

# RE START

**RE-START-OPASKIRJAN**

**MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJILLE**

Re-Start-Opaskirjan Maahanmuuttajayrittäjille  
Copyright © 2023 Welcome Home International  
Omakustanteinen  
info@welcomehome.international

Kaikki oikeudet pidätetään. Mitään tämän kirjan osaa ei saa jäljentää tai käyttää millään tavalla ilman tekijänoikeuden omistajan etukäteen antamaa kirjallista lupaa, lukuun ottamatta lyhyiden lainausten käyttöä kirja-arvostelussa.

Kirjoittanut ja toimittanut:  
Talitha Brauer ja Barbara Winn-Hagelstam

Kirjoittanut ja tutkinut:  
Marja-Liisa Helenius  
Yves Kanarek  
José Carlos León  
Sofia Mexia

Toimitus, ulkoasu ja suunnittelu:  
Talitha Brauer ja Barbara Winn-Hagelstam

Valokuvaus:  
Talitha Brauer  
<http://www.talithabrauer.com>

Kuvitukset:  
Zdenek Sasek  
<http://www.zdeneksasek.com>

Re-Start-opaskirjan maahanmuuttajayrittäjille on Erasmus+:n osarahoittama hanke.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Restart-hankkeen konsortio on:  
Welcome Home International (Belgia)  
Learning for Integration (Suomi)  
Tropical Astral (Portugali)  
Indepcie (Espanja)

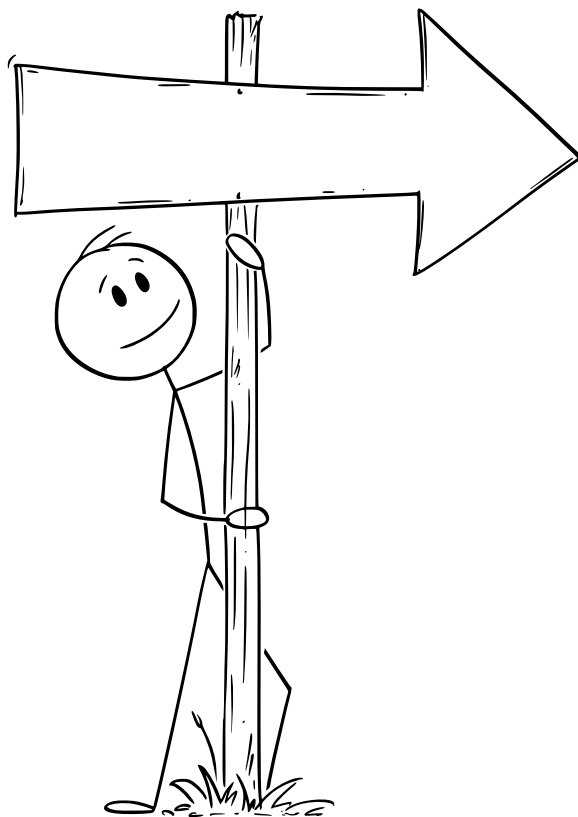
Vastuuvapauslauseke:  
Euroopan komission tuki tämän julkaisun tuottamiselle ei merkitse sen sisällön hyväksymistä, sillä se kuvastaa ainoastaan sen kirjoittajien näkemyksiä, eikä komissio ole vastuussa siitä, miten sen sisältämiä tietoja mahdollisesti käytetään.

# **RE-START-OPASKIRJAN MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJILLE**

Project Re-Start - Refugee Start-Up resources to facilitate  
entrepreneurship and business  
development for refugees and migrants  
2021-1-BE01-KA210-ADU-000034932

## opaskirja **substantiivi**

- kirja, joka antaa hyödyllistä tietoa tietystä aiheesta
- *erityisesti* matkailijoille tarkoitettu tietokirja



## yrittäjäyys **substantiivi**

- rahan ansaitseminen perustamalla tai johtamalla yrityksiä, erityisesti silloin, kun tähän liittyy taloudellisten riskien ottaminen.

# RE-START-OPASKIRJAN MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJILLE

## Index

Johdanto	4
Oppaan tavoitteet	6
Luku 1 Haluatko ryhtyä yrittäjäksi Suomessa?	10
Luku 2 Viiden tärkeimmän liiketoimintamallin määrittäminen	16
Luku 3 Maahanmuuttajayrittäjille	22
Luku 4 Kuinka aloittaa liiketoiminta 10 askeleella	26
Luku 5 Liikeidean keksiminen	34
Luku 6 Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen	38
Luku 7 Vero- ja vakuutusvelvoitteiden ymmärtäminen	41
Luku 8 Brändin määrittely	48
Luku 9 Visuaalisen ilmeen suunnittelu	52
Luku 10 Rahoituksen ja tuen löytäminen	56
Päätelmä	60
Ota yhteyttä	63
Kirjallisuusluettelo	64

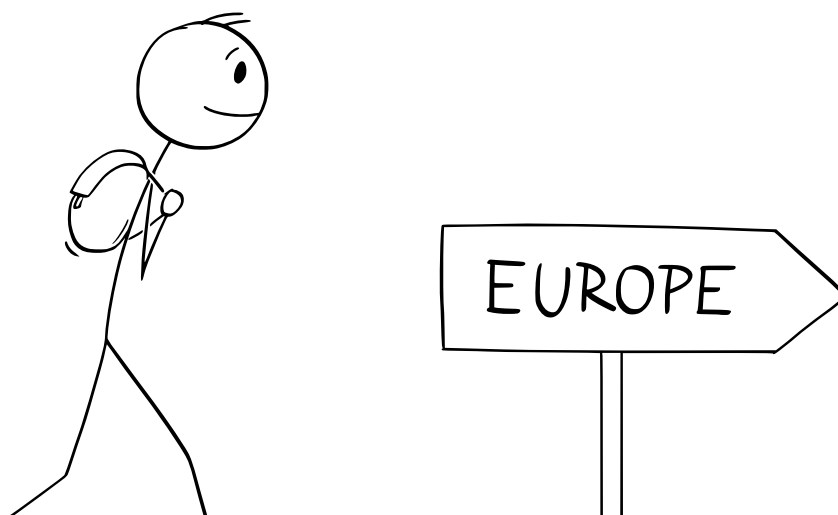
## Johdanto: Tervetuloa EU:hun!

Tervetuloa oppaaseemme maahanmuuttajille, jotka ovat kiinnostuneita oman yrityksen perustamisesta Euroopan unionissa!

Olemme luoneet **Re-Start-Opaskirjan Maahanmuuttajayrittäjille** tukeaksemme sinua **pyrkimyksissäsi** tehdä liiketoimintaunelmastasi todellisuutta.

Kirjoitamme tätä opasta vuonna 2023, joten jos luet sitä tulevaisuudessa, älä unohda tarkistaa vakuutus-, rekisteröinti-, vero- ja työlupatietoja varmistaaksesi, että ne ovat ajan tasalla.

Re-Start-opas yrittäjyyteen on kirjoitettu lukijoille, joiden kielitaito on B1. Jokaisessa luvussa esitellään uutta sanastoa, joka liittyy yrityksen perustamiseen. Suurin osa uusista sanoista on B2-tasoa.



**Tärkeää tietää...** 💡 Pidä silmällä hehkulamppua, joka merkitsee tärkeitä tietoja...

**Tärkeää tietää... Kuinka kauan uuden yrityksen menestyminen kestää?**

💡 Tutkimukset osoittavat, että yritykseltä kestää kolme vuotta ennen kuin se alkaa tuottaa rahaa. Tämä tarkoittaa, että sinun on varauduttava siihen, että ensimmäiset kolme vuotta ovat vaikeita ja että sinun on tehtävä kovasti töitä, jotta yrityksesi selviytyisi. Älä lannistu, jos yrityksen perustaminen osoittautuu odotettua vaikeammaksi.

Koko oppaan ajan näet seuraavat laatikot, jotka auttavat sinua:

**Uusia sanoja opittavaksi:** nämä määritelmät selittävät jakson uutta sanastoa.

**Opaskirja (subst.):** kirja, jossa annetaan hyödyllistä tietoa jostakin tietystä aiheesta; erityisesti matkustajille tarkoitettu tietopaketti.

**Yrittäjä (subst.):** henkilö, joka ansaitsee rahaa perustamalla tai johtamalla yrityksiä, mikä voi edellyttää taloudellisten riskien ottamista.

**Pyrkimys (subst.):** yritys tehdä jotakin, erityisesti jotakin uutta tai vaikeaa.

#### Tärkeää tietää...



Jos on muita sanoja, joita et tunne, suosittelemme käyttämään [Oxford Learner's Dictionarya](#) tai [Merriam-Webster Dictionarya](#). Olemme käyttäneet niitä sanakirjoja tässä oppaassa.

#### **Tietoruutu:** Kuinka käytät yrittäjyyden aloitusopasta

Koko oppaassa on tietoruutuja, joissa selitetään tärkeitä aiheita.

- **Lupa työskennellä** (sivu 11)
- **Yrityksen perustamisen riski** (sivu 19)
- **Liiketoimintaideat ja liiketoimintamallit** (Sivu 30)
- **Hallinnollinen tarkistuslista Suomea varten** (sivu 31)
- **Eläkevakuutus itsenäisille ammatinharjoittajille ja yrittäjille** (sivu 46)

#### **Kysymyksiä alkuun:** Käytä näitä harjoituksia liiketoimintasi rakentamiseen

- **Mikä liiketoimintamalli sopii minulle?** (sivu 19)
- **Tutki projektisi huolellisesti** (sivu 30)
- **Inspiroidu kotimaastasi ja kulttuuristasi** (Sivu 36)
- **Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen** (sivu 39)
- **Mitä nimi merkitsee?** (sivu 49)
- **Suunnitteluelementtien valinta** (sivu 52)

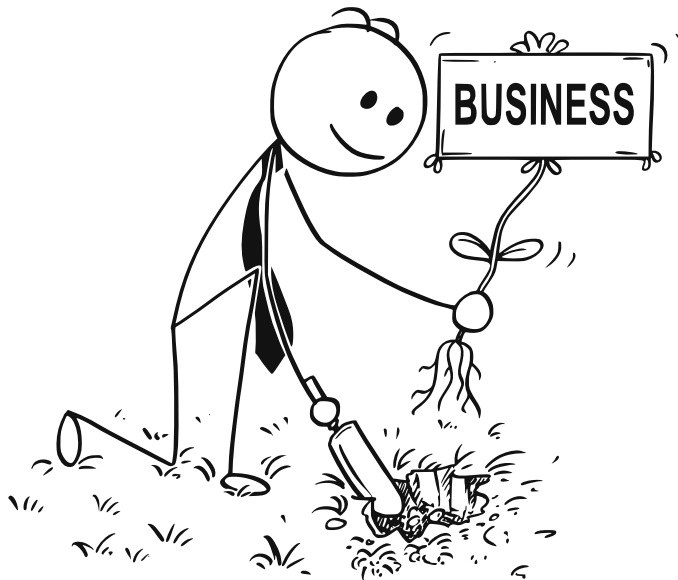
## Oppaan tavoitteet:

Tämä opas on arvokas **resurssi**, kun opit, miten olla menestyvä yrittäjä.

Yrityksen perustaminen voi olla **pelottavaa**, varsinkin jos olet uusi maassa etkä tunne sen **liiketoimintaympäristöä**. Euroopan unionissa on kuitenkin **monimuotoinen** ja **kukoistava** yritys yhteisö, ja menestymisen helpottamiseksi on tarjolla monia resursseja.

Yrittäjyyteen voi liittyä paljon riskejä, olivatpa ne sitten taloudellisia, oikeudellisia tai henkilökohtaisia. Tämä pätee moniin elämän suuriin päätöksiin. Maahanmuuttajayrittäjien aloitusopas antaa sinulle **olennaiset** tiedot, joita tarvitset tehdessäsi tietoon perustuvia päätöksiä ja ottaessasi **laskelmoituja riskejä** yritystäsi rakentaessasi.

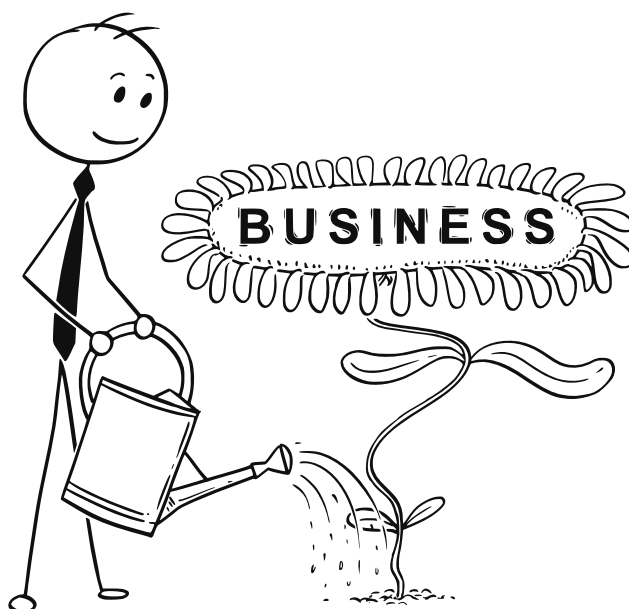
Joitakin keskeisiä **aihealueita**, joita käsittelemme, ovat muun muassa:



- **Markkinoiden tutkiminen:** Ennen kuin aloitat liiketoimintasi, on tärkeää ymmärtää **potentiaalisten** asiakkaidesi tarpeet ja mieltymykset. Markkinoiden tutkiminen auttaa sinua **tunnistamaan** mahdollisuuksia ja räätälöimään tuotteesi tai palvelusi vastaamaan kohderyhmäsi **vaatimuksia**.
- **Liiketoimintasuunnitelman laatiminen:** Liiketoimintasuunnitelma on asiakirja, jossa hahmotellaan yrityksesi yksityiskohdat, mukaan lukien tavoitteet, kohdemarkkinat, taloudellinen **ennuste**, jossa on **arvio voitosta** ja tappiosta, sekä **markkinointistrategia**. Vankka liiketoimintasuunnitelma auttaa sinua pysymään organisoituna ja keskittyneenä, kun **käynnistät** ja kasvatat yritystäsi.
- **Rahoituksen ja tuen etsiminen:** Voit tarvita taloudellista tukea, jotta **yrityksesi pääsee** alkuun. Annamme sinulle tietoa erityyppisestä rahoituksesta ja tuesta, jota nuoret yrittäjät voivat saada EU:ssa, kuten **lainoista**, **avustuksista** ja joukkorahoitusaloista.
- **Paikallisten yritysten ymmärtäminen:** Jokaisella maalla on omat yrityksiin sovellettavat sääntönsä ja **määräyksensä**. On tärkeää **perehtyä** näihin lakeihin ja asetuksiin, jotta voit olla varma, että liiketoimintasi on **laillista** ja **eettistä**.



**Yrityksen perustaminen on sekä haastava että palkitseva kokemus, ja oppaamme noudattaminen auttaa sinua vähentämään riskitekijöitä ja parantamaan mahdollisuuksiasi menestyä.**



**Sitten kun olet valmis, voit aloittaa liiketoimintasi luottavaisin mielin!**





## Luku 1. Haluatko ryhtyä yrittäjäksi Suomessa?

Jos olet uusi Suomen kansalainen tai jos sinulla on maahanmuuttajataustaisia juuria ja kunnianhimoinen halu perustaa oma yritys, tämä opaskirja on juuri sinua varten!

