

YRITYYS

Ohjaajan opas



OPAS

4H-Yrityksen Ohjaajan opas

on tarkoitettu 4H-Yrityksien ohjaajille. Opas auttaa tutustumaan nuoren 4H-Yritykseen ja saamaan vinkkejä ja ohjeita nuoren ohjaamiseen liittyviin asioihin.





Teksti: Laura Salmi
Toimitus: Juha Ruuska, Johanna Pölkki, Maarit Luojus, Mika Salminen,
Niina Martikainen, Päivi Kiviranta ja Reijo Petrell
Piirrokset ja taitto: Kirsti Pusa
Kansikuva: Pixmac
ISBN 978-952-9868-21-6

Tämä opas on tuotettu Yksityisyrittäjien Säätiön tuella.

SISÄLLYSLUETTELO

- 1. Johdanto 4**
- 2. 4H-yrittäjyyskasvatus 5**
- 3. Mikä 4H-Yritys? 7**
- 4. Mitä 4H-Yrityksen ohjaaminen tarkoittaa? 9**
 - 4.1 Yritysohjaaja nuoren tukena 10
 - 4.2 Ryhmän ohjaaminen 11
 - 4.3 Välineitä ja vinkkejä yritysohjaajalle 12
 - 4.4 Ohjaussopimus 14
- 5. 4H-Yrityksen perustamisen periaatteet 15**
 - 5.1 Ideointivaihe 15
 - 5.2 Liiketoimintasuunnitelman tekeminen 16
 - 5.3 SWOT-analyysi 18
 - 5.4 Markkinointia ja myyntityötä 19
 - 5.5 Raha-asiat hallintaan 20
 - 5.6 4H-Yrityksen perustamisilmoitus ja vakuutus 25
 - 5.7 Toimintakertomus ja talousraportti 25
 - 5.8 4H-Yrityksen tulevaisuus 26
 - 5.9 4H-Yritystoiminnan lopettaminen 26
- 6. Lisätietoja 27**

1. Johdanto

4H-toiminnassa nuori oppii yritteliäisyyttä ja työelämävalmiuksia. Tutustuminen työhön, ammatteihin ja yrittäjyyteen avaa nuorelle mahdollisuuksia etsiä omia vahvuuksiaan ja kokeilla itselleen parasta tapaa toteuttaa osaamistaan työelämässä. 4H-Yritys antaa harrastustoiminnan avulla nuorelle perustietoa yrityksen perustamisesta sekä kosketuksen yrittäjänä toimimisesta.

Yritystoimintaa harjoitteleva kekseliäs ja innokas nuori tarvitsee ohjaajan. Jokaisella 4H-Yrityksellä on ohjaaja. Yritysohjaaja voi olla kuka tahansa aikuinen, jolla on kiinnostusta suunnitellun yrityksen toimintaa kohtaan. Tällaisia henkilöitä voivat olla esimerkiksi oma vanhempi, sukulainen, naapuri, 4H-yhdistyksen työntekijä tai paikallinen yrittäjä.

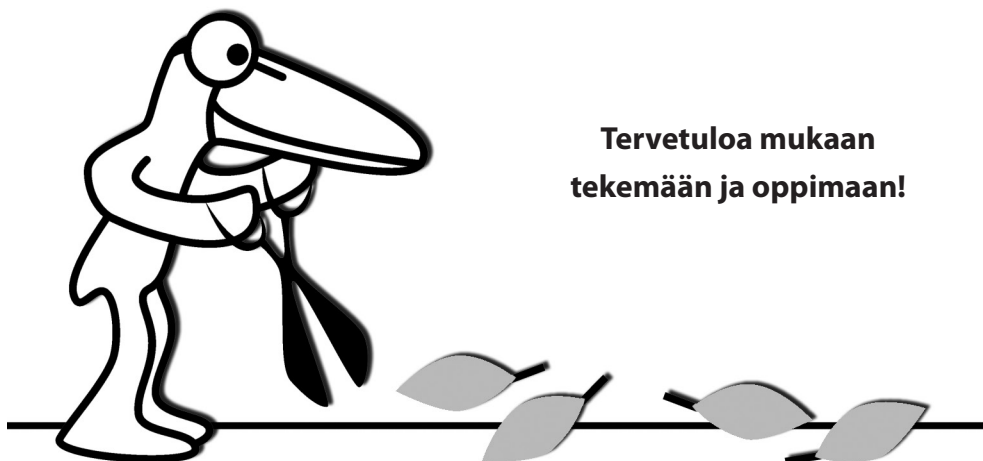
Yritysohjaajan tärkein tehtävä on kuunnella ja antaa nuorelle palautetta ja aikaa. Nuori ei tarvitse yrittäjyyden yksityiskohdat taitavaa eksperttiä, vaan henkilön, joka on kiinnostunut jakamaan kokemuksen nuoren pienimuotoisesta yrittäjyydestä ja etsimään yhdessä vastauksia nuoren esittämiin kysymyksiin. Nuori ei milloinkaan saa liikaa rohkaisua, kannustusta ja kasvattavaa palautetta.

4H-Yritys ei ole elinkeino vielä kenellekään. Se on 4H-nuorisotoimintaa. 4H-Yritys on mahdollisuus opetella yrittäjyyttä ohjatus- ja omassa tahdissa. Mistään paperin pyörityksestä ei ole kysymys, sillä 4H-Yrityksissä pääpaino on yrittäjämäisessä tekemisessä.

Nuoren 4H-Yrityksen perustamisen tueksi on tehty työkirja, jota tämä Yritysohjaajan-oppas tukee. Näistä löytyy tarvittavia tietoja ja lomakkeita sekä yhteistyön avuksi tehtyjä kysymyksiä ja keskusteluavauksia. Innostuminen, ideointi, toiminnan suunnittelu ja kannattavuuden arviointi on tärkeää. Ensin on kaivettava esiin villitkin ideat, jotta jalostaminen voi alkaa.

Nuori tekee yritysohjaajan kanssa sopimuksen, jossa sovitaan yhdessä ohjaukseen liittyvistä yksityiskohdista. Kirjallisen sopimuksen avulla yhteistyö saa painoarvoa ja sitouttaa molempia osapuolia yhteistyöhön.

Monet 4H-yhdistykset järjestävät yritystoiminnan tueksi 4H-yrityskursseja. Niitä kannattaa kysyä yhdistyksestä, sillä kursseilla nuoret ja ohjaajat saavat hyvän aloitusinfon ja pääsevät jakamaan toisten yrittäjäksi aikovien ajatuksia ja suunnitelmia.



**Tervetuloa mukaan
tekemään ja oppimaan!**

www.4h.fi/yritys

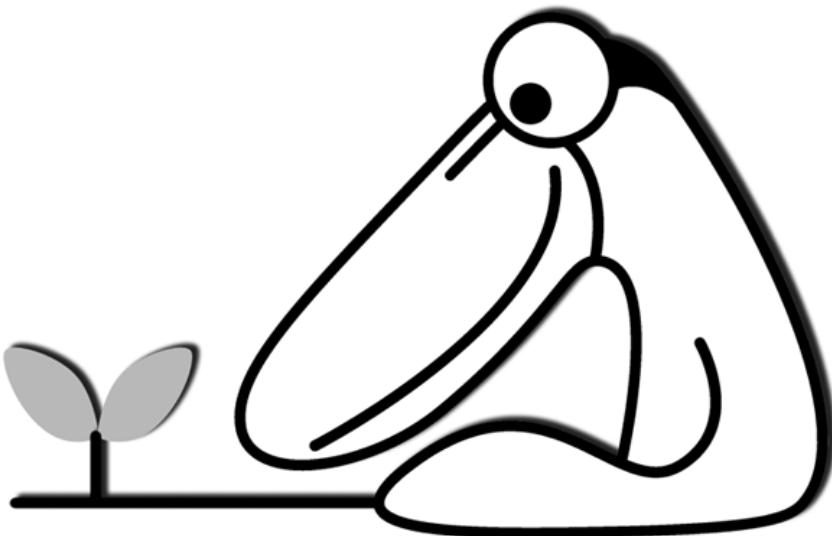
2. 4H-yrittäjyyskasvatus

Yhteiskunnan kannalta on tärkeää, että jokainen nuori löytää oman alansa ja tapansa työskennellä. Tämän päivän työelämässä pärjääminen edellyttää koulutusta, osaamista ja luovuutta sekä vuorovaikutustaitoja ja yhteistyökykyä. Lisäksi tarvitaan omatoimisuutta ja yritteliäisyyttä.

4H-järjestöllä on pitkät perinteet nuorten työ- ja yrittäjyyskasvatuksessa. 4H-yrittäjyyskasvatuksen tavoitteena on yhdistää oman elämän hallinnassa tarvittavat käytännön taidot yrittäjyyteen ja yritteliäiksi kasvamiseen. 4H-toiminta tukee lapsen ja nuoren kehittymistä aktiiviseksi, työelämässä menestyväksi aikuiseksi, jolla on tarvittaessa valmiuksia myös oman yritystoiminnan käynnistämiseen ja ylläpitämiseen.

