



Parturi-kampaamoalan toiminimiyrittäjän päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö

MIRA TAURIAINEN

Toukokuu 2024

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

TIIVISTELMÄ
Tampereen ammattikorkeakoulu
Liiketalouden tutkinto-ohjelma

TAURIAINEN, MIRA:
Parturi-Kampaamoalan toiminimiyrittäjän päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö

Opinnäytetyö 37 sivua
Toukokuu 2024

Tämän opinnäytetyön aiheena oli kehittää yksityisen parturi-kampaamo-yrittäjän liiketoimintaa. Viimeisen neljän vuoden aikana tapahtuneet Covid-19-pandemia, Venäjän hyökkäyssodan aiheuttama epävarmuus, inflaatio ja korkojen nousu ovat pakottaneet pienyrittäjien muuttamaan omaa toimintaansa. Opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia parturi-kampaamon toimintaa kymmenen viikon ajan keväällä 2024. Tarkoituksena oli tarkastella yrityksen tuloja ja menoja viikko- ja kuukausitasolla. Lisäksi tutkin, onko työpäiviä mahdollisuus tehostaa viikkoraportoinnin avulla.

Työn aikana perehdyin ulkoiseen laskentatoimeen kuten kirjanpitoon ja verotukseen. Lisäksi perehdyin sisäiseen laskentatoimeen kuten kustannuksiin, hinnoitteluun ja budjetointiin. Opinnäytetyössä tutkin myös hyvinvoinnin vaikutusta yrittäjän toimintaan.

Tutkimuksessa kävi ilmi, että yrityksen toimintaa on mahdollista tehostaa esimerkiksi lisäpalveluiden ja tuotemyynnin lisäämisellä. Yrityksen hinnat ovat kilpailukykyisiä alueellisesti, joten niitä on mahdollisuus nostaa tulevaisuudessa. Työaikojen viikoittainen tasaaminen parantaa tulosta sekä yrittäjän hyvinvointia.

ABSTRACT

Tampere University of Applied Sciences
Degree programme in Business of administration

TAURIAINEN, MIRA:
Barber and Hairdressing Entrepreneur's Thesis in Diary Format

Bachelor's thesis 37
May 2024

The topic of the thesis was to develop a private barber and hair dressing business. Over the past four years, the Covid19-pandemic, the Russian war, inflation and the rising interest rates have forced small business entrepreneurs to adapt their operations. The purpose of the thesis was to study the barber and hair dressing business activities for ten weeks during the spring 2024. The goal was to examine a company's income and expenses in a weekly and monthly basis. The possibility to optimize the workdays was also examined.

During the study, external accounting such as accounting and tax related topics. Internal accounting such as fixed and variable costs were also investigated. I also examined the impact of the well-being of the entrepreneur.

Based on research, a company's operations can be improved by offering additional services such as product sales. The company's prices are competitive on the region so future increase is also possible. Weekly balancing on work hours can enhance profitability as well as the well-being of the entrepreneur.

Keywords: entrepreneur, barber and hairdresser, accounting, well-being

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
2	MAAILMANTALOUDELLISEN TILANTEEN VAIKUTUKSET	6
	2.1 Koronapandemia.....	6
	2.2 Venäjän hyökkäyssota	7
	2.3 Inflaatio.....	8
	2.4 Korkojen nousu	9
	2.5 Kuluttajakäyttäytymisen muutokset.....	10
	2.6 Omien työtehtävieni analysointi	11
3	TOIMINIMIYRITTÄJÄN ULKOINEN LASKENTATOIMI	12
	3.1 Kirjanpitovelvollisuus.....	13
	3.2 Arvolisävero	14
	3.3 Ennakkovero	15
	3.4 Yrittäjän eläkevakuutusmaksu	16
4	TOIMINIMIYRITTÄJÄN SISÄINEN LASKENTATOIMI.....	18
	4.1 Hinnoittelu	18
	4.2 Sidosryhmät	19
	4.3 Kiinteät kustannukset.....	19
	4.4 Yksityisnostot	20
	4.5 Budjetointi	21
5	PÄIVÄKIRJA.....	23
	5.1 Viikko 1.....	23
	5.2 Viikko 2.....	24
	5.3 Viikko 3.....	26
	5.4 Viikko 4.....	27
	5.5 Viikko 5.....	28
	5.6 Viikko 6.....	30
	5.7 Viikko 7.....	31
	5.8 Viikko 8.....	32
	5.9 Viikko 9.....	33
	5.10 Viikko 10.....	34
6	POHDINTA	36
	LÄHTEET	38

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö on toteutettu päiväkirjamuotoisena. Sen tarkoitus on raportoida parturi-kampaamo-toiminimiyrittäjän liiketoimintaa kymmenen viikon ajan. Raportointi tehdään viikoittain. Yritys on toiminut seitsemän vuotta Tampereella. Viime vuosien maailmantaloudellinen tilanne on vaikuttanut kuluttajakäyttäytymiseen, mikä heijastuu suoraan pienyrittäjien palveluihin ja kuukausittaiseen tulokseen.

Tämän kymmenen viikon aikana tarkastelen yrityksen tuloja ja menoja. Voisiko budjetointi tehostaa kassavirran seuranta ja auttaa palveluiden hinnoittelussa. Lisäksi millä tavalla yritys voisi saada lisätuloa ja kehittää yritystoimintaa tulevaisuudessa.

Muuttuneen maailmantaloudellisen tilanteen vuoksi työaikojen tehostaminen viikoittaisella ja kuukausittaisella tasolla on tarkastelun ja mahdollisen muutoksen tarpeessa. Työaika vaikuttaa suoraan toiminimiyrittäjän kuukausittaiseen liikevaihtoon. Työajan seuranta viikko- ja kuukausitasolla parantaa yrityksen tehokkuutta ja yrittäjän hyvinvointia. On huolehdittava vapaapäivistä ja vuosittaisista lomista. Seuraan työaikaa päivittäisellä tasolla, mutta raportoin viikoittain työntuloksista. Tavoitteena on seurata työpäivien tehokkuutta ja tehdä mahdollisia muutoksia kymmenen viikon seurannan aikana sekä taloudellisesti että työpäivien osalta.

Tämä opinnäytetyö sisältää selvityksen parturi-kampaamo toiminimiyrittäjän arjesta ja liiketoiminnan hallinnasta. Tarkoituksena on keksiä konkreettisia keinoja parantaa yrityksen tehokkuutta ja yrittäjän hyvinvointia muuttuvassa maailmantaloudellisessa tilanteessa.

2 MAAILMANTALOUDELLISEN TILANTEEN VAIKUTUKSET

Koronapandemia, Venäjän hyökkäyssota, inflaatio ja korkojen nousu ovat muuttaneet maailman taloudellista tilannetta merkittävästi vuoden 2020 alusta lähtien. Nämä tapahtumat ovat vaikuttaneet huomattavasti kuluttajakäyttäytymiseen. (Taloustutkimus 2022.) Maailman taloudellinen tilanne on epävarma ja talouskasvun ennustettavuus on heikkoa. Muuttuneen tilanteen vuoksi taloudelliset toimenpiteet ovat välttämättömiä sekä Suomen valtion että muun maailman kannalta.

Yritykset ovat kohdanneet taloudellisia vaikeuksia viimeisen neljän vuoden aikana sodan aiheuttamien epävarmuuksien vuoksi. Inflaatio ja korkojen nousu ovat lisänneet kilpailua eri toimialoilla ja aiheuttaneet taloudellista painetta yrityksille. Muutokset vaikuttavat eri kokosiin yrityksiin ja tarvittavat toimenpiteet voivat olla radikaaleja Suomen taloudelle. (Euro&Talous2022.) Kulutustottumukset ovat selkeästi muuttuneet ja kuluttajat harkitsevat tarpeitaan useampaan otteeseen. Palveluntarjoajat joutuvat kilpailemaan sekä hintojen että palveluiden laadun osalta.

Parantamalla palvelualojen tuottavuutta voidaan saavuttaa kestävä kasvua ja kehitystä yhteiskunnalle. Nykyisessä maailmantaloudellisessa tilanteessa on tärkeää kehittää uusia palveluita ja tuotteita. Pienen toiminimiyrittäjän näkökulmasta parturi-kampaamon palveluilla, voimme tuottaa lisäarvoa kuluttajille. Palvelualojen arvostus ja taloudellinen hyöty ovat saaneet uusia näkökulmia ja toimintatapoja kuluttajilta maailmantaloudellisen tilanteen myötä.

2.1 Koronapandemia

Covid-19-pandemia muutti maailmaa vuoden 2020 alussa. Koronavirus aiheuttaa tarttuvaa tautia, jota kutsutaan nimellä Covid-19. Maailman terveysjärjestö WHO ilmoitti 5.5.2023, ettei Covid-19-pandemia enää aiheuta maailmanlaajuista

terveydellistä hätätilaa. (Koronavirus – EU:n toimet n.d.) Epidemia vaikutti merkittävästi maailmatalouteen ja kuluttajakäyttäytymiseen. Palveluiden tarve

väheni, joka vaikutti erityisesti pieniin palveluntarjoajiin, kuten parturi-kampaamoihin. Vaikka taloudellinen tilanne on parantunut pandemian tasaannuttua, kulutustottumukset ja etätyö ovat tulleet pysyviksi osiksi ihmisten elämää ja niiden merkitys lisääntyy lähitulevaisuudessa.

Pandemian aikana monet alat siirtyivät etätyöhön. Tämä johti hetkellisesti parturi-kampaamoiden palveluiden kysynnän vähenemiseen, koska fyysistä kontaktia ei voitu välttää. Yrityksemme otti käyttöön kasvomaskit ja desinfiointituotteet. Asiakkaiden aikatauluja muutettiin fyysisen kontaktin minimoimiseksi. Palveluiden kestot lyhenivät ja tuotteiden myynti väheni huomattavasti. Nämä muutokset vaikuttivat suoraan toiminimiyrittäjän päivittäiseen toimintaan sekä tulojen ja menojen vähenemiseen.

2.2 Venäjän hyökkäyssota

Venäjän hyökkäys Ukrainaan vaikuttaa merkittävästi Suomen talouteen. Koronapandemia oli jo ajanut Suomen talouden pitkään taantumaan. Juuri kun Suomen taloudellinen tilanne oli alkanut elpyä pandemian aiheuttamista iskuista, sota alkoi. Palvelualat olivat saavuttaneet koronapandemiaa edeltävän tason, mutta sota vaikutti inflaatioon ja korkojen nousuun.

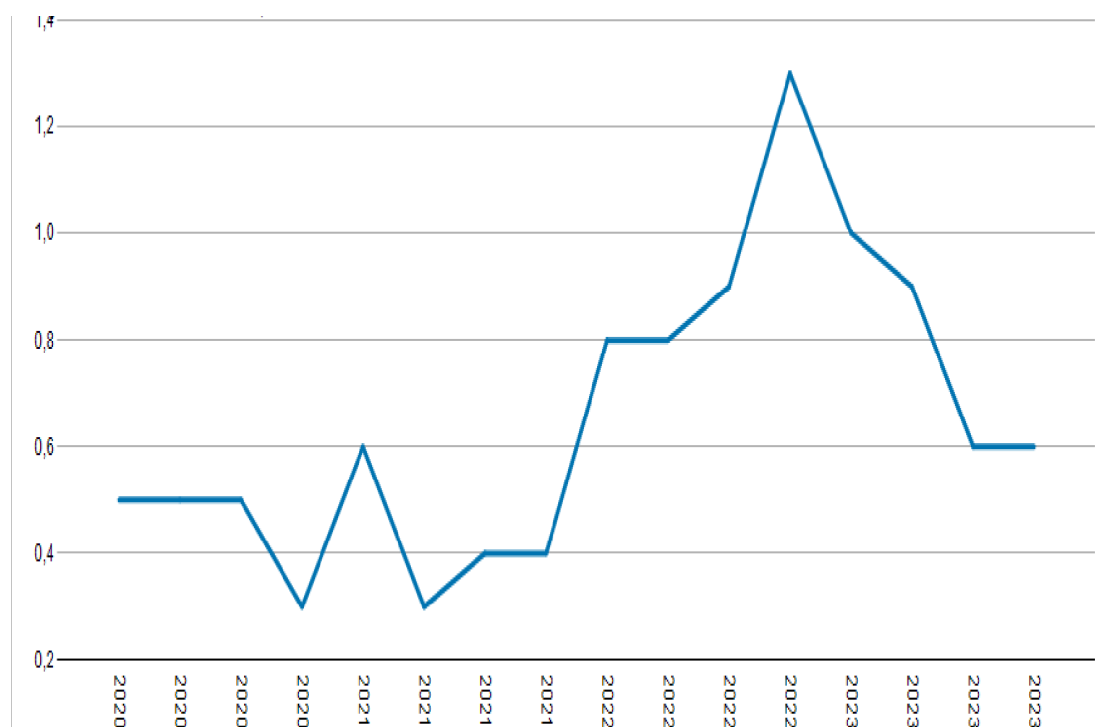
Tulevaisuudessa sotatoimet Ukrainassa tulevat edelleen heikentämään Suomen talouskasvua ja kiihdyttämään inflaatiota. Sota on lisännyt epävarmuutta ja epätietoisuutta Suomen taloudessa, eikä ole selvää, kuinka kauan vaikutukset jatkuvat. Energian ja raaka-aineiden hintojen nousu näkyy selvästi palveluntarjoajien kassassa, mikä vaikuttaa suoraan kulutukseen ja investointeihin. (Suomen talous 2022.)

