

# Yrittäjä

*Yrittäjien  
uusi jäsenlehti!*

**Kenestä tulee  
YRITTÄJIEN UUSI  
puheenjohtaja?**

**”Rakensin  
VERKKOKAUPAN,  
se oli helppoa”**

## **YKSINYRITTÄJÄ KASVOI KORONA-AIKAAN**

Vuoden yksinyrittäjäksi valittu livekuvittaja

Linda Saukko-Rauta palkkasi ensimmäisen työntekijänsä pandemian kynnyksellä tammikuussa. ”Palkkaamisen sivukuluista ja virherekrytoinneista pelotellaan, mutta itselleni työntekijä on ollut helpotus erityisesti korona-aikaan.”

## Syksyn etäkoulutukset ovat alkaneet, ilmoittaudu mukaan!

- 29.9. Yrittäjän turva sairastaessa
- 30.9. Työhyvinvointia positiivisesta psykologiasta
- 2.10. Yrityksenä TikTokissa
- 7.10. Oikein tehdyt verkkokauppaehdot antavat turvaa yrittäjälle
- 9.10. Taitava palautteenanto ja puheeksiotto
- 16.10. Hyvä sosiaalisen median sisältö eri kanavissa
- 20.10. Myynnillinen tuotteistaminen – avain tuottavampaan myyntiin
- 21.10. Kun kauppa ei kannata – yrittäjän turva vaikeina aikoina
- 23.10. Mainosta Instagramissa
- 27.10. Leuka rintaan ja kohti... - yrittäjän työkalupakki selviytymiseen
- 28.10. Verkkokaupan perustaminen
- 30.10. Pk-yrityksen tunnuslukuanalyysi







## Puhu äänellä jonka kuulen

**”M**itä ikinä keksitkään unelmoida, sä tilaat mä tuon.” Miltä organisaatiolta kuulostaa? Saatat tietää vastauksen, koska Postin uusittu äänensävy (tone of voice) sai syyskuun alussa paljon mediahuomiota, lähinnä kritiikin muodossa.

Me Yrittäjissä ja Yrittäjä-jäsenlehdessä olemme pohtineet viime ja tänä vuonna paljon Yrittäjien äänensävyä teksteissä, kuvissa ja kaikessa tekemisessämme. Äänensävy ei ole pikkujuttu, kuten Postinkin tuore esimerkki osoittaa.

Jäsentutkimuksemme antoi viitteitä, että saatamme olla liian kaukana arjesta, näyttää liian yksipuolista kuvaa yrittäjyydestä ja käyttää toisinaan liian monimutkaista kieltä. Olemme kiinnittäneet siihen paljon huomiota tänä vuonna. *Parannamme yrittäjän arkea* on johtotähtemme kaikessa tekemisessämme Yrittäjissä.

Yritämme välttää sanoja, jotka sinun pitää googlettaa. Kartamme epämääriä, ympärilyöreitä ja monitulkintaisia viestejä. Vältämme negatiivisuutta -saarnaamista, syytelyä, pelottelua ja virastomaisuutta.

Varsinkin pahimpina koronakuukausina saimme kiitosta siitä, että meistä oli hyötyä. Onnistuimme välittämään

hyötytietoa, neuvoja ja apua ymmärrettävästi, vaikka kaikki asiat eivät helppoja olleetkaan.

Olemme saaneet äänensävyestämme myös lunta tupaan, kuten:

”Kuinka te kehtaatte käyttää yrittäjistä tällaisia kuvia? Ei kunnon yrittäjillä ole tatuointeja.”

”Miksi te annatte noille ulkomailta tulleille yrittäjille niin paljon palstatilaa! Sen on loputtava tai eroan.”

Kaikkia ei voi miellyttää koskaan, mutta ymmärrettävä pitää olla aina:

*Puhu äänellä jonka kuulen,  
Sanoilla jotka ymmärrän,  
Runoilla jotka käsitän*

Lokakuussa vuosittaisen liittokokouksen yhteydessä Yrittäjät saa uuden puheenjohtajiston. Valtakunnalliset yrittäjäpäivät järjestetään koronan vuoksi tänä vuonna vain liittokokouksena. Puheenjohtajistoehdokkaiden esittelyt löydät tästä jäsenlehdestä. He ovat keskeisessä roolissa siinä, että äänemme kuuluu ja ymmärretään päätöksenteossa koronan aikana ja ennen kaikkea sen jälkeisessä uudelleenrakennuksessa. Tutustu heidän sanoihinsa siis tarkasti.

Maailma koronan jälkeen tulee vaatimaan niitä samoja arvoja, joita Yrittäjät pitää toimintansa lähtökohdalla eli yrittäjyyden perusarvoja. Ne ovat rohkeus, luotettavuus ja uusiutuminen. Perusarvoihinsa on hyvä nojata, mitä vaikeampia ovat ajat.

*Sinun tarvii tekstityksen,  
Salaisuuksies selittäjän,  
Kertojan kaikkietävän  
Puhu äänellä jonka kuulen*

Muistuta meitä, jos emme Yrittäjä-lehdessä muista puhua äänellä, jonka kuulet ja ymmärrät. Kuulemme sinusta mielellämme! Laita palautetta ja juttuvinkkejä: [toimitus@yrittajat.fi](mailto:toimitus@yrittajat.fi)

**TARU JUSSILA**  
**PÄÄTOIMITTAJA**

(Kursivoidut kohdat Haporadion kapaleesta Puhu äänellä jonka kuulen.)

**TILAA** [yrittajat.fi/yrittajaplus](http://yrittajat.fi/yrittajaplus)



# Kuinka hyvin tunnet asiakkaasi?

Perusta asiakasymmärryksi  
tietoon, johon voit luottaa.

 **asiakastieto**

Building trust in the everyday.

Miksi et yhdistäisi myynti- ja markkinointiprosessejasi oikeaan ja ajantasaiseen tietoon? Kun toimit analysoidun ja luotettavan tiedon perusteella, saavutat tavoitteesi. Me tarjoamme sinulle tietoa, johon voit luottaa.

Lue lisää: [asiakastieto.fi](https://asiakastieto.fi)

8 Korona-aikana voi myös menestyä, kun kehittää ja uudistaa yrityksen toimintaa.



22 Tom Weckström (oik.) halusi sparrausta myyntiin, markkinointiin ja itsensä johtamiseen. Hän löysi Markku Vierulan mentoriksi Yrittäjien palvelun kautta.

Katso lisää tietoa Yrittäjien liittokokouksesta: [www.yrittajat.fi/](http://www.yrittajat.fi/) puheenjohtaja-vaalit-2020

24

## 6 KANSIJUTTU ELÄVÄN VIVAN MESTARI

Livekuvittaja Linda Saukko-Rauta on kuvittanut 130 yrityksen strategiaa ja piirtänyt seminaareissa niin Lontoossa kuin Lissabonissa.

## 10 TUOTANTO VAIHTUI VISIIREIHIN

Punkaharjun Kilpi laittoi tuotantonsa uusiksi korona- vuoksi. Yritys alkoi valmistaa koronaviisiirejä.

## 11 VERKKOKAUPPA TUO TURVAA

Yksinyrittäjä Eija Holmberg-Lehto perusti verkkokaupan kivijalan tueksi.

## 12 ELOKUVATEATTERI TEKI ENNÄTYKSEN

Elokuvateatteri Riviera on poikkeus alallaan. Se teki kävijäennätyksen, koska on panostanut verkkokauppaan, ruokaan ja juomaan.

## 13 UUTTA MATKAILUBISNESTÄ

Lappilainen matkailualan yritys houkuttelee nyt kotimaisia asiakkaita, koska ulkomaisia turisteja on paljon vähemmän.

## 14 NÄIN MYIN YRITYKSENI

Juho Jokinen neuvoo, että yrityskaupan neuvottelupöytään kannattaa ottaa avuksi ulkopuolinen asiantuntija.

## 16 KUINKA TEEN MAINOKSEN FACEBOOKIIN?

Suomen Yrittäjät on julkaissut aloittelijan oppaan, joka neuvoo kuinka Facebookissa mainostetaan.

## 24 KENESTÄ YRITTÄJIEN PUHEENJOHTAJA?

Yrittäjien uusi puheenjohtaja valitaan lokakuun puolivälissä. Samalla valitaan myös ensimmäistä kertaa valtuuston puheenjohtaja.

## 30 LOMAUTUKSET OVAT JOUSTAVA JÄRJESTELMÄ

Suomen kaltaista lomautusjärjestelmää ei ole monissa maissa. Yrittäjät vaatii kuitenkin niin sanotun 200 päivän säännön muuttamista väliaikaisesti 400 päiväksi.

## 32 GDPR-ASETUS TEETTÄÄ TÖITÄ

Neljä yrittäjää kertoo, mitä he ovat tehneet asiakkaidensa henkilötietojen suojaamiseksi GDPR-tietosuojaa-asetuksen mukaisesti.

## 38 TÄMÄN SAIMME AIKAAN YHDESSÄ

Imatran Seudun Yrittäjät ovat keränneet lähes 100 000 euroa avustuksia, jotka he käyttävät ruoka-apuun koronan vuoksi vaikeuksiin joutuneille yrittäjäperheille ja muille paikallisille ihmisille.

### YRITTÄJÄ

Lehti ilmestyy neljä kertaa vuodessa, ja se postitetaan Suomen Yrittäjien jäsenille. PAINOS 78 536  
ISSN 2341-7722 (painotuote)  
ISSN 2341-7714 (verkojulkaisu)  
Aikauslehtien Liiton jäsen  
[www.yrittajamediat.fi](http://www.yrittajamediat.fi)

### JULKAISUJA

Suomen Yrittäjien Sypoint Oy  
PL 999, 00101 Helsinki  
Puhelin 09 229 221  
[www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi)

### KUSTANTAJA

Suomen Yrittäjien Sypoint Oy  
Puhelin 09 229 221  
[toimitus@yrittajat.fi](mailto:toimitus@yrittajat.fi)

### OSOITTEENMUUTOKSET

Yrittäjä  
PL 999, 00101 Helsinki  
Puhelin 09 229 221

### VASTAAVA PÄÄTOIMITTAJA

Taru Jussila  
[taru.jussila@yrittajat.fi](mailto:taru.jussila@yrittajat.fi)

### TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ

Jari Lammasaari  
[jari.lammasaari@yrittajat.fi](mailto:jari.lammasaari@yrittajat.fi)

### TOIMITTAJAT

Elina Hakola  
[elina.hakola@yrittajat.fi](mailto:elina.hakola@yrittajat.fi)  
Riikka Koskenranta  
[riikka.koskenranta@yrittajat.fi](mailto:riikka.koskenranta@yrittajat.fi)  
Pauli Reinikainen  
[pauli.reinikainen@yrittajat.fi](mailto:pauli.reinikainen@yrittajat.fi)

### SENIOR AD

Maarit Kattilakoski  
[maarit.kattilakoski@yrittajat.fi](mailto:maarit.kattilakoski@yrittajat.fi)

### KANNEN KUVA

Tommi Anttonen

### ILMOITUSMYynti

Otavamedia OMA Oy  
Maistraatinportti 1,  
00015 Otavamedia  
[oma.otavamedia.fi](http://oma.otavamedia.fi)  
[www.yrittajamediat.fi](http://www.yrittajamediat.fi)

### ILMOITUSHINNAT

2/1	7900 €
1/1	5900 €
2 x 1/2	6300 €
1/2	4200 €
1/4	2200 €

### PAINOPIIKKA

UPC Print  
ISO 14001 ympäristö-  
sertifioitu kirjapaino

# ”Elän unelmaani”

**I**tseoppinut kuvittaja **Linda Saukko-Rauta** on tehnyt livekuvituksesta menestyvän yrityksen.

Nurkkamörkö, harmiton humanisti... Saukko-Raudan luonnehdinta itsestään ei huou amerikkalaistyyliä myyntisloganeita. Livekuvitus on kuitenkin nousut suosituksi tavaksi kiteyttää ja viestiä esimerkiksi seminaarin tai yrityksen työpajan pääviestit sarjakuvahenkisiksi kuvituksiksi.

- Opettajakoulutuksesta on hyötyä, sillä kyse on tärkeiden pointtien kiteyttämisestä ja rautalangan vääntämisestä. Viihdyn taustalla, sillä 15 vuotta koulumaailmassa esilläoloa riitti, entinen ruotsinopettaja Saukko-Rauta sanoo.

Hänen kuvittajan taiteensa on alkanut oikeastaan jo nuorena. Opettajana hän piirsi sarjakuvia ruotsinopettajan angstisesta elämästä.

- Tein tuokiokuvia ja julkaisin niitä Facebookin albumeissa, mutta raja oli 60 kuvaa per kansio, joten perustin Saukon taivaspaikka -blogin, joka elää edelleen, Saukko-Rauta kertoo.

## TABLETTI MUUTTI KAIKEN

Kaikki muuttui, kun Saukko-Rauta sai iPadin.

- Olin piirtänyt musteella ja kokeillut piirtölevyä. Sitten tuli iPad ja halusin pidellä sitä koko ajan. iPad teki minusta kuvittajan, hän kertoo.

Ensimmäinen kuvituskeikka oli Jyväskylän ammattikorkeakoulussa, missä ruotsinopettajan tehtävät olivat vaihtuneet verkkopedagogiikan suunnittelijan työhön. Koulun syyskauden avajaisissa Saukko-Rauta piirsi maalilla ja sudilla isolle paperille.

- He pyysivät tulemaan uudelleen talon sisäiseen sote-seminaariin. Sanoin, etten tule näillä vehkeillä. Seuraaval-

la kerralla piirsin videotykin kautta sormilla kökköjä hahmoja ja vähän tökeröjä vitsejä, mutta sain väliaplotit. Ajattelin, että on tässä jotain.

Ensimmäinen laskutettava keikkapyyntö tuli blogin kautta vuonna 2010, jolloin täytyi myös miettiä, miten työstä laskuttaa. Niin syntyi toiminimi Redanredan.

Varsinainen läpilyönti oli Nordic Business Forum -tapahtuma vuonna 2011, jossa Saukko-Rauta kuvitti puhujien esitykset. Sittemmin hän on kuvittanut 130 suomalaisyrityksen strategiaviestejä sisäiseen käyttöön ja istunut sadoissa seminaareissa Lissabonia, Reykjavikia, Barcelonaa, Lontoota ja Prahaa myöten.

## KOTI-INSINÖÖRI HUMANISTIN APUNA

- Humanistiksi tiedän hyvin, mihin suomalainen business haluaa olla menossa. Next stepit ja siilojen purkamiset ovat tuttuja. Insinöörimieheni auttoi liike-elämän jargonin kanssa alkuun.

Koti-insinöörillä, ”Herra Raudalla”, on ollut suuri merkitys myös sille, että yritys on voinut kasvaa ja kehittyä. Saukko-Rauta ryhtyi täyspäiväiseksi yrittäjäksi 2015, ja päätöstä edelsi perhekeskustelu.

- Puhuimme, mitä täyspäiväinen yrittäjäys vaatii meiltä perheenä ja parina. Yrityksen toiminta on sidoksissa minuun. Mies on ilmoittanut töihinsä, ettei voi enää reissata.

