

**MEDIA
PLANET**

Kesäkuu 2008

YRITTÄJÄKSI

**YRITYKSEN OSTOLLA
YRITTÄJÄKSI**

Mikroyritysten omistajanvaihdokset ovat hyvä vaihtoehto uusyritykselle.

Sivut 4-5

FRANCHISING LASKEE YRITTÄJYYDEN KYNNYSTÄ

Franchiseyrittäjäksi ryhtyvä ei tarvitse omaa liikeideaa vaan saa tarvittavat tukipalvelut franchiseketjulta.

Sivut 6 ja 11

**SÄHKÖINEN
LIIKETOIMINTA**

Sähköinen teknologia vapauttaa yrittäjän työskentelemään muualakin kuin työpöytänsä ääressä.

Sivut 8-9

VERKKOKAUPPA

Verkkokauppa on tehokas keino saada asiakkaita. Lähes joka kodissa on laajakaista, joten verkossa tapahtuva kaupankäynti on tätä päivää.

Sivu 9

**KOULUTUKSELLE POTKUA
YRITTÄMISEEN**

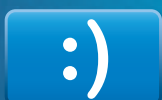
Erilaiset koulutukset voivat auttaa yrittäjää terävöittämään liiketoimintaansa.

Sivu 10

▼ MAINOS

MAINOS ▼

Elisa Markkina-avaimella seksiä ja sähkökyttä aloittavan yrityksen markkinointiin!



www.elisa.fi/markkinaavain



elisa

YRITTÄJYYS ON AMMATTI JA ELÄMÄNTAPA



Päätös yrittäjäksi ryhtymisestä tarkoittaa aina perustavanlaatuisia elämänmuutosta. Yrittäjäksi ryhtyminen vaikuttaa paitsi yrittäjän omaan elämään myös hänen perhe-, sukulaisuus- ja ystävyyssuhteisiinsa. Yrityksen perustaminen vaatii paljon: muun muassa itsenäisyys, vastuun kantaminen ja sinnikkyys ovat piirteitä, joita yrittäjäksi ryhtyvä tarvitsee. Yrittäjäksi ryhtyminen kannattaa – kunhan päätös on tehty harkiten ja kaikki näkökulmat huomioon ottaen.

Yrittäjyys ammattina: vapautta, vastuuta ja luovuutta

Yrittäjyys on hyvä ammatinvalinnan vaihtoehto – niille, joille se sopii. Yrittäminen toki eroaa muista ammateista monin tavoin. Se merkitsee muun muassa pitkiä työpäiviä, joustamista ja vapaa-ajasta tinkimistä. Yrittäjä ottaa riskejä ja kantaa vastuuta eri tavoin kuin toisen pal-

veluksessa oleva. Toisaalta yrittäjyys merkitsee myös vapautta: valtaa päättää yrityksen asioista, mahdollisuuksia valita toimintatavat, tilaisuutta vastata koviinkin haasteisiin ja toteuttaa omia näkemyksiä. Yrittäjyys antaa myös mahdollisuuden hyödyntää luovuutta monin eri tavoin. Yrittäjiksi ryhtyneille yhteistä näyttäisi olevan halu olla oman itsensä herra – mahdollisuutta tehdä asiat omalla tavallaan. Yrittäjyydessä on tietenkin myös mahdollisuus taloudelliseen menestykseen.

Toimiva yritysidea ja sinnikäs yrittäjätyyppi

Yrittäjyyttä harkitsevan täytyy punnita ratkaisuun vähintäänkin kahdesta eri näkökulmasta. Ensiksikin on punnittava omat henkilökohtaiset yrittäjävalmiudet. Yrittäjille tyypillisiä ominaisuuksia ovat muun muassa itsenäisyys, avoimuus, määrätietoisuus, sinnikkyys sekä halu olla vapaa ja riippumaton. Lisäksi on punnittava yritysidea. Onko perustettavaksi ajattelussa yrityksessä jotain uutta ja löytykö sille asiakkaita – voiko idean toteuttamalla elättää itsensä? Henkilökohtaisten ominaisuuksien ja hyvän yritysideoan lisäksi yrittäjänä

menestymisessä tarvitaan muun muassa yrittäjämönönteistä ympäristöä, kysyntää tai sopivaa kilpailutilannetta sekä joskus hieman onneakin.

Aika on yrittäjäksi aikovalle suotuisa. Yleinen ilmapiiri on viime vuosina muuttunut koko ajan yrittäjämönönteisemmäksi. Yrittäjyys nähdään lähes ainoana keinona yhteiskunnan perusrakenteiden ylläpitämiseen. Yrittäjyyskasvatus on tullut kouluihin ja yrittäjyyden puolesta puhutaan monilla eri tahoilla. Tulevaisuudessa yhä useampi perustaakin yrityksen ja työllistää itsensä sekä mahdollisesti muita.

Miten alkuun?

Yrittäjäksi ryhtyminen on suuri päätös, jota ei kannata eikä tarvitse tehdä yksin. Oman yrityksen perustamista suunnittelevalle on tarjolla perustamisneuvontaa. Yritysideoita ja yrittäjyysvalmiuksia kannattaa käydä punnitsemassa Uusyrittäjäkeskus Ensimetrin palvelupisteissä tai oman kunnan elinkeinoyhtiössä. •

Jari Jokilampi
Pirkanmaan yrittäjät

Avaamme Porin Mikkolaan 1.10.2008
ainutlaatuisen ravintolakonseptin, jossa
yhdistyvät Kotipizza, Spice Ice ja Roberts Coffee.

WANTED

LÄNNEN NOPEIN PIZZAMESTARI

Haemme nyt todellista ravintola-alan uudisraivaajaa valloittamaan villin lännen uudella menestyskonseptillämme. Tarjoamme sinulle täyden koulutuksen tehtävääsi sekä vahvaa taustatukea yrityksen perustamiseen, toiminnan pyörittämiseen ja markkinointiin. Sinulta edellytämme yrittäjähengen lisäksi kokemusta esimiestyöstä. Myös ravintola-alan koulutus ja työtausta on eduksi.

Oletko etsimämme uudisraivaaja?

Astu sapluunaan ja ota yhteyttä Marko Fonseniin,
puh. 040 5233 440 tai marko.fonsen@kotipizza.fi.

Osoitteesta www.kotipizza.fi/yrittajaksi löydät runsaasti lisätietoja
Kotipizza-yrittäjyydestä sekä sähköisen hakulomakkeen.

Kotipizza on Pohjoismaiden suurin pizza-alan franchising-ketju,
johon kuuluu liki 240 liikepaikkaa. Kotipizzan kyydissä
pääset todella kätevästi kiinni yrittäjyyteen.



www.kotipizza.fi/yrittajaksi

SISÄLTÖ

Pääkirjoitus.....	2
Yrityksen ostolla yrittäjäksi.....	4
Yritystoston jälkipyykki vältettävissä.....	4
Menestyvä verkkokauppa vaatii kokonaisuuden hallintaa.....	5
Muotimyyjät toivat kyläkaupan verkkoon.....	6-7
Kotipizza-yrittäjänä franchising-malli toimii mallikkaasti.....	6
Hyvä nimi kannattaa suojata.....	7
Pk-yrittäjää uhkaa syrjäytyminen verkkokaupasta.....	8
Verkkokaupan voi perustaa päivässä.....	9
Franchisingilla oli helppo aloittaa.....	10
Koulutuksella potkua yrittämiseen.....	10



YRITTÄJÄKSI ON MEDIAPLANETIN
TUOTTAMA TEEMALEHTI, JOKA ILMESTYY
AAMULEHDEN LIITTEENÄ 25.6.2008 TA-
VOITTAEN 313 000 LUKIJAA.

