



Yrityksen onnistumisopas



**Yrityksen
onnistumisopas**



MYRSKY - Yritysten muutuskynnykkyys, vihreä siirtymä ja digitalisaatio Länsi-Suomessa -hanke rahoitetaan REACT-EU-välineen määrärahoista osana unionin covid-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.

SeAMK
SEAMK UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

European Union
EUROPEAN UNION

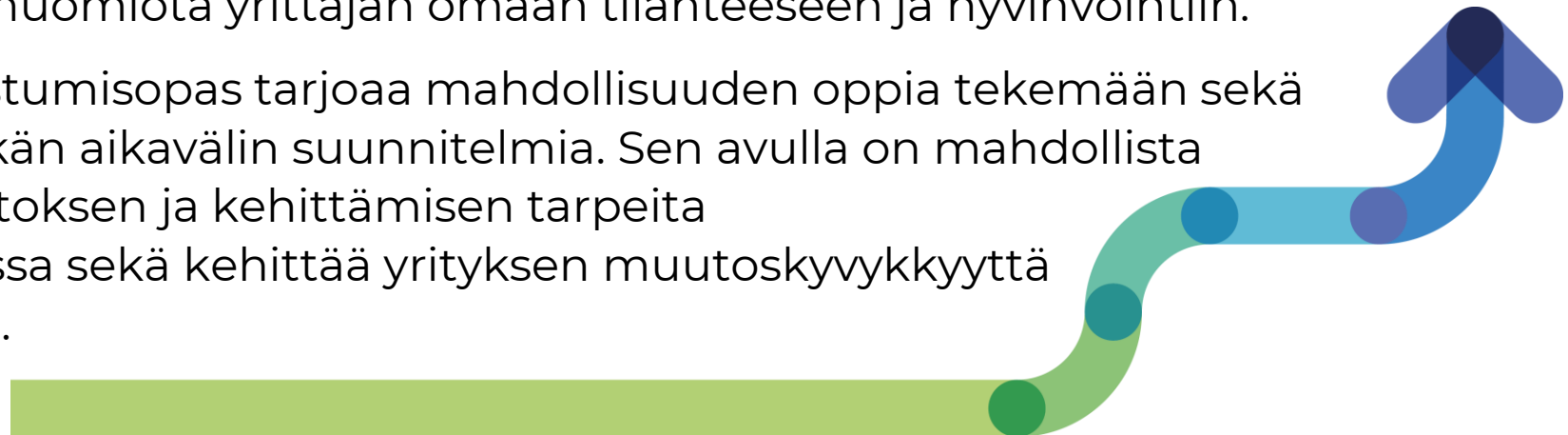
Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

Yritysten
muutoskumppanina

Yrityksen onnistumisoppaan tavoitteet

Yrityksen onnistumisopas toimii yrittäjän työkaluna ja se on kehitetty erityisesti vastaamaan alkuvuosien haasteisiin.

- Opas ohjaa mittaamaan, seuraamaan ja ennustamaan tiettyjä talouslukuja, laatimaan strategiaa ja arvioimaan tavoitteiden toteutumista, luomaan ja tarkkailemaan suhteita eri sidosryhmien kanssa sekä tunnistamaan yrityksen asiakasryhmiä.
- Lisäksi opas auttaa toteuttamaan kohderyhmälle sopivaa markkinointia, hyödyntämään yritystoiminnassa teknologiaa ja digitaalisuutta sekä kiinnittämään huomiota yrittäjän omaan tilanteeseen ja hyvinvointiin.
- Yrityksen onnistumisopas tarjoaa mahdollisuuden oppia tekemään sekä lyhyen että pitkän aikavälin suunnitelmia. Sen avulla on mahdollista tunnistaa muutoksen ja kehittämisen tarpeita yritystoiminnassa sekä kehittää yrityksen muutoskyvykkyyttä ja kilpailukykyä.



Yrityksen menestys vaatii oman toimialan intohimon ja osaamisen lisäksi ammattimaista liiketoimintaosaamista ja yrittäjän itsensä johtamista tiukasti, mutta lempeästi. Onnistumisoppaan neuvoilla ja säännöllisellä suunnittelulla ja seurannalla yritys voi alusta lähtien ylläpitää hyvää yrityskuntoa.

Lisäksi oppaaseen kuuluu yrityksen seurantakortti, johon kirjataan tiiviisti erilaisia yrityksen toiminnan tunnuslukuja.