Yritys muuttui osakeyhtiöksi vuonna 2016. Töitä riitti äitiyslomallakin ja liikevaihto kipusi yli 100 000 euron. Veromätkyjä alkoi olla joka vuosi, ja osakeyhtiö mahdollisti veroennakkoinnin paremmin. Nykyään liikevaihto on jo lähes 300 000 euroa.

- Kaikki elämässäni on johtanut

tähän. Elän unelmaani.

Menestys on poikunut myös kateellisten piikittelyä.

- Ei asiakkaat tule itsestään. Olen hionut palvelupaketit ja lisäinformaatiot. Tehtäväni on auttaa asiakasta ymmärtämään, miten livekuvitusta voi hyödyntää ja teen helpoksi ostaa sitä. Se on rasvattu koneisto.

## KORONA TYHJENSI ALUKSI KALENTERIN

Linda Saukko-Rauta on saanut menestyksestään myös tunnustusta, sillä viime syksynä hänet ja IT-palvelujohtamisen konsultti **Jaakko Marin** palkittiin Suomen Yrittäjien valtakunnallisina vuoden yksinyrittäjinä.

Vuosi on tuonut erikoisia ja yllättäviäkin tapahtumia, kuten kutsun presidentin itsenäisyyspäivän vastaanotolle ja Ylen Linnan juhlat -lähetykseen.

Toki korona sotki juhlavuotta. Saukko-Raudankin kalenteri tyhjensi aluksi kahdessa päivässä. Hän oli myös palkannut ensimmäisen työntekijän tammikuussa.

- Onneksi tilauskuvitus veti edelleen ja pystyin pitämään hänet palkattuna. Delegoin hänelle töitä, mitä en ole osannut ennen tehdä. Itse jouduin vetämään kotikoulua ekaluokkaliselle. Perheen ja työn yhdistäminen oli korona-aikaan rankkaa.

Työntekijän palkkaaminen oli iso askel, mutta kun sen on kerran tehnyt, Saukko-Rauta harkitsee tulevaisuudessa työllistävänsä toisenkin työntekijän.

- Se voi olla projekti-ihminen, tuottaja tai piirtäjä. Nykyinen työntekijäni on parempi kuvittaja kuin minä, joten häntä on ilo myydä. Palkkaamisen sivukuluista ja virherekrytoinneista pelotellaan, mutta itselleni työntekijä on ollut helpotus erityisesti korona-aikaan.



Valtakunnallisen yksinyrittäjäpalkinnon voittaminen oli erikoista. Sain kukkalähetyksiä ja odottamatonta huomiota, kun itse ajattelen, että olen tässä nyt vaan vähän piirtänyt, livekuvittaja Linda Saukko-Rauta kertoo.



**Kuka:** Linda Saukko-Rauta, 43  
**Perhe:** Puoliso ja 8- ja 6-vuotiaat pojat  
**Harrastukset:** Lukeminen, kitaran soitto, elokuvat  
**Mitä seuraavaksi:** Haaveilen kiireettömämmästä elämästä. Pohdin myös kirjan tekemistä. Myös puhujakeikat ovat olleet hauskoja

# KORONALLE KAMPOIHIN

Metallialan yrittäjä alkoi valmistaa korona-  
visiirejä, sisustusliike sai vauhtia verkkokaupan  
perustamisesta. Elokvateatteri teki kävijä-  
ennätyksen, vaikka yrittäjät karsivat istuma-  
paikkoja. Korona-aikana voi myös menestyä,  
kun kehittää yrityksen toimintaa.







Jani Lahtisen yritys on alkanut valmistaa suojavisiirejä. Normioloissa yritys on valmistanut metallista ja muovista monenlaisia tuotteita ja komponentteja.

## Savolaisyrittäjä teki paremman visiirin kuin amerikkalaiset

**U**seat yrittäjät joutuivat korona-kriisissä miettimään tuotteensa ja palvelunsa uusiksi. Niin myös eteläsavolainen Punkaharjun Kilpi ja yrittäjä **Jani Lahtinen** sekä vaimonsa **Kaisa**.

Komponenttivalmistaja työllistää yrittäjäpariskunnan lisäksi 12 työntekijää. Yritys aloitti toimintansa parisenkymmentä vuotta sitten tuottamalla erilaisia metallikilpiä, kuten opasteita, laivateollisuuden tarpeisiin. Vuosien saatossa toiminta on muokkautunut, ja nykyään päätuotteita ovat metallituotteista ympäristö- ja turvallisuuskontit sekä merkintäkilvet esimerkiksi Patrian ja teollisuuden tarpeisiin. Yrityksellä on myös alumiinikoneistamo sekä muovi- ja kuparikomponenttien valmistusta. Yritys tekee myös asennus- ja huoltotöitä.

Keväällä esimerkiksi metallipuolen kysyntä hiljeni.

- Katsoin kymppiuutisia, ja siellä esiteltiin, miten Bayern Amerikassa alkoi

valmistaa suojavisiirejä. Mietin, miksi niiden pitää tehdä se niin vaikeasti, Lahtinen kertoo.

Häntä ärsytti myös se, että 95 prosenttia visiireistä päätyisi kaatopai-kalle.

- Se on virhe. Kertakäyttövisiirit ovat typeriä, hän toteaa.

Niinpä Lahtinen päätti tehdä paremman tuotteen, jonka osat olisivat vaihdettavissa, ne kestäisivät sairaalikäytössä kovia lämpötiloja desinfiointin aikana ja lopulta ne voisi laittaa energiajätteeseen.

Lahtinen ja työntekijät kehittivät tuotetta, opastivat työvaiheet ja alkoivat toimiin.

- Ei tarvinnut lomauttaa ketään. Meillä on hyvä porukka ja kaikki tekevät eri hommia. Meillä muutenkin pyöritetään porukkaa koneelta toiselle. Niin pysyy ammattitaito yllä ja vaihtelu virkistää. Meillä ei ole ketään änkyroitä porukassa, Lahtinen kertoo.

Markkinointi hoitui niin, että Lah-tisen työntekijä meni Terveystaloon lääkärikäynnille visiirin kanssa. Sana levisi ja kohta puhelin alkoi soida. Itä-Savo-lehti sekä paikallislehti tekivät jutut, mikä toi lisää julkisuutta. Nyt Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu, Xamk, on uusi Punkaharjun Kilven asiakas.

- Jos tämä saa nimeä, luulen, että siitä tulee suosittu muutenkin. Jos vaikka raivaussahalla ajelee ja kivi osuu, se pommppaa pois. Teollisuuden käytössä visiiri toimii roiskesuojana. Tämä ei ole suoja vain koronaa vastaan.

Punkaharjun Kilpi sai elokuun puolivälissä myös Business Finlandin kehitystuen tuotteelle. Esimerkiksi sairaalakäyttöön vaatimukset laadulle ovat korkealla. Visiirissä on suojakalvo, jonka käyttäjä poistaa itse.

- Käymme tuotteen vielä läpi ja teemme siihen parannuksia, Lahtinen toteaa.

# Verkkokauppa tuo turvaa uuteen normaaliin

*Haluatko perustaa verkkokaupan?*

Lue Yrittäjien opas:  
yrittajat.fi/oppaat

**P**orvoollaisen Sisustus Ometta -sisustusliikkeen verkkokauppa avautui huhtikuun alussa. Hyvän kesämyynnin ansiosta yrittäjän ”nenä on vedenpinnan yläpuolella”.

Kauppiaan mukaan lähes jokainen kaupassa asioinut turisti sai verkkokaupan mainoslapun käteensä. Mainoksia jaettiin tuhattunkunta.

- Verkkokauppa on erittäin hyvä lisä, ja se tulee ehdottomasti tulevaisuudessa olemaan isommassa roolissa liiketoiminnassa, kertoo yksinyrittäjä **Eija Holmberg-Lehto**.

Koronakevät oli haastava ja Holmberg-Lehto piti liikkeen ovet auki vain viikonloppuisin.

- Meidän asiakkaamme ovat suomalaisia. Turistit eivät voi kuljettaa isoja

tuotteita mukanaan. Verkkokauppa paikaksi huhti- ja toukokuun myyntiä, mutta kivijalkaliike on tärkeä, koska Vanhaan Porvooseen tullaan miljoon takia.

## ”LATAAN VERKKOKAUPAN PULLOLLEEN”

Sisustus tuotteita ja italialaisia vaatteita myyvä liike tekee puolessa vuodessa vuoden tuloksen, sillä talvi on Porvoon kujilla hiljainen joulukauppaa lukuun ottamatta. Suurin osa alueen liikkeistä on kuitenkin avoinna myös talvella. Eija Holmberg-Lehto tekee kesäsesonkina seitsemänpäiväistä viikkoa ja pitkä päivää.

- Kesän kiireen keskellä verkkokaupan päivittäminen jäi vähemmälle. Nyt on se aika, kun ostoksia tehdään enem-

män sohvalta. Tarkoitukseni on ladata verkkokauppa pullolleen, ja aloittaa joulukaupasta muistuttaminen ajoissa.

Verkkokauppa tuo myös turvaa, jos koronatautilanne heikkenee ja hallitus päättäisi lisärajoituksista ja -suosituksista.

- Tuo korona mitä tahansa mausteista syksyyn, verkko-ostaminen on mahdollista. Moni porvoollainen tilasi netin kautta ja haki kaupalta. Annoin valmiit kassit käteen ja se toimi hyvin.

Yrittäjä uskoo joulukauppaan, vaikka takaraivossa on huoli tulevasta.

- Ajattelen niin, että vaikka ihmiset eivät liikkuisi, joulua vietetään silti ja halutaan muistaa läheisiä paketeilla.

## TOINEN LIIKE PITÄ LAITTA KIINNI

Holmberg-Lehdolla oli Porvoossa määräaikainen työntekijä työllisyystuella talvella ja keväällä. Rekrytointia oli tarkoitus jatkaa, mutta suunnitelmat menivät mönkään koronan takia. Yhtälöön vaikutti se, että Holmberg-Lehto oli avannut vuosi sitten elokuussa Levil toisen liikkeen. Toisen liikkeen taival jäi valitettavan lyhyeksi.

- Se homma loppui kevättalvella kuin seinään. Katson, jos teen parin vuoden päästä paluun. Olin talven siellä ja työntekijä oli Porvoossa. Lopettamis päätös oli silkkaa matematiikka.

## KÄYTÄNNÖN OPIT

Sisustus Ometan yrittäjä valitsi verkkokauppapohjaksi kotimaisen Finqun.

- Valmis verkkokauppapohja on helppo. Rakensin itse sisällön verkkokauppaan, sivustolla sai valita valmiit ulkonäköpohjat ja maksuvälineet olivat mukana.

Holmberg-Lehto aikoo panostaa verkkokaupan löydettävyyteen, sillä erottuminen sisustusverkkokauppojen isossa joukossa on haastavaa. Sisustus Ometan Instagram ja Facebook -kanavissa on yhteensä reilut 3500 seuraajaa.

- Syyskuussa työllistallani on hakukoneoptimointiin panostaminen.

Tällä hetkellä verkkokaupassa on myynnissä sisustus tuotteita. Vaatteita saa vain Sisustus Ometan kivijalkakaupasta.

- Valikoimissamme olevia one size -vaatteita kysytään valtavasti. Mietin vaatteiden laittamista verkkoon, mutta mahdollinen palautusrumba mietityttää.



- Valmis verkkokauppapohja on helppo. Rakensin itse sisällön verkkokauppaan, kerroo yksinyrittäjä Eija Holmberg-Lehto.



# Elokuvateatteri otti digiloikan ja teki kävijäennätyksen

**H**elsingin Kalliossa neljä vuotta toiminut elokuvateatteri Riviera sai keväällä 100 000 euron Business Finland -kehittämistuen. **Atte Laurila** on yksi Rivieran omistajayrittäjistä. Hän kertoo, että kehittämisprojektissa on päästy puoleen väliin.

- Ennen koronaa olimme puhuneet paljon yrityksen kehittämisestä, mutta käytännön arjessa asioita ei saatu toteutettua. Kun tuli aikaa ja rahoitusta, olemme pystyneet panostamaan kehittämiseen.

Yksi kehityskohde on jo valmis. Se toi konkreettisen parannuksen Rivieran verkkokauppaan.

- Kun asiakas tulee elokuviin, hän voi ennakkoon miettiä, mitä haluaa syödä ja juoda. Lipun ostamisen jälkeen tarjoilun voi tilata pöytään valmiiksi, jolloin ihminen säästyy jonottamiselta paikan päällä.

Rivieran konsepti eroaa normaalista elokuvateatterista, sillä yritys on panostanut erityisesti ruokaan ja juomaan. Teatterissa on kaksi baaritiskiä, joille

kertyy normaalioloissa pitkät jonot ennen elokuvan alkamista.

- Nyt jonot ovat olemattomat, koska moni asiakas tekee tilauksen etukäteen. Tämä parantaa asiakkaan kokemusta, koska he voivat keskittyä paremmin elokuvan seuraamiseen ja seurusteluun. Samalla uudistus helpottaa työntekijöiden elämää, sillä vältymme haastavilta kysyntäpiikeiltä ennen elokuvan alkua.

Ruuan ja juoman varausmahdollisuus toteutettiin ottamalla käyttöön kokonaan uusi myyntijärjestelmä, joka toimii erillään elokuvalipun varaamisesta. Laurila on tyytyväinen siihen, että uudistuksen myötä myös koronaturvallisuus on parantunut.

## PAIKKOJA KARSITTIIN

### - TULI KÄVIJÄENNÄTYS

Business Finlandin kehittämistukea on käytetty myös konkreettisempiin koronaturvallisuutta lisääviin toimenpiteisiin.

- Emme ole tyytyneet laittamaan kieltolappua joka toiselle istumapai-

kalle vaan teimme kokonaan uuden salikartan. Muutimme kalustusta ja teimme elokuvasalista aikaisempaa tilavamman. Tutkimme datasta, mitkä istumapaikat vetävät parhaiten ja karsimme niistä, jotka eivät ole olleet yhtä kysytyjä.

Lopputulokset yllättivät, sillä salin täytöstä kohosi kaikkien aikojen ennätys. Koronasulun päättymisen jälkeen Riviera on tehnyt kävijäennätyksiä, vieläpä kesällä, joka on alalla tyypillisesti matalasesongin aikaa.

Asiakaspalaute on ollut niin ikään rohkaisevaa.

- Asiakaskokemus on nyt huipussaan. Käytämme NPS-mittaria, jossa pistemäärämme on 95. Maksimi on 100.

Riviera myy noin 40 000 lippua vuodessa. Näytöksiä teatterissa järjestetään seitsemänä päivänä viikossa. Haasteita tulevaisuuteen tuo yksityistilaisuuksien määrän romahtaminen.

- Niitä oli aikaisemmin paljon, nyt ei juuri lainkaan.



Atte Laurila elokuvateatteri Rivierasta kertoo, että jonoja baaritiskeille ei synny, koska asiakkaat voivat tilata ruuat ja juomat valmiiksi pöytiin verkkokaupan kautta.



- Mietimme, mitä me yrittäjät yhdessä voisimme paketoida kotimaisille matkailijoille, kertoo Beyond Arcticin Juho Uutela.

