

KEHITÄ

SIVUTOIMIYRITYSTÄSI

Erkki Petäjä
Jukka Peltoniemi
Anmari Viljamaa

TYÖKIRJA SIVUTOIMIYRITYKSEN TULEVAISUUDEN POHDINTAAN

KYLLÄ

ERKKI

EI

KENELLE

Tämä työkirja on tarkoitettu sivutoimiselle yrittäjälle. Jos toimit yrittäjänä työn, opiskelun tai vaikkapa vanhempainvapaan rinnalla, työkirjan avulla voit miettiä yritystoimintasi tulevaisuutta.

TARKOITUS

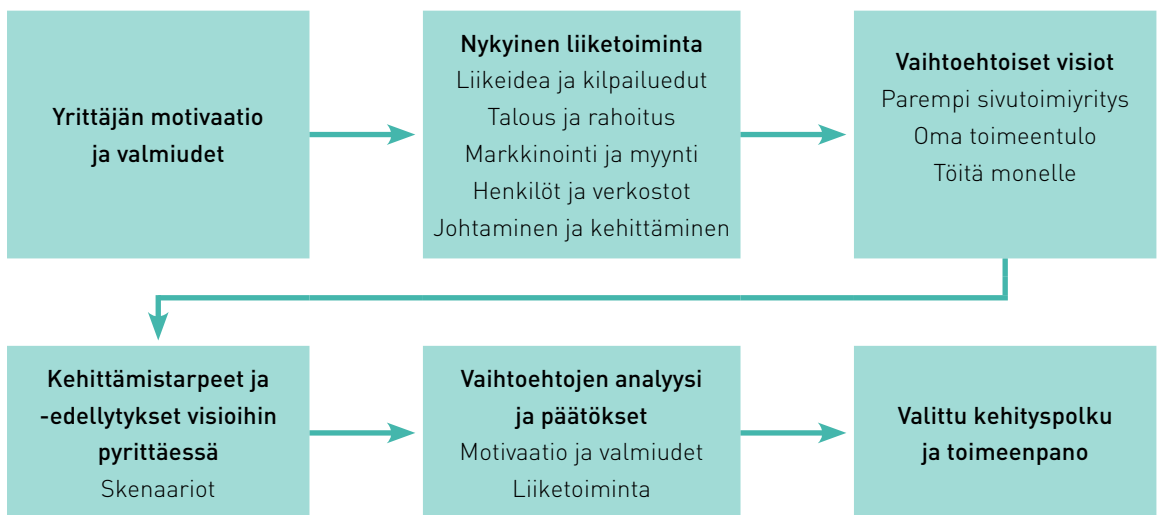
Työkirjan tavoitteena on ajatusten selkiintymisen ja oivallusten tuottamisen lisäksi myös olla suunnitelma, jota voit käyttää keskustellessasi vaihtoehtoista lähipiiriäsi, luottohenkilöidesi tai asiantuntijoiden kanssa. Työkirja helpottaa myös ennen päätösten tekoa tarvittavaa liiketoiminnan suunnittelua ja talouslaskelmien laadintaa.

Sivutoimiyrittäjyys on monimuotoista. Jokaisella yrittäjällä on erilaiset tavoitteet yritykselleen. Tavoitteesi voi olla parempi sivutoimiyritys, oman toimeentulon saaminen yrityksestä tai jopa kasvu tuomaan työtä monelle henkilölle. Vaikka olisit luopumassa yrityksestä, kannattaa se pitää kunnossa, koska sen liiketoiminnalla voi olla jollekin toiselle yrittäjälle arvoa.

Sivutoimiyrityskin toimii muiden yritysten tapaan nopeasti muuttuvassa ympäristössä. Yritykselle voi avautua uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Yrittäjän elämäntilanteen muutokset vaikuttavat yrityksen tulevaisuuteen. Myös sivutoimiyrittäjän on oltava ajan hermolla ja kehitettävä yrityksensä liiketoimintaa.