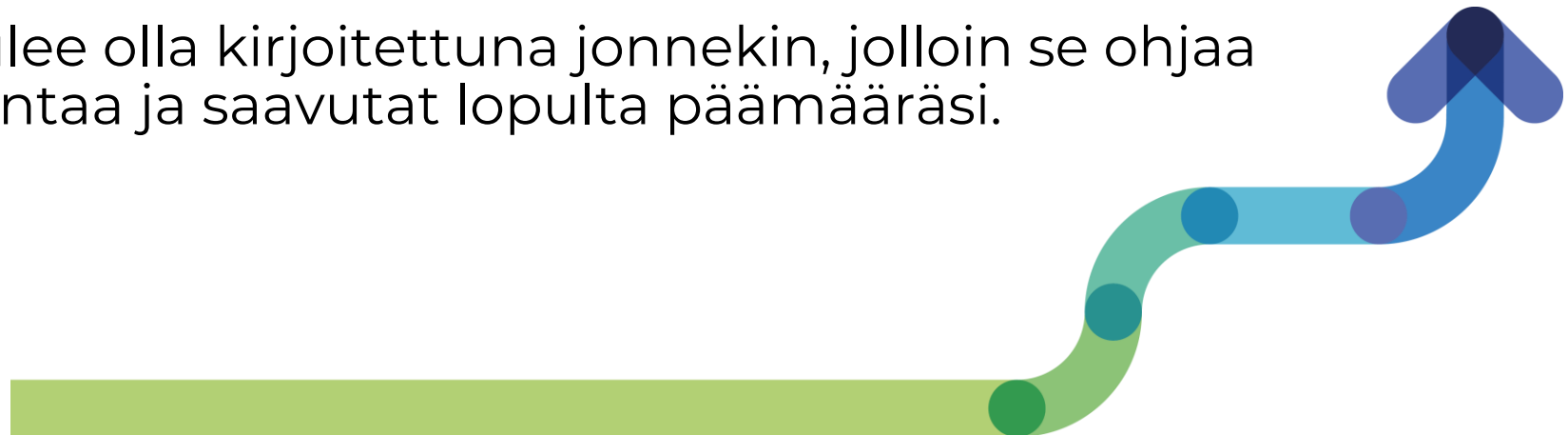


Kahdeksan teemaa
menestykseen



1. Liiketoimintasuunnitelma ja strategia ohjaavat eteenpäin

- Toiminnan kivijalkana ja ohjenuorana toimii strategia. Se on omaan yritykseen sopiva kokoelma yrityksen olemassaolon tarkoituksesta, toiminnan tyylistä ja tavoitelluista asioista aikataulutettuna.
- Yrittäjyyden alussa olet tehnyt liiketoimintasuunnitelman. Käytä sitä strategian apuvälineenä.
- Strategia tulee olla kirjoitettuna jonnekin, jolloin se ohjaa jokaista valintaa ja saavutat lopulta päämääräsi.



Ei se ole vain hyvää tuuria, kun menestyy, on vain nippu oikeita valintoja.

Tärkeitä termejä

- **Missio** – miksi yritys on olemassa. Esimerkiksi ”tarjoamme vanhuksille siivous-, ruoka-, asiointi- ja sairaanhoidollisia palveluja kotiin”.
- **Visio** – mikä on sen kirkkain tavoite. Esimerkiksi ”Seinäjoen talousalueen vanhukset voivat asua turvallisesti kotona niin kauan kuin haluavat ja pystymme vastaamaan kaikkiin tilauksiin kahden viikon sisällä.”.
- **Tavoitteet** – vuodelle, kahdelle, pidemmälle aikajanelle. Matkalla kohti visiota tarvitaan määrällisiä ja laadullisia välietappeja.
- **Arvot** – mihin uskotaan, mihin sitoudutaan ja minkä puolesta taistellaan. Esimerkiksi ”jokaisen käyntimme jälkeen asiakkaalla on paremmin, kohtelemme kunnioittavasti ja autamme työkaveria, teemme kannattavaa ja läpinäkyvää liiketoimintaa”.
- **Menestystekijät** – mikä tekee yrityksesi toiminnasta ainutlaatuisen, miten asiakas erottaa yrityksesi muista toimijoista? Mitä ja ketä tarvitset menestyksesi tekemiseen? Missä olet paras, missä keuhno, missä näet mahdollisuuksia ja missä uhkia?



