

## Ohjeistus aloittavalle yrittäjälle

Anne-Maj Teliö



<b>Tekijä(t)</b> Anne-Maj Teliö	
<b>Koulutusohjelma</b> Liiketalouden koulutusohjelma	
<b>Raportin/Opinnäytetyön nimi</b> Ohjeistus aloittavalle yrittäjälle	<b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 21 + 15
<p>Opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona hius- ja kauneudenhoitoalan yritys X:lle. Yrityksellä ei ollut ennestään kirjallista ohjeistusta yrityksen uusille, yrittäjän uraansa aloittaville hius- ja kauneusalan tekijöille, joten ohjeistuksen kokoaminen nähtiin tarpeellisena.</p> <p>Produktin tavoitteena oli koota tiivis, helppolukuinen ja informatiivinen ohjeistus, joka toimi työntekijöiden apuna yrittäjyyteen siirtymisessä. Ohjeistuksen tarkoituksena oli kertoa polku, jota etenemällä yrityksen perustaminen koettaisiin helposti lähestyttävänä ja perustamistoimet sujuisivat mutkattomasti.</p> <p>Opinnäytetyön kirjallisessa osuudessa käsitellään yrittäjyyden taustoja, käsitteitä ja yrittäjäksi ryhtymisen prosessia sekä yrittäjyyttä parturi-kampaamoissa.</p> <p>Opinnäytetyön luvussa neljä kuvataan produktin lähtökohdat, havainnot ohjeistuksen tarpeellisuudesta sekä produktin suunnittelu ja toteutus. Tässä luvussa esitellään myös toimeksiantajayritykselle valmistuneen ohjeistuksen sisältö sisällysluettelon muodossa, koska varsinaista ohjeistusta ei julkaista. Ohjeistuksen toteutus onnistui hyvin ja odotusten mukaisesti. Ohjeistus julkaistiin sähköisenä versiona ja saatiin heti käyttöön.</p>	
<b>Asiasanat</b> Yrittäjät, ammatinharjoittajat, yrityksen perustaminen, sopimusyrittäjyys, vuokratuoliyrittäjyys.	

## Sisällys

1	Johdanto .....	1
1.1	Aiheen valinta .....	1
1.2	Opinnäytetyön tavoitteet ja aiheen rajaus.....	1
1.3	Opinnäytetyön merkitys toimeksiantajalle.....	2
2	Yrittäjäksi ryhtyminen .....	4
2.1	Itsensäyöllistäminen käsitteenä.....	4
2.2	Polku yrittäjyyteen.....	5
2.2.1	Kutsumus vai olosuhteiden pakko? .....	6
2.3	Yrittäjäksi ryhtymisen prosessi .....	7
3	Yrittäjyyden näkökulmia parturi-kampaamoissa.....	10
4	Opinnäytetyön toteutuksen vaiheet .....	13
4.1	Produktin suunnittelu.....	14
4.2	Ohjeistuksen toteutus.....	15
5	Pohdinta.....	18
5.1	Opinnäytetyön luotettavuus.....	18
5.2	Toiminnallisen osuuden haasteet .....	18
5.3	Opinnäytetyön johtopäätökset.....	19
5.4	Oma oppiminen.....	19
	Lähteet .....	21
	Liitteet.....	24
	Liite 1 Hiusalan yrittäjien haastattelu .....	24
	Liite 2 Ohjeistus aloittavalle yrittäjälle .....	26

# 1 Johdanto

Tämä opinnäytetyö on toteutettu toimeksiantona hius- ja kauneusalan yritys X:lle. Kyseessä on toiminnallinen opinnäytetyö, jossa toimeksiantoyritykselle toteutettiin ohjeistus yritystoiminnan aloittamisesta uusille parturi-kampaaja-yrittäjille. Opinnäytetyö on koostettu kahdesta osasta, jotka ovat toimeksiantona toteutettu produkti ja sen aihealuetta tukeva raportointiosuus.

Opinnäytetyön produkti on rakennettu oman tietoperustani ja työkokemukseni perusteella sekä hyödyntäen yrityksen perustamistoimiin liittyviä lähteitä. Olen työskennellyt yritys X:llä vuodesta 2012, joista viimeiset viisi vuotta liikkeenvastaavana. Opinnäytetyön produktina syntyneen ohjeistuksen on tarkoitus toimia yritys X:n aloittavien yrittäjien opasteena heidän aloittaessaan työnsä sopimusyrittäjinä. Ohjeistus sisältää yrityksen perustamiseen liittyvät olennaiset vaiheet polkuna, jota seuraamalla lukijalle avautuu raamit yritystoiminnan perustamiseen. Ohjeistuksen sisältämien yrityskohtaisten yksityiskohtien vuoksi sitä ei julkaista.

Opinnäytetyön aihetta tukevassa raportointiosuudessa käsitellään yrittäjyyden näkökulmia parturi-kampaamossa sekä yrittäjäksi ryhtymisen prosessia ja taustoja. Opinnäytetyön raportointiosuutta varten on haastateltu kahta sopimusyrittäjänä toimivaa hiusalan ammattilaista. Raportointiosuudessa käydään myös läpi opinnäytetyön toiminnallisen osuuden vaiheet suunnittelusta toteutukseen.

## 1.1 Aiheen valinta

Opinnäytetyön toiminnallisen osuuden aiheeksi valikoitui aloittavan yrittäjän ohjeistus huomattua kuinka paljon sille olisi tarvetta parturi-kampaajien yritystoiminnan alkutaipaleella. Olin tehnyt työssäni huomion, että rohkaistuakseen siirtymään palkallisesta työstä sopimusyrittäjyyteen, monet uransa alussa olevat parturi-kampaajat tarvitsivat selkeää ohjetta mistä lähteä liikkeelle ja miten. Tällainen selkeä ja helppolukuinen ohjeistus antaisi jokaiselle mahdollisuuden edetä yrittäjyyteen ja sisäistää yrityksen perustamisen vaiheet omassa tahdissa. Ohjeistuksen olemassaolon toivottiin myös helpottavan liikkeenvastaavan työmäärää ja tehostavan työaikaa.

## 1.2 Opinnäytetyön tavoitteet ja aiheen rajaus

Opinnäytetyön tavoitteena on suunnitella ja toteuttaa yritys X:n aloittaville uusille yrittäjille ohjeistus, jonka tarkoituksena on opastaa työntekijöitä sopimusyrittäjäksi siirtymisessä.

Ohjeistus tulisi sisältää yrityksen perustamiseen liittyvät olennaiset vaiheet selkeästi seurattavana polkuna.

Oppaan tarve tuli esille, kun yrityksessä huomattiin, että selkeä ohjeistus aiheesta alentaishi kynnystä siirtyä tuntipalkallisesta työntekijästä sopimusyrittäjäksi. Tuleviltayrittäjiltäkysyttäessä suurimmiksi haasteiksi yrityksen perustamisessa koettiin tiedonhaku ja informaation jäsentely; mistä lähteä liikkeelle ja miten? Useat netistä löytyvät yrittäjien ohje-paketit eivät olleet tarpeeksi spesifejä ja sisälsivät uuvuttavan paljon informaatiota, joka ei välttämättä ollut olennaista sopimusyrittäjänä toimivalle yksityiselle elinkeinonharjoittajalle. Tiedon puutteen vuoksi yrityksen perustamisen vaiheet koettiin vaikeina ja pitkänä prosessina.

Opinnäytetyön tuloksena syntyvän ohjeistuksen tavoitteena on toimia yrittäjäksi alkavan tukena työnantajan ja työtovereiden lisäksi. Tavoitteena on saada ohjeistuksen avulla siirtymä sopimusyrittäjyyteen tuntumaan vaivattomammalta ja selkeämmältä. Ohjeistuksesta löytyisi tarvittavat tiedot yhdestä paikasta, ja työntekijät voisivat tutustua niihin hyvissä ajoin omassa tahdissaan. Tulevat yrittäjät voisivat edetä yrityksen perustamisessa askel kerrallaan, jolloin lopulta siirtyminen yrittäjyyteen tuntuu sujuvan nopeasti ja mutkattomasti. Ohjeistuksen tavoitteena ei kuitenkaan ole kertoa valmiita vastauksia yrittäjänä toimisesta tai esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisesta. Ohjeistus antaa avustavat raamit, joita seuraamalla saadaan perustettua parturi-kampaajalle toiminimi.