RAKENNE

Työkirja sisältää kysymyksiä yrittäjän pohdittavaksi. Ensimmäisessä osassa kysymykset liittyvät yrittäjän valmiuksiin ja motivaatioon sekä yrityksen nykyiseen liiketoimintaan. Toisessa osassa tarkastellaan tulevaisuuden vaihtoehtoisia visioita yritystoiminnalle sekä niiden edellyttämiä kehittämistoimia. Kolmannessa osassa pohditaan ja vertaillaan kysymysten kautta eri vaihtoehtoja sekä hahmotellaan jatkotoimenpiteitä. Alla oleva kaavio kuvaa pohdinnan etenemistä.



TYÖKIRJAN KÄYTTÖ

Kaikkiin kysymyksiin ei ole välttämätöntä vastata, eikä mihinkään kysymykseen ole yhtä "oikeaa" vastausta. Ei myöskään ole tarpeen laatia pitkiä tekstejä – merkitse vain muistiin avainsanat ja keskeiset asiat. Vastaa kysymyksiin, joiden tunnet koskevan omaa yrittäjyyttäsi. Jos johonkin kysymykseen ei heti löydy vastausta, siirry eteenpäin. Vastaus voi löytyä myöhemmin kun etenet pohdinnassa seuraavien kysymysten myötä.

Varaa kysymysten ensimmäiseen läpikäyntiin aikaa 30 – 60 minuuttia. Pohdintaan on hyödyllistä palata vaikka seuraavana päivänä joko yksin tai yhdessä lähipiiriäsi ja luottohenkilöidesi kanssa.

1

Motivaatiosi ja valmiutesi



Yrittämisessä tarvitaan hyvä liikeidea, osaamista sekä energiaa tuova innostus suunnitelmien toteuttamiseen. Sivutoimiyrittäjää voivat motivoida yrittämisessä monet muutkin asiat kuin taloudellinen menestys. Pohdi oman itsesi kannalta motivaatiosi, valmiuksiasi ja tilannettasi.

KYSYMYKSIÄ POHDITTAVAKSI	OMAT AJATUKSET JA KOMMENTIT
<p>Millainen on oman elämäsi unelma? Millaista haluat oman elämäsi olevan 5 – 10 vuoden kuluttua? Uskotko, että yrittäjyys voi olla keino auttaa sinua unelmasi toteuttamisessa?</p>	
<p>Onko sinulla vahva innostus toimia yrittäjänä? Motivoiko sinua yrittäjyyteen halu toteuttaa itseäsi, toimia itsenäisesti, menestyä taloudellisesti vai jokin muu asia?</p>	
<p>Oletko tyytyväinen nykyiseen tilanteeseesi sivutoimisena yrittäjänä? Voisiko joku asia olla paremmin?</p>	
<p>Mitkä ovat vahvuutesi ja voimavarasi? Onko sinulla jokin vahva ammatista tai harrastuksesta kehittynyt osaaminen? Onko sinulla jonkin alan asiantuntijaosaamista? Osaatko markkinoida ja myydä vai onko tekeminen vahvuutesi? Hallitsetko yrityksen talouden ja hallinnon? Oletko hyvä verkostoituja tai ihmisten innostaja, synnyttävätkö uusia ideoita vai oletko toteuttajatyyppi?</p>	
<p>Mahdollistaako elämäntilanteesi tällä hetkellä panostamisen yrityksen kasvattamiseen ja kehittämiseen? Entä vuoden tai kahden kuluttua?</p>	

2

Nykyinen liiketoimintasi

Käy kysymysten kautta läpi yrityksesi liiketoiminnan nykyinen tilanne. Talouden osalta ei tarvita tarkkoja lukuja, vastaa muistissasi olevien tietojen perusteella.

