

Aloittavan yrittäjän opas

15 vuotta pienyrittäjien sparraajana on opettanut yrittäjyydestä monenlaista. Olen nähnyt ylämäkiä ja alamäkiä. Hyvin aloitettuja bisneksiä ja heikosti aloitettuja bisneksiä. Tärkeintä olisi luoda heti alkuunsa uskottava juttu. Kokemus tuo toki varmuutta ja referenssejä aikanaan, mutta voit luoda uskottavuutta jo ihan alkumetreillä.

Kasasin sinulle tähän listan, millä pääset hyvin alkuun, jos siis haluat päästä kunnolla alkuun, etkä halua vain puuhastella. Puuhastelusta on aina vaikeampi siirtyä tosi toimiin. Tosi toimiin taas pääset kyllä, jos vain niin haluat – tai siis päätät.

1. Aloita asiakkaiden hankinta mielellään jo ennen kuin haet y-tunnusta.

Liian usein yrittäjät lähtevät varsinaiseen asiakashankintatyöhön vasta jopa vuoden kuluttua yritystoiminnan aloittamisesta. Silloin ollaan jo monesti väsähdetty ja hukattu paljon aikaa ja rahaa. Ilman asiakkaita ei ole yritystä! (linkki:

<http://www.slideshare.net/sannajylanki/ilman-myynti-ei-ole-yrityst>)

Lue tästä neljä tärkeintä asiaa yrityksen pyörittäjälle. (<http://www.redesan.fi/nelja-asiaa-yrityksen-pyorittajalle/>)

2. Aloita ennakkomarkkinointi jo ennen aloittamista

Jos haet starttirahaa, ei kauppaa saa alkaa tehdä ennen aloittamista, mutta ennakkomarkkinointia voit tietysti määrin tehdä (tarkista asia aina omasta uusyrittäjäkeskuksestasi tai muulta starttirahaa myöntävältä taholta, esim TE-toimisto.)

Ennakkomarkkinointi on sitä että verkostoidut ja kerrot jo tulevasta tuotteestasi/palvelustasi ja pyrit samalla kartoittamaan jo potentiaalisia asiakkaita. Vaikka toiminnan aloittamiseen olisi pitkäkin aika, ei todellakaan haittaa, vaikka alkaisit jo puhua jutustasi, sitä mikä on mahdollista kertoa. Täten saat etumatkaa myyntiin ja ihmiset alkavat jopa odottaa palvelun/tuotteen tuloa markkinoille.

3. Pidä asiakasrekisteriä

Liian usein asiakkaat ovat vain yrittäjän päässä. Ja mitäs sitten kun pitäisi viestiä nopsaan kerralla kaikille jo ostaneille asiakkaille? Miten sen teet? Ala siis heti pitää asiakasrekisteriä <http://www.redesan.fi/pienyrittajan-digitaalisuus/> , vaikkapa sitten ihan vaan excelissä, kunhan pidä jossain sähköisessä muodossa. Muista myös rekisteriseloste jos keräät asiakkaidesi tietoja esimerkiksi uutiskirjeisiin nettisivuiltasi.

4. Oletko varmasti perehtynyt kilpailijoihin?

Starttirahaa hakiessa kilpailijat kartoitetaan hyvinkin tarkasti. Mutta jos et hae starttirahaa, oletko aivan varma että tunnet kilpailijasi? Kilpailu on loppupeleissä hyvä juttu, kunhan vain tiedät miten erotut heistä. Kopioimalla samat ideat ja saman ilmeen kuin toiset, et saa asiakkaita. Juttele ihmisten kanssa, lue lehtiä, Googleta, seuraa somea, osallistu keskustelupalstojen keskusteluihin. Kysy ihmisiltä!

5. Onko joku oikeasti valmis maksamaan tuotteestasi?

Vaikka ystävät sanoisivatkin että juttusi on hyvä, niin olisivatko he valmiita oikeasti maksamaan siitä? Yritäpä saada heitä vaikkapa ennakkoon maksamaan tuotteestasi tai palvelustasi. Jos onnistut, minä onnittelen sinua! Olet onnistunut markkinoimaan hyvin, jatka samaan malliin. Jos et, on vielä edessä monta haastetta. Vasta toteutunut kauppa on todellinen. ”Ihan kiva” ei auta tilipussisi kartuttamisessa.

6. Osta logo

Mistä yrityksesi tunnistaa? Ehkä kasvoistasi, mutta kyllä jokainen uskottava yritys tarvitsee liikemerkin, eli logon. Panosta siihen ja sitten kun homma käynnistyy, jaa sitä monessa paikassa. Vaikka edes somessa, usein! Edulliset logopalvelut voivat olla ongelma, sillä naapurilla voi olla samanlainen logo eriväreillä. Mieti siksi tarkkaan, kannattaisiko sijoittaa jokin rahasumma oikean graafikon ja/tai mainostoimiston palveluihin. Se muuten maksaa itsensä takaisin kyllä. Logo on pitkän ajan sijoitus!