Tästä voit aloittaa:

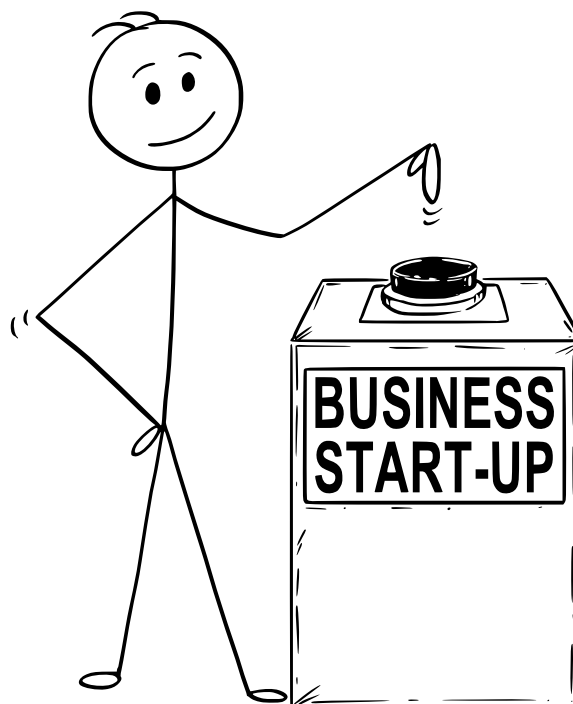
### 1. Yrittäjäksi ryhtymisen oikeudelliset edellytykset Suomessa

Ennen kuin voit avata minkä tahansa yrityksen Suomessa, sinun on noudatettava tiettyjä vaiheita ja täytettävä tiettyjä **ehtoja**. Sinun on täytettävä nämä **pakolliset** oikeudelliset edellytykset, jotta voit ryhtyä itsenäiseksi ammatinharjoittajaksi Suomessa:

- Olet täyttänyt 18 vuotta tai vanhempi
- Sinua ei ole **julistettu vajaavaltaiseksi** eikä sinulla ole **ehdollista vankeusrangaistusta**.
- Voit **käyttää** kaikkia kansalaisoikeuksiasi ja **poliittisia** oikeuksiasi.
- Saat suorittaa kaikki itsenäisen ammatinharjoittamisen edellyttämät toimet;

Voit perustaa yrityksen Suomessa riippumatta siitä, mistä olet kotoisin. Sinulla on oltava **oikeus asua Suomessa**, työsi edellyttämä **ammattitaito** ja riittävä **suomen kielen taito**. Yritystoiminnan aloittaminen tapahtuu samalla tavalla kuin suomalaisilla, mutta työluvan saaminen vaatii ylimääräisiä vaiheita.

Yrityksen **perustamiseen** liittyvät vaiheet ovat aina samat riippumatta siitä, oletko ulkomaalainen vai et. Ainoa ero on ensimmäinen askel, joka jokaisen ei-suomalaisen henkilön on otettava: hänestä on tultava maassa laillisesti asuva henkilö. Laillisen aseman saaminen on **pakollista**. Kun olet saanut oleskeluluvan, vaihe vaiheelta eteneminen on sama. Saat lisätietoja verkosta, kuten [InfoFinlandin verkkosivuilta](#).



### Tietoruutu: Lupa työskennellä

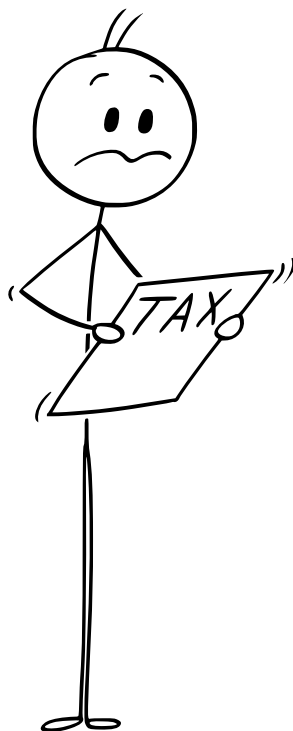
Ulkomaalaiset voivat lain mukaan perustaa yrityksen Suomessa riippumatta siitä, ovatko he EU:n kansalaisia vai eivät. EU:n ulkopuolelta tulevana maahanmuuttajana tai pakolaisena sinun on tehtävä tärkeät **paperityöt ja rekisteröitymiset** ennen kuin aloitat.

Ensimmäinen rakennuspalikka, jonka tarvitset, on **oikeudellinen asema**, joka antaa sinulle oikeuden asua ja työskennellä Suomessa.

Turvapaikanhakijana sinun on haettava yrittäjän **oleskelulupaa**. Sinun on haettava yrittäjän oleskelulupaa, vaikka työskentelisit kevytyrittäjänä tai freelancerina. Lisätietoja [Maahanmuuttovirastosta](#).

### Tärkeää tietää... Verovaatimukset

💡 Kun omistat yrityksen, verojen maksujärjestelmä, on erilainen eri maissa. On tärkeää tietää **verovaatimukset** ja muut yrityksen pyörittämiseen liittyvät **velvoitteet** ennen yritystoiminnan aloittamista. Olemme keränneet perustiedot sinulle tähän oppaaseen, mutta sinun kannattaa aina **neuvotella kirjanpitäjän ja notaarin** kanssa ennen aloittamista. Voit varmistaa, että vältät kalliit virheet, kun keskustele tilanteestasi ammattilaisten kanssa alusta alkaen.



## 2. Mitkä yritykset tarvitsevat toimiluvan?

Kun olet perustamassa yritystä, sinun on selvitettävä seuraavat seikat

- mitä lupia sinun on haettava
- mihin rekistereihin sinun on merkittävä yrityksesi.
- mitä ilmoituksia sinun on tehtävä.

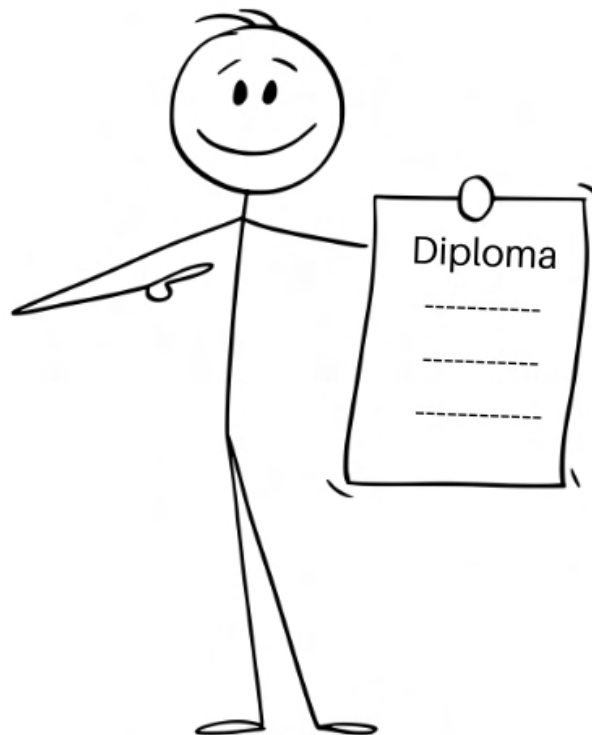
On myös muistettava, että joillakin toimialoilla on erityisvaatimuksia ja että joitakin ilmoituksia on lähetettävä säännöllisesti. Jotkin lisenssit ja luvat on myös uusittava aika ajoin.

Joskus voit hakea lupapakettia useiden erillisten lupien sijaan. Sinun on kirjaututtava Luvat ja valvonta -palveluun, jossa voit hakea lupia ja saada apua. Voit myös keskustella viranomaisten kanssa ja seurata, miten palvelusi sujuu. Juuri nyt voit käyttää sähköistä palvelua vain suomeksi.

Lisätietoja luvista ja niiden hakemisesta löydät [täältä](#).

### Tärkeää tietää... Kun olet epävarma, kysy asiantuntijalta!

💡 Yritystäsi perustaessasi sinun on tehtävä monia tärkeitä taloudellisia ja oikeudellisia päätöksiä. Re-Start-opas on kokoelma hyödyllistä tietoa ja ohjeita, mutta se ei ole oikeudellista neuvontaa, vaan sinun kannattaa kääntyä lakimiehen puoleen. On myös viisasta kääntyä kirjanpitäjän puoleen rahoitusneuvojen saamiseksi ja vakuutusmeklarin puoleen vakuutusneuvojen saamiseksi.



### 3. Freelancer vs. pienyrittäjä?

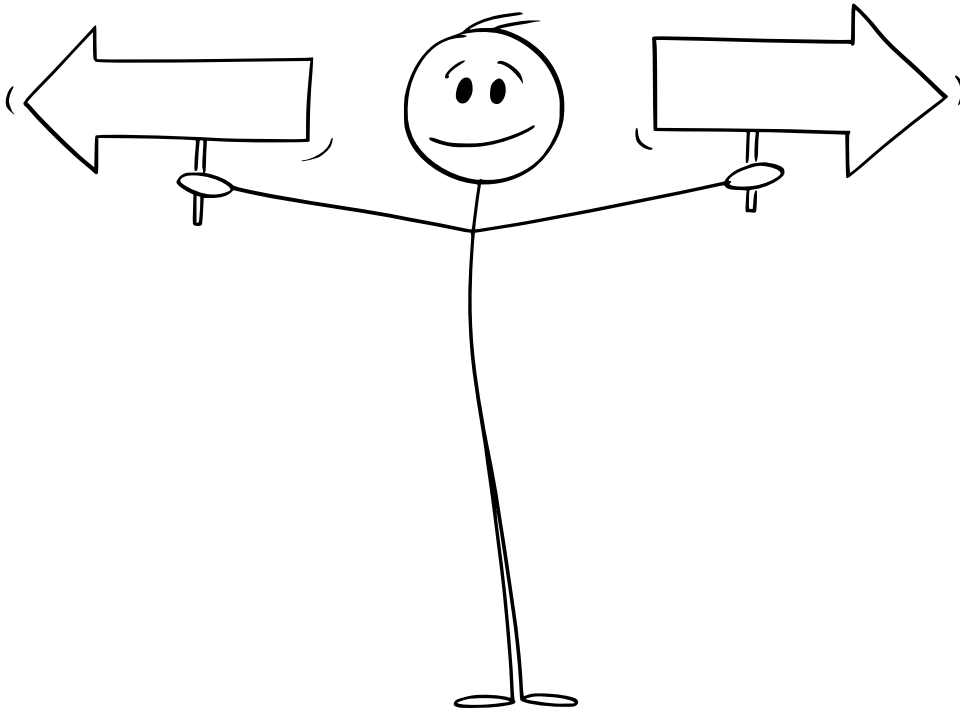
Kun aloitat yritystoiminnan Suomessa, mieti, pitäisikö sinun ryhtyä itsenäiseksi ammatinharjoittajaksi vai perustaa oma osakeyhtiö. Molemmissa vaihtoehdoissa on sekä etuja että haittoja, ja sinulle sopivin vaihtoehto riippuu henkilökohtaisesta tilanteestasi.

Freelanceriksi soveltuvia ammatteja ovat esimerkiksi: graafinen suunnittelija, kampaaja, valokuvaaja...

Päätä heti alussa, haluatko työskennellä **freelancerina**, perustaa **yrittäjän** vai **osakeyhtiön**. Haluatko olla yhden hengen yritys vai osakeyhtiö? Haluatko työllistää muita ihmisiä? Tee luettelo freelancerina toimimisen **eduista ja haitoista** verrattuna yrityksen johtamiseen. Molempiin toimintatapoihin liittyy etuja ja riskejä (oikeudellisia ja taloudellisia).

Freelancerina toimimisen tärkeimmät **edut** ovat vapaus ja joustavuus. Saat itse päättää aikataulusi ja rakentaa oman asiakasluettelosi. Voit myös kieltäytyä mahdollisista asiakkaista, jotka eivät sovi sinulle. Suurin **riski** freelancerina toimimisessa on se, että kaikki vastuu lankeaa sinun harteillesi. Jos yrityksesi epäonnistuu, sinä olet **vastuussa**. Toisin sanoen olet henkilökohtaisesti vastuussa kustannusten kattamisesta.

Vastuuseen joutuminen tarkoittaa, että saatat joutua maksamaan velkoja **yksityisvaroistasi**. Jos perustat yrityksen, jossa **yrittäjän** on selvästi erotettu yksityisvaroistasi, olet suojassa, jos yritys epäonnistuu. Tämä prosessi on kuitenkin monimutkaisempi ja vie enemmän aikaa. Voit aloittaa yrityksesi freelancerina, ja kun yrityksesi kasvaa niin suureksi, että tarvitset työntekijöitä, voit muuttaa sen yritykseksi tai osakeyhtiöksi.







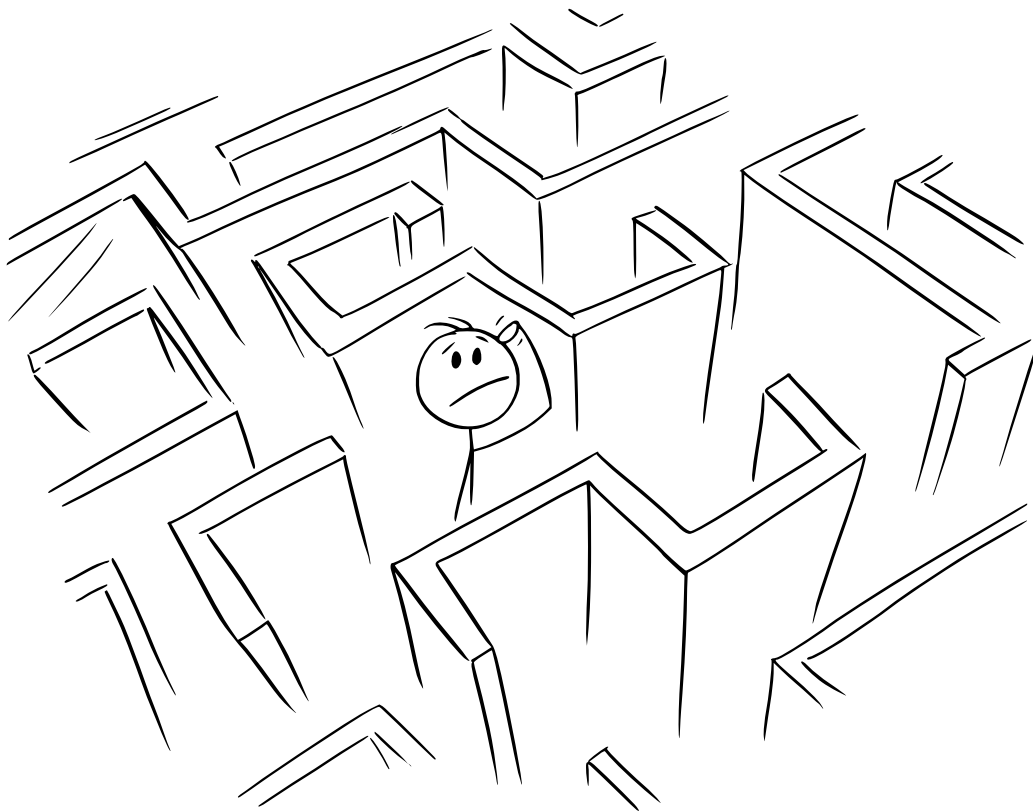


## Luku 2. Viiden tärkeimmän liiketoimintamallin määrittely

Suurin päätös, joka sinun on tehtävä yritystoimintaa aloittaessasi, on se, mikä **liiketoimintamalli** sopii sinulle. Tämä on tärkeää tietää, kun **rekisteröit** yrityksesi ja päätät, tarvitsetko **sijoittajia**. Jokaisella liiketoimintamallilla on erilainen **rakenne**.

Sinun on mentävä notaarin kautta riippuen siitä, millaista yritystä olet perustamassa, ja notaari voi neuvoa sinua yritysrakenteen suhteen. Notari on henkilö, jolla on valtuudet suorittaa tiettyjä **oikeudellisia muodollisuuksia**, erityisesti **varmentaa** tai laatia **sopimuksia** ja muita tärkeitä **asiakirjoja**.

Yrityksen rekisteröintiä varten sinun on valittava yritysmuoto, yrityksen nimi ja alue, jolla yritys toimii. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat muun muassa **perustajien määrä**, tarvittavan **pääoman määrä**, vastuun ja päätösten jakaminen, rahankeräystapa ja verojen käsittely.



## Suomessa voidaan perustaa viisi pääasiallista yhtiömuotoa:

### 1. Omistusoikeus (toiminimi)

Helpoin ja yleisin tapa aloittaa yritystoiminta on käyttää toiminimeä ja toimia yksityisenä yrittäjänä, jota kutsutaan myös **yksityisyrittäjyydeksi**. Tämä tarkoittaa, että yrittäjä tekee päätökset ja vastaa yrityksestä itse, mutta hän voi silti palkata työntekijöitä. Kun yritystoimintaa harjoitetaan osaaikaisesti, on usein parasta aloittaa yritystoiminta yksityisyrittäjänä, koska se on nopea ja yksinkertainen tapa aloittaa yritystoiminta.