2.3 Inflaatio

Vuoden 2020 alussa inflaatio heikensi kotitalouksien ostovoimaa merkittävästi. Inflaation huippu saavutettiin joulukuussa 2020, jolloin inflaatio oli 9,1 %. Vaikka inflaatio laski syyskuussa 2023 5,5 %:iin kotitalouksien ostovoima hidastui

edelleen kiihtyneen inflaation vuoksi. Inflaation vaihtelu EU-maissa on ollut merkittävää, ja erityisen nopeaa inflaatio on ollut Baltian maissa, mikä on näkynyt muun muassa ruoan hinnan nousuna. (Kananaja, Korhonen, Kuusisto, Nieminen & Soinne 2023.)

Kuluttajahintojen nousu alkoi vuoden 2020 alussa ja on vaikuttanut radikaalisti eri palveluntarjoajien aloilla. Alla on tilastokeskuksen vuosineljännesraportti parturi-kampaamopalveluiden tuottajahintaindeksien muutoksesta vuosina 2020–2023 (kuvio 1). Tuottajahintaindeksit mittaavat eri palveluhyödykkeiden hintakehitystä yritysten näkökulmasta (kuvio 1). Tästä voimme nähdä, kuinka maailmantaloudellinen tilanne on vaikuttanut palveluiden hintamuutoksiin viime vuosien aikana. Elämme edelleen epävarmaa aikaa, mikä näkyy myös kotitalouksien ostovoimassa ja palveluiden hintatasojen muutoksessa.



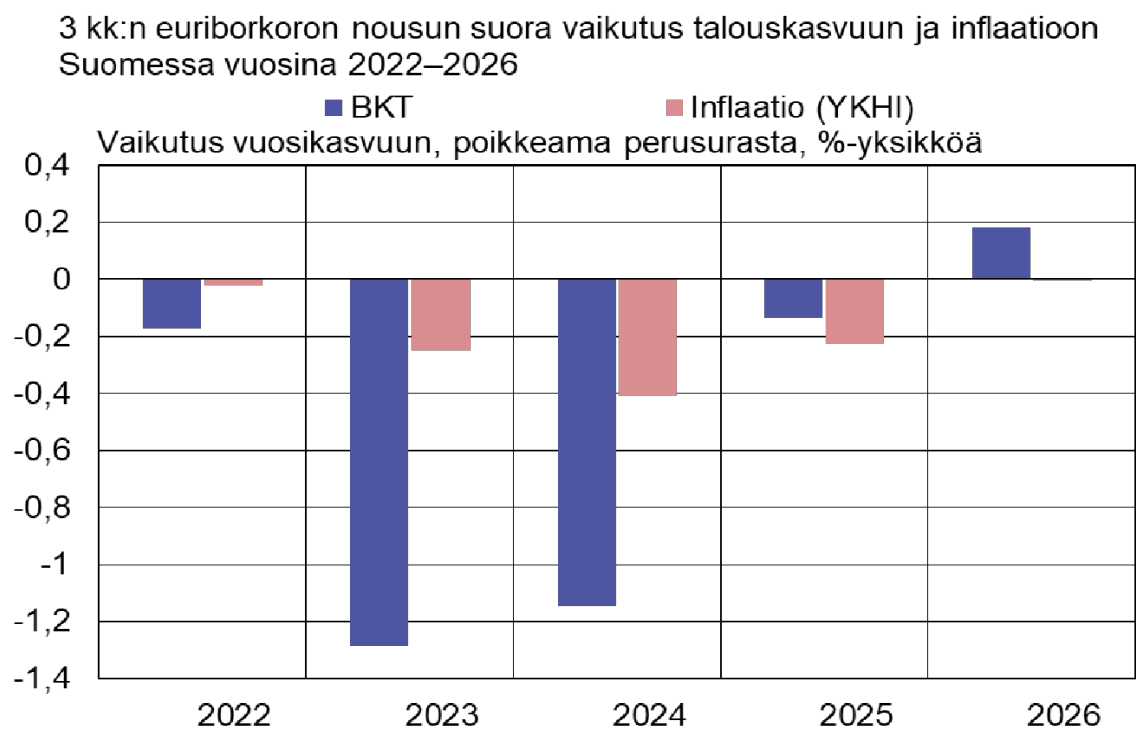
KUVIO 1. palvelujen tuottajahintaindeksit (Suomen virallinen tilasto n.d.).

2.4 Korkojen nousu

Maailman tapahtumien myötä korot lähtivät nousuun. Korkojen nousu hidastaa inflaation kiihtymistä, mutta samalla heikentää talouskasvua. Rahapolitiikan

kiristyminen vaikuttaa kuluttajien talouteen monin tavoin. Keskeisintä on, kuinka paljon kotitalouksilla on varallisuutta ja liikkumavaraa, jotta ostovoima ei vähentyisi liikaa. Korkeammat korot kannustavat kotitalouksia vähentämään yksityistä kulutusta sekä lisäämään säästämistä ja investointeja. Tämä näkyy merkittävästi palveluiden kysynnän vähenemisenä. (Silvo, Lindblad, & Viertola 2023.)

Kuviosta 2 voidaan havaita korkojen nousun vaikutuksia vuosien aikana. Samalla se kertoo myös yksityisten ihmisten kuluttajakäyttäytymisen muutoksista. Talouskasvun vaikutukset vähenevät vuoden 2025 aikana, ja inflaation vaikutusten arvioidaan tasautuvan vuoden 2026 aikana.



KUVIO 2. Korkokehityksellä merkittävä vaikutus talouteen (Suomen pankki, 2023).

2.5 Kuluttajakäyttäytymisen muutokset

Maailmantaloudellinen tilanne on vaikuttanut merkittävästä yritysten palveluiden käyttöön. Edellisissä alaluvuissa mainitut tekijät ovat muuttaneet kuluttajakäyttäytymistä radikaalisti. Nykyään esimerkiksi hiustenvärjäykset

pyritään tekemään niin, että asiakas voi pidentää käyntiväliä. Olen myös havainnut, että hiustenvärjäykset toteutetaan siten, että tulevaisuudessa palvelua tarvitaan harvemmin tai ei lainkaan.

Palveluiden hinnoittelu on yrityksille ajankohtainen asia. Maailman taloudellisen tilanteen vuoksi toiminimiyrietykset ovat joutuneet tarkastelemaan hintatasoa. Sidosryhmien hintojen nousu vaikuttaa myös palveluhintojen nousuun. Erityisesti kemikaalivalmisteita käyttävien palveluiden hinnat on määriteltä uudelleen. Tämä aiheuttaa keskustelua asiakaskunnan ja toimijoiden kesken. Pienyrittäjiltä odotetaan perusteluita uusille palveluhinnoille. Kilpailu parturi-kampaamoalalla kasvaa ja keskiöön nousevat ammattitaito sekä asiakaspalvelu. Niistä kuluttajat ovat valmiita maksamaan.

Tuotteiden myynti on ollut murroksessa. Verkkokaupat ja isommat tavaratalot tarjoavat ammattitasoisia tuotteita valikoimissaan. Kuluttajat vertailevat hintoja ja kilpailu siirtyy enemmän isompien tarjoajien sekä verkkokauppojen suuntaan. Pienen toiminimiyrittäjän mahdollisuus myydä saman tuotemerkin tuotteet halvemmalla on taloudellisesti tappiollisempaa, koska varastot ovat pienemmät ja sisäänostohinnat suuremmat. Markettiketjut voivat ostaa suurempia tuotemääriä kerralla ja määrittellä ulosmyyntihinnat kilpailukykyisemmäksi. Tärkeä osa ammattitaitoa on valita tuotesarjat oikein, jotta kilpailua ei syntyisi niin voimakkaasti. Tällä tavoin voidaan palvella asiakasta paremmin.

2.6 Omien työtehtävieni analysointi

Aloitin parturi-kampaajaopintoni Helsingin palvelualojen oppilaitoksessa vuonna 2005 ja koulutukseni kesti kolme vuotta. Jo opintojeni aikana työskentelin parturi-kampaamossa ja virallisesti urani alkoi Helsingissä vuonna 2008. Olen

työskennellyt työurani aikana pääkaupunkiseudulla, Kuusamossa ja Tampereella. Yrittäjänä olen toiminut yhteensä yhdeksän vuotta. Aloitin ensimmäisen kerran toiminimiyrittäjänä vuonna 2010. Valitsin yrittäjyyden, koska se antaa paljon vastuuta, mutta myös vapautta kehittää liiketoimintaa haluamaansa suuntaan.

Olen toiminut parturi-kampaamon toiminimiyrittäjänä Tampereella seitsemän vuotta. Perustin liiketoimintani vuonna 2017 ja yritys sijaitsee kasvavalla uudisalueella. Toimitilani on kooltaan 36,5 m² ja siellä työskentelee kaksi toiminimiyrittäjää. Kollegani osti liiketilan koronapandemian aikana vuonna 2020, jonka jälkeen jatkoin toimintaani vuokralaisena. Työni koostuu hiustenleikkauksista, värjäyksistä, kiharakäsittelyistä sekä kulmien ja ripsien värjäyksistä. Hoidan myös yritykseni muut tehtävät, kuten tuote- ja tarviketilaukset sekä asiakaskontaktit.

Markkinoimme palveluitamme verkkosivuston ja sosiaalisen median kautta. Verkkosivustomme on luotu Webnode Oy:n avulla ja sisältää tiedot palveluistamme, hinnaston, ajankohtaiset tiedotteet ja yhteystiedot. Lisäksi käytämme Facebookia ja Instagramia tiedottamiseen sekä markkinointiin. Sosiaalisen median alustat toimivat kuvapankkeina ja markkinointikanavina tehdyistä töistä ja uusista tuotteista. Markkinointimme sosiaalisessa mediassa on hiljentynyt, sillä suurin osa asiakkaistamme tulee lähialueelta.

Asiakasmäärä kasvaa vuosittain alueen kehittyessä. Nykyiset toimitilamme eivät mahdollista uuden henkilöstön palkkaamista, jotta voisimme palvella suurempaa asiakaskuntaa ja laajentaa palveluitamme. Tulevaisuudessa viereisen liiketilan vapautuessa voimme harkita liiketoiminnan laajentamista.

Työpäiväni koostuvat noin 4–6 työpäivästä viikossa. Asiakaspalvelu on keskeisessä roolissa päivittäisessä toiminnassani ja jokainen palvelutilanne vaatii laatua ja huolellisuutta. Työhyvinvointi on tärkeää, sillä sen avulla taataan yritystoiminnan jatkuvuus. On tärkeää huolehtia riittävästä vapaapäivistä ja lomista. Vakiintunut asiakaskunta mahdollistaa työajan seurannan ja työpäivien pituuden suunnittelun.

Toiminimiyrittäjyys parturi-kampaamossa on tarjonnut minulle mahdollisuuden kehittää liiketoimintaa ja palvella asiakkaita monipuolisesti. Jatkuva analysointi ja suunnittelu ovat avainasemassa menestyvän liiketoiminnan ylläpitämisessä ja kasvattamisessa.

3 TOIMINIMIYRITTÄJÄN ULKOINEN LASKENTATOIMI

Ulkoinen laskentatoimi laaditaan yrityksen ulkopuolisia tahoja varten, kuten verottajaa, kaupparekisteriä, tilastokeskusta ja eri luotonantajia varten. Se antaa tietoa toteutuneesta toiminnasta ja yrityksen kokonaisvaltaisesta taloudellisesta tilanteesta. Ulkoinen laskentatoimi sisältää yritystoiminnan kirjanpidon ja siitä syntyvän tilinpäätöksen. Tilinpäätös koostuu tuloslaskelmasta ja taseesta. Tuloslaskelma kuvaa yrityksen tuloksen ja tase taloudellisen tilanteen. Kirjanpitovelvollisuus koskee kaikkia yrityksiä, ja niiden on noudatettava laissa määritellyjä muotomääräyksiä. (Kannattavuuslaskenta n.d.)

Tilinpäätös perustuu yrityksen kirjanpitoon, joka kattaa tilikauden aikana toteutuneet tapahtumat. Se on olennainen osa ulkoista laskentatoimea. Suomessa lainsäädännön mukaan yritykset, kuten osakeyhtiö ja osuuskunnat ovat velvollisia julkaisemaan tilinpäätöksensä. Ulkoiseen laskentatoimeen sisältyvät myös verottajalle toimitettavat ilmoitukset, kuten arvonlisävero- ja veroilmoitukset. Nämä ilmoitukset voidaan tehdä OmaVeron kautta. (Toivanen 2020.)