LIIKETOIMINNAN OSA-ALUE	KUVAUS
Liikeidea ja kilpailuedut Ketkä ovat asiakkaitasi? Mitä heille myyt ja miten sen tuotat? Miksi asiakkaasi ostavat juuri sinulta?	
Talous ja rahoitus Paljonko on yrityksen liikevaihto ja paljonko sinulle jää kulujen jälkeen tuloja siitä käyttöösi? Paljonko olet sijoittanut rahaa yrityksen käynnistämiseen ja kehittämiseen? Oletko rahoittanut yritystä omista varoistasi, lainarahoituksella vai yritykseen kertyneillä tuloilla?	
Markkinointi ja myynti Miten markkinoit ja tiedotat tuotteista ja palveluista asiakkaille? Miten myynti on hoidettu? Myytkö itse, myyvätkö jälleenmyyjät vai myytkö verkossa?	
Henkilöt ja verkostot Ketkä itsesi lisäksi toimivat yrityksessä? Missä verkostoissa toimit? Ketkä ovat tärkeimmät yhteistyökumppanisi?	
Johtaminen ja kehittäminen Miten suunnittelet ja seuraat yrityksen toimintaa ja taloutta? Onko sinulla sparraajaa tai mentoria? Käytätkö ulkopuolisia asiantuntijoita?	

3

Vaihtoehtoiset visiot



Mieti vaihtoehtoisia visioita siitä, millainen yrityksesi voisi olla 3 - 5 vuoden kuluttua. Kuvaa lyhyesti ainakin kaksi alla olevista vaihtoehdoista, vaikka ne eivät juuri nyt vaikuttaisikaan realistisilta.

VAIHTOEHTO	VISION KUVAUS
<p>1. Parempi sivutoimiyritys Millainen olisi sinulle parempi sivutoimiyritys? Millainen se olisi esim. oman ajankäyttösi, kilpailukyvn, kannattavuuden, myynnin tai toimintatapojen suhteen?</p>	
<p>2. Oma toimeentulo yrityksestä Millainen olisi yrityksesi, jotta voisit ja haluaisit toimia siinä päätoimisesti yrittäjänä?</p>	
<p>3. Töitä monelle Millainen olisi yrityksesi, jos se työllistäisi itsesi lisäksi muita henkilöitä?</p>	

4

Kehittämistarpeet ja -edellytykset

Mitä jos visioimasi tulevaisuus toteutuisi? Seuraavilla sivuilla on kysymyksiä, joiden kautta voit tarkastella vaihtoehtoja tarkemmin. Kuvaa ainakin kaksi vaihtoehtoa, vaikka ne eivät juuri nyt vaikuttaisikaan realistisilta.



VAIHTOEHTO 1 - PAREMPI SIVUTOIMIYRITYS

Kuvittele nyt tarkemmin millaista yrityksen liiketoiminta olisi, jos äsken pohdittu kehittymisen visio **Parempi sivutoimiyritys** toteutuisi. Kuvaa parempaa sivutoimiyritystäsi.

LIIKETOIMINNAN OSA-ALUE	KUVAUS
Liikeidea ja kilpailuedut Ketkä ovat asiakaitasi? Mitä heille myyt ja miten sen tuostat? Miksi asiakkaasi ostavat juuri sinulta?	
Talous ja rahoitus Paljonko silloin on yrityksen liikevaihto ja paljonko sinulle jää kulujen jälkeen tuloja siitä käyttöösi? Oletko pystynyt rahoittamaan kehityksen yrityksen tuloilla tai omista varoistasi vai tarvitsitko ulkopuolista rahoitusta?	
Markkinointi ja myynti Miten silloin markkinoit ja tiedotat tuotteista ja palveluista asiakkaille? Miten myynti on silloin hoidettu? Myytkö itse, myyvätkö jälleenmyyjät vai myytkö verkossa?	
Henkilöt ja verkostot Ketkä silloin itsesi lisäksi toimivat yrityksessä? Missä verkostoissa silloin toimit? Ketkä ovat silloin tärkeimmät yhteistyökumppanisi?	
Johtaminen ja kehittäminen Miten suunnittelet ja seuraat yrityksen toimintaa ja taloutta? Onko sinulla sparraajaa tai mentoria? Käytätkö ulkopuolisia asiantuntijoita?	

