

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

2023

Susanna Vuokko

Kannattavuus- ja hinnoittelulaskelma aloittelevalla yrittäjälle

– itsetehdyt korut

Opinnäytetyö (AMK) | Tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu

Liiketalous / Taloushallinto

2023 | 41 sivua ja 5 liitettä

Susanna Vuokko

Kannattavuus- ja hinnoittelulaskelma aloittelevalle yrittäjälle

- itsetehdyt korut

Opinnäytetyön toimeksiantajana oli yksityishenkilö, jonka haaveena oli ollut perustaa yritys. Työn tavoite oli selvittää aloittelevan yrityksen kannattavuutta ja hinnoittelua. Sen yhteydessä tein hinnoittelutyökalun sekä hintaluettelon, joita yrittäjä pystyy hyödyntämään liiketoiminnassaan. Pienimuotoisella kyselyllä selvitin muun muassa miten paljon ihmiset ovat valmiita maksamaan itsetehdyistä koruista sekä onko itsetehdyille koruille kysyntää.

Teoriaosiossa käsittelen muun muassa aloittelevan yrittäjän kustannusten vaikutukset hinnoitteluun ja kannattavuuteen. Samalla käyn läpi kustannusten ja veroasioiden kannalta eri yhtiömuodot.

Opinnäytetyön tulokseksi sain, että korujen hinnat tulevat liian kalliiksi. Kannattavuuslaskelmien perusteella yrittäjä ei pysty elättämään itsensä päätoimisena yrittäjänä. Kyselyn pohjalta voi päätellä, että itsetehdyille koruille on kapea markkinarako.

Hinnoittelussa ja yrityksen perustamisessa on paljon mietittävänä, joten tästä työstä on apua toimeksiantajalle ja mahdollisesti muille samalle alalle pyrkiville yrittäjille.

Asiasanat: hinnoittelu, kannattavuus, yrityksen perustaminen

Bachelor's Thesis | Abstract

Turku University of Applied Sciences

Business Administration / Financial Management

2023 | 41 pages and 5 attachment

Susanna Vuokko

Profitability and pricing calculation for a budding entrepreneur

- self-made jewelry

The thesis was commissioned by a private person whose dream was to start a company. The goal of the work was to find out the profitability and pricing of a start-up company. In connection with that, I created a pricing tool and a price list that entrepreneurs can use in her business. With a small-scale survey, I found out, among other things, how much people are willing to pay for self-made jewelry and whether there is a demand for homemade jewelry.

In the theory section, I discuss, among other things, the effects of a beginning entrepreneur on pricing and profitability. At the same time, I go through different company forms in terms of costs and tax issues.

As a result of my thesis, I found that jewelry prices will be too expensive. Based on the profitability calculations, the entrepreneur cannot support herself as a full-time entrepreneur. Based on the survey, it can be concluded that there is a narrow market niche for self-made jewelry.

There is a lot to think about when it comes to pricing and starting a company, so this work is helpful for the client and possibly other entrepreneurs aspiring to the same field.

Keywords: pricing, profitability, establishment of a business

Sisältö

1 Johdanto	6
2 Hinnoittelu	8
2.1 Markkinatilanneanalyysi	9
2.2 Kilpailu-, kysyntä- ja kustannusperusteinen hinnoittelu	10
2.3 Oman osaamisen hinnoittelu	13
3 Kannattavuus	15
3.1 Myyntikate, käyttökate ja varmuusmarginaali	15
3.2 Standardikustannuslaskenta	17
4 Aloittelevan yrittäjän kustannusten vaikutukset hinnoitteluun	18
4.1 Vakuutusmaksut	20
4.2 Yrityksen perustamisesta aiheutuvat kustannukset	22
4.3 Veroasiat	24
5 Case: Yrittäjän X:n hintaluettelon laadinta	27
5.1 Kustannukset	27
5.2 Hinnoittelutyökalun tekeminen	30
5.3 Hintaluettelon laatiminen	31
5.4 Kyselyn tulokset	32
5.5 Yrityksen kannattavuus	35
5.6 Tulokset	36
6 Johtopäätökset	37
Lähteet	40

Liitteet

Liite 1. Kustannukset

Liite 2. Kysely

Kaavat

Kaava 1. Myyntikate (Tomperi 2016, 243).	15
Kaava 2. Alarajahuojennus (OP Kevytyrittäjä 2023).	26

Kuvat

Kuva 1. Hinnoittelutyökalu	30
Kuva 2. Hintaluettelo	31
Kuva 3. Katetuottolaskelma (Tomperi 2018, 24).	35

Kuviot

Kuvio 1. Oman osaamisen hinnoittelu (Sekki & Härkönen 2020, 126).	13
Kuvio 2. Sukupuoli	32
Kuvio 3. Ikä	33
Kuvio 4. Vastaajien tausta.	33
Kuvio 5. Mitä olet valmis maksamaan itsetehdyistä koruista?	34
Kuvio 6. Korun materiaali.	34
Kuvio 7. Kiinnostus palvelusta, joka antaisi mahdollisuuden itse suunnitella korunsa.	35

1 Johdanto

Jokaisella, joka on miettinyt yrittäjäksi ryhtymistä, on varmaan ollut huoli siitä, tuleeko yritys menestymään ja uskaltaako jättää päivätyönsä. Yrityksen kannattavuuden kannalta tärkeä asia on hinnoittelu ja se että saa katettua yrityksen kaikki kulut, sekä kiinteät että muuttuvat kulut. Monet yritykset kaatuvat siihen, että yrittäjä hinnoittelee työnsä liian alhaiseksi ja usein aloittelevat yrittäjät päättävät hintansa ilman oikeita laskelmia. Unohdetaan myös ottaa huomioon piilokustannuksia. Hinnoittelulla on suuri merkitys yritykselle ja sillä voidaan vaikuttaa millaisen mielikuvan kuluttajat saavat yrityksestä ja ostavatko he yrityksen tuotteita.

Opinnäytetyön toimeksiantajana on henkilö, joka mainitsi, että hänellä on ollut haaveena perustaa yritys. Yritys keskittyisi itsetehtyjen korujen myymiseen. Häntä kumminkin askarrutti, että voiko sellainen liikeidea menestyä. Samalla hänellä ei ollut minkäänlaista kokemusta hinnoittelusta. Mietittiin yhdessä, miten voisin auttaa häntä eniten ja tultiin siihen tulokseen, että hintaluettelosta olisi suurta hyötyä.

Opinnäytetyön päätavoitteena on selvittää aloittelevan yrityksen kannattavuutta ja hinnoittelua. Tämä auttaa yrittäjää paljon hänen yrityksensä alkutaipaleella, koska oikea hinnoittelu on tärkeä asia yrityksen kannattavuudelle. Hintoja laatiessa on tärkeää laskea oikein jokaiselle tuotteelle materiaalin menekki sekä kiinteät kustannukset. Hinnassa täytyy myös huomioida tehdyt työtunnit ja ne täytyy kellottaa erikseen jokaiselle korulle. Tavoitteena oli selvittää mikä hinnoittelumenetelmä on paras ja millä saa parhaan katteen. Toinen asia oli selvittää kannattaako perustaa yritystä, joka keskittyy itsetehtyihin koruihin. Onko sellaisella markkinarakoa ja pystyykö yrittäjä elättämään itseensä pelkästään tekemällä ja myymällä koruja nettimyymälässä?

Pienimuotoisella kyselyllä otan selvää miten paljon ihmiset ovat valmiita maksamaan itsetehdyistä koruista ja millaisista koruista oltaisiin kiinnostuneita. Samassa yhteydessä otan selvää, löytyykö kiinnostusta palvelusta, joka antaa asiakkaalle mahdollisuuden itse suunnitella korunsa.

Työni on toiminnallinen opinnäytetyö ja sen pohjana on toimeksiantaja. Tietoa työn tekemiselle olen saanut alan kirjallisuudesta sekä toimeksiantajalta.

Opinnäytetyön alussa on teoriaosuus, joka avaa paremmin hinnoittelumallit. Siinä yhteydessä käsitellään myös aloittelevan yrittäjän tärkeät kustannukset, yritysmuodot, veroasiat sekä yrityksen kannattavuutta.

Empiirisessä osiossa on Excel-taulukko, jossa on laskettu kustannukset sekä tuotteiden hinnat. Sen avulla on tehty hintaluettelo. Lopuksi käydään läpi kysely ja tehdään johtopäätös siitä, että voiko kyseinen yritys olla kannattava.

2 Hinnoittelu

Usein yksinyrittäjä sortuu hinnoitteluvirheeseen. Moni yrittäjä ei uskalla tai osaa hinnoitella tuotettaan tai palveluaan niin, että se kattaisi yrityksen kaikki kulut ja tuottaisi yrittäjäpalkkion. Suurin syy tähän on, että yrittäjä ei osaa arvioida kaikkia omaan liiketoimintaansa liittyviä kuluja, eikä tiedä miten ne kuuluisi huomioida hinnoittelussa. (Sekki & Härkönen 2020, 114.) Hinnoittelu on todella tärkeä asia yritykselle ja sen tärkeyttä ei voi korostaa liikaa. Hinnoittelu täytyy tehdä alusta alkaen oikein koska hintojen korottaminen jälkeinpäin on haastavaa. (Sekki & Härkönen 2020, 124.)

Suunnitellessa yrityksen hinnoittelustrategiaa täytyy muistaa huomioida perusmenot (kuten pankki-, tilitoimisto- ja toimitilakulut), raaka-aineiden kulut, oma palkka, eläke, vapaapäivät ja mahdollisuus lomaan. Tällä kaavalla tuntihinta helposti tuplaantuu. Tässä hinnoittelumallista puuttuu vielä yrityksen voitto. (Konsi 2022, 89.) Tärkeää on muistaa laskea mukaan tuotteen pakkauskustannukset, usein nämä kulut jäävät huomioimatta (Jones 2020, 84 – 85). Yrityksen toiminnasta aiheutuvat kustannukset jaetaan muuttuviin sekä kiinteisiin kustannuksiin. Muuttuvat kustannukset muuttuvat aina toiminnan volyymin mukaan. Kiinteät kustannukset pysyvät samoina riippumatta myynti- ja valmistusmäärästä. Näitä kustannuksia syntyy, vaikka ei olisi tuotantoa tai myyntiä. (Eklund & Kekkonen 2014, 50 – 52.) Valmistusyrityksessä raaka-aineet ja ostetut puolivalmisteet muodostavat suuren osan muuttuvista kustannuksista. Myös osa henkilökustannuksista voidaan laskea muuttuviin kustannuksiin. Hinnoittelun tueksi yritetään selvittää tuotekohtaiset kustannukset, jotta kiinteät kustannukset kohdistuvat oikein. (Eklund & Kekkonen 2014, 116.)

Hinnan määrittelyssä voidaan käyttää kolmea tarkastelutasoa: tolkullinen maksimaalinen hintakatto, kilpailijoiden keskihinta sekä oman yritystoiminnan kannattavuuden perusteella laskettu vähimmäishinta. Näiden avulla voi tehdä yrityksen hinnoittelustrategian. (Konsi 2022, 86.) Yrityksen hinnoitteluun vaikuttaa paljon toiminnan kohderyhmä, jolloin hintaa voi säädellä kohderyhmän

maksukyvyyn mukaisesti. Jos koko yritys perustetaan ainoastaan maksukykyistä kohderyhmää varten, silloin lähtökohtana on kilpailla ainoastaan laadulla eikä hinnalla. (Komsu 2022, 87.)

Hinnastoja tehdessä on otettava huomioon mahdollinen alennus, joka joudutaan myöntämään tietyille asiakasryhmille esimerkiksi myydyin määrän perusteella. Myös myyntikauden lopussa osa tuotteista joudutaan myymään alennettuun hintaan. Jotta myynnistä saataisiin tarvittavan katetuoton myyntihinta, täytyy korottaa lisäämällä siihen alennusvaraus. (Tomperi 2016, 104.) Sen jälkeen myyntihintoihin on vielä lisättävä arvonlisävero, yleensä yleisen verokannan mukaisesti, joka on 24 %. Elintarvikkeiden ja ravintolaruuan arvonlisäverokanta on 14 %. Kirjojen, henkilökuljetusten sekä osa palveluiden arvonlisäverokanta on 10 %. (Tomperi 2016, 107.)

