

4H Yritys



4H-yrittäjän työkirja



SISÄLLYSLUETTELO

1. Unelmista ja taidoista yritysideoiksi	4
2. Liikeideasta liikkeelle: mitä, kenelle, miten?	6
3. Mitä – tuote tai palvelu	7
3.1 Mitä asiakkaat haluavat	7
3.2 Kilpailijat	8
3.3 Hinnoittelu ja kannattavuus	9
4. Kenelle – asiakkaat	12
5. Miten – miten yritys toimii	15
5.1 Yrityksen nimi	15
5.2 Brändi	16
5.3 Markkinointitavat ja -kanavat	17
5.4 Myyntitapa tai -kanava	18
5.5 Yhteistyökumppanit	18
6. Liiketoimintasuunnitelma	20
6.1 SWOT	20
6.2 Näin täytät 4H-BMC:n	21
6.3 4H-yrittäjän Business Model Canvas eli 4H-BMC	22
7. 4H-yrityksen perustamisen muistilista	24
8. 4H-yrittäjän vuosikello	25
8.1 Viestintä ja markkinointi	26
8.2 Talouden suunnittelu, kirjanpito ja verotus	27
8.3 Arviointi ja raportointi	30
9. 4H-yrittäjän sanasto	33

**Sinä olet idea,
toteuta se.**

4H-yrittäjän työkirja on matkaopas oman yrityksen perustamiseen. Tehtävien avulla kehität osaamisesiasi ja ideoistasi omaa yritystoimintaa.

Työkirja sisältää 4H-BMC:n eli 4H-yrittäjän Business Model Canvasin, joka on liiketoimintasuunnitelman malli 4H-yrittäjille. Seuraa ohjeita ja täytä lomake pala kerrallaan.



1. Unelmista ja taidoista yritysideaksi

Mistä asioista sinä haaveilet? Kenties haluat oppia uuden taidon? Tai haluat säästää rahaa päästäksesi unelmiesi matkalle. Ehkä haluat auttaa toisia ihmisiä tai muuttaa maailman paremmaksi. Tai sitten haluat saada työkokemusta ja kokeilla yrittäjyyttä.

4H-yritys on mahdollisuus omien unelmien tavoitteluun. Hienoa, että olet avannut tämän oppaan ja samalla ottanut ensimmäisen askeleen oman 4H-yrityksen perustamiseen. Onnea matkaan!

Vinkki!

Lue sanasto sivulta 33.

4H-yrittäjä

1. on 13–28-vuotias.
2. käy 4H-yhdistyksen järjestämän 4H-yrityskoulutuksen tai suorittaa koulutuksen itsenäisesti verkko-opintoina.
3. sitoutuu 4H:n arvoihin.
4. toimii yksin tai yritysryhmänä.
5. hankkii oman yritysohjaajan.
6. tekee kirjallisen suunnitelman yrityksestään.
7. myy vuodessa 50–8 000 eurolla.
8. saa digitaalisen osaamismerkkin.
9. voi saada opintopisteitä yrittäjänä toimimisesta.
10. tekee vuosittain seuranta- ja talousraportin digitaaliselle jäsenkortille.
11. saa apua 4H-yhdistykseltä.

Miksi haluat perustaa yrityksen?

Unelmat on uskallettava sanoa ääneen! Kirjoita tai piirrä tähän oma unelmasi.

➤ Täytä 4H-BMC:n kohta Taidot ja osaaminen.

4H:n arvot

Arvoista ei puhuta koskaan liikaa. Ne luovat perustan yrityksesi toiminnalle ja jokapäiväisille, arkisille valinnoillesi.

4H-toimijoita yhdistävät arvot, ja 4H-yrittäjänä sitoudut niihin. Arvot pohjautuvat H-kirjaimilla alkaviin sanoihin: Head (harkinta), Hands (harjaannus), Heart (hyvyys) ja Health (hyvinvointi).



Tunnista taitosi

Sinulla on varmasti jo nyt monia sellaisia taitoja, joita voit hyödyntää omassa yrityksessäsi. Lisää opit yrittäjyyden aikana. Kaikkea ei tarvitse osata heti aloittaessa.

4H-yrittäjänä sinun kannattaa hyödyntää aiemmin oppimiasi asioita. Oman yrityksen palveluja ja tuotteita kannattaa kehittää omien vahvuuksien ja mielenkiinnon kohteiden pohjalta. Mitä tarvitset, jotta yrityksesi pystyy toimimaan? Ehkä jotakin pitää oppia lisää? Tarvitsetko kurssin jostakin aiheesta, välineitä tai kiinnostavan brändin yrityksellesi?

Onko joillakin kavereillasi ominaisuuksia tai taitoja, jotka täydentäisivät omiasi? Voisivatko he olla apuna tai ryhtyä myös 4H-yrittäjiksi?

✓ Selvitä mitä merkityksiä 4H-arvoista kertovilla sanoilla on. Mieti, miten omat arvosi sopivat yhteen 4H:n arvojen kanssa.

✓ Omat taidot ja kehittämiskohteet on hyvä tunnistaa. Kirjoita ruudukkoon, mitä taitoja osaat ja missä olet ne oppinut. Taito voi olla myös ominaisuus esimerkiksi ystävällisyys. Mieti, miten voisit hyödyntää yrittäjänä omia taitojasi.

Koulu, opiskelu	Koti
Harrastukset	Muu elämä

2. Liikeideasta liikkeelle: mitä, kenelle, miten?

Ideasta voi syntyä yritystoimintaa, kun se muuttuu liikeideaksi. Liikeidea vastaa kysymyksiin mitä, kenelle ja miten.

Kun liikeidea on hyvin pohdittu, yrittäjä tietää, mitä hyötyä yrityksestä on asiakkaalle, ketkä ovat asiakkaita, miten asiakkaat tavoitetaan ja miten heitä palvellaan.

Liikeideasta jalostuu liiketoimintasuunnitelma. Työkirjan sivuilla 22 - 23 voit täyttää 4H-BMC:n, joka on yksi mahdollinen työkalu liiketoimintasuunnitelman tekemiseen.



Ideoita sinkoilee!

MITÄ

Tuote, palvelu tai niiden yhdistelmä, jonka asiakkaat kokevat tarpeelliseksi.

KENELLE

Yrityksesi mahdolliset asiakkaat.

MITEN

Miten asiakkaat saavutetaan, ja millainen mielikuva yrityksestä syntyy.

Kiteytä liikeideasi twiitin mittaiseksi.

3. Mitä – tuote tai palvelu

3.1. Mitä asiakkaat haluavat

Yrityksen tuotteille tai palveluille on kysyntää, jos niistä on hyötyä asiakkaalle. Mieti tarkkaan, mitä asiakkaat tarvitsevat tai haluavat. Ajattele luovasti. Rohkeita kokeilujakin kannattaa tehdä: saatat luoda uuden trendituotteen, jonka kaikki haluavat.

Täytä 4H-BMC:n kohta Tuotteet/palvelut.

YRITYSTÄ KARTALLA Mitä tavoittelet yrittäjyydellä? Se on sinun aarteesi. Tee oma aarrekarttasi. Merkitse muistiin asiat, jotka auttavat sinut löytämään reitin oman aarteesi luokse.

Harrastukseni:

Missä asioissa olen hyvä:

Suorittamani kurssit:

Työkokemukseni:

Palvelu ja/tai tuote jota voisin tehdä:

Lähiympäristössäni asuvat ihmiset:

Palvelu ja/tai tuote jota voisin myydä:

Mitä palveluja he voisivat tarvita:

Palvelu ja/tai tuote jota voisin myydä:

Mitä palveluita lähialueelta puuttuu:

Oma unelmani:



3.2 Kilpailijat

Omien tuotteiden ja palvelujen tunteminen ei riitä. Yrittäjän on tunnettava myös kilpailijansa. Mieti, miten aiot erottua kilpailijoista ja selvitä vastaavien tuotteiden ja palvelujen hintataso. Mitä vahvuuksia ja heikkouksia kilpailijoissasi on?

➤ Täytä 4H-BMC:n kohta **Kilpailevat tuotteet/palvelut.**

✍️ **Mieti oman yrityksesi mahdollisia kilpailijoita. Ajattele laajasti, sillä kilpailija ei ole aina ilmiselvä. Millä keinoilla oma yrityksesi erottuu kilpailijoista?**

3.3 Hinnoittelu ja kannattavuus

Tuotteiden hinnoitteluun vaikuttaa moni asia, kuten tuotteen valmistuskustannukset, asiakkaiden maksukyky ja yleinen hintataso. On tärkeää, että hinnoittelet tuotteet niin, että toiminta on sinulle kannattavaa.

