



Riitta Luhanka-Aalto



Miten innostua yrittäjyyteen

*Yrittäjäpolun ilot, opit,
unelmat ja yllätykset*



**Miten
INNOSTUA
Yrittäjyyteen 2.0**

Yrittäjäpolun ilot, opit, unelmat ja yllätykset

Riitta Luhanka-Aalto

Miten innostua Yrittäjyyteen 2.0

Yrittäjäpolun ilot, opit, unelmat ja yllätykset

Miten innostua yrittäjyyteen 2.0

Yrittäjäpolun ilot, opit, unelmat ja yllätykset

© 2021 Riitta Luhanka-Aalto

Kustantaja: BoD – Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD – Books on Demand, Norderstedt, Saksa

BoD – Books on Demand, Mannerheimintie 12 B 00100 Helsinki;
www.bod.fi

Kannen kuva / graafinen suunnittelu: Jaana Pusa www.ideaflow.fi

ISBN: 978-952-33-0314-0

Saatavana myös e-kirjana.

www.promoteur.fi

Sisällysluettelo

Aluksi	11
Oma yrittäjätarinani, miten kaikki alkoi ja miksi minusta tuli yrittäjä	13
Yrittäjäksi ryhtyminen – monenmoista pohdittavaa	15
Hyvän yritysnimen löytäminen	18
Liiketoimintasuunnitelman viitoittamalle tielle	21
Verkostoituminen osaksi yritystoimintaa	23
Miten kehitän verkostoani	24
Ennen verkostoitumistilaisuutta	28
Mikä on tärkeätä verkostoimistilaisuudessa	29
Tärkeätä verkostoitumistilaisuuden jälkeen	33
Yhteistyökumppanuuksiin liittyviä haasteita	36
Miten voit menestyä suositusmarkkinoilla	37
Suosittelumarkkinoinnin tehokkuus	40
Pitchaus – mitä se sitten on	44
Yrittäjyyden jalo taito: esiintymistaidon ABC	45
Yrityksen sisäisen viestinnän tärkeys	48
Mitä ja miten yrityksen tulisi tiedottaa	50
Miksi aktiivinen uutisointi kannattaa	52

Mediasuhteet	55
Mediasuhteet ja liiketoimintakonsepti	56
Tapahtumaviestinnästä tehokasta	57
Asiakaspalvelun merkitys yrityksen kehittämisessä	59
Asiakkaiden palvelu puhelimessa	60
Asiakassuhteiden luominen ja kehittäminen	62
Ihanneasiakas on joku, joka kertoo muille sinusta	64
Yrityksen hyvä hallitus	66
Hallituksen vastuu menestymisestä	67
Teenkö kirjanpidon itse vai otanko tilitoimiston avuksi	68
Tilitoimiston valinnassa huomioitavaa	71
Riskien hallinta ja kriisiviestintä yrityksessä	74
Miten valmistaudut rahoituksen hakemiseen	76
Yrityksen kehittäminen tuotteistamisen kautta	77
Tuotteesi ja palvelusi hinnoittelu	78
Oikea hinnoittelu	79
Miten opit päätöksentekijäksi, miten teet päätöksenteosta helpompaa	80
Bloggaamisen taitajaksi	82
Miten teet brändiäsi vahvistavan blogin ja saat seuraajia	84

Julkaisemiani blogeja	89
Tavoitteiden asettamisen tärkeys	103
Oman kirjan julkaiseminen	105
Verkkokauppiaan monet mahdollisuudet	110
Sosiaalisen median voima ja haasteet	114
Negatiivinen palaute sosiaalisessa mediassa	119
Lisäopintoja ja kouluttautumista	120
Tarinallistaminen yrityksen kehittämisen ohjaamiseen	122
Tapahtumasta saadut opit yritykselle	124
Yrittäjyyskasvatuksen workshop	127
Vahva yrittäjyys -seminaarin antia	130
Yrittäjäksi?	132
Aikavarkaat ja ajanhallinnan kehittäminen yritystoiminnassa	134
Yrittäjän ajankäytön tehostaminen	136
Yrittäjän jaksaminen ja työhyvinvointi	137
Kateuden maailma	139
Yrittäjyysnäkömät	140
Yrittäjyyden parhaat opit	140
Kriisiaikojen yllätykset	142