4H-yrittäjyyskasvatuksessa kannustetaan nuoria

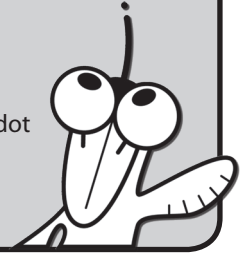
- hankkimaan rahaa omalla yritteliäisyydellä
- uusien taitojen oppimiseen sekä oppimisen hyödyntämiseen
- itsenäiseen toimimiseen ja yritteliääseen työotteeseen.



TOP -tehtävien aihepiirit:

Kasvit ja puutarha
Metsä ja luonto
Eläimet
Kokkaus ja leivonta

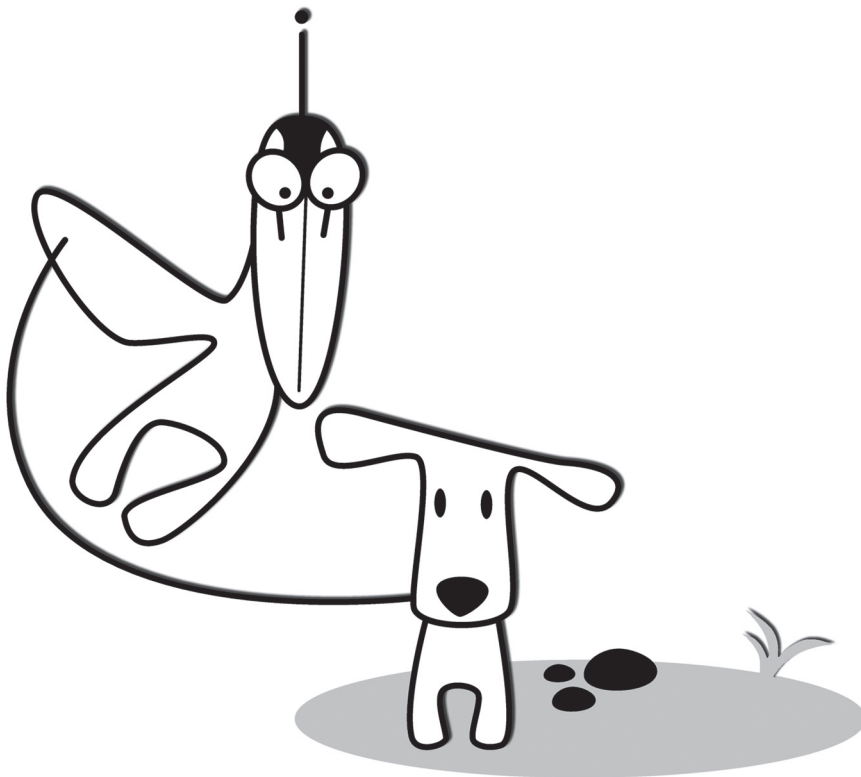
Askartelu ja käsityöt
Liikenne ja liikunta
Kamsainvälisyys
Viestintä ja vuorovaikutustaidot
Ympäristö ja kierrätys



4H-yrittäjiä nuoremmille 6-12-vuotiaille tarkoitettu yrittäjyyskasvatuksen väline on Top-tehtäväpankki osoitteessa www.toptehtavat.fi. Myös 4H-yrittäjät voivat käyttää tehtäväpankkia esimerkiksi hakiessaan ohjeita ja neuvoja yrityksen tuotteisiin.

4H-Yritys on luonteva osa yrittäjyyskasvatuksen oppimispolkua. 4H-yrittäjä voi hyödyntää yrityksessään kaikkea aiemmin niin koulussa kuin harrastuksissakin oppimaansa.

Tekemällä oppii parhaiten -ajatuksen mukaisesti 4H-yrityksessäkin pääpaino on käytännön toiminnassa, tekemällä oppimisessa, omien taitojen kehittämisessä sekä ohjaajan kanssa tehdystä yhteistyöstä.



3. Mikä 4H-Yritys?

Miksi nuoren kannattaa perustaa 4H-Yritys?

- Monipuoliset yritteliäisyyden ja yritystoiminnan harjoitusmahdollisuudet.
- 4H-järjestössä paljon tukea, materiaalia ja koulutusta tarjolla.
- 4H-yhdistys tarjoaa apua markkinointiin ja asiakkaiden hankintaan.
- Nuori saa hyötyä ja kilpailuetua taustajärjestön positiivisesta imagosta.

Nuorten yritykset ovat 4H-järjestön avain tuotteita. Jokainen nuori on 4H:n toiminnalle tärkeä ja nuoren menestystä halutaan seurata ja tukea.

4H-Yrityksen voi perustaa 13–28-vuotias 4H-jäsen. 4H-yhdistykseltä saamaansa työkirjaan nuori tekee kirjallisen suunnitelman yrityksensä toiminnasta (= 4H-Yrityksen liike-toimintasuunnitelma). Suunnitelma voidaan toteuttaa 4H-yrityskurssilla tai itsenäisesti.

Suunnittelutyön päätteeksi nuori tekee perustamisilmoituksen 4H-yhdistykseen.

4H-Yrityksen toimintaan liittyy edellä mainittujen lisäksi kaksi muuta kriteeriä:

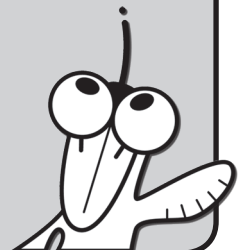
- Myynti on 50 - 7000 €/vuosi.
- Toimintakertomus ja talousraportti tehdään toimintakaudelta tai vähintään vuosittain.
- Toiminta on hyvän maun mukaista.

Esimerkkejä 4H-Yrityksistä

- Valmistetaan omia tuotteita ja myydään niitä kuluttajille tai yrityksille.
Esim. leivonnaiset, säilykkeet, käsityöt, käyttöesineet, lintupöntöt, taimet, korut, kukat, koristeet, asusteet, laukut.
- Perustetaan kioski, kahvila, kauppa.
- Tehdään sanomalehti, kerholehti, kalenteri, kirja, valokuvateos.
- Myydään palveluja yksityisille kuluttajille tai yrityksille.
Esim. siivouspalvelut, pihanhoitopalvelut, lumenluonti, tapahtumien kahvitus, muuttopalvelu, juhlapalvelu, ohjelmapalvelu, postitus, mainosten jako, paketointi, joulukoristelu, lemmikkienhoitopalvelu.

Millaisia taitoja 4H-Yrityksessä opetellaan?

- yritteliästä työtettä
- kykyä ideoiden löytämiseen, arvioimiseen ja kehittämiseen
- yrittäjätaitojen kokeilua ja niissä kehittymistä
- päätöksentekoa ja vastuunottamista
- tiedonhankintaa, rohkeutta kysyä neuvoja ja hyödyntää asiantuntijoita
- sosiaalisia taitoja, vuorovaikutusta ja asiakaspalvelua
- kykyä laskea kustannukset ja hinnoitella tuote/palvelu.



4H-Yrityksen perustamisen vaiheet on kuvattu janalle.
Siihen on merkitty nuoren ja ohjaajan kannalta keskeiset asiat.

- Nuori päättää 4H-Yrityksen perustamisesta ja saa käyttöönsä työkirjan.
- Nuori kehittää liikeideaa itsenäisesti tai 4H-yrityskurssilla.
- Nuori etsii yritykselleen yritysohjaajan.
- Ohjaaja saa 4H-Yrityksen ohjaajanoppaan ja hänestä tulee yritysohjaaja.
- Yritysohjaaja ja nuori tekevät sopimuksen (sopimusohjat oppaissa).
- Nuori laatii liiketoimintasuunnitelman omaan työkirjaansa.
- Liikeidean hiomista.
- Raha-asioiden selkiytymistä.
- Aikataulun laadintaa.
- Kokonaisarviointia yritysohjaajan kanssa.
- Nuori tekee 4H-Yrityksen perustamisilmoituksen ja toimittaa sen 4H-yhdistykseen.
- 4H-Yrittäjä (nuori) aloittaa kirjanpidon.
- Nuori tekee yritystoimintaan tarvittavat materiaalihankinnat.
- 4H-Yrityksen markkinoinnin suunnittelua työkirjaan ja käytännön toteutusta.
- Liiketoiminta alkaa: 4H-Yrityksen tuotannon/palvelun ja myynnin käynnistämistä.
- 4H-Yrittäjä tekee toimintakertomuksen ja talousraportin.
- 4H-Yrityksen arviointia ja kehittämistä yhdessä ohjaajan kanssa.
Itsearviointilomake
- Uuden toimintavuoden aloitus tai yrityksen lopettaminen.

4. Mitä 4H-Yrityksen ohjaaminen tarkoittaa?

4H-Yrityksen tarkoitus on tarjota nuorelle onnistumisen kokemuksia, vaikka niiden saavuttamiseen liittyisikin joitain hankaluuksia. Keskustelujen ja palautteen avulla vaikeatkin kokemukset kääntyvät opeiksi ja jalostuvat vahvuuksiksi.