Opinnäytetyön produktia tukevan tietoperustan aihealueeksi valikoitui yrittäjämäisten työskentelymuotojen erot parturi-kampaamossa ja yrittäjyyden taustatekijät. Tietoperustan rakentamista varten on hyödynnetty Haaga-Helian Yrittäjyys tutuksi -kurssin opintoja sekä tuotu käytännön näkökulmaa hiusalalta yrittäjien haastattelun muodossa. Opinnäytetyötä varten on myös luettu tutkimuksia erilaisista yrittäjyyden ilmenemismuodoista sekä yrittäjyyden taustoista ja prosessista.

### **1.3 Opinnäytetyön merkitys toimeksiantajalle**

Toimeksiantajayritys X on kotimainen kauneushoitola- ja parturi-kampaamo-ketju, jonka kolme pääliiketilaa toimivat Espoossa, Turussa ja Lahdessa. Yrityksen liiketiloissa työskentelevät parturi-kampaajat ja kosmetologit toimivat pääosin sopimusyrittäjinä. Sopimusyrittäjät maksavat yritykselle vuokraa vastineeksi liiketilasta, välineistä ja markkinoinnista. Tätä prosenttivuokraa vastaan yritys X tarjoaa yrittäjille modernit työtilat, ajanvarausjärjestelmän, välineet, alan koulutuksia sekä liiketilan vilkkaalla paikalla ja hyvien kulkuyhteyksien varrella.

Lähivuosina hiusalalle on syntynyt paljon uusia yrityksiä, mikä on kasvattanut kilpailua alalla niin asiakkaista kuin hiusalan ammattilaisista. Lisääntynyt kilpailu on tuonut mukanaan hintakilpailua ja uudenlaisia parturointi- sekä kampaamokonsepteja. Lisääntyneen kilpailun myötä myös oman asiakaskunnan löytäminen on hankaloitunut, joten yrittäjyyteen lähteminen voi tuntua vastavalmistuneelle parturi-kampaajalle riskialttiilta. Nostaakseen työnantajakuvaansa ja tuomaan ratkaisua tilanteeseen myös vasta valmistuneille tekijöille, yritys X tarjoaa uusille parturi-kampaajilleen mahdollisuutta aloittaa työt palkallisena työntekijänä ja siirtyä sopivan ajan kuluttua yrittäjäksi. Palkallisen sopimuksen aikana parturi-kampaajat työskentelevät yrityksessä samoin työtehtävin kuin sopimusyrittäjät. Palkalliset työntekijät siirtyvät sopimusyrittäjyyteen, kun he kokevat olevansa valmiita ja ovat saaneet kerrytettyä itsevarmuutta työssään sekä vakiinnutettua omaa asiakaskuntaa.

Tarjoamalla palkkatyötä alan uusille tekijöille, toimeksiantajayritys pyrkii tutustuttamaan parturi-kampaajat yritystoimintaan ja yrittäjän arkeen. Yrityksen uudet parturi-kampaajat työskentelevät yhdessä jo kokeneiden alan ammattilaisten kanssa saaden heiltä neuvoa ja opastusta työssään. Tällä toiminnalla pyritään siihen, että parturi-kampaaja kerryttää osaamistaan, kasvattaa omaa asiakaskuntaansa ja kehittää ammattitaitoaan. Toiminnan uskotaan rohkaisevan ja antavan itsevarmuutta lähteä toteuttamaan omaa uraa yrittäjänä sekä sitoutumaan toimeksiantajayritykseen. Aloittavan yrittäjän ohjeistus tulee tukemaan tätä siirtymää palkallisena työskentelevästä parturi-kampaajasta hiusalan yrittäjäksi.

## 2 Yrittäjäksi ryhtyminen

Yritykset toimivat nykyisen yhteiskuntarakenteen ja vaurauden perustana luomalla työpaikkoja ja hyvinvointia. Viimeisen vuosisadan aikana Suomi on noussut yrittäjien työnteolla Euroopan köyhimpien valtioiden joukosta maailman vauraimpien maiden joukkoon. (EY Finland, 4.12.2017) Yrittäjät Suomessa Yrittäjyystilaston (2020) mukaan Suomessa toimi vuonna 2018 yli 286 000 yritystä, joista 93 prosenttia on mikroyrityksiä, joissa toimii alle 10 työntekijää. Tilastoissa näkyvä yritysten kasvun määrä 2000-luvulla kertoo työmarkkinoilla tapahtuvasta murroksesta. Yrittäjät Suomessa 2017 tutkimuksen mukaan näkyvillä on sisäistä muutosta. Esimerkiksi osa-aikatyön kasvussa ja itsensätyöllistäjien määrän kasvussa on näkyvissä selkeää trendiä. (Pärnänen & Sutela 2018, 15-16)

### 2.1 Itsensätyöllistäminen käsitteenä

Työnteon jatkuva murros on tuonut mukanaan myös yrittäjyyden käsitteiden uudelleen määrittelyä. Itsensätyöllistäjä on yrittäjyyden ja työnteon monimuotoisuutta kuvaava avoin käsite. Itsensätyöllistäjät saatetaan mieltää pelkästään yrittäjiksi, mutta käsite kattaa oikeasti laajemman joukon. Kaikki itsensätyöllistäjät eivät ole yrittäjiä, mutta monet yrittäjät ovat itsensätyöllistäjiä. Itsensätyöllistäjät voivat toimia ammatissaan muun muassa työsuhteessa, toiminimiyrittäjinä tai laskuttaa yrityksiltä palveluistaan ilman y-tunnusta. Itsensätyöllistäjä voi siis olla esimerkiksi yksinyrittäjä, ammatinharjoittaja, freelancer tai apurahansaaja. (Pärnänen & Sutela 2014, 7)

Itsensätyöllistäjät Suomessa 2013 -tutkimuksessa itsensätyöllistäjät -käsitettä avataan seuraavasti.

Tässä tutkimuksessa käytetään käsitettä "itsensätyöllistäjä" kokoavana terminä neljälle alaryhmälle: 1) yksinyrittäjät (pois lukien maatalousyrittäjät), 2) ammatinharjoittajat, 3) freelancerit ja 4) apurahansaajat. Maatalousyrittäjät on siis pidetty omana ryhmänään eikä heitä tässä tutkimuksessa lasketa kuuluviksi itsensätyöllistäjiin.

Yksinyrittäjät ovat henkilöitä, jotka työskentelevät yksinään ilman ulkopuolisia työntekijöitä, mutta joilla voi olla osakekumppaneita.

Ammatinharjoittajat työskentelevät toiminimellä ilman palkattua työvoimaa ja kiinteää toimipistettä, omaa osaamistaan myyden.

Freelancerit voivat toimia eri tavoin; joko palkkiota tai palkkaa vastaan työsuhteessa tai oman yrityksen tai toiminimen kautta. Freelancerit harjoittavat toimintaansa freelancer-verokortilla ja lähtökohtaisesti heillä on useita toimeksiantajia.

Apurahansaajat ovat saaneet apurahaan taiteen ja tieteen tekemiseen. Apurahatutkijalla voi esimerkiksi olla työtilat yliopistolla, mutta hän ei ole työsuhteessa yliopistoon. (Pärnänen & Sutela 2014, 7)

Itsensätyöllistäjä käsitteenä on siis laajempi ja kuvaavampi yläkäsite itsensätyöllistävälle ryhmälle, joka tekee työtä ilman palkattua työvoimaa, yrittäjämäisesti tai yrittäjinä. Tutkimuksessa käsitteen koettiin kuvaavan hyvin työn teon tapojen muutosta, jossa palkkatyön ja yrittäjyyden raja on häilyvä. (Pärnänen & Sutela 2014, 15)

Yritys X parturi-kampaamossa työtä tekevät, yksityiset elinkeinonharjoittajat eli toiminniryttäjät (haastateltavat 1 ja 2) kertovat itsensätyöllistäjä-nimikkeen kuvauksen sopivan myös hiusalalle. Molemmat haastateltavista ovat tehneet nykyistä työtään niin palkallisina työntekijöinä kuin yrittäjinä. Heistä myös palkallinen työ parturi-kampaajana on hyvin yrittäjämäistä ja vaatii tekijältään yrittäjämäisiä piirteitä. Heidän tämänhetkisessä työympäristössään, yritys X:ssä, yrittäjämäistä työskentelyä harjoittaa monimuotoinen porukka sopimusyrittäjiä, palkallisia työntekijöitä sekä ammatinharjoittajia. (Liite1)

## **2.2 Polku yrittäjyyteen**

Alati kehittyvä yhteiskunta ja sen mukana tuomat mahdollisuudet ovat avanneet yhä useammalle ovet yrittäjämäiselle työskentelylle ja itsensä toteuttamiselle. Opinnäytetyötä varten haastatellut yritys X parturi-kampaamon sopimusyrittäjät kokevat, että siirtyminen yrittäjyyteen oli jännittävää, mutta huoli omasta pärjäämisestä oli lopulta turhaa. He kokevat yrittäjyyden tuoneen työhönsä lisää vapauden tunnetta. (Liite 1) Yrittäjyys ja vapaus termeinä tuntuvatkin usein linkittyvän yhteen, mutta polku yrittäjyyteen ei aina ole yksiselitteinen.