Ostaja vertaa hintaa aina hänen mielessään olevaan referenssihintaan. Referenssihintaa voi perustua edellisellä kerralla tuotteesta maksettuun hintaan, kilpailijan hintaan tai molempiin. Jos referenssihintaa on alempi kuin tarkastelussa oleva tuotteen hinta saa se tuotteen vaikuttamaan kalliilta, jos taas referenssihintaa on korkeampi, saa se tuotteen hinnan vaikuttamaan edulliselta. Referenssihintaan voi vaikuttaa tuotteen merkinnöillä, markkinointitoimenpiteillä tai tuotteiden sijoittelulla myymälässä tai verkkokaupassa. (Somervuori 2018, 96.)

2.1 Markkinatilanneanalyysi

Hinnoittelu alkaa markkinatilanneanalyysillä. Siinä yritys tutkii markkinoilla olevien tuotteiden hinnat ja ominaisuudet. Analyysillä selvitetään myös, onko tuotteelle kysyntää. Markkina-analyysin valmistuttua yrityksen täytyy selvittää tuotteen ja yrityksen kustannukset. Kustannuksiin täytyy myös huomioida investoinnit sekä rahoituskustannukset ja mahdolliset tuotekehityskustannukset. Markkinat ja kustannukset määrittävät tuotteen hinnan ala- ja ylärajan. Hintaa asetetaan niin, että alarajana ovat kustannukset ja ylärajan määrittää markkinat. (Eklund & Kekkonen 2014, 119 – 120.) Kustannuksia alemmalla hinnalla ei

kannata valmistaa ja myydä tuotteita. Näiden välille jäävä alue, johon hinta sijoittuu, on hinnoittelualue. (Tomperi 2016, 90.) Tämän jälkeen yritys valitsee hinnoittelumallin. Hinnoittelumalli voi olla alhaisen hinnan malli, jolla yritetään valloittaa markkinat tai kermankuorimismalli, jos ollaan julkaisemassa uusi tuote markkinoille tai korkean hinnan malli, sillä pyritään erottumaan laadulla. Kun tuote on laitettu markkinoille alkaa myynnin seuranta. Jos tuotteen myynti on jäänyt tavoitteesta, hintaa voidaan alentaa kasvattamaan myyntiä. Voitto- ja myyntitavoitteen täytyessä voidaan miettiä hinnan nostamista. Pelkkä myyntimäärän seuranta ei riitä, vaan on myös seurattava katetuotto- tai voittotavoitetta. Koska muutokset muuttuvissa ja kiinteissä kustannuksissa voivat vähentää voittotavoitetta, vaikka tavoiteltu myyntimäärä toteutuisikin. (Eklund & Kekkonen 2014, 120 – 121.)

Markkinatilanne vaikuttaa hinnoitteluun ja mitä erikoisempi tuote on sitä paremmin, se erottuu kilpailijoista. Tuotteen elinkaari vaikuttaa myös hinnoitteluun. Elinkaaren alussa oleva uutuustuote hinnoitellaan yleensä edullisemmaksi, jotta myynti saadaan käyntiin. Alhaisen hinnan tuotepolitiikkaa käytetään myös tuotteissa, joita myydään suuria määriä. Silloin saadaan volyymilla tehty suuri euromääräinen kokonaiskate. Liian alhainen hinta voi vaikuttaa huonontavasti kannattavuuteen ja myös viestiä tuotteen huonosta laadusta. Jos tuotteelle asetetaan liian alhainen hinta, voi sen nostaminen olla hankalaa. (Eklund & Kekkonen 2014, 102 – 103.)

2.2 Kilpailu-, kysyntä- ja kustannusperusteinen hinnoittelu

Hinnoittelumenetelmät jaetaan kilpailu-, kysyntä- ja kustannusperusteisiin. Yleensä käytetään kustannusperusteista hinnoittelua. Kilpailuperusteisessa hinnoittelussa hinta asetetaan joko kilpailijoiden hinnan alle, samalle tasolle tai korkeammalle. Ennen kun käyttää kilpailuperusteista hinnoittelua, tuotteille täytyy laskea kustannusperusteinen hinta. Kysyntäperusteisessa hinnoittelussa arvioidaan millainen kysyntä eri hinnoilla olisi. Ennen sitä on taas hyvä tietää kustannusperusteinen hinta. (Myllymäki 2019, 35 – 36.)

Kustannusperusteisiin hinnoittelumenetelmiin kuuluvat katetuotto- ja voittolisähinnoittelu. Hinnoittelukerros on yksi katetuoton soveltamismenetelmä. Kustannusperusteinen hinnoittelumenetelmä perustuu tuotantokustannuksiin. Siksi on tärkeää, että yritys pystyy selvittämään kaikkia kustannukset. (Myllymäki 2019, 105.)

Katetuottolaskennassa lähtökohtana ovat tuotteen aiheuttamat muuttuvat kustannukset. Tuotteen myyntihinta saadaan lisäämällä muuttuviin kustannuksiin haluttu katetuotto. Katetuottotavoite saadaan laskelmalla yhteen yrityksen kiinteät kustannukset ja tavoitteeksi asetettu voitto. Voittotavoitteeseen vaikuttaa muun muassa nostaako yrittäjä yritykseltä palkkaa ja kuinka paljon varoja on sijoitettu yritykseen. Jos yrittäjä on nostamatta palkkaa, hänen voittotavoitteensa on suurempi, koska sen on myös tarkoitus kattaa yrittäjän työpanoksen kustannus. Yrittäjän on myös saatava tuottoa sijoitetulle pääomalleen, joten mitä enemmän yrittäjä on sijoittanut yritykseen, sitä enemmän tuottoa hänen on saatava sijoitetulle pääomalle. (Myllymäki 2019, 105 – 106.)

Voittolisähinnoittelussa tuotteelle lisätään kaikki sen aiheuttamat kustannukset; sekä muuttuvat että kiinteät. Sillä tavalla saadaan laskettua tuotteen omakustannusarvo. Tuotteen hinta saadaan lisäämällä voittolisä omakustannusarvoon. Voittolisä perustuu yritykseen asettamaan voittotavoitteeseen. Voittotavoite on yleensä euromääräinen, jotta se voidaan kohdistaa eri tuotteille. Voittolisä voidaan myös määrittellä prosentiosuutena yrityksen kokonaiskustannuksista. Voittolisäprosentti saadaan jakamalla yrityksen voittotavoite kokonaiskustannuksiin kertaa sataa. (Eklund & Kekkonen 2014, 108 – 109.) Voittolisähinnoittelu ei ota huomioon kysynnän vaihteluita. Katetuottohinnoittelussa tuotteelle saadaan hinta-alaraja, jolla katetaan muuttuvat kustannukset. Katetuottohinnoittelua käytetään usein vähittäiskaupassa, jossa kiinteiden kustannusten osuus yrityksen kokonaiskustannuksista on alhainen. Kun taas voittolisähinnoittelu käytetään valmistusteollisuudessa, jossa kiinteiden kustannusten osuus yrityksen kustannuksista on suuri. (Eklund & Kekkonen 2014, 112.)

Voittolisähinnoittelussa kustannukset jaetaan välittömiin ja välillisiin kustannuksiin. Välittömiin kustannuksiin lasketaan sellaiset kustannukset, jotka voidaan kohdistaa suoraan tuotteisiin. Nämä ovat yleensä muuttuvia kustannuksia. Muuttuviin kustannuksiin kuuluvat esimerkiksi tavaroiden ja raaka-aineiden ostohinta, alihankintakustannukset sekä valmistuspalkat. Välillisiä kustannuksia, jotka ovat kiinteitä kustannuksia ei voi suoraan kohdistaa tuotteille. Kiinteisiin kustannuksiin kuuluvat muun muassa korkokustannukset, rakennusten ja kaluston poistot, toimitilakustannukset, tietoliikennekustannukset sekä hallinnon ja työjohdon palkat. Välilliset kustannukset kohdistetaan tuotteille prosenttimääräisten lisien muodossa. Välittömien ja välillisten kokonaismäärästä saadaan omakustannusarvo. Voittolisähinnoittelussa hinta saadaan lisäämällä omakustannusarvoon haluttu voittolisä. (Tomperi 2016, 94 – 95.)

Vähittäiskaupassa käytetään usein hinnoittelukerrointa. Jokaiselle tuoteryhmälle asetetaan katetuottotavoite, jonka perusteella lasketaan hinnoittelukerroin. Myyntihinta saadaan kertomalla ostohinta hinnoittelukertoimella. Hinnoittelukerroin saadaan laskettua seuraavalla kaavalla: $100/(100 - \text{katetuottoprosentti})$. (Eklund & Kekkonen 2014, 113.)

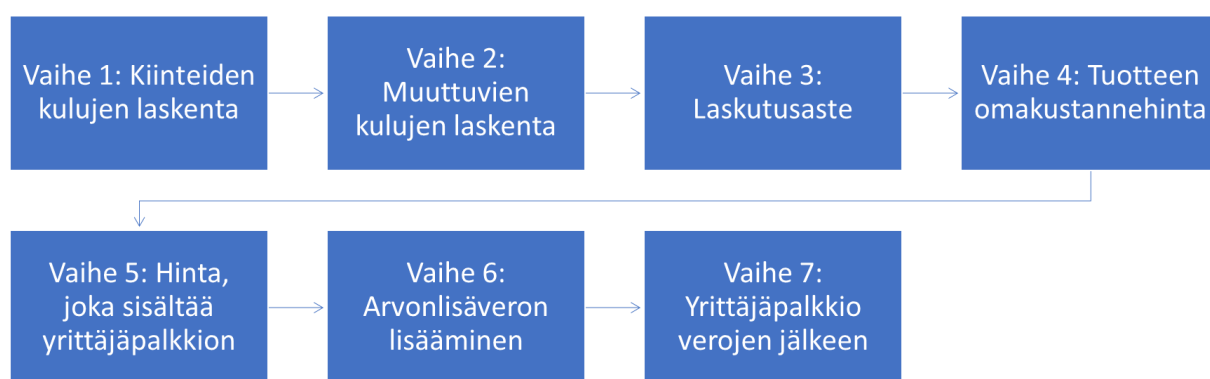
Kustannuspohjaisessa hinnoittelumallissa ei oteta huomioon markkinoiden käyttäytymistä, joten sen tilalle on yritetty kehittää muita hinnoittelumalleja, kuten markkinahintaa seuraava hinnoittelu. Siinä hinta määräytyy markkinoilla olevien kilpailevien tuotteiden hinnan mukaisesti. Markkinahinta asettaa tuotteen hinnalle ylärajan. Yrityksen täytyy sopeuttaa kustannukset sen mukaisesti. Sallitut tuotantokustannukset saadaan vähentämällä myyntihinnasta voittotavoite. (Eklund & Kekkonen 2014, 118 – 119.)

Yleensä käsityöläiset käyttävät kustannuspohjaista hinnoittelumallia. Siinä otetaan huomioon kaikki kustannukset ja lopputuloksena on yrittäjän mielestä kohtuullinen hinta. Alalla olisi hyötyä käyttää enemmän asiakaspainotteista hinnoittelua ja korkeampia hintoja. (Lundén 2017, 12.) Kustannuslaskennan tekemiseen tarvitaan seuraavat tiedot: miten paljon aika työtunneista käytetään itse tuotteiden tekemiseen. Millaisen tuntipalkan yrittäjä haluaa ennen

vähennyksiä, tämän pitäisi vastata ansiotyöstä saatavia tuloja. Miten kauan tuotteiden tekeminen kestää sekä materiaalien menekki. Viimeiseksi täytyy laskea, miten paljon muita yrityskuluja on vuoden aikana. (Lundén 2017, 25.)

2.3 Oman osaamisen hinnoittelu

Oman osaamisen hinnoittelussa on seitsemän eri vaihetta. Jotka täytyy tarkasti laskea ja miettiä, saavuttaakseen oikean hinnan.



Kuvio 1. Oman osaamisen hinnoittelu (Sekki & Härkönen 2020, 126).

Kuten kuviossa 1. näkyy oman osaamisen hinnoittelu alkaa laskemalla yrityksen kiinteät kulut. Sen jälkeen lasketaan muuttuvat kulut. Kolmanneksi täytyy määrittää laskutusaste. Täytyy laskea kuinka monta tuotetta voi tehdä viikossa. Sen jälkeen lasketaan tuotteen omakustannushinta. Siinä otetaan huomioon yrityksen kiinteät kustannukset vuositasolla ja miten paljon jokaista tuotetta kohden syntyy muuttuvia kustannuksia. Se summan kerrataan tuotteiden määrällä vuodessa. Tästä saadaan yrityksen vuotuiset kokonaiskustannukset. Tästä syntyvä omakustannehinta ei tuo yrittäjälle voittoa, vaan palkkataso on sama kuin työntekijän roolissa. Tämän jälkeen lasketaan hinta, joka sisältää yrittäjäpalkkion. Yleensä pidetään 15 prosentin voitto-osuutta hyvänä tuloksena. Tämä tarkoittaa, että omakustannehinta jaetaan 0,85:llä. Tämä on se summa, jonka täytyy saada tuotteista. Yrittäjän täytyy lisätä arvonlisävero hintoihinsa,

jos hän kuuluu arvonlisäveron piiriin. Tällä hinnoittelumallilla yrittäjä saa yrittäjäpalkkion. Tästä yrittäjän täytyy kumminkin vielä suorittaa verot. (Sekki & Härkönen 2020, 126 – 129.)