Mitä maailmanlaajuinen kriisi pistää miettimään	149
Etätöön uusi suunta – mahdollisuudet ja haasteet	152
Toimivan yrityksen ostaminen	155
Yritystoiminnasta luopuminen	156
Yrityksen valmistelu omistajanvaihdokseen	158
Miten minusta tuli yrittäjä	
– kyselytutkimuksen tulokset	166
101 reseptiä, miten luoda menestyvä yrittäjäpolku	180
Yrittäjyyssanastoa	194
Henkilögalleria	201
Kirjalliset lähteet, oppikirjat ja menestystarinat	204

Aluksi

Oma yrittäjäpolkuni alkoi, kun takana oli jo vuosien työ yritysmaailmassa markkinoinnin ja viestinnän eri tehtävissä. Asiakaslähtöisyys ja tavoitteellisuus ovat vahvasti ohjanneet jo yritysmaailman ajoista lähtien kaikkea toimintaani, josta on ollut paljon hyötyä myös yrittäjyyteeni.

Vahvuuteni markkinoinnin ja myynnin osaajana sekä verkostojen vetäjänä on kerryttänyt itselleni kattavan verkoston eri toimialojen ammattilaisia yhteistyökumppaneiksi. Vahvaa näkemystä ja osaamista on kertynyt hyvin monelta eri toimialalta. Ammattitutkinto-osaamista olen kehittänyt niin tutkintojen suorittajana kuin tutkintojen näytön arvioijana ja mentorina, jota työtä olen yrittäjänä tehnyt viimeiset vuodet.

Innostava ja kannustava ohjaaminen on minulle aina ollut kunnia-asia, on yhtä suuri ilo nähdä, kun opiskelija pystyy kehittymään opintojen kautta uudelle tasolle ja saavuttaa opiskelulle asettamansa tavoitteet. Tätä innostuneisuutta ja tavoitteellista tapaa toimia tarvitaan myös yrittäjyydessä.

Olen saanut kohdata työelämäni ja yrittäjyyteni aikana satoja ihmisiä, joista monia olen saanut auttaa tapahtumien kautta kohtaamaan toisiaan ja löytämään uusia yhteistyökuvioita. Iloni on siis ollut toimia sekä välittäjänä että mahdollistajana. Kaikkien näiden kohtaamisten kautta oma unelmani yrittäjyydestä on toteutunut paremmin, kuin osasin odottaa. Olen saanut kokea upeita yrittäjyyden onnistumisia, vaikka yrittäjyyden polulle aina kerääntyy myös suuri määrä yllätyksiä, joihin ei kokeneinkaan yritysmaailman konkari pysty varautumaan. Tätä kaikkea kokemaani pyrin tässä kirjassani sinulle avaamaan. Toivon, että pystyt näiden ideoiden ja

ajatusten kautta avaamaan uusia innostuksen portteja omalle yrittäjän polullesi, vaikka se olisikin vielä suunnitteluvaiheessa.

Olen jakanut kirjan aihealueisiin. Teemat tähän kirjaan ovat valikoituneet siltä pohjalta, jotka työssäni mentorijana ovat eniten aiheuttaneet pohdintaa niin yrityksen perustamisvaiheessa kuin yritystoiminnan kehitystyössäkin. Teemoja käsitellenkin paljolti mentoroitavieni näkökulmasta, miten olemme niistä yhdessä keskustelleet vuosien kuluessa kerättyjen kokemusten ja tietojen pohjalta.

Kirjan loppuun olen koonnut markkinoinnin sanastoa sekä ne kirjat ja oppaat, joita olen parhaiten voinut hyödyntää opiskeluun ja oppimiseen erityisesti viimeisten yrittäjävuosieni aikana. Näihin kirjoihin toivon sinunkin tutustuvan. Uskon, että saat niiden kautta omaan yritystoimintaasi paljon uusia ideoita ja innostavia ajatuksia.

Tätä kirjaa ei olisi syntynyt ilman laajaa verkostoani ja yrittäjänä jo toimivia yrittäjäkollegoita, joiden oivallukset ja kokemukset ovat olleet vahvoja esikuvia yrittäjätaipaleellani. Kirjan kirjoittamisen aloittamiseen sain lisävauhtia Tarinavoiman www.tarinavoima.fi/n kehittämältä Kirjoita elämäsi tarinat – verkkokursseilta.