... POHDITTAVAA

- 1) Toteutuiko yrityksen perustamisvaiheessa tekemäsi liiketoimintasuunnitelma?
 - Miten se on toteutunut tai ei ole toteutunut?
 - Mikä tähän on vaikuttanut?

- 2) Onko alkuperäinen suunnitelma vielä hyvä?

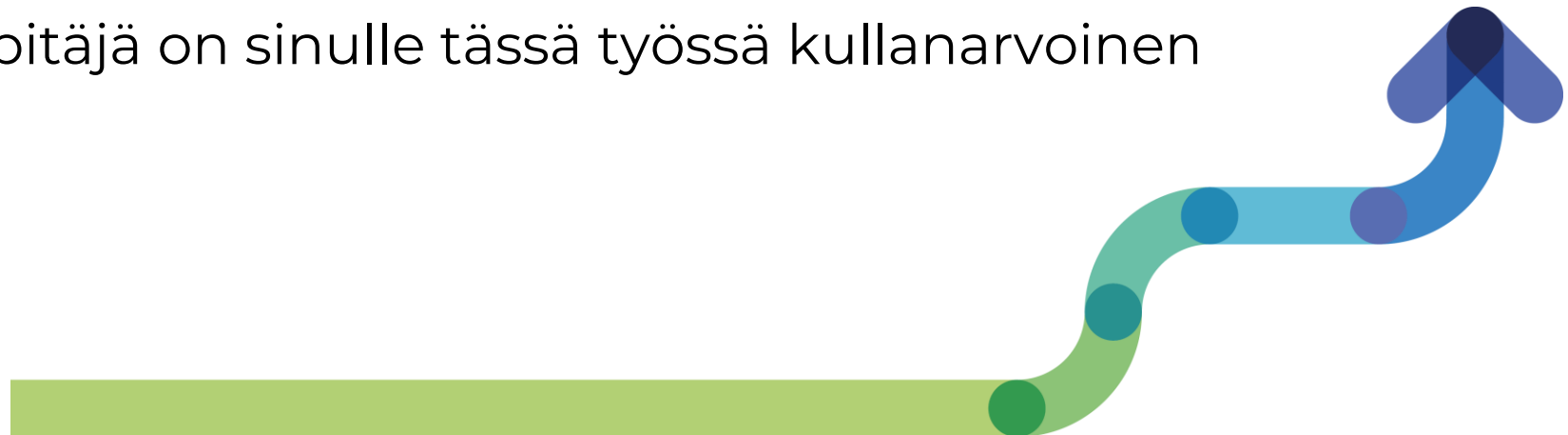
- 3) Ovatko resurssisi olleet riittävät suunnitelmasi toteuttamiseen?

- 4) Onko yrityksesi toiminta strategian mukaista?

Kuva 1. Kuvakaappaus Yrityksen onnistumisopista.

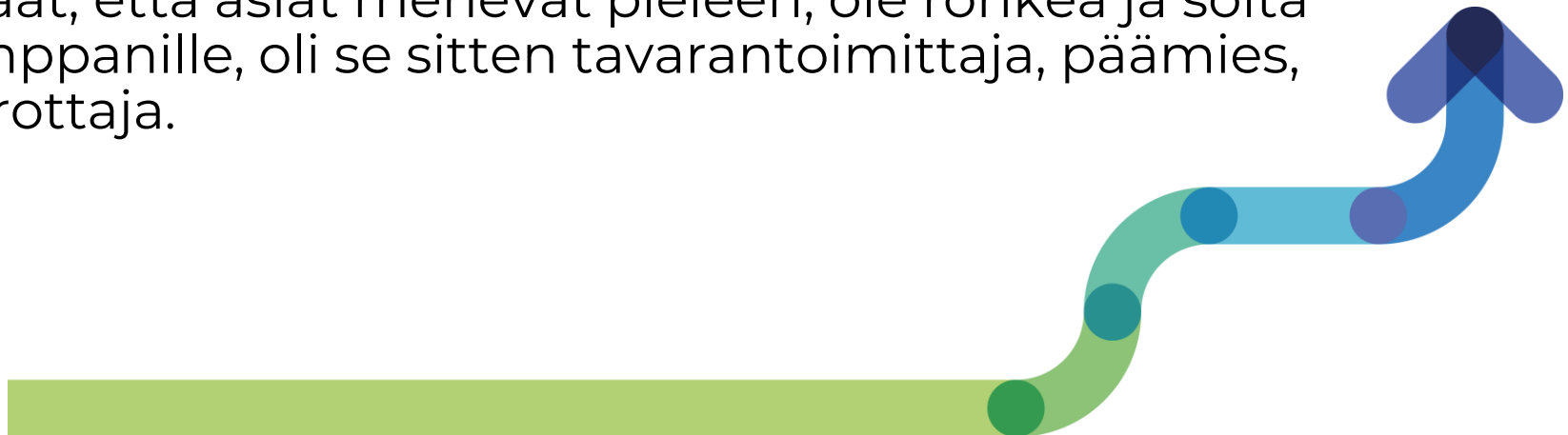
2. Taloustiedot ratkaisevat mitä voit tai et voi tehdä