Oikea hinta

- houkuttelee asiakkaan ostamaan
- kattaa kustannukset ja tuo voittoa
- ei ole yrittäjän kannalta liian matala
- ei ole asiakkaan kannalta liian korkea

Kun aloitat hinnoittelun, listaa kaikki mahdolliset menot: raaka-aineet, tarvikkeet, matkakulut, työasu, puhelin, toimitopaperit, mainoskulut, nettisivut, vakuutus, 4H:n jäsenmaksu jne. Mieti, miten voisit tehdä jonkin asian edullisemmin, ilman että laatu kärsii. Pohdi eri hinnoittelutapoja. Hinnoitteluna voi olla esimerkiksi tuntiveloitus, kappalehinta tai urakkahinta. Hinnoittelu ja markkinointi kulkevat käsi kädessä. Markkinoinnissa voit hyödyntää erilaisia tarjouksia ja alennuksia. Silloin saat uudet asiakkaat kiinnostumaan yrityksestäsi.

Arvosta omaa työtäsi! Kun hinnoittelet, arvioi, minkä verran aikaa sinulta kuluu ennen kuin tuote tai palvelu on asiakkaalla. Arvioi käyttämäsi aika mieluummin ylä- kuin alakanttiin. Mieti tarkkaan kaikki tekemäsi työvaiheet ensimmäisistä työvaiheista laskutukseen saakka.

Hinta muodostuu pienistä paloista. Asiakkaalle kannattaa kertoa, mitä hän rahallaan saa. Kun olet kokeillut myyntiä jollakin hinnalla, tee laskelmat uudelleen ja tarkasta hintaa tarvittaessa. Kun hinta muuttuu, tuotteen tai palvelun voi aina muotoilla asiakkaalle uudelleen.

Käy katsomassa hinnoitteluun ja kannattavuuteen liittyvät opasvideot 4H-akatemiasta: 4h-akademia.fi/tehtava/hinnoittelu-ja-kannattavuus.

Myyntihintaan vaikuttavia asioita

Minimihinta eli alin mahdollinen hinta, jolla työ on kannattavaa

MYYNTIKATE = myyntihinta – tuotantokustannukset

VÄLILLISET KUSTANNUKSET eli kiinteät kulut

- toimitilat: vuokra, sähkö, vesi
- markkinointi
- toimistokulut: puhelin, netti, postikulut
- vakuutukset
- matkakulut
- koulutuskulut, 4H:n jäsenmaksu ym.

VÄLITTÖMÄT KUSTANNUKSET eli muuttuvat kulut

- raaka-aineet
- pakkaukset

Kun arvostat itseäsi, arvostat muitakin.

➤ Täytä 4H-BMC:n kohta
Kustannukset ja hinnoittelu.

✍️ Mieti, millaista taloudellista tulosta tavoittelet. Tee tuotteiden/palveluiden hintalaskelma. Montako tuotetta tai montako tuntia työtä sinun on myytävä, jotta pääset tavoitetulokseen? Kuinka paljon se vaatisi asiakkaita päivässä, viikossa, kuukaudessa tai vuodessa. Käy kurkkaamassa vinkit hinnoitteluun 4H-akatemiassa olevasta opasvideosta: 4h-akademia.fi/tehtava/hinnoittelu-ja-kannattavuus.

4H-yritys Metsävadelma

“**4H-yrittäjyys on avannut minulle paljon ovia ja mahdollistanut uusia kokemuksia sekä oppeja.**”

4H-yritys Metsävadelmassa leivon yksilölliset ja herkulliset leivonnaiset arkeen ja juhlaan. Tämän lisäksi yrityksen toimintaan kuuluvat esimerkiksi reseptisuunnittelu yrityksille sekä erilaiset projektit, kuten tapahtumien juontaminen ja kurssien pitäminen.

Metsävadelman arvoihin kuuluvat mahdollisimman laadukas sekä hyväsydäminen toiminta ja palvelu. Tuotteet leivotaan aina mahdollisuuksien mukaan kotimaisista, luomu raaka-aineista parhaimman lopputuloksen saavuttamiseksi. Olen tehnyt yhteistyötä muun muassa Pakkasmarja Oy:n kanssa ja kilpaillut Koko Suomi leipoo-ohjelman finaalissa.

4H-yrittäjyys on avannut minulle paljon ovia ja mahdollistanut uusia kokemuksia sekä oppeja. Yrityksen pyörittäminen on vaatinut esimerkiksi virallisten asioiden hoitamista ja verotukseen sekä y-tunnukselliseen toimintaan tutustumista. Yrittäjyyden alussa esimerkiksi laskuttaminen tuli minulle uutena asiana. Nyt siitäkin on tullut helppo ja yksinkertainen osa yrittäjyyttä.

- Pihla Sallinen



4. Kenelle – asiakkaat

➤ Täytä 4H-BMC:n kohta Asiakkaiden tavoittaminen ja pitäminen.

Jotta saisit tarpeeksi asiakkaita, on tärkeää miettiä, keitä he ovat. Kun olet tunnistanut asiakasryhmäsi, pystyt palvelemaan asiakkaitasi ja markkinoimaan yritystäsi paremmin.

Kumpi on asiakas esimerkiksi lastenhoitotehtävässä, hoidettava lapsi vai hoitajan tilannut perheen äiti? Vai kenties molemmat?

➤ Täytä 4H-BMC:n kohta Asiakkaat.

✓ AIKAPALAPELI. Vuorokaudessa on 24 tuntia. Väritä ruudukosta ensin nukkuma-aika. Sitten opiskeluun kuluva aika. Väritä vielä syömiseen, liikuntaan ja huolenpitoon kuluva aika. Kuinka paljon sinulle jää aikaa yritystoimintaan ja asiakkaista huolehtimiseen?

Asiakas haluaa käyttää yrityksesi palveluja tai ostaa sen tuotteita, jos siitä on hänelle jotakin hyötyä. Hyötyä syntyy, jos jokin asiakkaan ongelma ratkeaa. Ongelman ei tarvitse olla suuri. Kyse voi olla siitä, että asiakas haluaa kokea iloa, hänellä on hieman kiire tai hän haluaa ilahduttaa ystäväänsä.

Kanta-asiakas on yritykselle tärkeä, sillä hän tuo toistuvasti tuloja yrittäjälle. Kun asiakkaan odotukset ylittää, hän on tyytyväisempi ja ostaa todennäköisesti myös uudelleen. Hyvä asiakaspalvelu on usein se syy, miksi asiakas valitsee yrityksen. Mieti jo etukäteen, mikä voi mennä asiakaspalvelussa pieleen ja miten asian voi korjata. Kun ennakoit, ei hankalia tilanteita välttämättä niin herkästi tulekaan.

Hyvää asiakaspalvelua on esimerkiksi se, että yrittäjä on hyvin tavoitettavissa ja vastaa nopeasti asiakkaiden viesteihin. 4H-yrittäjänä olet luotettava: pidät sen minkä lupaat. Ja kun keräät asiakkaista tietoja, käsittele niitä huolella ja tietosuojasetuksen edellyttämällä tavalla.

Vinkki! Katso sanastosta "Asiakasrekisteri" ja "Tietosuojaseloste"

➤ Täytä 4H-BMC:n kohta Mikä asiakkaan tarve/ongelma ratkeaa.

Yrittäjän vapaus on myös vastuuta.

✓ AVAIN JA LUKKO. Mikä saa asiakkaan avaamaan yrityksesi oven. Mikä lukitsee hänet kanta-asiakkaaksi? Miten tavoitat asiakkaat? Millaista on sinun yrityksesi hyvä asiakaspalvelu?

4H-yritys Martikkalan kotiäinpiha

KANI

VUOHET

HEVOSET

Perustin Siikajoenkylälle kotiäinpihan, joka tarjoaa vierailijoille paljon iloisia ja lämpimiä kesämuistoja. Kotiäinpihalla asiakkaat saavat käydä ihastelemaan yli 40 kotiäintä, joihin lukeutuvat mm. kanat, ankat, kyyhkyt, puput, hepat ja villapossut. Eläinten ruokkiminen ja pajaaminen maalaismaisissa on asiakkaiden mieleen. Lisäksi pihaltamme löytyvät kioski, kepparirata sekä muut pihan aktiviteetit.