## Lappilainen ohjelmapalvelu houkuttelee kotimaisia asiakkaita

**K**oronakriisi iski Lapin matkailuun pahasti, sillä matkailupalvelut on suunnattu pääasiassa ulkomaalaisille matkailijoille. Uhkana on konkurssiaalto ja jopa 10 000 työtöntä. Lappilaiset vaativat koronan matkustusrajoitusten nopeaa lieventämistä ja turvallista matkustuskuplaa Lappiin.

Matkailuyrittäjät ovat myös joutuneet miettimään palvelukokonaisuuksiaan uudelleen kotimaisia matkailijoita ajatellen. Yksi niistä on rovaniemeläinen Beyond Arcticin joka teki viime talvena ennätysmyyntiä, kunnes maaliskuussa kaikki pysähtyi.

Yritys tarjoaa revontuliin keskittyneitä valokuvausretkiä, joilla osallistujille opetetaan valokuvausta tai he voivat otattaa oman kuvansa revontulitaivaan alla. Opas vie matkailijat parhaille paikoille.

Revontulet näkyvät parhaiten huhti-touko ja syys-lokakuussa, mutta liiketoiminnan kannalta ne eivät ole vielä sesonkia. Beyond Arcticin liikevaihto on ollut 400 000 euron luokkaa.

- Pääsesonki on marraskuu-maaliskuun loppu. Asiakkaista 97 prosenttia on kansainvälisiä matkailijoita. Tänä vuonna talven ennuste on merkittävästi heikompi. Kansainvälisten matkailijoiden suhteen katson jo kauteen 2021-2022, yrittäjä **Juho Uutela** kertoo.

Yritys oli jo talvella alkanut kehittää Rovaniemen keskustaan työpajatilaa, mutta maaliskuussa suunnitelmat täytyi hioa palvelemaan kotimaisia asiakkaita. Työpajatila on nyt elokuva- ja pelitila yksityisille seurueille, lasten syntymäpäiville tai etäkokouksia yrityksille.

Samalla syntyi myös uusi brändi Kuru Events ja Kuru Lounge kotimaisia asiakkaita ajatellen. Kuvausretkien lisäksi asiakkaille tarjotaan luonto- ja yökuvaus- sekä kuvaeditointikoulutusta.

- Tällä toimintamallilla pyritään selviämään vuosi tästä eteenpäin. Sitten toivon, että matkailu- ja virustilanne on siinä mallissa, että voimme alkaa myydä jälleen ulkomaisille asiakkaille. Nyt elämme tiedottomassa tilassa tulevaisuuden ratkaisujen suhteen.

Rovaniemeläisyrittäjä on ryhtynyt tekemään yhteistyötä myös muiden yritysten kanssa. Samassa kiinteistössä toimii Hostel Café Koti sekä erilaisia maastopyöriä tarjoava Roll Outdoors -yritys.

- Mietimme, mitä voisimme paketoida yhdessä kotimaisille matkailijoille. Koronakriisin aiheuttama matkailun puute iski meihin kaikkiin, mutta yritämme hakea vahvuutta yhdessä, Uutela kertoo.

## Turvaa yrittäjä-taipaleelle

Jo **yli 30 000** yrittäjää on turvannut itsensä työttömyyden varalta. Liity sinäkin Yrittäjäkassan jäseneksi - verovähennyskelpoinen jäsenmaksu on alimillaan alle 13 €/kk.

Liity → [yrittajakassa.fi](https://yrittajakassa.fi)

  
yrittäjä  
kassa

Rohkeutta yrittää

# Yrityskauppaa seurasi identiteettikriisi

**J**uho Jokinen perusti sosiaalisen median asiantuntijapalveluyrityksen Dinglen vuonna 2009. Yrityskauppa mediayhtiö Allerin kanssa tehtiin lokakuussa 2014.

Suurin yllätys yrityskaupassa koitti Juho Jokiselle vasta kaupanteon jälkeen. Hän jäi yritykseen palkkatöihin ja uusi rooli sai miettimään identiteettiä.

- Vuosien saatossa sai miettiä itsensä uusiksi: mistä haluan puhua, olenko asiantuntija, yrittäjä, tai johtaja, kun yrittäjänä on kaikkea sitä samaan aikaan.

Kauppahinta on yhä salassa pidettävää tietoa. Jokinen oli kuitenkin esillä vuoden 2014 verotiedoissa muhkeiden pääomatulojen kanssa.

- Teimme hyvän arvonnousun vain viidessä vuodessa ennen ostotarjousta. Ostajalla ei ollut välitöntä tarvetta yhdistää meitä samoihin tiloihin, ja muissa toiminnoissa haimme synergioita.

Aluksi Jokinen johti Dingleä uuden omistajan alla, jonka jälkeen jatkoi vielä pari vuotta markkinointipalveluiden liiketoimintajohtajana. Vuoden mittainen sapattivapaa päättyi elokuussa, kun hän perusti Virtual activistin Ville Tolvasen kanssa. Liikeideana on neuvoa ja sijoittaa asiakasyritysten liiketoiminto-

jen virtualisointiin. Hän toimii kolmen pk-yrityksen hallituksessa ja lisäksi kolmessa yrityksessä neuvonantajana.

## NYTKÖ JO?

Dingle haki kasvua ja teki 3,2 miljoonan liikevaihdon ennen myyntiä. Vuonna 2014 sosiaalisen median konsulttiyhtiö työllisti 36 henkilöä.

- Ostajaehdokas tuli odottamatta. Kun Aller lähestyi, heräsi ajatus, että nytkö jo voisi myydä. Myynti oli ollut yhtenä vaihtoehtona mielessä perustamisesta lähtien.

- Ostotarjouksen jälkeen aloin ensimmäistä kertaa miettiä yrittämistä omistamisena. Omistan tämän firman ja tällä on jokin arvo. Yrittäjälle voisi olla terve harjoitus miettiä omaa yritystä muiden silmissä.

Jokinen ja muut omistajat kävivät pöydän ääreen neuvonpitoon pian os-

totarjouksen saamisen jälkeen. Silloin laskettiin Dingleen arvostus, jonka alle yritystä ei myytäisi.

## OTA ULKOPUOLINEN MUKAAN

Yrittäjän kannattaa ottaa ulkopuolinen asiantuntija mukaan neuvottelupöytään, henkilö, joka pystyy suhtautumaan asioihin neutraalisti. Jokisella oli entuudestaan tuttu strategiakonsultti apuna neuvotteluissa. Suomessa toimii myös yrityskaupakonsultteja, jotka ovat tämän alan ammattilaisia.

- Yrittäjä on yrityksessä 200-prosenttisella työpanoksellaan mukana, siksi kauppaneuvotteluissa on vaikeaa pitää asiat asioina.

Kun suullinen yhteisymmärrys oli saavutettu, alkoi sopimuksen tekeminen ja yrityksen due diligence -selvitys, eli läpileikkaus yrityksen toimintaan ja siihen liittyviin riskeihin.

- Kaivoimme vanhat pöytäkirjat ja sopimukset. Jos on hoitanut paperihommat tosi hyvin, se on helppoa, mutta muuten se voi olla raskaskin prosessi. Meillä se meni hyvin.

Kun yrityskauppa viimein tuli julkisuuteen lokakuussa 2014, Jokinen poksautti vaimon kanssa shampanjapullon ja kävi ravintolassa syömässä.

Yrittäjälle olisi terve harjoitus miettiä omaa yritystä muiden silmissä.

# 1.

**Mark Zuckerberg** on uskaltanut tuoda omalla järjellä järkeilyä viestiä eteenpäin. Facebookin alkuaikoina, vuosina 2009–2010, hän ei ollut missään nimessä valmis johtajaksi sen kokoiseen yritykseen. Jos uskot omaan liikeideaan, se kannattaa tehdä, vaikka olisi kuinka paljon räkyttäviä koiria matkan varrella.

# 2.

Edesmennyt **Jack Welch**, entinen General Electricin toimitusjohtaja, on kirjassaan pohtinut suorituskykyä. Hyvällä laadulla ja prosessilla saa asioita toimimaan. Toisaalta on parempia ja huonompia työntekijöitä sekä huonoja ideoita. Johtajan tehtävänä on kannustaa parempiin suorituksiin.

# 3.

**Aarne Aktan**, työurani ensimmäinen esimies, osasi omistajuusajattelun. Yrityksen tulee kasvattaa yritysarvoaan. Yrittäjä helposti keskittyy asiakasmäärään tai maineen kasvattamiseen varsinaisen arvotuksen sijaan.





**Kuka:** Juho Jokinen, 40-vuotias

**Mitä:** Hallitusammattilaisena pienyrityksissä ja advisor.

**Perhe:** Vaimo ja kolme lasta, iältään 1–6-vuotiaita

**Yritys:** Virtual activist ja hallitusjäsenyyksiä pk-yrityksissä

– Yrityskaupan jälkeen koitti pitkä vaihe, jolloin mietin rooliani. Yrittäjänä saatoin puhua Dinglestä, ja silloin olin paljon esillä mediassa kommentoimassa kasvuyrittäjyyttä, Juho Jokinen kertoo.

# Näin teet helposti Facebook-mainoksen

**H**aluatko kasvattaa myyntiä, kertoa tarjouksista tai esitellä yrityksesi tarinan? Ostamalla julkaisulle Facebook-mainontaa tavoitat minkä tahansa haluamasi kohderyhmän.

Hoida nämä asiat kuntoon ennen Facebook-markkinoinnin aloittamista:

1. Tee yrityksellesi Facebook-sivu, jossa näkyvät ainakin yhteystiedot ja linkki kotisivuille. Sivulle kannattaa lisätä myös kuvaus yrityksestäsi.

2. Tutustu ajatuksella Facebookin mainonnan sääntöihin.

3. Tee suunnitelma tulevista julkaisuistasi ja määrittele niille tavoitteet.

4. Katso halutessasi syventävää tietoa Facebookin mainonnasta täältä: <https://www.facebook.com/business/learn>

5. Noudata sääntöjä. Facebook on erittäin tarkka mainonnan sääntöistä. Mikäli mainoksesi ei ole sääntöjen mukainen, sitä ei näytetä. Esimerkiksi näitä et voi mainostaa: ampuma-aseet, ammuksat ja räjähteet, aikuisviihde ja

sensaatiohakuinen sisältö.

## HYVÄN FACEBOOK-MAINOKSEN ELEMENTIT

Kiinnostava teksti sekä laadukas ja houkutteleva kuva ovat jokaisen Facebook-mainoksen tärkeimmät elementit.

Voit käyttää mainoksessasi kuvaa, videota tai esimerkiksi linkkiä yrityksesi kotisivuille. Valitse mainoksesi sisältöksi jotain sellaista, johon reagoiminen hyödyttää liiketoimintaasi. Esimerkiksi firman pikkujouluista julkaistulle kuvalle ei kannata ostaa mainontaa.

## Toimiva teksti:

- käsittelee mainostettavaa tuotetta tai palvelua.
- on napakka, mielellään vain kolme riviä pitkä.
- on sellainen, jossa kuuluu yrityksesi ääni.
- on suunnattu suoraan sille asiakkaalle, jonka haluat tavoittaa.

- puhuttelee, aktivoi, houkuttelee reagoimaan.

## Hyvä kuva:

- kiinnittää huomion esimerkiksi tunnelmallaan, väreillään tai aiheellaan
- on laadukas
- keskittyy suoraan tuotteeseesi tai palveluun
- ei sisällä paljon tekstiä. Sallittu tekstmäärä mainoksissa on noin 20 % kuvan pinta-alasta.

## NÄIN OSTAT FACEBOOK-MAINONTAA

Yksinkertaisin tapa on ostaa mainontaa kuva- tai videojulkaisulle ”Mainosta julkaisua”-painiketta käyttämällä. Ruutuun avautuu valintaikkuna, jossa voit määrittellä mainoksellesi kohderyhmän, mainonnan keston, budjetin, ja sen missä kohtaa Facebookia mainoksesi näkyy.

- Jos yrityksesi Facebook-sivulla on paljon seuraajia, on helpointa kohdentaa ensimmäinen mainos heille.
- Tavoitat parhaiten uudet asiakkaasi määrittelemällä kohderyhmällesi tietyt kiinnostuksen kohteet. Muokkaa kohderyhmää valitsemalla ”Kohdentamisen kautta valitsemasi ihmiset”. Määrittele, mistä asioista mainoksesi näkevät ihmiset todennäköisimmin pitää.
- Voit myös kohdentaa mainosta esimerkiksi tietyllä alueella oleville ihmisille.
- Valitse, kuinka pitkän mainoskampanjan haluat tehdä. Mitä suurempi budjetti, sitä enemmän saat näkyvyyttä. Julkaise mainos.

## SEURAA MAINOKSEN TOIMIVUUTTA

Toimiva mainos kerää yleensä kommentteja, jakoja ja tykkäyksiä. Facebook seuraa mainoksesi toimivuutta automaattisesti. Mainosta julkaisua-painikkeella luotuun mainokseen liittyvän datan näet siirtymällä Näytä tulokset -kohtaan.

**Kokeile!** Markkinoi erilaisia sisältöjä pienillä summilla, niin huomaat, mikä toimii ja mikä ei. Kun olet löytänyt Facebook-mainontaan toimivan konseptin, sitä kannattaa toistaa.

## YRITTÄJIEN VALINTA TEBOILILLA



Jäsenkortilla ja Yrityskortilla Suomen Yrittäjien alennukset.

Lisää jäseneduissa [www.yrittajat.fi/jasenedut-2020](http://www.yrittajat.fi/jasenedut-2020)

TEBOIL





Esimerkiksi Mercedes-Benz 114CDI RWD\*3,05/32K normaali A1 A hinta alk. 44 780,41 € (sis. alv:n, arvioidun autoveron ja toim.kulut 600 €) CO<sub>2</sub>-päästöt 187 g/km. Huolenpitosopimus 3 vuodeksi kk-maksulla alk. 24,18 €/kk. Ajotietokoneen kieli: suomi. Kuvan auto lisävarustein, Launch-pakettia rajoitettu erä (100 kpl) ja se on saatavana vakio-/metallivärillisiin pakettiautoihin (pl. ONE- ja Worker-mallit).

Vito ja Mercedes **PRO**

## Uusi Vito ja Launch Pack.

Kun työ kutsuu, uusi Vito vastaa – kaikkiin tarpeisiin. Uuden moottorin myötä kulutus ja päästöt ovat laskeneet, kun taas henkilöautomaisten ominaisuuksien ansiosta mukavuus ja turvallisuus ovat nousseet uudelle tasolle. Esimerkkinä 9G-TRONIC-automaattivaihteisto sekä aktiivinen etäisyysavustin DISTRONIC, joka säilyttää automaattisesti halutun etäisyyden edellä ajavaan autoon. Tutustu malleihin ja valitse omasi samantien – rajattuun erään on saatavana Launch Pack -varustelu hintaan 4 604 €, mikä tarkoittaa jopa yli 2 000 € etua.