- Kaikki on lopulta kiinni rahasta tai ainakin rahan puute lopettaa toiminnan erittäin nopeastikin. Vaikka et olisi kiinnostunut taloudesta tai taloushallinnosta, sinun on ymmärrettävä niistä riittävästi.
- Kirjanpitäjä tuottaa aineiston niin verottajalle kuin rahoittajallekin - vastuu on kuitenkin aina sinulla.
- Hyvä kirjanpitäjä on sinulle tässä työssä kullanarvoinen kumppani.



Tärkeitä asioita muistaa talouden hoidossa

- Ennakoi maksuvalmius kassavirtalaskelman avulla.
- Tarkkaile kannattavuutta.
- Onko hinnoittelusi ja toisaalta kustannusrakenteesi sellaisella tasolla, että kannattavuus on mahdollista?
- Valitse muutama mittari, joiden kehitystä seuraat.
- Mittaa sitä, mihin tähtäät, mutta älä keskity sokeasti vain yhtä mittariin.
- Mikäli huomaat, että asiat menevät pieleen, ole rohkea ja soita yhteistyökumppanille, oli se sitten tavarantoimittaja, päämies, pankki tai verottaja.



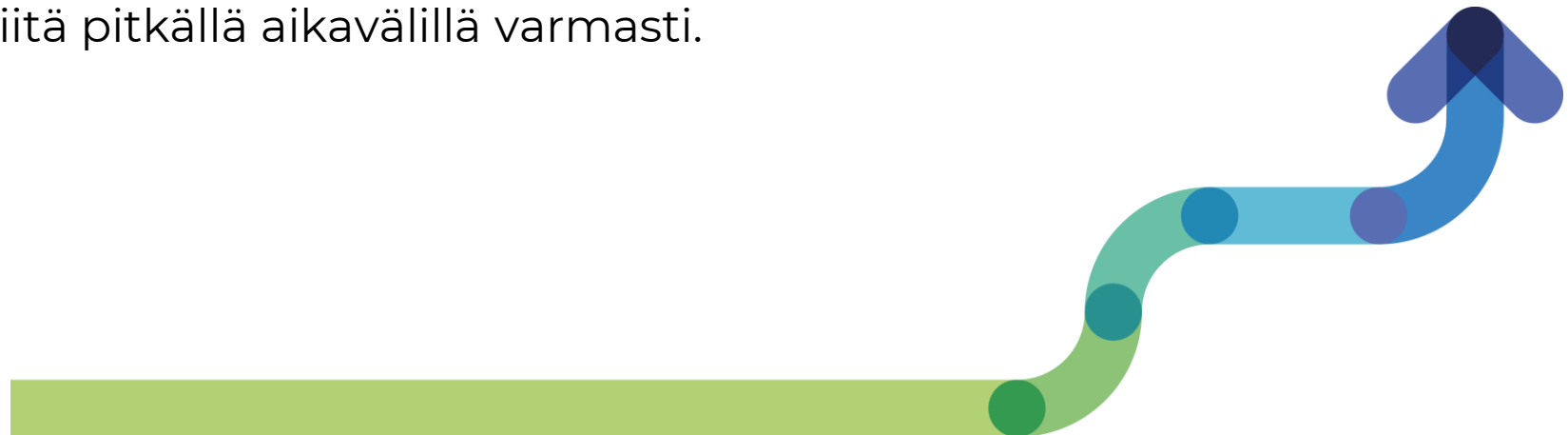
... POHDITTAVAA

- 1) Pystytkö maksamaan laskut eräpäivinään?
- 2) Maksavatko asiakkaat ajallaan?
- 3 Riittääkö kuukauden tulo seuraavan kuukauden menoihin?
- 4) Seuraatko kassavirtaa, varaudutko tulevaan?
- 5) Saatko itse työstäsi palkan?
- 6) Monenko vuoden liikevaihdon verran yrityksellä on pitkäaikaista korollista velkaa?