Yrittäjät Suomessa 2017 -tutkimuksen mukaan yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaa moninaiset asiat. Vaikutustekijöitä tutkimuksen mukaan ovat muun muassa henkilön ominaisuudet, taustatekijät ja tilannetekijät. Yrittäjämäisiä ominaisuuksia henkilössä voivat olla esimerkiksi epävarmuuden sietokyky, tavoitteellisuus ja vastuunkato. Kyky oppia ja muokautua uudelleen tilanteiden muuttuessa kertoo yrittäjän päättäväisyydestä sekä riskinsietokyvystä. Taustatekijöistä taas merkityksellisimmäksi koetaan työkokemus. Kokemuksen tuoma asiantuntijuus luo rohkeutta ja itsevarmuutta lähteä yrittäjän polulle. Yrittäjäksi ryhtymisen tilannetekijöitä voi olla erilaiset olosuhteet kuten henkilökohtaiset kokemukset, työllisyystilanne tai ammatinharjoittamisen mukana tuomat edellytykset. (Pärnänen & Sutela 2018, 33)

Noin joka viides Yrittäjät Suomessa 2017 -tutkimukseen vastanneista kertoi yrittäjyyden syyksi olosuhteiden pakon. Tämä tarkoittaa sitä, että esimerkiksi palkkatyön puutteessa

on jouduttu työllistämään itse itseänsä. Tutkimukseen vastanneista 46 prosenttia oli lähtenyt yrittäjyyteen oman valintansa vuoksi. Heille yrittäjyys oli päämäärätietoinen ja suunniteltu valinta. Vastaaajista loput 45 prosenttia olivat päätyneet yrittäjiksi niin sanotusti tilaisuuden tultua kohdalle ja muut olosuhteiden luomasta pakosta. Tutkimuksen mukaan suurin osa päämäärätietoisesti yrittäjäksi pyrkineitä oli maatalousyrittäjissä, ja itsensä työllistäjissä taas suhteellisesti eniten niitä, jotka olivat alkaneet yrittäjyyteen olosuhteiden pakosta. (Pärnänen & Sutela 2018, 33-38)

Hiusalan yrittäjiltä kysyttäessä yrittäjän tärkeimmiksi ominaisuuksiksi nousi tunnollisuus, ahkeruus, joustavuus ja ihmistuntemus. Nämä koettiin ominaisuuksina, joita tarvitaan menestyäkseen uralla, jossa annetun asiakaspalvelun laatu ja yrittäjän ahkeruus korreloivat palkan suuruuteen. Itse yrittäjäksi lähteminen taas koettiin hyvin itsestään selvänä tilanteena, mutta vaihtelevista syistä. Toiselle yrittäjyys on aina ollut haaveena ja toiselle yrittäjyys on tullut tavoitteeksi hiusalan koulutuksen myötä. Kumpikaan haastateltavista ei kokenut yrittäjyyden olevan ainoa vaihtoehto menestyä heidän alallansa. (Liite1)

### **2.2.1 Kutsumus vai olosuhteiden pakko?**

Pakkoyrittäjyys terminä tuli tutuksi 2000-luvun taantumana aikana. Pakkoyrittäjyydeksi voidaan kutsua tapausta, jossa henkilö on ajautunut yrittäjyyteen tahtomattaan. Esimerkiksi työtön työnhakija aikana, jolloin töitä ei ole, saattaa ajautua yrittäjyyteen ilman intohimoa ja haaveita yrittäjyyttä kohtaan (Pärnänen & Sutela 2018, 39). Perheyrietykset kansantaloudessa -selvityksessä viitataan Eurobarometri-kyselyyn, jonka mukaan suomalaiset olivat EU:n yrittäjähallukain kansa. Tämän kyselyn mukaan vähiten halukkuutta yrittäjyyteen oli maissa, jossa yrittäjien osuus työvoimasta on Euroopan korkeimpia (Tourunen 2009, 43-44). Tästä voidaan ehkä päätellä, että yrittäjäksi ryhtyminen on näissä maissa osaksi pakon sanelemaa mahdollisen palkkatyön puuttuessa. Kansantaloudellisen kasvun ja hyvinvoinnin kannalta on kuitenkin merkityksellistä, jos yrittäjäksi valikoituvat siihen asenteiltaan sopivimmat. Perheyrietykset kansantaloudessa -selvityksessä heihin viitataan seuraavien ominaisuuksien: ”1. kyky luoda ja tunnistaa uusia taloudellisia mahdollisuuksia, 2. kohdata kilpailua ja ottaa riskiä, 3. johtaa ja koordinoita taloudellista toimintaa ja työntekijöitä sekä 4. luoda ja hyödyntää uutta tietoa” (Tourunen 2009, 43-44).

Yrittäjät Suomessa 2017 -tutkimuksen mukaan Suomessa yrittäjyys on pääosin haluttu tapa työllistyä. Vain noin kymmenes tutkimukseen vastanneista yrittäjistä olisi mieluummin työskennellyt samassa työssä palkansaajana. (Pärnänen & Sutela 2018, 39) Opinnäyte-

työtä varten haastatellut hiusalan sopimusyrittäjät kokivat myös yrittäjyyden mieluisampana tapana työllistyä kuin palkallinen työ alalla. Yrittäjyyden puolesta puhui työn joustavuus ja mahdollisuus vaikuttaa omaan työhönsä sekä palkkatasoon. (Liite1)

### 2.3 Yrittäjäksi ryhtymisen prosessi

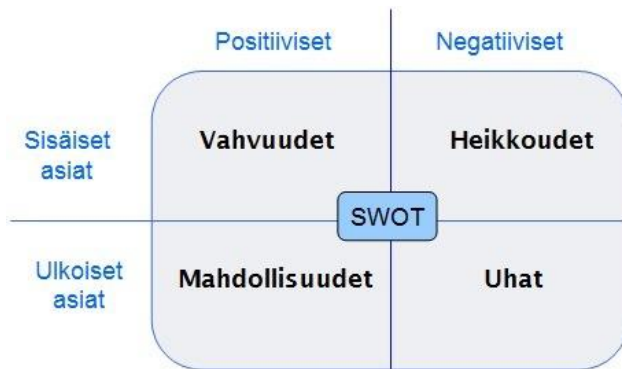
Haluttu yrittäjyys on aina kasvuprosessi. Yrittäjäksi ryhtymisen prosessi voidaan jakaa kahteen toisiinsa linkittyvään prosessiin; yksilön kasvu- ja päätösprosessiin ja liiketoiminnan suunnitteluprosessiin. Yksilön kasvu- ja päätösprosessin aikana yrittäjäksi haluava valmistautuu henkisesti liiketoiminnan aloittamiseen ja kasvattaa omia itsejohtamisen taitojaan. Kasvu kohti omaa yrittäjäpersoonaa vaatii omien arvojen sisäistämistä, taitoa sekä ymmärrystä yrittäjyydestä ja yritystoiminnasta, omien vahvuuksien ja verkostojen pohtimista ja yrittäjämäisten toimintatapojen omaksumista. Ideaalissa tilanteessa yrittäjäksi ryhtymisen kasvu- ja päätöksentekoprosessin aikana henkilön persoona, sopiva motiivatio, oikea aikataulullinen tilanne ja suotuisaympäristö muodostavat yhdessä hyvän pohjan aloittaa liiketoiminnan suunnitteluprosessi. (Kuva 1)



Kuva 1 Yrittäjäksi ryhtymisen ja liiketoiminnan suunnittelun prosessit (mukailien Römer-Paakkanen 2007)