KANNEN KUVA: RAMI HANAFI

MEDIA PLANET

PÄIVÄLEHDEN ULOTTUVUUS JA
AMMATTILEHDEN KESKITTYNEISYYS

HELSINKI • TUKHOLMA • LONTOO • ZÜRICH • MADRID • OSLO KÖÖPENHAMINA
BERLIINI • AMSTERDAM MILANO • DUBLIN • TALLINNA • BRYSSSEL • NEW YORK
VARSOVA • MALMÖ • GENEVE • HONGKONG • RIIKA

WWW.MEDIAPLANET.COM

PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ: Pietari Korhonen, pietari.korhonen@mediaplanet.com, 09-56584040

TOIMITTAJAT: Sara Marjanen, Päivi Remes, Timo Kiiski, Veera Jussila,

Tiina Åhlgren, Päivi Piispa,

TUOTANTOPÄÄLLIKKÖ: Nora Helanto, nora.helanto@mediaplanet.com, 09-56584032

TAITTO: Mikko Hänninen, mikko.hanninen@mediaplanet.com

JAETAAN AAMULEHDEN LIITTEENÄ: 25.6.2008

LISÄTIETOJA SUOMI MEDIAPLANET OY:N TEEMALEHDISTÄ: Riikka Martin, 09-56584030

Suomi Mediaplanet Oy, Unioninkatu 18, 00130 Helsinki

Yrittäjien vakuutus- eläke- ja pankki- palvelut yhteistyöllä paremmaksi

Henkilökohtainen, paikallinen palvelu on sitä, mitä kiireiset yrittäjät arvostavat. Siksi Pirkanmaan Lähivakuutus, Luopioisten Säästöpankki ja Eläke-Fennia yhdistävät voimavarojaan pystyäkseen palvelemaan nykyisiä ja uusia yritysasiakkaitaan entistä paremmin ja nopeammin.

Olipa sitten uusi, aloitteleva yrittäjä tai pitkään alalla ollut investointeja suunnitteleva konkari, ovat hyvät neuvot ja kumppanit aina tarpeen. Tulevaisuutta on helpompi suunnitella, jos sitä voi tehdä tutun asiantuntijan avulla. Siksi Lähivakuutus, Säästöpankki ja Eläke-Fennia ovat vahvistaneet entisestään hyvin sujunutta yhteistyötään, nyt tähtäämällä erityisesti yrittäjien palveluiden parantamiseen.

- Hintakilpailussa olemme tähänkin asti pärjänneet ihan mukavasti. Nyt haluamme tuoda yrittäjä-asiakkaillemme lisäarvoa entistä paremman, paikallisen ja henkilökohtaisen palvelun kautta, lupaavat yhdestä suusta Pirkanmaan Lähivakuutuksen yhteyspäällikkö **Johanna Huttunen** ja

Luopioisten Säästöpankin yritys pankinjohtaja **Harri Vaarasalo**.

Vuosikartoitukset ja henkilökohtaiset asiakaskäynnit

Käytännössä Pirkanmaan Lähivakuutuksen yritysryhmän perustaminen tarkoittaa sitä, että vakuutusten, pankkiasioiden ja lakisäätöisten eläkevakuutusten osalta yrittäjiin päin ollaan koordinoitusti ja aktiivisesti yhteydessä ja heidän luokseen tehdään entistä enemmän asiakaskäyntejä.

- Me jalkaudumme asiakkaiden luo ja meiltä saa päätökset nopeasti, Vaarasalo lupaa, ja on haastatteleunkin saapunut suoraan asiakaskäynniltä.

- Palvelemme kaiken kokoisia yrityksiä henkilökohtaisesti, Huttunen painottaa.

Kun yrityksiä autetaan vuosittain tarkistamaan vakuutus-, eläke- ja rahoitusasioiden nykytilanne sekä lähitulevaisuuden näkymät, on yritystenkin helpompi keskittyä liiketoimintansa kehittämiseen. •

Yrittäjä - ota meihin yhteyttä ja kysy lisää!

Lähivakuutus

Tampere ja Pirkkalan alue:
yhteyspäällikkö **Johanna Huttunen**
044 595 7962,
johanna.huttunen@lahivakuutus.fi

Kangasala ja muu

Sydänhämeeen alue:
yhteyspäällikkö **Kari Kinnunen**
050 598 2566,
kari.kinnunen@lahivakuutus.fi

Säästöpankki

Harri Vaarasalo 050 325 4113,
harri.vaarasalo@saastopankki.fi



Johanna Huttunen ja
Harri Vaarasalo.

Olemme yrityksesi paikallinen kumppani

Hoida kaikki yrityksesi vakuutukset kuntoon samassa osoitteessa omalla paikkakunnallasi. Saat meiltä aina henkilökohtaista palvelua ja voit olla varma, että yrityksesi vakuutusturva on kohdallaan ja riskit hallinnassa!

Tervetuloa käymään!

Pirkanmaan Lähivakuutusyhdistys

Tampere, Rautatienkatu 22, puh. 020 522 5700
Kangasala, Keskusaukio 2 F, puh. 020 522 5780
Nokia, Välimäenkatu 23, puh. 020 522 5680
Vammala, Marttilankatu 45, puh. (03) 511 2155
Orivesi, Keskustie 35, puh. 020 522 5740
Pirkkala, Suupantie 2, puh. 050 414 0301
Ruovesi, Ruovedentie 50, puh. 020 522 5720
Virrat, Virtaintie 31, puh. 020 522 5640

www.lahivakuutus.fi



Yrittäminen on yhteistyötä

Säästöpankki on yrityksellesi luotettava yhteistyökumppani. Huomioimme palveluissamme erityisesti pienten ja keski suurten yritysten tarpeet. Tarjoamme käyttösi asiantuntevan henkilöstön ja kattavan konttoriverkoston sekä laajat sähköiset pankkipalvelut.

Ota yhteyttä niin kuulet lisää!

Yritys pankinjohtaja
Harri Vaarasalo
puh. **050 325 4113**

Tampere, Rautatienkatu 22,
puh. (03) 389 0110
Tampere, Insinöörinkatu 23,
puh (03) 235 3700
Pirkkala, puh. (03) 233 4300
Kangasala, puh. (03) 233 7400
Luopioinen, puh (03) 578 4500
Päikkä, puh. (03) 544 2600
Valkeakoski, puh (03) 584 1622

Luopioisten Säästöpankki

Eläköön elämän rikkaus.

www.luopioistensp.fi



Vain 30 %
yrittäjistä on
mitoittanut eläkkeensä
tavoitteidensa tasolle

Oletko yksi heistä? Yrityksen ja yrittäjien eläkevakuuttamisen ratkaisuisa Lähivakuutuksen ja Säästöpankin kumppanina toimii Eläke-Fennia.



Yrityksen ostolla yrittäjäksi

Internetin välityksellä voi ostaa ja myydä nykyään kaikkea, miksei siis myös yrityksiä. Yrityskaupan kohtaamispaikkoja on suljettuja ja avoimia. Välittäjän rooli on näissäkin kaupoissa tärkeä: hyvin räätälöidystä kaupasta hyötyvät myyjän ja ostajan lisäksi myös rahoittaja.

TEKSTI: PÄIVI REMES

Kun ryhdyt suunnittelemaan jonkun tietyn yrityksen ostoa, varmistu ensin siitä, että yritys on todella myynnissä.

- Monesti ikääntyvä yrittäjä kuitenkin mieli vielä suvusta jatkajaa, tietää Etelä-Pohjanmaan yrittäjien kehityspäällikkö **Juha Tall**.

Seuraavaksi pohdi, onko liiketoiminta kannattavaa ennen ja jälkeen yrityskaupan.

- Siirtykö myynnin yhteydessä tarvittava tietotaito ja miten rahoitusrakenteen muutos vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen? Toisaalta näivettyneet yritykset voi kaupan jälkeen humahtaa kukoistukseen hyvinkin nopeasti, Tall kertoo.

Mitä olen ostamassa ja miksi?

- Onko tarjolla oleva liiketoiminta aidosti sitä, mitä haluat? Jos on, ovatko paperit ja yritys kunnossa? Yritystä ei ennen myyntiä kuulu stailata kuten asuntoa. Ota yhteyttä myyjän suositumuksella tilitoimistoon ja yhteistyökumppaneihin ja käy yrityksessä. Tutki ja analysoi yritys ja sen toimintaympäristö tarvittaessa ulkopuolisen asiantuntijan tai luotettavan tutun tahon kanssa, Tall neuvoo.