7. WWW sivut heti!

Näen paljon yrityksiä, jotka lähtevät liikkeelle ilman nettisivuja. Jos sinua ei ole verkossa, et ole mitään. Olet nobody! Yrität ehkä markkinoida itseäsi vain sähköpostilla tai vain somekanavilla – mutta kun sinut googlataan, eikä sinusta löydy kunnollisia tietoja, jäävät kaupat syntymättä. Panosta siis kunnollisiin, toimiviin, Google-ystävällisiin sivuihin. Tämä on ehdottoman tärkeä sijoitus tänäpäivänä alalla kuin alalla. Usko minua.

8. Fiksu nimi

Nimen pohdinta on yksi vaikein asia. Se on se mikä pitäisi jäädä asiakkaalle mieleen. Se pitää olla helppo kirjoittaa, siitä pitää tulla jokin mieliyhtymä. Tai nimen pitää olla sellainen josta ei vielä tule mieleen oikein mitään, mutta sinä voit luoda brändäämällä mieliyhtymän. Muista tarkistaa onko nimi tai sen läheinen variaatio jo www.ytj.fi:ssä ja Googleta nimi. Katso myös Ficoran sivuilta onko nimen domain varattu. Ei siis ole mikään helppo nakki. Mieti myös kirjoitusasua. Coutsan olisi ollut vaikea tavata joka kerran puhelimesta. Redesan on jo hiukka helpompi.

9. Hissipuhe tai rappuspuhe

Redesan, pienyrittäjän päänä ja olkapäänä. Yrittäjältä yrittäjälle, enemmän asiakkaita, lisää rahaa. Sparrausta ja koulutusta.

Siinäpä lyhyesti Redesanin markkinointilause – hissipuheeksikin kutsuttu. Rappuspuhe taas voisi olla hiukan pidempi – eli sen aikaa kun hissillä tai rappuja noustaan ylös tai mennään alas. Miten kerrot hyvin lyhyesti siitä mitä teet? Tämä ei välttämättä aukea ihan alkuaikoina, mutta panosta tähän. Osta koulutusta tai sparrausta. Työskentele tämän parissa. Tärkeintä on, että kyselet ihmisiltä ja pohdit vastauksia ja heidän jatko kysymyksiään.

10. Kenelle myyt?

Tiedätkö oikeasti kenelle olet myymässä? Perehdy segmentointiin, eli asiakkaiden kategoriointiin. Asiakkaasi eivät voi olla kaikki suomalaiset aikuiset naiset. Vaan tiedä tarkkaan millainen henkilö, missä hän asuu (kuvitteellisesti), mitä hän opiskelee, mitä tekee työkseen, mitä harrastaa jne. Tunne asiakkaasi!

11. Miksi ostaisin juuri sinulta?

Miten erotut muista, mitä hyötyä tuotteestasi/palvelustasi on minulle? Jos laitamme kolme samanlaista yritystä rinnakkain, miksi tulen luoksesi, enkä mene kilpailijan luo? Mikä sinut erottaa heistä? Luotettavuus ja asiakaslähtöisyys eivät ole erottavia tekijöitä.

12. Millaisia jakelukanavia keksit?

Mitä muuta kautta voisit tuotteitasi/palveluitasi myydä, kuin suoraan heille? Siitä on kyse jakelukanavien pohdinnassa. Yritä tulla laatikosta ulos ja nähdä kauas. Lue lehtiä ja katso mitä ympärilläsi tapahtuu. Kenelle kaikille voisitkaan myydä?

13. Jääkö sinulle riittävästi rahaa myymistäsi tuotteista/palveluista?

Että homma on kannattavaa, pitää tehdystä työstä tulla palkkaa. Mieti mitä kaikkea ja kuinka kauan teet ennen kuin saat tuotteen myytyä. Ja mitä kaikkea teet sen jälkeen? Saatko näiltä tunneilta hintaa? Ihan kaikkea ei aina voi rahassa laskea, esim. Markkinointia (suoranaisesti) mutta varsinaiseen "tuotantoprosessiin" liittyvät tunnit pitäisi voida laskuttaa.

14. Panosta markkinointiin, paljon!

Jos et ole esillä ja kerro mitä teet ja millaisia tuotteita sinulta saa, ei kukaan sinulta tule ostamaan. Markkinointiin pitää panostaa ihan hirveän paljon, ainakin aikaa, mutta kyllä myös jonkin verran rahaa. Koko ajan. Pienilläkin resursseilla saat kyllä paljon näkyvyyttä, kun vain olet valmis tekemään yrityksesi eteen monenlaisia toimia. Liiku, tee jalkatyötä, someta, verkostoidu!