### 2. Osakeyhtiö

Yleisin yritysmuoto Suomessa on osakeyhtiö. Osakeyhtiötä voidaan käyttää lähes kaikenlaiseen liiketoimintaan. Osakeyhtiön voi perustaa yksi henkilö tai useampi henkilö. Riippuen siitä, kuinka monta **osaketta** henkilö omistaa, hän voi äänestää, ansaita rahaa ja vastata **veloista**. Osakeyhtiön suuri etu on se, että siihen ei tarvita alkupääomaa.

### 3. Kumppanuus (avoin yhtiö)

Kun kaksi tai useampi henkilö allekirjoittaa kumppanuussopimuksen, se tarkoittaa, että he sopivat työskentelevänsä yhdessä. Kaikilla kumppaneilla on yhtäläinen sananvalta siihen, miten yritystä johdetaan, ja he kaikki ovat henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen päätöksistä, veloista ja vastuista. Tämä liiketoimintamalli on helppo perustaa, mutta riskialtis henkilökohtaisen ja **rajoittamattoman** vastuun vuoksi, mikä tarkoittaa, että osakkaat saattavat joutua käyttämään yksityistä omaisuuttaan yrityksen velkojen maksamiseen.

### 4. Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö eroaa tavallisesta henkilöyhtiöstä siinä, että siinä on yhden tai useamman vastuunalaisen yhtiömiehen lisäksi vähintään yksi äänetön yhtiömies, joka on yleensä sijoittaja.

### 5. Osuuskunta (osuuskunta)

Osuuskuntaan kuuluvat ihmiset omistavat yrityksen. Jäseniä voi olla yksi tai useampia. Kun osuuskunta kokoontuu, jokaisella jäsenellä on yksi ääni. Jäsenet ovat vastuussa vain osuuspääomastaan, kun on kyse osuuskunnan **velvoitteista**, kuten veloista.

**Osuuskunnan päätarkoitus ei ole tehdä osakkaistaan rikkaita, vaan ohjata taloudelliset voitot osuuskunnan sosiaalisen tavoitteen saavuttamiseen.**

## Toinen vaihtoehto: Freelancer

Älä unohda, että toinen vaihtoehto on toimia freelancerina...

Yksinkertaisempi ja edullisempi tapa aloittaa yritystoiminta on toimia freelancerina. Tämä voi olla hyvä tapa testata liikeideaasi/tuotettasi/palveluasi **pienimuotoisesti**, jotta näet, toimiiko se isommassa yrityksessä.

Freelanceriksi ryhtyminen ei ole yhtä monimutkaista kuin yrityksen perustaminen, mutta se edellyttää silti liiketoiminnan perustaitoja, kuten **kirjanpitoa**, ajanhallintaa, markkinointia ja verotusta.

### Tärkeää tietää... Kuitit ja kulut...

💡 Kaikkien yritysten omistajien (myös freelancereiden) on pidettävä virallista **kirjanpitoa** saapuvista ja lähtevistä maksuista. Säilytä **kuitit**, joista selviää, mitä **kuluja** sinulla on. On hyvä tapa lähettää kulut ja kuitit joka kuukausi kirjanpitäjälle, joka käyttää niitä veroilmoituksessa vuoden lopussa.



### Tietoruutu: Yrityksen perustamisen riski

Yrityksen perustaminen tarkoittaa riskin ottamista. On tärkeää ottaa laskelmoituja riskejä eikä tarpeettomia riskejä. Mieti etukäteen, mitä riskejä olet ottamassa, jotta voit valmistautua siihen, miten reagoit, kun jokin menee pieleen.

Monet riskit voidaan välttää rakentamalla yrityksellesi vahva **perusta** ja asettamalla asiat oikeaan järjestykseen alusta alkaen.

Esimerkkinä tästä on oikeanlaisen yrityksen valinta. Tutki edellä esiteltyjä liiketoimintamalleja, keskustele niistä luotettavien perheenjäsenten tai ystävien kanssa ja päätä, mikä niistä sopii sinulle parhaiten. Alla olevat kysymykset auttavat sinua pohtimaan tätä suurta päätöstä.

### Tärkeää tietää... Opi toisten virheistä



Etsi joku, joka omistaa samanlaisen menestyvän yrityksen kuin se, jonka haluat perustaa, ja kysy, voitko käydä kahvilla ja haastatella häntä. Kysy heiltä, mikä toimi heillä hyvin, sekä mitä virheitä he tekivät. Tämä on loistava tapa oppia liiketoiminnasta!

### Kysymyksiä alkuun: Mikä liiketoimintamalli sopii minulle?

1. Haluanko rakentaa tämän yksin vai liikeyumppanin kanssa?
2. Jos minulla on kumppanuus, miten voin rakentaa **suoja-toimia**, jotka auttavat meitä **selviytymään konflikteista** tai erimielisyyksistä tulevaisuudessa?
3. Millaisia veroja minun on maksettava? Hanki ammattilaiselta neuvoja yrityksesi oikeista verojärjestelyistä ja noudata näitä sääntöjä. Maksa verosi ajoissa.
4. Tarvitsenko vakuutuksen tämän yrityksen pyörittämiseen?
5. Tarvitsenko lakimiehen oikeudellista neuvontaa ennen yrityksen käynnistämistä?





## Luku 3. Maahanmuuttajayrittäjille





Tapaa Amjad, pakolainen ja Attika,  
jonka isä on maahanmuuttaja.



He molemmat unelmoivat  
pienen yrityksen  
perustamisesta ja he  
alkavat keskustella asiasta  
yhdessä.

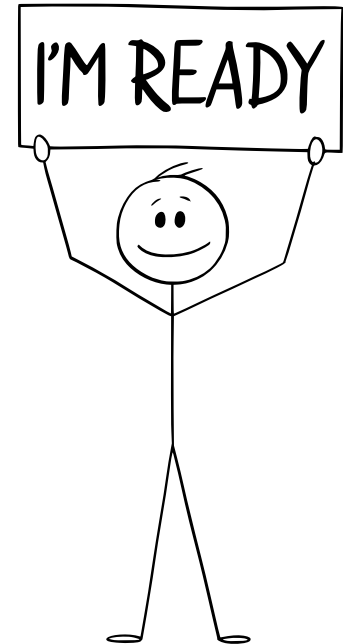
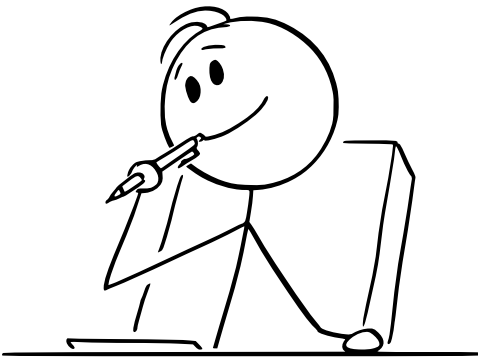


## Luku 4. Kuinka aloittaa liiketoiminta 10 askeleella

### 1. Varmista, että sinulla on kaikki tarvittava

Yrittäjät joutuvat usein **kohtaamaan** haasteita ja intensiivisen työn jaksoja. Tämä tarkoittaa, että joudut todennäköisesti käymään läpi hyvin stressaavia kausia. Selviytyäksesi stressistä sinulla on oltava:

- ✓ hyvä mielenala
- ✓ motivaatiota
- ✓ **kestävyyttä**

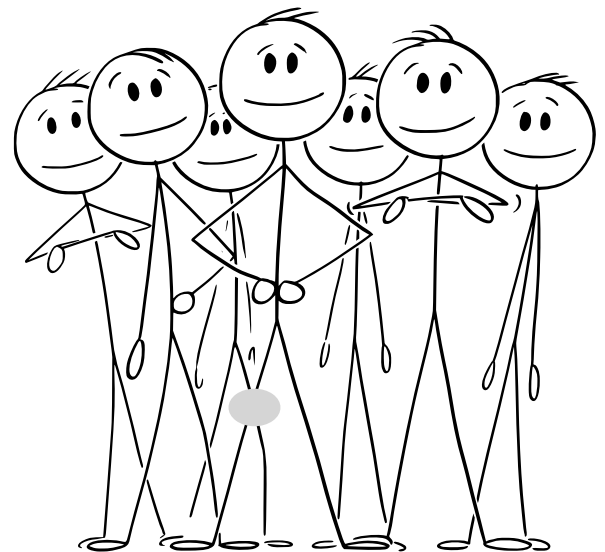


### 2. Määrittele projektisi hyvin

Sinulla on oltava **tarkka** käsitys siitä, mitä haluat tehdä, millä **alalla** haluat työskennellä ja minkälaisen yrityksen haluat luoda, olipa se sitten myymälä, **tuotantolaitos** tai verkkoliiketoiminta. Yksi tärkeä asia, joka on **määriteltävä**, on se, että hankkeesi vastaa **kuluttajien** tarpeeseen tai antaa **ratkaisun** markkinoilla olevaan kysyntään.

### 3. Rakenna ympärillesi tukijärjestelmä

On hyödyllistä, jos sinulla on ystävä- ja perheverkosto, johon voit luottaa ja joka voi tukea ja neuvoa sinua erityisesti vaikeissa tilanteissa. **Verkostoitua** tavataksesi ihmisiä, jotka voivat auttaa sinua. Jos suhteellisen tuoreena maahanmuuttajana tai pakolaisena Suomessa et voi luottaa siihen, että ystäväsi ja perheesi voivat antaa sinulle tätä tukea, on olemassa myös järjestöjä, jotka on perustettu auttamaan sinua.




He puhuvat ystäville ja perheelle määrittellen liikeidean lukuisten palautteiden ja aivoriihen avulla!




He kirjoittavat liikeideansa alas ja tekevät verkossa markkinatutkimusta.





Lopuksi he ovat valmiita  
avaamaan pankkitilin ja  
rekisteröimään heidän  
yrityksensä.

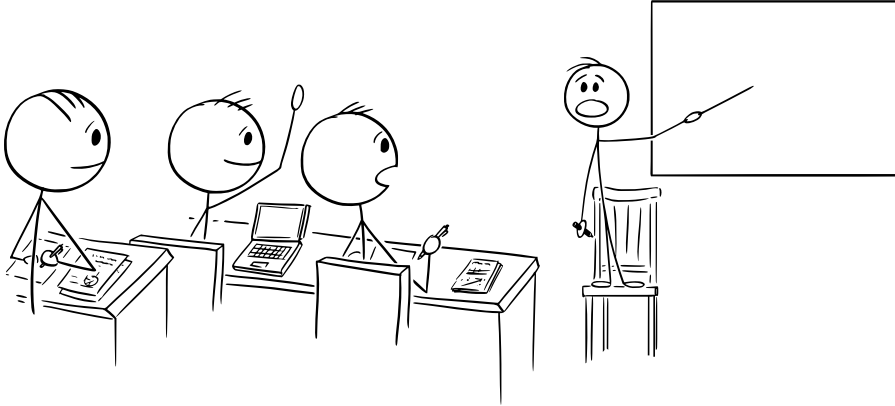


Nyt heidän tarvitsee enää  
lanseerata heidän  
liiketoimintansa.

**LOPPU**  
...VAI ONKO SE VASTA  
ALKUA?

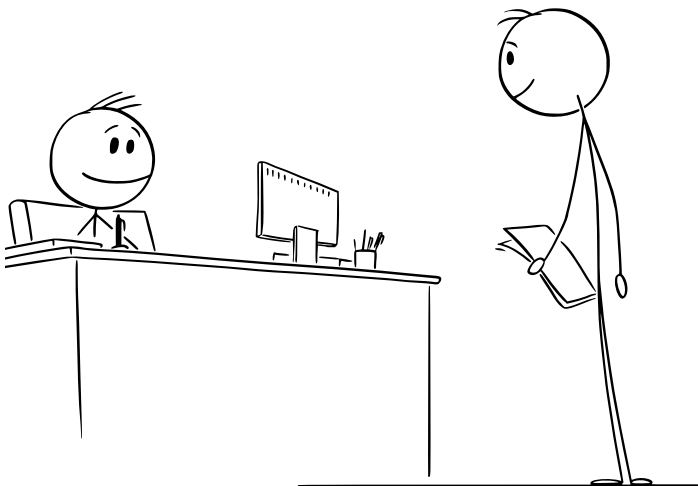
## 4. Kehitä taitojasi koulutuksen avulla

Vaikka et tarvitse tutkintoa ryhtyäksesi yrittäjäksi, on viisasta valita liiketoiminta, joka sopii sinun taidoillesi ja lahjoillesi. Kaikilla yrittäjillä tulisi olla perustiedot kirjanpidosta, johtamisesta, markkinoinnista ja veroista. Kehitä taitojasi näillä aloilla osallistumalla kursseille tai koulutukseen. Etsi paikallisella alueellasi tarjottavia aikuiskursseja tai etsi verkkokursseja.



## 5. Opi paikallista kieltä

Paikallisen kielen oppiminen on olennaisen tärkeää yrittäjänä menestymisen kannalta. Suomessa asuvana maahanmuuttajana tai pakolaisena haluat varmistaa, että ymmärrät suomea hyvin, jotta voit olla vuorovaikutuksessa asiakkaidesi, yhteistyökumppaneidesi, henkilökuntasi, viranomaisten jne. kanssa.

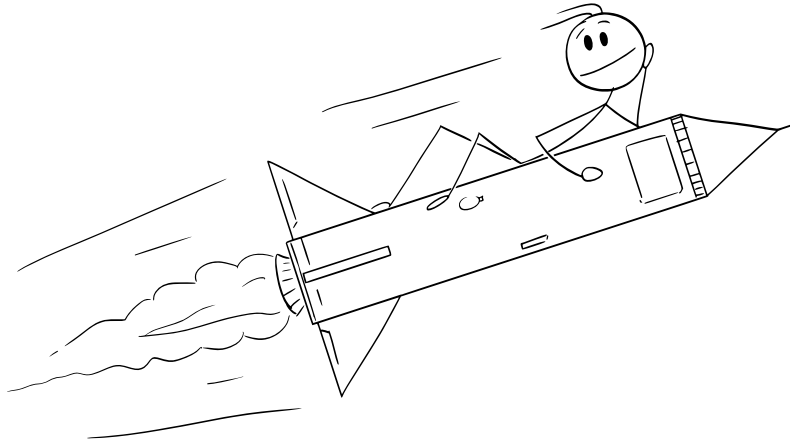


## 6. Avaa yritys pankkitili

Yrityksen talous on hyvä järjestää erillään henkilökohtaisesta taloudesta. Kun luot erillisen yritys pankkitilin, sinun on paljon helpompi seurata saapuvia ja lähteviä maksuja..

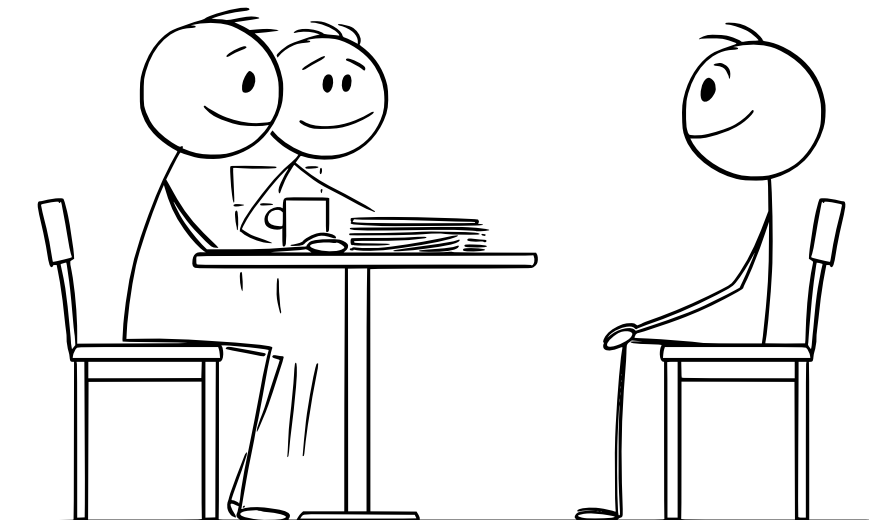
## 7. Testaa tuotetta/palvelua

Voit vähentää epäonnistumisen riskiä huomattavasti tekemällä pilottihankkeen, **prototyypin** tai **konseptitodistuksen**. Tämä antaa sinulle mahdollisuuden testata ja parantaa tuotetta/palvelua ennen kuin lanseeraat yrityksesi virallisesti.