Arvioi tavoitteen toteutuminen

Takaisinmaksuaika ja pääoman tuotto ovat Tallin mukaan hyviä kriteereitä, kun arvioidaan kaupan todel-

lista hyötyä.

- Nyrkkisääntönä takaisinmaksuaika tulisi olla noin 4-6 vuotta ja sijoitetun pääoman tuotto prosentti noin 15-20%.

Viestinvaihto

Pirkanmaan yrittäjien projektipäällikkö **Tapani Kaskela** omaa vankkaa kokemusta Pirkanmaalta.

-Viestinvaihto-palvelu perustuu henkilökohtaisiin tapaamisiin, matching-palvelulla pyritään vastinparien löytämiseen niin, että luopujan sekä jatkajan tarpeet kohtaavat. Myös rahoittajat on saatava prosesseille myötämielisiksi. Kysymys on aina kolmen osapuolen, myyjän, ostajan ja rahoittajan kaupasta.

- Kun ikääntyvä pienyrittäjä etsii

jatkajaa, on ensin lähdettävä liikkeelle pehmeistä arvoista ja keskusteltava kasvokkain. Sitten siirrytään kovempiin faktoihin, tarvittaessa verotusneuvonta-asiantuntijapalveluihin ja lähdetään etsimään sopivaa jatkajaa juuri tälle yritykselle, Kaskela lisää.

Pirkanmaan viestinvaihto alkoi yrittäjäjärjestöveitosen hankkeenä ja onnistui niin hyvin, että palvelee nyt täysi höyry päällä.

- Lahja- ja perintöverouudistus lisää vauhtia entisestään ja luottamuksellinen Viestinvaihto-palvelumme on mielletty helposti lähestyttäväksi sekä ostajien että myyjien taholta, Kaskela kertoo. •



Yrityksoston jälkipyykki vältettävissä

Yrityksoston huolellinen suunnittelu ja ennakoivalmistelu pelastaa parhaimmillaan kalliilta jälkipyykiltä tai loppukauppahinnan rajuilta muutoksilta ja vauhdittaa uuden yrittäjän liiketoiminnan käynnistämistä. Tärkeää on valmistautua myös oston jälkeiseen haltuunottoon.

TEKSTI: PÄIVI REMES

Oikeusriitoja ei tästäkään maasta puutu, kun kyseessä on yrityskauppojen jälkipyykki.

- Puutteellinen tai virheellinen sopimuspaperi voi koitua kalliiksi, tietää **Markku Lindblad** asianajotoimisto Lindblad & Co Oy:stä.

- Asiantuntijan käyttö on aina suositeltavaa ja kustannukset kauppahintaan nähden pieniä. Asiantuntija voi auttaa esimerkiksi myyjää mo-

nessa kriittisessä vaiheessa, jottei käy niin, että saatava loppukauppahinta on huomattavasti pienempi kuin mitä myyjä on oletanut. Sopimukset sisältävät usein erilaisia myyjän vastu- ja korvauskriteerejä, jotka oikeuttavat ostajan vähentämään kauppahintaa sopimukseen sisältyvän laskeutuksen perusteella, Lindblad kertoo.

Kohteen tarkastuksen tärkeyttä ei myöskään voi liiaksi korostaa.

- Juridinen ja taloudellinen tarkastus kannattaa tehdä niin, että kaikki kauppaan liittyvä tulee dokumentoitua. Myyjät eivät aina tiedä, että ennen kauppaa esiin tulleet ongelmat vähentävät vastuita.

Yrityksosto säästää markkinointipanostuksia

- Ostamalla yrityksen pääsee nopeammin alkuun kuin aloittamalla tyhjältä pöydältä. Tunnetun nimen lisäksi mukana saa valmiiksi asiakaita, koneita, laitteita ja ohjelmia sekä markkina-aseman. Lisärahoituksen saanti on helpompaa eikä esimerkiksi väistyvän yrittäjän hiljaista tietotaitoaakaan tule väheksyä, Lindblad muistuttaa.

- Mutta yhtä tärkeää on panostaa ostetun yrityksen haltuunottoon, sen onnistuminen määrittää

oston todellisen arvon, Lindblad painottaa.

Haltuunottoon riittävät panostukset

On turha teettää kallis puutarha, jos sitä ei hoida. Yrityskaupan jälkeiseen haltuunottoon kannattaisi valtiollankin panostaa ja varmistaa runsaampi sato.

- Yrityskaupan jälkeen seuraavan haltuunottovaiheen pk-yrittäjä kohtaa useimmiten aivan yksin, vaikka se on yrityskaupan onnistumisen kan-

nalta tärkein vaihe. Tulisikin aktiivisesti etsiä niitä keinoja, joilla yrittäjää voitaisiin mahdollisimman pitkäjänteisesti tukea ja opastaa näissä omistajanvaihdoksen jälkeisissä tilanteissa, toteavat Suomen Yrityskauppojen Tampereen toimistosta **Veli-Pekka Väisänen** ja **Jukka Lahti** painokkaasti.

Mikroyritysten omistajanvaihdokset vaihtoehto uusyrittäjälle

Yrittäjäksi ryhtymistä suunnittelevan kannattaa uudisrakentamisen vaihtoehdona mieltää laajentamista ja peruskorjausta.

- Tarjolla on asiantuntevia ”remonttisuunnittelijoita” ja -toteuttajia ja heidän käyttämisekseen voisi luoda vaikka palvelusetelijärjestelmän, Väisänen toteaa. •

KUVA: AMANDA ROHDE

Menestyvä verkkokauppa vaatii kokonaisuuden hallintaa



– Verkkokauppa on "myyntihylly", jonka ympärille rakentuu erilaisia tehtäviä ja toimintoketjuja. Tämän kokonaisuuden hallinta auttaa verkkokauppaa menestymään. Yrittäjille tarjotaan usein vain myynnin kattavia tee-se-itse-ratkaisuja ja unohdetaan, että menestys syntyy koko liiketoimintaketjun hallinnasta, myyntijohtaja **Jouni Hyttinen** Suomen Kassajärjestelmät Oy:stä (SKJ) toteaa.

TEKSTI: TIINA ÅHLGREN

Edullisuus ei kannusta panostamaan Verkkokauppa on nykyään edullista aloittaa ja kynnys kokeilla on pieni. Valitettavasti kaupat hukkuvat helposti internetin syövereihin. Yrityksen muusta liiketoiminnasta irrallaan olevan kaupan hoito jää usein viimeiseksi tehtäväksi muiden töiden ajaessa ohi.

– Ratkaisussamme verkkokauppa saa tuote-, asiakas-, hinta-, ja varastotiedot suoraan myymäläjärjestelmäs-

tä. Samoin verkkokaupan myyntipahtumat hallitaan myymäläjärjestelmän toimintoketjussa. Näin suuri osa verkkokaupan perusasioista hoituu muun perusliiketoiminnan ohella, toimitusjohtaja **Jari Anufrijeff** SKJ Verkkokaupparatkaisuja tarjoavasta Nethit Oy:stä kertoo.

Verkkokauppaan pätevät samat lainalaisuudet kuin menestyvään myymälään. Täytyy ottaa huomioon sijainti, tässä tapauksessa kaupan löydettävyyttä netissä, markkinointi, logistiikka,

varastonhallinta, asiakaspalvelu sekä selkeä käyttöliittymä ja monipuoliset tuotetiedot.

– Myymälän perustaminen on iso urakka ja siihen usein panostetaan reilusti. Haasteet kasvavat, kun markkina-alueeksi tulee koko Suomi. Verkkokauppa vaatii paneutumista ja sijoituksia. Muutaman kymppin kuussa maksava verkkokauppa alaskirjataan helposti, jos odotettua myyntiä ei saavuteta, Anufrijeff jatkaa. Näin voidaan hukata mahdollisuus kasvattaa omaa liiketoimintaa.

Toimintoja voi ulkoistaa

SKJ:n kehittämän liiketoimintajärjestelmän ympärillä toimii kumppaniverkosto, joka tuottaa erilaisia yrittäjää helpottavia palveluita. Näitä ovat mm. verkkokaupan markkinointi- ja kehityspalvelut, laskutus- ja myyntireskontran hoito- sekä logistiikkapalvelut.