Kotiäinpihallamme on vierailut tuhansia asiakkaita ja pihallamme ovat tervetulleita kaikenlaiset ihmiset. Täällä on vierailut mm. kehitysvammaisten palvelukoti, maahanmuuttajia, vanhuksia ja nuoria. Olen iloinen siitä, että yritykseni on mieluinen kaikille.

4H-yrittäjänä olen oppinut todella paljon kaikkea uutta ja olen kasvanut ihmisenä paljon. Haluan olla esimerkkinä muille nuorille ja kannustaa tekemään sitä, mistä todella tykkää. Suosittelen 4H-yrityksen perustamista jokaiselle siitä kiinnostuneelle. Yhdistin intohimoni ja harrastuksen ja siitä syntyi todella suosittu 4H-yritys Siikajoen kylälle sekä itselleni kesätyö.

- Eero Sallinen

Haluan olla esimerkkinä muille nuorille ja kannustaa tekemään sitä, mistä todella tykkää.”

5. Miten – miten yritys toimii

5.1 Yrityksen nimi

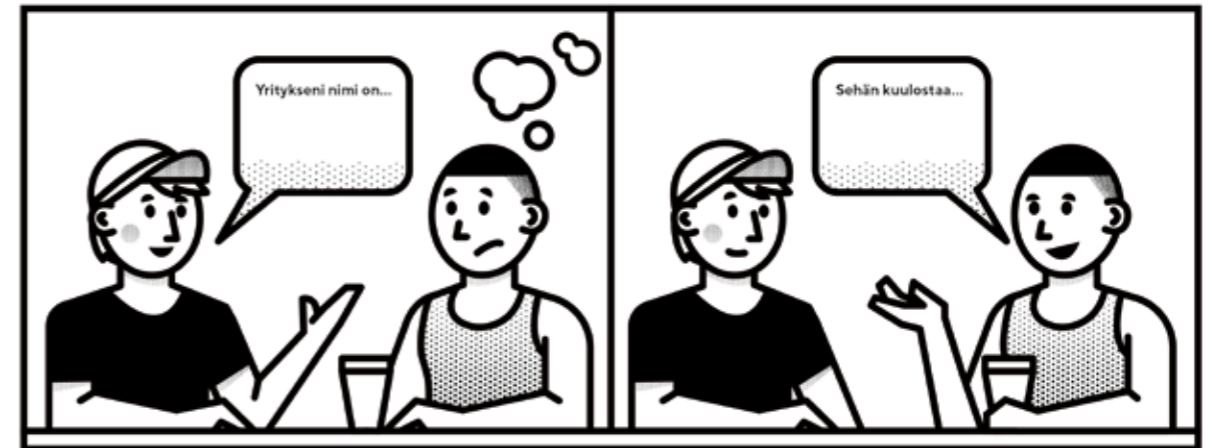
Yrityksen nimi on tärkeä osa yrityksen markkinointia. Hyvä nimi jää mieleen ja antaa myönteisen kuvan yrityksen toiminnasta. Nimi on osa yrityksesi brändiä, ja usein se on asiakkaan ensikosketus yrityksesi.

Toimiva nimi on helppo kirjoittaa. Kokeile jo ajoissa, miten nimi taipuu tekstissä ja millaisia erilaisia käyttötapoja sillä voi olla. Tarkista, ettei yrityksen nimi ole rekisteröity jollekin toiselle; tämä onnistuu osoitteessa nimipalvelu.prh.fi. Jos haluat erottua kilpailijoistasi, voit käyttää nimessä 4HY-päätettä (esim. Lassen Letut 4HY). Jos haluat verkkotunnuksen

eli domainin oman yrityksesi nimellä, tarkista vapaana olevat osoitteet ennen kuin lyöt nimen lukkoon.

Vinkki! www.cashnjeti.fi-sivustolla on nimigeneraattori, jonka avulla voit kokeilla satunnaisia ideoita yrityksesi nimelle. Kokeile myös muita Cash 'n Jeti -minipelejä!

➤ **Kun olet päättänyt yrityksesi nimen, kirjoita se 4H-BMC-taulukkoon.**



✓ **Mieti yrityksellesi kolme mahdollista nimeä. Mitä nimet kertovat yrityksestäsi? Millainen mielikuva niistä syntyy? Pyydä rohkeasti kommentteja (tai jopa nimivinkejä) yritysohjaajaltasi, ystäviltäsi ja tulevilta asiakkailtasi.**

➤ Täytä 4H-BMC:n kohta Imago ja arvot.

5.2 Brändi

Brändi eli yrityskuva on tapa, jolla erotut muista yrityksistä. Brändi rakentuu monista asioista, esimerkiksi yrityksesi nimestä, visuaalisesta ilmeestä, asiakaspalvelusta sekä tavastasi puhua ja pukeutua.

Kun rakennat yrityksesi brändiä, mieti millaisia arvoja haluat yrityksesi kautta välittää. 4H-yrittäjänä olet sitoutunut 4H:n arvoihin, mutta valitse niistäkin oman yrityksesi kannalta tärkeimmät. Nostatko esiin esimerkiksi eettiset tai sosiaaliset arvot, korostatko kenties ympäristöasioita? Arvot ovat niitä asioita, joita sinä pidät tärkeinä ja joiden varaan haluat rakentaa yrityksesi toiminnan.

✓ Keskustele yhdessä yritysohjaajan ja/tai muiden 4H-yrittäjien kanssa, mitä arvot tarkoittavat. Etsi kuvia, symboleja tai emojeita, jotka kuvastavat yrityksesi arvoja. Miten voisit hyödyntää kuvia yrityksesi brändissä?



Hyvä logo on helppokäyttöinen ja riittävän yksinkertainen. Parhaimmillaan logo kertoo yrityksestäsi jotakin jo ensisilmäyksellä. Omalle 4H-yritykselle kannattaa suunnitella jonkinlainen logo tai tunnus. Se on osa brändiä, jonka rakennat omalle yrityksellesi.

Käytä myös 4H-yritys -logoa aina kun mahdollista. Sitä käyttämällä viestität kuuluvasi suureen 4H-yrittäjien joukkoon.

4H Yritys

✓ Hahmottele mahdollisia logoja yrityksellesi.

➤ Täytä 4H-BMC:n kohta Markkinointitavat ja -kanavat.

5.3 Markkinointitavat ja -kanavat

Yrityksen tuotteita ja palveluja on markkinoitava, jotta asiakkaat löytävät ne. Joskus markkinointi käy helposti: tuntuu kuin asiakkaat olisivat odottaneet yrityksen ilmestymistä. Joskus töitä on tehtävä paljonkin ennen kuin yritystoiminta lähtee rullaamaan. Kaikki konstit eivät välttämättä toimi kaikkialla – siksi markkinoinnissakin kannattaa ottaa huomioon paikkakunnan omat tarpeet ja erityispiirteet.

4H-yrittäjänä markkinointivalttisi on nuoruus. Se kannattaa hyödyntää. Monet asiakkaat haluavat kannattaa nimenomaan nuorten yrittäjien toimintaa.

Vinkki! Lue lisää viestinnästä ja markkinoinnista sivulta 26.

✓ Mieti, mitkä markkinointikanavat- ja tavat sopivat kullekin asiakkaalle. Yhdistä viivoilla.

Perhe, jossa on päiväkotikäisiä lapsia	4H:n kanavat
Monikkoperhe, jonka lapset harrastavat paljon	Omat kotisivut
Eläkeläispariskunta, joilla on koira	Twitter
85-vuotias yksin asuva mies	Facebook-sivut
30-vuotias nainen, joka harrastaa liikuntaa	Facebook-ryhmä
50-vuotias metsänomistaja	TikTok
Matkатыötä tekevä omakotitalon omistaja	Instagram
Skeittaava koululainen	Blogi
Kiireinen kahvilayrittäjä	YouTube tai muu videopalvelu
Henkilö, jonka 90-vuotias äiti asuu 300 km päässä	Mainokset postilaatikoihin
Kauraa viljelevä maatalousyrittäjä	Sähköposti
Ympäristöasioista kiinnostunut opiskelija	Henkilökohtainen tapaaminen
Kesähäitään viettävä pariskunta	Tuttavan suositus
	Tapahtumat ja messut
	Muu, mikä?

5.4 Myyntitapa tai -kanava

Upea tuote tai palvelu sekä sitä tarvitseva asiakas eivät vielä riitä. Asiat pitää saada kohtaamaan, eli tuote tai palvelu pitää saada toimitettua asiakkaalle saakka. Mieti, miten asiakas löytää tuotteen tai palvelun ja miten hän käytännössä sen saa.