Kun vertaat yrityksen *nykyistä toimintaa* ja tässä vaihtoehdossa kuvattua *tulevaisuuden liiketoimintaa*, miten ne eroavat toisistaan? Minkä pitää muuttua, mitä pitää kehittää, mitä osaamista tarvitaan, jotta tämä visio toteutuisi? Nimeä otsikkotasolla kolme keskeisintä kehittämistarvetta ja laita ne tärkeysjärjestykseen. Pohdi mitä kehittäminen vaatii sinulta tai yritykseltä.

MITÄ PITÄÄ KEHITTÄÄ?	MITÄ KEHITTÄMINEN VAATII?
1.	
2.	
3.	

VAIHTOEHTO 2 – OMA TOIMEENTULO YRITYKSESTÄ

Kuvittele nyt tarkemmin millaista yrityksen liiketoiminta olisi, jos äsken pohdittu kehittymisen visio **Oma toimeentulo yrityksestä** toteutuisi. Kuvaa lyhyesti päätoimista yritystäsi.

LIIKETOIMINNAN OSA-ALUE	KUVAUS
Liikeidea ja kilpailuedut Mitkä ovat silloin uudet markkina-alueesi? Mitkä ovat uudet tuotteesi tai palvelusi? Ketkä ovat silloin asiakaitasi? Mitä heille myyt ja miten sen tuotat? Miksi asiakkaasi ostavat juuri sinulta?	
Talous ja rahoitus Paljonko silloin on yrityksen liikevaihto ja paljonko sinulle jää kulujen jälkeen tuloja siitä käyttöösi? Oletko pystynyt rahoittamaan kehityksen yrityksen tuloilla tai omista varoistasi vai oletko tarvinnut ulkopuolista rahoitusta?	
Markkinointi ja myynti Miten silloin markkinoit ja tiedotat tuotteista ja palveluista asiakkaille? Miten myynti on silloin hoidettu? Myytkö itse, myyvätkö jälleenmyyjät vai myytkö verkossa?	
Henkilöt ja verkostot Ketkä silloin itsesi lisäksi toimivat yrityksessä? Missä verkostoissa silloin toimit? Ketkä ovat silloin tärkeimmät yhteistyökumppanisi?	
Johtaminen ja kehittäminen Miten suunnittelet ja seuraat yrityksen toimintaa ja taloutta? Onko sinulla sparraajaa tai mentoria? Käytätkö ulkopuolisia asiantuntijoita?	

Kun vertaat yrityksen *nykyistä toimintaa* ja tässä vaihtoehdossa kuvattua *tulevaisuuden liiketoimintaa*, miten ne eroavat toisistaan? Minkä pitää muuttua, mitä pitää kehittää, mitä osaamista tarvitaan, jotta tämä visio toteutuisi? Nimeä otsikkotasolla kolme keskeisintä kehittämistarvetta ja laita ne tärkeysjärjestykseen. Pohdi mitä kehittäminen vaatii.

MITÄ PITÄÄ KEHITTÄÄ?	MITÄ KEHITTÄMINEN VAATII?
1.	
2.	
3.	

VAIHTOEHTO 3 – TÖITÄ MONELLE

Kuvittele nyt tarkemmin millaista yrityksen liiketoiminta olisi, jos äsken pohdittu kehittymisen visio **Töitä monelle** toteutuisi. Kuvaa lyhyesti yritystäsi sellaisena kuin se on sitten kun olet kehittänyt ja kasvattanut sen visioimallasi tavalla.