Toivon, että kirjani antaa sinulle yrittäjyyteesi piristysruiskeen, tuottaa iloa ja luomisen riemua, jota meistä jokainen haluaa yrityksen erilaisissa vaiheissa kokea. Minulle omien kokemusten jakaminen on aina yhtä suuri inspiraation lähde.

Kirjan uusintapainos ajoittuu Suomen historialliseen päivään, Pohjois-Atlantin puolustusliiton 31. jäsenmaaksi liittymiseen 4.4.2023. Monella tapaa juhlapäivä.

Oma yrittäjätarinani, miten kaikki alkoi ja miksi minusta tuli yrittäjä?

Miksi minusta tuli yrittäjä? Olin pitkään unelmoinut yrittäjäksi ryhtymisestä, mutta miten siihen lopulta rohkaistuini? Se oli monen sattuman summa, kuten on käynyt monella muullakin yrittäjäksi ryhtyessään.

Työskentelin kansainvälisessä yrityksessä, jossa työpäivät olivat päivä päivältä hektisempiä. Pidin työstäni, opin valtavasti uusia asioita monipuolisesti markkinoinnista ja kun valikoimaan tuotiin sesongeittain runsaasti uutuusia, se teki työstä mielenkiintoisen. Toimialalla meni Suomessa hyvin ja siksi markkinoista haluttiin ottaa kaikki myynnillisesti irti, mikä oli mahdollista. Työkuvioihin tuli säännöllisesti pitkien työpäivien myötä lisää kuormittavia elementtejä.

Keväällä 2007, jolloin elettiin taloudellisesti vakaata kautta Suomessa ja myös edustamani yrityksen kiireisintä sesonkia, tapasin sattumalta viestintäalan yhteistyökumppanini, joka kutsui minut toimistoonsa. Takana oli poikkeuksellisen hektinen työrupeama, viikonloppuja isoissa tapahtumissa, jotka kuuluivat toimenkuvani mukaisesti vastuulleni kansainvälisen konseptin mukaisesti. Koin sananmukaisesti tarvitsevani piristysruisketta alkavaan kevääseen.

Yhteistyökumppanini toimistossa oli vapautunut juuri tuolloin työpiste ja kun astuin kadulle, jotenkin vain heräsi yhtäkkinen tunne, että kysyisinkö tuota työpistettä itselleni? Oltiin Helsingin keskustassa, joten oletin työhuoneen vuokraa korkeaksi ja kuvittelin sen suunnitelmieni esteeksi. Mutta vuokra olikin kohtuullinen. Saatuaani myös kotoani kannustavan signaalin suunnitelmilleni soitin ja sain kutsun neuvottelemaan tuosta

työpisteestä. Oliko kenties keväisellä auringonpaisteellakin osansa asiaan, että näin innostuin? Todennäköisesti.

Kun toimitilan muut yrittäjät olivat minulle tuttuja ja he vastasivat ehdotukseeni myöntävästi, suunnitelmat mielessäni kirkastuivat ja lähtivät vauhdilla etenemään, olenhan aina pystynyt tekemään suunnitelmia ja päätöksiä nopeasti.

Seuraavaksi soitin TE-toimistoon ja kyselin mahdollisuuksia starttirahaan. Sieltäkin sain kannustavan vastauksen: liiketoimintasuunnitelma ja investointilaskelmat vain valmiiksi niin saisin päätöksen starttirahasta nopeasti. Muutamassa viikossa koostin liiketoimintasuunnitelman ja TE-toimistossa sain yrittäjäneuvojan tuella myös investointilaskelmat valmiiksi. Näiden kera astuin TE- toimiston starttirahoista päättävän luokse. Tunnissa päätös starttirahasta oli kädessäni. Suunnitelmani oli edennyt vauhdilla. Mitä seuraavaksi?

Uskallanko, riittääkö rohkeutta hypätä yritysmaailmasta yrittäjäksi ilman mitään varmuutta asiakkaista? Kaikki oli tapahtunut nopeasti. Huhtikuun lopussa olin vapaa aloittamaan yritystoiminnan. Aikaa helmikuun lopun kahvihetkestä oli kulunut vain kaksi kuukautta.