## 8. Älä epäröi pyytää apua

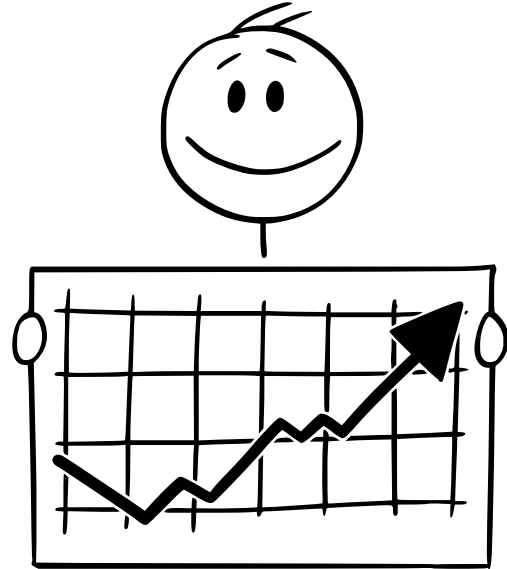
Onnistut todennäköisemmin, jos saat apua projektiisi. Kuusi istuntoa ura- tai **elämänvalmentajan** kanssa voi tuottaa suuria tuloksia, sillä valmentaja auttaa sinua nimeämään ja saavuttamaan tavoitteesi käytännön vaiheiden avulla. On olemassa runsaasti organisaatioita, jotka auttavat sinua alkuun. Ne järjestävät usein työpajoja ja tapahtumia, joissa annetaan neuvoja ja tarjotaan mahdollisuus verkostoitua. Voit myös liittyä **yrityshautomoon** tai **-kiihdyttämöön**, jossa voit tavata valmentajan tai jopa tulevan liikekumppanin.



## 9. Tee rahoitussuunnitelma

Jokainen uusi yritys tarvitsee aikaa ennen kuin se voi tuottaa **voittoa**. Yrityksen **perustajana** sinulla on oltava riittävästi rahaa paitsi yrityksen perustamiseen myös sinun ja perheesi elättämiseen, kunnes yritys alkaa tuottaa rahaa.

Taloussuunnitelman tarkoituksena on osoittaa, miten aiot elättää itsesi ja yrityksesi. Laadi luettelo kaikista aloituskuluista, jotka sinun on maksettava, ja laita sen viereen luettelo taloudellisesta pääomastasi (käteisvarat, omaisuus, säästöt, **tuet** ja pankkilainat). On olemassa laitoksia, jotka voivat auttaa sinua lainan, mikroluoton tai **pankkitakauksen** saamisessa. Joukkorahoitus on toinen varainhankinnan lähde, mutta ennen sitä sinun on oltava hyvin selvillä siitä, mitä varoja tarvitset ja miten aiot tarkalleen käyttää ne.



## 10. Tarkista oikeudelliset, verotukselliset ja hallinnolliset vaatimukset

Keskustele notaarin tai lakimiehen kanssa uuden yrityksen perustamiseen liittyvistä oikeudellisista vaatimuksista ja velvollisuuksista. On myös suositeltavaa neuvotella alusta alkaen kirjanpitäjän kanssa verotuksellisesta tilanteesta.



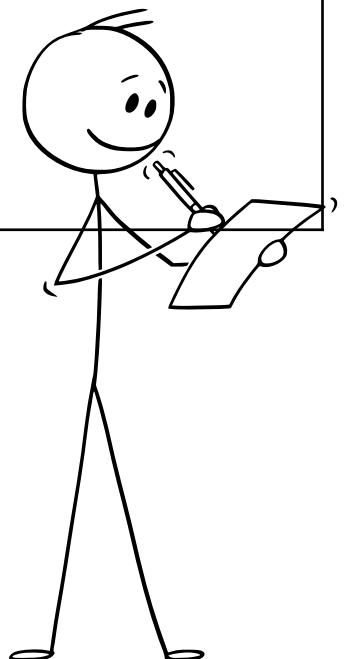
### Kysymyksiä alkuun: Tutki projektisi perinpohjaisesti

Hankkeen määrittelemiseksi on tärkeää tehdä tutkimusta. Kerää mahdollisimman paljon tietoa **alasta**, jolle haluat tulla, **kilpailijoista**, mahdollisista asiakkaista, hinnoittelusta ja liiketoiminnan **harjoittamiseen** tarvittavista **sertifikaateista**. Mitä paremmin tunnet alaa, sitä paremmin erotut muista.

- Mitä yrityksesi aikoo tehdä?
- Aloitatko yrityksesi yksin?
- Oletko ostamassa tai ottamassa haltuun olemassa olevaa yritystä?
- Onko tämä päätyösi?
- Mistä käsin aiot työskennellä?
- Mikä palvelussanne on erityistä tai erikoista?
- Mikä erottaa sinut kilpailijoistasi?
- Miten voit tuoda lisäarvoa?

### Tietoruutu: Liiketoimintaideat ja liiketoimintamallit

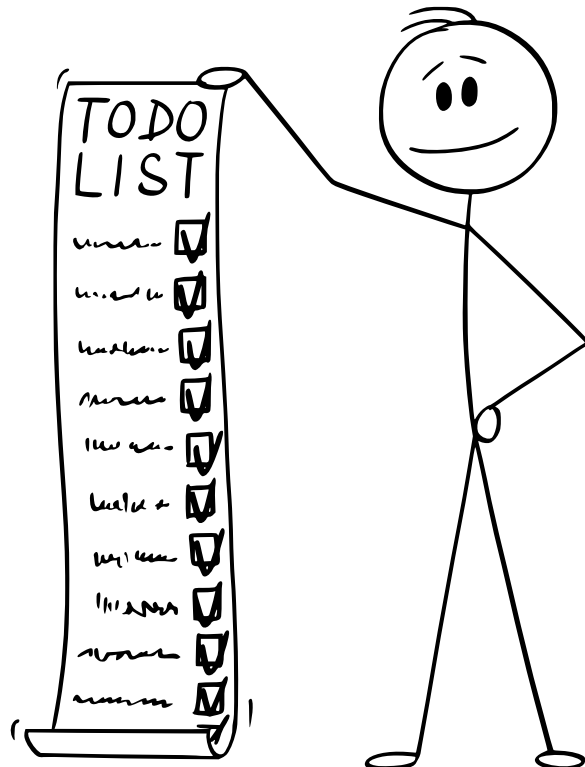
- Haluan omistaa päivittäistavarakaupan tai tupakkaa ja lehtiä myyvän liikkeen.
  - Osak
- Teen käsintehtyä tuotetta, kuten saippuaa tai koruja.
  - Millaisen yrityksen tarvitsen myydäkseni sen itse? (toiminimi/ osakeyhtiö)
  - Millaisen yrityksen tarvitsen myydäkseni tuotteen myymälään? (toiminimi).
- Olen parturi tai kampaaja.
  - Freelancer/toiminimi-liiketoimintamalli sopii sinulle.
- Olen valokuvaaja tai muusikko.
  - Harkitse freelancerina toimimista tai yksityistuntien tarjoamista.
- Olen taksinkuljettaja.
  - Toiminimi-liiketoimintamalli sopii sinulle.
- Haluan avata ravintolan.
  - Osakeyhtiö/osuuskunta-liiketoimintamalli sopii sinulle.
- Haluan räätäliksi.
  - Toiminimi/osakeyhtiö-liiketoimintamalli sopii sinulle.





**Tietoruutu: Hallinnollinen tarkistuslista Suomea varten**

- Tee liiketoimintasuunnitelma. Löydät apua ja vinkkejä täältä:
  - [Tietoa](#) yrittäjyydestä ja liiketoiminnan harjoittamisesta
  - [MYENTERPRISE FINLAND](#)
  - [Tärkeitä edellytyksiä yrityksen perustamiselle Suomeen](#)
- Valitse yrityksellesi omaperäinen nimi. Käy [PRH](#):ssa varmistamassa, ettei joku ole jo rekisteröinyt nimeä.
- Perusta yrityksellesi pankkitili. Tutki, kuinka paljon rahaa sinun on laitettava tilille sen tyyppistä liiketoimintaa varten, jonka haluat perustaa.
- Tee yritystietojärjestelmässä yritystäsi koskeva perustamisilmoitus.
- Ilmoituksen perusteella yrityksesi tiedot toimitetaan Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin ja Verohallinnon rekistereihin.
- Hae tarvittavat luvat (ks. luku 1).
- Hae rahoitusta, kuten starttirahaa (ks. luku 9).





#### Uusia sanoja #4

**Kiihdyttämöt (subst.):** ovat määräaikaaisia, kohorttipohjaisia ohjelmia, joihin sisältyy mentorointi- ja koulutusosioita ja jotka huipentuvat julkiseen esittelytilaisuuteen tai esittelypäivään.

**Valmentaja (subst.):** henkilö, jonka joku palkkaa antamaan neuvoja siitä, miten saavuttaa haluamansa asiat elämässään ja työssään.

**Voitto (subst.):** raha, jonka ansaitset liiketoiminnassa tai asioita myymällä, erityisesti sen jälkeen, kun olet maksanut siihen liittyvät kustannukset.

**Pääoma (subst.):** varallisuus tai omaisuus, jonka yritys tai henkilö omistaa ja jota voidaan sijoittaa tai käyttää yrityksen perustamiseen.

**Tuki (subst.):** raha, jonka hallitus tai organisaatio maksaa palvelujen tai tavaroiden tuotantokustannusten alentamiseksi, jotta niiden hinnat voidaan pitää alhaisina.

**Takuu (subst.):** kirjallinen lupaus maksaa takaisin rahat, jotka joku toinen on velkaa, tai tehdä jotain, minkä joku toinen on luvannut tehdä, jos hän ei pysty itse tekemään sitä.

**Rahoitus (subst.):** raha, jota käytetään yrityksen, toiminnan tai hankkeen toteuttamiseen.

**Hallinnollinen (adj.):** liittyy yrityksen tai laitoksen työn organisointiin.

**Ala (subst.):** kaikki tietyllä toimialalla kilpailevat henkilöt tai tuotteet.

**Kilpailija (subst.):** henkilö tai organisaatio, joka kilpailee muita vastaan, erityisesti liike-elämässä.

**Sertifikaatio (subst.):** virallinen asiakirja, joka osoittaa, että henkilö on suorittanut menestyksekkäästi jonkin kurssin, erityisesti tiettyä ammattia varten.

**Suorittaa (verbi):** järjestää ja/tai tehdä tiettyä toimintaa.

## Muistiinpano

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

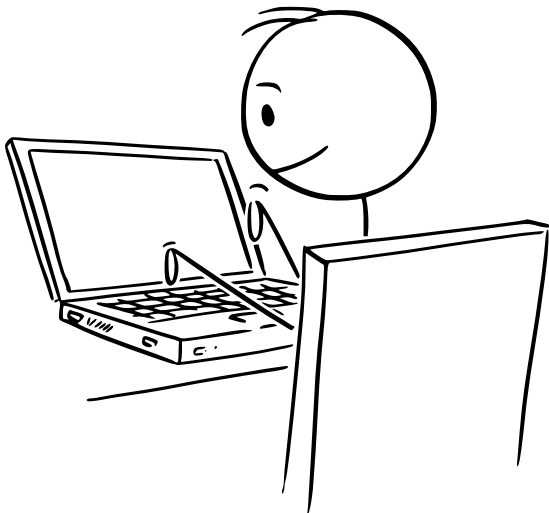
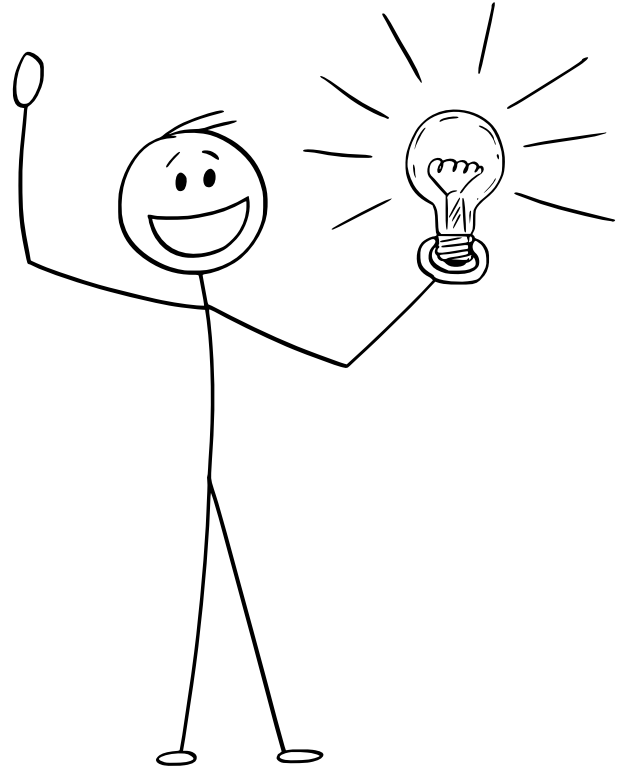
---

## Luku 5. Liikeidean keksiminen

Liikeidean valitseminen on aktiivinen prosessi. Katso, havainnoi, tutki ja lue erilaisia lähteitä ja keskustele niistä mahdollisimman paljon muiden ihmisten kanssa. Ole utelias ja avoin!

Kirjoita luettelo taidoistasi, tiedoistasi ja kiinnostuksen kohteistasi. Missä ovat henkilökohtaiset vahvuutesi? Mikä on asiantuntemuksesi? Mitä tykkäät tehdä työn ulkopuolella, josta voisi mahdollisesti tulla liiketoimintaa?

Anna itsellesi aikaa **aivoriheen** ja listaa kaikki mieleen tulevat ideat, sekä hyvät että huonot. Kun olet saanut idealuettelon, käy se läpi ja vastaa kysymyksiin: "Onko tämä mahdollista? Realistista? Pystynkö ja haluanko rakentaa tämän?"



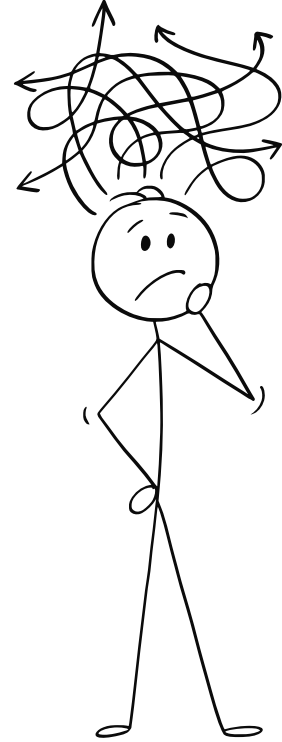
**Etsi inspiraatiota verkosta**, siellä on paljon ideoita oman yrityksen perustamisesta. Tee hakuja, tutustu foorumeihin, sosiaalisiin verkostoihin tai joukkorahoitussivustoihin saadaksesi ideoita.

**Tutustu patenttietokantoihin**, joiden avulla saat selville, ovatko muut keksineet samanlaisen idean. Se voi myös auttaa sinua miettimään uusia mahdollisuuksia, sillä monet patenttihakemukset eivät ole enää aktiivisia, mikä tarkoittaa, että idea on käytettävissäsi.

Tässä on [linkki Espacenetiin](#), joka on Euroopan patenttiviraston tarjoama laaja tietokanta.

**Tutustu lainsäädäntöön, sillä parlamentin lainsäätäjien** hyväksymät uudet lait voivat tarjota kannustimia uusien teknologioiden ja uusien työnkuvien kehittämiseen. Tämä voi antaa sinulle liikeideoita.

**Tunnista turhautumiskohdat**, tyydyttämättömät tarpeet tai toiveet, jotka johtuvat olemassa olevien tarjousten tai laadukkaiden tuotteiden puutteesta. Kysy itseltäsi, miten voit parantaa ja yksinkertaistaa tuotetta/palvelua. **Ennakoi**, mitä asiakas etsii ja miten voit tehostaa prosessia. Tee ideastasi vahva, sillä asiakkaat eivät muuta tapojaan, ellei ideasi ole muutoksen arvoinen.