Lue lisää [mercedes-benz.fi/vito-launchpack](http://mercedes-benz.fi/vito-launchpack)

### Launch Pack -varustelussa mm.

- Aktiivinen etäisyysavustin DISTRONIC
- Peruutuskamera
- LED Intelligent Light -järjestelmä
- Highbeam Assist Plus -kaukovalot
- Keinonahkainen istuinverhoilu
- Nahkainen ohjauspyörä
- Alumiinivanteet

Mercedes-Benz 114CDI  
RWD-3,05/32K normaali A1 A

44 781 €

Rajattu erä Launch Pack -edulla.  
Arvo jopa yli

2 000 €

Mercedes-Benz





Talouselämä

Fakta

tivi

tekniikka  
& talous

ARVOPAPERI

M&M  
MARKKINOINTI&MAINONTA

MIKRO

Uusi Suomi

metalli-  
tekniikka

## Hyvä Suomen Yrittäjien jäsen,

tiesithän, että Alma Talent myöntää Suomen Yrittäjien jäsenille kaikista jatkuvista lehti- ja digitilauksista 20 prosentin jatkuvan alennuksen.

Tutustu etuihin ja tee tilauksesi osoitteesta:  
[yrittajat.almatalent.fi](http://yrittajat.almatalent.fi).

ALMA TALENT

MEDIAT

Tutustu etuihin osoitteessa [yrittajat.almatalent.fi](http://yrittajat.almatalent.fi)



## Leipomossa materiaalitehokkuus ja kierrättäminen on arkea

**V**iime vuosina EU:n lainsäädännön kiihdyttämänä yritykset ovat kehittäneet pakkausmateriaaleja ympäristöystävällisemmiksi. Pakkauksen vaikutus tuotteen hiilijalanjälkeen on keskimäärin pieni, mutta elintarvikepakkausten määrät kasvavat koko ajan. Tehostamisella ja kierrätyksellä saadaan päästöjä alas.

Linkosuo Leipomo Oy on ottanut kierrättämisen ja materiaalitehokkuuden tosissaan jo vuosikaudet. Neljännen polven leipomoyrittäjä **Timo Jänne** tietää, mihin pitää kiinnittää huomio.

- Kierrätyksen tehostaminen täytyy ottaa investointina. Siihen pitää satsata ja kouluttaa henkilökuntaa. On tärkeää, että henkilöstö saa olla mukana suunnittelussa. Kierrätystä ja materiaalitehokkuutta pitää katsoa laaja-alaisesti, ei vain kovan materiaalin osalta, vaan myös raaka-aineen käytön tehostamisella, muun muassa hävikin pienentämisellä.

- Se on pitkä työ. Laitteisiin pitää investoida, on pönttöä, säiliötä ja puristinta. Työntekijät olivat aika hyvin mukana kierrätyksen tehostamisessa, koska kierrätys on positiivinen asia tänä päivänä.

Linkosuo Leipomo tarttui hävikkihaasteeseen ulkopuolisen konsulttiyrityksen avulla. Konsultti teki katselmuksen, josta nähtiin hävikin synnyn kipupisteet, muun muassa taikinan hävikkiin alettiin kiinnittää huomiota.

- Teimme paljon pieniä asioita, kuten kuljettimien perusparannuksia, joilla tuotantohävikkiä vähennettiin. Nämä vaikuttavat jo raaka-ainekustannuksiin ja palkkakustannuksiin, ja sitä kautta tulokseen. Myös paperi- ja pakkausjäte vähenee.

### HIILIJALANJÄLKI SELVILLE

Linkosuo Leipomon kehitysjohtaja **Suvi Urvikko-Mäkivaara** kertoo yhti-

ön tavoitteen olevan muovin käytön vähentämisen lisäämällä kuitupohjaisten materiaalien käyttöä. Linkosuo uudisti välipalatuotepakkauksiaan kesällä.

- Pakkausjätteen määrää vähennämme optimoimalla pakkauksen kokoa. Olemme esimerkiksi lyhentäneet pakkausten pituutta.

Linkosuo Leipomo hankkii paperimateriaalit lähellä sijaitsevasta tamperelaisesta Peltolan Pussista.

Hiilidioksidipäästöt on laskettu GHG Protocol -standardien mukaisesti. Laskelmat on toteuttanut yhteistyökumppani.

- Vastuullisuusraporttimme on työstetty yhdessä alan asiantuntijoiden kanssa. Yhdessä tekemällä oppii uutta ja pystymme kehittämään toimintaamme ympäristöystävällisempään suuntaan.

## Vinkkejä kierrätykseen ja materiaalitehokkuuteen

**1.** Paranna tuotteiden ja palveluiden materiaalitehokkuutta. Siten vaikutat suoraan sekä omaan kustannuksiisi, yrityksesi kilpailukykyyn että haitallisten ympäristövaikutusten vähentämiseen. Motivalla on pk-teollisuudelle suunnattu materiaalitehokkuudesta.

**2.** Hanki jätteille omat lajitte-

luastiat. Pidä erillään muun muassa bio-, seka-, pahvi- ja muovijäte. Merkitse eri lajitteluluastiat selkeästi ja jätä näkyville ohjeet siitä, millainen jäte kuuluu mihinkin astiaan.

**3.** Kierrätä esimerkiksi paperi, kartonki, muovi, lasi ja metalli.

**4.** Tilaa jätteidenkuljetuspalvelu vastuulliselta palve-

luntarjoajalta. Vastuullinen palveluntarjoaja esimerkiksi panostaa logistiikan tehokkuuteen ja vähentää kuljetuspäästöjään.

**5.** Älä heitä pois käyttökelpoista. Laita huonekalut ja toimivat laitteet kierrätykseen tai lahjoita ne vaikkapa järjestöjen tai koulujen käyttöön.

**6.** Jos yrityksessä ei ole omasta takaa osaamista vastuullisuustyöhön, hyvä ajatus on ottaa yrityksen nykytilan kartoitukseen mukaan alan konsultti. Yhdessä tekemällä oppii uutta ja pystyy kehittämään toimintaa ympäristöystävällisempään suuntaan.

Vinkkien lähde: Yrittäjän Ilmasto-opas

# JO TUHANNET YRITTÄJÄT TYÖSKENTELEVÄT HUIPPUNOPEASSA 5G-VERKOSSA.

Elisan uudet 5G-yritysluottimet toimivat automaattisesti aina parhaassa verkossa. Huippunopeassa 5G-verkossa pääset surffaamaan jo yli 20 kaupungissa ja muualla työskentely sujuu sukkelaasti kattavassa 4G-verkossa. Vauhdita sinäkin liiketoimintaasi 5G-nopeuksilla:  
[elisa.fi/yritysluottimet](https://elisa.fi/yritysluottimet)

Suomen  
Yrittäjien jäsenille  
5G-liittymät  
parhaaseen hintaan.

Lue lisää: [elisa.fi/yritysluottimet](https://elisa.fi/yritysluottimet)  
yrittajaedut

elisa

## YRITYSLIITTYMÄ 5G

*Kun kaikki pelaa yhteen.*



# Miten teen parempia videoita yritykselleni?



DIGITOHTORI

ONKO SINULLA DIGIONGELMA?  
LÄHETÄ KYSYMYKSESI DIGITOHTORI  
PAULI REINIKAISALLE OSOITTEeseen  
DIGITOHTORI@YRITTAJAT.FI

KYSYJÄ: TARJA AHO, B&B SYPRESSI, MATHILDEDAL

TARJA AHO, B&B SYPRESSI, MATHILDEDAL

Miten videokuvaukseen pitää valmistautua?

DIGITOHTORI

Ensinnäkin sinun on syytä varmistaa, että kameran tai älypuhelimien akku on ladattu täyteen ennen kuvauksen aloittamista. Mieti etukäteen myös kuvauspaikan valaistusta. Jos mahdollista, hyödynnä mahdollisimman paljon päivänvaloa. Jos teet videohaastattelua, valitse hiljainen hetki. Varmista myös, että kamerasta on säädetty päälle teräväpiirtotila (1080p).

TARJA AHO, B&B SYPRESSI, MATHILDEDAL

Mitä pitää huomioida, jos kuvaan itseäni?

DIGITOHTORI

Jos kuvaat itseäsi puhumassa kameralle, katso suoraan kameran linssiin, älä sen ohi, etenkin jos haluat kohdistaa tärkeän viestin suoraan katsojalle. Pyri puhumaan videolla tavallista hieman selkeämmällä äänellä ja korkeammalla äänenvoimakkuudella. Jos puhut normaalistikin kovaäänisesti, voi olla tarpeen hieman madaltaa äänenvoimakkuutta.

TARJA AHO, B&B SYPRESSI, MATHILDEDAL

Riittääkö kameran oma mikrofoni?

DIGITOHTORI

Käytä mieluiten ulkoista mikrofonia kuten langallista nappimikrofonia. Ne eivät ole nykyisin kovin kalliita ja äänenlaatu paranee roimasti. Langaton nappimikrofoni helpottaa työskentelyä. Jos haastattelet useampaa henkilöä samaan aikaan, helpointa on käyttää järjestelmäkameraa ja liittää siihen langaton mikrofoni-järjestelmä, joka tukee useampaa lähetys-signaalia. Muista tarkistaa äänenlaatu kuvauksen aikana, jotta välttyä ikäviltä yllätyksiltä kuvausten jälkeen.

TARJA AHO, B&B SYPRESSI, MATHILDEDAL

Miten teen videosta kiinnostavan?

DIGITOHTORI

Mieti, millaisen tarinan haluat kertoa. Laadi suunnitelman pohjalta käsikirjoitus, jossa mietit myös kuvauspaikkoja ja kuvituskuvaa. Kuvituskuva luo tunnelmaa videolle ja KONKREETTI-SEMMIN: VIE TARINAA ETEENPÄIN / KERTOO TARINAA (on tärkeässä roolissa tarinan-kerronnan kannalta). Kun kuvaat, seuraa tekemääsi käsikirjoitusta ja kuvaa tilanteet mieluiten kronologisessa järjestyksessä. Kuvaa kaikenlaista tekemistä, joka liittyy valitsemaasi tarinaan. Kuvaa sekä läheltä että kauempaa, jotta sinulla on käytettävissäsi erilaista kuvituskuvaa editoinnin aikana. Tämä helpottaa videon jälkikäsitteilyä.

# Mentorin avulla oman mukavuusalueen ulkopuolelle

**T**om Weckströmillä oli takana pitkä työura, kun hän ryhtyi yrittäjäksi vuoden 2016 lopulla. Yksinyrittäjänä hän koki tarvitsevan- sa sparrailukumppania myyntiin ja markkinointiin sekä uutta näkökulmaa itsensä johtamiseen.

Digitaalisten innovaatioiden kehittämisen parissa työskennellyt Tom Weckström päätti etsiä itselleen mentorin yrittäjäkollegan suosituksesta kesällä 2019. Hän on ollut urallaan perustamassa kahta yritystä osakkaana ja työskennellyt useissa startupeissa, mutta yksinyrittäjänä hän on nyt ensimmäistä kertaa.

Sopiva mentori löytyi Yrittäjien mentorisi.fi -ohjelmasta. Mentoriksi löytyi tietokirjailija, strategisen markkinoinnin ja kilpailuedun asiantuntija **Markku Vierula**, joka toimii nykyisin niin ikään yksinyrittäjänä. Hän on ollut perustamassa useampia yrityksiä.

- Tomilla on menestyksellinen ura takana. Hänellä oli sama haaste kuin monilla muilla vastaavassa tilanteessa, että miten puetaan cv:ssä oleva osaaminen yrityksen tarjoomaksi. Kun osaaminen käännetään asiakkaan näkökulmaksi, pitää ajatella, että on erilaisia asiakkaita, jotka tekevät eri vaiheissa prosesseja erilaisia asioita. Tämä on segmentoinnin perusta, Vierula Consultingin Markku Vierula kertoo.

## ON MENTÄVÄ EPÄMUKAVUUSALUEELLE

Markku Vierulalla on pitkä kokemus yrittämisestä. Weckström sai jo ensimmäisessä tapaamisessa apua itsensä johtamiseen sekä markkinoinnin haasteisiin.

- Puhuimme nimenomaan markki-

noinnista, emme niin paljon perusmyynnistä, mutta itsensä brändäämisestä ja sisältömarkkinoinnista, sekä Markun keinoista sillä puolella. Sain Markulta ideoita ja kannustusta ajatukselleni blogien kirjoittamisesta. Huomasin, että näissä haasteissa on enemmän kiinni uskalluksesta ja kyvystä tarttua toimeen myös omalla epämukavuusalueella olevissa asioissa.

Markku Vierula on kirjoittanut teoksen 'Suuri integraatiokirja' markkinoinnin ja myynnin yhteispelistä. Tapaamisessa pohdittiinkin myös markkinoinnin ja myynnin yhteispeiliä. Weckströmillä on kaksi muutakin mentoria tällä hetkellä. Koronakriisi on hiukan sotkenut mentoroinnin etenemistä ja Weckström on tavannut Markku Vierulan vasta kerran.

- Markku on hyvä vastapari kanssani, sillä hän on myös yksinyrittäjä. Keskustelimme myös yksinyrittäjän arjesta ja priorisointitaidosta.

## APUA ASIAKASARVON KITEYTTÄMISEEN

Mentori Markku Vierula painottaa mentoroinnissa ensimmäisen tapaamisen tärkeyttä luottamuksen herättämisessä.

- Henkilökemioiden pitää jotenkin osua kohdalleen. Tapaamisissa puhutaan luottamuksella ja ollaan rehellisiä. Jos ei uskalla analysoida omaa ajatteluaan, saattaa jäädä joitain näkökulmia käymättä läpi.

Vierula toi tapaamisessa esiin ajatuksiaan asiakasarvosta; suomalainen yritys on "valitettavan usein" tuote- ja tuotantolähtöinen.

- Tuotelähtöiselle yritykselle asiakas-

arvo tarkoittaa sitä, että miten asiakas hyödyttää yritystä. Kun taas asiakaslähtöinen yritys kehittää palveluitaan asiakasnäkökulmasta, ja pyrkii tuottamaan arvoa asiakkaan tekemiseen.

Tapaamisessa perattiin myös Weckströmin liiketoiminnan konsultointiin erikoistuneen Balandor Oy:n erottuvuustekijät.

- Puhuimme siitä, mitkä ovat yrityksen erottuvuustekijät, millä erotun kilpailusta ja miten teen omaa osaamistani näkyväksi houkuttelevasti. Nämä teemat olivat tärkeitä muistutuksia ja osittain uusiakin asioita.

## SISÄLTÖMARKKINOINNIN ENSIASKELEITA

Vierula mainitsee, että alalla kuin alalla on ylitarjontaa. Kysyntää on huomattavasti vähemmän kuin tarjontaa.

- Yritän aina korostaa, että älä tarjoa tuotteita ja palveluita, joita kaikki muutkin tarjoavat, vaan kehitä oma juttu ja fokus asiakkaan tarpeisiin perustuen. Näin tekemällä maine kasvaa. Olisi löydettävä oma ydinkyvykyys tai ydinkyvykkyudet, joilla tuoda arvoa asiakkaan omaan tekemiseen.

Ensimmäisen mentorointikerran jälkeen Weckström on lisännyt kirjoittamista ammatillisen verkostoitumisen palvelu LinkedInissä ja syksyn aikana Balandorin verkkosivuille rakennetaan blogi.