Kuva 2. Kuvakaappaus Yrityksen onnistumisopista.

3. Vastuullisesti kohti tulevaisuutta

- Yritysvastuu tai vastuullisuus jakautuu yleisesti kolmeen osa-alueeseen: taloudelliseen, sosiaaliseen ja ekologiseen. Englannin kielessä yritysvastuu lyhentyy usein myös muotoon ESG (Environmental, Social, Governance).
- Yritysvastuu tai vastuullisuus tarkoittaa käytännössä huolellista pitkän tähtäimen ajattelua; ihmisistä ja ympäristöstä välittämistä, kannattavaa liiketoimintaa sekä hyvää läpinäkyvää hallintotapaa.
- Asiakkaat, työnhakijat, rahoittajat, alihankintaa ostavat yritykset ja muut yhteistyökumppanit arvostavat yrityksen mainetta vastuullisena toimijana, joten hyödyt siitä pitkällä aikavälillä varmasti.



... POHDITTAVAA

- 1) Tunnistatko, mikä teillä on vastuullista?
- 2) Tunnistatko, mitä pitäisi muuttaa, että se olisi vastuullista?
- 3) Miten suhtaudut yritysvastuuseen
(ahdistaa; olen utelias; pelkään, mitä se maksaa;
olen innostunut, tms.)?
- 4) Onko yritykseltäsi pyydetty vastuullisuustoimia tai -lausuntoa?
- 5 Onko tiimissäsi yritysvastuun osaajaa?

Kuva 3 Kuvakaappaus Yrityksen onnistumisopista.

4. Kuka on asiakkaasi – tunnetko hänet?

Asiakkaan tunteminen on yksi oleellisimpia asioita. Kun tiedät, kuka hän on, pystyt tavoittamaan hänet ja kehittämään tuotetta tai palvelua entistä paremmin hänen toiveitaan täyttämään. Muista, Tyydy toisaalta myös siihen, että kaikkia et voi palvella tai miellyttää.

Kuka on asiakkaasi? Minkä ikäinen, mitä hän ostaa, mistä ja miksi, missä asuu, mitä kanavia seuraa, miten maksaa jne. Huomaathan, että ostaja ja maksaja voi olla aivan eri henkilö kuin varsinainen käyttäjä.



Tärkeitä vinkkejä asiakaslähtöiseen toimintaan

- Olethan avannut kanavan, mihin asiakas voi jättää palautetta? – etenkin kielteinen palaute on kiinnostavaa ja hyödyllistä!
- Mitä hyötyä tuotteestasi/palvelustasi on asiakkaalle?
- Uuden asiakkaan hankinta on moninkertaisen kallista verrattuna vanhan asiakkaan miellyttämiseen.
- Asiakas on aina oikeassa. Mikäli osoitat, että hän on väärässä, hän ei luultavasti ole enää asiakkaasi.