LIIKETOIMINNAN OSA-ALUE	KUVAUS
<p>Liikeidea ja kilpailuedut</p> <p>Mitkä ovat silloin uudet markkina-alueesi? Mitkä ovat uudet tuotteesi tai palvelusi? Ketkä ovat silloin asiakaitasi? Mitä heille myyt ja miten sen tuotat? Miksi asiakkaasi ostavat juuri sinulta?</p>	
<p>Talous ja rahoitus</p> <p>Paljonko silloin on yrityksen liikevaihto ja paljonko sinulle jää kulujen jälkeen tuloja siitä käyttöösi? Mistä olet hankkinut tulorahoituksen ja omien varojen lisäksi todennäköisesti tarvittavan ulkopuolisen rahoituksen?</p>	
<p>Markkinointi ja myynti</p> <p>Miten silloin markkinoit ja tiedotat tuotteista ja palveluista asiakkaille? Miten myynti on silloin hoidettu? Myytkö itse, myyvätkö jälleenmyyjät vai myytkö verkossa?</p>	
<p>Henkilöt ja verkostot</p> <p>Ketkä silloin itsesi lisäksi toimivat yrityksessä? Onko yrityksellä silloin useita omistajia? Missä verkostoissa silloin toimit? Ketkä ovat silloin tärkeimmät yhteistyökumppanisi?</p>	
<p>Johtaminen ja kehittäminen</p> <p>Miten johdat tiimiäsi? Miten suunnittelet ja seuraat yrityksen toimintaa ja taloutta? Onko hallituksessa ulkopuolisia jäseniä? Käytätkö ulkopuolisia asiantuntijoita?</p>	

Kun vertaat yrityksen *nykyistä toimintaa* ja tässä vaihtoehdossa kuvattua *tulevaisuuden liiketoimintaa*, miten ne eroavat toisistaan? Minkä pitää muuttua, mitä pitää kehittää, mitä osaamista tarvitaan, jotta tämä visio toteutuisi? Nimeä otsikkotasolla kolme keskeisintä kehittämistarvetta ja laita ne tärkeysjärjestykseen. Pohdi mitä kehittäminen vaatii.

MITÄ PITÄÄ KEHITTÄÄ?	MITÄ KEHITTÄMINEN VAATII?
1.	
2.	
3.	

5

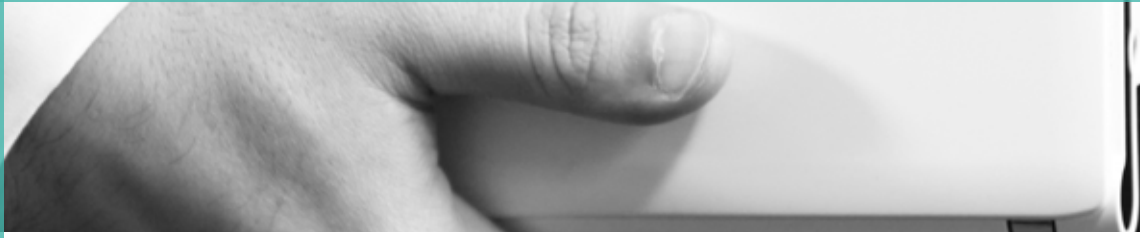
Vaihtoehtojen pohdintaa

Olet käynyt läpi kysymysten kautta eri vaihtoehtoja. Kokoa tässä vielä yhteen ajatuksesi tähänastisesta pohdinnastasi. Tee ensimmäisen versio heti ja palaa tähän kohtaan myöhemmin, kun asiat ovat kypsyneet mielessäsi.

VAIHTOEHTOJEN POHDINTAA	OMA NÄKEMYKSENI ASIASTA
<p>Mikä vaihtoehto kuvaamistasi tuntuu omimmalta? Millä aikataululla ja vauhdilla etenisit? Oletko valmis ottamaan isoja kehityshyppäyksiä vai kehittämään toimintaa maltillisesti? Onko yritysosto vaihtoehto kehittämisessä?</p>	
<p>Millaisia riskejä arvioit kehittämiseen sisältyvän ja miten varaudut niihin? On hyvä pohtia esimerkiksi omaan työkykyyn, talouden hallintaan tai kumppaneiden luotettavuuteen liittyviä riskejä.</p>	
<p>Miten voit selkiinnyttää ajatuksiasi yhdessä perheen, luottokumppanien ja oman verkostosi kanssa? Keneltä saisit ulkopuolista näkemystä tai faktatietoa, kenellä voit testauttaa ajatuksiasi tai kenen kanssa voisi jalostaa ideaasi?</p>	
<p>Pohdi miten ja kenen kanssa lähtisit jatkamaan suunnittelua: laatimaan liiketoimintasuunnitelmaa, tekemään talouslaskelmia tai vaikka kartoittamaan asiakkaiden kiinnostusta? Voiko kehittämisessä edetä pienen askelin esim. kokeilujen kautta, ja tehdä päätöksiä kokeilujen tulosten perusteella?</p>	