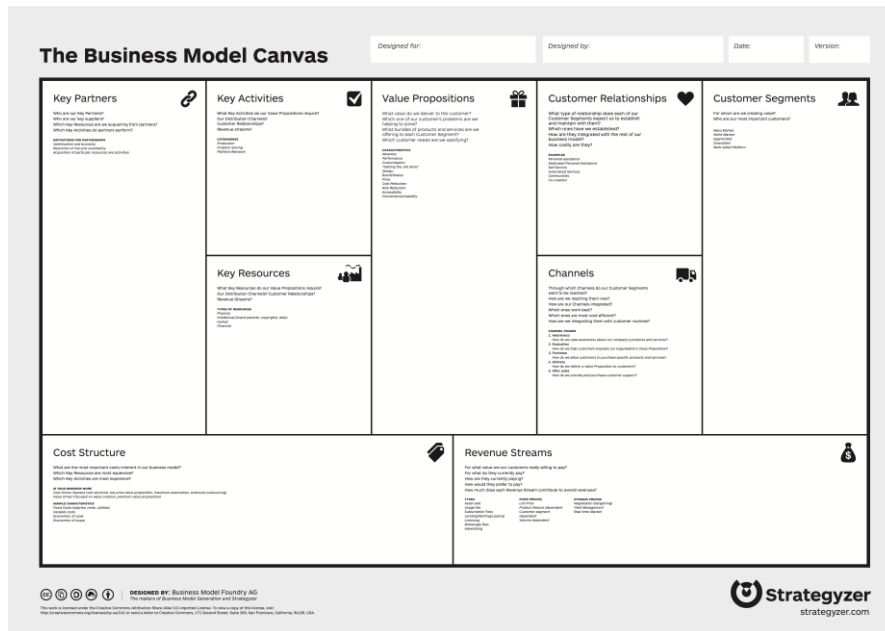
Yksilön kasvu- ja päätösprosessissa on oleellista miettiä mitkä ovat itselleen tärkeitä arvoja ja mitä arvoja toivoo yrityksensä edustavan. Tiedon etsiminen yrittäjyydestä ja oppien sisäistäminen ovat myös merkittävä osa yksilön kasvuprosessia. Yrittäjällä on lisäksi hyvä olla liiketaloudellista tietoa ja kuva siitä, kuinka yritystoiminnan pyörittäminen tapahtuu.

Yrittäjän kasvu- ja päätösprosessiin kuuluu myös yrittäjämäisten toimintatapojen ja omien verkostojen pohtiminen. (Römer-Paakkanen 2007, s. 175) Oman osaamisen kartoitusta ja arviointia tuleva yrittäjä voi harjoittaa esimerkiksi nelikenttäanalyysillä eli SWOT-analyysillä (kuva 2). Analyysin avulla yrittäjyyteen valmistautuva voi pohtia omia vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Itsensä kehittämisen ja yritystoiminnan suunnittelun kannalta on tärkeää tiedostaa mahdolliset riskit ja omat mahdollisuudet riskien torjuntaan. (Suomen Riskienhallintayhdistys ry s.a.)



Kuva 2 Nelikenttäanalyysi - SWOT (Suomen Riskienhallintayhdistys ry s.a.)

Liiketoiminnan suunnitteluprosessissa yrittäjä ideoi ja suunnittelee tulevaa liiketoimintaansa. Yksilön kasvu- ja päätösprosessin kautta saavutettu tieto, motivaatio ja alan tuntemus antavat vahvan pohjan liiketoiminnan luomiselle. Avuksi liiketoiminnan suunnittelussa sekä liikeidean ja -ajatusten punnitsemisessa voidaan käyttää esimerkiksi Business Model Canvasia (kuva 3) tai Lean Canvasia. Molemmat ovat visuaalisia työvälineitä, jotka johdattelevat yrittäjän tarkastelemaan ja arvioimaan liikeideaansa sekä sen toimivuutta käytännössä. Uusien ideoiden ja ratkaisujen kirjaaminen ylös voi helpottaa kokonaisuuksien hahmottamista. (Skowron 15.4.2020)



Kuva 3 Business Model Canvas (Business Model Alchemist, 2010)

Kun liikeidea on hiottu toimivaksi ja päätös yrityksen perustamisesta on tehty, voidaan aloittaa toimet liiketoiminnan perustamiseksi. Merkittävä askel perustamistoimissa on yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma toimii tulevan yritystoiminnan raameina niin käytännössä kuin rahoitusta hakiessa. Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen kannattaa nähdä vaivaa ja rakentaa sisältö huolella. Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä varmistetaan, että tulevan yritystoiminnan kaikkien osa-alueiden ratkaisut ovat loppuun asti mietittyjä ja että toiminta on kannattavaa myös paperilla. Liiketoimintasuunnitelmaan kirjataan ylös yritystoiminnan tarkoitus, arvot, toimintatavat, kehitysmahdollisuudet ja yrityksen taloudelliset laskelmat. Liiketoimintasuunnitelman ohessa on tulevan yrittäjän huolehdittava myös uusista yrittäjän vastuistaan konkreettisella tasolla. Ennen yritystoiminnan aloittamista on tarkistettava, että tulevalla yrityksellä on kaikki tarvittavat luvat ja ilmoitukset kunnossa. Huolellisesti toteutettu liiketoiminnan suunnitteluprosessi antaa yritykselle valmiudet käynnistää suunniteltu liiketoiminta ja kehittää siitä kannattavaa yritystoimintaa. (Suomen Yrittäjät ry 15.3.2016)

### 3 Yrittäjyyden näkökulmia parturi-kampaamoissa

Parturi-kampaajana työskentely on monipuolista ja fyysisesti raskasta työtä, jossa vaaditaan asiakaspalvelutaitoa, visuaalista silmää, kädentaitoja sekä ymmärrystä liiketoiminnan harjoittamisesta. Parturi-kampaajana työskentelevät ovat kouluttautuneita kauneudenhoitoalan ammattilaisia. Hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinto, jonka voi opiskella ammattikoulussa on alan yleinen vaatimustaso parturi-kampaajan työlle. Parturi-kampaajat voivat toimia työssään palkallisina, provisiopalkalla ja yrittäjänä. Suurin osa alalla työskentelevistä hiusalan ammattilaista toimii yrittäjinä, joko tuolivuokralla, prosenttivuokralla tai yksinyrittäjänä omassa liiketilassa.

Vuokratuoliyrittäjyys ja sopimusyrittäjyys mielletään usein yhdeksi ja samaksi asiaksi. Näistä vuokratuoliyrittäjyys on usein puhekielessä käytetympi ja näin ollen myös terminä tutumpi. Vuokratuoliyrittäjyys ja sopimusyrittäjyys eroavat toisistaan vuokranmaksutavassa. Vuokratuolilla toimivat yrittäjät maksavat liikkeen omistajalle kiinteää vuokraa joka kuukausi ja sopimusyrittäjät taas maksavat heidän omaan palvelumyyntiinsä perustuvaa prosenttivuokraa. (Mäkilä 2018)

Sopimusyrittäjien maksama prosenttivuokra sisältää usein kaiken yritystoiminnan harjoittamiseen tarvittavan välineistön, kuten ajanvarausjärjestelmän, käytettävät tuotteet, suoja-varusteet ja markkinoinnin. Vuokratuoliyrittäjät taas ostavat itse kaikki liiketoiminnan harjoittamiseen tarvittavat tuotteet sekä ulosmyyntituotteet. (Mäkilä 2018) Sopimusyrittäjien euromääräinen vuokra on tämän vuoksi usein prosentuaalisesti tuolivuokraa korkeampi. Vuokran kattamat palvelut määritellään kuitenkin tapauskohtaisesti liikepaikoilla. Viikalla, hyvien kulkuyhteyksien varrella sijaitsevan tilavan liiketilan kulut saattavat olla huomattavasti suuremmat, kuin sivummalla sijaitsevat kivijalkaliiketilan.

Kiinteiden vuokrakulujen puuttumisen vuoksi sopimusyrittäjyys mielletäänkin usein uudelle yrittäjälle turvallisimpana tapana aloittaa. Palvelumyynnistä vähennettävä prosenttivuokra luo yrittäjälle turvaa, jos sairastuu tai estyy muutoin työstä. Vuokratuoliyrittäjyydessä kiinteät kulut juoksevat kuukausittain riippumatta palveluiden menekistä. Kiinteät kulut voivat kuitenkin toimia yrittäjälle myös eduksi. Palvelumyynnin ollessa korkea vuokratuoliyrittäjän maksamien kiinteiden kulujen prosentuaalinen osuus tuloista pienenee, kun taas samassa tilanteessa sopimusyrittäjän prosenttivuokra syö yhä suuremman osuuden tuotoista. (Mäkilä 2018) Kiinteä kuukausivuokra voikin näin ollen sopia paremmin yrittäjälle, jolla on jo omaa asiakaskuntaa hankittuna.

Opinnäytetyön toimeksiantajayrityksessä sopimusyrittäjien kanssa on pyritty sopimaan motivoivasta ja kannustavasta vuokratyöntekijästä. Tämä tarkoittaa sitä, että palvelumyynnin ylittäessä tietyn rajan parturi-kampaajan vuokratyöntekijä laskee. Eli mitä enemmän parturi-kampaaja myy, sitä suuremman osuuden hän saa palveluiden bruttomyynnistä itselleen.