... POHDITTAVAA



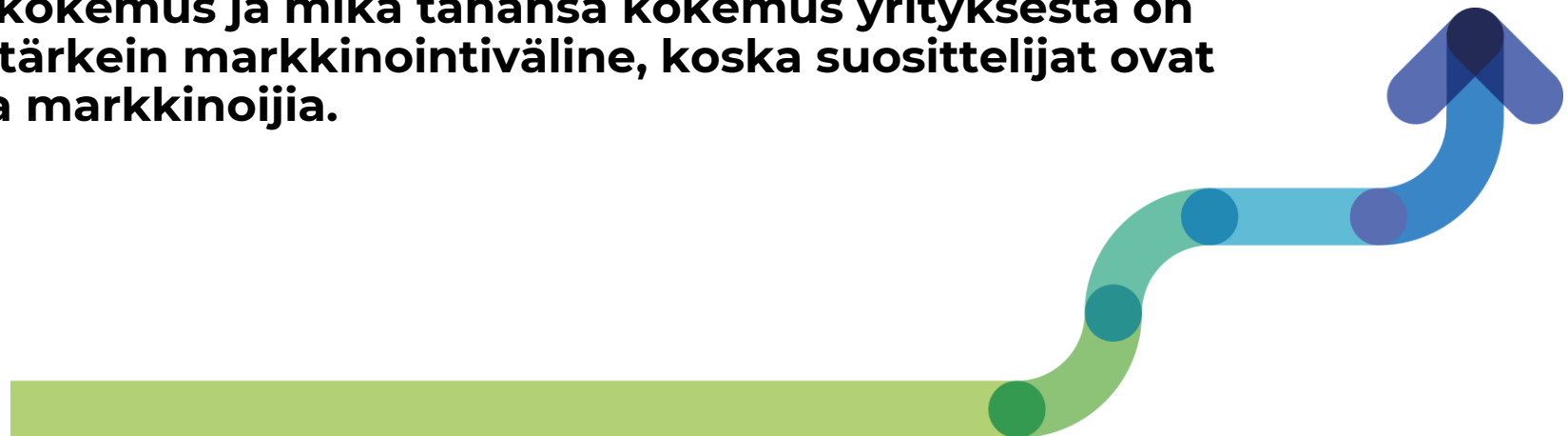
- 1) Miksi nykyinen asiakkaasi ostaa sinulta?
- 2) Onko nykyinen asiakkaasi myös toiveasiakkaasi?
- 3) Tunnistatko eri asiakastyyppejä?
- 4) Tarjoatko tuotetta/palvelua tai kokonaisuuksia eri tavalla eri asiakastyypeille?
- 5) Myytkö hanskaa, jossa on viisi sormenpaikkaa vai lämpimiä käsiä ja hyvää oloa?
- 6) Miten edellinen näkyy markkinoinnissasi?

Kuva 4. Kuvakaappaus Yrityksen onnistumisopista.

5. Markkinointia on kaikki, mitä teet, ja aina on oikea hetki markkinoida

Kun olet määritellyt asiakkaasi sekä ne, ketä tavoittelet, voit edetä markkinoinnin suunnittelussa. Huomioithan, että kaikki viestintä ja käytännössä jokainen toimenpiteesi, työhön liittyvä tavara tai vaate, on osa markkinointia. Kaikki ne vaikuttavat brändiin, siis kuluttajien ja mahdollisten työntekijäehdokkaiden mielikuvaan yrityksestä. Suunnittele ja määrittele siis yrityksellesi yhtenäinen ilme. Se helpottaa yrityksesi havaitsemista ja mieleen jäämistä.

Jokainen asiakaskokemus ja mikä tahansa kokemus yrityksestä on loppujen lopuksi tärkein markkinointiväline, koska suosittelijat ovat parhaita myyjiä ja markkinoijia.



... POHDITTAVAA

- 1) Löytääkö asiakkaasi helposti yrityksesi? Miten?
- 2) Verkkosivu on yrityksen käyntikortti, onko se olemassa?
- 3) Löytääkö asiakkaasi helposti vastaukset kysymyksiin:
mitä teet, missä ja milloin?
- 4) Voiko asiakkaasi ottaa yritykseen yhteyttä helposti? Miten?
- 5) Miten houkuttelet asiakkaita yritykseesi? Esimerkki?
- 6) Suunnitteletko markkinointia säännöllisesti?
- 7) Teetkö maksullista markkinointia?

Kuva 5. Kuvakaappaus Yrityksen onnistumisoppaasta.