Nuoret ovat luovia ja kokeilunhaluisia. Heitä eivät aikuisten mahdollisesti tavoilleen uskolliset ajatusmaailmat tai urautuneet toimintatavat vielä rasita, joten kynnys uusien asioiden kokeilemiseen ja uutta luovaan toimintaan on ihanteellisen matala. Luova ajattelu, ennakkoluulottomuus ja idearikkaus antavat parhaat mahdollisuudet tutustua yrittäjyyteen avoimin mielin.

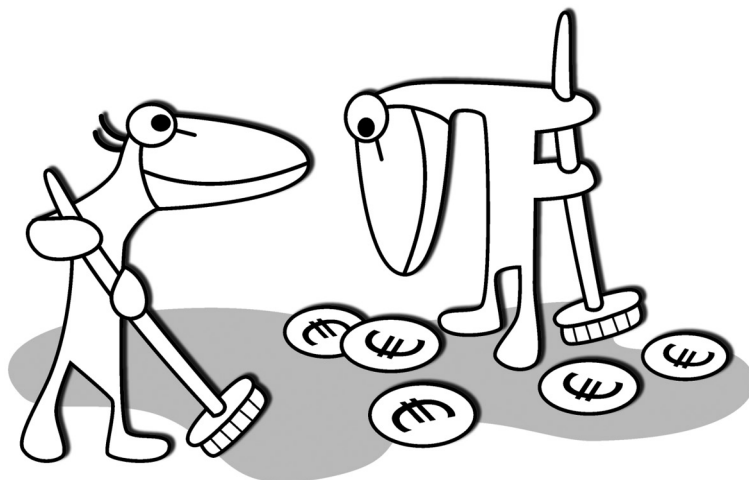
4H-Yrityksen ohjaajaa eli yritysohjaajaa voisi kutsua myös eräänlaiseksi valmentajaksi, konsultiksi tai tutoriksi. Yritysohjaaja tukee ja auttaa aina tarvittaessa, mutta ei tee asioita nuoren puolesta. Tukeminen tarkoittaa, että asioita tehdään ja opetellaan yhdessä.

Yritysohjaajan rooliin kuuluu kysyä nuorelta aika-ajoin yritystoiminnan etenemisestä ja antaa palautetta. Tärkeää apua aikuinen voi antaa realistisen aikataulun laadinnassa sekä toiminnan arvioinnissa ja kehittämisessä.



Yrittäjyyttä opitaan

- tekemällä
- löytämällä ja kokeilemalla
- keskustelemalla ja väittelemällä
- kysymällä, kyseenalaistamisella ja tarkkailemalla
- katsomalla mallia
- ratkaisemalla ongelmia
- asettamalla tavoitteita ja seuraamalla tuloksia.



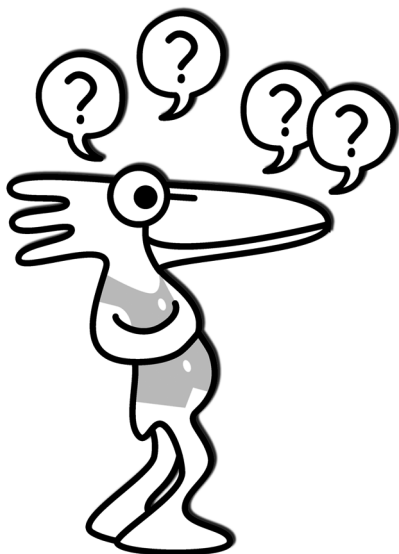
4.1 Yritysohjaaja nuoren tukena

Yritysohjaajan tuki ei tarkoita, että hänellä olisi tieto kaikista asioista ja vastaus nuorelle aina valmiina. Parasta yrittäjyyskasvatusta on kysyä nuorelta kysymyksiä, jotka aktivoivat häntä pohtimaan ja selvittämään itse ratkaisun ongelmaansa.

Keskustelemalla ja esittämällä kysymyksiä yrityssohjaaja usein auttaa huomaamattaan enemmän kuin antamalla suoran vastauksen nuoren kysymykseen. Tällöin nuoren mielessään pyörittävä ongelma käsitteellistetään yhdessä ääneen, ja sen vaikeusaste pienee ja ratkaisu on ehkä oletettua yksinkertaisempi.

Yritysohjaajalla on enemmän kokemusta työnteosta kuin 4H-Yrityksen perustajalla. Tästä syystä moni asia tapahtuisi häneltä huomattavasti nopeammin ja näppärämmin kuin nuorelta. Ohjaajan tulee kuitenkin muistaa, että 4H-Yrityksessä tarkoituksena on antaa nuorelle mahdollisuus oppia yrittäjyydestä ja kokea onnistumisia omalla toiminnallaan.

Päätösten tekeminen, vastuunkantaminen ja asioiden hoitaminen loppuun ovat yritys-toiminnassa keskeisiä asioita, jotka nuoren tulee omaa tahtiaan oppia ja omaksua.



Yritysohjaaja tekee karhunpalveluksen ja antaa nuorelle väärää kuvaa vastuunotosta mikäli ryhtyy hoitamaan asioita nuoren puolesta.

Yritysohjaajan tulee kunnioittaa ja arvostaa nuoren päätöksiä. Vaikka aikuinen tietäisikin paremman tavan jonkun asian hoitamiseen, hänen ei kuulu tyrmentä nuoren ajatuksia ja tarjota omaa tapaansa, ainoana oikeana, tehdä kyseinen asia. Keskeistä on antaa nuoren onnistumisten lisäksi myös epäonnistua, jolloin hän itse huomaa tekemiensä suunnitelmien toimimattomuuden ja oppii virheistään.

Hyvä yrityssohjaaja antaa paljon tilaa yrittäjyyden peruselementille eli luovuudelle, jotta nuori voi toteuttaa toiminnassaan itseään ja vahvuuksiaan omalla persoonallisella tyylillään. Ohjaajan työ tehdään suurelta osin myös aisteilla ja tilannetajulla. Ohjaaja ei saa väheksyä nuorta, vaan hänen on pyrittävä uskomaan nuoren asettamiin tavoitteisiin.

On hyvä, jos ohjaaja vaatii nuorelta pientä ponnistelua. Näin nuori ei pääse liian vähällä, eikä saa epärealistista kuvaa asioiden etene misestä. Samanaikaisesti on kuitenkin tärkeää, ettei ohjaaja odota tuoreelta 4H-yrittäjältä liikoja, jottei nuoren energia mene töiden suorittamiseen yritystoiminnan opettelu n sijasta.

Oman tietämyksen jakaminen ja taitojen opettaminen ovat nuorelle yhteistyön paras ta antia. Ohjaajalla voi olla monia sellaisia, aikuisesta pieniltäkin tuntuja taitoja, joista voi nuoren yritystoiminnassa olla ratkaisevaa hyötyä (esim. papereiden arkistointi, tapa asioida puhelimessa, sidosryhmien kiittäminen yhteistyöstä tms). Ohjaajan tulee rohkeasti tuoda esiin taitojaan ja kertoa kokemuksistaan.

Nuorelle yrittäjyys on omien vahvuuksien etsimistä. Yritysohjaaja pystyy auttamaan vahvuuksien löytämisestä sekä antamaan vinkkejä siitä, miten näitä hyviä piirteitä tulee käyttää ja kehittää. Käytännössä tämä on nuoren muistuttamista niistä asioista, joita hän jo osaa ja rohkaisua näiden taitojen käyttämiseen.

4.2 Ryhmän ohjaaminen

4H-Yrityksen voi perustaa yksi nuori tai nuorten ryhmä. Yrityksen perustaminen ja tavoitteet tehdä työtä ja saada tuottoa, ovat samoja, on kyseessä sitten ryhmä tai yksityisyrittäjä.

Hyvä ryhmä toimii niin, että

- Työt ja tulot jaetaan tasavertaisesti.
- Työt ja tulot kirjataan tarkasti.
- Yhdessä sovituista aikatauluista ja asioista pidetään kiinni.
- Jäsenet sitoutuvat yhteisiin tavoitteisiin.
- Jokainen huolehtii vastuullaan olevista asioista.
- Huolehditaan hyvästä sisäisestä tiedottamisesta.