- Mietin toimenpiteiden seuraavaa steppiä, kun teen nyt markkinointitoimenpiteen, miten otan siitä koppia ja jatkan. Yksinyrittäjällä on rajallinen kapasiteetti, ja pitää vähän kaikkea tehdä, Weckströmillä piisaakin kysymyksiä jo seuraavaan tapaamiseen.



Mentorin toimiala-  
kokemuksella ei ollut  
Tom Weckströmin (oik.)  
mielestä suurta merki-  
tystä niissä teemoissa,  
joissa hän tarvitsi apua,  
koska lainalaisuudet  
ovat toimialasta riip-  
pumatta samanlaisia.  
Mentorina toimii  
Markku Vierula.



*Katso  
lisää tietoa  
ehdokkaista:  
[www.yrittajat.fi/  
puheenjohtaja-  
vaalit-2020](http://www.yrittajat.fi/puheenjohtaja-vaalit-2020)*

# KENESTÄ YRITTÄJIEN UUSI PUHEEN- JOHTAJA?

Suomen Yrittäjille valitaan uusi puheenjohtaja ja varapuheenjohtajat liittokokouksessa Jyväskylässä 17. lokakuuta. Kerromme tässä jutussa, ketkä ovat ehdolla ja millainen on yrittäjäjärjestön uusi hallintomalli.

**E**hdolle Suomen Yrittäjien puheenjohtajaksi oli 15.9. mennessä ilmoittautunut kolme ehdokasta. Puheenjohtajaksi ovat ehdolla (aakkosjärjestyksessä) **Antti Rantalainen** Uudeltamaalta, **Nina Rasola** Etelä-Savosta ja **Petri Salminen** Keski-Suomesta.

Antti Rantalaisella on tilitoimistoja yli 40 paikkakunnalla. Nina Rasolan yritykset tekevät jäte- ja ympäristöhuoltoa sekä tarjoavat puhtaus- ja hoi-

topalveluja. Salmisen yritys tarjoaa myynnin ja johtamisen kehittämisen ja rekrytointipalveluja. Hän on myös osakkaana työkalufirmassa.

Kaikki kolme ehdokasta ovat nykyisiä Suomen Yrittäjien varapuheenjohtajia.

**UUSI VALTUUSTO  
JA SILLE PUHEENJOHTAJA**  
Jyväskylän liittokokouksessa valitaan myös ensimmäistä kertaa

uusi valtuusto, sille puheenjohtaja ja varapuheenjohtaja. Seuraavilla sivuilla kerromme, mitkä ovat valtuuston tehtävät.

Valtuuston puheenjohtajaksi on ilmoittautunut 15.9. mennessä Yrittäjien nykyinen puheenjohtaja **Jyrki Mäkyinen**.

On mahdollista, että vielä liittokokouksessa tulee lisää ehdokkaita puheenjohtajiksi, niin sanottuja mustia hevosia.



#### **KUKA OLEN?**

- Olen ollut 39 vuotta yrittäjänä palvelemaan yrittäjiä taloushallinnon ja työelämän asiantuntijana, yhdessä puolisoni Anne Rantalaisen kanssa.
- Minua on kannustettu toimeliaisuuteen pienyrittäjäkodissa, isä oli autoilija ja äiti tilitoimistoyrittäjä.
- Perheessäni on kaksi aikuista tyttäätä, molemmat ovat yrittäjiä.
- Olen ollut jo 30 vuotta elinkeinoelämän vaikuttajana ja yrittäjien edustajana eri rooleissa.
- Minulle on myönnetty kauppaneuvoksen arvonimi.

## Antti Rantalainen

### **1. MIKSI HAET TÄHÄN LUOTTAMUSTEHTÄVÄÄN?**

Haluan vaikuttaa suomalaisen yhteiskunnan kehittämiseen yrittäjävetoisesti. Hyvinvointiyhteiskunta on työllä aikaansaatu ja yrittäjät ovat sen joustavin ja innovatiivisin tae.

### **2. MIKÄ ON MIELESTÄSI YRITTÄJÄJÄRJESTÖN TÄRKEIN TEHTÄVÄ?**

Olla vaikuttamassa yrittämisen edellytyksiin, toimintaympäristöön. Yrittäjyys on yhteiskunnan joustavin ja tehokkain työnteon ja työllistämisen muoto.

### **3. MISSÄ YRITTÄJÄJÄRJESTÖ ON MIELESTÄSI ONNISTUNUT HYVIN JA MISSÄ ON VIELÄ KEHITETTÄVÄÄ?**

Suomen Yrittäjillä on Pohjoismaiden paras järjestäytymisaste. Kehitettävää: Yrittäjyyden merkityksen vaikutus talouskasvuun, jonka varassa koko hyvinvointimme on.

### **4. JOS SINUT VALITAAN, MIHIN SUUNTAAN VIET YRITTÄJÄJÄRJESTÖÄ?**

Yrittäjät ovat edelleen aloitteelli-

nen, vastuullinen yhteiskunnallinen vaikuttaja ja edelläkävijä, suomalaisten hyvinvoinnin ja turvallisen tulevaisuuden työn tekijöinä. Yrittäjien yhteistyökyvyllä vahvistamme rooliamme työmarkkinajärjestöjen tasavertaisena kumppanina.

### **5. MITKÄ OVAT KOLME TÄRKEINTÄ ASIAA SINULLE OMASSA YRITTÄJYYDESSÄSI?**

a) Merkityksellisyys. Teen ja autan yrittäjiä päivittäin asioissa, joilla on merkitystä, ja joilla parannetaan yrittäjän ja työntekijöiden arkea.

b) Vastuullisuus. Toimin yhteisössä esimerkkinä edistämässä toimeliaisuutta, turvallisia työpaikkoja ja ihmisten toimeentuloa.

c) Sosiaalisuus. Kakun kasvattajana koen sosiaalista ylpeyttä asemastani tekijänä, tekijöiden edustajana olen edistämässä koko yhteisön hyvinvoinnin lisäämistä.

### **AIEMMAT LUOTTAMUSTOIMET:**

- Suomen Yrittäjät varapuheenjohtaja
- Suomen Taloushallintoliitto puheenjohtaja
- Riihimäen-Hyvinkään kauppakamari varapuheenjohtaja
- Keskuskauppakamarin valtuuskunnan jäsen
- EK:n yrittäjävaltuuskunnan jäsen
- EK edustajiston jäsen
- Perheyrittäjien valtuuskunnan jäsen
- Hyvinkään ja Riihimäen uusyrityskeskus Yrityspaja hallituksen puheenjohtaja
- Käsi- ja taideteollisuus Taito ry varapuheenjohtaja
- Hyvinkään kaupunginvaltuutettu
- Hyvinkään kaupunginhallituksen jäsen
- HUS valtuutettu
- Rantalainen Group konserni hallituksen puheenjohtaja
- Tilintarkastus Rantalainen hallituksen puheenjohtaja
- BRA Kiinteistöt hallituksen puheenjohtaja
- Työeläkeyhtiö ELO hallinto-neuvoston jäsen



#### **KUKA OLEN?**

- Olen toiminut 20 vuotta ympäristöhuolto- ja puhtausalan yrittäjänä. Lähes yhtä kauan olen ollut aktiivinen toimija yrittäjäjärjestössä.
- Olen naimisissa ja minulla on yksi lapsi.
- Yrittäjänä kokemusta on kertynyt laaja-alaisesti yrityksen kehittämisestä, henkilöstöön liittyvistä asioista, edunvalvonnasta, asiakaskokemuksen hyödyntämisestä, liiketoimintakaupoista ja yrityksen perustamisesta.
- Toimin työvoimavaltaisella alalla – ympäristöhuollon puolella työskentelee tällä hetkellä 24, puhtauspuolella 10 ja hoivapalveluissa 20 henkilöä.

## Nina Rasola

### **1. MIKSI HAET TÄHÄN LUOTTAMUSTEHTÄVÄÄN?**

Yrittäjyys on SE juttu! Vahvistamalla yrittäjyyttä, vaikuttamalla yrittämisen edellytyksiin ja verkostoimalla niin yrittäjiä kuin yhteiskunnan vaikuttajia yrittäjyyden ymmärrys kasvaa. Haluan parantaa yrittäjyyden arvostusta ja muokata asenteita.

### **2. MIKÄ ON MIELESTÄSI YRITTÄJÄJÄRJESTÖN TÄRKEIN TEHTÄVÄ?**

Tuntea, vaikuttaa ja vahvistaa yrittämisen olosuhteita. Yrittäjäjärjestö on yrittäjyyden mielipidejohtaja. Se on yrittäjän paras kumppani, tuki ja turva.

### **3. MISSÄ YRITTÄJÄJÄRJESTÖ ON MIELESTÄSI ONNISTUNUT HYVIN JA MISSÄ ON VIELÄ KEHITETTÄVÄÄ?**

SY:n asiantuntijat tekevät erinomaista vaikuttamistyötä. Korona-ajan viestintä ja tiedottaminen yrittäjille oli huippuluokkaa. Meidän on lunastettava palvelulupauksemme ”parannamme yrittäjän arkea”. Kunta- ja maakuntavaikuttamista on terävöitettävä.

### **4. JOS SINUT VALITAAN, MIHIN SUUNTAAN VIET YRITTÄJÄJÄRJESTÖÄ?**

Yrittäjäjärjestön tärkein tehtävä on luoda ja ylläpitää yritysten toimintaedellytyksiä. Järjestön on oltava vahvasti mukana lainsäädäntöön liittyvissä valmisteluissa. Vaikuttavuutamme voidaan vahvistaa yhteistyössä aluejärjestöjen ja paikallisyhdistysten kanssa. Maakunta- ja kuntavaikuttaminen ovat tärkeitä. Toisaalta järjestön on tarjottava myös bisnestä, tukea, verkostoja, koulutusta ja virkistystä jäsenistölleen. Paikallisyhdistysten jäsenet ovat vahvuutemme perusta! Pidän tärkeänä luottamushenkilöidemme tukemista.

### **5. MITKÄ OVAT KOLME TÄRKEINTÄ ASIAA SINULLE OMASSA YRITTÄJYYDESSÄSI?**

- a) Yrittäjyydessä on parasta tekemisen laaja-alaisuus ja monipuolisuus.
- b) Jatkuva oppiminen - Yrittäjä ei ole koskaan valmis, on mahdollisuus oppia koko ajan uutta niin omasta toimialasta, yrityksestä ja yhteiskunnasta.
- c) Ihmiset - olen onnistunut saamaan ympärilleni erilaisia, osaavia ihmisiä.

### **AIEMMAT LUOTTAMUSTOIMET:**

- Mikkelin Kokoomusnaiset pj. 2018–
- Kaakkois-Suomen Kokoomusnaiset hallituksen jäsen 2018–
- Mikkelin Kokoomus kunnallisjärjestö hallituksen jäsen 2019–
- Suomen Yrittäjät varapuheenjohtaja 2016–
- Etelä-Savon Yrittäjät puheenjohtaja 2015–
- Ympäristöteollisuus ja -palvelut YTP ry hallituksen jäsen 2014–
- Mikkelin Yrittäjät ry puheenjohtaja 2010–2014
- Etelä-Savon Koulutus Oy hall. jäsen 2010–2017
- Mikkelin kaupunki teknisen lautakunnan jäsen 2004–2017
- Mikkelin Kaupunki varavaltuutettu 2012–2017
- Etelä-Savon Kauppakamari hall. jäsen 2014–2019
- Etelä-Savon Kauppakamari koulutusvaliokunnan jäsen, useita jaksoja, ei tällä hetkellä
- Mikkelin Rotaryklubi ry puheenjohtaja 2015
- M-Riders Mikkeli ry perustajajäsen, puheenjohtaja 2007–2010
- Ladies Circle LC24 Mikkeli ry puheenjohtaja 2013
- Suomen Nuorkauppakamarit ry CEA 2008
- Suomen Nuorkauppakamarit ry kehitysjohtaja 2006
- Mikkelin Nuorkauppakamari ry pj. 2004





#### **KUKA OLEN?**

- Olen yrittäjänä Salminen & Tikka Oy:ssä (2004– ) ja osakas AJ-Tools Oy Ltd:ssä (2011– )
- Olen asiantuntijayrittäjä myynnin, johtamisen ja rekrytointien alalta.
- Olen naimisissa ja minulla on yksi lapsi
- 16 vuoden yrittäjyyden ja konepajateollisuudessa toimivan perheyrittäjämyynnin kautta tiedän, kuinka valtava merkitys yrittäjyydellä ja kasvullisella omistajuudella on yhteiskunnan hyvinvoinnille ja uudistumiselle.
- Olen kokenut niin liiketoiminnan räjähdyksmäisen kasvun huuman kuin alasajopäätökseen liittyvän musertavan tuskankin.
- Yrittäjäjärjestön toiminnassa olen ollut mukana 15 vuoden ajan.

## Petri Salminen

### **1. MIKSI HAET TÄHÄN LUOTTAMUSTEHTÄVÄÄN?**

Haluan olla rakentamassa Suomen Yrittäjistä maan vaikuttavinta elinkeinoelämän järjestöä, joka on jäsenilleen merkityksellinen ja yrittäjille menestymisen mahdollisuuksia tarjoava yrittäjyyden alusta.

### **2. MIKÄ ON MIELESTÄSI YRITTÄJÄJÄRJESTÖN TÄRKEIN TEHTÄVÄ?**

Vaikuttaa siihen, että Suomessa on mahdollista menestyä yrittäjyydellä ja tehdä Suomesta aidosti houkutteleva maa yrittäjä, kasvaa ja investoida.

### **3. MISSÄ YRITTÄJÄJÄRJESTÖ ON MIELESTÄSI ONNISTUNUT HYVIN JA MISSÄ ON VIELÄ KEHITETTÄVÄÄ?**

Olemme onnistuneet tuomaan julkiseen keskusteluun ja päätöksentekoon aitoa ymmärrystä yrittäjyydestä. Järjestöstä on kehittynyt vahva, tuloksekas ja yhteistyökykyinen yrittäjyyden puolustaja. Tulevina vuosina tarvitaan nykyistä enemmän kansainvälisyyttä ja kykyä ymmärtää erilaista yrittäjyyttä -perinteistä ja uutta.

### **4. JOS SINUT VALITAAN, MIHIN SUUNTAAN VIET YRITTÄJÄJÄRJESTÖÄ?**

Haluan olla rakentamassa kansanne yrittäjäjärjestöä, joka kykenee tunnistamaan yrittäjyyden muutokset, arvostaa aluejärjestöjen, paikallisyhdistysten ja toimialajärjestöjen työtä ja osaamista sekä välittää sen yhteiskunnalliseen keskusteluun ja päätöksentekoon. Näin Suomen Yrittäjät on entistäkin väkevämpi vaikuttaja ja yrittäjyyden puolustaja.

### **5. MITKÄ OVAT KOLME TÄRKEINTÄ ASIAA SINULLE OMASSA YRITTÄJYYDESSÄSI?**

- a) Mahdollisuus auttaa erityisesti suomalaisia yrityksiä menestymään liiketoiminnassaan ja rekrytoinneissaan.
- b) Mahdollisuus rakentaa yhdessä asiakasyritysteni kanssa parempaa johtamisen ja myynnin osaamista sekä kulttuuria.
- c) Vapaus toteuttaa käytännössä niitä asioita, joihin tunnen intohimoa ja paloa.