Kanavia yrityksesi tavoittamiseen voi olla monenlaisia: puhelin, nettisivut, markkinat, aukioloajat, yhteydenotto-make jne. Kun asiakas on tavoittanut sinut ja tilannut tuotteesi tai palvelusi, seuraava vaihe on tilauksen toimitus perille. Tapoja on jälleen monia. Asiakas voi noutaa tuotteen, voit toimittaa sen kotiovelle tai postittaa sen.

Myynti- ja toimitustapaan liittyy myös maksutavan valinta. Kaupat syntyvät, kun asiakas maksaa. Mieti, millaisia maksutapoja voit hyödyntää omassa yrityksessäsi.

Lisätietoja voit käydä katsomassa: 4h-akatemia.fi/tehtava/maksu-ja-laskutustavat/.

➤ **Täytä 4H-BMC:n kohta Myynti/toimitustapa tai -kanavat.**

5.5 Yhteistyökumppanit

Yrittäjä tarvitsee kumppaneita. Läheinen 4H-yrittäjän kumppani on aina oma 4H-yhdistys. Kumppanuudet voivat olla pieniä tai suuria, ja rooleja voi olla monenlaisia. Joillekin kumppaneille olet asiakas, toisille alihankkija; joistakin tulee sponsoreita, joiden kanssa teet yhteistyötä. Oli rooli mikä hyvänsä, kumppaneista on pidettävä huolta. Mieti, mitä annat kumppaneillesi, ja mitä saat heiltä. Reiluus, vastavuoroisuus ja rehellisyys ovat hyvän kumppanuuden perusasioita.

4H-yrittäjät voivat toimia myös yhteistyöryhmänä. Kumppaneina he voivat rakentaa yhteisen brändin, vaikka jokainen olisikin itsenäinen yrittäjä. Jos kumppanuus on hyvin läheinen, yhteistyöryhmän 4H-yrittäjät voivat tehdä yhteisen liiketoimintasuunnitelman ja toimintakertomuksen, ja ryhmällä voi olla yhteinen yritysohjaaja. Taloudellinen tulos on kuitenkin aina jokaisen henkilökohtainen, kun tulot ilmoitetaan verottajalle.

4H-yrittäjien yhteistyöryhmä

Yhteistyöryhmän toiminta pysyy reiluna ja avoimena, kun yhteisistä tavoitteista ja käytännöistä sovitaan mahdollisimman tarkasti.

➤ **Täytä 4H-BMC:n kohta Yhteistyötahot.**

✔ **Laatkaa ryhmänne yhteiseen toimintaan tärkeimmät pelisäännöt: Paljonko käytätte aikaa yritystoimintaan? Miten työ jaetaan? Minkälaisista asioista kukin ryhmän jäsen vastaa? Miten töiden etenemistä seurataan? Miten yritystoiminnasta saadut rahat jaetaan? Miten ryhmässä tiedotetaan ja viestitään? Miten toimitaan, jos joku haluaa jäädä pois ryhmästä? Voiko ryhmään tulla myöhemmin lisää jäseniä?**



“**Tuotteitani vertailin kilpailijoiden vastaaviin ja tein omistani houkuttelevampia.”**

4H-yritys KlapiEetu

KlapiEetu on 4H-yritys pohjalaisella asenteella. 4H-yritys KlapiEetu valmistaa ja myy kuivia koivuklapeja Etelä-Pohjanmaan alueella. Klapien valmistukseen tarvittavat raaka-aineet eli tukkipuut ostan lähimetsistä. Tuotteitani vertailin kilpailijoiden vastaaviin ja tein omistani houkuttelevampia. Huomasin esimerkiksi, ettei kukaan kilpailijoistani tarjonnut puiden varastoon kantoa, eikä kestokassiin pakattua pienpakkausta. Asiakkaileni olen ollut ystävällinen ja kaikki tilaukset olen hoitanut sovitusti ja tunnollisesti pohjalaisella asenteella.

Erittäin kilpaillussa markkinassa olen löytänyt oman paikkani ja tuonut puun myyntiin uusia palveluita ja tuotteita. Olen saanut useita asiakkaita, joiden kanssa yhteistyötä jatketaan tulevaisuudessakin. Olen brändännyt itseäni esimerkiksi omalla logollani ja pohjalaisella jussipaidalla. Lisäksi minulla on paljon ideoita tulevaisuutta varten ja tavoitteeni on tulevaisuudessa työllistää itseni KlapiEetuna.

- Eetu Kivimäki

6. Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksesi kirjallinen suunnitelma ja käsikirja. Liiketoimintasuunnitelma auttaa sinua tarkastelemaan yritystäsi kokonaisuutena. Teet suunnitelman oman yrityksesi menestymistä varten. On tärkeää, että päivität suunnitelmaasi säännöllisesti.

Tässä työkirjassa liiketoimintasuunnitelma on 4H-yrittäjien Business Model Canvas eli 4H-BMC. Jos haluat, voit kirjoittaa liiketoimintasuunnitelman myös tekstitiedostoksi. Käytä silloin otsikoina 4H-BMC:n aiheita.

 Tee 4H-yrityksestäsi SWOT-analyysi.

SISÄINEN YMPÄRISTÖ/NYKYISYYS	POSITIIVISET	NEGATIIVISET
	<p>STRENGTHS 4H-yrityksesi vahvuudet</p> <p style="text-align: right;">Käytä hyväksi, vahvista</p>	<p>WEAKNESSES 4H-yrityksesi heikkoudet</p> <p style="text-align: right;">Vältä, lievennä, poista</p>
ULKOINEN YMPÄRISTÖ/TULEVAISUUS	<p>OPPORTUNITIES 4H-yrityksesi mahdollisuudet</p> <p style="text-align: right;">Varmista niiden hyödyntäminen</p>	<p>THREATS 4H-yrityksesi mahdolliset uhkat</p> <p style="text-align: right;">Kierrä, lievennä, poista</p>

6.1 SWOT

SWOT -analyysiä käytetään paljon yritystoiminnan suunnittelussa. Sen avulla voit tunnistaa ongelmia sekä arvioida ja kehittää yritystäsi. SWOT tulee englannin sanoista Strengths, Weaknesses, Opportunities ja Threats. Voit arvioida SWOTin avulla koko yritystoimintasi tai jotakin sen osaa.

Taulukon yläosa kuvaa nykyhetkeä ja sellaisia asioita, joihin voit itse vaikuttaa. Alaosassa on tulevaisuudessa tapahtuvia muualta tulevia asioita, joihin voit vaikuttaa vain rajallisesti.

6.2 Näin täytät 4H-BMC:n

4H-BMC eli 4H-yrittäjän Business Model Canvas kokoaa 4H-yrityksesi palaset kokonaisuudeksi. Voit tarkastella yksityiskohtia, mutta samalla näet miten kaikki vaikuttaa kaikkeen.

Näin täytät 4H-BMC -taulukon

4H-yritys: 4H-yrittäjä(t): 4H-yhdistys: Kotipaikka: Toimiala: Yritysohjaaja:		
Taidot ja osaaminen: Mitä jo osaat? Kuinka paljon? Mitä osaamista sinun pitäisi hankkia lisää? Mistä voisit saada lisäoppia?		
MITÄ		
Tuotteet /palvelut: Mitä myyt? Tärkeimmät tuotteet/ palvelut? Tuotteiden ja palvelujen yhdistelmät?	Kustannukset ja hinnoittelu: Mistä kulut ja tulot syntyvät? Millä perusteella hinnoittelet? Mitä asiakkaat ovat valmiita maksamaan?	Kilpailevat palvelut/tuotteet: Tärkeimmät kilpailijasi? Miten erotut heistä?
KENELLE		
Asiakkaat: Tärkeimmät asiakasryhmäsi? Kenelle yrityksesi tuottaa lisäarvoa?	Mikä asiakkaan ongelma/tarve ratkeaa: Mikä on yrityksesi arvo asiakkaalle?	Asiakkaiden tavoittaminen ja pitäminen: Miten kohtelet asiakkaita ja miten pidät heistä huolta?
MITEN		
Imago ja arvot: Millaisen mielikuvan haluat yrityksestäsi syntyvän?		Markkinointitavat ja -kanavat: Miten tavoitat uudet asiakkaat? Miten nykyiset asiakkaat löytävät sinut?
Myynti-/toimitustapa tai -kanavat: Miten asiakas löytää tuotteen ja ostaa sen? Mikä on paras ja tehokkain tapa?		Yhteistyötahot: Tärkeimmät kumppanisi? Mitä heiltä saat ja mitä heille annat?