– Nämä yhdistettynä koko liiketoimintaprosessin kattavaan koko-

naisjärjestelmään mahdollistavat tavoitteemme: asiakas voi keskittyä liiketoiminnan johtamiseen ja kehittämiseen. Järjestelmät ja palvelut ovat usein kuukausimaksuihin perustuvia ja aloittavankin yrityksen ulottuvissa, Hyttinen muistuttaa.

Pitkäjänteisyyttä verkkokaupan rakentamiseen

– Pelkkä tuotelistaus ei herätä ostohalukkuutta, tuotteista tulee tarjota enemmän tietoa ja monipuolisia kuvia. Tuotteen ympärille tulisi rakentaa mielikuvia luova myyntitarina, Anufrijeff painottaa.

– Usein ensimmäinen puoli vuotta menee kaupan sisällön paranteluun ja markkinointikanavien testaamiseen. Alku vaatii työtä ja rahallista panostusta, mutta myöhemmin kulurakenne kevenee ja kävijämääriä ja ostoprosenttia saadaan nostettua.

– Olemme panostaneet palveluun, jossa emme jätä kauppiasta yksin verkkokaupansa kanssa. Tämä on osoittautunut yhdeksi menestyksen avaimiksi, Anufrijeff lopettaa. •

Aloita Omaverkkokauppa! Meillä on sinulle valmis palvelu 79,-/kk



*Kiinteä kuukausihinta - ei erillisiä ylläpito- ja päivityskuluja • Tuotetietojen ja sisältösvuonjen helppo päivitys • Valmius kaikille kotimaisille verkkopankkeille ja yleisimmille luottokorteille • Laaja valikoima erilaisia ulkoasutyylejä ja monipuoliset muokausmahdollisuudet

oma
VERKKOKAUPPA



Omaverkkokauppa on monipuolinen kaikille toimialoille soveltuva verkkokaupan palvelu, jonka perustaminen ei vaadi aiempaa verkkokaupan kokemusta tai tietoteknistä osaamista. Laita CD tietokoneeseen ja parilla klikkauksella käytössäsi oma helppokäyttöinen verkkokauppa. Tarvitset vain tavallisen tietokoneen ja Internet-yhteyden!

Nouda Omaverkkokauppasi paikalliselta puhelinyltyöltä, Dnalta tai osoitteesta omaverkkokauppa.fi

Asiat kunnossa, yrittäjä?

Tapiolassa voit turvata yrityksesi henkilöstön, omaisuuden, toiminnan ja talouden – ja lisäksi itsesi, perheesi ja yksityistaloutesi. Kun saat kaiken samasta paikasta, säästät aikaa sekä vaivaa – ja rahaa.

TAPIOLA

Muotimyyjät toivovat kyläka

Nuorten tamperelaisyrittäjien mielestä hyvä asiakaspalvelija vastaa puhelimeen vaikka keskellä yötä.

TEKSTI: VEERA JUSSILA

Maanantai 12.5. oli **Juha-Pekka Siltalalle** ja **Tuomas Vuoriselle** juhlan päivä. 25-vuotiaiden kaverusten vuosia kypsytetty ajatus omasta yrityksestä toteutui, kun urbaania muotia myyvä Kalevan Katukauppa avasi ovensa. Kalevankadulta Siltalan ja Vuorisen liikettä on kuitenkin turha metsästä. Sähköinen kauppa oli yrittäjille ehdoton vaihtoehto.

- Emme halunneet sitoa itseämme fyysiseen kauppaan. Verkkokaupassa on myös paljon pienempi taloudellinen riski, Siltala sanoo.

Tuoreus ratkaisi merkit

Kalevan Katukaupassa myydään vaatteita huppareista ja lippalakeista

liiturityypukuihin. Tarjontaa on sekä miehille että naisille. Suurten nimien sijasta Siltala ja Vuorinen halusivat poimia valikoimaansa yksilöllisiä, kiinnostavia vaatemerkkejä.

- Ensimmäinen kriteerimme oli se, ettei merkkiä saa vielä Suomesta, Siltala kertoo.

Valittujen merkkien uutuuden ja tuntemattomuudenkin hän uskoo lopulta olevan eduksi.

- Se, mikä myy pähkinöitä New Yorkissa ja Tukholmassa ei voi olla kiinnostamatta myös Suomessa.

Lounastilaukseksi T-paita

Kiinnostavinta Kalevan Katukaupassa on sen asiakaspalvelu. Siltala ja Vuorinen ovat siirtäneet kännykkä-

liittymänsä yrityksen nimiin. Puheluihin ja sähköposteihin vastaa automaattin sijasta ihminen, kellosta riippumatta. Kännykät tarkistavat sähköpostilaatikon kerran minuutissa.

- Halusimme liikkeeseen kyläkaupan tuntua. Toimimme tavallaan verkkokaupan ja fyysisen kaupan välissä. Kuljetuspalvelulla toimitamme tuotteet perille asti: aamulla tilauksen tehnyt lukiolainen sai T-paitansa kouluun lounastunnille.

-Jos liikemies tiputtaa kakkua kravatille, hän voi saada uuden vartissa, Siltala visioi.

Nuoret yrittäjät uskovat henkilökohtaisen palvelun nousevan keskiöön verkkokaupoissa yleensäkin.

-Saamamme asiakaspalaute on ollut rohkaisevaa. Raskaisiin verkko-

kauppasivustoihin ollaan kyllästyneitä, Siltala arvioi.

Yrittäjyys yllätti myönteisesti

Siltala opiskelee kunnallisalaa Tampereen yliopistossa, Vuorinen puolestaan restonomiksi Pirkanmaan ammattikorkeakoulussa. Aiempaa kokemusta yrittäjyydestä ei ole kummallakaan. Uusyrityskeskus Ensimetri ja yhteistyökumppanit saavat Siltalalta kiitosta.

- Sosiaaliset verkostot ovat kuitenkin kaikista tärkeimmät. Todellisudessa toimintaa pyörittää paljon laajempi kaveripiiri kuin kaksi ihmistä. Tuntuuko yrittäjyys reilun kuukauden kauppiasuran jälkeen hyvältä va-

linnalta?

- Työ on juhlaa päivittäin, vielä, Siltala nauraa.

Pelkästä kuherruskuukaudesta ei silti voida puhua. Pitkät päivät ovat Siltalalle ja Vuoriselle tuttuja. Samalla he tähyävät jo kauemmas.

- Myöhemmin haluaisimme toimia vaatemerkeillemme tukkurina. Ensin on kuitenkin päästävä kunnolla vauhtiin.

Myös verkkokauppakonsultointi kiinnostaa Siltalaa ja Vuorista. Palvelussa asiakas saisi sähköisen kauppapaikan avaimet käteen -periaatteella, yhtiöjärjestyksestä lähtien. Sitä voinee sanoa palveluksi kyläkaupan hengessä. •



Työ on juhlaa päivittäin - vielä.

Kotipizza-yrittäjänä franchising-malli toimii mallikkaasti

TEKSTI: PÄIVI REMES

Sirpa Koivunen ja **Päivi Kankaanpää** ovat Kotipizza-yrittäjiä Pirkkalan ja Ideaparkin Kotipizzerioissa.

- Tiesin jo kouluaikoina, että haluan kahvilan tai ruokapaikan yrittäjäksi. Olen ollut 90-luvun puolivälistä lähtien Kotipizza-yrittäjänä ja tällä maukkaalla tiellä ollaan edelleen, muistelee Sirpa Koivunen.

Päivi Kankaanpää oli ensin Koivuselä töissä, ja hyvä työntekijä on osoit-

tautunut myös kullannarvoiseksi yrittäjäkumppaniksi. Kaksin on aina parempi jakaa yrittäjän tuskat ja riemut. Onnistumisia parivaljakolla on ollut, niistä tuorein tältä keväältä.

- Pääsimme juuri hiljattain ”kolmen timantin kerhoon” eli Kotipizza-ketju palkitsee ja tukee konkreettisesti mm. yhteismarkkinoinnilla meitä yrittäjiä, Koivunen kertoo.

Koivunen ja Kankaanpää ovatkin hyvillä fiiliksillä.