Uransa hiusalalla palkallisina työntekijöinä aloittaneet, ja nykyään sopimusyrittäjinä työskentelevät, haastateltavat 1 ja 2 kokevat sopimusyrittäjyyden toimivan heille tällä hetkellä paremmin. Molemmat ovat yrittäjäuransa alkutaipaleella, joten heistä sopimusyrittäjyys tuntuu juuri nyt vähentävän työn kuormittavuutta. Yrittäjät arvostavat sopimusyrittäjyyden tuomaa helpoutta ja kokevat sen antavan enemmän tilaa keskittyä asiakkaan palveluun, kun tarvittavasta välineistöstä ei tarvitse huolehtia. Kumpikaan yrittäjästä ei kuitenkaan poissulkisi ajatusta vuokratyöntekijästä. Myöhemmin, kun asiakaskunta ja tulot on vakiintuneemmat, vuokratyöntekijä voisi olla kannattavampaa ja antaisi mahdollisuuden itse päättää mitä tuotesarjoja työssään käyttäisi. Tällä hetkellä asiakkaille myytävät hoitotuotteet ja työssä käytettävät hiustenvärjäystuotteet ovat työnantajayrityksen päätettävissä. Yrittäjät kokevat, että sopimusyrittäjyys voitaisiin kokea aloittavien yrittäjien keskuudessa vielä motivoivampana, jos prosenttivuokra olisi aluksi vasta valmistuneilla pienempi. (Liite 1)

Omasta näkökulmastani jokaisessa hiusalalan työnteon muodossa on omat hyvät ja huonot puolensa. Esimerkiksi palkallisen työvoiman voi luottaa olevan paikalla palvelemissa asiakkaita aina työvuorojen mukaisesti ja osallistuvan hiljaisena aikana myös muihin liiketilan ylläpitotoihin. Työnantajan näkökulmasta sanoisin yrittäjyyden toimivuuden riippuvan henkilön persoonasta ja henkisestä valmiudesta yrittäjyyteen. Olen työssäni kohdannut parturi-kampaajia, joilla yrittäjyys on toiminut hienona motivaattorina ja henkilöitä, joilla tilanne on päätyntä päinvastaiseen. Itsensäjohtamisen taitojen puuttuessa yrittäjyyden mukana tuoma vapaus voi houkutella jättämään työpäiviä väliin tai tekemään lyhyempää viikkoa. Jos kyseessä on sopimusyrittäjä, on tekemättä jätetty työ pois myös työnantajayritykseltä. Tämä voi olla useille alan yrityksille syy, miksi he haluavat tarjota vain vuokratyöntekijöitä. Kiinteä vuokratulo voi toimia vakuutena kulujen kattamisesta, vaikka työtä olisi vähemmän.

Koska työnteko hius- ja kauneudenhoitoalalla on monimuotoisia, tehdään sopimukset usein työnantajan ja työntekijän välillä yksilöidysti. Molempien yrittäjien, niin työnantajan kuin parturi-kampaajan, on tässä oltava tarkkana, että yhdessä sovitun sopimuksen sisältö palvelee kummankin osapuolen tarpeita. Alan yritysten ja yrittäjien monimuotoisuus

voidaan kuitenkin nähdä tässä myös rikkautena. Jokaisen yrityksen ja yrittäjän on varmasti mahdollista neuvotella keskenään sopimus, joka miellyttää kaikkia osapuolia.

## 4 Opinnäytetyön toteutuksen vaiheet

Työskennellessäni liikkeenvastaavana yritys X:llä autoin usein uusia parturi-kampaajiamme yritystoiminnan perustamiseen liittyvissä asioissa. Koska parturi-kampaajan työ ei ole sidoksissa yhteen paikkaan, vaan omat työt on mahdollista kuljettaa mukanaan, on työntekijöiden vaihtuvuus alalla suuri. Yritystoiminnan perustamiseen liittyviä kysymyksiä tuli tämän vuoksi usein ja monista eri aihealueista. Tästä sain idean ehdottaa esimiehelleni tiiviin ohjeistuksen kirjoittamista, josta löytyisi vastaukset yleisimpiin kysymyksiin. Ohjeistus vapauttaisi itselleni ja muille yrityksen liikkeenvastaaville lisää työaikaa ja olisi toivottu myös parturi-kampaajien keskuudessa. Esimieheni oli samaa mieltä ja uskoi työn tuloksen hyödyllisyyteen, joten sain toimeksiannon toteuttaa ja suunnitella ohjeistuksen.

Ennen opinnäytetyön aloittamista osallistuin Haaga-Helia ammattikorkeakoulun Tutkimustyön perusteet ja menetelmät -kurssille. Kurssilta sain tietoa toiminnallisen opinnäytetyön toteuttamisesta ja neuvoja opinnäytetyöprosessin suorittamiseen. Kurssin aikana suunnitelin opinnäytetyön produktin tietoperustaa palauttamalla mieleeni yrityksen perustamisen vaiheita ja tutustumalla yrittäjyys -oppaisiin. Opinnäytetyön toteutuksen ensimmäisessä vaiheessa rakensin opinnäytetyöohjaajani sekä opinnäytetyöpajojen avustuksella suunnitelman opinnäytetyön tietoperustan ja produktin sisällöstä sekä aikataulusta (kuva 4).

<b>Alustava viikkoaikataulu</b>
• Vko 1-3 Produktin sisällön suunnittelu ja konsultaatiot
• Vko 4-5 Produktin ensimmäinen osio
• Vko 5-6 Produktin toinen osio
• Vko 7-8 Produktin kolmas osio
• Vko 9 Loma
• Vko 10-11 Produktin neljäs osio
• Vko 12-13 Produktin viides osio
• Vko 14-15 Produktin viimeistely
• Vko 16 Valmiin työn testaus ja toimeksiantajan arviointi.

Kuva 4 Produktin alustava aikataulu

Opinnäytetyön suunnitelma sisälsi arvion opinnäytetyöni edistymisaikataulusta, eri työvaiheista ja alustavan rungon toiminnallisen osuuden sisällysluettelolle. Opiskelujen, työn ja opinnäytetyön yhteensovittamiseen suunnittelin avuksi myös viikkokalenterin. Kalenterin tarkoituksena oli aikatauluttaa yhteen työvuorot, iltaluennot, opinnäytetyön produktin suunnittelu sekä vapaa-aika. Tavoitteena oli mahdollistaa normaaliin työviikkoon aikaa produktin

suunnittelulle sekä koulutyölle ja vapaa-ajalle (kuva 5). Tavoitteenani oli toteuttaa kokonaisuudessaan opinnäytetyön produkti kevään 2020 aikana ja jatkaa opinnäytetyön raportointiosuuden kirjoittamista kesällä. Tämän aikataulun tavoitteena oli mahdollistaa oma valmistumiseni liiketalouden tradenomiksi syksyllä 2020.

Maanantai	Tiistai	Keskiviikko	Torstai	Perjantai	Lauantai	Sunnuntai
Toita 9-17	Toita 9-15	Vapaapäivä	Toita 9-15	Toita 13-21	Toita 11-19	Vapaapäivä
9-10 Tilaukset	9-12 Asiakastyö		9-11 Työvuorosuunnittelu	13-17 Asiakastyö	11-12 Ohjeistuksen suunnittelu	Pyöräretki Nuuksioon!
10-11 Palaveri	12-13 Lounas		11-12 Lounas	17-18 Lounas/Tauko	12-14.30 Asiakastyö	
11-12 Lounas	13-14 Ohjeistuksen suunnittelu		12-13.30 Asiakastyö	18-19 Ohjeistuksen suunnittelu	15-16 Lounas/Tauko	
12-13 Ohjeistuksen suunnittelu			13.30- 14.30 Ohjeistuksen suunnittelu	19-21 Toimistotyöt	16-19 Asiakastyö	
13.15-16.15 Asiakastyö	Koulu 16.30-20.30		Koulu 16.30-20.30			
19-20.15 Jooga		19-20 Spinning				

Kuva 5 Esimerkki suunnitellusta viikkoaikataulusta

#### 4.1 Produktin suunnittelu

Aloitin opinnäytetyön produktin suunnittelun kartoittamalla yritys X:n yrittäjäksi aikovien palkallisten parturi-kampaajien tietoja yrityksen perustamisen vaiheista. Näillä tiedoilla pyrin hahmottamaan, millainen käsitys heillä oli siitä, mitä yrityksen perustamisen askeleita on, mistä aiheista lähteä etsimään tietoa ja mitkä olivat suurimmat kysymysmerkit. Sisällön suunnittelun avuksi kysyin myös kokeneilta sopimusyrittäjiltä, millaista ohjausta he olisivat asian suhteen toivoneet ja mitkä asiat olisivat heistä tärkeitä saada mukaan ohjeistukseen. Tämän kartoituksen jälkeen tutustuin järjestelmällisesti yrityksen perustamisen vaiheisiin, aihealueen oppaisiin, eri viranomaispalveluiden internetsivuihin ja liiketoimintasuunnitelman sisältöön. Hyvinä tietoperustan lähteinä toimivat muun muassa Patentti- ja rekisterihallituksen sivusto, Verohallinnon sivusto, Yritys- ja yhteistietojärjestelmän sivusto ja Suomen Yrittäjien sekä Uusyrityskeskuksen julkaisemat perustamisoppaat yrittäjille.