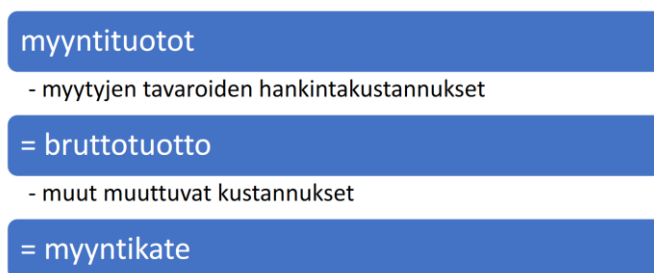
3 Kannattavuus

Yrityksen talouden kärkikolmio ovat maksuvalmius, vakavaraisuus sekä kannattavuus. Kaksi ensimmäistä saadaan taseesta ja kolmas tuloslaskelmasta. Maksuvalmius kertoo yrityksen kyvyn selviytyä maksuistaan ajallaan ja edullisimmalla tavalla. Alussa yrittäjä tarvitsee rahaa alkuinvestointeihin ja käyttöpääomaan, joka kattaa juoksevat kulut noin kolmeksi kuukaudeksi. Vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen kykyä selviytyä pitkällä aikavälillä. Mitä suurempi osa yrityksen koko pääomasta on omaa pääomaa, sitä vakavaraistempi yritys on ja sitä suuremmalla todennäköisyydellä yritys selviää tappiollisista vuosista. Kannattavuudella tarkoitetaan, että rahaa kertyy enemmän kuin on kuluja tietyllä ajanjaksolla. Silloin toimintaa on taloudellisesti kannattavaa. Pystyäkseen myymään kannattavasti tuotteitaan ja palveluja yrittäjän täytyy olla tietoinen kaikista tuotantokustannuksistaan. (Loikkanen 2021, 66 – 67.)

Yrityksen kassa on hyvällä tasolla, jos myyntisaamisten ja kassan yhteissumma on tulevia menoja suurempi. Siksi jokaisen yrittäjän on tärkeää pitää kirjaa kassan tilanteesta. (Sekki & Härkönen 2020, 53 – 54.)

3.1 Myyntikate, käyttökate ja varmuusmarginaali

Yrityksellä on usein monta eri tuotetta, joten on tärkeää laskea jokaiselle tuotteelle erikseen oma myyntikate. Silloin saa selkeyden siitä, mistä saa parhaan tuoton.



Kaava 1. Myyntikate (Tomperi 2016, 243).

Myyntikate saadaan vähentämällä muuttuvat kulut liikevaihdosta (Kaava1). Usein pienen yrityksen myyntikelaskelmissa ratkaisevin tekijä on yrittäjän oma työaika. Yrittäjän täytyy ymmärtää, millaisiin tehtäviin hänen aikansa jakautuu. Kuten kuinka paljon aikaa käytetään yrityksen hallinnollisiin tehtäviin (kiinteät palkkakustannukset) ja kuinka paljon myyntityöhön (muuttuvat palkkakustannukset). Siksi jokaisen yrittäjän pitäisi tehdä tuntikirjanpitoa omista tekemisistään heti yritystoiminnan alkuvaiheesta lähtien. Tuntikirjanpidon hoitamiseen riittää ihan hyvin Excel -taulukko, josta tulee ilmi mitä teki, miten kauan ja tarvittaessa tarkenne työtehtävän sisällöstä. Taulukosta on myös helppo selvittää eri asiakkaiden kannattavuutta. Samalla se konkretisoi yrittäjälle kuukaudessa tehdyt työtuntimäärät ja millainen tuntipalkka siitä jäi käteen. (Sekki & Härkönen 2020, 50 – 52.)

Käyttökate saadaan vähentämällä yrityksen tuotoista menot ja henkilöstökulut. Käyttökate on tärkeä toiminnan kannattavuuden mittari. Toimialojen kesken kannattavuudessa on huomattavia eroja. Palvelualojen käyttökate voi olla 13-15 % kun taas kaupassa ainoastaan 3-4 %. (Konsi 2022, 90.)

Korkea kate ei aina ole merkki hyvästä kannattavuudesta. Johtuen siitä, että kustannusperusteisella hinnoittelulla ei huomioida asiakkaan kokemaa arvoa, joka kuitenkin on hinnoittelun ratkaisevin tekijä. Ei huomioida sen vaikutusta myyntimääriin. Helpoin tapa ymmärtää vaikutukset ja varmistaa marginaaleja on kriittisen pisteen analyysi. Kriittisellä pisteellä lasketaan mikä pienin määrä tuotteita, joka täytyy myydä päästäkseen nolla-tulokseen. Sillä saadaan myös yleiskuva siitä, miten hinnanmuutokset vaikuttavat voitollisuuteen. (Simon ym. 2022, 143 – 144.) Kriittinen piste lasketaan seuraavan kaavan mukaan: $100 \cdot \text{kiinteät kustannukset} / \text{katetuotto} / \text{prosentilla}$ (Tomperi 2018, 34).

Varmuusmarginaalilla (VM) saadaan selville paljonko myynti voi laskea ilman, että toimintaa kääntyy tappiolliseksi. Varmuusmarginaali ilmaisee eron nykyisen myynnin ja nollatulokseen johtavan myynnin välillä. Varmuusmarginaalin ollessa plussalla tiedetään miten paljon myynti voi nykyisestään laskea ennen kuin yritys lopettaa voiton tekemisen. Miinusmerkkinen ilmoittaa kuinka paljon yrityksen myynnin on noustava saavuttaakseen nollatuloksen. Yrityksen

myydessä ainoastaan yhtä tuotetta, varmuusmarginaali selvitetään kappalemääräisenä. (Tomperi 2016, 41.)

3.2 Standardikustannuslaskenta

Standardikustannuslaskenta perustuu raaka-aineiden, hinnalle sekä työn määrälle asetettuihin tavoitteisiin. Standardit ovat tarkasteltuja tavoitteiksi asetettuja lukuja. Määrällisiä standardeja, kuten kg, m, tunti jne. kutsutaan määrastandardeiksi ja euromääräisiä standardeja hintastandardeiksi. Näiden avulla lasketaan tuotteen standardikustannukset. Standardien tarkoitus on pysyä muuttumattomina pidemmän ajan. Työpalkkojen ja raaka-aineiden ostohintojen korotuksien takia standardeja joudutaan ajoittain muuttamaan. Myös muutokset valmistusmenetelmissä vaatii standardien tarkistusta. On olemassa erilaisia standardeja ja perusstandardeja muutetaan harvoin. Niitä voidaan käyttää useamman vuoden, jos valmistusmenetelmät pysyvät muuttumattomina. Perusstandardit perustuvat aikaisempiin keskiarvolukuihin. Tällä tavalla yritys pystyy havaitsemaan pidemmän aikavälin suoritustasossa muutoksia. Normaalistandardit vastaavat hyvää suoritustasoa ja siinä huomioidaan aineiden kohdalla normaali hävikki ja töiden kohdalla normaalit odotusajat. Tällä tavalla yritys pystyy saavuttamaan asetetut tavoitteet, jos kaikki sujuu suunnitellusti. (Tomperi 2016, 216.)

Laskentakauden päätyttyä tai tuotantoerän valmistuttua yrityksen täytyy selvittää raaka-aineen menekki ja siitä aiheutuneet kustannukset. Samassa yhteydessä selvitetään myös käytetty työaika ja sen kustannus. Tämän pohjalta yritys laatii tarkkailulaskelman, jossa verrataan todelliset kustannukset asetettuihin standardikustannuksiin. Näiden eroa tutkitaan laskemalla erikseen määräero. Joka aiheutuu toteutuneen ja tavoitteeksi asetetun raaka-aineen käytetyn määrän sekä työtuntien erosta. Hintaeroa syntyy, jos työn tai raaka-aineen hinta poikkeaa tavoitehinnasta. Standardikustannuslaskennassa analysoidaan erot ja selvitetään mistä poikkeamat johtuvat, jotka voivat olla suotuisia tai epäsuotuisia. (Tomperi 2016, 216.)

4 Aloittelevan yrittäjän kustannusten vaikutukset hinnoitteluun

Aloitteleva yrittäjän täytyy ensin päättää yhtiömuodosta, joka yleensä on toiminimi-, kevytyrittäjä tai osakeyhtiö. Toiminimiyrittäjä eroaa kevytyrittäjyydestä siinä suhteessa, että juridisesti kevytyrittäjällä on samat oikeudet ja velvollisuudet kuten palkansaajalla. Kun taas toiminimiyrittäjät ovat aina yrittäjiä, riippumatta minkä kautta elinkeinonharjoittaja yritystoimintansa tekee (Rope 2020, 63.)

Kevytyrittäjä ei ole kirjanpitovelvollinen, kun taas toiminimiyrittäjä on. Toiminnan ollessa pienimuotoista riittää yhdenkertainen kirjanpito. Silloin ei myöskään tarvitse tehdä kirjanpidosta tilinpäätöstä. Osakeyhtiöltä vaaditaan kahdenkertainen kirjanpito. Siinä merkitään mistä raha on otettu ja minne se on laitettu. Osakeyhtiön täytyy myös tehdä tilinpäätös. (Repo 2020, 66,72.)

Toiminimen kannattaa kumminkin laatia tuloslaskelma, vaikka sitä ei vaadita, koska silloin pysyy ajan tasalla yrityksen tuotoista ja kuluista (Sekki & Härkönen 2020, 47). Yhdenkertainen kirjanpito on maksuperusteinen tarkoittaen, että menot ja tulot kirjataan aina sille päivälle, jona maksu tapahtuu. Kahdenkertainen kirjanpito on yleensä suoriteperusteinen. (Sekki & Härkönen 2020, 63 – 64.)

Kirjanpitäjien hinnoissa on suuria eroja, mutta yleensä tuntiveloitus on noin 50-100 euroa. Hintaan vaikuttaa palveluiden kattavuus ja maantieteelliset kustannuserot. Tilitoimistojen hinnoittelu voi olla tositepohjainen, aikaperusteinen tuntihinta tai kiinteä kuukausi- tai vuosisopimus. Hintaan vaikuttaa myös erilaisten alv-kantojen määrä, käytetäänkö kaupanteossa käteistä rahaa, korttimaksuja, laskutusmyyntiä tai sekoitus kaikista. Esimerkiksi pienikokoisen toiminimen veroilmoitus voi maksaa 150-200 euroa ja tilinpäätös 200-400 euroa. Yleensä arvioidaan, että kirjanpidon kustannukset ovat 1-2 prosenttia liikevaihdosta. (Konsi 2022, 46.)

Kevytyrittäjä ei ole oikeutettu starttirahaan, koska häntä ei tulkita yrittäjäksi, vaan palkansaajaksi. Toiminimiyrittäjä ja osakeyhtiö ovat oikeutettuja starttirahaan, jos ehdot täyttyvät. (Repo 2020, 68,74.) Starttirahan ehdot ovat päätoiminen yrittäjyys, riittävät valmiudet yritystoimintaan, mahdollisuudet jatkuvaan kannattavaan liiketoimintaan sekä tarpeellisuus yrittäjän toimeentulon kannalta. Yritystoiminnan voi aloittaa vasta, kun tuki on myönnetty. Starttirahaa haetaan TE-toimistolta ja päätöksessä otetaan huomioon alan yrityksen kilpailutilanne sekä uuden yritystoiminnan tarve paikkakunnalla. (Konsi 2022, 132 – 133.)

Osakeyhtiö ja toiminimi voivat kirjata kuluiksi laajemmin yritystoimintaan liittyviä kuluja kuin kevytyrittäjä. Kevytyrittäjä voi ainoastaan kuittaa vastaan hakea asiakastyöhön liittyviä tarvikkehankintoja. Muita tulonhankkimiseen liittyviä kuluja lasketuspalvelut eivät hyväksy. Näin ollen ne jäävät yrittäjän omasta pussista maksettaviksi. Toiminimi ja osakeyhtiö voivat taas ostaa yhtiön nimiin esimerkiksi puhelimen tai tietokoneen, kuten myös ammattilehtiä ja -kirjallisuutta. Samalla saa myös vähentää 50 %:a edustuskuluista verotuksessa. (Sekki & Härkönen 2020, 71 – 77.)