### **AIEMMAT LUOTTAMUSTOIMET:**

- Maakunnan yhteistyöryhmä (MYR) ja sihteeristö (MYRS), jäsen, 2016–
  - Sauli Niinistö 2018 -presidentinvaalikampanja, aluevastaava, 2017–2018
- Suomen Yrittäjät:
- Varapuheenjohtaja 2018–
  - Työvaliokunnan jäsen 2018–
  - Hallituksen jäsen 2016–
  - Hallituksen varajäsen 2012–2015
  - Kasvuyritysverkoston johtoryhmän jäsen 2018–
  - Nuorten yrittäjien verkoston johtoryhmä 2018–
  - Kansainvälisyysvaliokunta 2018–
  - Maahan muuttaneiden yrittäjien verkoston johtoryhmä 2020–
- Keski-Suomen Yrittäjät:
- Puheenjohtaja 2016–2018
  - Työvaliokunnan jäsen 2012–2016
  - Hallituksen jäsen 2009–2016
  - Kansainvälistymisasioiden yhteyshenkilö 2005–2010
  - Nuoret Yrittäjät 2005–2013
- Jyväskylän Yrittäjät:
- Puheenjohtaja 2015–2016
  - Varapuheenjohtaja 2014
  - Hallituksen jäsen 2012–2017



## Jyrki Mäkynen lähti ehdolle valtuuston puheen- johtajaksi

**Y**hteydenotot yrittäjäkentältä ja korona saivat **Jyrki Mäkynen** pyörittämään aiemman päätöksen. Eteläpohjalainen Mäkynen on ollut Suomen Yrittäjien puheenjohtajana sääntömääräisen maksimin eli kuusi vuotta.

- Alun perin ajatus oli jättäytyä puheenjohtajakauden päätyttyä pois järjestötehtävistä. Lopulta yhteydenotot ympäri Suomen saivat harkitsemaan asiaa uudestaan. Olen ennen

päätöstäni myös keskustellut jokaisen puheenjohtajaehdokkaan kanssa, Jyrki Mäkynen kertoi Ilkka-Pohjalainen-lehdessä.

Eri puolilta maata tulleiden yhteydenottojen lisäksi korona vaikutti Mäkynen jatkohaluun järjestössä:

- Nyt on poikkeuksellisen haasteelliset ajat. Jäsenistön näkemys on, että tilanteessa tarvitaan kokemusta, näkemystä ja pitkäjänteistä tekemistä,

Mäkynen sanoo.

Valtuuston puheenjohtajan tehtävä on uusi ja puheenjohtaja valitaan lokakuussa liittokokouksessa ensimmäistä kertaa, samalla kun yrittäjäjärjestölle valitaan puheenjohtaja ja kaksi varapuheenjohtajaa. Liittokokous pidetään Jyväskylässä lauantaina 17. lokakuuta.

Tiistaihin 15.9. mennessä Mäkynen on ainoa ehdokas valtuuston puheenjohtajaksi.

## Varapuheenjohtajiksi monta ehdokasta

Suomen Yrittäjien varapuheenjohtajiksi valitaan kaksi henkilöä. Ehdolla ovat **Jyrki Hakkarainen** Salon Kiskosta, **Jukka Hurrila** Porista ja **Anne Niemi** Vimpelistä.

Hakkaraisella on kaksi lakitoimistoa ja muun muassa mökkivuokrausta ja sijoitustoimintaa. Hurrilalla on työhönvalmennusta, koulutusta, rekrytointia ja ammatillisen kuntoutuksen palveluita kolmessa toimipisteessä. Niemi toimii peruna-alalla, elintarviketeollisuudessa, metalliteollisuudessa, vaatetusalalla ja pääomasijoituksen parissa.

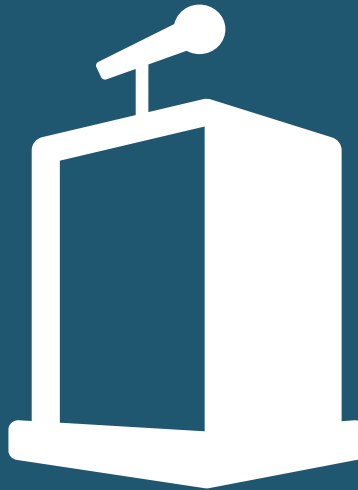
Valtuuston varapuheenjohtajaksi valitaan yksi henkilö. Ehdokkaiksi on ilmoittautunut 15.9. mennessä neljä ehdokasta: **Mari Laaksonen** Helsingistä, **Willem van Schevikhoven** Järvenpäästä, **Stina Siikonen** Salosta ja **Janne Vuorinen** Lempäälästä. Laaksonen yritys on siivousalalla ja van Schevikhoven myy autojen tuunausosia. Siikonen on tapahtuma- ja markkinointialalla ja Vuorinen on kuljetusalan yrittäjä. Uusia ehdokkaita puheenjohtajiksi ja varapuheenjohtajiksi koko järjestölle ja valtuustolle voi tulla vielä liittokokouksessakin.

*Lue lisää  
puheenjohtaja- ja  
varapuheenjohtaja-  
ehdokkaista:  
[www.yrittajat.fi/](http://www.yrittajat.fi/)  
puheenjohtaja-  
vaalit-2020*

# MITEN TEHTÄVÄT, VALTA JA VASTUU JAKAUTUVAT?

## SUOMEN YRITTÄJIEN PUHEENJOHTAJA

johtaa järjestöä ja toimii sen hallituksen puheenjohtajana. Hän johtaa yhdessä hallituksen kanssa yrittäjäjärjestön edunvalvontaa ja toimii Yrittäjien edustajana suhteessa valtiovaltaan ja muihin järjestöihin.



## VALTUUSTON- PUHEENJOHTAJA

johtaa valtuustoa. Hänellä on puhe- ja läsnäolo-oikeus Yrittäjien hallituksen kokouksissa.



## LIITTOKOKOUS

**LIITTOKOKOUS** valitsee valtuuston jäsenet ja heidän henkilökohtaiset varajäsenensä jäsenjärjestöjen ehdotusten perusteella. Jäsenjärjestöt (aluejärjestöt ja toimialajärjestöt) saavat valtuuston edustajan jokaista

alkavaa 2 000 jäsentä kohden. Lisäksi ruotsinkielisiä yrittäjillä edustavilla jäsenjärjestöillä on yksi paikka valtuustossa ja Yksityisyrittäjien säätiöllä on yksi paikka valtuustossa.

Alle 500 jäsenen yhdistyksillä ei ole

omaa edustajaa valtuustossa. Näiden yhdistysten jäsenmäärän lasketaan yhteen (alue- ja toimialajärjestöt erikseen) ja ne saavat yhteisen jäsenmääränsä perusteella edustajia jokaista alkavaa 2 000 jäsentä kohti.

## VALTUUSTO

**VALTUUSTO** kokoontuu kaksi kertaa vuodessa hoitamaan liittokokoukselta sille siirtyviä tehtäviä. Kevätkokouksessa valtuusto muun muassa vahvistaa tilinpäätöksen. Syyskokouksessa valtuusto hyväksyy järjestön seuraavan

vuoden budjetin, jäsenmaksun suuruuden ja toiminnan suuntaviivat. Lisäksi valtuusto pitää vaalikokouksen liittokokouksen jälkeen. Vaalikokouksessa valtuusto valitsee Suomen Yrittäjien hallituksen jäsenet.

**LIITTOKOKOUS** järjestetään jatkossa joka toinen vuosi. Siellä valitaan koko järjestön puheenjohtaja ja kaksi varapuheenjohtajaa.

**VALTUUSTO** puolestaan valitsee Yrittäjien hallituksen kahdeksan muuta jäsentä.



# Suomen Yrittäjät: Lomautuksen 200 päivän sääntö pitää muuttaa väliaikaisesti 400 päiväksi

**V**altaosa yrityksistä on pieniä, ja yksittäisen työntekijän irtisanoutuminen 200 päivän säännön perusteella voi kaataa koko yrityksen, jos työntekijälle maksetaan kuuden kuukauden palkka.

- Lainsäädäntöä pitäisi väliaikaisesti muuttaa niin, että työntekijällä olisi oikeus päättää työsuhde ja saada työnantajalta irtisanomisajan palkka vasta, jos lomautus on kestänyt yli 400 päivää. Aika voi tuntua pitkältä, mutta tilanne on nyt poikkeuksellinen, Suomen Yrittäjien työmarkkinajohtaja **Janne Makkula** toteaa.

Lomautusten niin sanottu 200 päivän sääntö tarkoittaa sitä, että jos lomautus on kestänyt yhtäjaksoisesti yli 200 kalenteripäivää, työntekijällä on oikeus päättää työsuhde välittömästi ja saada irtisanomisajan palkka.

- Irtisanomisajan palkka lasketaan

tällöin työnantajan noudattaman irtisanomisajan mukaan, vaikka työsuhteen irtisanoo työntekijä. Pitkissä työsuhteissa tämä voi tarkoittaa yritykselle jopa kuuden kuukauden palkanmaksuvelvollisuutta, Makkula selventää.

200 päivän raja saavutetaan loka-kuun alkupuolella, mikäli lomautus on alkanut heti koronakriisin alussa maaliskuussa.

## LAKIMUUTOS PIKAISESTI

Lainsäädännön muutos turvaisi työmarkkinajohtaja Makkulan mukaan työpaikkoja ja ehkäisisi myös konkurseja.

- Lainsäädännön valmistelu pitäisi aloittaa heti. Työehtosopimuksissa asiaa ei voida hoitaa, sillä 200 päivän säännöstä ei voida sopia toisin, Makkula painottaa.

- Työttömyysturvalainsäädäntöä on muutettu koronakriisin vuoksi niin,

että ansiopäivärahan enimmäismaksuaika ei kulu ollenkaan, jos lomautus on alkanut 16.3.2020 tai sen jälkeen. Sääntely on voimassa vuoden loppuun. Niin sanottu 200 päivän säännön pidentäminen väliaikaisesti 400 päivään ei siten aiheuttaisi lomautetuille työntekijöille ansiopäivärahaoikeuden menetystä, Makkula huomauttaa.

## NOPEUTETUT LOMAUTUKSET

Yrittäjägallup kertoo, että yli viidesosa työnantajayrityksiä on käynnistetty lomautuksia. Esimerkiksi matkailualan yritysten henkilöstöstä iso osa on ollut kevästä lähtien lomautettuna.

- Huojentavaa on se, että lomautusjärjestelmä on ehkäissyt työsuhteiden päättymistä. Vain noin viidessä prosentissa yrityksistä on käynnistetty tai ollaan käynnistämässä irtisanomisia, Janne Makkula toteaa.



## Perusta verkkokauppa helposti ja nopeasti

**MyCashflow on kotimainen verkkokauppapalvelu, joka tukee yrityksesi kasvua alusta alkaen.** Tarjoamme myös verkkokaupankäynnin asiantuntijapalvelut digimainonnasta ulkoasun suunnitteluun ja ohjelmistokehitykseen.

- ✓ Helppokäyttöinen verkkokaupan hallintapaneeli
- ✓ Monipuoliset ominaisuudet ja toiminnot
- ✓ Suosituimmat maksu- ja logistiikkapalvelut valmiina
- ✓ Lukuisia laajennuksia ja kattavat rajapinnat (API)
- ✓ Asiantuntijapalvelut verkkokaupan kehitykseen
- ✓ Avulias ja osaava asiakaspalvelu tukenasi

**Kokeile 30 päivää ilmaiseksi!**

Hinnat alkaen 49 € / kk (alv. 0 %).

**Ota yhteyttä ja kysy lisää!**

puh. 020 741 7671 | myynti@mycashflow.fi

Kokeile ilmaiseksi 30 päivää!  
[www.mycashflow.fi](http://www.mycashflow.fi)

 **MyCashflow**

Tutustu asiakkaidemme menestystarinoihin ja aloita omasi osoitteessa [mycashflow.fi](http://mycashflow.fi)



## Suomen lomautusjärjestelmä osoittautui vertailussa joustavaksi

**S**uomen lomautusjärjestelmä on joustava ja tuo turvaa työntekijöille, mutta rahallinen korvaus on verrokkimaita alhaisempi. Suomessa korvauksen rahoitus on työnantajien ja työntekijöiden harteilla, ei valtion, kuten yleisesti verrokkimaissa.

Onko naapurimaissa käytössä lomautusjärjestelmää?

Tanskassa on ollut työn jakamiseksi kutsuttu lyhennetyt työajan järjestelmä. Siitä on määräyksiä laissa sekä teollisuusliittojen ja Dansk Industrin välisessä työehtosopimuksessa. Tämä selviää lyhennetyt työajan järjestelmiin keskittyvästä selvityksestä, joka tehtiin Teollisuusliiton, Paperiliiton ja Ammatiliitto Pron toimeksiannosta.

Selvityksen teki yrittäjä ja työelämän konsultti **Jyrki Raina**. Koronapandemia, lyhennetyt työajan järjestelmät ja irtisanomisten välttäminen -selvityksessä keskitytään työaikajärjestelmiin.

Selvityksen mukaan Tanskan mallissa irtisanomissuojat ovat heikkoja, mutta turvaverkko vahva. Aktiivinen työmarkkinapolitiikka on pitänyt työttömyysjaksot lyhyinä. Normaalioloissa työaika voi lyhentää irtisanomisten

välttämiseksi enintään 13 viikon ajan 12 kuukauden aikana. Työvoimaviranomaiset voivat yrityksen hakemuksesta myöntää toisen 13 viikon jakson.

- Koronakriisin puhjettua Tanskassa saatiin erittäin nopeasti 14.3. aikaan kolmikantasopimus, jossa keskeinen tekijä on valtion kompensatio palkkakustannuksista. Tuen piiriin sovitettiin yritykset, jotka koronaviruksen vaikutuksesta joutuisivat irtisanomaan vähintään 30 prosenttia työvoimasta tai yli 50 työntekijää.

Miten Tanskan ja Ruotsin työmarkkinoiden joustot istuivat poikkeustilanteeseen?

- Selvityksen puoliyllätys oli se, miten alkeellisissa kunnossa näiden maiden systeemit olivat. Otetaan esimerkiksi Ruotsi. Heillä oli aikoinaan systeemi (työmarkkinoiden joustoihin), mutta 90-luvun laman aikana sen todettiin olevan liian kallis. He jäivät housut kintuissa siitä kiinni, kun tuli finanssikriisi. Silloin mahdollistettiin muun muassa työajan lyhentäminen.

Nyt Ruotsiin on tulossa vastaavia tilanteita varten pysyvämpi laki.

Jyrki Rainan mukaan tanskalaiset

ovat sitä mieltä, että heidän joustoturvasysteeminsä on toiminut hyvin.