**Kirjoita kaikki ideasi paperille (tai näytölle), niin ne konkretisoituvat.** Korosta vahvuuksia ja realistisimpia näkökohtia ja **analysoi**, toimivatko ne todellisuudessa. Kokeile niitä ympärilläsi oleviin ihmisiin.

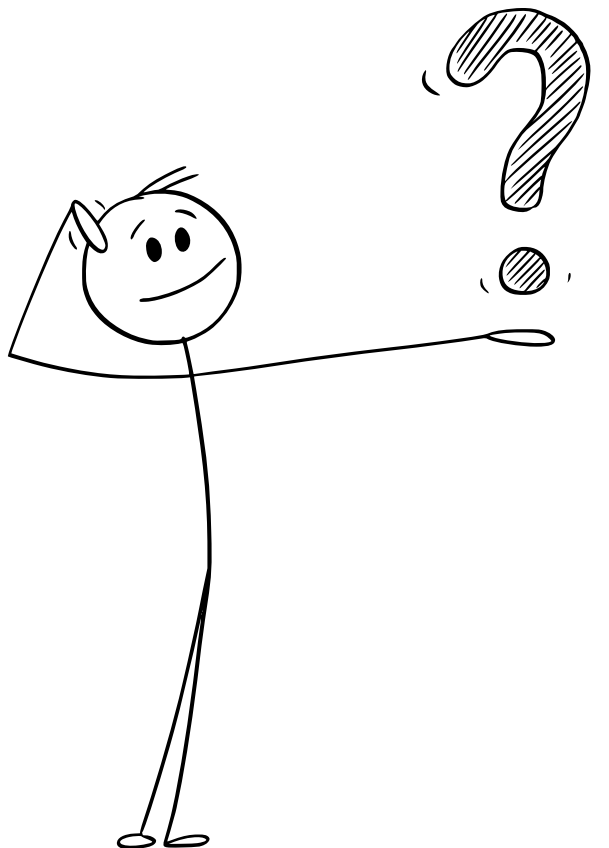
### Tärkeää tietää...Ulkomaalaisena yrityksen perustamisen edut

💡 Katso rajojen ulkopuolelle, katso kotimaahasi löytääksesi inspiraatiota omaperäiselle liikeideallesi. Ulkomaalaisena oleminen voi olla sellainen etu, että olet kokenut täysin erilaisen maiseman ja kulttuurin kuin Suomessa.

#### Kysymyksiä alkuun: Inspiroidu omasta kulttuuristasi ja kotimaastasi

Etsi inspiraatiota kulttuuristasi ja kotimaastasi.

- Mikä tuote, konsepti tai palvelu on menestynyt kotimaassasi, mutta sitä ei ole Suomessa?
- Voisitko tuoda tämän tuotteen tai palvelun maahan?
- Voidaanko tuotetta tai konseptia käyttää sellaisenaan, vai pitäisikö se mukauttaa paikalliseen makuun ja tarpeisiin?
- Jos sitä on muutettava, miten se voidaan tehdä?
- Jos kyseessä on teollisuustuote, onko sinulla luotettava tuottaja lähtömaassasi vai voidaanko se valmistaa uudessa kotimaassasi?
- Mitkä ovat **esteet**? Ajattele hallinnollisia tehtäviä, kustannuksia, **tulleja**, **tuontirajoituksia** ja materiaalien laatua.





## Luku 6. Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen

Liiketoimintasuunnitelma on olennainen väline, olipa hankkeesi tyyppi mikä tahansa. Se antaa sinulle tiekartan seuraaville kolmelle tai viidelle vuodelle ja opastaa sinua matkan varrella ja osoittaa, miten yrityksesi pystyy kasvattamaan **tulojaan**.

Se auttaa sinua valmistautumaan ja antaa sinulle tukea mahdollisissa **neuvotteluissa ulkopuolisten sijoittajien** kanssa. Sen avulla voit **osoittaa** liiketoimintamahdollisuuden laadun, tunnistaa riskit, määrittellä strategian ja asettaa tavoitteet.

Kun rakennat yritystäsi, mittaat suorituskykyäsi liiketoimintasuunnitelmaan nähden ja teet tarvittaessa muutoksia tavoitteidesi saavuttamiseksi.

### Liiketoimintasuunnitelman tulisi sisältää seuraavat:

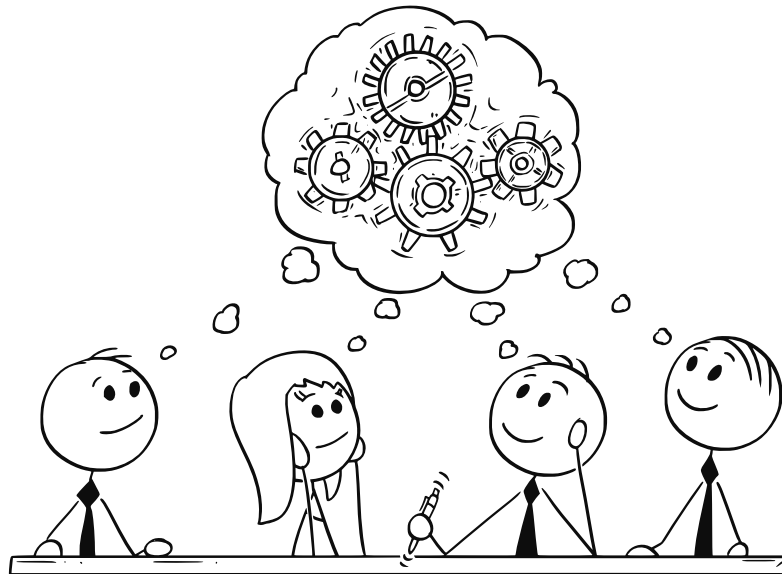
- Yrityskuvaus (korkean tason katsaus yrityksesi eri osatekijöihin).
- Tuotteen/palvelun kuvaus, jossa korostetaan potentiaalisten asiakkaiden hyötyjä.
- Markkina-analyysi, joka osoittaa, että tunnet **alan** ja markkinoiden **suuntauks**.
- Markkinoiden ja ympäristön nykytila ja todennäköinen kehitys,
- Pitkän aikavälin **visio** yrityksesi suunnasta
- Myynti- ja markkinointistrategia
- Tuotteiden tai palvelujen toimitustapa
- Yrityksenne **hallinnon** rakenne
- Rahoitussuunnitelma ja rahoitusmenetelmät
- Kuvaus henkilöstö- ja rahoitusresursseista. Tähän olisi sisällyttävä
  - yrityksenne organisaatorakenne
  - yksityiskohtaiset tiedot yrityksenne omistussuhteista
  - johtoryhmänne **profiilit**
  - **hallituksenne** pätevyys.
- Puuttuvat resurssit ja miten aiot täyttää ne.
- Päätä menestyksen avaintekijöihin





## Tärkeää tietää... Hallitus

💡 Johtokunta määritellään Collinsin sanakirjassa seuraavasti: "ryhmä henkilöitä, jotka yhtiön osakkeenomistajat valitsevat johtamaan yhtiötä". Heidän tehtävänä on ohjata yrityksen suuntaa ja valvoa sen johtamista sen **varmistamiseksi, että yritys on menestyvä ja kestävä**.



### Kysymyksiä alkuun: Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen

1. Mikä on päätuote, jota tarjoan? Minkä ongelman tuotteeni ratkaisee?
2. Kuka on tuotteeni **ihanteellinen asiakas**?
3. Kuinka suuri on potentiaalinen **asiakaskuntani**? Miten aion tavoittaa nämä asiakkaat?
4. Miksi asiakkaat valitsevat tuotteeni kilpailijoiden sijaan?
5. Missä yritykseni toimii? Henkilökohtaisesti vai verkossa vai näiden kahden yhdistelmänä?
6. Jos päätän perustaa fyysisen myymälän, missä sen pitäisi olla?
7. Ketkä työskentelevät yrityksessä?
8. Milloin yritys aloittaa toimintansa?
9. Miten rahoitan yritykseni?
10. Riittävätkö varani kattamaan kaikki kuluni, kunnes liiketoiminta on kannattavaa?

### Päätä lause...

Kahden vuoden kuluttua haluan, että yritykseni on...  
Viiden vuoden kuluttua näen itseni...



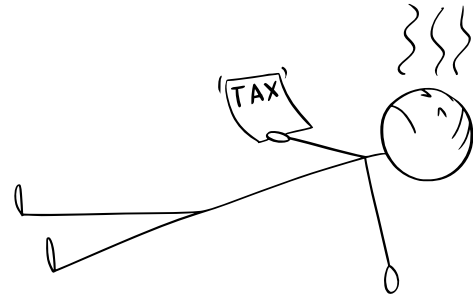
## Luku 7. Vero- ja vakuutusvelvoitteiden ymmärtäminen

### Verot

Verot ovat olennainen asia, joka on otettava huomioon yritystä perustettaessa. Jälleen kerran tapa, jolla perustat yrityksesi, vaikuttaa eri tavoin.

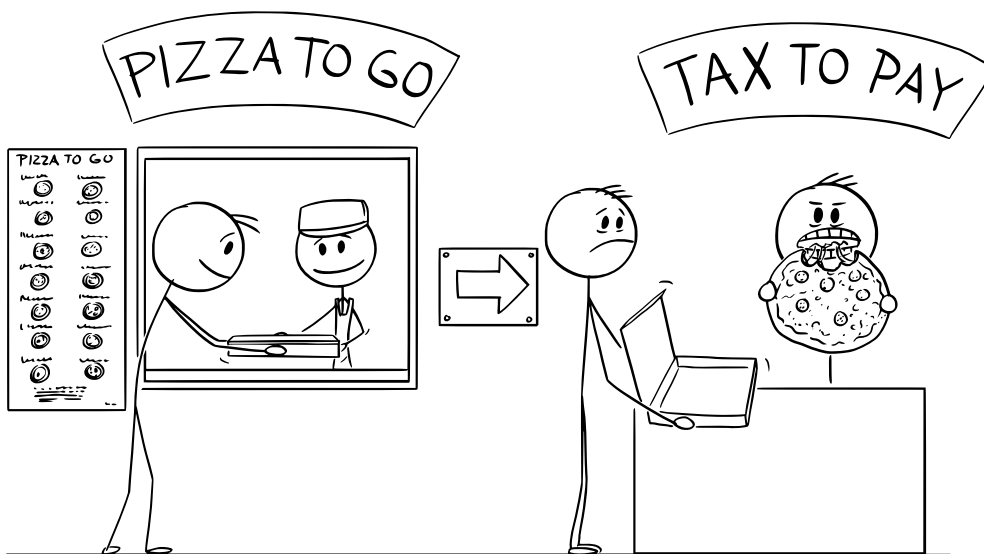
Sinun on maksettava tuloveroa ja paikallisveroa sekä tuotteestasi/palveluistasi riippuen arvonlisäveroa myynnistäsi tai palveluistasi. Sinun on myös maksettava sosiaaliturvamaksut **neljännesvuosittain** ja täytettävä vuotuinen **veroilmoitus**, olipa kyseessä freelancer tai yritys. Tätä kaikkea varten on suositeltavaa palkata kirjanpitäjä.

Heti kun olet lähettänyt yrityksen perustamisilmoituksen, rekisteröi se verohallinnossa. Liitä mukaan arvio siitä, kuinka paljon rahaa yrityksesi tienaa ensimmäisenä vuonna. Verohallinto kertoo sitten, miten sinun on **ilmoitettava** ja maksettava verosi.



- **Arvonlisäverorekisteri:** Laske, ilmoita ja maksa arvonlisäverosi.
- **Ennakkomaksurekisteri:** Sinun on huolehdittava siitä, että maksat verosi ajoissa.
- Hae uutta tai jo päätettyä veroennakkoa.
- Työnantajan rekisteröityminen
- Rekisteröi yrityksesi **työnantajarekisteriin**, jos sinulla on kalenterivuoden aikana vähintään kaksi vakituista työntekijää tai vähintään kuusi tilapäistä työntekijää.
- Kerro Verohallinnolle työnantajasi sinulle antamista rahoista.

[Verohallinnon](#) verkkosivuilta saat lisätietoja yritysten verotuksesta. [Katso täältä sivulta](#) lisätietoja siitä, miten yksityishenkilöitä verotetaan.



## Vakuutus

Onko vakuutus välttämätön yrityksen perustamisen yhteydessä? Riippuen siitä, minkä tyyppisessä yrityksessä aiot työskennellä, tarvitset todellakin erilaisia vakuutuksia.

Jos sinulla on myymälä tai tehdas, tarvitset vakuutuksen, joka kattaa vuokraamasi tai omistamasi tilan riskit (tulipalo, vesivahinko, ikkunoiden vahingoittuminen jne.). Sinun on myös katettava varastoosi kohdistuvat riskit (vahingot ja varkaudet). Ja jos sinulla on työntekijöitä, sinun on katettava heidät loukkaantumisten tai muiden riskien varalta, joita he voivat joutua kohtaamaan työssään.

### Yritysvakuutus

Yrityksen omistajana on tärkeää, että yritykselläsi on oikea yritysvakuutus yrityksesi suojelemiseksi ja pyörittämiseksi. Asiantuntijan kanssa keskusteleminen on helpoin tapa varmistaa, että sinulla on riittävä vakuutusturva. Hän kertoo sinulle, millaisen vakuutuksen yrityksesi tarvitsee.

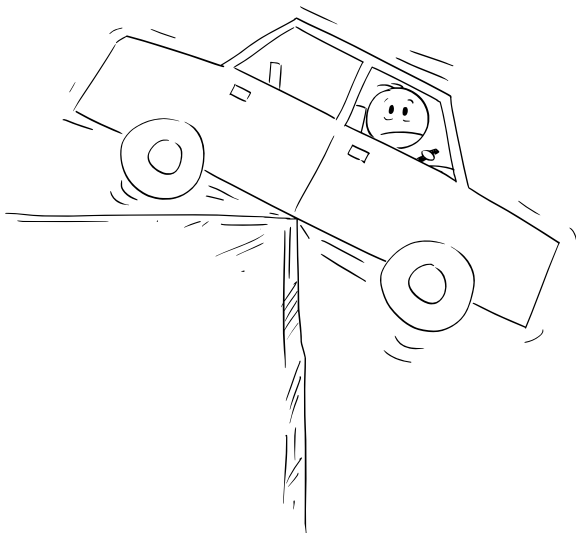
**Vakuutusmaksujen** maksamiseen kuluu paljon rahaa. Silti kannattaa miettiä, onko sinulla ja yritykselläsi varaa olla ottamatta riittävää vakuutusta.

Sinun kannattaa keskustella **hyvämaineisen vakuutusmeklarin** kanssa. Hän voi kertoa, millaisen vakuutuksen yrityksesi tarvitsee, ja auttaa sinua vertailemaan tarjouksia ja **neuvottelemaan** kohtuuhintaisia paketteja. He voivat myös kertoa sinulle kaikista laeista, joita sinun on noudatettava.



Useimmiten on olemassa neljä pääasiallista vakuutustyyppiä:

**Ajoneuvovakuutus, henkilöstövakuutus, vastuuvakuutus** sekä **rakennus- ja sisältövakuutus**.



#### Ajoneuvovakuutus

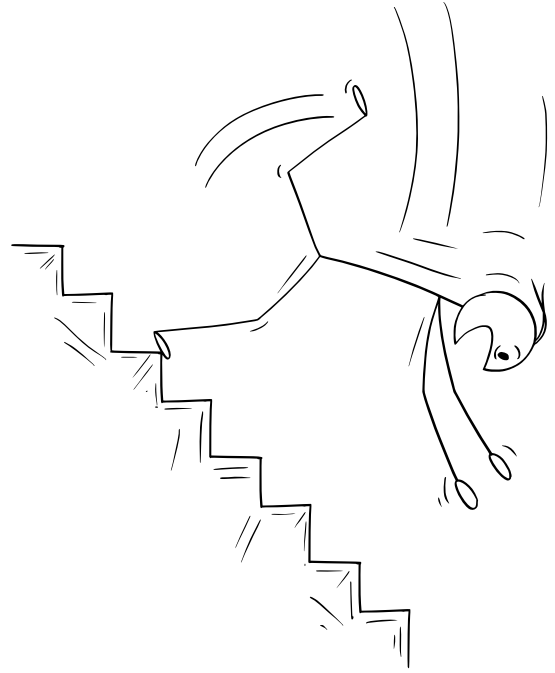
Lain mukaan kaikilla autoilla on oltava riittävä vakuutus, joka kattaa kolmansille **osapuolille** aiheutuneet vahingot. Voit valita kahden pääasiallisten vakuutustyyppien välillä: vastuuvakuutus ja **kaskovakuutus**. Jos joku haastaa sinut oikeuteen henkilövahingoista ja oikeudenkäyntikuluista, tarvitset vastuuvakuutuksen.