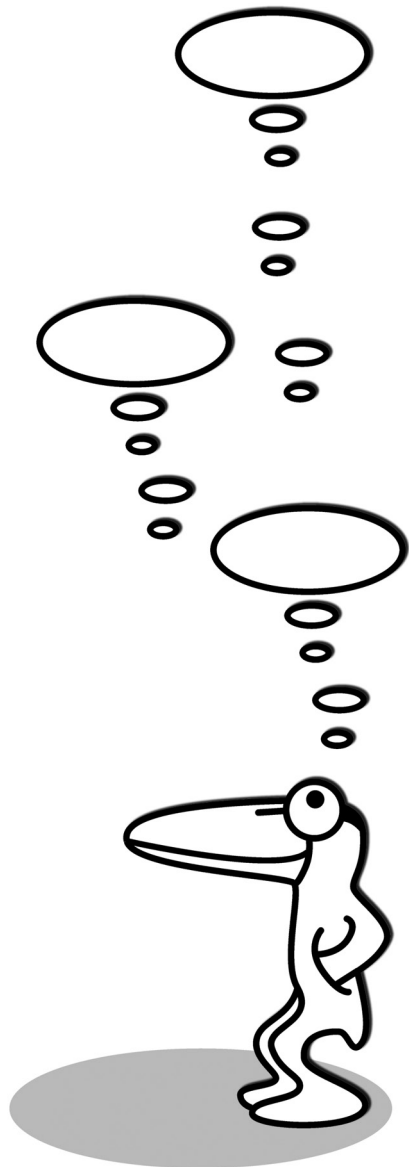
Ryhmän perustaessa 4H-Yritystä ohjaajan on hyvä tavata kaikki yritykseen mukaan lähtevät nuoret. Toimivan tiedonkulun varmistamiseksi ryhmän kannattaa nimetä yksi yhteyshenkilö, joka on tarvittaessa yhteydessä ohjaajaan.

Nuorten ryhmässä saattaa riittää intoa ja ideoita, mutta apua ja tukea tarvitaan luomaan kokonaisuus, johon voidaan tarttua, ja josta yrityksen perustaminen voidaan aloittaa.

Yritysohjaajan on hyvä tietää ryhmätöinnistä ja sen suunnittelusta muutamia asioita, jotta hän voi muistuttaa ja kysellä miten yrityksen perustaminen etenee, ja miten töiden organisointi onnistuu.

Ryhmässä on sovittava yhteisistä tavoitteista ja käytännöistä tarkasti, jotta ryhmän toiminta voi olla reilua, avointa ja mahdollisimman tuottavaa. Ryhmä joutuu todennäköisesti käyttämään suunnitteluun enemmän aikaa, onhan koottavana useamman henkilön ajatukset ja ideat. Kompromissien tekeminen keskustelemalla ja yhteisten pelisääntöjen luominen vaativat aikaa, mutta mahdollistavat parhaat eväät yhteisen yrityksen onnistumiselle.

Nuorten työkirjassa on ryhmän pelisääntöjä varten suunniteltu kaavio. Ryhmässä perustettu 4H-Yritys laatii yhteisen liiketoimintasuunnitelman ja tämän liitteeksi ryhmän toimintaan liittyvän suunnitelman.



4.3 Välineitä ja vinkkejä yritysohjaajalle

Toimivimmat keinot 4H-Yrityksen ja ohjaajan väliseen yhteistyöhön muotoutuvat ajan kanssa. Tästä syystä omana itsenään oleminen ja yritteliäs esimerkki ovat ohjaajan parhaat ohjausvälineet.

Valmiita vastauksia kysymyksiin, joita nuori pohtii 4H-Yrityksen perustamisen yhteydessä, on mahdoton antaa. Tässä kuitenkin esimerkkejä miten erilaisista tilanteista päästään eteenpäin.

Nuori: "Ei ole mitään yritysideoita..."

Ohjaajan kannattaa kokeilla:

"Kerro mitä olet harrastanut, missä olet mielestäsi taitava ja millainen työ kiinnostaa sinua, mikä on toiveammattisi..."

Nuori: "Pärjäänkö minä? Olenko yrittäjätyyppiä? Osaanko hoitaa yritystäni?"

Ohjaajan kannattaa kokeilla:

"Älä huoli. Jokainen yrittäjyyttä pohtiva miettii juuri noita samoja asioita. Eikö olekin helpottava tieto, että mitään yhtä yrittäjätyyppiä ei ole olemassa, vaan jokaisella on mahdollisuus menestyä yrittäjänä? Kokeilematta ei voi tietää. 4H-Yritys on helppo tapa kokeilla sopiiko yrittäminen sinulle. Riskit ovat pienet ja minä olen apunasi."

Nuori: "Töitä on kiva tehdä, mutta paperihommat ovat ihan tylsiä..."

Ohjaajan kannattaa kokeilla:

"Miksi et heti opettelisi oikeaa työtapaa, niin olisit saman tien askeleen edellä "vedä-hihasta"-yrittäjiä? Nykyisin ei kukaan yrittäjä, eikä palkan-saajakaan, selviä ilman suunnitelmia ja kirjallisia muistiinpanoja."

Nuori: "Tämä yrityksen perustaminen on ihan sekavaa ja vaikeaa..."

Ohjaajan kannattaa kokeilla:

"Varmasti, jos katsot tätä yrityksen perustamista yhtenä könttinä, se saattaa tuntua hankalalta. Koko homma on onneksi pilkottu pieniin osiin, ja kun etenet työkirjan ohjeiden mukaan ja teet pala kerrallaan, niin lopulta kokonaisuus hahmottuu. Jos jossain kohtaa tuskastuttaa, niin autan kyllä!"

Nuori: "Minä en kuitenkaan saa yhtään asiakasta."

Ohjaajan kannattaa kokeilla:

"Ei huolta, jos aloitat yrityksen suunnittelun niin, että mietit ensin mitä ihmiset tarvitsevat. Tällöin kartoitat jo tulevia asiakkaitasi valmiiksi ja osaat tarjota heille suoraan hyödyllisiä tuotteita tai palveluja."

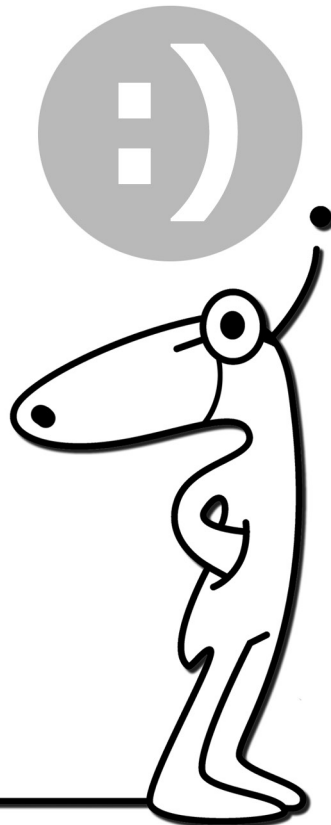
**Nuori: "Parhaan kaverini yritys liittyy ikkunoiden pesemiseen.
Kannattaako minunkin tehdä samaa?"**

Ohjaajan kannattaa kokeilla:

"Aina ei kannata tehdä samaa kuin muut vaan miettiä sellaista, mille on kysyntää."

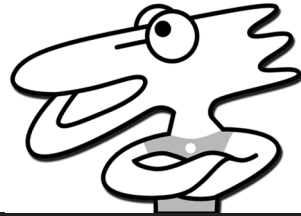
**Tapoja motivoida ja auttaa nuorta
4H-Yrityksen perustajaa eteenpäin**


- Kysymyksillä:
 - Miksi?
 - Mistä syystä?
 - Millä tavalla?
 - Oletko ajatellut...?
- Asettamalla ongelmia ratkaistavaksi.
- Opettamalla nuori alusta asti itse etsimään tietoa ja kysymään asiantuntijoilta.
- Opastamalla nuori tutustumaan johonkin yritystoimintaan tai yrittäjään.
- Antamalla palautetta ja kehitysideoita.
- Muistuttamalla asetetuista tavoitteista ja mahdollisista tienesteistä.



4.4 Ohjaussopimus

Nuori ja ohjaajaksi ryhtyvä aikuinen tekevät yhteistyöstään sopimuksen. Kirjallisella sopimuksella painotetaan molempien osapuolien sitoutumista asiaan sekä ohjaussuhteen merkitystä molemmille osapuolille.



	<h3>Ohjaussopimus</h3>	
4H-Yrityksen nimi <input type="text"/>		
4H-Yrityksen perustajan tiedot	Yritysohjaajan tiedot	
Nimi <input type="text"/>	Nimi <input type="text"/>	
Osoite <input type="text"/>	Osoite <input type="text"/>	
Puhelin <input type="text"/>	Puhelin <input type="text"/>	
Ryhmä		
NIMI	PUHELIN	SÄHKÖPOSTIOSOITE
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Sopimuksen yksityiskohdat (esimerkiksi tapaamiset, yhteydenpito, aikataulut)		
<input type="text"/>		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Paikka ja aika	Paikka ja aika	
4H-Yrityksen perustajan allekirjoitus ja nimenselvennys	Yritysohjaajan allekirjoitus ja nimenselvennys	
Sopimusta on tehty 3 samansisältöistä kappaletta: - Yrittäjän kappale nuoren työkirjaan - Yritysohjaajan kappale ohjaajan oppaaseen - Kopioitu tai netistä tulostettu sopimus 4H-yhdistykselle		

5. 4H-Yrityksen perustamisen periaatteet

5.1 Ideointivaihe

Alkuvaihe on ratkaiseva 4H-Yrityksen menestyksellään perustamisen kannalta. Alussa nostatetaan nuorten työhaluja, luodaan uskoa ja annetaan mahdollisuus villiinkin ideointiin. Jokaiselle pitää tulla tunne, että yrittäjyys on hieno mahdollisuus kokeilla omia taitojaan ja kehittää itseään.