Yritykseni verotukseen liittyvät asiat hoitaa ulkopuolinen tilitoimisto. Tilitoimisto tekee tilinpäätöksen ja veroilmoituksen OmaVero palvelun kautta. Tilitoimistolle on annettu lupa hoitaa yrityksen verotukseen liittyvät asiat.

3.1 Kirjanpitovelvollisuus

Toiminimiyrittäjää koskevat useat lait. Kirjanpitolaki (1336/1997) määrää, että ”kirjanpitovelvollisen on noudatettava hyvää kirjanpitolakia”. Tilikausi on yleensä 12 kuukautta, mutta toiminnan alkaessa tai sen loppuessa tilikausi voi olla lyhyempi, kuitenkin enintään 18 kuukautta. (Kirjanpitolaki 1336/1997.) Tilinpäätöksen tulee antaa oikeat ja riittävät tiedot yritystoiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Kirjanpitolaissa on kuusi yleisintä

tilinpäätösperiaatetta, joista tärkein on oletus toiminnan jatkuvuudesta. (Kinnunen, Leppiniemi, Martikainen & Virtanen 2000, 73–74.)

Kirjanpidon velvollisuudet ja säännökset perustuvat Euroopan yhteisiin direktiiveihin. Tuloverotuksen osalta säännökset ovat pääsääntöisesti kotimaisia. Yrityksen tilikauden tulos esitetään aina tuloslaskelmassa, ja tase kuvaa yrityksen taloudellista asemaa sekä varoja ja velkoja. (Kinnunen ym. 2000, 79.)

Toiminimiyrittäjä voi tehdä kirjanpidon itse. Yleisesti suositellaan sen ulkoistamista tilitoimistolle, jos yrittäjällä ei ole henkilökohtaista kokemusta aiheesta tai jos kirjanpito vaatii kahdenkertaista kirjanpitoa. Tilitoimiston palvelut hinnoitellaan yleensä kuukausihinnan, tositteiden määrän tai tuntiveloituksen mukaan. Hinnoitteluun vaikuttaa yrityksen toiminnan laajuus kuukausitasolla. Tositteet voi toimittaa paperisena tai sähköisesti, joka nopeuttaa kirjanpitäjän työtä ja vaikuttaa hintaan. Konsultaation tarpeella on myös vaikutusta hintaan. Tilitoimistoja kannattaa kilpailuttaa parhaan palvelun ja hinnan löytämiseksi. (Bisnes.fi n.d.)

Yritykseni kirjanpidon hoitaa ulkopuolinen tilitoimisto. Toimitan kirjanpidon sähköisesti liitteineen kuukausittain kirjanpitäjälle. Tilitoimisto lähettää

kuukausittain tulos- ja taselaskelmat, arvonlisäverotositteen sekä tilitoimiston laskun sähköpostitse.

3.2 Arvonlisävero

Suomessa on käytössä kolme arvonlisäverokantaa, yleinen 24 % sekä kaksi alennettua verokantaa, 10 % ja 14 %. Yleinen verokanta koskee suurinta osaa yritysten tarjoamista palveluista ja kulutustavaroista. Suomen yleinen arvonlisäverokanta on tällä hetkellä EU-jäsenvaltioiden viidenneksi korkein. (Valtiovarainministeriö n.d.)

Tiettyihin hyödykkeisiin, kuten vientitoimituksiin, sovelletaan myös nollaverokantaa. Sillä tarkoitetaan, että myynti on verotonta, mutta myyjälle palautetaan tuotantopanosostoihin sisältynyt arvonlisävero. Verokanta ilmoitetaan aina laskettuna verottomasta hinnasta. (Valtiovarainministeriö n.d.)

Arvonlisäveroa kutsutaan kulutusveroksi, koska sen maksaa lopullinen kuluttaja. Arvonlisävero on toiminimiyrittäjälle välillinen vero, joka käytännössä siirretään kuluttajalta valtiolle. (Valtiovarainministeriö n.d.)

Arvonlisäverovelvollisuus koskee kaikkia yrityksiä, jotka ovat hakeutuneet arvonlisäverovelvollisiksi. Arvonlisäveroilmoitus on annettava Verohallinnolle kuukausittain, vaikka liiketoimintaa ei olisi kyseisen kuukauden aikana. Kyseisen kalenterikuukauden arvonlisävero on ilmoitettava ja maksettava kyseistä kuukautta seuraavan toisen kalenterikuukauden 12. päivään mennessä. Yritysten on tilitettävä arvonlisävero kuukausittain tai vuosittain Verohallinnolle. (Verohallinto, 2024a.)

Ilmoituksen voi tehdä toiminimiyrittäjä itse verohallinnon OmaVero-sivuilla tai yritys voi palkata ulkopuolisen tilitoimiston, joka hoitaa yrityksen kirjanpidon ja kuukausittaiset arvonlisäveroilmoitukset. Arvonlisäverovelvollisuus mahdollistaa yrittäjän vähentämään hankintoihin sisältyneen arvonlisäveron määrän ostetuista tarvikkeista seuraavan kuukauden aikana. Parturi-kampaamoalan palveluissa ja tarvikkeissa sovelletaan yleistä verokantaa. Palveluhintoja suunniteltaessa on

tärkeää huomioida, sisältykö arvonlisävero hintaan vai onko hinnasto esitetty ilman arvonlisäveroa.

Arvonlisäverotus on muuttumassa vuoden 2024 aikana ja verotukseen koskevia lainsäädännöllisiä muutoksia on tulossa. Tämä ohjeistus perustuu nykyisiin arvonlisäverotuksen tietoihin. Tammikuussa 2025 alkaen pienten yritysten arvonlisäverotukseen tulee muutoksia, jotka perustuvat EU-pienyritysdirektiiviin. Suomen arvonlisäverolainsäädännön tehtävät muutokset on jo esitetty hallituksen toimesta.

Direktiivin tavoitteina on keventää pienten yrityksen hallinnollisia velvoitteita, mikä helpottaa yritystoimintaa ja vähentää byrokratiaa. Lisäksi mahdollistetaan pienille yrityksille yhtäläiset toimintaedellytykset markkinoilla suurempien yritysten rinnalla. Helpotetut säännökset tukevat myös kansainvälisen kaupan kehitystä.

Muutokset koskevat kaikkia pieniä yrityksiä, mukaan lukien osakeyhtiöt, avoimet yhtiöt, kommandiittiyhtiöt ja toiminimiyrittäjät. Yritysmuodolla ei ole merkitystä muutosten soveltamisessa. (Verohallinto 2024b.)

Yritykseni toimittaa sähköisesti ulkopuoliselle tilitoimistolle kuukausittain tulotiedot sekä kuitit ostoista ja kuukausittaisista kiinteistä maksuista kuten vuokra, puhelin, netti ja Timma-järjestelmä. Kirjanpitäjä hoitaa OmaVero-palvelussa arvonlisäveroilmoituksen. Arvonlisäveron maksan tilitoimiston lähettämien tositteiden perusteella kuukausittain valtiolle.

3.3 Ennakkovero

Ennakkovero on toiminimiyrittäjälle etukäteen maksettavaa tuloveroa. Uusi yrittäjä voi arvioida yritystoiminnan tuloksen sähköisesti OmaVerossa. Ensimmäisen vuoden aikana toiminimiyrittäjä maksaa ennakkoveroa ensimmäisen tulosvuoden arvion perusteella. Ennakkovero arvioidaan henkilökohtaisten laskelmien mukaan, jotka perustuvat arvioon verotettavasta tulosta, johon vaikuttavat tulot ja vähennyskelpoiset menot. Ensimmäisen vuoden ennakkovero perustuu yrittäjän omaan arvioon. Seuraavina vuosina ennakkovero lasketaan edellisten vuosien verotuksen perusteella. On tärkeää huomata, että

ennakkoveroon ei sisälly arvolisäveroa. Ennakkoveroa voidaan muuttaa liiketoimintakauden aikana. (Verohallinto 2023.)

Kun toiminimiyritystä perustetaan, ilmoitaudutaan Verohallinnon ennakkoperintärekisteriin. Rekisteriin liittyminen on osoitus siitä, että yritys huolehtii verojen maksamisesta ennakkoon. Jos yritys ei kuulu ennakkoperintärekisteriin, niin asiakas tekee ennakonpidätyksen ja pidättää veron maksettavasta työkorvauksesta. Lisäksi tieto pidätetystä työkorvauksesta on asiakkaan ilmoitettava Verohallinnon tulorekisteriin. Palveluita myyvien yritysten elinehto on ennakkoperintärekisteriin kuuluminen. Rekisteriin liittyminen on ilmaista. (Yrityksen perustaminen.net n.d.)

Ennakkovero on yrittäjän henkilökohtainen tulovero, joka maksetaan kuukausittain Verohallinnolle. On suositeltavaa, että yrittäjä osaa tarkastella ennakkoveroa suhteessa liikevaihdon määrään ja ottaa ennakkoveron huomioon siten, että säästää sitä vastaavan summan yrityksen tilille. Jos tilikauden aikana huomataan, että liikevaihto on laskenut tai kasvanut merkittävästi, ennakkoveroa voidaan tarkastella ja muuttaa vastaavasti. Maksettavan ennakkoveron määrä vaikuttaa veronpalautuksiin tai maksettavan jäännösverojen määrään. Ennakkoveroa kannattaa tarkastella puolivuositain.

Yritykseni kohdalla ennakkovero on laskettu viimeisen tilikauden tietojen mukaan. Tilitoimistosta kirjanpitäjänä laskee maksettavan ennakkoveron määrän ja ilmoittaa tiedot Verohallinnolle. Ennakkoveron maksun määrä tulee Verohallinnolta tiedoksi yritykselleni. Maksupäivä on jokaisen kuukauden 23. päivä.

3.4 Yrittäjän eläkevakuutusmaksu

Toiminimiyrittäjänä toimiessa henkilökohtainen eläke kertyy YEL-vakuutukseen arvioidun vuosittaisen työtulon perusteella. Toiminimiyrittäjälle eläkettä kertyy vuosittain 1,5 prosenttia. YEL-vakuutus on pakollinen yrittäjille, joiden yrittäjätulo ylittää tietyn rajan, ja se määrittää sekä eläkkeen että sosiaaliturvan tason. YEL-vakuutuksen avulla yrittäjä voi kartuttaa itselleen eläkettä siten, että maksamansa

vakuutusmaksut muodostavat perustan eläkkeen kertymiselle. Kuvio 3 havainnollistaa, kuinka paljon YEL-vakuutuksesta maksetuista summista voi kertyä henkilökohtaista eläkettä. (Työeläke.fi 2023.)



KUVIO 3. Eläketurva (Työeläke.fi 2023.)

YEL-vakuutus on yrittäjälle lakisääteinen työeläkevakuutusmaksu. Vakuutus on pakollinen yrittäjälle sekä kevytyrittäjälle. Vakuutus on pakollinen, kun yritystoiminta jatkuu vähintään neljä kuukautta, kyseessä on vähintään 18-vuotta täyttänyt tai työtulot ylittävät 9010,28 € tulot vuositasolla. YEL-vakuutusmaksu määräytyy toiminimiyrittäjän vuosittaisen tulojen mukaan. Toiminimiyrittäjä voi maksaa myös minimityöeläkevakuutusmaksua. Vakuutus kattaa yrittäjälle sairaspäivärahan, työttömyysturvan, päivärahan sekä yrittäjäneläkkeen. (Varma n.d.)

YEL-vakuutus on tärkeä osa toiminimiyrittäjän sosiaaliturvaa. Yrittäjän on suositeltavaa maksaa YEL-vakuutusmaksuja vuosittaisen työtulon mukaisesti. Tämä varmistaa, että yrittäjä saa riittävän turvan esimerkiksi äkillisen sairastumisen sattuessa. YEL-vakuutuksen perusteella maksettava sairauspäiväraha määräytyy vakuutusmaksujen mukaan ja se maksetaan Kelan kautta jokaiselta arkipäivältä. (Varma n.d.)

Eläkevakuutusmaksu tulee maksettavaksi kuukausittain. Maksan itse työeläkettä tulotasoni mukaan. Maksu määräytyy arvioitujen vuositulojen perusteella.

4 TOIMINIMIYRITTÄJÄN SISÄINEN LASKENTATOIMI

Sisäinen laskentatoimi on tärkeä osa yrityksen talouden hallintaa ja päätöksentekoa. Sisäisen laskentatoimen toimenpiteet eivät ole viranomaismääräysten alaisia, joten yritykset voivat räätälöidä ne omien tarpeidensa ja toimintansa laajuuden mukaisesti.