- Kun koronatilanne vain jatkuu, näitä tukitoimia tarvitaan edelleen. Mutta palkkatukeen on valtiolta mennyt kymmeniä miljardeja isoissa maissa. Esimerkiksi Saksa on päättänyt jatkaa tukia ensi vuoden loppuun saakka. En kuitenkaan usko, että työntekijöiden saamat kompensatiot olisivat jatkossa näin korkeita.

Tukien pidennyksistä on päätetty myös Itävallassa, Tanskassa ja Hollannissa - kussakin hiukan eri mittaisesta tuen jatkamisesta.

Pohjoismaat ja esimerkiksi Saksa päättivät koronakriisin alussa tukea työpaikkojen säilymistä.

- Reilun 10 vuoden takainen finanssikriisi johti miljoonien työpaikkojen menetyksiin. Ne olivat työpaikkoja, jotka eivät koskaan tulleet takaisin. Euroopassa on näillä palkkakompensatiotoimilla pelastettu miljoonia työpaikkoja.

- Yksi kysymys on se, miten nämä yritystuet, niitähän nämä ovat, vaikuttavat kilpailutilanteeseen eri maiden välillä. Missä vaiheessa aletaan puhua kilpailun vääristymisestä? Raina kysyy.

# Mitä käytännön toimia teitte, kun GDPR-asetus tuli voimaan?

Toukokuussa 2018 tuli voimaan EU:n tietosuoja-asetus, jonka tavoitteena on, että kansalaiset voivat hallita tietojaan paremmin. Asetus sääntelee mm. henkilötietojen keräämistä, käsittelyä ja luovuttamista sekä näihin liittyviä oikeuksia ja velvollisuuksia.



**PAULIINA HAIMIVAARA  
VERHOOMO PAULIINA  
HAIMIVAARA  
KUOPIO**

Kotisivuillamme on tietosuoja-asetuksesta siittä, miten säilytämme tietoja. Tietosuoja-asetuksen tekemiseen sain silloin vertaistukea yrittäjätaloukselta ja netistä löytyi valmiita selostepohjia.

Ainoa lähde, mistä minulle tulee asiakastietoja ovat fyysiset laput, joissa asiakas allekirjoittaa sen, mitä on sovittu. Lapussa lukee, että se tieto käytetään vain laskutukseen ja sen jälkeen poistetaan. Toinen paikka, jossa minulla on asiakastietoja, on laskutuspalvelu Zervant. Ylläpidän aiempaa enemmän tietokoneen turvatoimia.



**KIMMO TATTARI  
AAMES OY  
HELSINKI**

Henkilökuntamme on koulutettu vastaamaan GDPR:n vaatimuksiin. Teimme tietosuoja- ja rekisterikartoitukset siitä, millaista dataa rekistereihin oli tallentunut ja onko se tarpeellista. Jos data ei ole tarpeellista, hävitämme sen kokonaan. Pyrimme, että meillä on vain oleellinen data liiketoimintaamme varten.

Saimme Data Group Finland -ketjuorganisaatiolta hyvät ohjeet velvoitteen toteuttamiseen. Taloushallinto- sekä toiminnanohjausratkaisujemme kautta olemme mukana asiakkaidemme ydinliiketoiminnassa. Siksi meitä on aina sitonut periaatteessa samat säännöt kuin tällä hetkellä, eikä asetus ole tuonut prosesseihimme kovin suuria muutoksia. GDPR ei juuri vaikuttanut verkkosivuihimme, sillä emme kerää kuin välttämättömät evästeet. Tietosuoja- ja rekisteriselosteet löytyvät sivuiltamme.



**JANI HIMANEN  
VIRTATIE OY  
MIKKELI**

Sain yhteistyökumppaneiden kautta ohjeistusta henkilötietojen käyttöön jo ennen kuin GDPR:stä puhuttiin. Aihe on ollut tuttu jo vuosia ja viimeisimmät tiedot olen saanut osallistuessani aktiivisesti yrittäjäjärjestön toimintaan. Kumppaneilta kulloinkin saatuja yhteystietoja käytetään vain kyseiseen projektiin. Työn suorituksen jälkeen tarpeettomat yhteystiedot poistetaan. Asiakastiedot ovat turvattuja ja salasanalla lukittuja. Kännykän ja läppärin tietoturva-asiat pidän kunnossa. Laskutusohjelma on verkkopankissa ja tämänkin osalta erittäin turvallinen.

Lisäksi GDPR:n takia laitoin nettisivulle tietosuoja-asetuksen kertomaan sen, kuinka tietoturvasuhteisesti toimimme. Sähköturvallisuus kaikenlaisen muunkin turvallisuuden lisäksi on tärkeä juttu, ja koitan ottaa aiheen huomioon joka kantilta.



**REIJA LAURELL  
HR WITH YOU OY  
HELSINKI**

Olen koko urani työskennellyt hr-tehtävissä, joten olen jo aiemmin hyvin tarkka tietosuoja-asioista. GDPR-asetuksen myötä olen kiinnittänyt henkilötietojen käsittelyyn entistä enemmän huomiota. Olen tarkka siitä, että poistan kaikki henkilötiedot, kun rekrytointi päättyy, myös sähköpostista. LinkedIn helpottaa tätä työtä, koska nykyään aika iso osa hakemuksista tulee palvelun kautta. Minulla ei ole henkilörekisteriä asiakkaita.

Tämänhetkisillä verkkosivuiltani ei ole kävijäseurantaa, mutta uudet verkkosivut ovat työn alla ja samalla laitan sivuilleni tietosuoja-asetuksen. Henkilöarviointitesteihin käytän järjestelmää, joka automaattisesti poistaa vastaukset kuuden kuukauden kuluttua tai henkilön niin pyytäessä heti rekrytoinnin päättyttyä. Minulla ei ole työntekijöitä, enkä pidä rekisteriä yhteistyökumppaneista. Sain asetuksesta erittäin hyvää tietoa Yrittäjien GDPR-tietopakettista uutiskirjeessä ennen kuin asetus tuli voimaan.

elo



# ”Ei Pariisia voi valloittaa empimällä”



Siva Parlar kehitti vegaanisen seitankebabinsa helsinkiläisen pizzeriansa pikkuruisessa takahuoneessa. Lopulta tuotteesta tuli niin suosittu, että Siva päätti luopua ravintolastaan. Seuraavaksi hän yrittää ”vöneröidä” Pariisin, maailman ruokapääkaupungin. ”Ei Pariisia voi valloittaa empimällä”, nauraa Siva.

Onneksi on uskallus. Me työeläkeyhtiö Elossa palvelemme ja autamme, jotta kaikilla olisi jatkossakin mahdollisuus uskaltaa ja yrittää - ja onnistua.

[elo.fi/uskallus](https://elo.fi/uskallus)



# TUNTUVIA ETUJA JÄSENYTYDESTÄ VUODELLE 2020

Suomen Yrittäjien jäsenet ovat oikeutettuja saamaan runsaasti rahanarvoisia etuja.

Katso ajantasaiset valtakunnalliset etusi osoitteesta [yrittajat.fi/jasenedut](http://yrittajat.fi/jasenedut)



## ALMA TALENT

Alma Talent myöntää Yrittäjien jäsenille kaikista jatkuvista lehti- ja digitilauksista 20 prosentin jatkuvan alennuksen.

Tilattavat lehtituotteet ovat: Talouselämä, Tekniikka & Talous, Kauppalehti Fakta, Markkinointi&Mainonta, Arvopaperi, MikroBitti, Tietoviikko ja Metallitekniikka. Digitilauksen voit tehdä tällä hetkellä Arvopaperista, Talouselämästä tai MikroBitistä.

Mainitse tilauksen yhteydessä, että olet Yrittäjien jäsen.

[www.almatalent.fi](http://www.almatalent.fi)



## ASIAKASTIETO

Suomen Asiakastieto on yksi Suomen johtavista yritysjohdon, taloushallinnon, riskienhallinnan sekä myynnin ja markkinoinnin tietopalvelujen toimittajista. Asiakastieto tarjoaa Yrittäjien jäsenille ilmaisen internetnumerohaun. Haut ovat käytettävissä Yrittäjien verkkopalvelun jäsen sivuilla.

Hakujen tekeminen edellyttää kirjautumista jäsen sivuille jäsennumerolla. Jäsenetuna myös 30 prosentin alennus myynnin ja markkinoinnin kohderyhmistä.

Jäsenetuna sopimusasiakkuus ilman vuosimaksua ensimmäiseksi vuodeksi.

Edun arvo on 260 €. Etu koskee uusia asiakkaita.

[www.asiakastieto.fi](http://www.asiakastieto.fi)



## CLARION

Clarion Hotel Helsinki, Clarion Hotel Helsinki Airport ja lähes 200 Nordic Choice Hotels-ketjun hotelleja tarjoavat Yrittäjien jäsenyrityksille jäsenetuja lähes 200 hotellissa Suomessa, Pohjoismaissa sekä Latviassa ja Liettuassa. Jäsenetuja tarjoavat Clarion-, Quality- ja Comfort-ketjujen hotellit sekä noin 30 itsenäistä Luxury-kohdetta.

Yrittäjien jäsenyritysten matkustajat saavat 19 prosentin alennuksen päivän parhaasta hinnasta Suomen Clarion-hotelleissa. Muissa hotelleissa alennus on 10 prosenttia. Kokous- ja ryhmämatkat hinnoitellaan tapauskohtaisesti.

Alennuksen saa verkkosivuilta osoitteesta [nordicchoicehotels.fi](http://nordicchoicehotels.fi). Kirjautu [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi) -jäsen sivustolle saadaksesi alennuskoodin.

[www.nordicchoicehotels.fi](http://www.nordicchoicehotels.fi)



## EAZYBREAK

Eazybreak on se helpoin tie työsuhde-etuihin. Työsuhde-edut tuovat yrittäjällekin jopa satoja euroja verotonta palkn lisää vuosittain. Yrittäjien jäsenenä saat

jopa 60 prosentin alennuksen Eazybreakin verkkopalvelusta lounas-, liikunta-, kulttuuri-, hyvinvointi- ja työmatkaeduille. Palvelu käytännössä hallinnoi itse itseään, ja etujen käyttäminen tapahtuu helposti matkapuhelimella.

Työsuhde-edut ovat muuna kuin rahana maksettavaa palkkaa, joten Eazybreakin jäsenedun hyödyntäminen edellyttää rahapalkan maksamista työsuhde-etuja saavalle työntekijälle.

[www.eazybreak.fi](http://www.eazybreak.fi)



## ELISA

Elisa tarjoaa jopa satojen eurojen arvoisia etuja Yrittäjien jäsenille. Alennusta saat muun muassa matkapuhelinliittymistä, mobiililaaajakaistasta ja yritysnúmeroista.

Yrittäjien jäsenenä saat myös Yritysgurun ja Omagurun IT-avun 20 prosenttia muita edullisemmin. Yritysgurulta saat opastusta ja apua kaikissa IT-ongelmissa nopeasti ja helposti puhelimitse, vaikka olisit toisen operaattorin asiakas. Verkkokaupasta saat myös laitteet korottomalla kuukausimaksulla osoitteessa [yrittajille.elisa.fi/](http://yrittajille.elisa.fi/).

Tutustu kaikkiin Elisan tarjoamiin jäsenetuihin osoitteessa [www.elisa.fi/yedut](http://www.elisa.fi/yedut)

[www.elisa.fi](http://www.elisa.fi)

**TARKISTA JÄSENEDET  
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**



## ELO

Elo on asiakkaidensa omistama työeläkeyhtiö, joka huolehtii asiakasyritystensä työntekijöiden ja yrittäjien lakisääteistä työeläketurvasta.

Työkykyjohtaminen on ennakoivaa, tavoitteellista ja pitkäjänteistä toimintaa, jolla työpaikat edistävät työntekijöiden työkykyä ja esimiesten valmiuksia johtaa työtä. Elon palvelut helpottavat tiedolla johtamista ja auttavat yritystäsi tekemään vaikuttavia toimenpiteitä. Tarjoamme kaikenkokoisille ja eri kasvuvaiheissa oleville yrityksille kartoitustyökäluja, koulutuksia, ammatillista kuntoutusta ja asiantuntijatukenä.

YEL-laskurilla voi helposti vertailla YEL-työtulon vaikutusta vakuutusmaksuusi, eläkkeesi ja sosiaaliturvasi määrään.

Elo tarjoaa monipuolisia rahoitusvaihtoehtoja eri kokoisille yrityksille mm. kasvuun ja kansainvälistymiseen, yrityskauppoihin ja omistajanvaihdokseen sekä investointeihin.

[www.elo.fi](http://www.elo.fi)



## FENNIA

Fennia tarjoaa Yrittäjien pienille jäsenyrityksille suunnitellun Yritysturvakäytön. Lisäksi voit ottaa laajennetun oikeusturvavakuutuksen ilman lisämaksua ja saat edun yrityksen matkatavara- vakuutukseen.

Sinä ja henkilöstösi olette yrityksen tärkein voimavara, jonka turvaksi saat: 50 prosentin alennus sairausvakuutuksen päiväkorvausosan maksusta, 20 prosentin korotus pysyvän työkyvyttömyyden korvaussummaan, kuitenkin enintään 100 000 €.

Lisäturvana Yrittäjän tapaturmavakuutukseen Täysajan tapaturmavakuutus erikoishintaan.

Yksityiskäyttöisiin henkilö- ja pakettiautoihin laajaan Fenniakaskoon sekä Premiumkaskoon 30–45 prosentin alennus ja 70 prosentin bonus, ja lisäksi ilmainen lasivakuutus 100 euron omavastuulla.

Fenniasta saat laajat palvelut vahinkotilanteisiin, esimerkiksi Fennian Autoapu 24h -palvelu ja FenniaHoitaja.

Lisäksi saat 20 prosentin alennuksen useimmista kotiisi liittyvistä vakuutuksista.

[www.fennia.fi](http://www.fennia.fi)



## FUNDU

Fundu tarjoaa täydentävää rahoitusta suomalaisille osakeyhtiöille. Rahoitusemme soveltuu lähes mihin tahansa tarpeeseen, jonka yritys voi kohdata elinkaarensa eri vaiheissa – toiminnan käynnistämiseen, käyttöpääomaksi, investointeihin, tilausrahoitukseksi, projektirahoitukseen. Fundu on pääosin perustajiensa omistama, olemme siis yrittäjiä itsekkin ja ymmärrämme yrittäjyyden haasteet. Uskomme yhteistyön voimaan ja siksi teemme yhteistyötä lähes kaikkien keskeisten pankkien kanssa.

Emme ole pankkien kilpailija, vaan täydennämme toistemme vahvuuksia. Fundun vahvuus ja ydinosaaminen on vakuudettomissa yrityslainoissa. Tarjoamme Suomen Yrittäjien jäsenille 50 prosentin alennuksen Fundun kautta välitettävän lainan perustamismaksusta. Euromääräinen alennus on 250-750 euroa riippuen haettavan lainan summasta.

Fundu-kumppanuutesi alkaa tästä: [www.fundu.fi/hae-rahoitusta/](http://www.fundu.fi/hae-rahoitusta/)

[www.fundu.fi](http://www.fundu.fi)



## HOLIDAY CLUB

Yrittäjien jäsenenä saat Holiday Club -kylpylähotellien ja -loma-asuntojen päivän majoitushinnasta 15 prosentin alennuksen. Etu on voimassa online-varauksissa osoitteessa [www.holidayclub.fi](http://www.holidayclub.fi).