Patentti- ja rekisterihallituksen ilmoitus vahvistui nopeasti ja virallisesti yritykseni käynnistyi 15.5.2007. Tärkeät palaset olivat kohdillaan. Minusta oli tullut yrittäjä. Mikä fiilis, monivuotinen unelmani oli toteutumassa: yritykseni oli starttaamassa! Keskeinen yrittäjyyteen liittyvä problematiikka, jota yrittäjän on mietittävä, ja joihin omakin pohdinta pääosin keskittyi, liittyi erityisesti näihin kolmeen seikkaan: miten hinnoittelen, miten markkinoin ja miten löydän asiakkaat. Näitä käsittelen laaja-alaisemmin seuraavissa osioissa.

Yrittäjäksi ryhtyminen – monenmoista pohdittavaa

Yksinyrittäjäksi ryhtymisestä on muotoutunut näkyvä työelämäntrendi Suomessa 2000-luvulla. Moni asiantuntijakin on halunnut vaihtaa palkkatyön yrittäjän vapauteen.

Ennen kuin konkreettisesti alkaa miettiä yrittäjyyttä, on tärkeitä pohtia muutamia oleellisia yritystoimintaan liittyviä seikkoja. Yrittäjäksi ei kannata ryhtyä suin päin, vaan on hyvä miettiä sitä myös yhdessä lähiverkoston kanssa. Jos verkostoosi kuuluu yrittäjiä, kannattaa pohdintaa tehdä erityisesti heidän kanssaan. Saatuja neuvoja on tärkeitä kuunnella, ja rakentaa yrittäjyyttä perusteellisella pohjatyöllä. Listaa siis ne henkilöt, joiden yrittäjäkokemuksista ja osaamisesta uskoisit sinulle olevan hyötyä. Keitä arvostat ja ketkä heistä saattaisivat parhaiten osata antaa konkreettista apua yrityksen suunnittelu- ja aloitusvaiheessa.

Yrityksen perustaminen herättää monia lisäkysymyksiä: miksi halusin perustaa yrityksen, kenelle halusin ja voisin tarjota palveluita? Onko sinulla mielikuva ihanneasiakkaastasi? Miten paljon mietit mainonnan käyttöä yritystoimintasi tunnetuksi tekemisessä? Kaikki riippuu siitä, mille toimialalle olet ryhtymässä tai jo toimit sekä miten isoja ovat tavoitteesi. Kaikkia näitä seikkoja yrittäjyyttä pohtivan kannattaa miettiä. Sosiaalinen media ei ole vähentänyt minkään median vetovoimaa. Sosiaalisen median myötä keinot saada ihmiset kiinnostumaan ovat moninkertaisesti tehokkaammat perinteisiä markkinoinnin ja viestinnän keinoja täydentäen.

Mikä on yritysideasi? Pohdi, mikä on sinun juttusi ja pidä siitä kiinni. Pohdi myös, mitkä ovat vahvuutesi, missä olet hyvä ja miksi olet hyvä niissä. Miten kilpaillulle toimialalle aiot? Miten voisit erottautua markkinoilla kilpailijoistasi? Persoonallisuutesi on tärkeä. Muista, että ihmiset brändin

takana kiinnostavat aina. Päivitä tai kirjoita liiketoimintasuunnitelma, silloin joudut konkreettisesti miettimään, mitä olet tekemässä ja mihin suuntaan menemässä. Päättää ensisijainen kohderyhmä ja mieti, miten tavoitat heidät parhaiten. Pohdi, miten voisit hyödyntää sosiaalista mediaa. Onko miettimäsi toimiala kuluttajabisnestä vai suuntaatko B2B- bisnekseen yritykset kohderyhmänäsi. Käy läpi yrityksesi aloittamiskustannukset. Mitä kaikkea tarvitset ennen kuin yritystoimintasi voi käynnistyä ja kustannukset niiden pohjalta. Mieti, voitko alussa toimia kotitoimistolla vai tuleeko sinun vuokrata liiketila. Toimialasi ratkaisee, minkälaiset toimiston tarvitset. Mitä pienemmillä kiinteillä kustannuksilla aluksi pärjää, sen parempi.

Pohdi myös omaa hinnoitteluasi, kartoita kilpailutilannetta.