Halusin tehdä oppaasta loogisen ja helposti luettavan sekä mahdollisimman tiiviin tietopakettin. Pitkät oppaat olivat jo olemassa ja kartoitukseni perusteella ne koettiin liian työläinä. Pyrin siis suodattamaan kaikista opiskelemistani tiedoista ohjeistukseen vain sopimusyrittäjäksi haluavien parturi-kampaajien tarvitsemat tiedot. Produktin lopullisen sisällön kävimme yhdessä läpi työnantajani kanssa ja yhdessä päädyimme lisäämään ohjeistuksen

alkuun vielä yleistä tietoa yrittäjän vastuista toimeksiantajayrityksessä. Ohjeistuksen valmistuminen aikataulutettiin niin, että se saatiin käyttöön uusille parturi-kampaajille ennen kesää 2020.

## 4.2 Ohjeistuksen toteutus

Ohjeistuksen kirjoittaminen tuli tapahtua muun työn ohessa, joten olin varannut työn toteutukselle monta viikkoa aikaa. Alkuperäisen suunnitelmani mukaan varasin tunnin jokaiselta työpäivältä vain ohjeistuksen kirjoittamista varten. Alkuvuoden hektisen työtilanteen vuoksi produktin aloittaminen kuitenkin lykkääntyi alkuperäisestä suunnitelmasta noin kuu-kauden eteenpäin. Kevään 2020 koronavirustilanne kuitenkin käänsi alkuvuoden kiireen päinvastaiseen tilanteeseen. Koronavirustilanteen johdosta päädyin tekemään paljon etätöitä ja sain näin kalenteristani vapautettua aikaa jälleen produktin toteuttamiselle. Ensimmäiset kolme viikkoa käytin työn suunnitteluun ja loput noin viisi viikkoa työn toteutukseen. Ohjeistuksen kirjoittaminen alkoi yritystoiminnan perustamisen käytännöstä ja siirtyi siitä rahoitukseen ja liiketoimintasuunnitelmaan. Lopuksi kirjattiin yrittäjien vastuista toimeksiantajayrityksessä.

Jokaisesta produktin osiosta olisi voinut kirjoittaa hyvinkin seikkaperäisen ohjeistuksen lukijaa varten. Ohjeistus haluttiin kuitenkin pitää tiiviinä ja välttää sivumäärien kertymistä. Tämän takia päätin toteuttaa ohjeistuksen sähköisessä muodossa (pdf-tiedosto), jotta osioihin saisi rakennettua suoria linkkejä. Linkit lyhensivät tekstimäärää huomattavasti, jolloin ohjeistukseen jäi tilaa tuoda esille vain olennaiset sopimusyrittäjiä hyödyttävät tiedot.

Ohjeistus alkaa johdannolla ja sopimusyrittäjyyteen johdatuksella. Johdannossa kerrotaan ohjeistuksen käyttötarkoituksesta ja kuvataan polku (kuvio 1), jota pitkin teksti etenee. Ohjeistuksen ensimmäisessä osiossa kerrotaan sopimusyrittäjyydestä yritys X:llä ja kerrataan sopimusyrittäjien henkilökohtaiset vastuut sekä ympäristövastuu.



## Sisällys

Johdanto.....	
1 Sopimusyrittäjyys [REDACTED] .....	
1.1 Yrittäjän vastuut .....	
1.2 Ympäristövastuu .....	
2 Starttiraha .....	
3 Liiketoimintasuunnitelma .....	
4 Yritystoiminnan perustaminen .....	
4.1 Yrityksen nimeäminen.....	
4.2 Perustamisilmoitus.....	
4.3 Perustamisilmoitus.....	
4.4 Verohallinnon rekistereihin ilmoittautuminen .....	
5 Yrityksen kirjanpito, pankkitili ja YEL-vakuutus .....	
5.1 Kirjanpito.....	
5.2 Yrityksen pankkitili.....	
5.3 Vakuutukset.....	
6 Hyödyllisiä linkkejä.....	

Kuva 6 Valmiin ohjeistuksen sisällysluettelo

## 5 Pohdinta

Opinnäytetyön tavoitteena oli rakentaa tuleville parturi-kampaaja -yrittäjille ohjeistus, jolla yrittäjyyteen siirtyminen tapahtuisi mutkattomammin. Opinnäytetyön produkti valmistui sopivaan aikaan ja se päätyi heti konkreettisesti käyttöön. Keväällä 2020 alkanut poikkeuksellinen tilanne koronavirustaudista johtuen, ajoi hius- ja kauneudenhoitoalan tiukkaan tilanteeseen. Tästä kevään tilanteesta johtuva hiljainen aika yrityksissä soi toimeksiantajayrityksen palkallisille parturi-kampaajille hyvän hetken tutustua ohjeistukseen ja aloittaa oma polku yrittäjäksi siirtymisessä. Ohjeistuksen käyttöönotosta ei ole tehty varsinaista tutkimusta, mutta useat yrityksen palkallisina työskentelevät parturi-kampaajat nopeuttivat suunnitelmiaan yrittäjyyteen siirtymisestä ja siirtyivät sopimusyrittäjyyteen jo kesällä 2020.

### 5.1 Opinnäytetyön luotettavuus

Opinnäytetyön toiminnallisen osuuden informaatio kerättiin luotettavista lähteistä, kuten julkishallinnon internet-sivuilta ja järjestöiltä. Ohjeistuksen tietojen keräämiseen on käytetty apuna myös omaa työssä kertynyttä osaamista sekä yrittäjänä toimivien parturi-kampaajien ja työnantajani antamia neuvoja. Ohjeistus on asiatarkastettu ja hyväksytty toimeksiantajalla. Opinnäytetyön toiminnallista osuutta tukevan tietoperustan lähteet koostuvat asiantuntijoiden julkaisuista, luotettavista artikkeleista ja sivustoista sekä sopimusyrittäjien haastattelusta. Useisiin opinnäytetyössä käytettyihin lähteisiin ja aihealueisiin olen tutustunut Haaga-Helian yrittäjyysopintojen kautta.

### 5.2 Toiminnallisen osuuden haasteet

Haasteita opinnäytetyön produktin tekemiseen toi tiedon jäsentäminen niin, että ohjeistuksesta tulee mahdollisimman tiivis ja samalla informatiivinen. Koska informaatiota oli paljon, oli haastavaa seuloa mitkä kaikki asiat olivat tärkeitä kirjoittaa ylös ja mitkä ei. Ohjeistuksesta oli kuitenkin tarkoituksena tulla nopea apuväline yrittäjyyden aloitukseen, ei uuttavan pitkä ohjekirja. Tässä apunani toimivat kokeneet yrittäjäkollegat. Heidän neuvoiltaan sain suodatettua paljon epäolennaisuuksia tekstistä pois. Suunnittelua ja jäsentämistä ohjeistuksessa vaati myös sen looginen lukujärjestys. Päädyin etenemisjärjestyksessä polkuun, eli informaatio ja yrityksen perustamisaskeleet kirjattiin ohjeistukseen siinä järjestyksessä, kun ne olisi suositeltavaa suorittaa.

Haasteeksi produktissa osoittautui myös ohjeistuksen kirjoittaminen työn ohessa. Alkuperäisen suunnitelman mukaan olin varannut ohjeistukselle tunnin jokaisesta työpäivästä,

mutta alkuvuoden hektinen työskentelyrytmi muutti tätä suunnitelmaa. Kevään 2020 poikkeuksellisen tilanteen johdosta tein kuitenkin paljon etätöitä, jolloin ohjeistuksen kirjoittamiselle vapautui kalenterista jälleen hyvin aikaa.