Tästä syntyy hyvää.

6.3 4H-yrittäjän Business Model Canvas eli 4H-BMC

4H-yritys:

4H-yrittäjä(t):

4H-yhdistys:

Kotipaikka:

Toimiala:

Yritysohjaaja:

Taidot ja osaaminen

MITÄ

Tuotteet/palvelut

Kustannukset ja hinnoittelu

Kilpailevat palvelut/tuotteet

Business Model Canvas on suosittu tapa suunnitella yrityksen toimintaa. 4H-yrityksen Business Model Canvas perustuu Alex Osterwalderin ja Yves Pigneurin Business Model Generation -kirjassa julkaistun malliin.

KENELLE

Asiakkaat

Mikä asiakkaan ongelma
/tarve ratkeaa

Asiakkaiden tavoittaminen
ja pitäminen

MITEN

Imago ja arvot

Markkinointitavat ja -kanavat

Myynti-/toimitustapa tai -kanavat

Yhteistyötahot

Tämä teos on lisensoitu Creative Commons Nimeä-JaaSamoin 4.0 Kansainvälinen -lisenssillä. Tarkastele käyttö lupaa osoitteessa <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

4H-BMC on sovellus Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 lisenssillä julkaistusta englanninkielisestä Business Model Canvasista. <https://strategyzer.com/>

7. 4H-yrityksen perustamisen muistilista

4H-yrityksen perustaminen on helppoa, kunhan olet ensin keksinyt idean yrityksellesi. Kaikki tarvittavat lomakkeet löytyvät osoitteesta www.4h.fi/yritys.

Näin perustat 4H-yrityksen

- 4H-yrittäjä on aina 4H-yhdistyksen jäsen.
- Ota yhteyttä omaa paikkakuntaasi lähinnä olevaan 4H-yhdistykseen.
- Kehitä yritysideaasi 4H-yrityskoulutuksessa. Yrityskoulutuksia voit tiedustella paikkakuntasi 4H-yhdistyksestä tai suorittaa koulutuksen itsenäisesti verkko-opintoina.
- Tee 4H-yrityksellesi liiketoimintasuunnitelma. Voit käyttää 4H-BMC-pohjaa.
- Etsi itsellesi yritysohjaaja ja tee hänen kanssaan ohjausso-
pimus digitaalisen jäsenkortin kautta.

- Tee 4H-yrityksen perustamisilmoitus digitaalisen jäsen-
kortin kautta. Ohjeet perustamisilmoituksen tekemiseen
löytyy 4H-akatemialta.
- Yritystoimintasi käynnistyy.

Vinkkejä 4H-yrityksen pyörittämiseen

- Hanki kansio, johon keräät kaikki 4H-yritykseesi liittyvät
tärkeät asiat, muistiinpanot ja tositteet. Luo yrityksellesi
sähköpostiosoite, jota käytät ja luet säännöllisesti. Asenna
sähköposti puhelimeesi.
- Ota kuvia tuotteistasi, palveluistasi ja itsestäsi.
- Perusta yrityksellesi asiakkaita palvelevat nettisivut ja
somekanavat.
- Seuraa @4hsuomi somekanavia.

Pohdittavaksi



8. 4H-yrittäjän vuosikello

Voit toimia 4H-yrittäjänä haluamasi ajan. Joidenkin 4H-yritys on voimassa vuosia, joidenkin kenties vain muutaman päivän. Moni nuori perustaa 4H-yrityksen kesäksi. Kun olet perustanut 4H-yrityksen, kaikki on vasta alussa. Yrittäjyyden aikana opit paljon, eikä kaikkea tarvitse tietää perustamisvaiheessa.

Jokaisen 4H-yrityksen toimintaan kuuluvat

- yrityksen perustaminen
- liiketoimintasuunnitelman tekeminen ja päivittäminen
- markkinointi
- talouden suunnittelu ja seuranta
- yritystoiminnan arviointi
- seurantatietojen kirjaaminen omalle digitaaliselle jäsen-
kortille
- veroilmoituksen tekeminen.

Lisäksi jokaisella 4H-yrityksellä on omat tärkeät tehtävät, yrityksen toimialasta riippuen. Esimerkiksi joulukuusia myyvän 4H-yrittäjän vuosi on täynnä tehtäviä, vaikka kauppa käydäänkin vasta joulukuussa.

4H-yrityksen lopettaminen tulee väistämättä joskus ajan-
kohtaiseksi. Ilmoita lopettamisestasi omaan 4H-yhdistykseesi.
Myös 4H-yritystoriille pitää ilmoittaa, jotta yritys voidaan pii-
lottaa sivustolta (www.4h.fi/yritystori). Jos sinulla on Y-tunnus,
tee lopettamisilmoitus tarvittaessa myös sen osalta.



8.1 Viestintä ja markkinointi

Yrittäjänä sinä olet yrityksesi tärkein viestinviejä ja kävelevä mainos. Tarvitset kuitenkin myös muita kanavia markkinointiviestintääsi varten. Voit viestiä yrityksesi toiminnasta somekanavilla tai perustaa omat kotisivut. On tärkeää, että mietit itsellesi sopivimmat ja varaat aikaa viestinnälle. Päivitä kanaviasi säännöllisesti, samalla muistutat asiakkaita olemasolostasi.

Somekanavat toimivat hyvänä alustana yrityksesi markkinoinnille. Laadukkaat kuvat ja aktiivisuus herättävät usein kiinnostusta asiakkaissa. Somekanavissa voit tuoda rohkeasti esiin omaa persoonaasi ja yritystäsi.


Kotisivuilla pitää kertoa vähintään yrityksen perustiedot ja yhteystiedot – mutta harvoin tämä riittää kiinnostavan mielikuvan syntymiseen. Kertomalla oman yritystarinasi luot myös

uskottavuutta. Asiakkaat haluavat tuntea yrittäjän, jonka kanssa asioivat. Kaikki 4H-yrittäjät luovat yhdessä mielikuvaa vastuullisista ja luotettavista nuorista yrittäjistä. Luithan tässä työkirjassa olleet 4H-yrittäjien tarinat.

Sähköisten kanavien lisäksi saatat tarvita muutakin viestintä- ja markkinointimateriaalia. Kun kohtaat mahdollisen asiakkaan, sinulla on hyvä olla mukana esimerkiksi käyntikortti, joka on kätevä ojentaa muistilapuksi.

Yksi tapa näkyä on ottaa yhteyttä paikallismediaan, esimerkiksi kotikuntasi sanomalehteen tai radiokanavaan. Ota rohkeasti yhteyttä toimitukseen ja kerro liikeideastasi ja yrityksesi toiminnasta. Monet mediat haluavat kertoa nuorten yrittäjien kuulumisia.

 **Suunnittele 4H-yrityksellesi sähköpostiviestin malli. Mitä kirjoitat otsikkoon? Millaisella tervehdyksellä aloitat? Minkälainen on tekstin tyyli? Millainen lopputervehdys sopii yrityksellesi. Mitä allekirjoituksessasi on?**

<p>Lähetä </p> <p>Lähetäjä: <input type="text" value="nellin.sirkkaleipomo@loppuosa.fi"/></p> <p>Vast.ottaja: <input type="text" value="asiakas.sukunimi@loppuosa.fi"/></p> <p>Kopio: <input type="text"/></p> <p>Aihe: <input type="text" value="Tarjous sirkkakakuista"/></p>	<p>Otsikon eli aiheen pitää olla selkeä ja informatiivinen.</p> <p>Aloita aina tervehdyksellä.</p> <p>Ole kohtelias, anna riittävästi tietoa, tee kappalejakoja.</p> <p>Muista loppuun tervehdys ja viestin lähettäjän nimi.</p> <p>Allekirjoitus on mainio markkinapaikka. Lisää allekirjoitukseesi yhteystietosi ja kaikkien viestintäkanaviesi tiedot.</p>
<p>Hei Kiitos viestistänne, jossa pyysitte tarjousta sirkkakakuista 15.6. tilaisuuteenne.</p> <p>Sirkkakakku on ns. kahvikakku, josta voi leikata 15 - 20 palaa. Yhden kakun hinta on 30 euroa. Toimitusaika on noin 3 päivää. Kakut voi noutaa tai voin toimittaa ne teille, jolloin laskutan lisäksi matkakulut.</p> <p>Sirkkakakku sisältää suomalaisia kasvatettuja sirkkoja. Lisämauksi voitte valita kardemumman, kanelin, vaniljan tai mintun. Kakku on laktoositon.</p> <p>Ystävällisin terveisin Nelli sirkkaleipomosta —</p> <p>4H-yritys Nelli sirkkaleipomo Nelli Yrittäjä p. 040 123 4567 nellin.sirkkaleipomo@loppuosa.fi www.nellinsirkat.fi Twitter: @nellinsirkat</p>	

8.2 Talouden suunnittelu, kirjanpito ja verotus

Tuloja ja menoja kannattaa suunnitella ja ennakoida. Palvelu-yrityksessä et välttämättä tarvitse aluksi rahaa lainkaan. Voit ehkä käyttää työn tekemiseen asiakkaan välineitä ja ostaa omia tarvikkeita toiminnan kehittyessä ja tulojen kasvaessa.