- Kanta-asiakkaat ovat työssämme päivän piristäjiä, he vakuuttavat.



KUVA: ISTOCK

Konsepti elää ajan mukana

- Peruskonseptimme on pysynyt koko 20 vuoden toimintamme ajan samana.

-Mutta kaupakeskuksiin olemme luomassa uuden ns. multikonseptin, jossa pizzerian yhteydessä voi olla

vaikka kahvilapalvelut.

Tällaisia uusia laajemman konseptin myymälöitä tulee tulevaisuudessa useita, pelkästään Hämeen alueelle tämän ja ensivuoden aikana viidestä kymmeneen lisää, kertoo aluepäällikkö **Panu Nurkka**.

Nurkan mukaan Kotipizza-yrittäjiä on monenlaisia.

- On aivan uusia yrittäjiä, muilta toimialoilta vaihtaneita yrittäjiä ja niitä, jotka ovat joskus aikaisemminkin toimineet meillä yrittäjinä ja muuta kokeiltuaan palanneet takaisin. •

ONNISTUNEITA YRITYSKAUPPOJA



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Suomen Yrityskaupat on maamme suurin pk-yritysten omistajanvaihdoksiin erikoistunut valtakunnallinen yrityskauppaketju. Meillä on kokemusta jo yli tuhannesta omistajanvaihdoksesta.

Suomen Yrityskauppojen asiantuntijat ovat sinua varten yrityskaupan jokaisessa vaiheessa, olipa sitten myymässä tai ostamassa yritystä.

Olemme apunasi mm. seuraavissa asioissa:

- Ostajien ja myyjien löytämisessä
- Arvomäärityksissä
- Sopimusneuvotteluissa
- Yrityskaupan rahoitus- ja verotuskysymyksissä

Alustava neuvonta on ilmaista.
Varaa aikasi lähimmältä asiantuntijaltasi numerosta 010 2864 000
Toimipisteemme: Helsinki, Turku, Tampere, Lahti, Pori, Mikkeli ja Kajaani.
E-mail: info@yrityskaupat.net

KUVA: RAMI HANAFI

kaupan verkkoon

”

Emme halunneet sitoa itseämme fyysiseen kauppaan.



Hyvä nimi kannattaa suojata

Yrityksen nimiasioita on syytä miettiä perusteellisesti, sillä hyvä nimi jää todennäköisemmin asiakkaiden mieliin. Toiminimi ja tavaramerkki ovatkin hyviä keinoja erottautua muista yrityksistä.

TEKSTI: SARA MARJANEN

- Nimiasiat ovat yritykselle erityisen tärkeitä kahdessa vaiheessa: yritystä perustettaessa ja tuotteita nimettäessä, tiivistää VT, tavaramerkkiasiamies **Ari-Pekka Launne** Kolster Oy:stä. Prosessissa on otettava huomioon monia asioita, kuten nimen iskeytyminen ja erottuminen jo olemassa olevista.

Launneen mukaan nimi voi olla heikko tai vahva. Heikko nimi on vain toimintaa ja ehkä paikkakuntaa kuvaava. Heikot nimet eivät jää asiakkaiden mieleen ja lisäksi niitä on vaikea suojella kilpailijoilta. Vahvat nimet taas ovat fantasiasanoja – ne luovat mielikuvia ja ovat helppoja muistaa.

- Maailmassa on vain rajallinen määrä kirjainjonoja, jotka voidaan mieltää yrityksen tai tuotteen nimeksi, Launne huomauttaa. Tällöin saatetaan käydä niin, että samoja tai samankaltaisia nimiä on jo olemassa. Ensiksi nimen rekisteröineellä on siihen käyttöoikeus. Nimiasioissa onkin oltava ajoissa liikkeellä.

Kun hyvän nimen on keksinyt, se kannattaa suojata. Tällöin oikeus nimeen on helppo osoittaa rekisteriotteella ja myös muut ovat velvollisia tietämään rekisteröinnistä. Toiminimi suojataan rekisteröimällä yritys Patentti- ja rekisterihallituksessa kaupparekisteriin. Tuotteiden ja palveluiden osalta käännytään tavaramerkki-rekisterin puoleen.

Yhä useammat yritykset toimivat myös internetissä. Tällöin nimeen

liittyvä verkkotunnus on oleellinen osa kokonaisuutta ja myös se kannattaa rekisteröidä. - Hyvä nimi on kulunarvoinen ja se tulee ehdottomasti suojata ajoissa, Launne muistuttaa. •



LAATU • KOKEMUS • LUOTETTAVUUS
YSTÄVÄLLINEN PALVELU

Kaikki yrittäjän lakiasiat. Kokeneet lakimiehet palveluksessanne.

Yrityskaupat
Arvonmääritys
Osakassopimus

IPR-asiat
Sopimukset
Työsuhde

Vahingot
Rakentaminen
Kiinteistöt

TAMPERE
Verstaankatu 3 D 27

HERMIA
Hermiankatu 6-8

YLÖJÄRVI
Mikkolantie 1-3

Puh 03-223 3074
Helsinki, Espoo, Lappeenranta ja Joensuu
 tampere@lindbladlaw.fi
 www.lindbladlaw.fi



Yrityskauppa.net

Helppokäyttöinen ja luotettava

kauppapaikka

yrityksen myyntiä tai
ostoa suunnittelevalle

www.yrityskauppa.net





Elisan yrittäjä-asiakkaista vastaava johtaja Harri Kivimäki

Pk-yrittäjää uhkaa syrjäytyminen verkkokaupasta

Suomalaisella pk-yrittäjällä on käsillä viimehetket lähteä mukaan kunnolla sähköiseen liiketoimintaan. Muuten kuluttajien euroista valtaosa valuu ulkomaisille verkkokauppiaille, sillä kotimaista tarjontaa ei ole riittävästi.

TEKSTI: TIMO KIISKI

Teleoperaattori Elisan yrittäjäasiakkaista vastaava johtaja **Harri Kivimäki** tuntee kenttensä. Kun Elisa tutki yrittäjien elämää iloineen ja suruineen Asiakaspäivätutkimuksessaan, tutustui Kivimäki itsekin tammisaarelaiseen kiviveistämön arkeen. Elisalla on 100 000 yritysasiakasta, joista puolet on 1-9 hengen mikroyrityksiä.

Asiakaspäivätutkimus osoitti, että yrittäjien markkinointiosaamisessa on puutteita, eivätkä yrittäjät koe hallitsevansa uutta teknologiaa. Puolittainen pakko hypätä sähköiseen maailmaan aiheuttaa huolta ja stressiä. Näinhän sen ei pitäisi olla: sähköinen teknologia parantaa tuottavuutta ja vapauttaa yrittäjän työs-

kentelemään muuallakin kuin työpöydän ääressä, Kivimäki sanoo. Suomessa noin 13 prosentilla yrittäjistä on verkkokauppa. Määrä on laskenut tasaisesti vuodesta 2003. Muualla Euroopassa kehityssuunta on ollut päinvastainen.

Pk-yrittämisessä eletään nyt eräänlaisia kuherruskuukautta. Kun tilauskanta on hyvä, ei jää aikaa tai ei tunnu tarpeelliselta panostaa sähköiseen liiketoimintaan. Mutta viisas yrittäjä katsoo asioita 3-5 vuoden päähän, Kivimäki sanoo.

Pk-yrittäjien laimeaan innostukseen on syynä myös lievä pelko. – He eivät luota verkkomaksuihin, eivät tunne palveluntuottajia, pitävät sähköistä liiketoimintaa työläänä perustaa ja vaikeana ylläpitää. Heillä on myös

kallis mielikuva sähköisestä markkinoinnista. Mielikuvat ovat kuitenkin vanhentuneita ja ulkopuolista apua on nykyään saatavilla edullisesti, Kivimäki muistuttaa.

Verkkokauppa ei myöskään ole vain taistelua omasta markkinaosuudesta. – Yrittäjän keskeisiä hyötyjä on maksujen saaminen etukäteen. Suomalainen pk-yrittäjähän on muuten melko huono laskuttaja.