Sisäistä laskentaa tehdään yritykselle päätöksenteon tueksi. Sisäisen laskentatoimen tehtävä on tuottaa informaatiota yrityksen omaan käyttöön ja päätöksenteon tueksi. Sisäiseen laskentatoimeen kuuluu esimerkiksi kustannus- ja kannattavuuslaskentaa, hinnoittelua, budjetointia, investointilaskentaa sekä yleistä raportointia yrityksen taloudellisesta tilanteesta. (Toivanen 2019.)

Sisäinen kustannuslaskelma selvittää, mistä yrityksen kustannukset koostuvat. Esimerkiksi katetuottolaskelmien avulla selvitetään tuotteiden kannattavuutta yritykselle. Lisäksi voidaan selvittää, kuinka paljon yrityksen pitäisi myydä tuotteita tai vaihtoehtoisesti montako asiakasta yrityksen pitäisi palvella päästäkseen tietyn suuruiseen kannattavuustavoitteeseen. (Kannattavuuslaskenta n.d.)

4.1 Hinnoittelu

Hinnoittelu on yksi keskeisimmistä tekijöistä, joka vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen. Yrityksen toiminta on kannattavaa vain, jos myyntituotot ylittävät kustannukset. Tämän vuoksi on tärkeää analysoida yrityksen toimintaa, myynnin rakennetta ja mahdollisuuksia parantaa kannattavuutta. Hinnoittelussa on tärkeää huomioida, onko kyseessä perustuote vai luksustuote ja mikä on niiden kysyntä markkinoilla. Kustannusperusteinen hinnoittelu määräytyy palveluiden ja tuotteiden kustannusten perusteella. Tämä tarkoittaa, että tuotteiden ja palveluiden hinnat asetetaan niin, että ne kattavat kaikki kustannukset tuottavat voittoa. Markkinaperusteinen hinnoittelu määräytyy markkinoiden mukaan, eli kilpailijoiden hinnat ja asiakkaiden maksuhalukkuus vaikuttavat hinnoitteluun. (Järvenpää, Lämsiluoto, Partanen & Pellinen 2015, 212–123.)

Parturi-kampaamoalalla on paljon kilpailua, mikä tekee hinnoittelusta haastavaa. Usein palveluntarjoajien tullessa markkinoille hinnat saattavat muuttua tarjousten

ja hintojen tarkastelun myötä. Asiakaskunta ei välttämättä ymmärrä kaikkia yrittäjän kustannuksia ja sitä, mikä osa siitä on yrittäjän työlleen saamaa korvausta. On tärkeää tarkastella hinnoittelua ja tehdä hintoihin muutoksia vuosittain, ottaen huomioon toimitilan vuokran sekä korkojen, sähkön, veden ja tuotteiden hintojen nousut.

4.2 Sidosryhmät

Yrityksen sidosryhmiä ovat tahot, jotka vaikuttavat jollain tavalla yrityksen liiketoimintaan. Tätä voidaan kuvata verkkona, jossa yritys on keskipiste ja sitä ympäröivät sidosryhmät. Sidosryhmiä ovat asiakkaat, tavarantoimittajat, kilpailijat, yhteisö, yrittäjäjärjestöt, viranomaiset ja rahoittajat. (Yrityksen sidosryhmät n.d.)

Yrityksen on huomioitava sidosryhmien tarpeet, koska ne vaikuttavat yrityksen menestymiseen. Esimerkiksi asiakastyytyväisyys on tärkeää. Kuluttajien avulla liiketoimintaa voidaan harjoittaa. Yrityksen jokainen sidosryhmä vaikuttaa liiketoiminnan jatkuvuuteen ja menestykseen. Esimerkiksi tavarantoimittajat tai rahoittajat voivat tehdä rajoituksia tai heikentää yhteistyötä ongelmien ilmaantuessa. (Yrityksen sidosryhmät n.d.)

Sidosryhmät ovat yrityksen kannalta tärkein toimija. Yrityksen sidosryhmiä ovat muun muassa asiakkaat, tavarantoimittajat, kilpailijat sekä ajanvaraus- ja maksupäätejärjestelmän tuottaja. He ovat olennaisia tekijöitä liiketoiminnan kannalta. Koen, että sidosryhmiltä saadaan myös hyvää tukea työn tekemiselle ja tarvittaessa neuvoja hankalissakin tilanteissa. Esimerkiksi parturi-kampaamotoimijat eli yrityksen kilpailijat vaikuttavat sosiaalisen median kanavissa, joista saadaan ideoita tai neuvoja alaamme liittyvissä kysymyksissä.

4.3 Kiinteät kustannukset

Yritystoiminnassa tärkeässä osassa ovat niin ikään kiinteät ja muuttuvat kustannukset.

Kiinteitä kustannuksia ovat koneiden, laitteiden ja kaluston sitoman pääoman korot ja poistot, tilavuokrat, lämmitys ja puhtaanpito, sähkön perusmaksut, yritysjohdon ja toimihenkilöiden palkkakustannukset henkilösivukustannuksineen sekä erilaiset hallinto-, edustus-, ATK- ja toimistotarvikekustannukset. Kiinteät kustannukset eivät riipu tuotannon määrästä, vaan ne syntyvät ajan kulumisen perusteella. Esimerkiksi yrityksen korkomenot, vuokra ja vakuutusmaksut voivat nousta maailmantaloudellisen tilanteen vuoksi. Myös esimerkiksi markkinointikustannukset voivat nousta, jos panostusta markkinointiin lisätään.

Kiinteät kustannukset ovat yritykselle suurempi riski kuin muuttuvat kustannukset, vaikka myynti tai tuotannon määrä muuttuisi. Yrityksen pyrkiessä pienentämään riskiä voidaan muuttaa kiinteitä kustannuksia muuttuviksi kustannuksiksi. Esimerkiksi kiinteällä palkalla olevat myyjät tai palvelutoimijat voidaan muuttaa sopimusyrittäjiksi, jolloin menot ja tulos määräytyvät suoran myynnin määrän mukaan. (Tuotot ja kustannukset n.d.)

Yritykseni kiinteät kustannukset ovat vuokratuolipaikka, puhelin, netti ja järjestelmäkulut. Lisäksi kiinteitä kustannuksia ovat WC- ja käsipaperit, hygienia, virvokkeet, lehdet ja makeiset, jotka maksetaan myös vuorotellen. Parturikampaamossa on sähköinen ajanvarausjärjestelmä, jonka maksut perustuvat kuukausi- ja provisiomaksuihin. Puhelin- ja internetmaksut maksetaan vuorotellen toiminimiyrittäjien kesken joka toinen kuukausi.

4.4 Yksityisnostot

Yksityinen toiminimiyrittäjä ei ole yrityksestään verovelvollinen eikä yritystoiminta ole erillinen oikeushenkilö. Toiminimiyrittäjän varat ovat henkilökohtaisia varoja. Kirjanpidon ja verotuksen vuoksi yrityksen on tärkeää erotella yrityksen varat ja velat, ja yrityksellä on hyvä olla erillinen yrityksen pankkitili.

Yksityisnostoilla yrityksen tililtä tarkoitetaan sitä, että yrittäjä nostaa yrityksen tililtä rahaa omaan henkilökohtaiseen käyttöön. Ne eivät ole palkkakustannuksia vaan yksityisnostoja. Yrityksen pankkitililtä nostetuista varoista ei ole olemassa

ylärajaa. Yrittäjän on huolehdittava, että yksityisnostot eivät ylitä yrityksen tulosta. Olennaisinta on se, että yrityksen tilillä on riittävästi rahaa arvonlisä-, - tuloverojen sekä yrityksen muiden kustannusten maksamiseen. (Accountor 2023.)

Toiminimiyrittäjällä ei ole kiinteitä palkkakustannuksia. Palkan nostaminen tapahtuu yksityisottoina toiminimiyrittäjän yritystilin kautta. Toiminimiyrittäjä voi määrittellä yksityisottojen määrän yhdessä tai useammassa erässä kuukausittain. Yksityisen elinkeinoharjoittajan tulo verotetaan henkilökohtaisessa verotuksessa ansiotulona ja pääomatulona. Pääomatuloksi yritystulosta katsotaan 20 % nettovarallisuudesta. Nettovarallisuus voidaan laskea, kun elinkeinotoiminnasta vähennetään velat. (Accountor 2023.)

Yksityisnostoja olen tehnyt kuukauden aikana useampaan otteeseen kattamaan omia henkilökohtaisia kuluja. Toiminimiyrittäjänä on tärkeää huomioida yksityisnostoja tehdessä, että yrityksen menot tulevat maksetuksi ajallaan. Tämän vuoksi olen seurannut budjetoinnin avulla, kuinka paljon kuukauden aikana yksityisnostoja voidaan tehdä. Lisäksi pankkien palveluehtojen muuttuessa siirto- ja palvelumaksut ovat nousseet, minkä vuoksi yksityisnostojen lukumääriä on vähennetty kuukausitasolla.

4.5 Budjetointi

Yrityksen talouden ennakointi edellyttää suunnitelmallisuutta ja valvontaa. Kyseessä on prosessi, jonka toteutumista seurataan. Budjetoinnin avulla voidaan asettaa yritykselle tavoitteita tulevaisuuteen sekä tarkastella myös yrityksen maksuvalmiutta ja kannattavuutta. Tämä on yritykselle vakavaraisuuden ohjausta. Budjettikausi on kalenterivuoden mittainen tai kirjanpidon tilikausi. Budjetti voi sisältää yrityksen tavoitteet myös kuukausi-, kvartaali- tai puolivuotistasolla. Budjetti voidaan jakaa myös lyhyemmäksi tarkkailujaksoksi.

Budjetti toimii yrityksen toimintasuunnitelmana, mikä mahdollistaa yritystoiminnan hyvän taloudellisen lopputuloksen. Siinä on selkeä tavoite, ja prosessia hoitaa yrittäjä. Sen tehtävä on arvioida strategian onnistumista ja tavoitteen toteutumista. (Budjetointi n.d.)

Budjetti on yrittäjälle tärkeä osa liiketoimintaa. Se hahmottelee yritystoiminnan tulorakenteen. Budjetti laaditaan vuositasolla hyödyntäen edellisen vuoden tuloja ja menoja. Sen avulla voidaan tarkastella menojen määrää ja suunnitella esimerkiksi tarvittavia säästökohteita. Budjettia kannattaa tarkastella aluksi kuukausittain, jotta nähdään, riittääkö liikevaihto kattamaan yrityksen kustannuksia vai tarvitaanko jonkinlaisia toimenpiteitä.

Toimenpiteet voivat tarkoittaa mahdollisen lisärahoituksen tarvetta tai säästökohteita muuttuvien kustannusten osalta. Budjetointi auttaa hahmottamaan yritystoiminnan taloudellisen tilanteen tarkemmin ja helpottaa taloudellisten toimien suunnittelun lyhyemmällä tai pidemmällä tähtäimellä.

Kuviossa 4 on esimerkki budjetista, jonka yrittäjä voi laatia itse esimerkiksi Excel-ohjelman avulla. Budjettiin merkitään sekä ennakoitua että toteutuneita luvut ja lisäksi näiden erotus eli poikkeama.

	Budjetoitu		Toteutunut		Poikkeama	
Liikevaihto	63 072	100 %	61 200	100 %	-1 872	-3,0 %
Muuttuvat kustannukset:						
Ostot (tuotteet/raaka-aineet)	23 622	37,5 %	23 010	37,6 %	-612	-2,6 %
Muut muuttuvat kustannukset	235	0,4 %	230	0,4 %	-5	-2,1 %
Yhteensä	23 857	37,8 %	23 240	38,0 %	-617	-2,6 %
Myyntikate	39 215	62,2 %	37 960	62,0 %	-1 255	-3,2 %
Kiinteät kustannukset:						
Markkinointi	1 659	2,6 %	1 985	3,2 %	326	19,7 %
YEL vakuutus	4 362	6,9 %	4 362	7,1 %	0	0,0 %
Muut vakuutukset	600	1,0 %	630	1,0 %	30	5,0 %
Kirjanpito	870	1,4 %	880	1,4 %	10	1,1 %
Puhelin ja tietoliikenne	300	0,5 %	313	0,5 %	13	4,3 %
Toimitilakustannukset	1 020	1,6 %	1 050	1,7 %	30	2,9 %
Toimistokustannukset	360	0,6 %	329	0,5 %	-31	-8,6 %
Korjaukset ja ylläpito	300	0,5 %	325	0,5 %	25	8,3 %
Poistot	1 874	3,0 %	1 874	3,1 %	0	0,0 %
Korot ja muut rahoitusmenot	500	0,8 %	545	0,9 %	45	9,0 %
Muut kiinteät kustannukset	240	0,4 %	246	0,4 %	6	2,5 %
Yhteensä	12 085	19,2 %	12 539	20,5 %	454	3,8 %
Tulos	27 130	43,0 %	25 421	41,5 %	-1 709	-6 %

KUVIO 4. Budjettitarkkailu (Budjetointi n.d.)