Kaskovakuutus korvaa omalle autollesi aiheuttamasi vahingot sekä muiden autoille tai omaisuudelle aiheutuneet vahingot, tulipalon ja varkauden.

### Henkilöstövakuutus

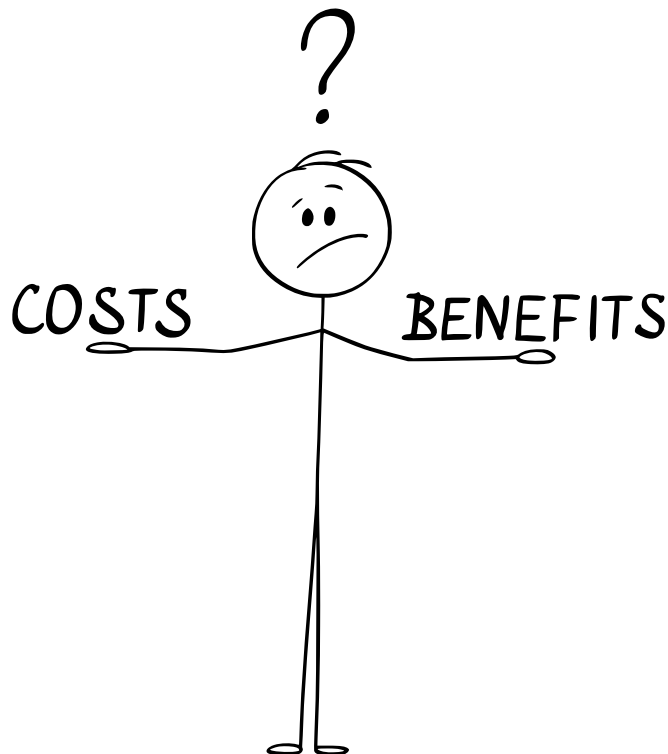
Tämä vakuutus kattaa sinut ja työntekijäsi, jos sinä tai he sairastuvat tai loukkaantuvat.

Työnantajan on annettava työntekijöilleen vakuutus siltä varalta, että he loukkaantuvat tai sairastuvat. Itselleen työskentelevät ihmiset eivät kuitenkaan kuulu työntekijän korvauksen piiriin. Sen sijaan heidän on hankittava oma vakuutuksensa yksityisen yrityksen kautta. Vakuutuksia on erilaisia, kuten tuloturva-, tapaturma-, henki- ja työkyvyttömyysvakuutuksia.



### Julkinen vastuuvakuutus

Tämäntyyppinen vakuutus on lakisääteinen, ja se suojaa kolmansien osapuolten **laiminlyöntiin**, kuolemaan, loukkaantumiseen, omaisuuden menetykseen ja vahingoittumiseen sekä taloudellisiin tai rahoituksellisiin menetyksiin liittyviltä vaatimuksilta.





### Rakennus- ja sisältövuakuutus

Tämä vakuutus suojaa omaisuuttasi, esineitäsi ja varastojasi tulipalon, veden, maanjäristyksen, salamaniskun, myrskyn, räjähdysten, murtojen ja varkauksien aiheuttamilta vahingoilta.

## Muut vakuutukset

### Henkilövuakuutus

Jotkin vakuutukset on tehty vastaamaan jokapäiväisiä tarpeitasi, ja ne korvaavat sinut, jos sinä tai joku muu loukkaantuu tai vahingoittaa omaisuuttasi tai omaisuuttasi.



### Kotivuakuutus

Kotivuakuutus kattaa omaisuutesi tulipalon, vesivahingon, varkauden tai **vandalismin varalta**. Useimmiten kotivuakuutuksen hinta riippuu siitä, kuinka paljon kotisi ja muiden vakuutettujen tavaroiden korvaaminen maksaisi. Kotivuakuutus on siis erilainen jokaiselle henkilölle.

### Autovakuutus

Kuten kaikissa EU-maissa, kaikissa autoissa on oltava vähintään liikennevakuutus. Henkilön, joka omistaa auton, on hankittava vakuutus, joka kattaa autolle ja siinä oleville henkilöille aiheutuneet vahingot ja vahingot. Vakuutuksia on kahdenlaisia: vastuuvakuutus ja kokonaisvakuutus. Vastuuvakuutus varmistaa, että uhrin saavat korvauksen vahingoista. Kokonaisvakuutus korvaa puolestaan vammat ja vahingot riippumatta siitä, kuka oli syyllinen.

Vakuutuksen määrä riippuu iästäsi, ajamastasi autosta ja siitä, kuinka kauan olet ajanut autoa. Kun ostat auton, sinulla on seitsemän päivää aikaa rekisteröidä se nimellesi ja hankkia vakuutus.



### Henkivakuutus

Henkivakuutus on sitä edullisempi, mitä nopeammin sen ostat. Jos olet nuori ja terve, saat todennäköisesti paremman tarjouksen vakuutuksesta kuin jos olet vanha ja sairas. Vaikka sinulla ei olisi perhettä tai muita ihmisiä, jotka ovat sinusta riippuvaisia, voit silti haluta ostaa henkivakuutuksen. Henkivakuutus on tehty kunkin henkilön tarpeisiin ja tilanteeseen sopivaksi.

Sinun on tiedettävä, millaisia henkivakuutuksia on tarjolla. Ehtovakuutus ja sijoitusvakuutus ovat yleisimpiä. Ehtovakuutus antaa rahaa ja etuuksia henkilön perheelle tai huollettaville, jos hän kuolee vakuutuksen ehtojen puitteissa. Tämä voi esimerkiksi auttaa heitä maksamaan laskuja. Sijoitustyyppiin vakuutuksiin kuuluvat esimerkiksi **kapitalisaatio**- ja koko elämän kattavat vakuutukset, jotka ovat hyviä niin kauan kuin vakuutusmaksut maksetaan. Sijoittamasi osa kasvattaa arvoaan, ja voit lunastaa sen ennen kuolemaasi.



On tärkeää pitää mielessä, että henkivakuutuksen hankkiminen kannattaa tehdä ostoksilla. On tärkeää saada sopimus, joka sopii juuri sinun tarpeisiisi.

### Tietoruutu: Eläkevakuutus itsenäisille ammatinharjoittajille ja yrittäjille

YEL-vakuutus on asia, joka yritysten omistajilla on oltava. Itsenäisten ammatinharjoittajien eläkelaki sanoo, että heti kun perustat yrityksen, sinun pitäisi hankkia **eläkevakuutus**. Viimeistään kuuden kuukauden kuluttua yritystoiminnan aloittamisesta sinun on hankittava YEL-vakuutus. YEL-vakuutus on pakollinen, jos pyörität omaa yritystäsi yli neljä kuukautta. Jos omistat vain yrityksen, et voi saada yrittäjäeläkevakuutusta. Sinun on työskenneltävä yrityksessäsi saadaksesi vakuutuksen sen kautta. Laske YEL-maksusi [tästä](#).

#### Sinun on otettava YEL-vakuutus, jos:

- Asut Suomessa.
- Työskentelet yrityksessäsi.
- Olet toiminut yrittäjänä yhtäjaksoisesti vähintään neljä kuukautta.
- Sinulla ei ole muuta eläketurvaa samasta toiminnasta.
- Vuotuiset tulosi ovat vähintään 8 063,57 euroa (2021).
- Olet 18-68-vuotias. Vakuutuksen yläikäraja nousee asteittain.

Eläke kuuluu sekä yrittäjien eläkevakuutuksen (YEL) että työnantajien eläkevakuutuksen (TyEL) piiriin. Se, kumpi on sinulle parempi, riippuu siitä, onko työ tehty projektina vai osana työtä. Pääsääntöisesti, jos olet yrittäjä ja täytät edellä mainitut vaatimukset, sinun kannattaa valita YEL.

- [Itsenäisten ammatinharjoittajien eläkkeet](#)
- [Yrittäjien työttömyysetuudet](#)
- [SYT Työttömyyskassa](#)
- [Toimialakohtaiset vakuutukset](#)

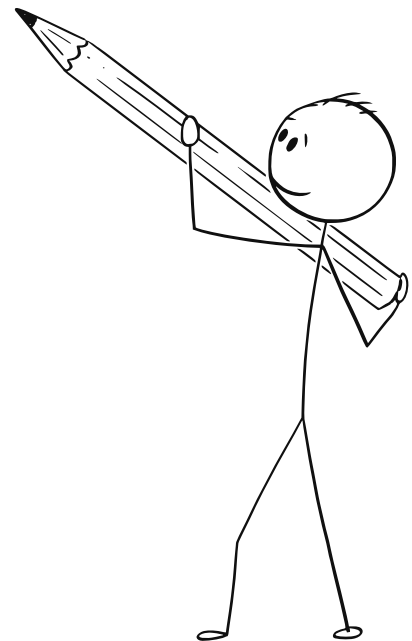
#### Pakollinen vakuutus työnantajille:

Työntekijöiden eläkelaisissa ja **työeläkelaisissa** sanotaan, että työnantajan on huolehdittava työntekijöistä. Työnantajalla on oltava vakuutus, joka kattaa:

- Eläkevakuutus
- Työtapaturma- ja ammattitautivakuutus
- Työntekijöiden ryhmähenkivakuutus
- Työttömyysvakuutus
- Maksut ja sairausvakuutusmaksut

Eläketurvakeskus voi myös tietyissä tilanteissa vapauttaa ulkomaisen työnantajan [eläkevakuutusvelvollisuudesta](#). Lisätietoja osoitteessa: [KELA:n pikaopas](#) itsenäiselle [ammattinharjoittajalle](#)

**Vapaaehtoiset lisävakuutukset:** Voit ottaa lisävakuutuksia valitsemasi vakuutusyhtiön kautta aina tarvittaessa. Voit halutessasi hankkia oman kriittistä sairautta koskevan vakuutuksen yksityiseltä vakuutusyhtiöltä mielenrauhan lisäämiseksi.







## Luku 8. Brändin määrittely

Tarjoamasi tuote tai palvelu on ainutlaatuinen: se on **brändisi**. Brändi kertoo asiakkaalle, kuka olet, ennen kuin sanot sanaakaan. Yrityksen nimi, logon väri ja muotoilu, **myymälän** tai verkkosivuston fontti tai värit sekä tapa, jolla puhut tuotteestasi, ovat kaikki osa asiakkaan huomion kiinnittämistä alusta alkaen aina siihen asti, kun saat **kaupan päätökseen**.


**Tunnistit yleisösi**, kun **laadit** liiketoimintasuunnitelmaasi. Voit käyttää näitä vastauksia seuraavassa vaiheessa brändisi ymmärtämisessä.

Ennen kuin aloitat, käytä 15 minuuttia aikaa näiden kysymysten ideointiin:

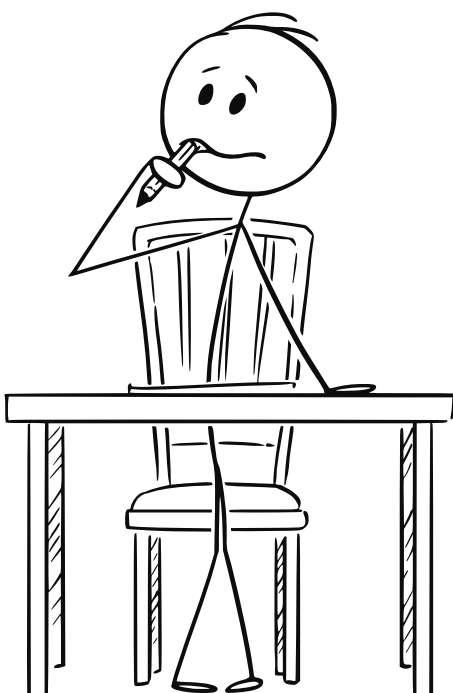
- Mikä on yritykseni **ydinarvo**?
- Kuka on asiakas, jota haluan palvella?
- Millainen sävy tai tyyli houkuttelee **ihanneasiakastani**?

Voit jatkaa ydinarvojesi ja ihanneasiakkaasi määritelmän tarkentamista. Mitä enemmän kehität tuotetta/ palvelua ja testaat sitä perheellä, ystävillä ja lopulta asiakkailla, sitä paremmin näet, onko brändisi tehokas.

### Tärkeää Jetää... Ihanteellinen asiakas

 Ihanneasiakas on juuri sinulle sopiva asiakas. Kuvittele henkilö, joka näkee tuotteesi tai palvelusi ja haluaa sen heti. Kuvittele nyt hänen **ominaispiirteensä** – kuinka vanha hän on, mikä on hänen ammattinsa, harrastuksensa, onko hänellä perhe, onko hän maailmanmatkaja? Kaikki nämä kysymykset auttavat sinua määrittämään, kuka on ihanneasiakkaasi.

Ota nyt aivoriihessäsi saamasi vastaukset arvoistasi ja ihanneasiakkaistasi ja sovelta niitä seuraavaan tehtävään.



### Yrityksen nimi

Yrityksen nimi on perustettavan yrityksen virallinen nimi, joka on kirjattu yrityksen **yhtiöjärjestykseen**. Tätä kutsutaan myös toiminimeksi.

Nimen valintaa voisi pitää yksinkertaisena tehtävänä, mutta se voi olla yllättävän vaikeaa. Tärkeintä on keksiä nimi, joka on helposti muistettava ja omaperäinen.

On aika leikkiä sanoilla!

### Kysymyksiä alkuun: Mitä nimi merkitsee?

*"Ruusukin tuoksuisi yhtä makealta kuin mikä tahansa muu ruusu."*

Tämä on kuuluisan englantilaisen kirjailijan William Shakespearen sitaatti. Hän sanoo, että ruusun nimi "ruusu" ei ole se, mikä tekee ruususta makean tuoksuisen! Haluat silti nimen, joka jää asiakkaasi mieleen!

Seuraavassa on muutamia asioita, jotka on hyvä pitää mielessä nimeä valittaessa:

1. Mitä nimesi **edustaa**?
2. Ajattele sävyä. Mitä tunteita nimesi herättää? Onko se energinen? Vakava? Hauska?
3. Onko se järkevää liiketoimintasi kannalta?
4. **Havainnollistetaanko** tai annetaanko siinä tietoa tuotteestasi tai palveluistasi?
5. Mikä on äidinkielesi sana, joka olisi hyvä nimi?

Kun valitset yrityksesi nimeä, varmista, että sillä ei ole oikeuksia: se ei siis saa olla jo rekisteröity tai liian samankaltainen kuin jo käytössä oleva toiminimi.