Sähköinen kauppa kasvaa Euroopassa 58 prosentin vuosivauhdilla. Suomalaiset kuluttajat käyttävät verkkokauppaan tänä vuonna 4,5 miljardia euroa. Pk-yrittäjän on pakko alkaa näkyä verkossa, jos haluaa saada osansa kakusta. Muuten euroista valtaosa valuu ulkomaisiin nettikauppoihin, Kivimäki sanoo.

Asiakaspäivätutkimus sisältää myös valoa. – Yli 20 000 yrittäjää aikoo tänä vuonna perustaa verkkoliiketoiminnan. 77 % heistä pitää sähköistä markkinointia käteväenä ja 59 prosenttia uskoo sen myötä parempaan kannattavuuteen, Kivimäki kertoo. •

5 tärkeintä

- Kuluttajien eurot valuvat ulkomaisille verkkokaupoille, koska kotimaista tarjontaa ei ole riittävästi.
- Sähköinen maailma aiheuttaa yrittäjille stressiä: he eivät koe hallitsevansa uutta teknologiaa.
- Yrittäjät pelkäävät verkkokauppaa, he mm. epäilevät verkkomaksujen luotettavuutta.
- Verkkokaupassa yrittäjät arvostavat mm. kätevyyttä ja maksujen saamista etukäteen.
- Sähköinen markkinointi parantaa yrityksen tuottavuutta ja antaa mahdollisuuden vientikauppaan.

Lemonsoft JR Laskutus

on ammattilaisen valinta laskutukseen ja/tai ostoreskontran hoitoon.

Lemonsoft JR:ssä yhdistyvät tuhansien asennusten mukanaan tuoma kokemus markkinoiden uusimpaan tekniikkaan.

Taustalla ovat Lemonsoft yritysohjelmistojen tuotekehitys ja asiantuntemus.

Lemonsoft JR - helppo pitää omat laskut hyvässä järjestyksessä



189€
sis. alv

Lemonsoft laskutus JR ohjelma sisältää kattavan asiakaskortiston, nimikerekisterin, laskutuksen ja myyntireskontran sekä verkkolaskun (Finvoice).

Ohjelman avulla ylläpidät asiakas- ja nimiketiedot ajan tasalla, laskutat ja hoidat reskontran.

Ja mikä parasta, kun liiketoimintasi kasvaa, voit päivittää ohjelman

täydelliseksi Lemonsoft toiminnanohjausjärjestelmäksi!

Lemonsoft yritysohjelmistojen verkkoversio sisältää mm. tuotannonohjauksen, projektinhallinnan, CRM:n, palkanlaskennan ja kirjanpidon.



TIETOMAJA

- Kaikki saman katon alhaalla
www.tietomaja.net
Toimisto: (03) 3125 1225
E-mail: info @ tietomaja.net



Securitas Direct on johtava kansainvälinen turvapalvelujen tuottaja ja markkina-johtaja Suomessa. Aroundio puolestaan on Securitas Directin ystävällinen kodin turvapalvelu, jonka tuotamme yhdessä franchise -partnereidemme kanssa. Toimintamme jatkaa rivakkaa kasvuaan Suomen suurimpana alan yrityksenä.

HAEMME TAMPEREEN, HÄMEENLINNAN JA VALKEAKOSKEN TALOUSALUEELLE

AROUNDIO-YRITTÄJIÄ



Tarjoamme sinulle:

- mahdollisuuden työskennellä alan suurimmassa sekä nopeimmin kasvavassa franchiseketjussa
- markkinajohtajan tuotemerkin ja tunnettuuden
- menestyksellisen ansainta- ja liiketoimintamallin
- perusteellisen koulutuksen tehtävään
- jatkuvan toiminnan tuen
- vahvan taustaorganisaation tuen

Tule työskentelemään kanssamme!

Lue lisää www.aroundio.fi, ota yhteyttä ja sovi tapaamisesta niin jutellaan asiasta tarkemmin. Lisätietoja tehtävästä antaa Jyrki Ropponen, puh. 010 217 9014.

Verkkokaupan voi perustaa päivässä

Verkkokauppa on tehokas keino saada uusia asiakkaita ja aktivoida entisiä. Lähes joka kodissa on jo laajakaista, joten verkossa tapahtuva kaupankäynti on tätä päivää. Verkkokauppa on kasvanut myynnin aloista eniten viime vuosien aikana.

TEKSTI: TIINA ÅHLGREN

Ensimmäiset verkkokaupat syntyivät Suomessa 1990-luvulla. Tänä päivänä isoa osaa verkkokaupasta hallitsevat ulkomaiset toimijat. Viime vuonna verkkokaupankäynnin arvo oli neljä miljardia euroa, josta neljäsosa meni ulkomaille.

– Koska suomalaiset kuluttajat joka tapauksessa ostavat verkossa, kannattaisi kotimaisten yritysten ottaa verkkokaupankäynti haltuun, liiketoimintajohtaja **Jani Muhonen** Gagar Oy:stä huomauttaa.

Pienet aloituskulut

Verkkokaupan voi vuokrata toimittajalta kiinteällä kuukausihinnalla. Kaupan ja linkin saa yhdessä päivässä, tilaajalta edellytetään tietokonet-

ta ja internetyhteyttä. Sen jälkeen kauppias syöttää sisälle omat tuotetietonsa, kuvat ja logot. Aloituskulut ovat pienet, mutta kauppa vaatii jatkuvaa ylläpitoa.

– Verkkokaupaa pitää kehittää, täydentää, kuulostella asiakkaiden tunteita ja muuttaa ilmettä tarvittaessa, aivan kuten perinteistä myymäläkin, Jani Muhonen korostaa.

Toimittaja vastaa kaupan teknisestä ylläpidosta. Heidän asiakaspalvelunsa tarjoaa linkkejä ja vinkkejä, siitä miten muut toimijat ovat toteuttaneet kauppansa.

Normaalit yritystoiminnan riskit

– Tietoturvasta puhutaan paljon, mutta näen suurempana riskinä sen,



Liiketoimintajohtaja Jani Muhonen Gagar Oy:stä

miten käyttäjät säilyttävät tietonsa. Tässä maalaisjärki on tarpeen, Jani Muhonen toteaa.

– Kun ala kasvaa, riski väärinkäytöksistä ja rikollisesta toiminnasta voi lisääntyä. Samalla tavalla kuin myymälään hankitaan hälyttimiä ja muita turvalaitteita, pitää verkkokaupassakin olla hereillä.

Usein yrittäjää askarruttaa maksaako asiakas laskunsa.

– Maksutavaksi voi tarjota luottokorttia tai verkkopankkia, joita suu-

rin osa kuluttajista jo käyttää. Silloin maksu on turvattu.

Verkkokauppa houkuttelee myös myymälään

Verkkokaupan nimi kannattaa tuoda esille kaikessa yrityksen mainosmateriaalissa. Myös internetin online-markkinointikanavat on hyvä pitää mielessä.

– Verkkokaupan sisäiseen markkinointiin tulee myös panostaa: lisätarvikkeet, kylkiäiset, muut oheistuot-

teet selkeästi esille. Pienillä tekijöillä kaupan saa viihtyisäksi ja selkeäksi. Linkkejä voi vaihtaa nopeasti. Automaatio ja kätevät muutosmahdollisuudet ovat verkkokaupan hyviä puolia.

Yrittäjän kannattaa muistaa, ettei verkkokaupan myynti ole pois myymälämyynnistä.

– Aina ei tilata netistä, mutta se houkuttelee asiakkaita myös varsinaiseen myymälään, Jani Muhonen muistuttaa. •

Toimiva tietojärjestelmä on yrityksen toiseksi tärkein voimavara

Tietojärjestelmä on henkilötyön jatke. Siksi sitä on vaikea jäsentää omaksi elementikseen yrityksen toiminnassa. Kaikki mitä tietotekniikan avulla tehdään, voitaisiin tehdä myös ihmisten toimesta käsityönä. Töitä olisi silloin paljon enemmän. Tuottavaan liiketoimintaan jäisi paljon vähemmän aikaa.