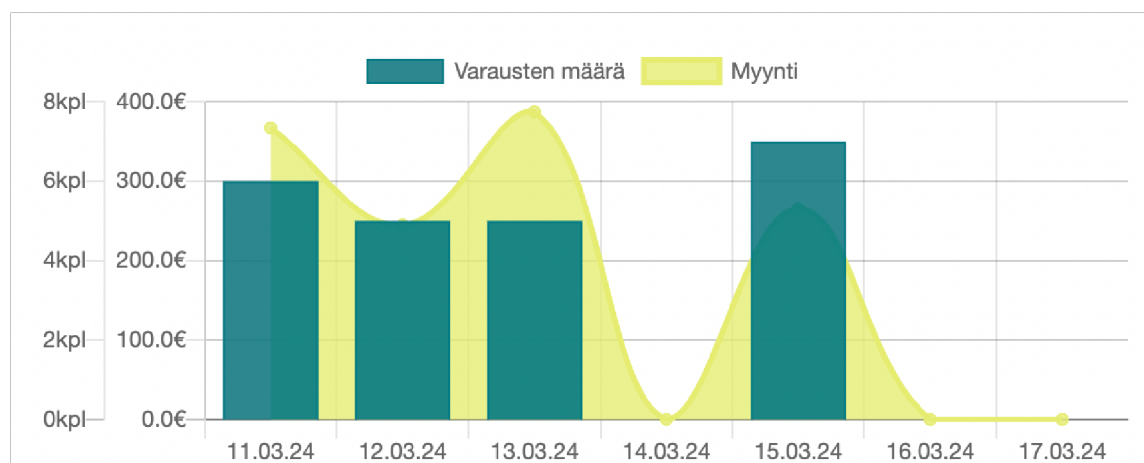
5 PÄIVÄKIRJA

Olen kirjoittanut päiväkirjaa kymmenen viikon ajalta. Päiväkirjassa käydään läpi yrityksen toimintaa viikkotasolla, joka sisältää parturi-kampaamon, lisäpalveluiden ja tuotteiden jakautumista prosentuaalisesti, sekä tuloksen seuranta. Viikkojen aikana pohdin myös työpäivieni ajankäyttöä. Lisäksi kymmenen viikon kohdalla käsittelen yrittäjän hyvinvointia ja millä tavalla pidän yllä omaa jaksamistani.

5.1 Viikko 1

Ensimmäinen raportointiviikko tapahtui aikavälillä 11.-17.3.2024. Ensimmäiselle viikolle työtunteja kertyi yhteensä 22,5 tuntia eli tässä tapauksessa neljä työpäivää. Keskimääräinen asiakasmäärä päivää kohden oli kuusi ihmistä. Parturi-kampaamo palveluiden osuus oli 94,5 %, lisäpalveluiden osuus 3,3 % ja tuotemyynnin osuus 1,4 %. Lisäpalveluita yrityksessä ovat hiusten hoidot ja ripsien ja kulmien värjäykset sekä muotoilu.

Timma-järjestelmän kautta saadaan tietoa esimerkiksi yrittäjän työajoista sekä myynnistä. Järjestelmä toimii lisäksi yrityksen ajanvarausjärjestelmänä sekä maksupäätteenä. Maksupäättejärjestelmä kilpailutettiin vuosi sitten ja TimmaPay valittiin yrityksen maksupäätteeksi. Aikaisemmin meillä oli käytössä Nets Oy:n maksupäätteenä. Asiakasmäärät olivat viikolla tasaiset päivää kohden. Myynnin määrä taas vaihteli päiväkohtaisesti, kuten kuvio 5 osoittaa.



KUVIO 5. Timman raportti 17.3.2024

Myynnin määrään vaikuttivat lisäpalvelut sekä tuotemyynti. Kevätkausi on yrityksessämme kiireistä aikaa ja asiakasmäärät lisääntyvät vuosittain. Asiakkaat ovat tehneet ajanvaraukset etukäteen viimeisen kahden viikon aikana. Työtunteja kertyy päivätasolla seitsemästä yhdeksään tuntiin. Työpäivät ovat tiiviitä parturi-kampaamopalveluiden osalta, eikä taukoja juuri ehdi pitämään päivän aikana. Viikon aikana palvelut koostuivat hiustenvärjäyksistä sekä leikkauksista. Tuotemyynti oli ensimmäisen viikon osalta hiljaisempaa ja tuotemyynnin kehittäminen on seuraava askel lisätulon hankkimiseen yritykselle. Tuotemyyntiin on valittu eksklusiiviset tuotteet maahantuojilta niin että ne ovat saatavilla vain parturi-kampaamoliikkeestä. Tämä lisää kuluttajien kiinnostusta ja tuo luksusta kuluttajan arkeen.

Tällä hetkellä työskentelen neljänä päivänä viikossa ja vapaapäiviä kertyy viikolle kolme. Palvelun päivittäisellä tasolla keskimääräisesti 6–10 asiakasta päivässä varatun palvelun mukaan. Jokaisen asiakkaan kohdalla asiakaspalvelu on tärkeässä roolissa. Asiakaskuntani on vakiintunut seitsemän yrittäjävuoteni aikana. On tärkeää huomioida, että jokaisen asiakaspalvelutilanteen tulisi olla asiakkaalle nautinnollinen kokemus. Tämän vuoksi olen suunnitellut työviikkoni nelipäiväisiksi. Työviikkojen lyhentäminen auttaisi minua jaksamaan asiakaspalvelutilanteita paremmin sekä vähentää kemikaalikuormitusta, mikä vaikuttaa hyvinvointiini.

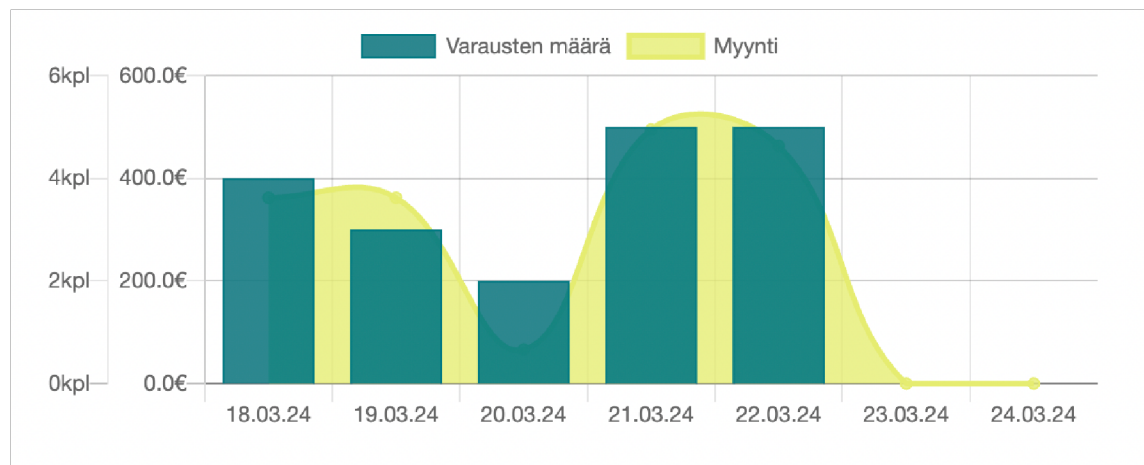
Ensimmäiseen viikkoraporttiin sisältyi myös toiminimiyrittäjän arvonlisäveron maksupäivä. Kuten aiemmin mainitsin, yritys on ulkoistanut kirjanpidon ulkopuoliselle tilitoimistolle, joka huolehtii arvonlisäveroilmoituksista kuukausittain. Arvonlisävero oli yrityksen suurin maksu kyseisen viikon aikana. Arvonlisävero tilitetään Verohallinnolle. Yrittäjän on huolehdittava näistä tilityksistä kuukausittain.

5.2 Viikko 2

Raportointiviikko 2 sijoittui aikavälille 18.–24.3.2024. Työviikkoni koostui jälleen neljästä täydestä työpäivästä. Lisäksi työskentelin keskiviikkona tunnin verran aamulla. Työtunteja kertyi viikolle 28,75 tuntia eli noin 30 tuntia. Palvelut viikolla

koostuivat enimmäkseen värjäys- ja leikkauspalveluista. Nettiajanvarauksia oli 6, kun taas offlinevarauksia oli 13. Offlinevaraukset tarkoittavat asiakkaille aikaisemmin tehtyjä varauksia. Ne tehdään edellisen palvelukäynnin yhteydessä. Palveluiden osuus liikevaihdosta oli 93,4 %, lisäpalveluiden osuus 1,7 % ja tuotemyynnin osuus 4,9 %. Tuote- ja palvelumyynti parani edelliseen viikkoon verrattuna. Kuvio 6 osoittaa varausten määrän ja myynnin suhteen.

Tuotemyynti lisäsi viikoittaista myyntiä. Tuotemyynti on lisätuloa ja sitä kannattaa kehittää sitä jatkuvasti. Tärkeintä on huomiota myyntituotteiden valikoima sekä katetuotto, jonka tuotemyynti tuottaa. Tuotemyynnin kate riippuu tuotevalikoimasta. Tämän vuoksi on tärkeä tutustua eri maahantuojiin ja heidän tarjontaansa. Yrityksemme tuotteet tulevat Suomesta Sim Finland Oy:lta sekä Frameda Oy:lta. Sim Finlandin tuotevalikoima perustuu suomalaisiin tuotteisiin ja ne valmistetaan Pirkanmaalla. Kotimaisuus on asiakkaileni tärkeää, minkä vuoksi Sim Finlandin tuotesarjat sekä värit pysyvät yrityksen valikoimassa. Frameda Oy on maahantuoja ja tuotteet tulevat Australiasta. Yrityksen tuoteryhmään kuuluvat Kevin Murphyn tuotteet, jotka ovat yrityksen suosituimpia jälleenmyyntituotteita.



KUVIO 6. Timman raportti 24.3.2024

Olen toiminut yrittäjänä seitsemän vuoden ajan. Olen joustava aikataulujen suhteen ja pyrin palvelemaan asiakkaitani parhaalla mahdollisella tavalla. Päiväkirjaraportoinnin tarkoituksena on suunnitella työvuorot itselleni mahdollisimman tehokkaaksi ja vähentää kuormitusta. Asiakaspalvelu on itselleni

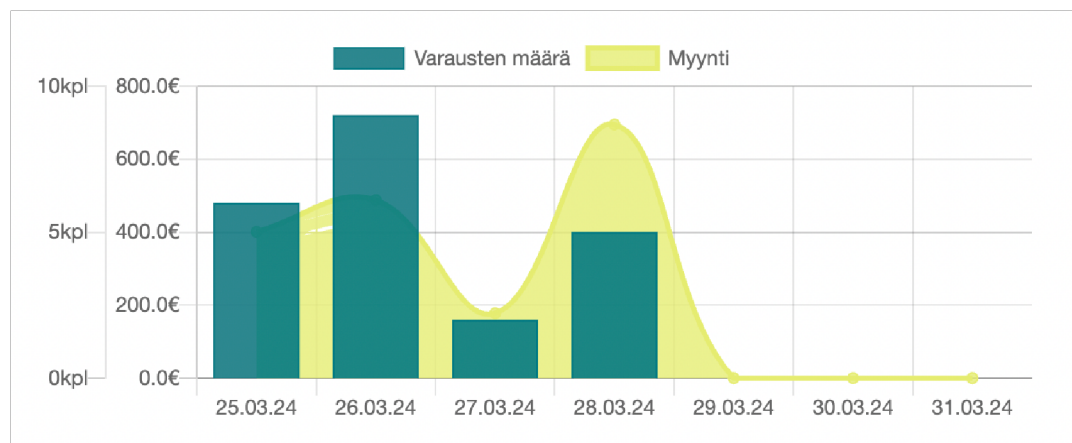
tärkeää ja se vaikuttaa asiakastyytyvyyteen, minkä vuoksi olen tarkka palvelukokonaisuuden onnistumisesta.

Tällä viikolla listallani oli uusia asiakkaita. Pääsääntöisesti asiakkaani tulevat lähialueelta ja usein arvostelujen perusteella. Alueen kasvaessa myös asiakaskunta lisääntyy. Moni asiakas haluaa tukea paikallisen alueen yrittäjiä.

5.3 Viikko 3

Viikko 3 oli aikavälillä 25.-31.3.2024. Viikon lopussa oli pääsiäisloma, jonka aloitin torstaina työpäiväni jälkeen. Torstain työpäivä oli viikon pisin, päivän kesto oli kello 9–19.30. Päivä oli pitkä ja fyysisesti raskas asiakaspalvelun osalta. Pitkiä päiviä tulee tehtyä kompensoimaan lyhyempiä työpäiviä viikon aikana. Tarkoitukseni on muuttaa työpäiväni tasaisemman mittaiseksi koko viikon osalta kevään jälkeen. Kun viikkoa tarkastellaan Timma-järjestelmän kautta (kuvio 7), se oli kiireinen ja liikevaihdoltaan paras verrattuna edelliseen kahteen viikkoon.