### **5.3 Opinnäytetyön johtopäätökset**

Olen tyytyväinen opinnäytetyön produktina valmistuneeseen ohjeistukseen. Tieto ohjeistuksen tarpeellisuudesta ja sen tuomasta avusta toimivat hyvänä motivaationa sen kirjoittamiselle. Kohderyhmä otti valmiin ohjeistuksen hyvin mielin vastaan ja on ollut ilo nähdä, että siitä on ollut apua yrittäjille. Olen myös tyytyväinen, että valitsin itselleni toiminnallisen opinnäytetyön yrittäjyyden aihealueesta. Ohjeistuksen tekeminen uudelle yrittäjälle oli opettavaista ja mielenkiintoista.

Ohjeistuksen visuaalisuuteen ja ulkonäköön olisin mielestäni voinut panostaa enemmän, mutta tässä ajankäyttö tuli vastaan. Visualisointi voisi edesauttaa eri osioiden hahmottamista ja parantaa ohjeistuksen lukukokemusta. Olen kuitenkin tyytyväinen ohjeistuksen sähköiseen ulkomuotoon, joka tekee mahdolliseksi sen sisällön muokkauksen ja kehityksen tarpeiden mukaiseksi.

### **5.4 Oma oppiminen**

Opinnäytetyön kirjoittaminen yrittäjyydestä vuonna 2020 oli kokemuksena ajatuksia herättävä ja opettavainen. Alkuperäisen opinnäytetyösuunnitelman mukaan tarkoitukseni oli perehtyä opinnäytetyön teoriaosuudessa syvemmin yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan ja sen merkitykseen yritysten rahoituksessa. Opinnäytetyön toiminnallista osuutta tehdessäni tilanne maailmassa alkoi kuitenkin muuttua koronavirustaudin takia. Tilanteen vuoksi tuli hyvin ajankohtaiseksi saada toimeksiantajayritykselle tekemäni ohjeistus nopealla aikataululla valmiiksi ja konkreettiseen käyttöön.

Opiskelin itse töiden ja opinnäytetyön produktin kirjoittamisen yhteydessä Yrittäjyys tutuksi -kurssin Haaga-Heliassa. Kurssilla opin todella paljon ajankohtaisia asioita yrittäjyydestä ja kävin keskustelua kurssitoverieni kanssa koronavirustaudin aiheuttaman tilanteen vaikutuksesta yrittäjyyteen. Osallistavat tehtävät ja mielenkiintoiset aihealueet toivat uutta näkökulmaa päivätyöhöni yrittäjien kanssa ja lopulta määrittivät myös lähestymistapani opinnäytetyön produktia tukevan tietoperustan sisällölle. Koen, että tämän yrittäjyyskurssin ja maailman sen hetkisen tilanteen ansiosta sain kipinän lähestyä yrittäjyyttä aihealueena hieman eri näkökulmasta.

Oli erittäin mielenkiintoista tutkia työnteon ja yrittäjyyden murrosta, samalla kun ympärilläni aiheen ajankohtaisuus konkretisoitui. Opin paljon uutta yrittäjyyden eri muodoista sekä yrittäjyyden termistöstä. Oli myös mielenkiintoista tutustua lähteenä käytettyihin tutkimuksiin, jotka toivat paljon tietoa yrittäjäksi ryhtymisen syvemmistä syistä. Yrittäjyyden suosion kasvaessa ja sen eri muotojen lisääntyessä, oli osittain hankala löytää tietoa joistain aihealueista. Virallisten termien määritelmien puuttuminen ja tiettyjen yrittäjyyden muotojen tuntemattomuus toivat teoriaosuuden kirjoittamiseen haastetta.

Opinnäytetyön kirjoittaminen, yrittäjyyden opinnot ja läheinen työskentely yrittäjien kanssa ovat opettaneet minulle paljon. Olen pohtinut omaa yrittäjäpersoonaa ja sekä aloittanut oman polkuni kohti yritystoiminnan aloittamista. Ilman opinnäytetyön produktin kirjoittamista ajattelisin yrittäjyyden kynnyksen olevan myös omalla kohdallani korkeampi. Mielestäni olisi järkevää, että tulevaisuudessa yrittäjyysopintojen tarjonta olisi laajempi niin ammattikouluissa kuin korkeakouluissa. Työn teon muuttuessa koko ajan yrittäjämäisempään suuntaan, uskon opinnoista olevan hyötyä jokaiselle. Opinnäytetyötä varten tehty pohjatyo yrittäjyydestä on laajentanut omaa käsitystäni yrittäjyyden monimuotoisuudesta ja avartanut katsetta tulevaisuuden työurien suhteen.

## Lähteet

Business Model Alchemist, 2010. Business Model Canvas Poster. Luettavissa <http://businessmodelalchemist.com/tools>. Luettu 2.11.2010.

EY Finland, 4.12.2017. Video EY esittää: Yrittäjien vuosisata – 100 vuotta kasvollista yrittäjyyttä Suomessa. Katsottavissa <https://www.youtube.com/watch?v=c9kge2L46ZU>. Katsottu 1.8.2020.

If, Yrittäjän YEL-vakuutus. Luettavissa [https://www.if.fi/yritysasiakkaat/vakuutukset/henkilovakuutukset/yel-yrittajan-elakevakuutus?gclid=EAIaIQobChMI7J3ft7-A6AIVFcaYCh1JKwLDEAAYAAEgIPfPD\\_BwE&gclid=aw.ds](https://www.if.fi/yritysasiakkaat/vakuutukset/henkilovakuutukset/yel-yrittajan-elakevakuutus?gclid=EAIaIQobChMI7J3ft7-A6AIVFcaYCh1JKwLDEAAYAAEgIPfPD_BwE&gclid=aw.ds). Luettu 4.3.2020.

If, Yrittäjän tapaturmavakuutus. Luettavissa <https://www.if.fi/yritysasiakkaat/vakuutukset/henkilovakuutukset/yrittajan-tapaturmavakuutus>. Luettu 4.3.2020.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Mäkilä P. 2018. Y-Studio.fi. Kauneusyrittäjä löysi toimivan reseptin: Ei enää omia työntekijöitä. Luettavissa: <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/minustako-yrittaja/kauneusyrittaja-loysi-toimivan-reseptin-ei-ena-omia-tyontekijoita/>. Luettu: 16.8.2020.

Patentti- ja rekisterihallitus 2020. Yksityinen elinkeinonharjoittaja. Luettavissa <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh.html>. Luettu 10.2.2020.

Patentti- ja rekisterihallitus 2019. Nimiohjeet. Luettavissa <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet/nimiohjeet.html>. Luettu 10.2.2020.

Patentti- ja rekisterihallitus. Yrityksen nimipalvelu. Luettavissa <https://nimipalvelu.prh.fi/nipa/fi>. Luettu 10.2.2020.

Pärnänen A. & Sutela H. 2014 Tilastokeskus. Itsensäyöllistäjät Suomessa 2013. Luettavissa: [https://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluetteloyits\\_201400\\_2014\\_12305\\_net.pdf](https://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluetteloyits_201400_2014_12305_net.pdf). Luettu 16.8.2020.

Pärnänen A. & Sutela H. 2018. Tilastokeskus. Yrittäjät Suomessa 2017. Luettavissa:

[http://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluetteloytym\\_201700\\_2018\\_21465\\_net\\_p2.pdf](http://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluetteloytym_201700_2018_21465_net_p2.pdf). Luettu 5.8.2020.

Römer-Paakkanen T. 2007. ”Ei se täällä yliopistolla oikeen kovassa huudossa ole se yrittäjyys ... se on toinen maailma” Korkeakouluopiskelijoiden käsityksiä yrittäjän ammatista uravaihtoehtona. Julkaisussa: Paula Kyrö, Heleena Lehtonen ja Kari Ristimäki 2007 (toim.) Yrittäjyyskasvatuksen monia suuntia. Tampereen yliopiston kauppakorkeakoulu. Yrittäjyyskasvatuksen julkaisusarja 5/2007, ss. 172 – 197

Suomen Yrittäjät 2019. Yrityksen perustamisen opas 2019. Suomen Yrittäjät. Helsinki.

Skowron M. 15.4.2020. Lean Canvas vs Business Model Canvas: Which Should You Choose? Luettavissa <https://www.uigstudio.com/blog/lean-canvas-vs-business-model-canvas-which-should-you-choose>. Luettu 31.10.2020.

Suomen Riskienhallintayhdistys. Nelikenttäanalyysi – SWOT (Ei vuosilukua). Luettavissa <https://pk-rh.fi/tools/swot.html>. Luettu 31.10.2020.