Palkanmaksussa on eroja yhtiömuotojen välillä. Kevytyrittäjänä saa palkkana koko laskutussumman kevytyrittäjyyspalvelusta. Kun laskutussumman kokonaismäärä vuodessa ylittää 7 958,99 €, summasta vähennetään YEL (yrittäjäeläke). Summasta vähennetään myös ennakonpidätys sekä palveluntarjoajan kulut, esimerkiksi sairausvakuutus ja tapaturmavakuutus. Toiminimiyrittäjän voi nostaa yrityksestään yksityisottoja. Näin olleen hän ei voi maksa palkkaa itselleen. Osakeyhtiössä yrittäjä saa itse valita maksaako itselleen palkkaa, nostaako ansiot osinkoina tai jättääkö tilikauden tuloksen voittovaroiksi yritykseen tilille. (Sekki & Härkönen 2020, 77 – 78.)

Kevytyrittäjä saa kirjata asiakastyöhön kohdistuvat kilometrikorvaukset laskuun ja ne maksetaan matkakorvauksena. Muut ajot voi vähentää verotuksessa kodin ja työpaikan välisinä matkakuluina. Toiminimiyrittäjä ei voi maksaa itselleen kilometrikorvauksia. Ajoista on kumminkin hyvää pitää kirjaa, koska jos yksityisajaja on yli puolet auton ajokilometreistä, voi yrittäjä saada

lisävähennyksen elinkeinotoimintaan liittyvistä autokuluista. Jos taas ajokilometreistä yli puolet on elinkeinotoiminnan ajoa, voi yrittäjä vähentää todelliset kulut lisävähennyksen sijasta. Tässä tapauksessa autoon liittyviä kuluja kirjataan kirjanpitoon. Todellisiin kuluihin lasketaan polttoaineet, huollot, vakuutukset sekä auton poisto, tarkoittaen auto arvon väheneminen. Osakeyhtiössä omistaja voi nostaa yrityksestä kilometrikorvauksia tai ostaa auton yrityksen nimiin. Näin syntyy autoetu, joka on ansiotuloa autoedun määrän verran. Autoetu voi olla auton käyttöetu tai vapaa autoetu. Vapaassa autoedussa yritys maksaa kaikki autoon liittyvät kulut. Käyttöedussa yrittäjä maksaa itse polttoainekulut. (Sekki & Härkönen 2020, 77 – 79.)

Toiminimiyrittäjä ei voi maksaa itselleen päivärahaa, mutta hän voi hakea verotuksessa lisävähennyksen työmatkasta aiheutuneesta elinkustannusten lisäyksestä. Jonka vähennyksen enimmäismäärä on sama kuin palkansaajan verovapaiden päivärahojen enimmäismäärä. Yli 6 tunnin matkasta vähennyksen määrä on 20 euroa ja yli 10 tunnin 45 euroa. Lisävähennyksen tarkoitus on kattaa yrittäjän ylimääräiset kulut, kuten ruokailukulut. (Konsi 2022, 52.)

4.1 Vakuutusmaksut

Sekä toiminimiyrittäjän että kevytyrittäjän on hoidettava työelämään liittyvät vakuutukset omatoimisesti. Joskus laskutuspalveluyhtiö voi tehdä sen palveluna kevytyrittäjälle. Toiminimiyrittäjälle kaikki vakuutukset lasketaan liiketoiminnan kuluiksi, mutta kevytyrittäjä joutuu maksamaan jotkut niitä omasta kukkarostaan. Tästä syystä toiminta on toiminimiyrittäjälle edullisempaa. (Repo 2020, 69.)

Usein kevytyrittäjä on sivutoiminen yrittäjä ja pääasiallinen tulonlähde on palkkatyössä. Tässä tapauksessa henkilö on vakuutettu työttömyyden varalta päätoimen kautta. Koska työttömyysturvaa ei tarvitse kahteen kertaan vakuuttaa, niin sivutoimea ei tarvitse erikseen vakuuttamista työttömyyden varalle. Mikäli sivutoimisen yrittäjyyden vuositulot ylittävät 7 000 €, tulee henkilön myös suorittaa YEL (yrittäjän eläkejärjestelmän) maksut. YEL eroaa

TyEListä siinä, että YELin maksumäärä on suurilta osin yrittäjän itse määriteltävissä (tietyn minimitason yläpuolelle). TyEL määräytyy työntekijän ansioiden mukaan ja osan näistä maksuista maksaa työnantaja. YELin kautta tuleva työttömyyskorvaus on vähäisempi kuin TyELin kautta saatava korvaustaso. Toiminimiyrittäjä ja osakeyhtiö kuuluvat automaattisesti YELin piiriin. (Rope 2020, 59 – 60.) Laissa yrittäjä on YEL-velvollinen, jos hän on 18 vuotta, työskentelee omassa yrityksessä ja yritystoimintaa jatkuu vähintään neljä kuukautta. Näiden lisäksi yrittäjän työtulo on oltava vähintään 8 575,45 euroa vuodessa (2023). (Yrityksen-perustaminen 2023). Pääsääntö on, että yrittäjä tarvitsee YEL-vakuutuksen. Vakuutus alkaa ensimmäisestä työpäivästä, jonka yrittäjä työskentelee yrityksessään ja vakuuttamisvelvollisuus täyttyy eli työtulo ylittää 715 euroa kuukaudessa (vuonna 2023). YEL-vakuutuksen täytyy ottaa kuusi kuukautta työskentelyn alkamisesta. (Konsi 2022, 68.)

YEL-vakuutus on pakko ottaa kuuden kuukauden kuluessa yritystoiminnan alkamisesta. Vakuutuksen pohjana on YEL-työtulo tarkoittaen yrittäjän työpanoksen taloudellista arvoa. Sen perusteella lasketaan eläkkeen määrä sekä vakuutusmaksu. Uusi yrittäjä on oikeutettu 22 prosentin alennukseen 48 ensimmäiseltä kuukaudesta. (Sekki & Härkönen 2020, 95.) Vuonna 2023 YEL-maksun määrät löytyvät eläketurvakeskuksen nettisivuilta. Jos työntekijä työskentelee päätoimisesti muualla eli toimii sivutoimisena yrittäjänä, YEL-työtuloilla ei ole suurta merkitystä sosiaaliturvan kannalta. Aloittavan yrittäjän maksu on matalammillaan 18,8 prosenttia YEL-työtuloista. Yleensä sivutoimisena yrittäjänä toimiessa tulot ovat niin pieniä, että YEL-maksu vaikuttaa suurelta. YEL-maksuista voi hakea vapautusta, jos ei täytä alarajaehdoja. Silloin eläkettä ei kerry ollenkaan yritystoiminnasta. (Sekki & Härkönen 2020, 96.)

Yrittäjä voi ottaa vapaaehtoisen eläkevakuutuksen, niin sanotun yrittäjän lisäeläkevakuutuksen. Vapaaehtoinen eläkevakuutus antaa turvaa yrittäjän tai hänen perheensä työttömyyden tai kuoleman varalta. Yritys voi maksaa vuodessa lisäeläkevakuutusmaksuja 8 500 euron asti ilman, että niitä lasketaan

vakuutetun yrittäjän palkaksi. Eläkevakuutusmaksut ovat myös verotuksessa vähennyskelpoisia yrityskuluja. (Holopainen 2022, 186.)

Muita vapaaehtoisia vakuutuksia on yrittäjän tapaturmavakuutus. Vakuutuksen voi ottaa koskemaan ainoastaan työaikaa tai myös vapaa-aikaa. Korvausten pohjana on YEL:n mukainen vuosityötulo. (Holopainen 2022, 196.) Yrittäjällä ei ole myöskään sopimus pohjaista ryhmähenkivakuutusta kuten palkansaaajilla. Jos siirtyy palkansaaajasta yrittäjäksi, ryhmähenkivakuutusturva päättyy kolmen vuoden kuluttua yrittäjäksi ryhtymisestä. Siksi yrittäjän täytyy itse järjestää vastaavanlainen turva itselleen. (Holopainen 2022, 197.) Yrittäjän, joka matkustaa yrityksen asioilla, kannattaa hankkia matkustajavakuutus. Se korvaa hoitokulut ilman euromääräistä ylärajaa. (Holopainen 2022, 197.) Ottamalla yrittäjän sairauskuluvakuutuksen yrittäjän voi hakeutua hoitoon yksityiselle lääkäriasemalle tai hoitolaitokseen. Tämä turvaa yrityksen toiminnan jatkuvuutta ja kannattavuutta. Ehtona on, että yrityksellä on Yrittäjän tapaturmavakuutus. (Holopainen 2022, 197 – 198.)

Yrittäjä voi tietyn ehdoin liittyä Suomen Yrittäjien Työttömyyskassaan (SYT) ja sitä kautta tarvittaessa hakea työttömyyskorvausta (Rope 2020, 65). Kasaan voi liittyä Suomessa vakituisesti asuva alle 68-vuotias henkilö, jonka pääasiallinen toimeentulo tulee yrittäjyydestä (Holopainen 2022, 190).

4.2 Yrityksen perustamisesta aiheutuvat kustannukset

Toiminimen perustamisilmoitus tehdään YTJ:n (yritys- ja yhteistietojärjestelmän) sivuilla sähköisellä lomakkeella tai paperilomakkeella. YTJ:n on PRH:n ja Verohallinnon yhteinen palvelu. Sähköisen ilmoituksen hinta on 60 euroa ja paperisen 115 euroa. (Sekki & Härkönen 2020, 74.)

Kevytyrittäjäyryspalvelun rekisteröinti tapahtuu palvelutarjoajan sivuilla ilmaiseksi. Kuluja alkaa syntyään ensimmäisen laskun lähettämisen jälkeen komissioperusteisesti. (Sekki & Härkönen 2020, 72 – 73).

Osakeyhtiö rekisteröidään kaupparekisteriin. Rekisteröintiä varten yrityksen täytyy tehdä perustamisilmoitus. Samalla ilmoitetaan myös tiedot Verohallinnon rekistereihin. PRH käsittelee asiat, jotka koskevat kaupparekisteriä ja Verohallinto sen rekisteriä koskevat osat. Sähköinen rekisteröinti maksaa 275 euroa ja paperiversio 380 euroa. (Sekki & Härkönen 2020, 74.) Ilmoituksen käsittelyn etenemistä voi seurata Virre-tietopalvelusta (Holopainen 2022, 70).

Kun osakeyhtiö ja yksityinen elinkeinoharjoittelija tekee ilmoituksen sähköisesti ne saavat Y-tunnuksen heti, kun sähköiset allekirjoitukset on tehty ja käsittelymaksu on maksettu asiointipalvelussa. Jos perustamisilmoituksen tekee paperisena, menee siinä pari päivää. (Holopainen 2022, 71.)

Heti alussa kannattaa avata yritykselle pankkitili, koska tilin avaamisessa menee yleensä useampi päivä. Kannattaa kilpailuttaa pankit ja tarkistaa mitä paketteja ja tuotteita ne tarjoavat aloittelevalle yrittäjälle. (Lehikoinen 2021, 65 – 66.)

Luontevin tapaa lähteä rakentamaan sivutoimea on verkkokaupan perustaminen, koska sitä pystyy tekemään kotoa käsin. Nykyisin löytyy valmiita alustoja edullisesti, mutta voi myös rakentaa oman alustan itse WordPress-pohjalle. Alustaa valittaessa täytyy ottaa huomioon laajenemismahdollisuudet, vaikka alussa vähäisempi kapasiteetti olisi riittävä. (Lehikoinen 2021, 81.) Verkkokaupan ylläpitokustannukset kuukaudessa voivat olla 150-200 euroa kuukaudessa. Tähän sisältyy muun muassa webbi-kauppahotelli, nettiyhteys, maksunvälitys sekä tekninen ylläpito. Tähän kustannukseen lisätään vielä maksettu digipohjainen mainonta. Verkkokaupan ylläpitäminen vie myös yrittäjän aikaa, tähän kuuluu muun muassa tuotekuvien ottaminen sekä tuotetietojen päivittäminen ja muu ylläpito. Tähän päälle tulee vielä tuotteiden pakkaaminen, varastointi sekä lähettäminen. Aikaa menee myös verkkokaupan tietoturva-asioiden, laskutusten sekä tilityksien hoitamiseen. Toimituskulut täytyy huomioida hinnoiteltaessa. Postituskulut voidaan joko lisätä valmiiksi tuotteen lopulliseen hintaan tai lisätä kassalla. Tuotepalautukset aiheuttavat myös oman kustannuserän. (Komsu 2022, 108 – 109.)