Asiakasmäärät vaihtelivat kolmannen viikon osalta. Tähän vaikutti viikon työpäivien määrä. Tiistaina 26.3. palveltavien asiakkaiden määrä oli yhdeksän. Kahtena muuna päivänä asiakkaita oli päivää kohden viisi. Palveluiden osuus liikevaihdosta oli 92,3 %, lisäpalveluiden osuus 3,0 % ja tuotemyynnin osuus 4,7 %. Tuotemyynti laski edellisestä viikolta 0,2 prosenttiyksikköä. Varauksia oli tullut Timma-järjestelmän kautta 11 kappaletta. Edellisen käynnin yhteydessä varattuja palveluaikoja oli 11 kappaletta. Työtunteja viikolle kertyi 24,25 tuntia.



KUVIO 7. Timman raportti 31.3.2024

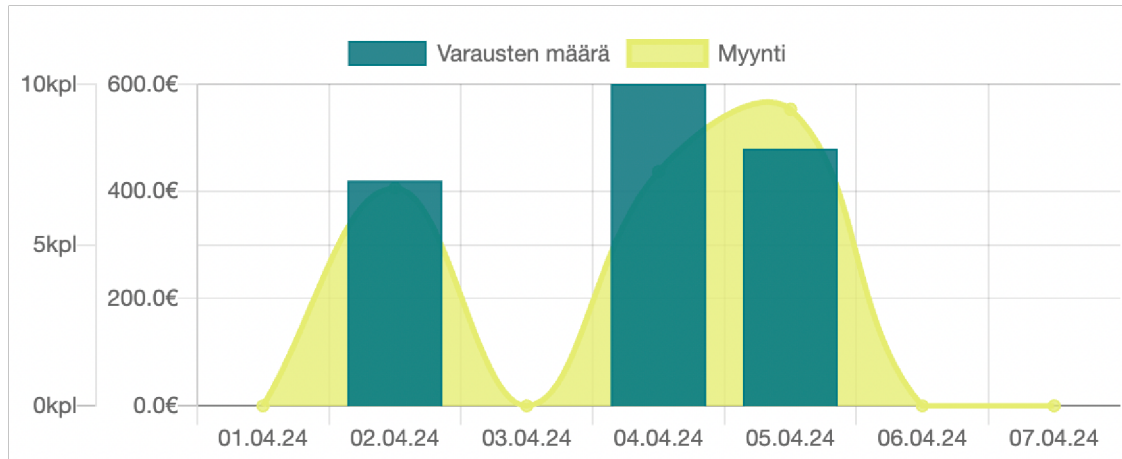
Viikko oli hyvä. Kevään edetessä haluaisin vielä lisätä tuotemyyntiä ja lisäpalveluita parturi-kampaamopalveluiden yhteyteen. Lisäpalvelut ja tuotemyynti vaativat toimenpiteitä itseltäni, esimerkiksi eri palveluiden tarjoamista asiakkaille tai tuotteiden lisämarkkinointia palveluiden yhteyteen.

Kolmanteen viikkoon sisältyi yrityksen kiinteitä kustannuksia. Vuokranmaksu on jokaisen kuukauden viimeisellä viikolla, joten rahaa on oltava yrityksen tilillä kuukauden viimeiseen päivään mennessä sen verran, että maksun pystyy hoitamaan. Vuokra sisältää vuokratuolipaikan liikkeessä ja kuuluu liiketoiminnan kiinteisiin kustannuksiin. Vuokratuolimaksua on korotettu viimeisen neljän vuoden aikana tasaisesti maailmantaloudellisten tilanteiden vuoksi. Korkojen nousu on vaikuttanut yrityksen lainakustannuksiin, jonka vuoksi vuokratuolipaikan hinta on noussut. Hintataso on Pirkanmaan alueelle kohtuullinen.

5.4 Viikko 4

Viikko 4 aikavälillä 1.-7.4.2024 alkoi pääsiäisloman jälkeen. Työpäivät koostuivat kolmesta noin kahdeksan tunnin työpäivästä. Ensimmäinen kuukausi yrityksen päiväkirjaseurannan osalta on valmis. Offlinevarauksia oli 8 kappaletta ja nettiajanvarauksia oli 17 kappaletta kyseisellä viikolla. Työtunteja neljännelle viikolle kertyi 24 tuntia. Palveluiden osuus viikon aikana oli 99,3 % ja lisäpalveluiden osuus 0,7 %, Tuotemyyntiä viikolle 4 ei kertynyt laisinkaan.

Tuotemyynti on vaihtelevaa viikkotasolla ja vaatisi esimerkiksi tuotekoulusta tai vaihtoehtoisesti markkinoinnin lisäämistä. Tuotemyynti viimeistelee palvelun ja tuottaa lisäarvoa asiakkaalle, kun yrittäjänä huolehditaan palvelusta kokonaisvaltaisesti. Tuotemyynti mahdollistaa asiakkaan hiusten hoidon ylläpitämisen myös kotona.



KUVIO 8. Timman raportti 7.4.2024

Seuraten Timman raportointijärjestelmän kautta viikon tulosta viimeisen kuukauden ajalta, huomaa, että työpäiväni pituudet ja määrät viikkotasolla vaihtelevat suuresti. Tämä vaikuttaa omaan jaksamiseen. Kun työpäivät jakautuvat tasaisesti esimerkiksi neljälle päivälle, niin kuormittavuutta tulee vähemmän ja tuottavuus lisääntyy. Toisaalta lisäpalveluita sekä tuotemyyntiä on lisättävä.

Ensimmäisen kuukauden aikana työskentelin noin 3–4 päivää viikon aikana. Työmäärän vähentäminen johtuu kemikaalikuormasta, jota terveyteni ei kestä liian monta päivää yhtäjaksoisesti. Olen työskennellyt yli 15 vuotta alalla. Kemikaalikuorman oireita ovat muun muassa käsien kuivuminen sekä astmaoireet. Tarvitsen päiviä, jolloin en ole liikkeessä paikan päällä, ja sen vuoksi järjestelen vapaapäiviä myös keskellä viikkoa minkä voi kuviosta 8 nähdä.

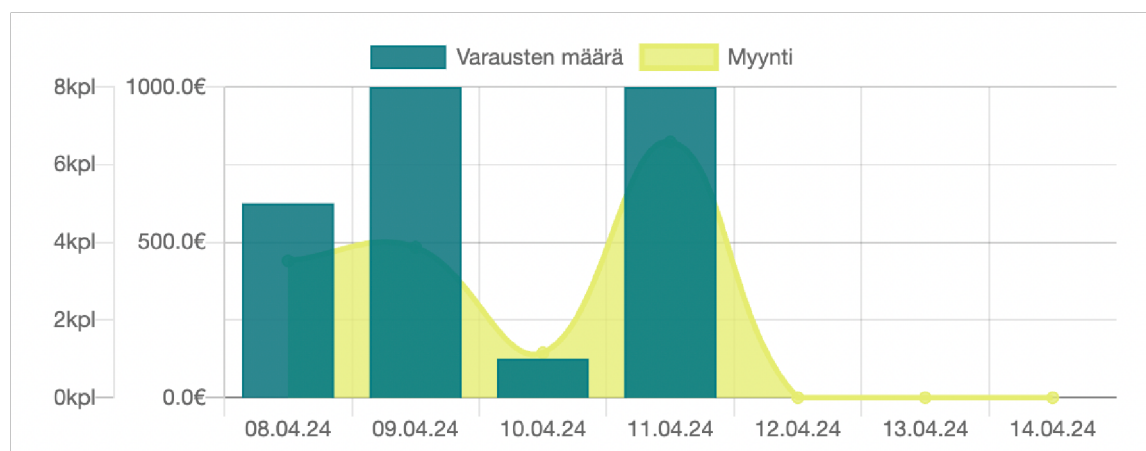
Viikkoon sisältyi henkilökohtainen käynti hierojalla. Yrittäjänä on tärkeä huolehtia hyvinvoinnista. Parturi-kampaajan työ on fyysisesti raskasta, minkä vuoksi oman hyvinvoinnin ylläpitäminen on tärkeä osa kokonaisvaltaista jaksamista. Käyn säännöllisesti hierojalla sekä osteopaatilla, jotka huolehtivat työkyvystäni. Näiden palveluiden ansiosta palaudun paremmin.

5.5 Viikko 5

Viikko 5 sijoittui aikavälille 8.-14.4.2024. Työviikkoni koostui kolmesta työpäivästä. Viikko alkoi lyhyemmällä työpäivällä sekä ajallisesti että

asiakasmäärällisesti. Tämä auttoi jaksamaan viikon aikana myös kaksi pidempää työpäivää. Asiakkaita oli tällä viikolla kokonaisuudessaan 22 kappaletta. Offlinevarauksia oli kahdeksan kappaletta ja etukäteen varattuja aikoja 14 kappaletta. Palveluiden osuus oli 68,1 %, lisäpalveluiden osuus 3,5 % ja tuotemyynnin osuus 28,4 %. Kuvio 9 havainnollistaa viikon kulkua.

Tuotemyynti kasvoi viidennen viikon kohdalla, mikä on tulevaisuudessa jatkuva tavoite. Tuotemyynti on yritykselle tuottavaa liiketoiminnan kannalta ja se kasvatti liikevaihtoa edellisestä viikosta kolmannesosan.



KUVIO 9. Timman raportti 14.2.2024

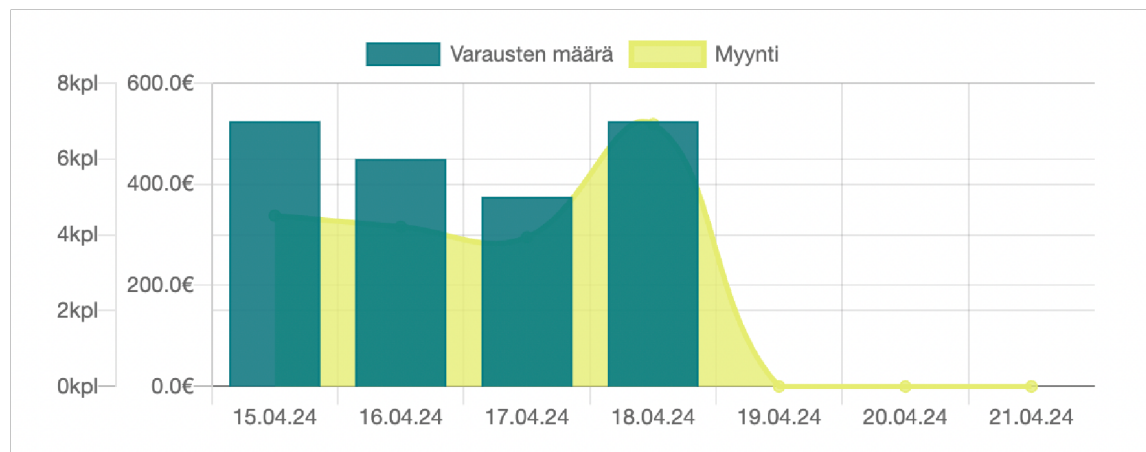
Työviikko painottui hiustenleikkauksiin ja sisälsi neljä hiustenvärjäyskäsittelyä. Asiakaskunta koostui kokonaan vakiintuneesta asiakaskunnasta tällä viikolla. Vakioasiakkaat ovat tärkeä asia yritykselleni ja arvostan jokaista asiakasta. Yrittäjän näkökulmasta vakioasiakkaat ovat erittäin tärkeä osa liiketoimintaa, sillä se on osoitus siitä, että olemme saaneet vakiinnutettua kuluttajat käyttämään palveluita. Tilastojen avulla voimme seurata uudelleenvarauksia, jotka tarkoittavat ajan varaamista palvelukäynnin yhteydessä tai seuraavan vuorokauden aikana.

Varaukset palvelukäynnin yhteydessä ovat lisääntyneet ja keskimäärin noin 40 % asiakkaista varaa uuden ajan heti. Varaukset palvelukäynnin yhteydessä voisi ottaa kehityksen kohteeksi, koska se varmistaa asiakkaalle palveluajan saamisen ja vähentää lisäksi omaa kuormaa työpäivien pituuden osalta.

Tälle viikolle sijoittunut päivä 12.4. oli arvolisäveron maksupäivä. Yrittäjän velvollisuus on huolehtia maksusta ja ajantasaisista arvolisäveroilmoituksista.

5.6 Viikko 6

Viikko 6 sijoittui aikavälille 15.-21.4.2024. Työviikkoni koostui neljästä työpäivästä, maanantaista torstaihin. Viikolle kertyi 28 työtuntia. Asiakasmäärä oli noin kuusi asiakasta päivää kohden. Palvelumyynnin osuus oli 88,7 %, lisäpalveluiden osuus 4,4 % ja tuotemyynnin osuus 6,9 %. Tuotemyynnin osuus oli edellisellä viikolla 21,5 prosenttiyksikköä tuottoisampi. Tuotemyynti vaihtelee paljon viikkotasollakin, ellen itse aseta myyntitavoitetta esimerkiksi viikko- tai kuukausitasolla. Kuvio 10 kuvaa viikon kulkua.