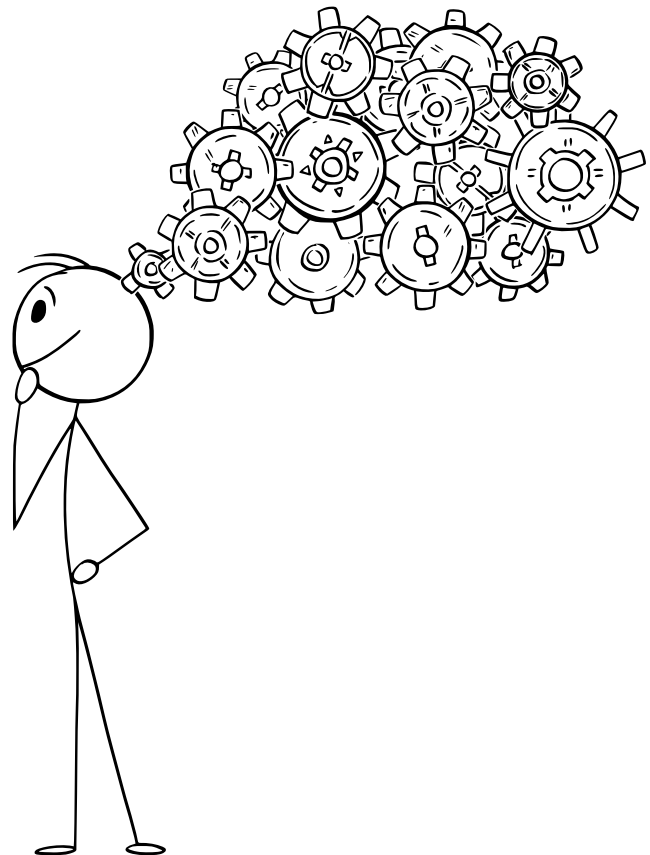
Yrityksen perustamiseen käyttämäsi notaari voi tarkistaa tämän puolestasi. Jos toiminimi on käytettävissä ja sopiva, mikään ei estä sinua käyttämästä sitä toiminimenä.

Yrityksen nimi on yrityksesi julkinen nimi. Se on nimi, joka näkyy liikkeesi ikkunassa, Facebook-sivullasi, käyntikortissasi ja mainoksissasi.

### Pidä se alkuperäisenä

Valitse nimi, joka tekee yrityksestäsi heti erottuvan, ja halutessasi voit sisällyttää yritystyyppin nimeen. Älä tee siitä liian rajoittavaa, sillä myöhemmin saatat haluta laajentaa yritystäsi.

Toinen idea on sisällyttää sukunimesi yrityksen nimeen, jos kyseessä on perheyritys tai yhden henkilön yritys.



## Käytä mielikuvitustasi!

Tee luettelo nimistä, jotka perustuvat tuotteisiisi tai palveluihisi. Ota inspiraatiota kotimaastasi ja äidinkielestäsi – testaa ideasi paikallisilla ystävilläsi, jotta näet, onko se heille vaikea lausua tai onko sillä kielteinen merkitys Suomessa.

Esimerkiksi IKEA on lyhenne sanoista Ingvar Kamprad Elmtaryd Agunnaryd – yhdistelmä perustajan nimestä ja kotikaupungista.

## Tavoittele yksinkertaista ja saatavilla olevaa

Valitse nimi, joka ei ole liian monimutkainen kirjoittaa tai muistaa. Voit käyttää lyhenteitä, kuten BMW, joka on lyhenne sanoista Bavarian Motor Works. Toinen vaihtoehto on supistettu nimi, joka on kahden sanan yhdistelmä. Esimerkiksi FedEx on lyhenne sanoista Federal Express. On hyödyllistä valita nimi, joka kuulostaa hyvältä ja joka kirjoitetaan niin kuin se lausutaan.

## Tärkeää tietää... Varmista, että nimi ei ole käytössä.

💡 Älä unohda tarkistaa, onko mieleisesi nimi saatavilla ja ettei jo ole olemassa yritystä, jolla on hyvin samankaltainen tai sama nimi. Löydät tällaisia tietoja verkossa Crossroads Bank for Enterprisesin [verkkosivuilta](#). Voit myös tarkistaa, mitkä verkkosivuston nimet ovat saatavilla [täällä](#).



**Yritykseni nimi**



## Luku 9. Visuaalisen identiteetin suunnittelu

Nyt kun sinulla on yrityksen nimi, pohdi yrityksesi **visuaalista identiteettiä**. Onko sinulla fyysinen myymälä tai kyltti kadulla? Vai verkkosivusto? Entä käyntikortit, kirjelomakkeet ja laskutus?

### Suunnitteluelementit

Brändisi suunnitteluelementtien tulisi sopia yhteen, jotta muodostuu yhtenäinen visuaalinen tyyli, joka erottaa sinut kilpailijoistasi. Tämä prosessi voi olla hauska!

Mieti, mistä väreistä, kuvista ja **fonteista** pidät, jotka viestivät brändisi **arvoja**. Brändisi jokaisen elementin tulisi vastata niitä arvoja ja **sävyjä**, jotka haluat viestittää.

#### Kysymyksiä alkuun: Muotoiluelementtien valitseminen

Takaisin **ytimeen**: Mitkä ovat yritykseni arvot?

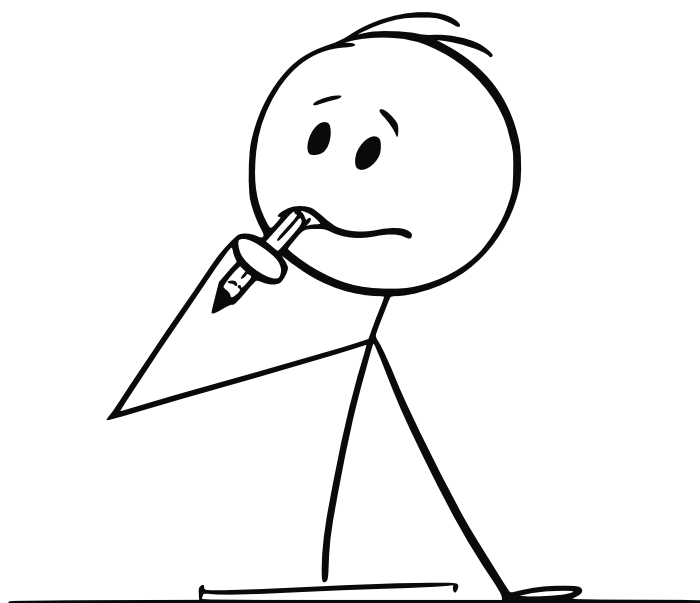
Minkä kuvan tai värin haluan kiinnittävän asiakkaan huomion?

Mitä asiakkaan pitäisi tuntea, kun hän käyttää tuotetta tai palvelua?

Millainen fontti **edustaa** tuotetta?

Tarvitsenko yritykselleni logon vai onko yritykseni nimi tarpeeksi vahva?

Nyt kun olet vastannut näihin kysymyksiin, voit alkaa valita, mitkä suunnitteluelementit edustavat parhaiten visuaalista brändi-identiteettiäsi.



## Logon luominen

Logon tarkoituksena on välittää arvosi välittömästi tekstin, symbolien ja/tai värien avulla. Usein on niin, että mitä yksinkertaisempi logo on, sitä parempi se...

Palkkasitpa sitten jonkun, kysytpä taiteilijaystävältäsi tai suunnitteletpä logon itse, nämä vaiheet auttavat sinua tietämään, mitä haluat:

- Mieti, mitkä värit, symbolit tai kuvat viestivät brändiäsi.
- Hanki kyniä, tusseja ja paperia ja piirrä ideasi.
- Leiki muodoilla, symboleilla ja väreillä
- Tutki, onko kyseinen logo jo olemassa, sillä jotkut kuvat ovat yleisempiä kuin luuletkaan!
- Tutustu joihinkin kuuluisiin logoihin (Nike, Google, Lidl, Instagram, Chanel) ja analysoi, mikä tekee niistä tehokkaita.
- Tutustu kilpailijoihin nähdäksesi, mikä toimii menestyneissä yrityksissä.
- Näytä logoa perheellesi ja ystävillesi nähdäksesi, toimiiko se.

Kun olet saanut palautetta, palaa työpöydällesi. Varmista, että logosi on **ainutlaatuinen**, ja tee muutoksia perheen ja ystävien ajatusten perusteella.

Juuri noin! Nyt sinulla on logo, joka on todella "sinunlaisesi" ja joka houkuttelee ihanneasiakkaasi!



Ihaneasiakkaasta puheen ollen, kun tiedät tarkalleen, kenet haluat tavoittaa, se auttaa sinua saamaan yhteyden ihmisiin, jotka hyötyvät eniten tuotteestasi tai palvelustasi.

### Vahvan brändin tarkoitus on yhdistää sinut asiakaskuntaasi.

Tee itsellesi kristallinkirkaaksi, **mitä tarjoat** ja **kuka hyötyy siitä**. Jos voit tiivistää tämän yhteen lauseeseen, olet valmis viimeiseen vaiheeseen...

## Tuotteen markkinointi

Olet testannut tuotteesi/palvelusi ja valinnut vahvan nimen ja tuotemerkin. Nyt on aika jakaa se maailman kanssa!

On monia eri tapoja levittää uutisia uudesta yrityksestäsi:

- Painettu mainonta (lentolehtiset, esitteet, julisteet tai mainostaulut).
- Televisio- tai radiomainokset
- Online-mainonta (sosiaalinen media, Google-mainokset)
- Hakukoneoptimointi (SEO)**, jolla voit lisätä liikennettä verkkosivuillesi.
- Cold calling (soittaminen potentiaalisille asiakkaille ja tuotteen tai palvelun esittely).
- Kohtaamiset potentiaalisten asiakkaiden tai toimittajien kanssa.
- Suullinen sana

Jotkut saavat suurimman osan asiakkaistaan Facebook- ja Instagram-mainoksista. Toiset pudottavat lentolehtisiä ihmisten koteihin. Ennen kuin upotat paljon rahaa mihinkään markkinointimuotoon, tutki ja testaa, mikä toimii sinulle.

Tärkeää on muistaa, että SINÄ olet paras mainoksesi aloittaessasi. Intohimosi ja tietämyksesi uudesta liiketoiminnastasi auttavat pitkälle asiakaskunnan luomisessa.



## Älä koskaan aliarvioi suullisen sanan voimaa!







## Luku 10. Rahoitus ja tuki

Nyt kun tunnet brändisi, olet valmis etsimään sille tukea.

Rahan löytäminen uudelle yritykselle Suomessa ei ole helppoa, mutta ei myöskään mahdotonta.

Riippumatta siitä, kuinka paljon rahaa yrittäjä pystyy laittamaan, on olemassa julkisia ja yksityisiä tapoja saada rahaa yrityksen perustamiseen.

[Taloudelliset laskelmat -oppaan](#) avulla voit laskea yrityksesi kannattavuuden.

### Starttiraha

Voit hakea avustusta, joka auttaa uusia yrityksiä aloittamaan toimintansa. Aloitusavustukset on tarkoitettu uusille yrittäjille. Niiden tarkoituksena on kannustaa uusia yrityksiä ja työpaikkoja. Starttirahan pitäisi kattaa uuden yrityksen omistajan tulot niin kauan kuin yrityksen käynnistäminen kestää, kuitenkin enintään 12 kuukautta. Starttiraha on vähintään samansuuruinen kuin perustyöttömyyspäiväraha, ja sitä voidaan maksaa enintään viideltä päivältä viikossa. Vuonna 2021 käynnistysavustus oli noin 700 euroa kuukaudessa eli 33,78 euroa päivässä. Yrittäjän on maksettava starttirahasta veroja.

Voit hakea starttirahaa ennen yritystoiminnan

aloittamista työ- ja elinkeinotoimiston kautta. Katso lisätietoja [täältä](#)

Voit myös hakea rahoitusta monista eri lähteistä. Voit hakea ulkoisia rahoitusvaihtoehtoja yritystoiminnallesi esimerkiksi [täältä](#).

### Muut rahoituslähteet

Finnvera on Suomen virallinen vientiluottolaitos. Se on Suomen valtion omistama erityisrahoitusyhtiö. Se auttaa yrityksiä aloittamaan, kasvamaan ja kansainvälistymään myöntämällä lainoja, [pankkitakauksia](#) ja muita viennin rahoittamiseen liittyviä palveluja. Näin suomalaisista yrityksistä tulee entistä liiketoimintakykyisempiä ja kilpailukykyisempiä. [Heidän verkkosivuiltaan](#) saat lisätietoja ja voit myös käyttää heidän [verkkopalveluaan](#).

[Finnish Business Angels Network](#) tarjoaa vinkkejä ja työkaluja, joiden avulla yritykset voivat löytää yksityisiä sijoittajia. Se näyttää startup-yrityksille, miten löytää rahoitusta, ja välittää niille yhteyden yli 650 kokeneeseen enkelisijoittajaan. Lisäksi ne antavat startup-yritysten esitellä ideoitaan Suomen aktiivisimmille enkelisijoittajille.



## Yritysneuvonta

Harkitse **mentorin** tai valmentajan etsimistä tukemaan sinua yrityksesi rakentamisessa.

Yritystoiminnan suunnitteluvaiheessa voit myös saada ilmaista yritysneuvontaa Suomen Yrittäjätoimistoista. Maksuton yritysneuvonta on kaikkien saatavilla Suomessa. Neuvontaa tarjoavat mm:

- [Suomen Yrittäjät](#) (Uusyrityskeskus)
- [Taloudellisen kehityksen](#), liikenteen ja ympäristön [keskukset](#)
- Työ- ja elinkeinotoimistot (TE-toimistot) (Työ- ja elinkeinotoimistot, TE-toimistot)
- [Yritys-Suomi \(Yritys-Suomi\)](#) - verkkosivujensa kautta ja puhelimitse.
- [YritysHelsinki](#)

Jos sinulla on hyvä liikeidea, ota yhteyttä lähimpään yrityskehitysvirastoon. Siellä asiantuntijat auttavat sinua kehittämään liikeideaasi, tekemään markkinatutkimuksia, **laskemaan kannattavuutta** ja **kartoittamaan** rahoitusta. Voit saada tukea myös yrityksen perustamisen harkintaan. Yritysneuvontaa annetaan suomen ja ruotsin lisäksi myös englanniksi, ainakin suuremmissa kaupungeissa. Joskus yritysneuvontaa voi olla mahdollista saada myös muilla kielillä.

Voit myös ottaa yhteyttä seuraaviin linkkeihin saadaksesi lisää tukea:

[Liiketoiminnan kehittämisyvirasto](#) Täällä asiantuntijat auttavat sinua kehittämään liikeideaasi, tutkimaan markkinoita, selvittämään, kuinka kannattavaa yrityksestäsi tulee, tarkastelemaan rahoitusvaihtoehtoja ja saamaan apua päätöksenteossa, kannattaako yrityksen perustaminen vai ei.

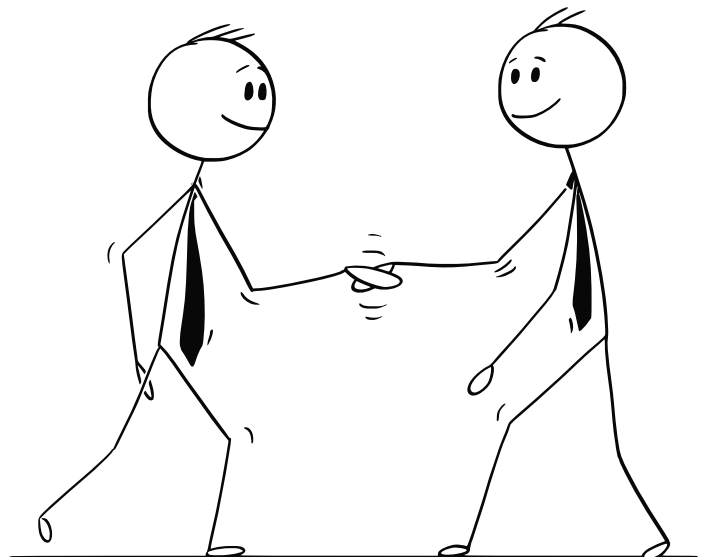
[Startup Refugees Business Program](#) tarjoaa palveluja pakolaisille ja uusille tulokkaille, joilla on jo yritystoimintaa Suomessa tai jotka haluavat perustaa yrityksen, tehdä freelance-työtä tai tehdä jotain muuta rahan ansaitsemiseksi.

[Suomen Yrittäjät](#) on voittoa tavoittelematon järjestö, joka tarjoaa yrittäjätarinoita inspiraation lähteenä kaikkien yrittäjien tueksi Suomessa ja maailmalla.