Nuorten luovuus, ennakkoluulottomuus ja idearikkaus auttavat pääsemään alkuun yrittäjyyden saralla, sillä ilman hyvää ideaa ei yritystä synny!

Ohjaajan tärkein anti ideointivaiheessa on auttaa nuori alkuun.

Ohjaajan kannattaa katsoa nuoren/nuorten ideaa monesta eri näkökulmasta ja kertoa näkemyksensä avoimesti, sillä joku asia on voinut jäädä kokonaan huomaamatta.

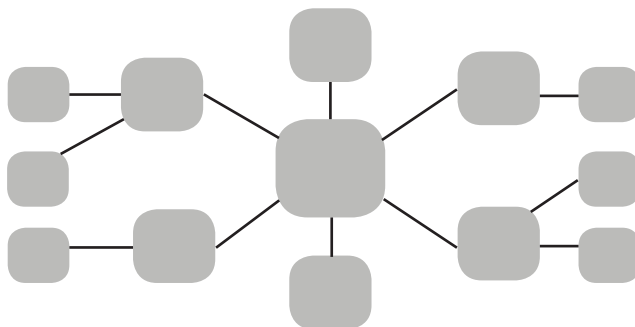
Hyviä kysymyksiä erilaisiin näkökulmiin:

- Onko nuoren idea toteuttamiskelpoinen?
- Onko nuori sitoutunut toteuttamaan suunnitelmansa?
- Onko nuorella tarvittavat taidot ja osaamiset ideansa toteuttamiseen?
- Onko palvelulle/tuotteelle kysyntää?

Mind map -tekniikka ideoinnin avuksi

- Nuori kirjoittaa tyhjälle paperille keskussanaksi Yritykseni. Keskussanasta nuori alkaa kirjoittaa mieleen juolahtavia asioita sen enempää niitä miettimättä. Mind mapin tarkoitus on saada ideointi käyntiin. Mind mapin avulla ohjaajan on helppo hahmottaa nuoren ajatuksia.

*Esimerkki: Nuori kirjoittaa sanan asiakkaat ja vetää siitä kaksi viivaa, joiden päähän kirjoittaa hevosenomistajia, ratsastustallit.
Ohjaaja tarkentaa: Mistä alueelta? Keitä mahdollisesti jo tunnet?*



5.2 Liiketoimintasuunnitelman tekeminen

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen suunnitelma, johon 4H-yrittäjäksi aikova kirjaa yksityiskohtaisesti suunnitelmansa ja hioo ideoitansa toteuttamiskelpoisiksi ja kannattaviksi. 4H-Yrityksen liiketoimintasuunnitelma tehdään nuoren omaan työkirjaan.

Liiketoimintasuunnitelma vastaa kysymyksiin, kuinka nuori toteuttaa idean oikeasti ja miten hän käytännössä aikoo saada aikaan hyvää yritystoimintaa ja ansaita rahaa.

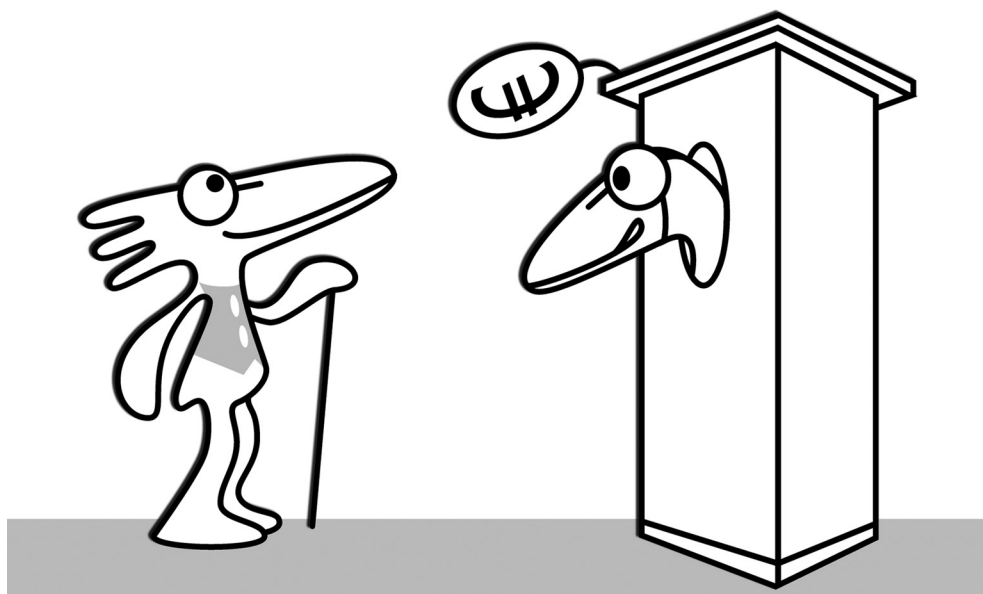
Liiketoimintasuunnitelma-sana saattaa nuoren korvassa kalskahtaa vaikealta, hankalalta ja työläältä. Tästä syystä yritysohjaajan apu on tarpeen jo heti alussa. Kannattava yritystoiminta vaatii aina suunnittelua. Suunnitelman avulla tarkastellaan yritystä kokonaisuutena, sen mahdollisuuksia menestyä ja yritystoimintaa mahdollisesti vaanivia sudenkuoppia.

Perustamistyö on tehtävä hyvin, jotta nuori voi suunnata energiansa suunnitelmallisesti kannattavaan toimintaan. Samoja tietoja tarvitaan kaikkia yrityksiä perustettaessa. Suunnitelmaa voi tarvittaessa muokata ja tarkentaa yritystoiminnan aikanakin.

Ohjaajan esittämät yksittäiset kysymykset ja huomiot usein riittävät motivoimaan nuorta työssään eteenpäin. Nuoren työkirjasta on tehty helppo ja yksinkertainen, joten sen täyttäminen ei ole ylivoimainen ponnistus.

Liikeidea

Yrityksen perustamisen yhteydessä puhutaan aina liikeideasta. Liikeidea vastaa kysymyksiin mitä, kenelle ja miten myyn.



Esimerkkejä asiakkaan tarpeista:

"En millään ehdi kerätä marjoja talveksi pakkaseen, kukahan auttaisi?"

"Miten ihmeessä saan juhliini kukkakoristeet, itse en kyllä osaa?"

"Miten pääsen eroon näistä nurkassa pölyttyivistä vanhoista tietokoneista?"

"Tarvitsen välttämättä näytelmän väliajalle kahvitarjoilun järjestäjän!"

"Ilman aurausviittoja en kyllä auraa, mutta mistäs ne viitat?"

"Olen luvannut asiakkaille joululahjojen paketointia, mutta itse en ehdi. Mikä avuksi?"

Yrittäjän tärkeimmät pohdittavat kysymykset ovat siis:

- Mitä lähiympäristö tarvitsee?
- Mitä asiakas haluaa ja miten kyseisen tuotteen/palvelun voi parhaiten hänelle myydä?

Nuori kirjoittaa liikeideansa työkirjaansa. Kirjoittamalla haetaan ja määritellään selkeitä vastauksia seuraaviin yrityksen menestykseen vaikuttaviin asioihin. Ohjaajan apu on tarpeen.

4H-Yrityksen perustaja pohtii:

TARVE / HYÖTY ASIAKKAALLE

Mihin asiakkaan tarpeeseen palveluni/tuotteeni vastaa?
Mitä hyötyä tuotteestani/palvelustani on asiakkaalle?

TUOTTEET/PALVELUT = mitä

Mikä on se tuote / palvelu, jota yritykseni ryhtyy tuottamaan?
Kuvaile!

ASIAKKAAT = kenelle

Kenelle yritykseni tuotteet/palvelut on suunnattu?
Kuvaile asiakkaita.

IMAGO

Millainen on yritykseni imago?
Millaisena haluan asiakkaiden näkevän yritykseni?

TAPA TOIMIA = miten

Miten yritykseni toimii?
Miten tuotteeni valmistetaan tai miten palveluni toteutetaan?

Henkilöstö:

Toimitilat:

Välttämättömät tuotantovälineet ja tarvikkeet:

Yhteistyökumppanit:

Markkinointi:

Kirjanpito:

Tämän lisäksi nuori pohdiskelee kilpailijoita ja omia vahvuuksiaan.

5.3 SWOT-analyysi

Nuoren pohdittua liikeideansa eri osa-alueita, on hyvä pysähtyä ohjaajan kanssa tarkastelemaan kokonaisuutta. SWOT-analyysi toimii hyvin keskustelun pohjana ja samalla nuori kirjaa ajatuksia omaan työkirjaansa.