Jos myyt 4H-yrityksessäsi tuotteita, tarvitset todennäköisesti tarvikkeita ennen kuin saat ensimmäisiäkään tuloja yritystoiminnastasi. Jos aloitat pienesti, riskitkin ovat pienet. Aloituskustannuksia voi vähentää merkittävästi käyttämällä kierrätysmateriaaleja. Myös yritystoiminnan kate on parempi, kun materiaalikustannukset ovat pienet. On hyvää bisnestä miettiä, mitä olemassa olevaa materiaalia voisit hyödyntää.

4H-yrityksen kirjanpito

Yrittäjän velvollisuuksiin kuuluu huolellinen talouden seuranta ja kirjanpito. Kirjanpidon tarkoituksena on pitää omat ja yrityksen rahat erillään. Arkistoi kaikki tositteet kansioon ja merkitse tulot ja menot välittömästi kirjanpitotaulukkoon. Kirjanpitoa ja tositteita on säilytettävä kuusi vuotta.

4H-yrityksen kirjanpito on yhdenkertainen ja maksu- ja rusteinen. Merkitse jokainen tapahtuma omalle rivilleen, tulot ja menot eri sarakkeisiin. Laske lopuksi tarkastusriville yhteen sarakkeiden luvut. Jos ne täsmäävät, kirjanpito on tasmää.

Vinkki! 4H-yhdistyksen jäsenmaksu on yrityksesi kulu.

Yrittäjäyys kannattaa.

4H-yritys Kaisan kierrätyskeparit

Kaisan 4H-yritys on juuri aloittanut. Siksi menoja on enemmän kuin tuloja. Aloitushankinnat hän rahoittaa omista säästöistään. Kun myyntiä alkaa tulla, tulos kääntyy plussalle.

Päivä	Selite	Tulot	Menot
3.3.	Työvälineitä		15 e
15.3.	Mainosten monistaminen		8 e
18.3.	Verkkokaupan kulut		30 e
30.3.	Puhelinlasku		12 e
	Asiakastilaus	50 e	
	Yhteensä	50 e	65 e
	Tulos (tulot - menot)		-15 e
	Tarkastusrivi: Yhteensä	50 e	50 e

4H-yritys Puts plank!

Puts plank siivoaa pihoja ja teollisuushalleja. Kuluja on vähän, koska yrittäjä myy pääasiassa omaa aikaansa.

Päivä	Selite	Tulot	Menot
5.6.	Matkakulut asiakkaan luo		5 e
6.6.	Laskutus asiakkaalta	50 e	
15.6.	Puhelinkulut		8 e
16.6.	Mainosten monistaminen		5 e
	Yhteensä	50 e	18 e
	Tulos (tulot - menot)		32 e
	Tarkastusrivi: Yhteensä	50 e	50 e

4H-yrityksen talousraportti

Vuoden lopuksi 4H-yrittäjä tekee seurantaraportin omalle digitaaliseen jäsenkortilleen 15.1. mennessä. Luvut talousraporttiin löytyvät 4H-yrittäjän omasta kirjanpidosta.

4H-yrityksen nimi: Voikukkaverstas Talouden yhteenveto ajalta: 1.1.2021 - 31.12.2021

TULOT		
Myynti	1200 e	kirjanpidosta TULOT yhteensä
Varasto	50 e	varaston arvo, jos sellaista on
yhteensä	1250 e	myynti + varaston arvo
MENOT		
	250 e	kirjanpidosta MENOT yhteensä
YRITYSTOIMINNAN TULOS	1000 e	tulot - menot

Verojen ilmoittaminen ja maksaminen

4H-yrittäjänä maksat veroa saamistasi tuloista. Veroja maksat henkilökohtaisen verotuksesi mukaisesti, käytännössä verokortissasi olevien rajojen ja prosenttien mukaan. Jos et ole saanut verokorttia, se kannattaa tilata heti yritystoiminnan alkaessa.

Kun vuosi on kulunut, sinun tulee tehdä veroilmoitus. Veroilmoitus tulee OmaVeroon maaliskuun alkuun. Kun

veroilmoitus on julkaistu, niin yritystulot voit ilmoittaa veroilmoituksella "muuna ansiotulona". Jos sinulla ei ole pankkitunnuksia, voi huoltajasi hoitaa asiasi OmaVerossa.

Jos sinulla on Y-tunnus, tulee sinun täyttää elinkeinotoiminnan veroilmoitus OmaVerossa (lomake 5). Jos et pääse OmaVeroon, voit tulostaa elinkeinotoiminnan veroilmoituksen vero.fi-sivuilta. Veroilmoitus täytyy palauttaa aina, myös silloin, jos toimintaa ei ole ollut.

Kht Melody



Minulla on 4H-yritys nimeltä Kht Melody, joka valmistaa keppihevosiä.

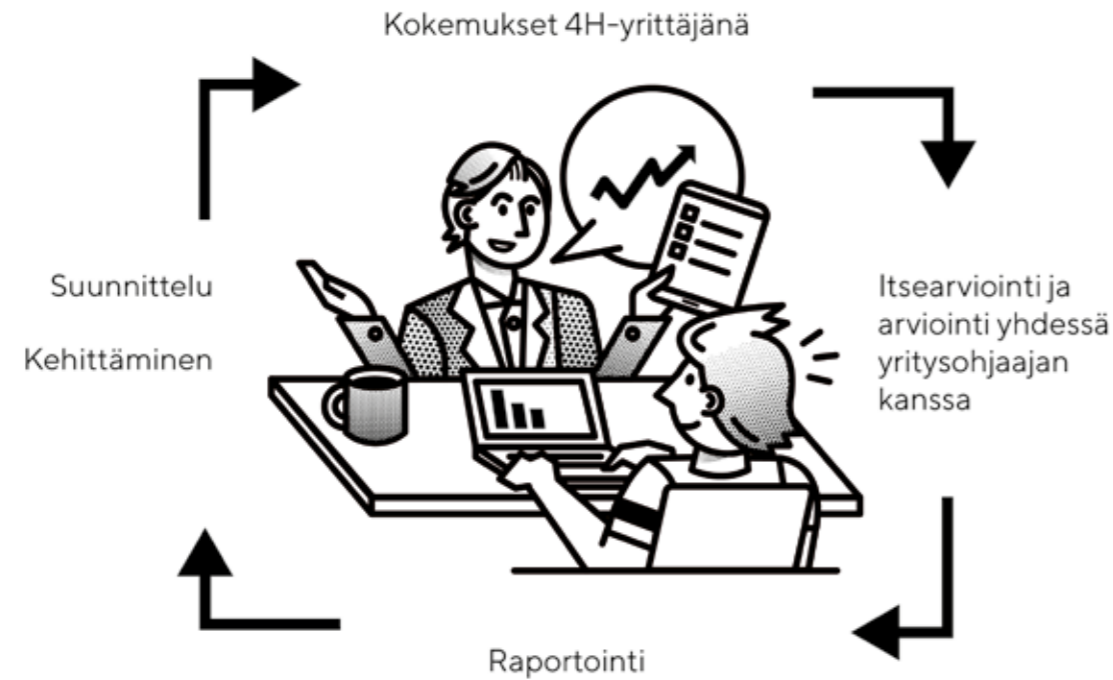
Perustin 4H-yritykseni vuonna 2018, sillä halusin jatkaa rakasta keppihevosharrastusta käsitöiden merkeissä. Tänä kesänä teen keppihevosiä kesätöiden ohella, mutta edellisenä vuosina olen tehnyt keppihevosiä kesätyönä oman 4H-yritykseni kautta.