15. Ota ainakin Facebook heti käyttöön

Some on tämän päivän juttu, älä vähättele sitä. Käytännössä jokaisen yrityksen on hyvä olla jossakin somekanavissa. Facebook on tämän hetken (2016) suosituin Suomalaisten keskuudessa, mutta laita profiilisi ainakin LinkedIn:iin ja Google+ & YouTube kanaviin. Somella voi oikeasti saada aikaan paljon, mutta tällöin sinun on laajennettava ajattelusi. Se ei ole vain markkinointimateriaalin tuuttauskanava. Se on sosiaalinen media, jossa sinun pitää small talkata! (<http://www.redesan.fi/yrittaja-small-talkkaa/>)

16. Bloggaa, vloggaa – kerro tarinoita!

Jos kynä yhtään pysyy kädessä, tai näppis sormissa, kirjoita blogeja! Ne ovat Googlen kannalta parasta markkinointia. Ja toisaalta niillä voit antaa vinkkejä ja tietoa osaamisesta potentiaalisille asiakkaillesi. Rohkaisen sinua tekemään myös videoita, niissä on niin helppo kertoa kuka olet ja mitä teet. Vinkkejä, ideoita ja ajatuksia, inhimillisesti! Tsekkaa Redesan YouTubessa. (<https://www.youtube.com/user/redesanoy>) Ihmisiä kiinnostaa tarinat, pistä siis kasvot esiin ja kerro tarinoita!

17. Hanki koulutusta, koko ajan.

Yrittäjä ei ole ikinä valmis. Pysyt kärryillä ja saat kehitettyä bisnestäsi jatkuvasti, kun osallistut säännöllisesti joihinkin koulutuksiin tai kursseihin. Tänä päivänä voit opiskella vaikkapa verkon kautta, jos et pääse liikkumaan vapaa-aikanasi vaikkapa perhetilanteen vuoksi. Yrittäjän oppisopimus on myös erittäin mainio tapa saada lisää oppia yrityksen pyörittämiseen. Kokeneempikin konkari hyötyy kouluttautumisesta. Allekirjoittaneella on tätä kirjoittaessa menossa viides tutkinto ja kuudes jo mielessä. Tutustu vaikkapa Redesanin verkkokoulutukseen YrittäjäEskari. (<http://www.redesan.fi/yrittajaeskari/>)

18. Hommaa tilitoimisto

Jos et ole taloushallinnon ammattilainen, älä hyvä ihminen ala tehdä kirjanpitoasi itse! Ressaat sitä vain monta päivää, kun sinä aikana voisit tehdä markkinointia ja myyntiä. Ammattilainen hoitaa homman parissa tunnissa. Ja tietää miten asiat pitää tehdä.

19. Verkostoidu

Verkostoituminen ei ole vain pönöttämistä. (<http://www.redesan.fi/verkostoituminen-vain-turhaa-ponottamista/>) Verkostoituminen on markkointia ja myyntiä – samalla se voi olla sinun paras sosiaaliturvasi.

(<https://www.yrittajat.fi/yrittajat/yksinyrittajat/a/blogit/kurkistuksia/yksinyrittajan-paras-sosiaaliturva-verkostot>) Verkostoista saat tukea ja apua ja pääset eteenpäin. Mutta muista että aina pitää olla vastavuoroista. Win-win.

20. Maksa laskut ajoissa

Kun tilaat jotain, muista hoitaa maksut ajoissa. Sama pätee velvoitteisiin. Liian usein aloittava yrittäjä luulee, että kaikki laskutettu raha kuuluu omaan taskuun. Ei!

Nyrkkisääntönä: 1 osa kuuluu sinulle, 1 osa on veroja ja 1 osa on yrityksen kuluihin. Näin ei tule kovin pahoja yllätyksiä. Opettele siis talouden perusteet.

21. Älä jää yksin

”Kenellekään muulle ei ole käynyt näin.” Tätä kuulen usein. Älä koskaan jää yksin masentumaan ja murehtimaan, hae apua. Yllätyt miten moni on valmis auttamaan, vaikka rahasi olisivat juuri nyt loppu! Ole rehellinen, niin itselle kuin verkostoillesikin.

22. Vakuutukset kuntoon – maltillisesti

Vakuuta yrityksesi ja itsesi, mutta maltillisesti. Vältä ylivakuuttamista.

23. Perhe tukena

Yrittäjyys on ainakin ajattelutapana, 24/7 elämäntapahommaa ja vaatii vahvat tukijoukot. On siis tärkeää, että perheesi voi tukea sinua tarvittaessa. Kun lähdet yrittäjäksi, käykää asiaa yhdessä läpi perheesi kanssa. Jos läheisesi eivät ole ikinä olleet yrittäjinä, voi olla vaikea käsittää yrittäjyyden arkea.