6

Toimeenpano ja jatkotoimet



Mieti vielä miten suunnitelmasi voisi panna toimeen. Voit koota alle toimenpideohjelman ja halutessasi jaotella toimenpiteet merkittäviin kehityshyppäyksiin, pidempiaikaisiin kehityskohteisiin ja pienempiin kehittämistoimenpiteisiin.

Mieti ainakin seuraavia kehittämistoimenpiteitä ja niiden aikataulutusta

- Kehityshyppäys voi olla esimerkiksi rekrytointi, yrityskauppa, uuden toimipisteen perustaminen tai viennin aloittaminen.
- Usean vuoden aikana toteutettavat kehittämiskohteet voivat olla esimerkiksi oman osaamisen kehittäminen, verkkokauppaliiketoiminnan käynnistäminen, uuden tuotteen tai palvelun kehittäminen ja lanseeraaminen tai yhteistyöverkoston rakentaminen.
- Keittämistoimenpiteet ovat heti tai nopeasti toteutettavia toimenpiteitä kuten markkinointi- ja myyntikampanja, kotisivujen päivittäminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen tai päivittäminen.

	KEHITTÄMISTOIMENPITEEN SISÄLTÖ	AIKATAULU
Merkittävät kehityshyppäykset		
Kehittämiskohteet 2 – 3 vuoden kuluessa		
Kehittämistoimenpiteet 0 – 1 vuoden kuluessa		

Päätä ainakin seuraavista jatkotoimista ja niiden aikataulusta

- Päätä, jatkatko sivutoimiyrityksen kehittämisen suunnittelua yksin myöhemmin vai jätätkö asiat nykyiselleen ja palaat kehittämiseen tarpeen mukaan myöhemmin.
- Päätä, kenen kanssa pohdit vaihtoehtoja ja jalostat ajatuksia, ja sen jälkeen lähdetkö vakavasti suunnittelemaan tulevaa liiketoimintaa ja tekemään talouslaskelmia.

Lisää eväitä kehittämiseen

Verkossa on saatavilla runsaasti tietoa, työkaluja ja palveluja liiketoiminnan kehittämiseen. Tähän on koottu muutamia vinkkejä, joita kannattaa hyödyntää.

Yrityspalvelut yhdessä osoitteessa - tietoa, palveluja ja työkaluja yrityksille ja yrityksen perustajille

www.yrityssuomi.fi

ELY- keskusten asiantuntijapalvelut

www.yritystenkehittamispalvelut.fi

Uusyrittäjäkeskusverkosto tarjoaa maksutonta ja luottamuksellista neuvontaa yritystoimintaa suunnitteleville ja aloittaville yrittäjille

www.uusyrittajakeskus.fi

Pankkien rahoitusta täydentävä rahoitus

www.finnvera.fi

Yrityskaupat

www.yritysporssi.fi

Seudulliset tai kunnalliset elinkeinopalvelut

Paikkakuntaakohtaisesti

Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen palvelut yrityksille

Paikkakuntaakohtaisesti

Työkirja kuuluu Sivutoimiyrittäjästä päätoimiyrittäjäksi –hankkeeseen, jota toteuttavat ESR-rahoituksella Seinäjoen ammattikorkeakoulu ja Vaasan yliopiston Levón-instituutti.

Seinäjoen ammattikorkeakoulu
2015