4H-yrittäminen vaikutti hyvältä tavalta nuoren tutustua yrittämiseen. Näiden muutaman vuoden aikana olen oppinut paljon kirjanpidosta, suunnittelusta ja markkinoinnista sekä näiden merkityksen työssä.

-Mia Rautiainen

“**4H-yrittäminen vaikutti hyvältä tavalta nuoren tutustua yrittämiseen.**”

8.3 Arviointi ja raportointi



Lähde: Kolb (1984) mukaillen

4H-yrityksen toimintaan kuuluu yritystoiminnan ja oman osaamisen arviointi. Arviointikeskustelussa apunasi on yritysohjaajasi tai 4H-yhdistyksen henkilö. Arviointi kannattaa, sillä siten yrityksesi voi kasvaa entistä parempi. Arviointi auttaa sinua toimintakertomuksen tekemisessä ja arvioidessasi huomaat yrityksesi kehittämiskohteet. Arvioinnin jälkeen on hyvä palata takaisin 4H-BMC:n pariin ja päivittää se. Jokainen vaihe on tärkeä oman oppimisesi kannalta.

Jos haet opintopisteitä, raportointiin liittyy tarkempia ohjeita. Nämä kannattaa tarkastaa osoitteesta: 4h-akatemia.fi/koulutus/4h-yrittajana.

Voit osallistua Vuoden 4H-yritys -kilpailuun. Katso ohjeet 4H-akatemiasta.

 Tee 4H-yrityksen itsearviointi (seuraavalla sivulla).

4H-yrityksen toimintakertomus

Vuoden lopuksi jokainen 4H-yrittäjä tekee toimintakertomuksen 4H-yrityksensä toiminnasta digitaaliselle jäsenkortille. Tässä muutama vinkki toimintakertomuksen tekemiseen.

Kirjoita alkuun 4H-yrityksesi liikeidea. Kerro tärkeimmät hetket kuluvalta kaudelta. Esimerkiksi mihin tapahtumiin yrityksesi on osallistunut, miten olet markkinoinut tai mitä yhteistyökumppaneita olet löytänyt. Voit kertoa lisäksi onnistumistasi ja oppimistasi asioista.

4H-YRITYKSEN ITSEARVIOINTI

4H Yritys

4H-yrityksen nimi:

Päiväys:

YRITTÄJÄ

Millaista palautetta olet saanut yrittäjänä toimimisesta eri tahoilta (esim. asiakkaat, yhteistyökumppanit, yritysohjaaja, 4H-yhdistys, perhe, ystävät)?	
Mitkä omat taitosi ja osaamisesi ovat kehittyneet vuoden aikana?	
Kuinka paljon käytät aikaasi yrittäjyyteen? Onko ajankäyttö sopivassa suhteessa muuhun elämäsi?	

MITÄ

Mitkä ovat olleet yrityksesi suosituimmat tai tärkeimmät tuotteet/palvelut. Miksi arvelet, että juuri ne ovat toimivia?	
Mitkä tahot ovat osoittautuneet kilpailijojaksesi? Miten onnistut erottautumaan kilpailijoista?	
Onko tuotteiden/palveluiden hinta ollut sopiva? Onko hintaa syytä päivittää ylös- tai alaspäin?	
Saavutitko sen taloudellisen tavoitteen, jonka asetit itsellesi? Miksi arvelet, että näin kävi?	
Oletko saanut tarvittaessa riittävästi apua ja tukea talousasioihin, esim. veroihin, liittyen?	

9. 4H-yrittäjän sanasto

KENELLE

Tavoititko ne asiakkaat, joita ajattelit tavoit- tavasi? Onko asiakkaita sopiva määrä? Onko joku asiakasryhmä yllättänyt kiinnostuksel- laan? Oletko saanut kanta-asiakkaita?	
Miten olet mitannut asiakastyytyväisyyttä tai kerännyt asiakkaiden mielipiteitä?	
Millaista hyvä asiakaspalvelu on sinun yrityksessäsi? Miten hyvä asiakaspalvelu on toteutunut?	

MITEN

Oletko onnistunut herättämään yrityksestäsi halutun mielikuvan? Haluaisitko muuttaa mielikuvan?	
Miten yrityksesi ja 4H:n arvot näkyvät yrityk- sessäsi käytännön tekoina?	
Mitkä tavat tai kanavat ovat olleet parhaita asiakkaiden tavoittamiseen?	
Mitkä myyntitilanteet tai -tavat ovat toimineet ja tuottaneet parhaiten? Mikä ei ole toiminut?	
Mitä yhteistyötahoja yritykselläsi on, ja minkälaista yhteistyötä olet heidän kanssaan tehnyt?	

TULEVAISUUS

Mikä on seuraava tavoitteesi yrittäjänä tai muussa elämässä? Mitä toivot, mistä haavei- let?	
Minkälaista tukea ja keneltä tarvitset haaveesi toteuttamiseen?	

4H on järjestö, jonka toimintaperiaate on tekemällä oppiminen. 4H-toiminta on aloitettu Yhdysvalloissa 1900-luvun alussa. Nyt toimintaa on useissa maissa ympäri maailman. Suomessa 4H järjestää toimintaa 6 - 28-vuotiaille lapsille ja nuorille.

4H-akatemia tarjoaa koulutusta nuorille, jotka ovat etsimässä vaikkapa ensimmäistä kesätyöpaikkaa, perustamassa omaa yritystä tai nuorelle, joka on suunnitellut hakevansa töihin 4H-kerhonohjaajaksi. Esimerkiksi 4H-yrityskoulutuksessa oppii hyödyllisiä taitoja, joita tarvitsee oman yrityksen pyörittämiseen. Samalla kun omat taidot kehittyvät, suoritetusta koulutuksesta voi saada opintopisteytetyn todistuksen..

Arvonlisävero eli alv on palvelun tai tuotteen myyntihintaan lisättävä vero. 4H-yrittäjyys on pienimuotoista, ja siksi 4H-yritykset eivät ole arvonlisäverovelvollisia. Jos 4H-yrityksen toiminta kasvaa, on ilmoitauduttava arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Verovelvollisuus toteutuu, jos tilikauden (12 kk) liikevaihto on yli 15 000 euroa (2022). Katso myös kohta Verot.

Asiakasrekisteri muodostuu, kun keräät tietoja asiakkaistasi. Asiakkaiden tietoja saa kerätä, mutta vain tarpeellista ja laillista tarkoitusta varten. Asiakasrekisteri on tietosuojasetuksen tarkoittama rekisteri. Katso myös kohta Tietosuojaseloste.

Biotalous on taloutta, joka perustuu uusiutuvien luonnonvarojen kestävään käyttöön. Biotaloutta ovat esimerkiksi metsäteolisuus, maatalous, elintarviketeollisuus ja luontomatkaileminen. Katso myös kohta Kiertotalous.

Business Model Canvas eli BMC on visuaalinen työkalu liike-toimintasuunnitelman tekemiseen.

Digitaalinen jäsenkortti on jokaisella 4H-jäsenellä. Digitaaliseen jäsenkortille tehdään mm. yrityksen perustamisilmoitus sekä yrityksen seuranta- ja talousraportti. Digitaalisen jäsenkortin voi ladata omaan puhelimeen.

Digitaalinen osaamismerkki eli Open Badge on visuaalinen tapa näyttää kertynyt osaaminen. Merkkejä myöntävät eri organisaatiot, kuten järjestöt ja oppilaitokset. Merkin saa ja kerää eri tahojen myöntämät merkit omaan digitaaliseen osaamispassiinsa (esim. Open Badge Passport). Passin kautta merkkejä on helppo jakaa ja näyttää muille esim. työnhaun yhteydessä.

Ennakkoperintärekisteri on Verohallinnon ylläpitämä rekisteri. Siihen liittymällä yrittäjä osoittaa hoitavansa verojensa maksa-

misen itse. Ennakkoperintärekisteriin ilmoitaudutaan Y3-lo-makkeella eli samalla jolla haetaan y-tunnus. Katso myös kohdat Kaupparekisteri ja Y-tunnus.

Imago on yrityksen tai henkilön itsestään antama mielikuva tai vaikutelma.

Kaupparekisteri on virallinen ja julkinen yritysrekisteri, jota ylläpitää Patentti- ja rekisterihallitus (PRH). Kaupparekisteriin ilmoittautuminen on maksullista, mutta samalla yrityksen nimi tulee rekisteröityä. 4H-yrittäjien ei tarvitse ilmoittautua kaupparekisteriin. Katso myös kohdat Ennakkoperintärekisteri ja Y-tunnus.