SKJ Ohjelmisto soveltuu hyvin myymälän perusjärjestelmäksi. Modulaarisesti laajennettava ohjelmisto vastaa myös myymäläketjun liiketoiminnan hallinnasta. Tarvittaessa järjestelmää voidaan laajentaa edelleen tukkukauppaan ja verkkokauppaan. Järjestelmä mukautuu hyvin muuttuviin tarpeisiin ja kehittyvään liiketoimintaan.



Verkkokaupan ylläpito on vaivatonta, koska se saa tuote-, hinta- ja varastotietonsa suoraan SKJ Järjestelmästä. Myös verkkokaupan myynti kirjautuu suoraan SKJ Järjestelmään, jossa hallitaan toimitusprosessi.



Lindorff palvelut kattavat myynnin ja taloushallinnon toiminnot asiakastietojen hallinnasta ja asiakasvalinnasta laskutukseen, perintään ja saatavien ostoon. Portti Lindorffin palveluihin on rakennettu suoraan SKJ Järjestelmään. Näin palvelujen käyttö on edullista ja vaivatonta.



TTL Systems, Tampereen Toimistolaite Oy on alansa merkittävä toimija Pirkanmaalla. Toimitamme kokonaisratkaisuja niin pienille kuin isoillekin tietojärjestelmien käyttäjille. Kartoitamme tarpeenne ja tarjoamme tavoitteisiinne sopivan ratkaisun verkostomme tuottamista tuotteista ja palveluista.

SKJ Ohjelmisto on käytössä jo noin 2.000 vähittäiskaupan, tukkukaupan tai palveluyrityksen toimipisteessä.



Tarpeesta toteutukseen: Kokonaisratkaisut valmiiksi asennettuna tuottavaan työhön.

Ota yhteys myyntiin! (03) 2700 400 myynti@ttl-systems.fi



Franchisingilla oli helppo aloittaa

Franchising-muotoinen yrittäjyys antoi Pirkanmaan Turvapalvelut Oy:n yrittäjille valmiin konseptin ja vahvan brändin.

TEKSTI: PÄIVI PIISPA

Pirkanmaan Turvapalvelut Oy:n yrittäjillä **Mika Ramulla** ja **Ilmo Mannilalla** on takanaan puolisen vuotta yhteistä yrittäjyystaivalta. He

myyvät, asentavat ja huoltavat Securitas Direct Oy:n Aroundio-kodin-turvapalveluita ja -tuotteita. Miehet valitsivat toimintamuodokseen franchising-yrittäjyyden.

– Saimme franchising-sopimukses-

sa täysin valmiit tuotteet ja konseptin, jota lähdimme myymään. Laaja alkukoulutus valmisti meidät hyvin tähän työhön. Sen jälkeen meillä oli neljä kuukautta jokapäiväinen Securitas Directin tuki puhelinsoiton päässä. Yrittäjyyden aloittaminen oli siis helppoa, ja edelleenkin saamme vankkaa tukea, Ramu kertoo.

– Franchisingin kautta saimme taaksemme vahvan Securitas Directin Aroundio-brändin. Lisäksi tämä vaih-

toehto oli pieniriskinen eikä vaatinut suurta alkupääomaa, Mannila sanoo.

Kokemuksen puute ei haitannut

Mannilalla ja Ramulla on hyvin erilaiset taustat eikä kumpikaan ollut työskennellyt turva-alalla ennen yrittämistä. Yrittäjyys kiehoi oman vapauden ja menestymisen mahdollisuuksien takia ja franchising-konsep-

tin avulla alan kokemuksen puute ei haitannut. Miesten mielestä on mukavaa tehdä omat aikataulut, vaikka se vaatiikin itsekuria. Yrittäjyys tuntuu palkitsevalta.

– Alussa oli niin innostunut, että asetti kovat tavoitteet itselleen. Se totutti kovaan työntekoon. Vaikka pitkää päivää tulee tehtyä, hyvän tuloksen myötä pystyy ottamaan ylimääräisiäkin vapaapäiviä, Mannila sanoo. •

Koulutuksella potkua yrittämiseen

– Koulutuksen jälkeen pyörätän itse yritystäni eikä yrityksen minua”, kertoi eräs yrittäjän ammattitutkinnon suorittanut yrittäjä. Moni yrittäjä saa koulutuksesta yritystoimintaansa suunnitelmallisuutta ja hallintaa – uutta potkua yrityksen ja itsensä kehittämiseen.

TEKSTI: PÄIVI PIISPA

Usein yrittäjä tarvitsee koulutusta siksi, että oman alan osaamisen lisäksi hänen täytyy olla monen muunkin alan asiantuntija: henkilöstöhallinnon, rekrytoinnin, talouden, mark-

kinoinnin, verotuksen ja niin edelleen. Koulutus kannattaa niin yritystoimintaa suunnittelevalle, käynnistävälle kuin pitkään toimineelle yrittäjällekin. Vaihtoehtoja on monia: lyhyet, kuuden viikon yrittäjyyden iltakoulutukset, työvoimapoliit-

tinen, noin 4 kuukautta kestävä yrittäjyyskoulutus työttömyysuhan alla oleville tai yrittäjän ammattitutkinto ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto, jotka voi suorittaa oppisopimuksella. Tällöin koulutettavan maksettavaksi tulee ainoastaan tutkintomaksu, noin 50 euroa.

– Yrittäjän ammattitutkintoon voivat osallistua toimivat yrittäjät. Sen luonne on yrityksen kehitysohjelman tyyppinen, siinä kehitetään yritystoimintaa ja yrittäjyyttä. 1,5 vuoden aikana ehtii aidosti tehdä kehittämistyötä ja saada aikaan tuloksia, **Erja Luttinen** Pirkanmaan oppisopimuskeskuksesta kertoo.

– Koulutuksessa on noin kerran kuukaudessa lähiopetuspäivä, jossa käydään liiketoiminnan kokonaisuutta läpi. Moni yrittäjä vierastaa opettajajohtoista teorian läpikäymistä ja olemmekin minimoineet koulutuksissa sen. Kaikki koulutuksen asi-

at käydään oman yrityksen näkökulmasta läpi, ja yrittäjän kanssa kehitetään yhdessä hänen liiketoimintaansa, **Tuija Pohjansaari-Kirmo** Tampereen Aikuiskoulutuksesta sanoo.

Homma hanskassa

Suurin osa koulutukseen osallistuneista yrittäjistä sanoo yhdeksi keskeiseksi hyödyksi verkostoitumisen muiden yrittäjien kanssa. Moni pienyrittäjä tekee töitä suhteellisen yksin, ja kokemusten vaihto toisten yrittäjien kanssa koetaan mahdollisuutena kehittää omaa liiketoimintaa. Ammattitutkintoa suorittavilla on apunaan myös sparraaja: toinen yrittäjä, joka tukee oman yritystoiminnan kehittämistä.

– Koulutuksen myötä yritystoiminnan suunnitelmallisuus ja ennakointi paranevat. Ajankäyttö kehittyi: ehtii tehdä kaiken ja jää vie-

lä vapaa-aikaakin. Lisäksi moni osaa karsia epäolennaisia asioita pois yritystoiminnastaan, terävöittää sitä tai toiset löytävät hyviä lisätoiminnan mahdollisuuksia. Kaiken kaikkiaan yritystoiminta on entistä paremmin hallinnassa, Luttinen sanoo. •

Yrittäjän kouluttautuminen:

- Yrittäjän täytyy hallita paljon liiketoimintaan liittyviä asioita oman substanssiosaamisen lisäksi.
- Moni yrittäjä kaipaa apua markkinointiin, talouteen, liiketoiminnan suunnitteluun ja kehittämiseen, verotusasioihin ja niin edelleen.
- Koulutusvaihtoehtoja on monia. Yksi hyväksi havaittu on yrittäjän ammattitutkinto.
- Koulutus tähtää oman yritystoiminnan ja yrittäjyyden kehittämiseen.
- Koko koulutus kytketään oman yrityksen kehittämiseen.

KLAUSIK
HOTEL

Osallistu kyselyyn ja voita

keittiömestarin räätälöimä illallinen neljälle ravintola Toscaninissa (sis. pullo talon viiniä). Palkinnon arvo 230 euroa.

Osallistu kyselyyn internetissä osoitteessa www.tutkimus.mediaplanet.fi/palaute

Kerro mielipiteesi
teemalahdestämme!