24. Unelmoi, mutta pysy maassa

Yrittäjyys on puurtamista, ja pohjautuu paljon unelmien toteuttamiseen. Uskalla siis unelmoida, jopa tosi isosti. Se on se juttu, joka ohjaa sinua tekemään ja pääsemään harmaankin kiven läpi. Toisen yrittäjän sparrauksen avulla pääset pohtimaan unelmasi realistisuutta. Kuuntele mahdollisimman monia sparraajia, jotta saat useita mielipiteitä ja ajatuksia.

25. Sinä olet yrityksesi mainos!

Pistä ittes likoon! Tänäpäivänä kaikilla yrityksillä pitää olla kasvot. Ihmiset ostaa ihmisiltä. Muista että olet yrityksesi mainos (<http://www.redesan.fi/yrittaja-sina-olet-mainos/>), teitpä mitä tahansa. Hyvässä ja pahassa. Siitä ei edes kannata yrittää päästä eroon. Henkilöbrändäys on lopulta aika helppoa ja auttaa paljon myös tuotteidesi/palveluidesi myynnissä. Eikä kaikki mitä teet ole ”mainosta” – vaikka kuitenkin on!

26. Kokemus tuo varmuutta

Alkuun hirvittää, mutta kokemus kyllä opettaa. Siispä paras keino päästä unelmiin, on vain aloittaa jostain. Lähde kokeilemaan erilaisia juttuja. Jos jokin ei toimi, lopeta se ja kokeile toista. Opiskele ja perehdy asioihin. Näin kokemus kasvaa, tekemällä!

27. Usko juttuusi!

Epävarmuus näkyy kauas. Jos uskosi juttuusi hiipuu tai sitä ei ole, älä yritä. Yrittäjä tarvitsee uskoa juttuunsa, enemmän kuin mitään muuta. Paskimmallakin hetkellä unelmat ja usko oman jutun puolesta kuljettaa ja auttaa jaksamaan.

28. Kun menee perseelleen, se opettaa eniten.

Yrittäjyys on epäonnistumisia ja onnistumisia. Aina kun lähdet jotain kokeilemaan, varaudu siihen, ettet heti onnistu. Vaan epäonnistut ensimmäisillä kerroilla. Sitten mieti mitä voisit seuraavalla kerralla tehdä paremmin. Ja tee uudelleen. Niin kauan että onnistut. Sitä on yrittäjyys, koskaan et ole valmis. Älä masennu epäonnistumisista, ainakaan kovin pitkäksi aikaa.

29. Muista huolehtia myös vapaa-ajasta

Välillä pitää muistaa nollata ajatuksiaan. Huolehdi että harrastat muutakin joskus, vietät aikaa perheesi kanssa ja toisinaan lomailletkin. Opettele kääntämään työ-ajatusnappulasi nollaan. (<http://www.redesan.fi/kannattaako-lomailta/>)

30. Opettele ajanhallintaa ja itsesi johtamista.

Etenkin yksinyrittäjänä on haastavaa kun kukaan ei käske. Sinun on siis opeteltava johtamaan ja käskemään itseäsi. Orjallisesti. Käytä kalenteria ja to-do listoja, ne auttaa. Ja muista etteivät listat yrittäjältä lopu ikinä! Voit vaikka keskellä päivää pitää 5 minuutin loman ja kuunnella musiikkia tai pelata jotain, tai vaikka käydä kävelyllä. Itsehän sinä saat päättää miten aikaasi käytät!

31. Aina voi kysyä apua!

Avun pyytäminen ei ole häpeää! Monenlaista apua on tarjolla, kunhan vain lähdet hakemaan. Emme ole kukaan täydellisiä. Muista että siksi sinulla on suu, että voit kysyä. Ja meillä sparraajilla on korvat, jotta voimme kuunnella!

Ole siis rohkea ja yritä!

Kirjoittaja on innostava kannustaja ja yrityssparraaja. Hän kehitti vuonna 2011 yrityksensä [Redesan Oy](#):n joka tarjoaa pienyrittäjien sparrauksen lisäksi yritysneuvontaa yksityisesti. Sannan erikoisvahvuuteen kuuluu myös IT:n ja somen tuntemus, joista hän puhuu selkeällä ihmisten kielellä, kuten yrittäjien asioista yleensäkin. Sanna katsoo asiaa aina monelta kantilta ja käsittelee ihmistä ja liiketoimintaa aina kokonaisuutena. Päänä ja olkapäänä. Sanna on aktiivinen somettaja, mutta myös asioiden ajaja ja toimiikin monessa mukana, niin yrittäjäjärjestöissä kuin politiikassakin. Yrittäjien vuoksi!