Kiertotaloudessa tavoitellaan resurssien viisasta käyttöä. Kuluttamisen sijaan suositetaan palvelujen käyttämistä, jakamista, vuokraamista ja kierrättämistä. Jätettä syntyy vähän, kun tuotteet suunnitellaan kestäviksi ja ylijäämämateriaalit hyödynnetään. Katso myös kohta Biotalous.

Kirjanpito 4H-yrityksessä on ns. yhdenkertainen kirjanpito. Kirjanpidon tarkoituksena on pitää omat ja yrityksen rahat erillään. Kirjanpitoon merkitään kaikki tulot ja menot. Kirjanpitoa ja siihen liittyviä tositteita pitää säilyttää 6 vuotta.

Kuitti annetaan asiakkaalle yleensä aina ostotapahtuman yhteydessä. Kuitin voi kirjoittaa käsin, koneella tai sen voi lähettää sähköisesti. Kuittiin kirjoitetaan yrityksen nimi, yhteystiedot ja y-tunnus, päiväys, tunnistenumero, tiedot myydystä tuotteesta sekä maksettu summa verotietoineen. Pienimuotoinen toiminta, kuten 4H-yrittäjä, on vapautettu kuitinantovelvollisuudesta. Hyvin asiakkaitaan palveleva 4H-yrittäjä antaa asiakkaalleen kuitenkin tästä huolimatta.

Lasku on tosite, jonka yrittäjä lähettää asiakkaalle myydyin tuotteen tai palvelun maksamista varten. Laskuun pitää merkitä yrityksen nimi, yhteystiedot, tilinumero ja y-tunnus, laskutuspäivä, laskunumero, laskutettavan asian kuvaus, määrä ja yksikköhinta, verokanta (4H-yrittäjällä yleensä 0 %) sekä laskun loppusumma.

Laskutuspalvelun kautta voit lähettää laskun toiselle yritykselle, yhdistykselle tai kotitaloudelle. Laskutuspalvelu sopii 4H-yrittäjälle, joka laskuttaa vain satunnaisesti eikä halua ottaa omaa Y-tunnusta. Eezy.fi-palvelu on 4H-yrityksen yhteistyökumppani.

Liikeidea vastaa kysymyksiin mitä, kenelle ja miten.

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen käsikirja, johon kirjaetaan kaikki yritystoiminnan kannalta olennaiset tiedot. Liiketoimintasuunnitelmaa pitää tarkastella ja päivittää säännöllisesti.

Liikevaihto (myynti) muodostuu yrityksen kaikista yhteenlasketuista tuotoista. Liikevaihdossa ei huomioida arvonlisäveroa, jos yritys on arvonlisäverovelvollinen.

Logo on yrityksen tunnus, graafinen esitystapa.

Markkinointia ovat kaikki toimenpiteet, joilla yritys edistää tuotteidensa tai palveluidensa myyntiä.

Ohjussopimus on 4H-yrittäjän ja yritysohjaajan välinen sopimus, joka tehdään digitaaliselle jäsenkortille. Sopimus ei ole juridinen.

Opintopisteytetty todistus voidaan myöntää 4H-yrittäjälle, joka täyttää tietyt oppimisen kriteerit. Opintopisteitä haetaan vuosiraportoinnin yhteydessä. Tarkemmat ohjeet: www.4h-akatemia.fi. Katso myös kohta Oppimispäiväkirja.

Oppimispäiväkirjaan 4H-yrittäjä merkitsee muistiin, mitä asioita hän on yrittäjyyden aikana oppinut. Jos 4H-yrittäjä haluaa saada opintopisteytetyn todistuksen 4H-yrittäjänä toimimisesta, hänen on pidettävä oppimispäiväkirjaa.

Perustamisilmoitus on 4H-yrityksen perustamisen edellytys. Perustamisilmoitus tehdään digitaaliselle jäsenkortille oma.4h.fi.

SWOT on nelikenttäinen taulukko, jonka avulla voi analysoida yrityksen toimintaa. SWOT tulee englannin sanoista Strengths (vahvuudet), Weaknesses (heikkoudet), Opportunities (mahdollisuudet) ja Threats (uhat).

Tietosuojaselosteeseen kirjaat mm. mitä tietoja keräät, miksi ja miten tiedot saat. Tietosuojaseloste on oltava asiakkaiden saatavilla, voit lähettää sen asiakkaalle esim. sähköpostitse. 4H-yrityksen tietosuojaselosteeseen pohjan löydät www.4h-akatemia.fi. Tietosuoja-asetuksen (GDPR) mukaan yrittäjän velvollisuuksiin kuuluu tietosuojaselosteen tekeminen.

Toimiala on laaja määrittely sille, millä alalla yritys toimii.

Tulorekisteri on verottajan rekisteri palkkojen ilmoittamiseen. Se ei koske 4H-yrittäjää, koska 4H-yrittäjä ei maksa palkkoja. Jos 4H-yrittäjän asiakas on kotitalous ja 4H-yrittäjä ei ole ennakonperintärekisterissä (eli ei ole y-tunnusta), kotitalous ilmoittaa maksetun työkorvauksen tulorekisteriin.

Tulos muodostuu yrityksen tulojen ja menojen erotuksesta.

Vakuutus on sopimus, jossa sovitaan vahinkojen korvaamisen jakamisesta. Koska 4H-yrittäjyys on pienimuotoista, siihen ei liity pakollisia vakuutuksia. 4H-yrittäjä voi halutessaan ottaa 4H-yrityksille räätälöidyn vastuuvakuutuksen. Jos yritystoimintaan sisältyy tapaturman riski, yrittäjän kannattaa miettiä myös oman tapaturmavakuutuksen ottamista.

Verolla tarkoitetaan yhteiskunnalle suoritettavaa osuutta tuloista. 4H-yrittäjä maksaa tuloistaan veroa oman veroprosenttinsa mukaisesti.

Voitto on kaikkien tulojen ja kulujen jälkeen yrittäjälle jäävä summa.

Yritysohjaaja voi olla kuka tahansa aikuinen, jolla on kiinnostusta yrityksesi toimintaa kohtaan. Tällaisia henkilöitä voivat olla esimerkiksi 4H-yhdistyksen työntekijä, oma vanhempi, sukulainen, kummi, naapuri tai paikallinen yrittäjä. Yritysohjaaja saa ohjaustyönsä tueksi materiaalia ja mahdollisuuksien mukaan osallistuu nuoren kanssa 4H-yrityskurssille. Yritysohjaajan kanssa tehdään sopimus digitaalisen jäsenkortin kautta. Jokaisella 4H-yrityksellä on ohjaaja.

Yritysryhmä koostuu usean 4H-yrittäjän ryhmästä. 4H-yritysryhmä voi olla esimerkiksi kahvilatoiminta, jossa yrittäjät tekevät ja markkinoivat yhdessä. Yritysryhmässä jokaisella on oma 4H-yritys. Nuori on vastuussa oman 4H-yrityksensä raportoinnista ja kirjanpidosta.

Y-tunnus eli Yritys- ja yhteisötunnus on Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) antama tunnus. Y-tunnus haetaan lomakkeella Y3. Tunnuksen hakemisen yhteydessä 4H-yrittäjän kannattaa ilmoittautua vain ennakonperintärekisteriin; silloin Y-tunnuksen saa maksutta. Alaikäisen on pyydettävä lomakkeeseen huoltajien allekirjoitukset. Katso myös kohdat Ennakonperintärekisteri ja Kaupparekisteri.



4H on olemassa lapsia ja nuoria varten. Teemme työtä, jotta jokainen suomalainen lapsi tai nuori löytää omat vahvuutensa ja kiinnostuksen kohteensa, saa onnistumisen kokemuksia ja mahdollisuuden kasvaa täyteen potentiaaliinsa: kestävään elämäntapaan, aktiiviseen työhön ja yrittäjyyteen.

Jokainen lapsi ja nuori on arvokas.



4H

Suomen 4H-liitto

Karjalankatu 2 A, 00520 Helsinki



[facebook.com/
4HSuomi](https://facebook.com/4HSuomi)



[twitter.com/
4HSuomi](https://twitter.com/4HSuomi)



[instagram.com/
4hsuomi](https://instagram.com/4hsuomi)



[youtube.com/
user/4HSuomi](https://youtube.com/user/4HSuomi)



[LinkedIn @Suomen 4H-liitto](https://LinkedIn@Suomen4H-liitto)