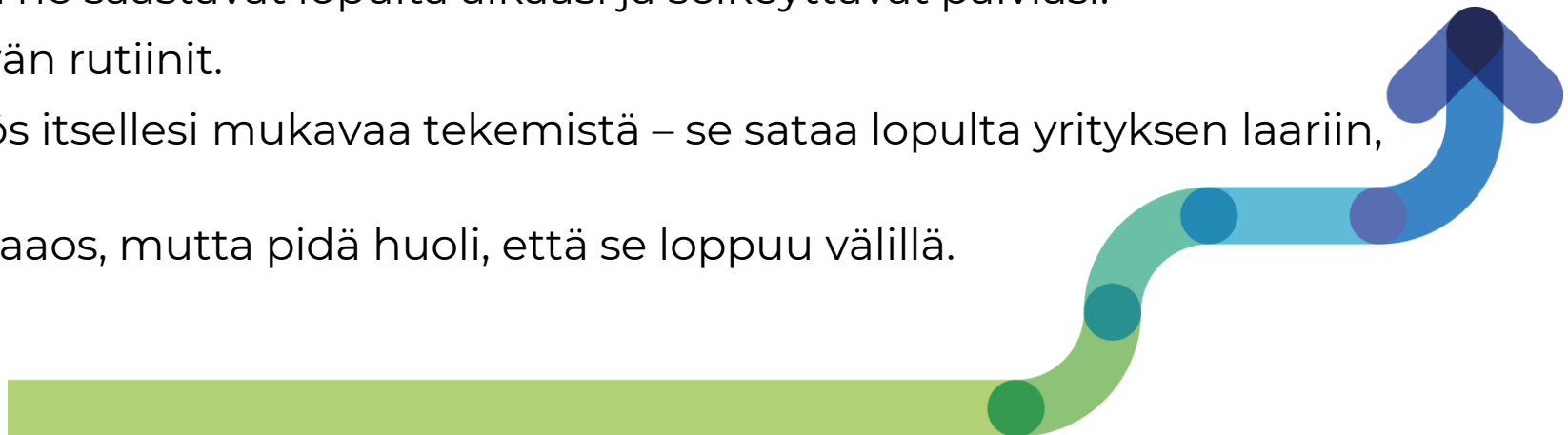
6. Yrittäjä itse, koska olet tärkein voimavara ja riski

Hallitsetko elämäsi vai tuntuuko, että olet matkustajana omassa elämässäsi? Johda itseäsi ja ota kalenteri aktiiviseen käyttöön. Mieti, mikä ei ole tärkeää eteenpäin menemisen kannalta ja opettele sanomaan hyödyttömiin toimenpiteisiin ei.

Suurin osa yrittäjistä on alkuvaiheessa yrityksen ainoa työntekijä ja kokee olevansa yksin. Usko pois, vertaisiasi on Suomi pullollaan.

Vinkejä itsensä johtamiseen

- Vaikka sanat prosessi ja systeemi kuulostavat monimutkaisilta, niin rakenna sellaisia ja huomaat, että ne säästävät lopulta aikaasi ja selkeyttävät päiväsi.
- Aikatauluta päivän rutiinit.
- Aikatauluta myös itsellesi mukavaa tekemistä – se sataa lopulta yrityksen laariin, kun palaudut!
- Hyväksy välillä kaaos, mutta pidä huoli, että se loppuu välillä.



... POHDITTAVAA

- 1) Onhan sinulla kalenteri käytössä? Miten se sujuu?
- 2) Saatko tehtyä normaalisti sen mitä pitää?
- 3) Kertyykö tekemättömiä töitä? Mitä ne ovat ja paljonko niihin menisi aikaa?
- 4) Miten voit? Pitkittykö flunssat?
- 5) Millaiset asiat lataavat akkujasi normaalisti ja säännöllisesti?
- 6) Saatko uusia ideoita? Milloin ja missä?

Kuva 6. Kuvakaappaus Yrityksen onnistumisoppaasta.

7. Näköalaa laajentamassa

Tunnista lähipiiristäsi yritystoiminnallesi tärkeitä henkilöitä, kuuntele heitä ja anna heille mahdollisuus vaikuttaa. Yrityksesi voi myös hyötyä merkittävästi, jos muodostat sille hallituksen.

Pidä aktiivista keskustelua yllä kirjanpitäjäsi, muiden omistajien ja ulkopuolisten asiantuntijoiden sekä yrittäjäkollegoiden kanssa. Näin saat yritykseesi toisenlaisiakin näkökulmia ja osaamista kuin itselläsi ja pystyt palvelemaan monenlaisia asiakkaita ja asiakasryhmiä.

Vinkkejä ulkopuolisesta asiantuntija-avusta – kysy rohkeasti ja kuuntele ahkerasti!

- kirjanpitäjä
- verottaja
- TE-tsto/ELY/Leader
- kunnan yritysneuvojat
- oppilaitokset
- konsultit
- yrityskummit ja –mentorit



... POHDITTAVAA

- 1) Keneen ja mihin luotat?
- 2) Käytätkö hyödyksesi verkostosi osaamista, kysytkö häneltä, joka kulloisenkin asian osaa?
- 3) Kuunteletko häntä, joka on eri mieltä?
- 4) Pidätkö huolta verkostosi suhteista?