Tarvitset kampanjakoodin, jonka saat kirjautumalla [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi) -jäsenisivustolle.

[www.holidayclub.fi](http://www.holidayclub.fi)



**TARKISTA JÄSENEDET  
YRITTAJAT.FI/JASENEDET**



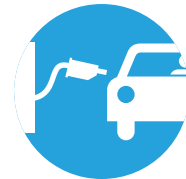
## JURINET

Jurinet tarjoaa Yrittäjien jäsenyrityksille maksuttoman 20 min. alkuneuvottelun Jurinetin toimistoissa ja 15 prosentin alennuksen lakipalveluista, kuitenkin enintään 1 000 euroa. Etu koskee myös jäsenyrityksen työntekijöitä henkilökohtaisesti, sekä lisäksi samassa taloudessa asuvia yrittäjien perheenjäseniä.

Pk-yritykset tarvitsevat lakiasioissaan kumppanin, jonka kanssa on helppo asioida ja jonka asiantuntemukseen yrittäjä voi luottaa kaikissa juridisissa kysymyksissä. Tyypillisimmät oikeudelliset asiat, joissa Jurinet avustaa yrittäjiä liittyvät työsuhteisiin, sopimusten laatimiseen ja tarkastamiseen, sekä avustamiseen eri riitatilanteissa, hallintoprosesseissa ja oikeudenkäynneissä.

Kun varaat aikaa tai haluat hyödyntää etujasi, ilmoitathan jäsennumerosi.

[www.jurinet.fi](http://www.jurinet.fi)

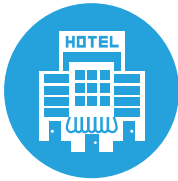


## NESTE

Neste tarjoaa kaikille pk-yrityksille tuntuvat edut ja helppoa asiointia. Tankatessasi Neste-palveluasemalla yrityskortilla varustetulla mobiilimaksulla, yrityskortilla tai Yrittäjien jäsenkortin magneettiraidalla, saat bensiinistä ja dieselistä 2,5 senttiä alennusta asemakohtaisista hinnoista (sis. alv). Tankkaaminen on vaivatonta ja kustannuksiltaan kilpailukykyistä myös Suomen lähialueilla Baltiassa ja Ruotsissa.

Tankkausetua ei myönnetä Neste Truck- ja Neste Express -asemilta. Suora-toimituksina hankittavat Neste-voiteluaineet, -kemikaalit, -nestekaasut ja -poltonesteet tarjotaan aina kilpailukykyisin sopimushinnoin. Yritysassiakkaana hyödyt paitsi Suomen laajimmasta huoltoasemaverkostosta myös joustavasta, kattavasta ja asiakaslähtöisestä palvelusta. Nesteen asemaverkoston luotettavuus perustuu kokeneiden paikallisten yrittäjien osaamiseen.

[www.neste.fi](http://www.neste.fi)



### SCANDIC

Scandic tarjoaa Yrittäjien jäsenille laadukkaat majoitus- ja kokouspalvelut alennettuun hintaan. Etuja saa Scandicin lisäksi myös Suomessa sijaitsevista Hilton, Holiday Inn, Crowne Plaza ja Indigo hotelleista. Saat hotelleista huoneet kilpailukykyisin sopimushinnoin, 16 prosentin alennus päivän huonehinnasta sekä 10 prosentin alennus yli 8 hengen kokopäivä-, puolipäivä- sekä iltapaketeista. Huonevaraukset ja tiedustelut online-varausjärjestelmää käyttäen [www.scandichotels.com](http://www.scandichotels.com) Saat alennuskoodin kirjautuessasi [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi) -jäsenisivustolle.

[www.scandichotels.fi](http://www.scandichotels.fi)



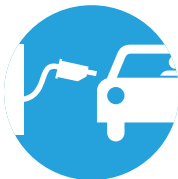
### TALLINK SILJA

Tallink Silja tarjoaa Yrittäjien jäsenille etuja sekä työ- että vapaa-ajan matkustukseen. Laivakokouksessa yhdistät työn ja hovin. Merellä ei ole toimistoympäristön normaaleja häiriötekijöitä, porukka pysyy kasassa ja tapahtuman kruunaavat kuvankauniit merimaiset!

Kun tiimityön lomassa tulee tarve irrottautua, on laiva paras paikka päästää ilo irti. Vapaa-ajan matkat ovat varattavissa suoraan netistä, työmatkoja varatessa myyntipalvelumme auttaa yrittäjiä. Yrittäjien jäsenenä saat työ- ja kokousmatkoista 15 prosentin sopimusalennuksen Tallinkin ja Siljan normaalihintaisista risteily- ja reittimatkoista.

Vapaa-ajan matkustuksen etuna Yrittäjien jäsenet pääsevät liittymään suoraan Club One -kanta-asiakasohjelman Silver-tasolle.

[www.tallinksilja.fi](http://www.tallinksilja.fi)



### TEBOIL

Teboil myöntää Yrittäjien jäsenille 2,2 sentin alennuksen litralta bensiinis-

tä tai dieselistä.

Alennuksen saa jäsenkortilla tolppahinnoista kaikilta Teboil-huoltamoilta ja automaattiasemilta. Lisäksi Teboil Yrittäjäkortilla 10 prosentin alennusta voiteluaineista, autokemikaaleista, nestekaasusta sekä autopesusta.

Ohjeet yrittäjäkortin hakemiseen saat kirjautuessasi [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi) -jäsenisivustolle. Teboil Lämmitysöljy ja moottoripolttoöljy kilpailukykyiseen Suomen Yrittäjien sopimushintaan.

Kerro tilauksesi yhteydessä Yrittäjien jäsennumerosi. Kertatoimituksen vähimmäismäärä 1 000 litraa.

[www.teboil.fi](http://www.teboil.fi)



### VIKING LINE

Yrittäjien jäsenenä saat jopa 20 prosentin alennuksen päivän risteilyhinnoista. Hyttiluokat LUX, SUM ja SUI normaalin hinnaston mukaisesti.

Jäsenenä saat Helsinki-Maarianhamina/Tukholma -reitillä hytti- ja autopaketeista sekä henkilöautopaikoista jopa 20 prosentin alennuksen, Helsinki-Tal-linna -reitillä henkilölipusta ja henkilöautopaikoista jopa 20 prosenttia sekä hyteistä jopa 10 prosentin alennuksen ja Turku-Maarianhamina/Tukholma -reitillä hytti- ja autopaketeista jopa 10 prosenttia ja henkilöautopaikoista jopa 20 prosentin alennuksen. Lopullinen hinta määräytyy lähtöpäivän ja -ajan, varausajankohdan ja ajoneuvon koon mukaan.

Alennuskoodit saat kirjautuessasi [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi) -jäsenisivustolle.

[www.vikingline.fi](http://www.vikingline.fi)



### VENI ENERGIA

VENI Energia auttaa Yrittäjien jäseniä hankkimaan sähköä mahdollisimman edulliseen hintaan ja hoitaa kaikki sähkösopimuksiin liittyvät asiat puolestasi. VENI Energia tarjoaa kaikille Yrittäjien jäsenille sähkönhankintapalvelut 20 prosentin alennuksella.

VENIn asiantuntijat hoitavat sähkön kilpailutuksen ja oston asiakkaan puolesta. Asiantuntijat hoitavat koko sähkön-hankinnan asiakkaiden puolesta heidän etujensa mukaisesti.

Energialaskujen tarkastuspalvelussa käydään läpi asiakkaan sähkölaskut mahdollisten virheiden varalta. Jos virhe löytyy ja asiakas saa palautusta, VENI veloittaa palkkion, josta Yrittäjien jäsenet saavat 30 prosentin alennuksen. Jos virheitä ei löydy, tarkistus on maksuton.

VENI Energian lisäksi saat vastaavat jäsenedet konsernin toisen tytäryhtiön Yrittäjäin Sähkönhankinnan kautta. Ilmoittaudu mukaan ja tee sopimus ottamalla yhteyttä VENIn asiakaspalveluun tai Yrittäjäin Sähkönhankintaan. Ilmoita sopimuksen teon yhteydessä Suomen Yrittäjien jäsennumerosi.

[www.venienergia.fi](http://www.venienergia.fi)



### WIHURI, METRO-TUKKU

Wihurin Metro-tukku on yksi Suomen johtavista päivittäistavara-alan tukku-kaupoista, joka huolehtii päivittäin noin 30 000 HoReCa-alan, julkishallinnon sekä vähittäis- ja huoltamokaupan asiakkaasta. Valikoimissa on noin 25 000 tuotetta: tuoretuotteita, hedelmiä ja vihanneksia, pakasteita, juomia, teollisia elintarvikkeita sekä non food -tuotteita. Palvelua saa koko maan kattavan Metro-pikatukkuverkoston, toimitusmyynnin ja emetro.fi:n kautta. Yrittäjien jäsenille kaikissa Metro-pikatukkuissa 5 prosentin alennus normaalihintaisista tuotteista. Alennus ei koske tupakkaa eikä alkoholi- ja panimotuotteita, pantteja ja palveluveloituksia. Edun saa kassalla jäsenkortin esittämällä.

[www.emetro.fi](http://www.emetro.fi)



### YRITYSPÖRSSI

Yrittäjäspörssi.fi on kohtaamispaikka yrityksen myyjälle ja ostajalle. Kun tarpeenas on myydä tai ostaa yritys, liiketoiminta tai hakea osakasta, tutustu Yrittäjäspörssi.fi -palveluun. Voit jättää ilmoituksen, luoda hakuvahteja ja selata satoja myytäviä yrityksiä. Yrittäjille jäsenetuna 30 euron alennus kaikista Yrittäjäspörssi.fi-verkkoilmoituksista. Saat edun käyttöösi syöttämällä alekoodin sille varattuun kenttään jättäessäsi ilmoitusta verkkopalvelussa.

[www.yrittajaspörssi.fi](http://www.yrittajaspörssi.fi)

# Olet meille tärkeä.

Hyvät kumppanit auttavat menestymään. Jatketaan työskentelyä sen asian eteen, joka yhdistää meitä. Tulevaisuutesi.

## fennia

Tutustu jäsenetuihisi [fennia.fi/suomenyrittajat](https://fennia.fi/suomenyrittajat)

## Hei yrittäjä!

Työpaikat syntyvät yrityksissä. Kokoomus on esittänyt keinoja, joilla tuetaan yritysten mahdollisuuksia työllistää ja saada osaavaa työvoimaa. **Haluamme, että Suomesta tulee maa, jossa kannattaa seurata unelmiaan, uskaltaa ottaa riskiä, ja jossa on lupa menestyä.**

Haluatko vaikuttaa yritysten ja yrittäjien asiaan kotikunnassasi? Lähtisitkö ehdolle? [www.kokoomus.fi/kuntavaalit](https://www.kokoomus.fi/kuntavaalit)

# KOKOOMUS



IMAKSAA/KOKOOMUS

Hyvä yrittäjä. Ajatuksesi ovat tärkeitä.  
On parempi, että sinä neuvot meitä – eikä toisinpäin.

Tule mukaan keskustelemaan kokoomuksen valtakunnalliseen verkkotilaisuuteen yrittäjille tiistaina 24.11 klo 17.30–19.00. Mukana tilaisuudessa myös **Petteri Orpo!** Ilmoittaudu 20.11. mennessä, osoitteessa: [www.kokoomus.fi/yrittajat](https://www.kokoomus.fi/yrittajat)



# TÄMÄN SAIMME YHDESSÄ AIKAAN!

TEKSTI JARI LAMMASSAARI KUVA NESTORI LÖNNGRÉN



Imatran Seudun Yrittäjien neljän hengen kriisiryhmä ideoi Sapuskajelppin. Kuvassa Markus Sainio (edessä), Antti Korhonen, Jukka Vilhunen ja Emilio Urpalainen.

## Sapuskajelppiä lähes sadalla tonnilla

**K**un korona iski Suomeen, Imatran Seudun Yrittäjät teki nopeasti kotikaupungilleen ehdotuksia, miten Imatra voi auttaa yrittäjiä. Yksi ehdotuksista oli ruoka-avun jakaminen taloudellisiin vaikeuksiin joutuneille - niin yrittäjäperheille kuin muillekin paikallisille.

Syntyi Imatran Sapuskajelppi-verkosto, joka jakaa 50 euron lahjakortteja.

- Saimme hienosti mukaan kaupungin ja muita isoja lahjoittajia sekä seurakunnan. Tällä hetkellä avustusten yhteissumma on noin 93 500 euroa, sanoo yrittäjien paikallisyhdistyksen puheenjohtaja

### Markus Sainio.

- Kesäkuun alusta lähtien olemme jakaneet noin 1150 kappaletta 50 euron lahjakorttia, Sainio kertoo.

Imatran kaupunki tytäryhtiöineen antoi hankkeelle 40 000 euron tuen. Mukaan innostuivat myös muun muassa Etelä-Karjalan Osuuspankki (20 000 €), Imatran Seudun Sähkö (10 000 €), neljä paikallista K-kauppiasta (yhteensä 10 000 €), LähiTapiola Kaakkois-Suomi (5 000 €), Evälahti Oy (3 500 €), paikallinen Yrittäjien kasvatusyhdistys (1500 €) ja Vuoksi 43 ry (1 500 €).

- Imatran seurakunta lupautui

hoitamaan lahjakorttien jakamisen. Avuntarvitsija ottaa yhteyttä seurakunnan diakoniatyöhön, Markus Sainio kertoo.

- Kynnys on tehty mahdollisimman matalaksi. Yrittäjät on sitkeä laji, ihan ensimmäiseksi hän ei lähde hakemaan avustuksia, Sainio toteaa.

Lahjakorteilla voi ostaa elintarvikkeita ja hygieniatuotteita, mutta ei alkoholia eikä tupakkatuotteita. Lahjakortit osoitetaan hankkeeseen sitoutuneisiin neljään Imatran K-ryhmän kauppaan.

- Toivottavasti tämä yksinkertainen auttamisen malli leviää muuallekin yrittäjäyhdistyksiin, kannustaa Markus Sainio.

# YRITTÄJYYTTÄ SUOMEN PUOLESTA

**Katso viestini yrittäjille:  
[petrisalminen.com](http://petrisalminen.com)**





# KIITÄ JA MUISTA

Yrittäminen on kova laji. Menestys itsessään tuo tyydytystä tekijälleen, mutta sen lisäksi yrittäjä ansaitsee myös erityistä tunnustusta. Suomen Yrittäjät haluaa osoittaa tunnustusta yrittäjille ja yrittäjyyden hyväksi toimineille henkilöille myöntämällä anomuksesta yrittäjäristejä.

Yritys voi huomioida myös henkilökuntaansa Suomen Yrittäjien ansioristeillä. Ne sopivat jaettaviksi esimerkiksi yrityksen merkkivuoden kunniaksi tai henkilön omana merkkipäivänä.

Hakemuslomakkeet ja lisätietoja: [www.yrittajat.fi/palkitsemistuotteet](http://www.yrittajat.fi/palkitsemistuotteet)  
tai puhelin 09 229 221.