Verkkokaupassa on epätodennäköistä, että pystyy erottumaan muista pelkillä tuotteilla. Siksi kannattaa tarjota muuta kuin pelkästään kuvia tuotteista, kuten käyttökokemuksia, erilaisia käyttötapoja, videoita ja asiakkaiden valokuvia. Joskus on kumminkin parempi satsata fyysiseen liikkeeseen, koska hyvin hoidettu kivijalkakauppa voi olla kannattavin bisneksen muoto. Kivijalkakaupassa on myös sosiaalinen puoli ja ostavalle asiakkaalle voi helposti myydä rupattelun lomassa muuta. (Komsu 2022, 112 – 113.)

4.3 Veroasiat

Sekä toiminimi- että kevytyrittäjän tulos verotetaan ansiotulona. Kevytyrittäjän verotus on kumminkin raskaampaa koska omaan liiketoimintaan liittyviä hankintoja ei voi vähentää verotuksessa liiketoiminnan kuluina. Kevytyrittäjä on myös alv-velvollinen ja hän joutuu maksamaan kaikki ALV:t täysmääräisenä verottajalle, koska maksetut ALV:t näkyvät ainoastaan laskutuspalveluyrityksen kirjanpidossa. Toiminimiyrittäjä ja osakeyhtiö taas saavat vähentää liiketoimintaansa liittyvät maksetut ALV:t omista alv-maksuistaan (Rope 2020, 64 – 69.) Toiminimen verotus poikkeaa myös kevytyrittäjän verotuksesta siltä osin, että toiminimen liiketoiminnan tulos muodostuu liikevaihdon ja liiketoiminnan kulujen erotuksena. Tulos on jaettava yritystulos tarkoittaen, että se jaetaan kahteen osaan: pääomatuloon ja yrittäjän ansiotuloon. Verotettavasta tulosta vähennetään ensin 5 %:n yrittäjävähennys ja pääomatulo-osuus. Pääomatulo-osuuden suuruuden yrittäjä voi itse valita: 0 %, 10 % tai 20 %. Tällä menetelmällä yrittäjä voi säädellä vähän kokonaisveroaan. Tämä perustuu siihen, että pääomatuloista maksetaan veroa 30 %:a 30 000 €:n asti ja sen ylittävistä osuudesta 34 %:a. Henkilöverotuksessa tulovero määrittyy progressiivisesti, joten on kannattavaa määrittää pääomatulon osuus isommaksi suurilla ansiotuloilla. Tällä tavalla henkilön kokonaisveroa saadaan pienemmäksi. (Rope 2020, 67 - 68.) Kertynyt tulos on verojen jälkeen yrittäjän omaa rahaa. Osakeyhtiön tuloksesta maksetaan veroa 20 %. Verojen jälkeen kertynyt voitto siirretään osakeyhtiön voittovaroihin. Osakkaita verotetaan sitten vasta kun ne nostavat yrityksestä osinkoa. (Sekki & Härkönen 2020, 81.)

Osakeyhtiö ja toiminimi voivat laskuttaa myyntinsä ilman arvonlisäveroa, jos tilikauden liikevaihto jää alle 10 000 €. Kevytyrittäjälle tämä ei ole mahdollista, koska laskutuksen hoitaa laskutuspalveluyritys. Siksi kevytyrittäjä ei myöskään voi hakea arvonlisäveron alarajahuojennusta. (Sekki & Härkönen 2020, 71.) Liiketoiminnan ollessa vähäistä, enintään 15 000 euroa tilikaudessa yrityksen ei tarvitse rekisteröityä arvonlisäverovelvolliseksi. Rekisteröinti on kumminkin kannattavaa, jos yritykseen ostetaan paljon arvonlisäverollisia tuotteita ja palveluita, koska silloin niiden arvonlisävero on yleensä vähennyskelpoista. (Komsa 2022, 65.) Arvonlisäverovelvolliseksi rekisteröinti ilmoituksen voi tehdä OmaVero-palvelussa. Yritys maksaa arvonlisäveron oma-aloitteisesti viimeistään seuraavan kuukauden 12. päivä. (Holopainen 2022, 96.)

Toiminimessä kännykän käytöstä aiheutuvat kustannukset voi vähentää verotuksessa. Jos käyttää puhelinta samanaikaisesti henkilökohtaisiin puheluihin sekä yrityksen asioiden hoitamiseen verotuksessa voi vähentää työkäyttöosuuden. Yrittäjä voi itse arvioida osuudet ja kirjanpidossa puhelinlaskun voi jakaa esimerkiksi kahteen osaan 50 % ja 50 %. (Komsa 2022, 53.)

Yrittäjä voi vähentää verotuksessa toimitilasta aiheutuvat kustannukset. Aloittelevalla yrittäjällä toimitilana voi toimia yrittäjän asunto, pihavaja, autotalli tai pakettiauto. Verotuksessa voi vähentää työtilan todelliset kulut tai työhuonevähennyksen. (Komsa 2022, 76.)

Kun yrityksen liikevaihto jää alle 30 000 € yritys voi hakea arvonlisäveron alarajahuojennusta. (Sekki & Härkönen 2020, 67) Yrityksen kuuluessa alv-rekisteriin ja tilikauden liikevaihto jää alle 15 000 euroa yritys voi hakea takaisin verottajalta kaikki maksamansa arvonlisäveroa. Liikevaihdon ollessa 15 000 – 30 000 euron välissä saa osan maksetuista arvonlisäveroista takaisin. (Komsa 2022, 65.) Arvonlisäveron verokausi on yleensä kuukausi tarkoittaen, että alv-osuudet täytyy ilmoittaa ja maksaa kuukausittain. Pienyritykset voivat kumminkin saada pidemmän verokauden jopa yhteen vuoteen asti. Verokauden pituus riippuu yrityksen liikevaihdosta. Liikevaihdon ollessa alle 30 000 euroa vuodessa, verokausi voi olla neljännesvuosi tai vuosi. 30 000 – 99 000 euron

välillä arvonlisäveron voi maksaa kvartaali kerrallaan tai neljä kertaa vuodessa. Ilmoitus- ja maksupäivä on kuukauden 12 päivä. (Konsi 2022, 64.)

$$\text{Huojuennus} = \text{alv} - \frac{(\text{lkv} - 15\ 000) * \text{alv}}{15\ 000}$$

alv = arvonlisäveron määrä, **lkv** = arvonlisäveroton liikevaihto

Kaava 2. Alarajahuojennus (OP Kevytyrittäjä 2023).

Jos liikevaihto on yli 15 000 euroa, lasketaan alarajahuojennuksen määrä kuten Kaavassa 2.

Hakiessaan alarajahuojennusta yrityksen täytyy ilmoittaa arvonlisäveroilmoituksessa: huojennukseen oikeuttava liikevaihto sekä huojennukseen oikeutettavan veron määrä. Ilmoittaessa OmaVerossa arvonlisäveron ja huojennuksen tiedot, palvelu vähentää automaattisesti huojennuksen maksettavan veron määrästä. Veroilmoituksessa alarajahuojennus ilmoitetaan ”Saadut tuet ja avustukset”. Alarajahuojennus on tuloverotuksessa veronalaista tuloa ja se on sen tilikauden tuloa, jonka aikana huojennus on muodostunut. Yrityksille, jotka noudattavat maksuperusteista kirjanpitoa huojennus on veronalaista tuloa sinä vuonna, kun verohallinto palauttaa alarajahuojennuksen. (Verohallinto 2022.)

5 Case: Yrittäjän X:n hintaluettelon laadinta

Tämä on toiminnallinen opinnäytetyö, jonka tarkoituksena on pohtia yrityksen kannattavuutta. Siinä yhteydessä laadin hinnoitteluluettelon sekä teen kyselylomakkeen selvittääkseni itsetehtyjen korujen kysyntää.

Toimeksiantajana on yksityinen henkilö, joka pohtii yrityksen perustamista. Hänellä ei ole aikaisempaa kokemusta yrittäjänä toimimisesta eikä omaa liiketalouden tietoutta. Tällä hetkellä hän on päivätyössä, mutta hänen tavoitteensa tulevaisuudessa on elättää itsensä yrittäjänä. Näin alussa hän on myös pohtinut toimia sivutoimisena yrittäjänä. Silloin hänen taloudellisensa tilanteensa pysyisi vakaana.

Yritysmuodoksi valittiin toiminimi, koska yrityksessä tarvitaan raaka-aineita myytävien tuotteiden valmistamiseen ja kevytyrittäjänä näistä ei saa vähentää arvonlisäveroa. Toiminimi voi myös vähentää verotuksessa tulonhankkimiseen tarvittavia kuluja kuten tietokoneen. Samalla saa vähentää verotuksessa puhelimesta aiheutuvat käyttökustannukset sekä on oikeutettu työhuonevähennykseen. Osakeyhtiötä mietittiin myös, mutta tultiin siihen tulokseen, että näin alussa on parempi aloittaa toiminimenä ja myöhemmin, jos yritys kasvaa voi muuttaa yritysmuotoa osakeyhtiöksi.

5.1 Kustannukset

Aloitin ensin selvittämällä muuttuvat kustannukset, kuten tarvittavat raaka-aineet. Päätettiin myös, millaiset vakuutukset yrittäjä aikoo hankkia sekä millaisia tilitoimiston palveluja hän tarvitsee. Niiden hinnoista otin seuraavaksi selvää, jotta pystyin etenemään kiinteisissä kustannuksissa. Tein kustannuksista Excel-taulukoita, joita yrittäjä pystyy itse muokkaamaan, kun hintoihin tai raaka-aineisiin tulee muutoksia.

Taloushallinnon ohjelmaksi valittiin Netvisor, koska ohjelma on käytössä tilitoimistossa Paraisilla, jonka palveluita yrittäjää aikoo käyttää. Mietittiin eri

pakettien välillä ja aluksi Netvisorin Light paketti vaikutti sopivalta ja kuukasimaksukin olisi vain 5 euroa. Tutustuessani hinnoittelupakettien ominaisuusluetteloon huomasin, että Light paketissa veloitetaan sähköisestä myyntilaskusta 1,99 €/lasku ja siihen pakettiin ei kuulu ostolaskujen käsittely. Siksi päädyttiin Core pakettiin, joka maksaa 45 €/kk:ssa ja avausmaksu 40 euroa. (Netvisor 2023.) Samalla pohdittiin, millä tavalla asiakkaat voivat maksaa ostoksensa. Monessa verkkokaupassa ulkopuolinen yritys hoitaa maksupuolen, kuten esimerkiksi Svea. Siinä provisio on 1,55 % myynnistä ja 0,35 € per maksutapahtuma (Svea 2023). Yrittäjä oli kumminkin sitä mieltä, että näin alussa hän ei haluaa käyttää näitä palveluita, koska niistä tulee lisää kustannuksia, eikä hän vielä tiedä miten paljon myyntiä tulee olemaan. Tultiin siihen ratkaisuun, että alussa maksutapana on ennakkomaksu. Siinä asiakas saa laskun sähköpostiinsa ja maksettuaan laskun hänelle lähetetään tilatut tuotteet. Jos asiakas ei maksa tuotteita tietyssä ajassa, kauppaa raukeaa. Tällä tavalla yrittäjän ei tarvitse miettiä, että onko maksaminen asiakkaille turvallista, koska maksu välittyy pankin kautta.

Yrityksen tilin yrittäjä aikoo avata Osuuspankkiin, koska hintavertailussani se oli edullisin sekä Paraisilta löytyy konttori, joten tarvittaessa paikan päällä asiointi on mutkatonta. Yritystilin voi avata verkossa ja Osuuspankki käsittelee hakemuksen noin viikossa. Tili ja digipalvelut maksavat kuukaudessa 9,40 € ja kertaluontoinen avausmaksu on 100 €. (Osuuspankki 2023.)

Sähkökulutukseksi arvioin kuukaudessa noin 40 euroa. Tämä perustuu siihen, että nykyinen sähkölasku on noin 150 euroa kuukaudessa. Summan sain laskemalla, montako päivää yrittäjä tekee työtä kuukaudessa sekä työpäivien pituudet. Puhelinkuluiksi arvioin 5 euroa kuukaudessa. Asiakas käyttää omaa puhelinta yrityksen asioiden hoitamiseen. Nettiliittymän kulut kuukaudessa on noin 10 euroa. Asiakkaalla on ennestään tietokone, joka hän aikoo hyödyntää yritykseen pyörittämiseen.