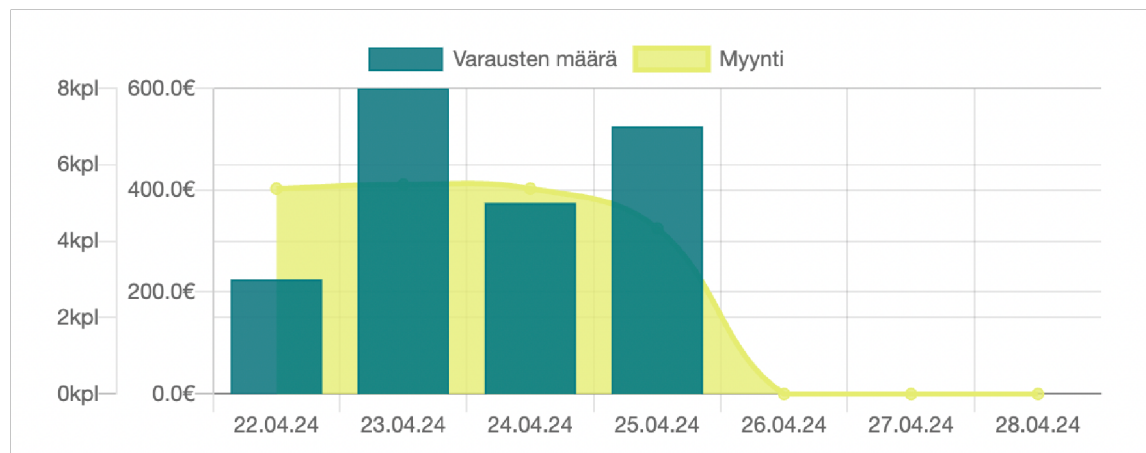
KUVIO 10. Timman raportti 21.4.2024

Kuudennen viikon jälkeen on kulunut puolitoista kuukautta päiväkirjaraportointia. Työviikot ovat vaihdelleet esimerkiksi tuotemyynnin osalta paljon. Raportoinnin aikana on ollut hyvä kiinnittää huomiota palveluiden, lisäpalvelun ja tuotemyynnin muutokseen.

Seuraamalla raportteja viikko- ja kuukausitasolla on helpompi suunnitella ja toteuttaa yrityksen budjettia. Kehityskohteet liiketoiminnassa ovat selkeät ja muutoksia aletaan toteuttaa seuraavien kuukausien aikana.

5.7 Viikko 7

Viikko 7 aikavälillä 22.-28.4.2024 koostui neljästä työpäivästä. Maanantai oli varausten osalta hiljaisempi ja asiakasmäärällisesti työllistävämät päivät sijoittuivat keskelle viikkoa. Loppuviikko koostui vapaapäivistä. Palveluiden osuus oli 91,8 %, lisäpalveluiden osuus 6,4 % ja tuotemyynnin osuus 1,8 %. Varauksia viikolle kertyi 23 kappaletta. Offlinevarauksia oli viisi kappaletta ja nettiajanvarauksen kautta asiakasvarauksia oli 18 kappaletta. Viikon kulku näkyy kuviossa 11.



KUVIO 11. Timman raportti 28.4.2024

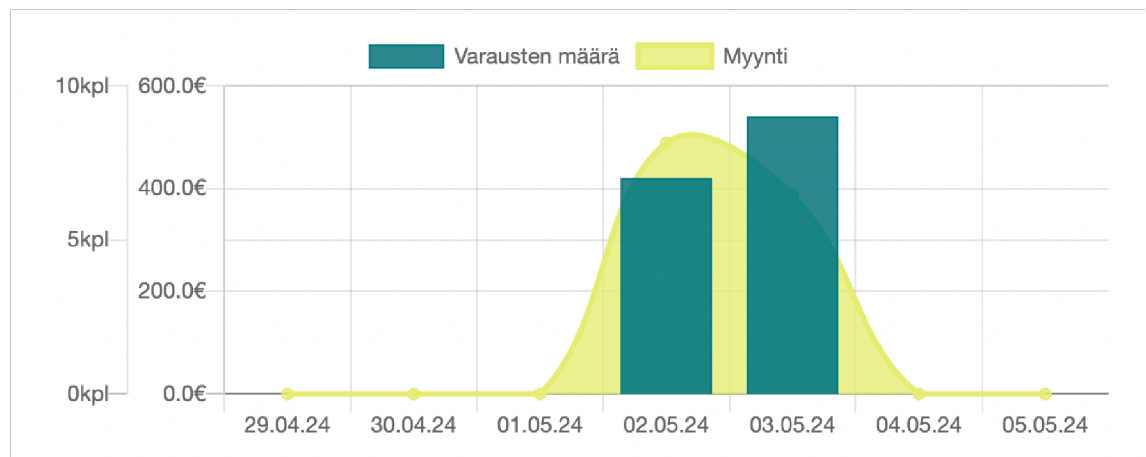
Tilastoa tarkastellessani huomasin, että päivittäinen myynti pysyy tasaisena jokaisena päivänä, vaikka asiakasmäärät vaihtelivat päivittäin. Asiakasmäärät päivittäisellä tasolla eivät välttämättä anna oikeaa kuvaa yrityksen päivän myynnistä. Maanantaina lisäpalvelut tuottivat lisää tulosta yksittäisen asiakkaan kohdalla, mikä vaikutti palveluiden lopulliseen summaan. Kuten todettua, lisäpalvelut yrityksessä ovat hiustenhoitopalvelut ja ripsien- ja kulmienvärjäyspalvelut. Lisäpalveluita voidaan tarjota asiakkaalle esimerkiksi hiustenvärjäyspalveluiden yhteydessä.

Lisäpalvelut tuottavat asiakkaileni lisäarvoa muiden palveluiden yhteydessä. Hiustenhoito on erityispalvelu, joka toteutetaan esimerkiksi hiustenvärjäyspalveluiden yhteydessä. Hiustenhoidon lisäpalvelut ovat kokonaisvaltaisesti kokemus ja myös vaikuttavat palvelun lopputulokseen. Lisäpalvelut houkuttelevat asiakkaita kokeilemaan uusia palveluita, jotka tulevat

markkinoille tuotteiden maahantuojien myötä. Yritykseni tehtävänä on markkinoida uusia lisäpalveluita sekä kertoa asiakkaileni tietoa niistä ja niiden hyödyistä.

5.8 Viikko 8

Viikko 8 aikavälillä 29.-5.5.2024 oli suunniteltu ennakkoon ja siihen kuului kaksi työpäivää. Työtunteja kertyi viikolle 15,5 tuntia. Palveluiden osuus oli 97,7 % ja lisäpalveluita kertyi 2,3 %. Tuotemyyntiä viikolla ei ollut. Varauksia oli 16 kappaletta, josta 11 oli varattu ennakkoon edellisen palvelukäynnin yhteydessä ja nettiajanvarauksen kautta tuli kuusi varausta. Viikon kulku näkyy myös kuviosta 12.



KUVIO 12. Timman raportti 5.5.2024

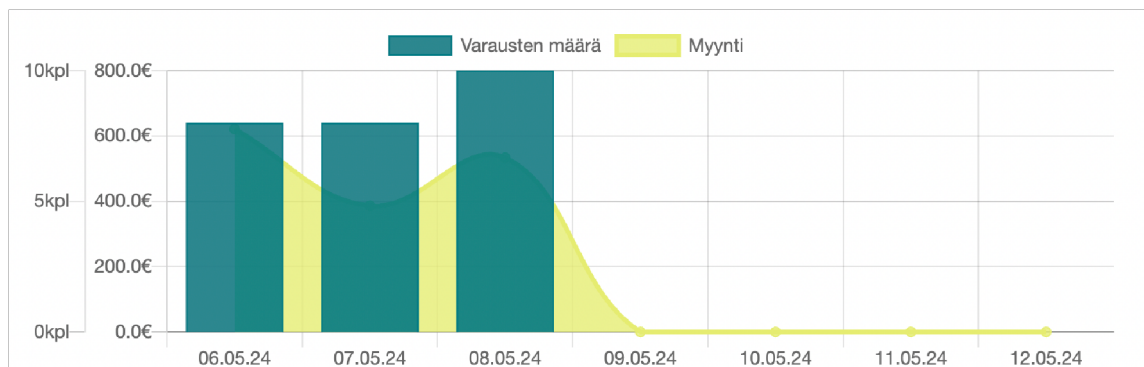
Tällä viikolla lomailin perheeni kanssa. Koska työviikko oli vajaa, täytyi se asiakasvarauksista nopeasti. Viikot voivat olla varattuja jopa 3–4 viikkoa eteenpäin. Yrityksessämme on käytäntönä pitää peruutuslistaa ja peruutusten myötä voimme tarjota palveluaikaa seuraavalle. Yrityksen peruutusehdot vaativat asiakkaan peruttamaan varatun ajan 24 tuntia ennen palvelun ajankohtaa, tai muuten perimme 100 % summan varatun palvelun tai palveluiden hinnasta. Peruutuksen voi tehdä sähköpostitse, puhelimitse tai paikan päällä liikkeessä. Kuitenkin äkilliset sairastapaukset ja tilanteet käsitellään harkinnan mukaan.

Jos asiakas ei ole peruuttanut aikaansa tai on jättänyt tulematta varaamalleen ajalle, lähetämme laskun Timma-järjestelmän kautta. Näin tapahtuu, jos aikaa ei

peruta yrityksen sovittujen peruutusehtojen mukaisesti. Lasku on maksettava, jotta asiakas voi varata uuden palveluajan. On hyvä seurata itse järjestelmän kautta avoimia laskuja ja niiden maksutilannetta. Jokainen tunti maksaa yrittäjälle ja sen vuoksi peruutusehdot on tehty yrityksen edun mukaisesti.

5.9 Viikko 9

Viikko 9 sijoittui aikavälille 6.-12.5.2024. Kaksi kuukautta päiväkirjaraportointia on kulunut. Varauksia oli yhteensä 22 kappaletta, joista nettiajanvarauksia oli neljä kappaletta. Tulot jakautuivat viikon aikana tasaisesti työpäivien ollessa samanpituiset. Tuotemyynti nousi viimeisen kahden kuukauden jälkeen 6.6 %, palvelumyynni oli 88.90 % ja lisäpalveluiden osuus oli 4.5 %. Viikko oli kokonaisuudessaan tuottoisa. Viikon kulku näkyy kuvioista 13.



KUVIO 13. Timman raportti 12.5.2024

Päiväkirjaraportointi työviikoista on nyt valmis. Raportoinnin avulla voidaan hahmottaa yrityksen työpäivien määrää sekä tulojen jakautumista eri palveluiden kesken. Toiminimiyrityksen kehityskohteiksi on suunniteltu uudenlaisen työvuorolistan toteuttaminen ja tuotemyynnin sekä lisäpalveluiden lisääminen. Raportointi on auttanut tunnistamaan haasteet, jotka ovat toistuneet viikosta toiseen.

Raportoinnin myötä yrityksen taloudellinen tilanne ja tarvittavat toimenpiteet ovat selkeytyneet. Työpäivät on suunniteltu neljälle päivälle viikossa noin seitsemän tunnin mittaisiksi. Viimeinen työviikko ennen kesäloman alkua oli tasaisesti varattu kolmeksi päiväksi etukäteen. Ensimmäiselle päivälle tuli muutamia muutoksia, mutta ne pystyttiin täyttämään aikaisempien asiakaskyselyiden avulla.

Raportointi on auttanut ymmärtämään, miten työpäivien ja työajan tehostaminen vaikuttaa yrittäjän tuloihin ja jaksamiseen, sekä yrityksen taloudelliseen tilanteeseen. Näiden havaintojen pohjalta voidaan tehdä parannuksia tulevaisuuden toimintatapoihin.

5.10 Viikko 10

Viikko 10 aikavälillä 13.-19.5.2024 oli omistettu hyvinvoinnilleni. Tämän viikon vietin lomailleen ulkomailla.

Yrityksen keskeinen menestyksen taustatekijä on yrittäjän kokonaisvaltainen hyvinvointi. Fyysisiä ja henkisiä taitoja tulee vahvistaa hyvissä ajoin, ennen kuin eteen tulee hankalia tilanteita, jotka voivat vaikuttaa yrittäjän jaksamiseen tai yritystoimintaan. (Mieli Suomen Mielenterveys ry 2024.)

Työn sekä hyvinvoinnin tasapaino on tärkeä. Yrittäjä on vastuussa työnsä tuloksesta ja liiketoiminnasta. Tasapaino on oleellista työn ja vapaa-ajan välillä. Yrittäjän on tärkeä rajata työaika ja huolehdittava riittävästä levosta. Lomat tukevat lisäksi kokonaisvaltaista hyvinvointia ja vaikuttavat myös stressinhallintaan (Suomen yrittäjät n.d.)