Kuva 7. Kuvakaappaus Yrityksen onnistumisopista.

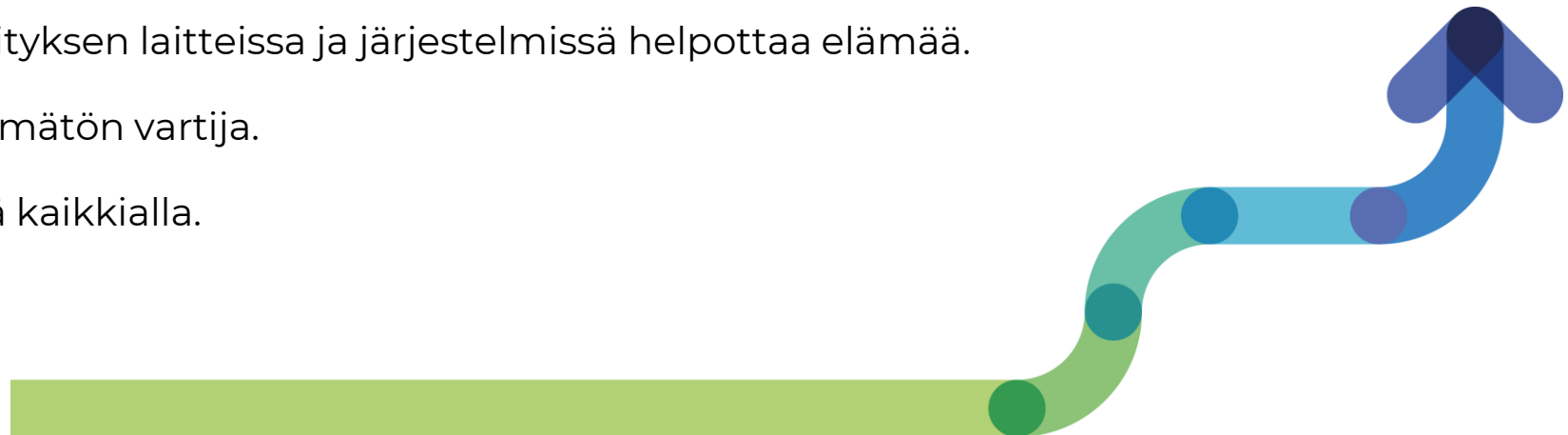
8. Teknologian tehtävänä on auttaa, ei vaikeuttaa

Teknologian ja digitaalisten toimintojen rakentaminen ja laajentaminen on yksi tärkeimpiä elementtejä yrityksen toiminnassa. Joskus se on koko yrityksen toiminnan ydin.

Epäonnistuneilla teknologiavalinnoilla voit tehdä yrityksen työstä tehotonta, aiheuttaa edestakaista tai päällekkäistä työtä tai sen, että asiakkaan on mahdoton lähestyä yritystäsi tai ostaa palvelujasi.

Tärkeää muistaa

- Laitteet – aina tarvitsee uutta, mutta mistä ja mitä?
- Järjestelmät ja sovellukset kehittyvät jatkuvasti.
- Yhteensopivuus yrityksen laitteissa ja järjestelmissä helpottaa elämää.
- Tietoturva on näkymätön vartija.
- Tietosuoja on läsnä kaikkialla.
- Huijarit vaanivat.



... POHDITTAVAA

- 1) Onko yrityksesi laitteita ja ohjelmia ilo käyttää?
- 2) Onko laitteesi ja ohjelmasi hankittu harkiten ja yhteensopiviksi?
- 3) Kun toimintasi kasvaa, toimiiko tekniikka?
- 4) Pystytkö itse muokkaamaan verkkosivuja tai -kauppaasi?

Kuva 8. Kuvakaappaus Yrityksen onnistumisopista.

Yrityksen onnistumisopas ei anna valmiita vastauksia yrityksen alkuvuosien haasteisiin, mutta se tarjoaa hyvän pohjan keskustelulle ja pohdinnalle. Lisenssi [CC BY-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/).

Lataa Yrityksen onnistumisopas linkistä alta.

<https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe20231212153451>

Yrityksen onnistumisopas on valmisteltu osana MYRSKY-hanketta, jota rahoittaa Euroopan sosiaalirahasto ESR. Hanke rahoitetaan REACT-EU-välineen määrärahoista osana Euroopan unionin COVID-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



SeAMK
SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