Pohdimme yhdessä yrittäjän kanssa mitkä vakuutukset kannattaisi hankkia. Näin alussa asiakas oli sitä mieltä, että hänelle riittää YEL-vakuutus. Hän sanoi ottavansa myöhemmin tapaturma- ja sairausvakuutuksen, jos yrityksestä tulee

kannattava. YEL-vakuutuksen vuosimaksu sain arvioimalla YEL-työtulot vuodessa 8 575,45 €, maksuprosenttina käytin 24,10 ja uuden yrittäjän alennus on 22 prosenttia. Näin sain YEL-vakuutuksen hinnaksi 1612,01 €/vuodessa (Yrityksen-perustaminen 2023.)

Nettikaupan alustaksi yrittäjä valitsi Vilkas Now S, koska siinä on helppo käyttöönotto ja kaikki tarvittavat ominaisuudet. Tutustuin myös Vilkaan muihin paketteihin, mutta ne soveltuvat paremmin isommalle yritykselle, jolla on laajempi tuotevalikoima. Vilkas Now S paketin kuukausihinta on 34 euroa + alv. (Vilkas 2023.)

Muuttuviin kustannuksiin kuuluu yrittäjän työpanos. Aloitin laskemalla omakustannehinnan, jotta saan selville mitä yrittäjän tuntiveloitus täytyy vähintään olla. Ensi laskin yrityksen kiinteät kustannukset vuodessa, jotka ovat 47 010,41 euroa. Saadakseni tietää muuttuvat kustannukset minun täytyi ensin laskea, miten monta korua yrittäjää pystyy tekemään vuodessa. Yrittäjällä kuluu noin 1,5 tuntia korun/koruparin tekemiseen. Kuukaudessa se tekee 107 kappaletta. Koska osan yrittäjän työajasta menee hallinnollisiin tehtäviin sekä tuotteiden postittamiseen ja verkkokaupan ylläpitämiseen. Siksi yrittäjä pystyy tekemään kuukaudessa noin 80 kappaletta koruja. Arvioin, että hänellä menee kaksi tuntia päivässä työajasta muuhun, kun korujen tekemiseen. Seuraavaksi vähensin koko vuodesta 7 viikkoa, joka lasketaan lomaviikoiksi. Tulokseksi sain 3 600 kpl vuodessa (80 kpl/kk*45). Muuttuvat kustannukset sain laskemalla yhden korun hinnan. Hinnat vähän vaihtelivat, joten käytin korujen keskihintaa. Muuttuvat kustannukset vuodessa ovat 17 424 euroa (5,37 €/koru*3600 kpl). Näin saadaan vuotuiseksi kokonaiskustannukseksi 66 342,41 euroa (47 010,41 € +19 332 €). Tuotekohtainen omakustannehinta on 18,42 euroa tunnissa. (66 342,41 € /3600 kpl). Siihen täytyy vielä lisätä 15 prosentin voitto-osuus. Näin olleen saadaan tuntihinnaksi 21,67 euroa (18,42/0,85). (Sekki & Härkönen 2020, 126 – 129.)

Materiaalikustannukset ovat eriteltynä Excel-taulukossa (Liite 1). Hinnat sain nettikaupoista, jotka yrittäjä sanoi käyttävänsä (Helmikauppa ja Puuilo 2023). Pakkausmateriaalien hintojen vertailllessani huomasin, että Napakka

verkkokauppa oli edullisin. Pehmusteeksi yrittäjä aikoo käyttää sanomalehtiä, joten siitä ei synny erillistä kustannusta, koska niitä hän saa tuttavilta.

Postituskulut asiakkaat maksavat oston yhteydessä.

5.2 Hinnoittelutyökalun tekeminen

Työkaluksi valitsin Excelin, koska se on helppo oppia eikä vaadi yrittäjältä uusia investointeja, kuten uuden ohjelman hankinta. Hinnoittelutyökalun tekeminen alkoi selvittämällä, miten paljon kiinteitä kuluja täytyy lisätä yhden korun hintaan. Sain, että kiinteät kulut ovat 13,06 euroa per koru (47010,41 €/3600 kpl). Kiinteät kulut sekä muuttuvien kulujen hinnat ovat linkitetty Excel- taulukkoihin, joten kun tekee muutoksia niihin, ne päivittyvät hinnoitteluohjelmaan. Näin yrittäjällä on helppo pitää hinnoittelutyökalu ajan tasalla.

Kiinteät kustannukset			13,06	
Muuttuvat kustannukset				
Lanka			0,04	
Helmet	1 kpl		0,08	
Koukut			0,23	
Silikonistoppari			0,03	
Välirengas	2 kpl		0,04	
Tuplarengas				
Riipuspidike				
Koivuvaneri				
Postituslaatikko			0,30	
Organzapussi			0,23	
Työtunnit	1,5 h		32,51	
YHTEENSÄ			46,52	
ALV	24 %		11,16	
YHTEENSÄ, SIS. ALV			57,68 €	

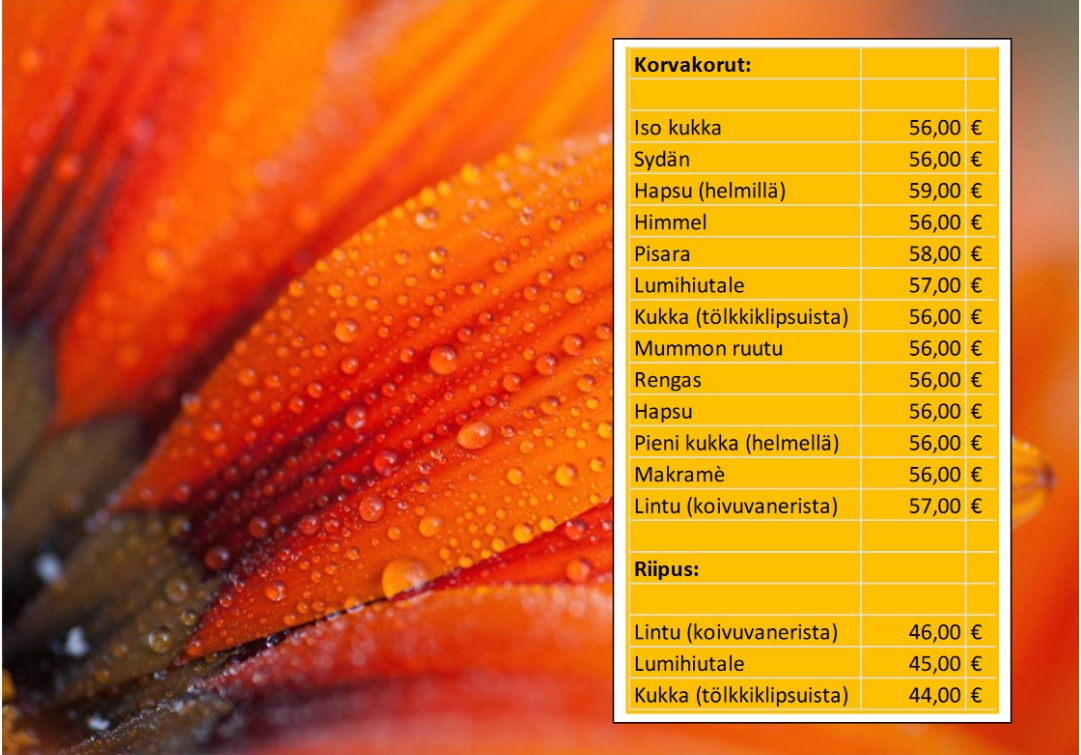
Kuva 1. Hinnoittelutyökalu

Kuten kuvassa 1. näkyy, yrittäjä pystyy lisäämään tarvitsemansa materiaalin ja hinnoittelutyökalu laskee lopullisen hinnan sekä lisää siihen arvonlisäveron.

Näin yrittäjän ei tarvitse jokaisen tuotteen kohdalla aloittaa laskemista nolasta.

5.3 Hintaluettelon laatiminen

Hintaluettelo sisältää nyt alussa 16 erilaista korua. Nämä ovat sellaisia koruja, joita yrittäjä on ennestään tehnyt. Hintaluetteloa voi helposti laajentaa hinnoittelutyökalun avulla, kun yrittäjälle tulee uutta valikoimaa tai esimerkiksi raaka-aineiden kustannukset muuttuvat. Luettelon tein Excel -pohjaan, koska siinä pystyy helposti tekemään taulukoita. Sen jälkeen siirsin taulukon Wordiin, jotta sain muokattua siitä siistin hintaluettelon, jonka yrittäjä voi julkaista esimerkiksi netissä. Samalla muutin kustannusperusteiset hinnat tasahintoihin, koska useimmiten korujen myyntihinnat ovat tasahintoja. Tasahinnat tuovat myös helpoutta ostopäätökseen ja voivat vaikuttaa myöntävästi ostopäätökseen (Mycashflow 2023).



Korvakorut:		
Iso kukka	56,00	€
Sydän	56,00	€
Hapsu (helmillä)	59,00	€
Himmel	56,00	€
Pisara	58,00	€
Lumihutale	57,00	€
Kukka (tölkklipsuista)	56,00	€
Mummon ruutu	56,00	€
Rengas	56,00	€
Hapsu	56,00	€
Pieni kukka (helmellä)	56,00	€
Makramè	56,00	€
Lintu (koivuvanerista)	57,00	€
Riipus:		
Lintu (koivuvanerista)	46,00	€
Lumihutale	45,00	€
Kukka (tölkklipsuista)	44,00	€

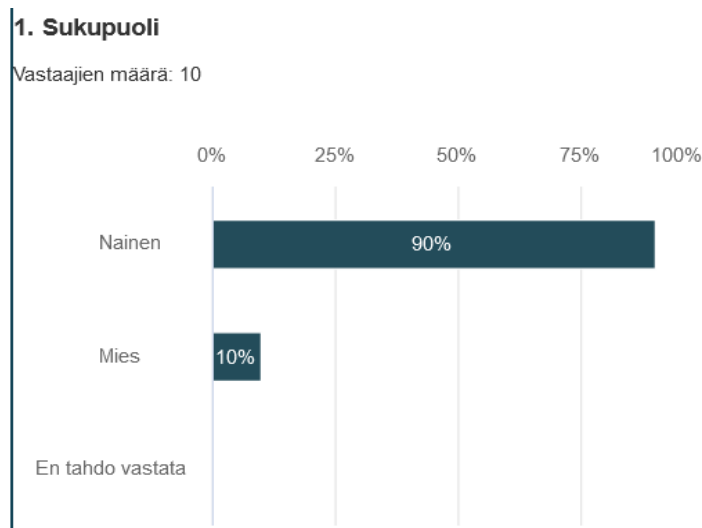
Kuva 2. Hintaluettelo

Kuvassa 2. näkyy suppeampi versio hintaluettelosta. Vasemmassa reunassa olen jättänyt tyhjää yrittäjän tietojen varten sekä vapaamuotoiselle tekstille.

Julkaistussa hintaluettelossa yrittäjällä on lisää kuvia koruista, mutta hän ei halunnut niitä näkyviin tässä opinnäytetyössä.

5.4 Kyselyn tulokset

Kyselyn tarkoitus oli selvittää kiinnostusta itsetehtyihin koruihin ja kartoittaa, miten paljon ollaan valmiita maksamaan koruista sekä millaiset korut menisivät kaupaksi. Julkaisin kyselyn ja saateviestin Facebookissa ja kehotin ihmisiä jakamaan julkaisun eteenpäin (Liite 2). Siitä huolimatta vastausprosentti jäi huonoksi. Ainoastaan 10 ihmistä vastasi kyselyyn ja 76 kappaletta avasi kyselyn, mutta jätti vastaamatta. Joten kysely ei ole 100 prosenttisesti luotettava vaan lähinnä suunta antava.



Kuvio 2. Sukupuoli

Ensimmäisellä kysymyksellä selvitin vastaajien sukupuolta. Kuviossa 2. näkee, että 90 % vastaajista olivat naisia, joten korujen suunnittelussa kannattaa ottaa huomioon, että suurin osa ostajista on naisia.