Nuori odottaa ohjaajalta rehellistä palautetta, ei kuitenkaan liian jyrkkää. Paras on antaa vinkkejä ja kysyä tarkennuksia nuoren ideoille ja näin antaa hänen itsensä hoksata kehittymiskohdat.

Mikä on SWOT?

SWOT-analyysiä käytetään oppimisen tai ongelmien tunnistamisessa, arvioinnissa ja kehittämässä. Se on hyödyllinen ja yksinkertainen työkalu yrityksen toiminnan, hankkeiden ja projektien suunnittelussa. SWOT tulee englannin sanoista strengths, weaknesses, opportunities, threats.

4H-Yritykseni vahvuudet = Strengths	4H-Yritykseni heikkoudet = Weaknesses
4H-Yritykseni mahdollisuudet = Opportunities	4H-Yritykseni mahdolliset uhkat = Threats



Pohtikaa keskustelun perusteella seuraavia asioita. Pohdinnan tuloksena nuorelle selviää, mitä pitää millekin asialle vielä tehdä. Nuoren on hyvä kirjoittaa kehitysideoit muistiin.

- Miten 4H-Yrityksen vahvuuksia voidaan käyttää hyväksi?
- Miten heikkoudet muutetaan vahvuuksiksi?
- Miten tulevaisuuden mahdollisuuksia hyödynnetään?
- Miten uhat vältetään?

5.4 Markkinointia ja myyntityötä

Nuoret yleensä haluavat päästä mahdollisimman nopeasti tositoimiin yritysideoinsa kanssa. Tosiasia kuitenkin on, että loistavakin tuote tai palvelu voi jäädä ilman ostajaa, jos sitä ei tekemisen huumassa muisteta markkinoida.

Ohjaajan on hyvä muistuttaa markkinointityön tärkeydestä. Mikäli tuotteen erinomaisuuden tietää ainoastaan yrittäjä itse, hän on jättänyt markkinointityön tekemättä. Ilman markkinointia ei ole asiakkaita ja ilman asiakkaita ei ole kannattavaa yritystoimintaa.

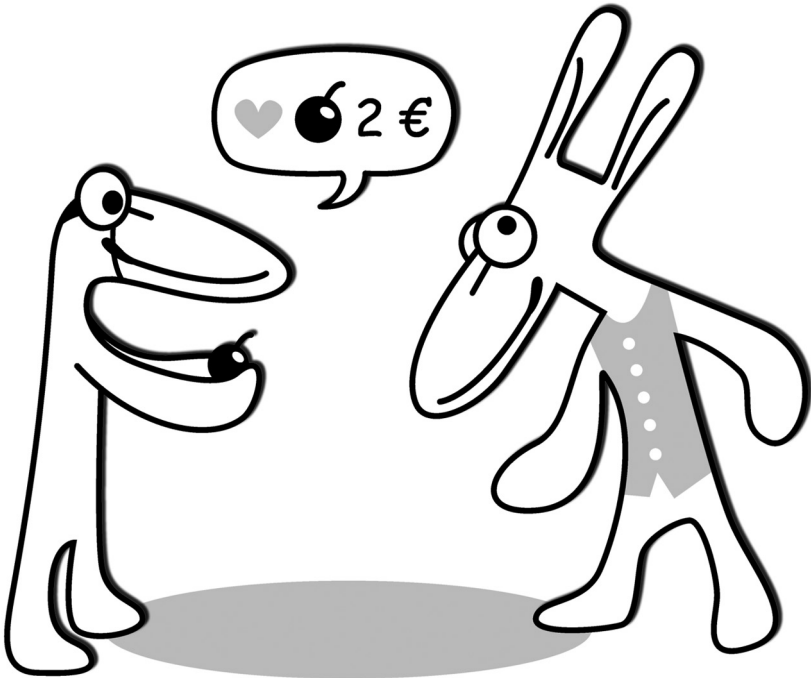
Tiivistetysti sanottuna: markkinoinnin tavoite on saada asiakas valitsemaan ja ostamaan yrityksen tuote/palvelu, eikä kilpailijan vastaavaa.

Markkinointi on haastavaa, mutta samalla myös ehdottoman mielenkiintoista, luovaa ja hauskaa. Erilaisille tuotteille ja yrittäjille sopivat erilaiset markkinoinnin tavat, joten nuoren on hyvä suunnitella itselleen sopivin markkinointikonsti. Anna luoville, tuoreille ratkaisuille sijaa vanhojen hyvien joukossa.

Markkinoinnissa ohjaajasta on varmasti nuorelle apua. Ohjaajan suhteet tuttavapiiriin ja työn kautta antavat nuorelle jalansijaa sellaisissa paikoissa, joihin hän ei alussa osaa ehkä mennä. Ohjaaja on myös erinomainen koekaniini antamaan palautetta nuoren tekemille mainoksille ja markkinointitempauksille.

Nuori suunnittelee Työkirjaan yrityksensä markkinoinnin osana liiketoimintasuunnitelmaa. Tämän jälkeen ohjaajan kanssa markkinoinnista mietittäviä asioita:

- Mikä on nuoren 4H-Yrityksen tärkein markkinointikeino?
- Mitä markkinointityötä hän aikoo tehdä ensimmäisenä?
- Miten 4H-Yrityksen markkinoinnissa on huomioitava eri vuodenaajat?
- Miten 4H-yhdistys tukee nuoren yritystä markkinoinnissa?
- Voiko yritysohjaaja tukea nuorta markkinoinnissa?

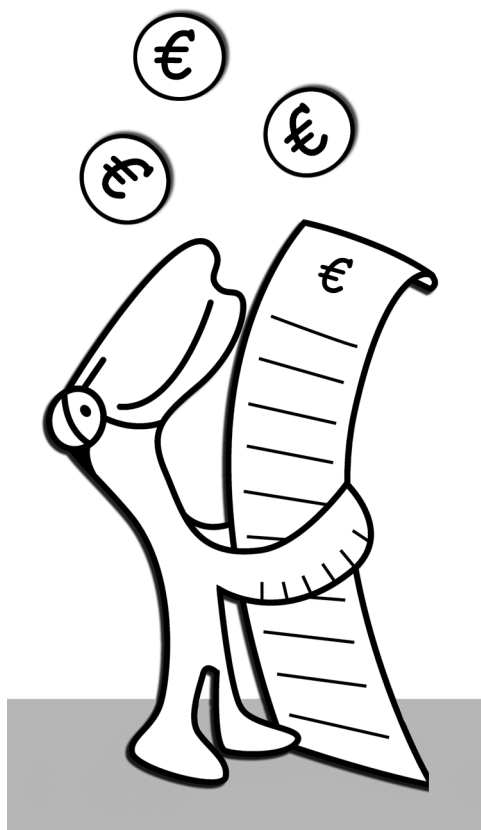


5.5 Raha-asiat hallintaan

Kannattavuuden laskeminen

Ensisilmäyksellä hinnoittelu ja kannattavuuden laskeminen arvioidaan usein virheellisesti vaikeaksi. Todellisuudessa se on erittäin mielenkiintoinen vaihe 4H-Yrityksen perustamisessa. Mitään suunnitelmia ei ole vielä löytö liian tiukasti lukkoon ja toteutusta voidaan vielä muuttaa. Nuori huomaa melko pian, että yksinkertaisten laskumallien toistaminen ei ole lainkaan niin hankalaa.

Hyväkin idea vaatii useamman testauksen kannattavuuden varmistamiseksi. Joku tärkeä asia on saattanut jäädä huomaamatta ja siksi on erityisen tärkeää tehdä laskelmat useaan kertaan. Kannattavuuslaskelmaa tehdessä kustannukset eritellään ja näin nähdään tarkasti mihin yrityksen tavoitetulos perustuu.



Tärkeimmät taloussanat haltuun!

- **MYYNТИ**
= Tuotteesi/palvelusi kokonaisy myynti kappaleina (tai työntunteina) 4H-Yrityksen toiminnan ajalta tai vuosittain = **Liikevaihto**
- **MUUTTUVAT KULUT**
= Suoraan tuotteen/palvelun valmistamiseen liittyvät kustannukset (esim. valmistukseen tarvittavat materiaalit).
- **KIINTEÄT KULUT**
= Kustannuksia, jotka eivät liity suoraan tuotteen tai palvelun valmistamiseen (puhelin, markkinointi, tilavuokra yms.).
- **KÄYTTÖKATE**
= Kun liikevaihdosta vähennetään muuttuvat ja kiinteät kulut, jää jäljelle käyttökate. Se kertoo, paljonko sinulla on vielä rahaa jäljellä lainojen korkoihin ja lyhennyksiin, veroihin jne.
- **VEROT**
= Yritystoiminnan verot maksetaan aina tuloksesta.
- **TULOS**
= Tulot – kustannukset.
- **VOITTO**
= Kaikkien tulojen ja kulujen jälkeen yrittäjälle jäävä erä.