Jotta vapaapäivät ja lomat onnistuvat, on taloudellinen suunnittelu tärkeää. Budjetti on yrityksen työkalu liiketoiminnassa ja vaikuttaa taloudelliseen tasapainoon. Taloutta voidaan suunnitella vuoden aikana, jotta lomien pitäminen on mahdollista. Hyvinvoiva yrittäjä on myös tuottavampi yritykselle ja vaikuttaa menestymiseen tulevaisuudessa (Työterveyslaitos n.d.)

Hoidan omaa henkilökohtaista hyvinvointiani kuntoilun avulla. Minulla on kuukausikortti salille, jossa käyn myös ryhmäliikuntatunneilla. Salilla käynti on tukenut jaksamistani kokonaisvaltaisesti, koska työni on fyysistä. Kuntoilun lisäksi käyn kuukausittain hierojalla ja osteopaatilla. Nämä auttavat pitämään käsi-, hartia- ja selkääalueeni kunnossa. Työssäni käteni ovat staattisessa jännityksessä,

jonka vuoksi hartiat jumiutuvat helposti ja käsien puutumista esiintyy aika ajoin. Liikunta tuo itselleni myös henkistä hyvinvointia. Liikuntaa harrastaessani saan ajatukseni keskitettyä pelkästään urheiluun ja sen tuottamaan hyvinvointiin.

Urheilun lisäksi olen harrastunut joogaa kotisalillani sekä käynyt meditoitkurssin. Meditoinnin avulla pystyn rauhoittamaan kehoani ja huomaan sen vaikuttavan myös unenlaatuuni sekä kokonaisvaltaisesti olotilaani. Meditaatio on mielen ja henkisen hyvinvoinnin kannalta erittäin tehokasta.

Olen työskennellyt seitsemän vuoden ajan parturi-kampaamon toiminimiyrityksenä. Loman pitäminen on haastavaa, koska minun on itse päätettävä loman pituus ja ajankohta. Olen aina pyrkinyt palvelemaan asiakkaita mahdollisimman joustavasti, minkä vuoksi en ole pitänyt yli viikon tai kuukauden mittaisia lomia yrittäjäurani aikana. Keväällä olin lomalla puolitoista viikkoa, josta viikko vietettiin ulkomailla.

Matka oli kokonaisuudessaan rauhallinen ja sen tarkoituksena oli kerätä voimia. Huomasin, että oli hyvä käydä reissussa ja irrottautua työpaikan läheisyydestä. Koin, että loma tuki omaa hyvinvointiani merkittävästi. Matkan aikana keskityin kokonaisvaltaiseen palautumiseen nukkuen ja syöden hyvin. Ajattelen, että pelkästään maisemanvaihdos vaikuttaa kehon palautumiseen. Töihin palatessa energiaa oli enemmän ja tuottavuus parani huomattavasti.

Tämän kesän aikana minun on tarkoitus pitää lomaa yhteensä neljän viikon verran. Lomajaksot tulen pitämään heinä- ja elokuun lopussa yhtäjaksoisesti.

6 POHDINTA

Maailmantaloudellinen tilanne tulee aina vaikuttamaan talouteen ja yrittäjyyteen. On tärkeää tiedostaa muutokset, joihin ei voi itse vaikuttaa. Tästä esimerkkinä toimii palveluntarjoajien hintojen nousu, joka todennäköisesti jatkuu myös tulevaisuudessa. Maailman taloudellisen tilanteen ja ulkoisten muutosten, kuten verotuksen muutosten vuoden 2025 alusta vuoksi tulen suunnittelemaan hinnastoa uudelleen palveluiden osalta.

Kuluttajakäyttäytyminen vaihtelee vuosittain, ja sen ennakoiminen on haastavaa. Tämän vuoksi on ollut tärkeää tarkastella liiketoimintaa kannattavuuden ja maksuvalmiuden näkökulmasta ja laatia budjettisuunnitelma tulevalle vuodelle. Parturi-kampaamopalveluita tarvitaan aina, mikä ylläpitää työllisyyttä. Vaikka emme voi vaikuttaa kaikkiin ulkoisiin tekijöihin, voimme kehittää omaa liiketoimintaamme ja sen toimintatapoja.

Raportoinnin aikana tuotemyynti oli vaihtelevaa, mikä vaikutti viikoittaiseen liikevaihtoon. Raportoinnin avulla pystyin havaitsemaan lisäpalveluiden ja tuotemyynnin vaikutuksen kokonaisynttiin. Tulevaisuudessa aion uudistaa tuotemyyntiä ja keskittyä siihen enemmän. Lisäpalveluiden ja tuotemyynnin markkinointia sekä tietoisuutta lisään asiakkaille yrityksen sosiaalisen median kautta ja konkreettisesti asiakkaille esiteltynä, jotta tietoisuus tuotteiden käyttötavoista ja tarkoituksesta tulisi paremmin esille.

Kymmenen viikon seurannan aikana tein huomioita myös työajan käytöstä. Pitkiä työpäiviä ei tule kompensoida lyhyemmillä työpäivillä, vaan tasainen viikoittainen työaika toimii paremmin. Selkeät työpäivät tukevat myös yrittäjän hyvinvointia. Työajoissa ja työpäivissä tulee jatkossa muutoksia. Työpäiviin lisätään taukoja, ja työpäivien määrä muutetaan neljäksi viikossa. Kunkin työpäivän pituus on 6–8 tuntia.

Hyvinvointi vaatii selkeitä työ- ja vapaapäiviä, jotka ovat omalta osaltani muutosten tarpeessa. On tärkeää selkeyttää loma-ajat vuositasolla, jotta voin ylläpitää hyvinvointiani. Toiminimiyrittäjä voi myös olla sairaslomalla, ja tämä on käsitelty työeläkemaksujen yhteydessä. Yrittäjänä työskenteleminen ja tradenomikoulutus ovat vaatineet ajankäytön hallintaa viimeisen neljän vuoden aikana. On ollut tärkeää muistaa omat henkilökohtaiset voimavarat ja aikatauluttaa toimintaa järkevällä tavalla. Yrittäjänä voin vaikuttaa siihen, mikä lisää hyvinvointia ja mitä vaaditaan sen saavuttamiseksi. Tasapaino yritystoiminnan ja henkilökohtaisen elämän välillä takaa kehitysmahdollisuudet tulevaisuudessa.

LÄHTEET

Accountor. 2023. Yrittäjän yksityisnosto. Verkkosivu. Viitattu 3.6.2024.
<https://www.accountor.com/fi/finland/artikla/toiminimen-palkka#yksityisnosto>

Bisnes. n.d. toiminimen kirjanpito. Verkkosivu. Viitattu 20.5.2024.
<https://bisnes.fi/toiminimen-kirjanpito/>

Järvenpää, M., Länsiluoto, A., Partanen, V & Pellinen, J. 2015. Talousohjaus ja kustannuslaskenta. Helsinki: Sanoma Pro Oy. Luettu 20.4.2024.

Kananoja, H, Korhonen, M, Kuusisto, T, Nieminen, K & Soinne, K. 2023. Inflaatio ja korkojen nousu kurittanut kotitalouksia. Artikkelit. Viitattu 16.3.2024.
<https://www2.stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2023/inflaatio-ja-korkojen-nousu-kurittaneet-kotitalouksia-milta-tilanne-nayttaa-esimerkkiperheiden-nakokulmasta/>

Kannattavuuslaskenta. Osaava yrittäjä. n.d. ulkoinen laskentatoimi. Viitattu 5.6.2024. Verkkosivu. <https://www.osaavayrittaja.fi/kannattavuuslaskenta>

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336. Viitattu 21.3.2024.
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>

Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Martikainen T. & Virtanen, K. 2000. Yrityksen taloushallinnon perusteet. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy.

Koronavirus- EU:n toimet. n.d. Euroopan komissio. Verkkosivu. Viitattu 16.3.2024. https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/coronavirus-response_fi

Mieli Suomen Mielenterveys ry. 2024. Yrittäjän hyvinvointityö. Verkkosivu. Viitattu 2.6.2024. <https://mieli.fi/materiaalit-ja-koulutukset/tietoa-mielenterveyden-vahvistamisesta/tyoelamanmielenterveys/mieli-tyossa-palvelut/yrittajanhyvinvointityo/>

Silvo, A., Lindblad, A & Viertola., H. 2023. Korkojen nousu hidastaa inflaatiota ja talouskasvua Suomessa. Viitattu 20.3.2024.
<https://www.eurojatalous.fi/fi/2023/6/vaihtoehtoislaskelma-korkojen-nousu-hidastaa-inflaatiota-ja-taloukasvua-suomessa/>

Sota heikentää yritysten toimintaympäristöä. 2022. Euro & Talous. Verkkosivu. Viitattu 5.6.2024. <https://www.eurojatalous.fi/fi/2022/2/sota-heikentaa-yritysten-toimintaymparistoa/>

Suomen talous. 11.3.2022. Skenaarioita Suomen lähivuosien talouskehityksestä. Verkkosivu. Viitattu 16.3.2024.

<https://www.eurojatalous.fi/fi/2022/artikkelit/sota-ukrainassa-heikentaa-suomen-talouskasvua-ja-nopeuttaa-inflaatiota/>

Suomen virallinen tilasto (SVT). Tuottajahintaindeksit. Tilastokeskus. Verkkosivu. Viitattu 20.3.2024. <https://www.stat.fi/tilasto/thi>

Suomen yrittäjät. 5.2.2019. Yrittäjän terveys ja työhyvinvointi. Verkkosivu. Viitattu 3.6.2024. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/yrittajan-terveys-ja-tyohyvinvointi-on-yrityksen-menestyksen-edellytys/>

Tuotot ja kustannukset. n.d. Osaavayrittäjä. Verkkosivu. Viitattu 25.5.2024. <https://www.osaavayrittaja.fi/kannattavuuslaskenta/tuotot-ja-kustannukset>

Taloustutkimus. 10.5.2022. Verkkosivu. Viitattu 5.6.2024. <https://www.kauppalehti.fi/kumppanisallot/taloustutkimus/miten-nousevat-elinkustannukset-vaikuttavat-kuluttajien-ostotottumuksiin-uusi-tutkimus-selvittaa-ostokayttaytymisessa-tapahtuvia-muutoksia/>

Toivanen, T. 2019. Mitä tarkoittaa sisäinen laskentatoimi. ttvalmennus -blogi. <https://www.ttvalmennus.fi/post/mita-tarkoittaa-sisainen-laskentatoimi>

Toivanen, T. 2020. Mitä tarkoittaa ulkoinen laskentatoimi. ttvalmennus -blogi. Viitattu 25.5.2024. <https://www.ttvalmennus.fi/post/mita-tarkoittaa-ulkoinen-laskentatoimi>

Työeläke.fi 2023. Eläketurvakeskus. Verkkosivu. Viitattu 23.5.2024. <https://www.tyoelake.fi/yrittajan-elaketurva/yrittajaelakkeen-maara-ja-maksut/>

Työterveyslaitos. n.d. Työhyvinvointi. Verkkosivu. Viitattu 3.6.2024. <https://www.ttl.fi/oppimateriaalit/tyohyvinvoinnin-tiedolla-johtaminen-sote-alalla/osa-1-strateginen-tyohyvinvoinnin-johtaminen-ja-kasitteet/11-tyohyvinvointi>

Valtiovarainministeriö. n.d. Arvonlisäverotus. Verkkosivu. Viitattu 3.4.2024. <https://vm.fi/verotus/arvonlisaverotus>

Varma. n.d. YEL-velvollisuus. Verkkosivu. Viitattu 20.4.2024. <https://www.varma.fi/yrittaja/yelvakuutus/yel-velvollisuus/>

Verohallinto. 2023. Ennakkovero -yritysasiakkaat. Verkkosivu. Viitattu 3.4.2024. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/ennakkovero/>

Verohallinto. 2024a. Arvonlisäveron ilmoitus- ja maksuohjeet. Verkkosivu. Viitattu 3.4.2024. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/>

Verohallinto. 2024b. Pienten yritysten arvonlisäverotukseen muutoksia 2025. Verkkosivu. Viitattu 3.6.2024. https://www.vero.fi/tietoa-verohallinnosta/uutishuone/verotuksen_muutoksia/pienyriyten-arvonlisaverotukseen-muutoksia-2025/

Budjetointi. Osaava yrittäjä. n.d. Verkkosivu. Viitattu 3.4.2024.
<https://www.osaavayrittaja.fi/kannattavuuslaskenta/budjetointi>

Yrityksen perustaminen.net. n.d. Yrittäjän ennakkovero. Verkkosivu. Viitattu 20.5.2024. <https://yrityksen-perustaminen.net/ennakkovero/>

Yrityksen sidosryhmät. Osaava yrittäjä. n.d. Verkkosivu. Viitattu 25.5.2024.
<https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintaymp%C3%A4rist%C3%B6/yrityksensidosryhm%C3%A4t>