2. Ikäsi

Vastaajien määrä: 10

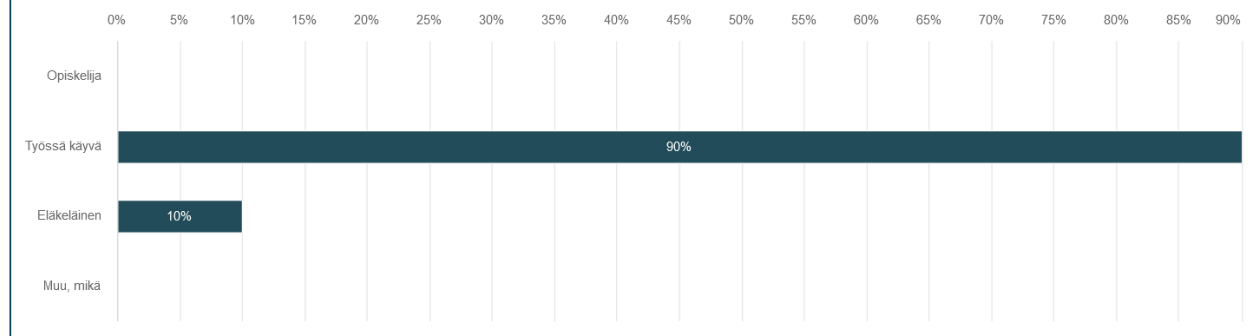
	Minimiarvo	Maksimiarvo	Keskiarvo	Mediaani	Summa	Keskihajonta
(syntymävuosi)	1957,0	1984,0	1968,5	1966,5	19685,0	8,2

Kuvio 3. Ikä

Kuviosta 3. näkyy vastaajien syntymävuosi. Keskiarvo on 1968, joten siitä voi päätellä, että itsetehdyt korut kiinnostavat eniten keski-ikäisiä ja siitä vanhempia ihmisiä.

3. Olen

Vastaajien määrä: 10

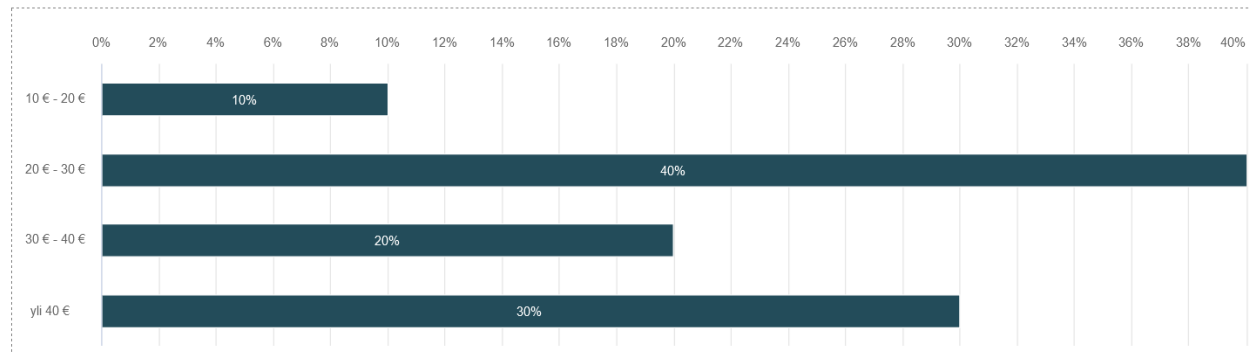


Kuvio 4. Vastaajien tausta.

Kuviosta 4. näkee, että 90 prosenttia vastaajista olivat työssäkäyviä ja 10 prosenttia eläkeläisiä. Tämän perusteella voi myös vetää johtopäätöksen, että opiskelijat eivät ole potentiaalinen asiakasryhmä tällaisille tuotteille.

4. Mitä olet valmis maksamaan itsetehdyistä koruista?

Vastaajien määrä: 10, valittujen vastausten lukumäärä: 10

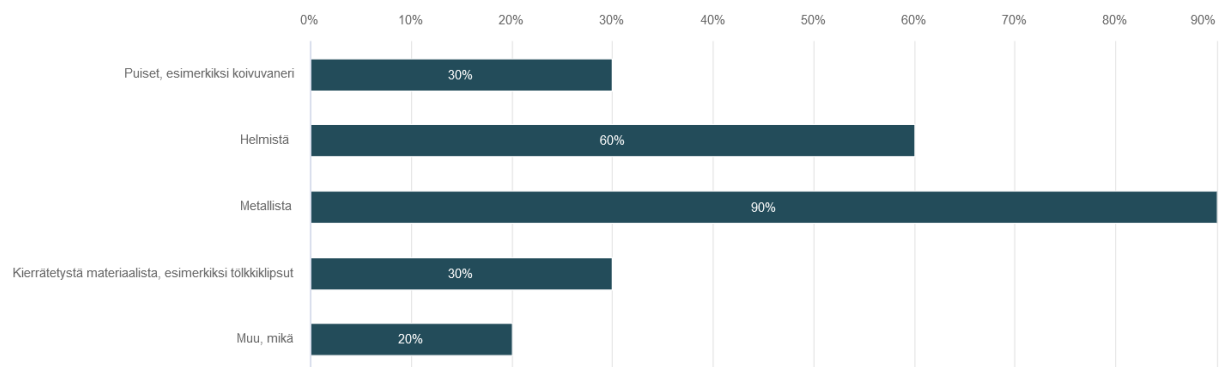


Kuvio 5. Mitä olet valmis maksamaan itsetehdyistä koruista?

Kuviosta 5. näkee mitä vastaajat ovat valmiita maksamaan itsetehdyistä koruista. Taulukosta näkee, että suurin osa vastaajista on valmis maksamaan 20 € – 30 € koruista, kun taas 30 % vastaajista voisi maksaa yli 40 euroa.

5. Korun materiaali. Voi valita useamman vaihtoehdon.

Vastaajien määrä: 10, valittujen vastausten lukumäärä: 23

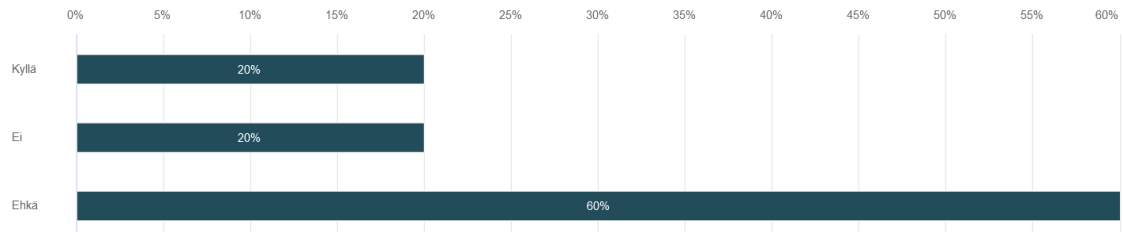


Kuvio 6. Korun materiaali.

Kysymyksessä 5 halusin selvittää, millaiset korut menisivät kaupaksi. Eniten kannatusta saivat metalliset korut sen, jälkeen tulivat korut, jotka tehdään helmistä. Puiset ja kierrätetystä materiaalista tehdyt korut saivat yhtä paljon kannatusta. Muut materiaalit, jotka ehdotettiin, olivat keramiikka ja hopeaa. Tästä tiedosta on yrittäjälle hyötyä, kun hän suunnittelee koruja. (Kuvio 6.)

6. Olsitko kiinnostunut palvelusta, joka antaisi mahdollisuuden itse suunnitella korunsa?

Vastaajien määrä: 10, valittujen vastausten lukumäärä: 10



Kuvio 7. Kiinnostus palvelusta, joka antaisi mahdollisuuden itse suunnitella korunsa.

Viimeisellä kysymyksellä kartoitin kysyntää itsesuunnitteluille koruille. Kuten kuviossa 7. näkyy, niin suurin osa vastaajista vastasi kysymykseen ehkä. Yrittäjällä on suunnitteilla, että voisi tehdä esimerkiksi koivuvanerista asiakkaiden toivomia koruja, joten kyselyn mukaan sellaiselle voisi olla kysyntää, koska ainoastaan 20 prosenttia vastaajista vastasi kieltävästi. (Kuvio 7.)

5.5 Yrityksen kannattavuus

Aloitin kannattavuuslaskelmat tekemällä koko vuoden katetuottolaskelman.

Katetuottolaskelma				
Myynti	3 600 kpl	à	54,77 €	197 172,00 €
Muuttuvat kustannukset	3 600 kpl	à	33,38 €	120 168,00 €
Katetuotto				77 004,00 €
Kiinteät kustannukset				47 010,41 €
Voitto				29 993,59 €

Kuva 3. Katetuottolaskelma (Tomperi 2018, 24).

Kuten kuvan 3. katetuottolaskelmasta näkyy, niin myymällä 3 600 kappaletta koruja vuodessa hän tekee 29 993,59 euron voiton. Tämä on myös yrittäjän maksimaalinen kapasiteetti.

Halusin vielä selvittää kriittisen pisteen (KRP), joten seuraavaksi laskin katetuottoprosentin (KTP). Katetuottoprosentiksi sain 39 % ($100 \cdot 29\,993,59 \text{ €} / 197\,172,00 \text{ €}$) (Tomperi 2018, 25). Tästä sain laskettua kriittisen pisteen, joka on yritykselle 120 385,17 euroa ($100 \cdot 47\,010,41 \text{ €} / 39 \%$). Selvitin myös kriittisen pisteen myyntimäärissä, koska se kertoo paremmin yrittäjälle, miten paljon hänen on myytävä vuodessa koruja saavuttaakseen nollatuloksen. Kriittinen myyntimäärä vuodessa on 2 198 kappaletta koruja ($120\,385,17 \text{ €} / 54,77 \text{ €/kpl}$). (Tomperi 2018, 124.)

5.6 Tulokset

Vertailin hintoja vastaavanlaisiin koruihin ja tulin siihen tulokseen, että korujen hinnat tulevat liian kalliiksi. Näillä hinnoilla toimeksiantaja ei pysty kilpailemaan markkinoilla edullisimmilla hinnoilla. Koska hän valmistaa yksin korut, niin hän ei pysty valmistamaan vuodessa niin paljon koruja, että saisi hinnat edullisemmiksi.

Kannattavuuslaskelmien perusteella huomasin, että tällaisella mittakaavalla yritys ei voi olla kannattava. Vaikka toimeksiantaja tekisi maksimimäärän koruja vuodessa ja saisi myytyä niitä, hän ei pystyisi elättämään itseensä päätoimisena yrittäjänä. Hänen kannattaisi miettiä mahdollisuutta toimia sivutoimisena yrittäjänä. Samalla pohdin, että kannattaako toimeksiantajan olla perustamatta nettikauppaa ja yrittää myydä tuotteet eri kanavien kautta, kuten torit, kirppikset tai kotimyyntinä. Toinen vaihtoehto on myös laittaa ilmoituksia julkisiin kanavoihin ja tehdä koruja tilauksesta. Tällä tavalla hänelle jää enemmän resursseja korujen tekemiseen. Toimeksiantajan kannattaisi myös keskittyä yksinkertaisempiin/pienempiin koruihin, joiden valmistukseen menee vähemmän aikaa, jotta hinta saadaan halvemmaksi.

6 Johtopäätökset

Hinnoittelu ei ole ihan yksinkertainen asia ja siinä on paljon huomioitavaa. On tärkeää hinnoitella oman työn osuuden alusta alkaen oikein, koska jälkeenpäin voi olla haastavaa nostaa hintoja. Opinnäytetyön tavoite oli selvittää aloittelevan yrityksen kannattavuutta ja hinnoittelua. Siinä yhteydessä tein toimeksiantajalle hinnoittelutyökalun sekä hintaluettelon. Samalla selvitin kyselyllä muun muassa onko kysyntää itsetehdyille koruilla ja miten paljon asiakkaat ovat valmiita maksamaan koruista. Tehdessäni tämän työn opin itse samalla paljon uutta hinnoittelusta ja varsinkin oman työn hinnoittelusta. Yrityksen perustamisessa on paljon mietittävänä, joten tästä opinnäytetyön prosessista oli suurta apua toimeksiantajalle. Lopputuloksena tehty hinnoittelutyökalu ja hintaluettelo auttaa toimeksiantajaa hänen yrityksensä pyörittämisessä.

Ensimmäinen asiaa, jonka täytyy miettiä, kun haluaa ryhtyä yrittäjäksi, on yhtiömuoto. Tässä tapauksessa valittiin yhdessä toimeksiantajan kanssa toiminimi. Osakeyhtiö olisi myös ollut varteenotettava vaihtoehto, koska jos yritys menee konkurssiin niin yrittäjä ei vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan. Kehotin toimeksiantajaa miettimään toiminimen muuttamista osakeyhtiöksi, jos hän huomaa, että yritystoimintaa alkaa sujumaan.