Esimerkki 4H-Yrityksen hinnoittelusta ja kannattavuuslaskelmasta, johon ARVIOIDAAN tulot ja menot ensimmäisen toimintakauden (eli tilikauden) aikana.

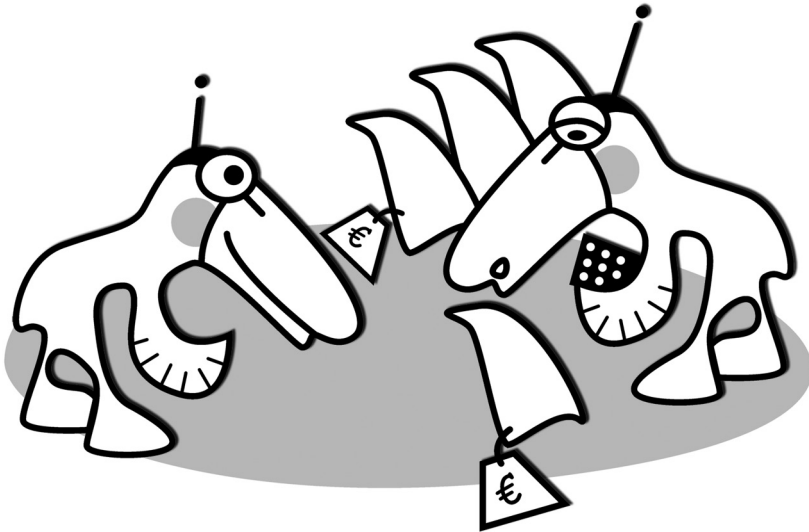
BPB = Boys in Pipo Business

Kaverukset Eero ja Timo ovat näppäriä poikia. Heidän 4H-Yrityksensä on erikoistunut pipoihin. Pipoja on kolmenlaisia: kesämalli, talvimalli ja kypäräpipomalli. Jokaisella pipolla on oma hintansa, joka määräytyy siihen menneiden lankojen määrän ja työajan perusteella. Juuri markkinoille tulevan talvipipon hinta on 10 euroa, joka perustuu seuraavaan laskelmaan:

300 euroa kustannuksiin + 300 euroa tavoiteltua tulosta
mm. langat, kutimet, myyntipaikka

myyntiin tulee 60 pipoa

= 10 euroa/pipo



Pojat laskivat myös tuntipalkkansa. Yhden pipon tekemiseen menee noin tunti, joten 60 pipoa tehdään noin 60 tunnissa. 300 euron tavoiteltu tulos jaettuna 60 työtunnilla tekee 5 euroa tunnille. Poikien tuntipalkka on siis 5 euroa.

Pipopoikien kannattavuuslaskelma näytti seuraavanlaiselta.

+ MYYNTI

60 kpl x 10€ (talvipipo)	600 e
20 kpl x 13€ (kypäräpipo)	260 e
20 kpl x 6€ (kesäpipo)	120 e

= LIIKEVAIHTO 980 euroa

- KULUT

Muuttuvat kulut:

Aineiden, tarvikkeiden ja tavaroiden ostot	
kutimet (+neulat)	60 e
langat	100 e
sakset x 2	20 e
pakkaus ja tuoteselostetarvikkeet	70 e
myyntipaikka	140 e

muuttuvat kulut yhteensä 390 euroa

Kiinteät kulut:

Palkkauskustannukset, vieras työvoima	__ e
Toimitilakulut (vuokra, sähkö, vesi)	__ e
Vakuutusmaksut	__ e
Viestintäkulut; puhelin, gsm, internet	40 e
Koneiden ja rakennusten korjauskulut	__ e
Toimisto- ja postikulut	20 e
Matka- ja autokulut, päivärahat	__ e
Markkinointi	60 e
Koulutus, ammattikirjallisuus, lehdet	__ e
Muut kiinteät kulut	__ e

kiinteät kulut yhteensä 120 euroa

KULUT YHTEENSÄ (kiinteät + muuttuvat) 510 euroa

= KÄYTTÖKATE (liikevaihto – kulut) (980e – 510 e =) 470 euroa

– Verot __ euroa

= TAVOITETULOS 470 euroa

Tavoitetulos on 470 euroa, jonka pojat jakavat.

Kumpikin pipontekijä saa 235 euroa, (pojat olivat arvioineet, että heiltä ei mene veroa.)

Nuoren työkirjassa rohkaistaan 4H-yrittäjää keskustelemaan ohjaajan kanssa kannattavuuslaskelmasta.

- Onko tulos mielestänne riittävä?
- Jos tulos ei tyydytä, miettikää, mitä tekijöitä muuttamalla voitte yltää parempaan.
- Kannattaako lisätä liikevaihtoa vai alentaa kustannuksia?
- Tehkää tarvittavat muutokset suunnitelmiin.

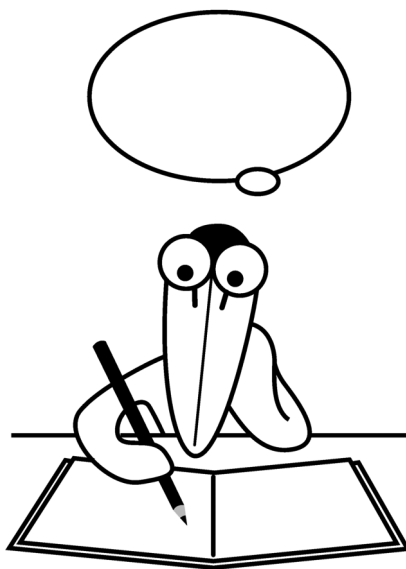
Kirjanpito

Raha-asioiden seuranta on yritystoiminnan menestyksen elinehto. Tärkeintä on muistuttaa nuorta pitämään yrityksen rahat erillään omista rahoistaan eli henkilökohtaisesta varallisuudesta.

4H-Yrityksessä on pidettävä kirjaa tuloista ja menoista. Kirjanpito tehdään yhdenkertaisena ja maksuperusteisena.

Kirjanpitoruudukko on helppo ja toimiva kirjanpitotapa

- Kassan vasemmalle puolelle merkitään yrityksen tulot eli kassan maksut +.
- Kassan oikealle puolelle merkitään yrityksen menot eli kassasta maksut -.
- Selite-kohtaan kirjoitetaan tulon tai menon syy, esim. paperin osto, postimerkit.
- Voitto-kohtaan lasketaan tulojen ja menojen erotus.
- Yhteensä-kohdassa sarakkeiden luvut tulee täsmätä toisiinsa.



Nuori tarvitsee kansion, johon hän arkistoi tositteet. Jokaisesta yritykselle ostetusta asiasta täytyy olla kuitti (eli tosite). Irrallinen kuitti kansiossa ei riitä, tapahtuman merkitseminen kirjanpitoon on tärkeää.

TAPAHTUMA	TULOT + €	MENOT - €	SELITE
1		17,50	sakset
2		33,00	langat
3		15,00	myyntipaikan vuokra
4		7,50	pakkausnauha
5	116,00		torimyynti 8.12. (9x10 e ja 2x13 e)
6	13,00		kypäräpipo Viljalle 12.12.
		(Tulot - Menot) = TULOS 129 - 73 = 56	
Yhteensä	129,00	129,00	

Verotus

4H-yrittäjä maksaa veroa saamistaan tuloista niin kuin kaikki muutkin henkilöt Suomessa. Jos nuoren ei tarvitse laskuttaa muita yrityksiä, hän voi toimia ilman virallista Y-tunnusta.

Kaikki kalenterivuoden aikaiset menot ja tulot merkitään nuoren normaaliin veroilmoitukseen, ja verottaja verottaa niistä tarvittaessa seuraavana vuonna.

Nuorta on hyvä muistuttaa varautumaan tähän jälkikäteen tulevaan veroon. Paras tapa on laittaa osa yritystoiminnan tuotoista säästöön.

Verorajat ja muut verotukseen liittyvät asiat ovat verohallinnon nettisivuilla osoitteessa www.vero.fi, joilta löytyvät myös nuorten omat sivut. Sieltä on hyvä tarkistaa mm. tuloajat, jotka muuttuvat vuosittain. Nuorta kannattaa rohkaista soittamaan veroasioissa verotoimistoon, josta saa puhelimitse monipuolista palvelua.

Jos 4H-Yrityksellä on Y-tunnus, pitää nuoren tehdä yritystoiminnan veroilmoitus. Verottaja tekee päätöksen, kuuluuko nuoren yritystoiminta ennakonkannon piiriin. Pienimuotoisesta yritystoiminnasta verottaja yleensä verottaa vasta jälkikäteen.

Yritystoiminnan tulot ovat opiskelijalle ansiotuloa, ja ne lasketaan yhteen muiden tulojen kanssa opintotukia laskettaessa. Tarkempaa tietoa tuista ja laskentasäännöistä löytyy kansaneläkelaitoksen nettisivuilta osoitteesta www.kela.fi.

Mikä Y-tunnus?