[Yrityskummit: Yritysmenorit Suomi](#) on voittoa

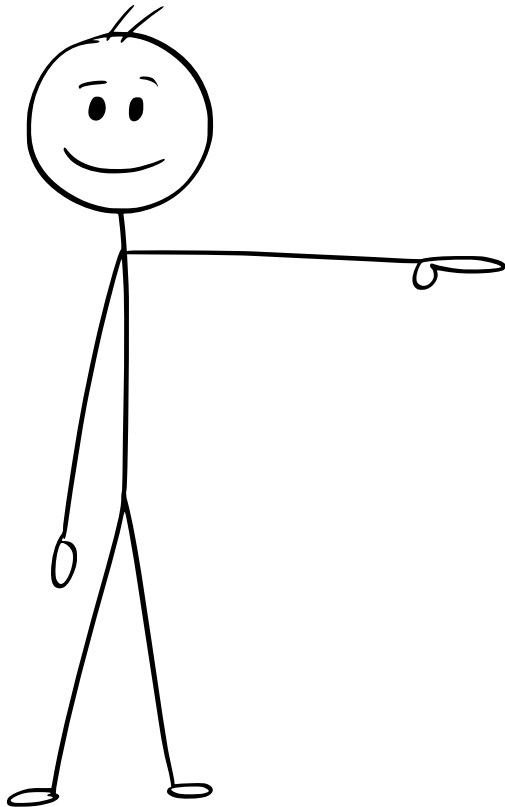
tavoittelematon järjestö, jolla on valtakunnallinen verkosto kokeneita yrittäjiä ja yritysjohtajia, jotka jakavat tietoaan ja taitojaan auttaakseen pienyrityksiä käynnistymään, kasvamaan ja saavuttamaan tavoitteensa mentoroinnin avulla.

YES: <https://yesverkosto.fi/en> on Suomen merkittävin yrittäjyyskasvatuksen kehittämisverkosto, joka edistää yrittäjyyskasvatuksen toteuttamista.



## Yrittäjyyskoulutus

1. [Yrittäjille suunnattuja](#) koulutuksia löydät työvoimatoimiston TE-palveluiden kautta.
2. Nämä työvoimatoimiston tarjoamat kurssit ovat työttömille yleensä ilmaisia.
3. Kun haet starttirahaa ennen yrittäjyyden aloittamista, TE-palvelut tarjoaa mahdollisuuden koulutukseen. Useimmissa tapauksissa TE-palvelut edellyttää [koulutuksen suorittamista](#) starttirahan [edellytyksenä](#) (lähde vain suomeksi).
4. [Suomen Yrittäjät](#) tarjoaa jäsenilleen lukuisia erilaisia koulutuksia, joista monet ovat maksuttomia
5. [Studyinfo.fi](#) on portti erilaisiin yrittäjyyskoulutusmahdollisuuksiin, joista osa käsittelee yrittäjyyttä. Lisätietoja lähimmistä koulutuksista löydät Studyinfo.fi-sivustolta
6. [Finnish Business Angels Network](#) FiBAN yhdistää aktiivisesti potentiaalisia kasvuyrityksiä ja yksityisiä startup-sijoittajia maksutta.



### Lisäresurssit

Suomesta löytyy myös monia yrittäjyysyhdistyksiä, joista monet on tarkoitettu liiketalouden tai yrittäjyyden opiskelijoille. Tässä muutamia esimerkkejä:

[Startup Sauna](#)

[Aalto Entrepreneurship Society](#)

[Hanken Entrepreneurship Society](#)

[Metropolia Entrepreneurship Society](#)

[Startup Refugees](#) on Suomessa perustettu sosiaalinen innovaatio. Yhdessä yli 1500 jäsenen verkostonsa kanssa he tarjoavat turvapaikanhakijoille, pakolaisille ja maahanmuuttajille tukea työllistymiseen ja yrittäjyyteen.



## Päätelmä:

Tässä oppaassa...

Olet oppinut:

Yrityksen avaamisen oikeudelliset vaiheet Suomessa

Olet verrannut:

Erilaiset yritystyyppit ja mikä niistä sopii juuri sinulle

Olet testannut:

Miten keksiä vankka liikeidea

Olet kehittänyt:

Liiketoimintasuunnitelman tulevaisuuden menestystä varten.

Olet tutkinut:

Brändäystä ja ainutlaatuisen brändi-identiteetin luomista.

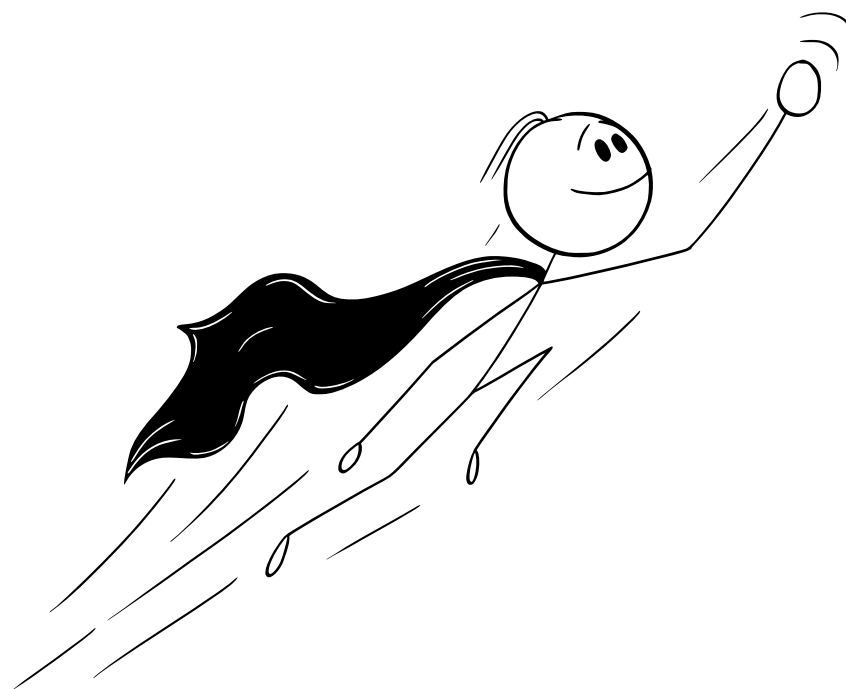
Olet ideoinut:

Yrityksesi markkinointia siten, että erotut joukosta.

Ja olet tutkinut:

Miten tukea yritystäsi rahoituksella ja koulutuksella

...Sinulla on kaikki tarvittavat työkalut, joten anna mennä! Ole rohkea!



Yrityksen perustaminen ei ole heikkohermoisille, vaan se tarkoittaa riskien ottamista, uusien asioiden kokeilemistä, virheistä oppimista, epäonnistumisista selviytymistä, sopeutumista ja uutta yrittämistä.

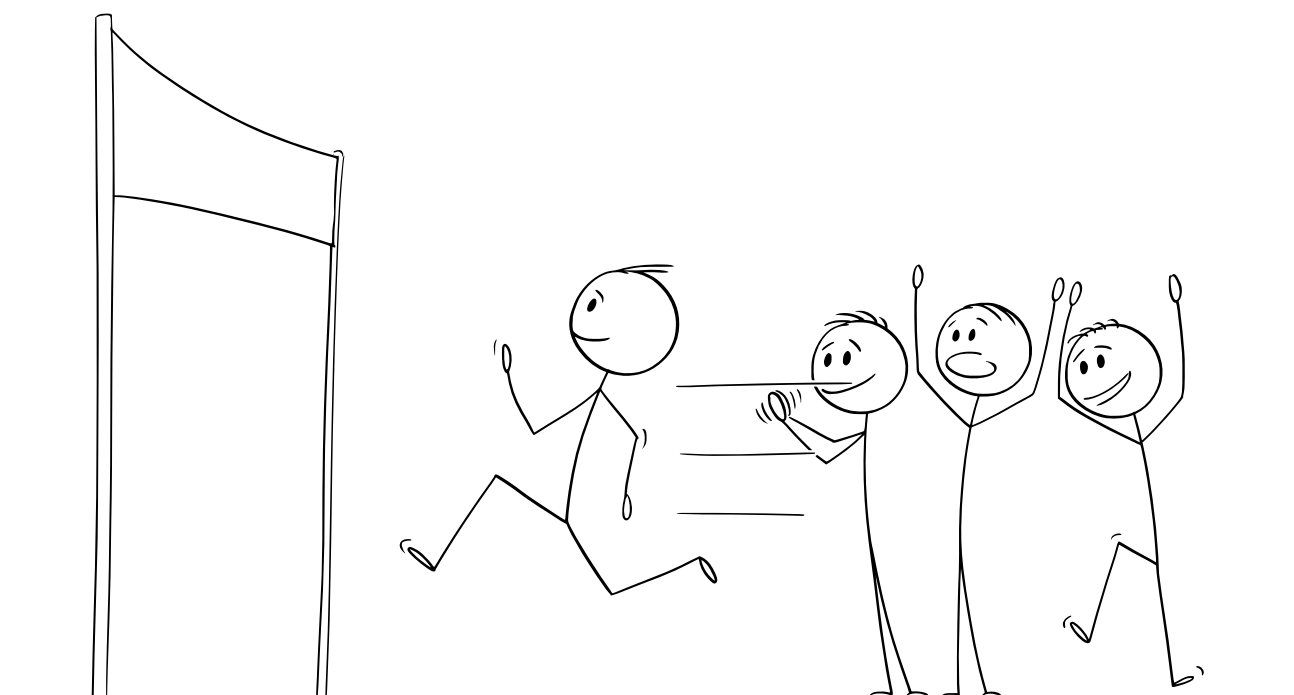
Sinulla on nyt välineet yrityksen käynnistämiseen, ja seuraavaksi sinun on opittava pitämään yritys käynnissä.

**Ole sinnikäs. Ole utelias. Ole valmis oppimaan. Ole kärsivällinen itsellesi. Rakennat yritystäsi uuteen kulttuuriin!**



Kun kohtaat takaiskun (kyllä, näin käy kaikille!) ja tunnet olevasi jumissa, älä menetä toivoa. Ota hetki aikaa hengittää, käy suihkussa, käy kävelyllä, katsele kaupunkinäkömää tai paikallisen puiston vehreyttä. Nämä asiat muuttavat näkökulmaasi ja auttavat sinua keskittymään positiiviseen.

**Muista, että tämä on maraton eikä sprintti.**



**Tsemppiä!**



## Yhteystiedot:

Jos käsikirjamme on auttanut sinua yrityksen perustamisessa, haluaisimme kuulla sinusta!

Lähetä tarinasi sähköpostitse osoitteeseen Marja-Liisa Helenius: [marjaliisa@lfi.fi](mailto:marjaliisa@lfi.fi)

Odotamme innolla, että voimme rohkaista sinua matkallasi, kannustaa sinua vaikeuksissa ja juhlia kanssasi menestystäsi!



## Kirjallisuusluettelo:

### Belgium

“Find the Right Name for Your Company.” *1819.Brussels*, 31 Mar. 2023, 1819.brussels/en/information-library/starting-business/find-right-name-your-company.

sathyasnr. “From Problem-Solving to Profit: How Starting a Business Can Be the Solution.” *Tastesy*, 14 Feb. 2023, www.tastesy.in/how-solving-a-problem-can-lead-to-starting-a-successful-business.

“Setting up a Business as a Foreigner (non-European Resident): The Professional Card.” *1819.Brussels*, 26 Sept. 2022, 1819.brussels/en/information-library/start-business-formalities/setting-business-foreigner-professional-card.

Brief, Entrepreneurs. “Entrepreneurs Brief – Entrepreneurs Brief.” *Entrepreneurs Brief – Entrepreneurs Brief*, 27 Mar. 2023, entrepreneursbrief.com/author/admin.

### Portugal

“A Guide to Starting a Business in Portugal (2023).” *Imacoconow*, 18 Feb. 2023, imacoconow-com.ngontinh24.com/article/a-guide-to-starting-a-business-in-portugal.

“Become a European Resident With a Business in Portugal.” *Become a European Resident With a Business in Portugal.*, www.linkedin.com/pulse/become-european-resident-business-portugal-denzil-alachia.

“Business Consultancy – Ambitious PT.” *Business Consultancy – Ambitious PT*, ambitiouspt.com/business-consultancy.

Natalia. “How to Start a Company in Portugal - Get NIF Portugal.” *Get NIF Portugal*, 26 Oct. 2022, getnifportugal.com/how-to-start-a-company-in-portugal.

<https://etsglobaltravel.com/start-a-business-in-portugal/>

“Setting up a Business in Portugal - Guide - Expat.com.” <https://www.expat.com/>, 23 July 2014, www.expat.com/en/guide/europe/portugal/10796-setting-up-a-business-in-portugal.html.

“START a BUSINESS IN PORTUGAL – ETS Global.” *START a BUSINESS IN PORTUGAL – ETS Global*, etsglobaltravel.com/start-a-business-in-portugal.

“Portugal: Non-profit/For-profit Company Registry Requirements.” *Portugal: Non-profit/For-profit Company Registry Requirements*, neo-project.github.io/global-blockchain-compliance-hub//portugal/portugal-registry-requirements.html.

Jeremiah. “5 Steps to Set up a Business in Portugal for Expats | RHJ Accountants.” *RHJ Accountants & Associates*, 25 Oct. 2020, rhjaccountants.com/how-start-a-business-in-portugal.

### Finland

“Starting a Business in Finland.” *Starting a Business in Finland*, www.infofinland.fi/en/work-and-enterprise/starting-a-business-in-finland.

“YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance.” *YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance | OP*, [www.op.fi/en\\_us/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance](http://www.op.fi/en_us/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance).

“YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance.” *YEL Insurance, i.e. Self-employed Persons’ Statutory Pension Insurance | OP*, [www.op.fi/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance](http://www.op.fi/corporate-customers/insurance/personal-insurance/yel-insurance).

“Valtioneuvoston Yhteinen Julkaisuarkisto Valto.” *Etusivu - Valto*, [julkaisut.valtioneuvosto.fi.fi](http://julkaisut.valtioneuvosto.fi.fi).

“Start-up Grants - Ministry of Economic Affairs and Employment.” *Työ- Ja Elinkeinoministeriö*, [tem.fi/en/start-up-grants](http://tem.fi/en/start-up-grants).

“Nordic Mentoring Summit.” *Nordic Mentoring Summit*, [www.nordicmentoringsummit.com](http://www.nordicmentoringsummit.com).

“Entrepreneurship Education - YritysHelsinki.” *YritysHelsinki*, [www.yrityshelsinki.fi/en/education](http://www.yrityshelsinki.fi/en/education).

“Permits and Obligations - Suomi.fi.” *Permits and Obligations - Suomi.fi*, [www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations](http://www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations).

## Spain

<https://quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner/>. [quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner](http://quattroasesoria.com/how-to-create-a-company-in-spain-as-a-foreigner).

balcellsg. “The 8 Steps to Set up a Company in Spain (Types, Costs and More).” *Balcells Group*, 22 Aug. 2018, [balcellsgroup.com/steps-to-set-up-a-company](http://balcellsgroup.com/steps-to-set-up-a-company).

Firmalex. “How to Start a Business in Spain as a Foreigner: Who Can Start a Business in Spain? - FIRMALEX.” *FIRMALEX*, 15 July 2022, [firmalex.com/en/2022/07/15/how-to-start-a-business-in-spain-as-a-foreigner-who-can-start-a-business-in-spain](http://firmalex.com/en/2022/07/15/how-to-start-a-business-in-spain-as-a-foreigner-who-can-start-a-business-in-spain).

“Starting a Business in Spain Guide 2023 | MSV.” *My Spain Visa*, 2 June 2023, [myspainvisa.com/starting-business-spain](http://myspainvisa.com/starting-business-spain).

SpainDesk. “Differences Between SL and SA Businesses in Spain &Ndash; SpainDesk.” *SpainDesk*, 12 Jan. 2022, [www.spaindesk.com/differences-between-sl-and-sa-businesses-in-spain](http://www.spaindesk.com/differences-between-sl-and-sa-businesses-in-spain).

Subinas, Paul Urrutia. “How to Become Self-Employed in Spain? - IR Global.” *IR Global*, 10 Nov. 2022, [irglobal.com/article/how-to-become-self-employed-in-spain](http://irglobal.com/article/how-to-become-self-employed-in-spain).

“What Is an Asset?” *Investopedia*, 7 Sept. 2021, [www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-an-asset.asp](http://www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-an-asset.asp).

“What Is the NIE in Spain?” *What Is the NIE in Spain? A Step-by-step Guide - N26*, [n26.com/en-eu/blog/nie](http://n26.com/en-eu/blog/nie).