Kannattaa kartoittaa myös eri pankkien lainatarjonta, esim. Facebookin yrittäjryhmien kautta saat kokemuksia ja näkemyksiä jo toimivilta yrittäjiltä, mitkä ovat eri pankkien lainatarjonnan mahdollisuudet.

Pohdi, haluatko ja tarvitsetko yhteistyökumppaneita yrittäjyyttäsi varten. Voisiko kumppani tuoda lisäarvoa toimintaasi? Jos tavoitteesi on saada isompia asiakkuuksia, yrittäjäkumppanin merkitys saattaa olla hyvinkin oleellinen, jolla vakuutat tulevat asiakkaasi helpommin. Valitse kumppanisi kuitenkin huolella, hankkimalla suosituksia hänestä.

Ideoi yritysnimi. Pyydä ammattilaista luomaan logosi. Ideoi hyvä slogan. Kilpailuta ammattilaiset, jottet maksaisi liikaa. Pyydä suosituksia ja kysy mielipiteitä lähipiiriltäsi.

Jos perustat yhtiön, tutustu asiantuntijan kanssa eri yhtiömuotoihin, velvoitteisiin ja kustannuksiin.

Testaa liikeideasi ystäviesi avulla. Kuuntele heitä, saat varmasti hyviä neuvoja ja rohkaisua.

Ole rohkea, innostunut ja usko itseesi. Jokainen voi toteuttaa haaveensa.

Miten innostua yrittäjyyteen 2.0

Yrittäjäpolun ilot, opit, unelmat ja yllätykset

Harkitsetko tai opiskeletko yrittäjyyttä? Etsitkö uutta suuntaa yrityksellesi? Mitä kaikkea yrittäjän kannattaa pohtia menestyksellisen yrittäjäpolun luomiseksi? Mitä tulisi huomioida, kun etsii uutta suuntaa yritykselleen? Näihin pohdintoihin kirjassa jaetaan oppeja ja parhaita reseptejä, käytännönläheisesti ja innostavasti.

Miten innostua yrittäjyyteen 2.0 - kirjan aihealueiksi ovat valikoituneet mentorointityössä eniten toistuvat teemat, oli sitten kyseessä yrittäjän taipaleelle ryhtyvä, yrityksen juuri perustanut tai yritystoimintaansa kehittävä yrittäjä. Kirja antaa yrittäjille uusia ideoita ja innostavia ajatuksia erilaisissa markkinatilanteissa toimimiseen.

Yrittäjyyden opeista voi hyötyä myös yritysmaailmassa toimiva, markkinoinnista tai myynnistä vastaavakin kartoittaessaan erilaisia kasvun mahdollisuuksia mm. markkinatilanteen muutosvaiheissa. Tästä uudistetusta kirjasta saat päivitetyn tiedon, mitä yrityksen tulisi huomioida esim. poikkeuksellisten olojen yllättäessä.

Teoksessa korostuvat asiakkaan ratkaisujen miettiminen pitkäjänteisesti, idearikkaasti ja innostavasti asiakkaan liiketoiminnallisten tavoitteiden kannalta, jolloin onnistutaan myös parhaiten, niin yritysmaailmassa kuin yrittäjänä toimiessa.

Ratkaisuja ja inspiraatiota kirjaan on saatu oman verkoston menestyneiltä, pitkän työuran tehneiltä yrittäjiltä. Yrittäjäammattilaisten haastatteluista välittyy heidän kokemuksensa parhaista toimista: miten luoda menestyvä yrittäjäpolku, ylläpitää vahva innostus ja asiakaslähtöisyys yrityksen kivijalkoina.

Riitta Luhanka-Aalto on markkinoinnin ja viestinnän ammattilainen, joka toteutti monivuotisen unelmansa ryhtymällä yrittäjäksi pitkän työuran jälkeen työskenneltyään sitä ennen kansainvälisissä yrityksissä. Yrittäjyyttä hänellä on takana yli 15 vuotta erityisesti tapahtumien, tiedottamisen ja verkostoitumisen konsultointiin liittyvissä tehtävissä. Viimeiset vuodet hän on toiminut ammattitutkintoa suorittavien yrittäjien mentorina. Mentorin roolissa toimiminen on erityisesti innostanut tämän kirjan kirjoittamiseen.

ISBN: 978-952-33-0314-0

BoD - Books on Demand
Mannerheimintie 12 B, 00100 Helsinki
bod.fi