Y-tunnus eli Yritys- ja yhteisötunnus on Patentti- ja rekisterihallituksen yritykselle ja yhteisölle antama tunnus. Jos yrityksen pitää kirjoittaa laskuja asiakkaille, sen on hankittava Y-tunnus. Tunnukseen liittyvät asiat käsittelee PRH eli patentti- ja rekisterihallitus.

Yli 12-vuotias voi toimia elinkeinonharjoittajana toiminimellä. Jos nuori on alle 18-vuotias, perustamisilmoitukseen vaaditaan huoltajan suostumus ja allekirjoitus. Toimialan on oltava sellainen, johon ei liity esteitä, esim. alle 18 v ei voi anniskella alkoholijuomia, ei voi ajaa autoa yms.

Uusi yritys ilmoitetaan yritys- ja yhteisötietojärjestelmään (www.ytj.fi) perustamisilmoituslomakkeella Y3. Yksinkertaisinta on ilmoittautua tällä lomakkeella vain ennakoperintärekisteriin. Silloin ei mene edes käsittelymaksua. Y-tunnus tulee postissa muutamassa päivässä. Lomakkeet täytetään joko suomeksi tai ruotsiksi. Yrityksen rekisteröintiin liittyvistä asioista saat tietoa ja ilmoituslomakkeet täyttö-ohjeineen Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilta (www.prh.fi).



5.6 4H-Yrityksen perustamisilmoitus ja vakuutus

Täytettyään liiketoimintasuunnitelman työkirjaansa, nuori täyttää 4H-Yrityksen perustamisilmoituksen, joka toimitetaan 4H-yhdistykseen.

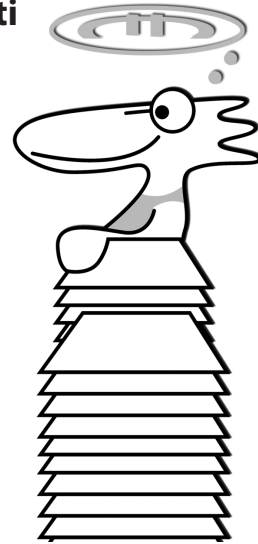
4H-Yritys voi ottaa vapaaehtoisen 4H-Yrityksille räätälöidyn vastuuvakuutuksen. Vakuutuksesta korvataan vakuutetun toiselle aiheuttama henkilö- ja esinevahinko. Vakuutusilmoituslomake sekä vakuutusehdot löytyvät osoitteesta www.4h.fi/yritys

5.7 Toimintakertomus ja talousraportti

4H-Yrityksen toiminnan päättyessä tai vähintään vuosittain nuori tekee toimintakertomuksen ja talousraportin. Nämä toimitetaan 4H-yhdistykseen.

Toimintakertomus on raportti, johon kirjataan 4H-Yrityksen merkittävimmät ja olennaiset tapahtumat tietyltä (esim. tilikausi) ajalta. Toimintakertomukseen on toivottavaa saada yhdistettäväksi myös yritysohjaajan tiivis kirjallinen palaute.

Toimintakertomukseen liitetään aina taloudellinen yhteenveto eli talousraportti. Se kertoo yrityksen raha-asioiden kulun. Talousraporttiin liitetään yrityksen kirjanpito sekä alla oleva yhteenveto.



4H-YRITYKSEN TALOUDEN YHTEENVETO		ajalta:
TULOT		
Myynti		euroa
Varastossa		euroa
		euroa
	yhteensä	euroa
MENOT		
	yhteensä	euroa
YRITYSTOIMINNAN TULOS (tulot-menot)		euroa

5.8 4H-Yrityksen tulevaisuus

Kehittämistyöhön ja suunnitteluun (ja unelmointiin..) kannattaa käyttää aikaa. Vaikkei nuoren yritys olisi aloittanutkaan toimintaansa, on hyvä piirtää suurella pensselillä tavoitteita, miten yritys toimii tulevaisuudessa ja millaisiin mittasuhteisiin nuori yritystoiminnallaan tähtää.

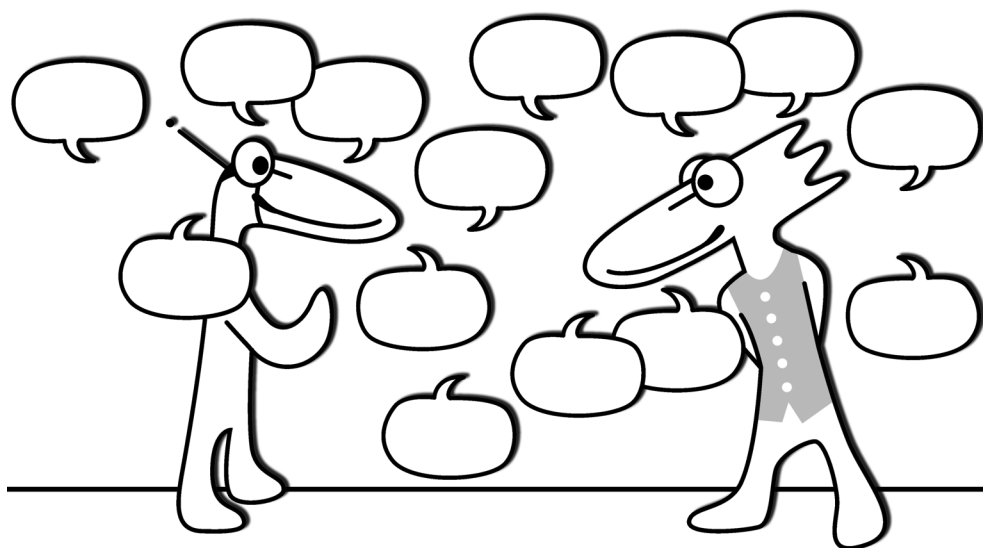
Viimeistään siinä vaiheessa tarvitaan kehittämistyötä, kun yritystoiminta on päässyt kunnolla vauhtiin. Tällöin nuori haluaa usein muuttaa ja kasvattaa tavoitteitaan. Suunnitteluvaiheen kuohunta ja aloitusvaiheen ponnistelut ovat tasoittuneet, ja on aika keskittyä täysillä työhön ja parantaa myyntiä.

Jotta tuotteesta tai palvelusta voi kehittyä vielä parempi ja asiakasta palvelevampi, on tehtävä tuotekehitystä. Ohjaajan apu on tärkeää, jotta mittasuhteet ja kokonaiskuva pysyvät realistisina tuotekehitystä suunniteltaessa.

Ohjaajan avulla mietitään, miten saadaan hankituksi asiakaspalautetta eli tietoa, missä kohdin nuoren palvelussa tai tuotteissa on parantamisen varaa, ja mitä uudistuksia yritykseltä toivotaan. Asiakaskyselyllä ja säännöllisellä ohjaajan kanssa tehdyllä itsearvioinnilla nuori varmistaa, että tuotteen tai palvelun laatu pysyy korkeana.

Tulevaisuuden näkymät on hyvä kirjata tai vaikka piirtää ylös.

4H-Yrityksen toimintaan kuuluu vuoden lopussa tapahtuva yritystoiminnan arviointi yhdessä nuoren ja 4H-toiminnanjohtajan kanssa.



5.9 4H-Yritystoiminnan lopettaminen

Rekisteröimättömän yrityksen lopettaminen ei edellytä virallisia toimenpiteitä. Nuoren tekemästä toimintakertomuksesta tulee kuitenkin selvitä, mikäli kulunut kausi oli 4H-Yrityksen viimeinen.

Lopettamisen yhteydessä on tärkeää käydä keskustelut, mitä asioita on matkan varrella opittu (puolin ja toisin!) ja millaisia kokemuksia yrittäminen on nuorelle antanut.

6. Lisätietoja

4H-Yritykseen liittyvää tietoa ja materiaaleja löydät osoitteesta www.4h.fi/yritys. Nuorten yrityksiin voit tutustua 4H-yritystoriilla www.4h.fi/yritystori. Myös seuraavista osoitteista löytyy runsaasti tietoa yrittäjyydestä.

ELY -keskukset	www.ely-keskus.fi
Finnvera	www.finnvera.fi
Kauppakamarit	www.keskuskauppakamari.fi
Nuori Yrittäjyys	www.nuoriyrittajyys.fi
Patentti ja rekisterihallitus	www.prh.fi
Suomen Yrittäjät	www.yrittajat.fi
Uusyrityskeskukset	www.uusyrityskeskus.fi
Valtakunnallinen YES	www.yes-keskus.fi
Vero-asiat	www.vero.fi
Yrityssuomi	www.yrityssuomi.fi



yrittäjä



4H on valtakunnallinen, sitoutumaton nuorisjärjestö. Lapsen ja nuoren kehitysvaiheet huomioon ottavassa toiminnassa opitaan itse tekemällä. Kerhossa omaksutaan käytännön taitoja ja tietoja koulutetun ohjaajan tuella. Koulutukset ja kurssit syventävät nuoren osaamista. Toiminnassa saadaan valmiuksia yrittäjyyteen ja työelämään.

www.4H.fi/yrittys