Yrityksen kannattavuuslaskelmat perustuvat siihen, että toimeksiantajaa pystyy valmistamaan ja saada myytyä vuodessa 3 600 kappaletta koruja. Tämä voi olla haasteellista ja tarkoittaen, että viikossa hänen täytyy valmistaa vähintään 20 kappaletta koruja. Tehdäkseen nolla-tuloksen hänen täytyy myydä vähintään 2 198 kappaletta koruja. Viikossa se vastaa 12 kappaletta valmistettua korua. Tässä ei ole huomioitu yrittäjän sairastumista tai muita esteitä työntekoon. Kysymys on myös se jaksako toimeksiantaja yksin viikosta toiseen valmistaa 12 – 20 kappaletta koruja. Joten katetuottolaskelmana saatu vuoden tulos 29 993,59 euroa ei välttämättä pidä täysin paikkaansa. Yrityksen alkuvaiheessa myynti on luultavasti vähäisempää, koska yritys täytyy ensin saada tunnetuksi. Jatkotutkimuksia varten voisi miettiä muu myyntikanava kuin verkkokauppa ja

valikoima voisi koostua itsetehdyistä koruista sekä muista tuotteista. Olisiko mahdollisesti sellainen liiketoiminta kannattavampi.

Prosessin alussa minulla oli vaikeuksia työn rajaamisessa sekä saada lyhyt ja ytimekäs tavoite. Alkuvaiheessa aihe oli suppeampi, mutta se kasvoi työn edetessä. Luettuani työtäni läpi huomaan, että sitä ehkä olisi pystynyt rajamaan enemmän. Olisin voinut keskittyä ainoastaan hinnoitteluun ja syventyä siihen enemmän. Silloin työn empiirinen osio olisi voinut käsitellä korut laskettuna eri hintamenetelmillä. Tämä on ainakin yksi aihe, joka voisi jatkossa tutkia enemmän. Ongelmakohta, joka työssä jäi vähemmälle huomiolle, on verotus. Olisin voinut käsitellä verotusta enemmän empiirisessä osiossa. Oman työn hinnan olisin voinut käsitellä myös kuukausitasolla. Se olisi antanut lisää näkökulmia toimeksiantajalle. Korut ovat aika hintavia olisin voinut mahdollisesti kilpailuttaa laajemmin hintoja, että olisin saanut ainakin kiinteät hinnat alemmaksi. Koska materiaalikustannukset korua kohden eivät ole suuria. Tämä on yksi tärkeä asia jatkoa ajatelleen ja olen valmis jatkamaan yhteistyötä toimeksiantajan kanssa, jos hän sitä haluaa.

Minulla ei ollut korkeita odotuksia kyselyn vastaajamäärästä. Kuten myös ilmeni kyselyn vastaajien määrä, jäi pieneksi, ainoastaan 10 ihmistä täytti kyselyn, vaikka sitä avattiin 76 kertaa. Tästä voi päätellä, että itsetehdyille koruille on kapea markkinarako. Olisin varmaan saanut enemmän vastauksia, jos kysely olisi tehty esimerkiksi alan messuilla. Pohdin kumminkin sitä, että silloin sekään ei välttämättä olisi näyttänyt kysynnän kannalta oikein. Koska messuihin osallistuu ne ihmiset, jotka muuten ovat kiinnostuneita käsitöistä. Yllätti, että 30 prosenttia vastaajista olisivat valmiita maksamaan yli 40 euroa itsetehdyistä koruista. Jäin kumminkin miettimään sen luotettavuutta. Koska kun minulla oli valmiita vaihtoehtoja, niin voi olla, että se johdatteli osaa vastaajista vastaamaan tietyllä tavalla. Olisin voinut jättää avoimeksi kysymykseksi ja jokainen olisi saanut kirjoittaa mieleisen hinnan. Tämä ei olisi johdatellut vastaajia suuntaan tai toiseen. Kyselyn luotettavuus ei ole sataprosenttinen johtuen alhaisesta vastaaja määrästä. Ihmiset voivat myös vastata kyselyihin tietyllä tavalla, mutta todellisuudessa asia voi olla toinen.

Jatkoa ajatelleen toimeksiantaja voisi osallistua mahdollisuuksien mukaan messuihin ja muihin tapahtumiin, jossa pystyy verkostoitumaan alan ihmisiin ja samalla saada yrityksensä esille. Näin hänellä on paremmat edellytykset saada korunsa myytyä.

Lähteet

Eklund, I. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Helmikauppa 2023. Tukkupakkaukset. Viitattu 5.4.2023.

<https://www.helmikauppa.com/category/78/tukkupakkaukset>

Holopainen, T. 2022. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet 2022. 32., uudistettu painos. Turenki: Hansaprint Oy

Jones, S. 2020. How to start a business on your kitchen table. London: Hayhouse.

Komsi, P. 2022. Neuvokas toiminimiyrittäjä. Turku: Sanalinna.

Lehikoinen, M. 2021. Sivubisness. Helsinki: Otava.

Loikkanen, M. 2021. Uskallus: näkymiä yrittäjyyteen. Helsinki: Moimilo Oy.

Lundén, B. 2017. Prissättning: praktisk handbok. 4., uudistettu painos. Näsviken: Björn Lundén Information Ab.

Mycashflow 2023. Hintojen psykologiaa – vinkkejä verkkokauppojen hinnoitteluun. Viitattu 23.4.2023. <https://www.mycashflow.fi/artikkelit/hintojen-psykologiaa-vinkkejä-verkkokauppojen-hinnoitteluun>

Myllymäki, R.2019. Palvelujen hinnoittelu. Tuusula: Ketterät Kirjat Oy

Napakka 2023. Pakkauslaatikot ja pahvilaatikot. Viitattu 5.4.2023.

<https://www.napakka.fi/pakkauslaatikot-ja-pahvilaatikot>

Netvisor 2023. Netvisor pakettihinnoittelu. Viitattu 28.3.2023.

<https://netvisor.fi/hinnoittelu/>

Osuuspankki 2023. Yritystilin avaaminen verkossa. Viitattu 28.3.2023.

<https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrityksen-perustaminen/avaa-yritystili>

Puulo 2023. Warmä Koivuvaneri. Viitattu 5.4.2023. <https://www.puulo.fi/warmä-koivuvaneri-80x120cm-4mm>

Rope, T. 2020. Kevytyrittäjäyys työelämän muutoksessa. Tampere: Tammertekniikka.

Sekki, A. & Härkönen, O. 2020. Kevytyrittäjäyys: opas sivutoimiseen yrittäjäyteen. Helsinki: Helsingin Kamari Oy

Simon, H.; Orvomaa, M.; Jonason, A. & Mörée, F. 2021. Hinnoittelun voima: miten kaikki pyörii hinnan ympärillä. Helsinki: Alma Talent Oy

Somervuori, O. 2018. Mitä maksaa? Hinnoittelun psykologiaa. Jyväskylä: Docendo Oy

Svea 2023. Visa ja Mastercard maksutapana verkkokaupassa. Viitattu 28.3.2023. <https://www.svea.com/fi/fi/yritykset/maksupalvelut/maksupalvelu-verkkokauppaan/visa-ja-mastercard/>

Tomperi, S. 2016. Yrityksen taloushallinto. 3, kannattavuus- ja kustannuslaskenta. 11., uudistettu painos. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Tomperi, S. 2018. Taloushallinto: Toiminnan kannattavuus. 12., uudistettu painos. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Vero 2023. Arvonlisäveron alarajahuojennus. Viitattu 2.3.2023. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/alarajahuojennus/>

Vilkas 2023. Vilkas Now verkkokauppa – kohti helpompaa käyttökokemusta. Viitattu 31.3.2023. <https://www.vilkas.fi/tuotteet/vilkas-now/ryhdy-kauppiaaksi>

Yrityksen-perustaminen 2023. YEL-vakuutus – lue perustiedot yrittäjän eläkevakuutuksesta. Viitattu 30.3.2023. <https://yrityksen-perustaminen.net/yel-vakuutus/#pakollinen>

Kustannukset

Kiinteät kustannukset kuukaudessa				
Netvisor Core	45,00	€/kk		
Tilitoimisto	43,00	€/kk		
Pankkikulut	9,40	€/kk		
Sähkö(Tämä on myös yrittäjän maksimaalinen kapasiteetti.	30,40	€/kk		
Puhelin	3,80	€/kk		
Nettiliittymä	7,60	€/kk		
YEL-vakuutus	134,33	€/kk		
Nettikauppa	34,00	€/kk		
Bruttopalkka	3584,00	€/kk		
Yhteensä	3891,53	€/kk	ilman alv	
Muuttuvat kustannukset (raaka-aine), ilman alv				
Tuntihinta	21,67	€		
Postituslaatikko	0,30	€		
Organzapussi	0,23	€		
Koruliima 14,7 ml	1,48	€		
Helmilanka 0,4 mm, 106 m	4,52	€	0,04	€/m
Helmilanka 0,5 mm, 70 m	4,37	€	0,06	€/m
Kimallielanka 0,4 mm, 60 m	2,93	€	0,05	€/m
Korvakorukoukku, 17 mm sterling hopea (2kpl)	3,07	€		
Korvakorukoukku, 18 mm musta (2kpl)	0,23	€		

Korvakoukku helmille, 17 mm sterling hopea (2kpl)	3,76	€		
Korvakorukoukun silikonistoppari, 5 mm (2kpl)	0,03	€		
Välirengas 7 x 1,0 mm, hopeoitu	0,02	€		
Välirengas 8 x 1,0 mm, antiikkipronssi	0,04	€		
Välirengas 7 x 0,7 mm, musta	0,02	€		
Kissansilmälasihelmi, pyöreä 4 mm	0,03	€		
Kissansilmälasihelmi, pyöreä 6 mm	0,04	€		
Swarovski kristallihelmi, perhonen 6 mm	0,76	€		
Swarovski kristallihelmi, perhonen 8 mm	0,93	€		
Swarovski kristallisydän, 14 mm	2,24	€		
Särölasihelmi pyöreä 10 mm	0,07	€		
Särölasihelmi pyöreä 8 mm	0,04	€		
Särölasihelmi pyöreä 6mm	0,02	€		
Metallihelmi pyöreä 7 mm	0,11	€		
Metallihelmi pyöreä uritettu, 6 mm	0,10	€		
Toho siemenhelmi 8/0, valkoinen, 20 g	0,002	€		
Toho siemenhelmi 8/0, topaasi, 20 g	0,001	€		
Riipuspidike silmukalla 20 mm	0,37	€		
Riipuspidike hopeoitu, pieni kierre	1,25	€		
Tuplarengas, 6 mm, hopeoitu	0,04	€		
Koivuvaneri, 4 mm, 80*120 cm	16,64	€	0,55	€/koru

Maksetaan kerran vuodessa				Katetaan mahdollisesti starttirahalla			
Tilinpäätös	134	€/v		Pankkitilin avausmaksu	100	€	
Veroilmoitus	178	€/v		Toiminimen perustamisilmoitus	60	€	
Yhteensä	312	€/v	ilman alv	Netvisor avausmaksu	40	€	
				Yhteensä	200	€	ilman alv
Kiinteät kustannukset ovat vuodessa				47010,41	€		

Koruja vuodessa			
80	Kpl/kk		
3600	kpl/v		
Muuttuvat kustannukset vuodessa			
5,37	€/koru		
3600	kpl/v		
19332	€/v	Muuttuvat kustannukset	

Kysely

Saatekirjeen teksti

Hei, olen Turun ammattikorkeakoulun valmistuva tradenomiopiskelija ja opinnäytetyöni aihe on itsetehdyt korut. Olen tehnyt lyhyt kyselyn aiheesta ja olisin erittäin kiitollinen, jos voisit käyttää hetken ajastasi sen täyttämiseen. Siitä olisi tutkimuksen kannalta suurta hyötyä. Vastaattehan viimeistään sunnuntaina 9.4.2023 klo 23.59.

Kiitokset etukäteen. Susanna Vuokko

Itsetehdyt korut

1. Sukupuoli

- Nainen
 Mies
 En tahdo vastata

2. Ikäsi

(syntymävuosi)

3. Olen

- Opiskelija
 Työssä käyvä
 Eläkeläinen
 Muu, mikä

4. Mitä olet valmis maksamaan itsetehdyistä koruista?

- 10 € - 20 €
 20 € - 30 €
 30 € - 40 €
 yli 40 €

5. Korun materiaali. Voi valita useamman vaihtoehdon.

- Puiset, esimerkiksi koivuvaneri
 Helmistä
 Metallista
 Kierrätetystä materiaalista, esimerkiksi tölkkiklipsut
 Muu, mikä

6. Olisitko kiinnostunut palvelusta, joka antaisi mahdollisuuden itse suunnitella korunsa?

- Kyllä
 Ei
 Ehkä