan, että ellet osaa kysyä neuvonantajiltasi oikeita kysymyksiä, niin et myöskään saa haluamiasi vastauksia. Valmistele lista kysymyksiä ja varmista, että kysyt ne kaikki. Jos et ymmärrä vastausta, pyydä asiantuntijaa selittämään uudestaan. Älä anna heidän pelottaa sinua tiehensä, sillä heille maksetaan palkkaa sinun ja kaltaistesi auttamisesta.

Mistä löydät neuvonantajan? Katso löytyisikö jotain kaupungin/maakuntasi yritysten ilmoitustauluilta, alueen yhteistyöyrityksiltä, paikallisesta työvoimatoimistosta, kauppakamarista, yrityskeskuksista tai paikallisesta työvoima- ja elinkeinokeskuksesta. Jokainen näistä organisaatioista tarjoaa erilaisia palveluksia, mutta joku niistä pystyy varmaan tarjoamaan myös asiantuntijapalveluita, kuten yritysneuvoja. Hyvä tapa aloittaa, voisi olla soittaa numeroon.....????

### Tee seuraavaa:

Valmistele kysymykset, jotka aiot kysyä neuvojaltasi.

### Avainkysymys 5:

Oletko tarkastellut liikeideasi kaikki mahdollisuudet? Kyllä  / Ei

### Avainkysymys 6:

Onko sinulla tarpeeksi tietoa ideastasi ja muiden samankaltaisista ideoista?

- Tehdä perusteltu päätös jatkaako idean kanssa? Kyllä  / Ei

- Puhua ideasta luottamuksellisesti toisten ihmisten kanssa? Kyllä  / Ei

### Avainkysymys 7:

Oletko varma, että tämä idea tuo sinulle tarvitsemasi tulot? Kyllä  / Ei

### Avainkysymys 8:

Tiedätkö mihin kysymyksiin haluat vastauksen neuvojaltasi? Kyllä  / Ei

### Avainkysymys 9:

Haluatko yhä yrittäjäksi? Kyllä  / Ei

## 17 Miksi ihmiset menestyvät?

On paljon syitä miksi yrittäjä epäonnistuu. Tässä muutamia syitä miksi ihmiset onnistuvat:

- He tekevät kovasti työtä
- He jaksavat olla myönteisiä
- He jaksavat uskoa itseensä ja ideaansa
- He tekivät etukäteen paljon työtä tutkimalla ideaansa ja markkinoita
- He valmistelivat liiketoimintasuunnitelman
- He pitivät säännöllistä kirjanpitoa ja tiesivät mikä oli taloudellisesti järkevää
- He pyysivät apua ja neuvoa, kun sitä tarvitsivat
- He säästivät rahaa maksaakseen veronsa
- Heillä oli tarpeeksi voittomarginaalia kattaakseen sekä liiketoiminta- että yksityiskulut
- Heillä oli asiakkaita jotka pysyivät uskollisina
- Heillä oli tarpeeksi asiakkaita pitkän ajan kuluessa
- He eivät olleet riippuvaisia yhdestä tai kahdesta asiakkaasta

**Onnea yrittäjyyteen!**

Lisätietoja: [www.te-keskus.fi](http://www.te-keskus.fi)