Suomen Yrittäjät ry. 15.3.2016. Miksi liiketoimintasuunnitelma? | Why do I need a business plan? Youtube-video. Katsottavissa <https://www.youtube.com/watch?v=PKcSYylxggw&feature=youtu.be>. Katsottu 31.10.2010.

Taloushallintoliitto. Tilitoimistoasiointi. Luettavissa <https://taloushallintoliitto.fi/tilitoimistoasiointi/>. Luettu 2.3.2020.

TE-palvelut. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Luettavissa [http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html). Luettu 29.2.2020.

Tourunen K. 2009 Perheyrietykset kansantaloudessa, Yritysten omistus, toiminnan laajuus ja kannattavuus Suomessa 2000-luvun alussa. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja Työ ja yrittäjyys 53/2009. Luettavissa <http://myy.haaga-helia.fi/~jokta/aso/perheyrietyksetkansantaloudessa.pdf>. Luettu 13.8.2020.

Uusyrietykeskus 2020. Suomen Uusyrietykeskukset Ry. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020.

Verohallinto 2019. Näin ilmoittaudut Verohallinnon rekistereihin OmaVerossa. Luettavissa <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/arvonlisaverotus/rekisterointi/n%C3%A4in-rekister%C3%B6idyt-arvonlis%C3%A4verovelvolliseksi-roolirekister%C3%B6inti/>. Luettu 29.2.2020.

Verohallinto 2017. palvelunumerot. Luettavissa <https://www.vero.fi/tietoa-verohallinnosta/yhteystiedot-ja-asiointi/soita/>. Luettu 2.3.2020.

Verohallinto 2018. Yrityksen perustajan muistilista. Luettavissa <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/perustaminen-ja-muutokset/uusi-yritys/yrityksen-perustajan-muistilista/>. Luettu 29.2.2020.

Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272.

Yrityksenperustaminen.net. Yrityksen pankkitili. Luettavissa <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-pankkitili/>. Luettu 4.3.2020.

Yrittäjät Suomessa 2020, Yrittäjyystilastot. Luettavissa [https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrittajyystilastot\\_2020.pdf](https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrittajyystilastot_2020.pdf). Luettu 10.8.2020.

Yritys- ja yhteistietojärjestelmä. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus. Luettavissa <https://asiointi.ytj.fi/YTJAP/Perustaminen/sivut/OhjeetYeh.aspx#IlmoituksenKielenValintaLueLisaa>. Luettu 12.2.2020.

## Liitteet

### Liite 1 Hiusalan yrittäjien haastattelu

Haastattelu

Haastattelija: Anne-Maj Teliö

Espoossa 01.09.2020

Haastateltavana hiusalanyrittäjät A ja B. Tekstissä heihin viitataan ”haastateltavat 1 ja 2”. Molemmat haastateltavat ovat aloittaneet parturi-kampaajan työt palkkatyössä ja siirtyneet alkukesästä 2020 sopimusyrittäjiksi.

Miltä yrittäjyys täällä hetkellä tuntuu?

A: Aluksi yrittäjyys jännitti kovasti ja oli huoli omasta pärjäämisestä. Mietin tulisinko pärjäämään taloudellisesti ja osaisinko huolehtia kaikista yrittäjän velvollisuuksista, mutta huolet hävisivät, kun pääsi työhön kiinni.

B: Yrittäjyys tuntuu tosi hyvältä. Aivan turhaan olen joskus miettinyt onko minusta tähän, kaikki on sujunut tosi hyvin. Jälkeen päin ajateltuna olisin ollut valmis siirtymään yrittäjäksi jo aikaisemmin.

*\*Haastateltaville luetaan itsensätyöllistäjä -käsitteestä ja avataan sen merkitystä\**

Koetteko, että itsensätyöllistäjä -käsite on osuva ja kuvaa teidän työskentelytapanne?

B: Kyllä. Olen ollut parturi-kampaaja palkalla ja yrittäjänä.

A: Ja työ on ollut samanlaista myös palkallisena. Piti toimia hyvin yrittäjämäisesti koska ajatteli siirtyvänsä yrittäjäksi myöhemmin.

B: Samaa mieltä. Ja nytkin meitä on monia erilaisia, osa on palkallisia ja osa tekee yrittäjän työtä.

Mitkä ovat mielestänne tärkeimmät ominaisuudet yrittäjissä? Millaisia taitoja mielestänne tarvitaan, jotta voi olla menestynyt yrittäjä?

B: Tunnollisuus ja ahkeruus on mielestäni tärkeitä ominaisuuksia. Päivät venyvät usein pitkiksi, koska palkan suuruus riippuu tehdystä työstä.

A: Joustavuus. Käytöstavat ja hyvät asiakaspalvelutaidot ovat myös tärkeitä. Ja ihmistuntemus. Pitää osata lukea asiakasta, onko esimerkiksi sosiaalinen vai haluaako rentoutua hiljaisuudessa.

Miksi halusitte lähteä yrittäjiksi? Onko yrittäjyys ainoa vaihtoehto hiusalalla?

B: Yrittäjäksi lähteminen oli selvää heti alalle valmistuttuani. Yrittäjyys tuo mukanaan omanlaista vapautta ja se sopii hyvin elämäntilanteeseeni. Minulle on tärkeää, että saan itse päättää kuinka paljon ja milloin työtäni teen. Olen tehnyt työtä myös palkalla ja tiedän ihmisiä, jotka tekevät osittain yrittäjinä ja osittain palkallisina. Yrittäjyys ei mielestäni ole ainoa vaihtoehto, mutta sopivin minulle.

A: Minulle oli myös selvää, että haluan kokeilla yrittäjyyttä. Olen aina halunnut yrittäjäksi, jopa ennen kuin olin saanut koulutusta. Parturi-kampaaja kollegoiden positiiviset kokemukset olivat rohkaisevia. On myös mukavampi tehdä työtä itselle, se motivoi. Minusta myös yrittäjyys ei ole ainoa vaihtoehto.

Olette molemmat tehneet parturi-kampaajan työtä niin palkallisena kuin yrittäjänä, kumpi on ollut mieluisampaa? Hyvät ja huonot puolet?

B: Olen pitänyt yrittäjyydestä enemmän, koska työ tuntuu nyt vapaammalta ja enemmän omalta. Palkallisena ei tarvinnut stressata hiljaisista hetkistä ja siitä jos asiakkaita ei ollut. Jos on hiljaista päivät venyvät nyt pitkiksi, kun ei viitsi lähteä kotiin, jos vaikka asiakkaita tulisikin. Vielä en osaa sanoa onko tämä taloudellisesti kannattavampaa, kuin palkallisena työskentely, mutta en haluaisi silti vaihtaa takaisin.

A: Samaa mieltä. Palkallisena työpäivät olivat lyhyempiä ja tulot vakaita. Tienaan kuitenkin paremmin nyt, joten en haluaisi vaihtaa. Uskon, että työpäivien pituudet helpottavat, kun asiakaskunta vakiintuu. Yrittäjänä olen kuitenkin valmis joustamaan, koska se sillä voi vaikuttaa myös tuloihin. Palkallisena en ollut halukas tekemään ylitöitä.

Toimisitteko mieluummin sopimusyrittäjänä kuin vuokratuoliyrittäjänä?

B: Tällä hetkellä sopimusyrittäjyys on minulle parempi vaihtoehto. Arvostan sen helpoutta. Haluan nyt keskittyä tekemään hyvää työtä asiakkaiden parissa, olisi kovin työlästä tilailla vielä omia tuotteita käyttöön ja myyntiin.

A: Koen myös, että sopimusyrittäjyys on hyvä minulle nyt alkuun. Myöhemmin kun olen vakiinnuttanut enemmän asiakaskuntaa, voi olla että vuokratuoliyrittäjyys olisi kannattavampaa. Myöhemmin voi haluta itse valita mitä värisarjaa käyttää ja mitä tuotteita myy. Mutta näin alkuun tämä tuntuu paremmalta.

B: Varmaan riippuu myös persoonasta. Kaikki eivät halua sitoutua maksamaan vuokraa, vaikka ei olisi asiakkaita.

A: Mielestäni aloittavalle yrittäjälle sopimusyrittäjän maksama prosenttivuokra on kuitenkin aika korkea. Olisi kiva, jos se alkuun olisi pienempi. Sillä voisi varmasti motivoida tekemään työtä ja houkutelaa uusia tekijöitä parturi-kampaamoihin.

*\*Haastattelu päättyy\**

## **Liite 2 Ohjeistus aloittavalle yrittäjälle**

Ohjeistusta ei julkaista.