**MEDIA
PLANET**

Ajopäiväkirja automaattisesti

KUVAT: SASCHA TIEBEL

Matkayötä tekevän yrittäjän ajopäiväkirja syntyy helposti uudella tekniikalla. Laite auton kojelaudalla pitää kirjaa kaikista tarvittavista tiedoista, jotka ladataan tietokoneelle ajopäiväkirjan tekoa varten.



TEKSTI: PÄIVI PIISPA

ActiveGPS on järjestelmä, joka helpottaa ajopäiväkirjan tekemistä. Pieni laite sijoitetaan autoon, ja se kerää automaattisesti tiedot kuljetusta matkoista. Tieto puretaan tasaisin väliajoin tietokoneelle ohjelmistoon, joka tuottaa ajopäiväkirjat ja työaikaraportit.

Teollisuuden kunnossapidossa töitään tekevä **Ari Kokko** otti ActiveGPS:n käyttöönsä reilu vuosi sitten. Sinä aikana hän on ehtinyt ajaa autollaan 36 000 kilometriä. Ennen laitteen käyttöönottoa Kokko oli kyllästynyt perinteiseen ajopäiväkirjan täyttämiseen. Kiireisenä päivänä hänellä saattaa olla kymmenenkin työkäyntiä eri paikoissa, mikä ennen tiesi jatkuvaa paikannimien ja osoitteiden kirjoittamista ja kilometrimittarin lukemien kirjaamista.

– Aloin etsiä laitetta ja järjestelmää, joka pitäisi ajopäiväkirjaani ja olisi sen hintainen, että tavallinen yrittäjä pystyy sen hankkimaan. ActiveGPS oli ainoa järjevä vaihtoehto hintalaatusuhteeltaan ja ominaisuuksiltaan. Suurten yritysten käyttöön tarkoitettujen järjestelmät olivat liian kalliita ja sähköiset ajopäiväkirjat eivät poistaneet kirjaamisongelmaa. ActiveGPS pitää automaattisesti ajopäiväkirjaa ajan tasalla, ja minun täytyy vain purkaa se tietokoneelle ja täydennellä tietoja, Kokko kertoo.

Kahden viikon ajopäivä-kirja puolessa tunnissa

ActiveGPS tallentaa automaattisesti ajotiedot, kuten lähtö- ja saapumisajat, lähtö- ja saapu-

mispaikat ja matkan pituudet. Kun tiedot lataa tietokoneelle, niitä voi täydentää helposti lisäämällä työpaikan, vakioasiakkaan ja kodin koordinaatit. Ohjelmisto muistaa nämä paikat jatkossa.

– Lataan tiedot tietokoneelle kerran viikossa tai kahdessa. Ajopäiväkirjan tekemiseen menee aikaa yleensä alle puoli tuntia, Kokko kertoo.

Suurin etu pienen laitteen ja ohjelmiston käyttöönotosta on se, että autossa ei tarvitse miettiä ajopäiväkirjan täyttämistä, vaan voi keskittyä ajamiseen ja tulevaan työkeikkaan.

– Ajokilometrit ja työajat tulevat hyvin laskutetuksi asiakkaalta. Se on myös verottajan hyväksymä tapa tehdä ajopäiväkirja. Lisäksi laite näyttää tarkkaa, oikeaa ajonopeutta ja varoittaa kameratolpista, ActiveGPS Finlandin toimitusjohtaja **Jaakko Kairtamo** kertoo. •

Ajopäiväkirja automaattisesti:

- ActiveGPS kerää automaattisesti tiedot kuljetuista matkoista.
- Laite tallentaa automaattisesti ajotiedot, kuten lähtö- ja saapumisajat, lähtö- ja saapumispaikat ja matkan pituudet.
- Tieto puretaan tietokoneelle ohjelmistoon, joka tuottaa ajopäiväkirjat ja työaikaraportit.
- Tietoja voi itse täydentää lisäämällä eri paikkojen koordinaatteja.
- Järjestelmästä saa tulostettua työaikaraportteja ja verottajan hyväksymiä ajopäiväkirjoja.



Kehitä yritystäsi - OPPISOPIMUKSELLA -

Syksyllä 2008 käynnistyy useita valmennuksia, joiden tavoitteena on yrityksen kilpailukykyyn ja johtamisen sekä yrittäjän osaamisen kehittäminen. Toteutus tapahtuu yhteistyössä Pirkanmaan oppisopimuskeskuksen ja Tampereen Aikuiskoulutuskeskuksen kanssa.

Ohessa poimintoja tulevasta:

- **Yritysjohdamisen erikoisammattitutkinto**
johtamisvalmennusta mm. sosiaali- ja terveystieteiden yrittäjille ja pk-sektorin omistajayrittäjille
- **Yrittäjän ammattitutkinto**
yrityksen kehittämisohjelma mm. luovien alojen yrittäjille ja mikroyrittäjille
- **Johtamisen erikoisammattitutkinto**
johtamisvalmennusta esimiehille

Käy tutustumassa tarjontaamme myös netissä:
www.oppisoppi.fi → alkavat koulutukset
www.tak.fi



Ota rohkeasti yhteyttä!



Tampereen Aikuiskoulutuskeskus
Kouluttaja **Tuija Pohjansaari-Kirmo**
puh. 044 7906 434,
tuija.pohjansaari-kirmo@tak.fi

Pirkanmaan oppisopimuskeskus
Koulutussihteeri **Marica Hannus**
puh. (03) 3155 5832, 050 5555 525
marica.hannus@pirko.fi

ASIAKKAAT VALMIINA! LÄHDE YRITTÄJÄKSI.



Huomenta asennetta?

Olet yritteliäs ja asiakaspalveluhenkinen, haet uusia haasteita ja haluat parantaa tulotasoa. Tarjoamme valmiin asiakaskunnan, toimintamallin, rahoitusratkaisun sekä L&T:n taustatuen. Jo normaalilla työpanoksella pääset kiinni hyviin ansioihin ja yrittämisen etuihin. Toimit täysin itsenäisesti, mutta vahvan ketjun tukemana. Koulutamme sinut sekä työhön että Huomenta-yrittäjyyteen.

Laajennamme toimintamme Tampereen alueelle, haemme nyt yrittäjiä toteuttamaan Huomenta-palveluja.

Lue lisää osoitteesta www.huomenta.fi tai soita:

Taru Ruotsalainen puh. 050 385 9311, Matti Kuokkanen puh. 0500 505 067

Huomenta
TOIMITILAPALVELUT

Huomenta Toimitilapalvelut on franchising-ketju, joka tarjoaa laadukkaita siivous- ja toimitilapalveluita pienille ja keskisuurille yrityksille pääkaupunkiseudulla ja Lahden alueella. Toimintamme on laajenemassa Tampereen alueelle. Ketjun taustavoimana on suomalainen pörssiyritys Lassila & Tikanoja.



Visma Avendo Taloushallinnon ohjelmat pohjoismaisille pienyrityksille

- Visma Avendo Laskutus
- Visma Avendo E40
- Visma Avendo Kotisivut
- Visma Avendo Nettikauppa

Pakettiin sisältyy aina myös asiakaspalvelu sekä päivitykset.

0207 580 589
www.vismaavendo.fi





Yrittäminen tekee onnelliseksi

Ari Mähönen, monitaituri ja perheyrittäjä: ”Nuoresta pojasta asti olen ollut mukana, nyt jo 28 vuotta, että kyllä tähän yrittämiseen on kiinni kasvanut. Perheyrittäjä on voimaa, sen voin tällä kokemuksella sanoa. Yrittäminen ei ole helppoa, vaan usein kovaa pakertamista, mutta mitä vaativampia kohteita tekee ja kun niissä onnistuu ja lopputulos miellyttää, niin kyllä se tuntuu hyvältä.” Niinpä! Yrittäminen tekee onnelliseksi. Ja Elisa tekee yrittämisen helpoksi. Monipuolisiin yrittäjän työkaluihin voit tutustua osoitteessa www.elisa.fi/yrittajille

Tutustu Arin yritykseen osoitteessa www.penttimahonen.fi



Tekee sen helpoksi.