

# 4H Yritys



4H-yrittäjän työkirja



## SISÄLLYSLUETTELO

<b>1. Unelmista ja taidoista yritysideoiksi</b>	<b>4</b>
<b>2. Liikeideasta liikkeelle: mitä, kenelle, miten?</b>	<b>6</b>
<b>3. Mitä – tuote tai palvelu</b>	<b>7</b>
3.1 Mitä asiakkaat haluavat	7
3.2 Kilpailijat	8
3.3 Hinnoittelu ja kannattavuus	9
<b>4. Kenelle – asiakkaat</b>	<b>12</b>
<b>5. Miten – miten yritys toimii</b>	<b>15</b>
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
<b>6. Liiketoimintasuunnitelma</b>	<b>20</b>
6.1 SWOT	20
6.2 Näin täytät 4H-BMC:	21
6.3 4H-yrittäjän Business Model Canvas eli 4H-BMC	22
<b>7. 4H-yrityksen perustamisen muistilista</b>	<b>24</b>
<b>8. 4H-yrittäjän vuosikello</b>	<b>25</b>
8.1 Viestintä ja markkinointi	26
8.2 Talouden suunnittelu, kirjanpito ja verotus	27
8.3 Arviointi ja raportointi	30
<b>9. 4H-yrittäjän sanasto</b>	<b>33</b>

4H-yrittäjän työkirja on matkaopas oman yrityksen perustamiseen. Tehtävien avulla kehität osaamisestasi 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.



## Yritä Opi Tienaa

näytesivut

# 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.

## 10 faktaa 4H-yrittäjyydestä

1. Toimit 4H-yrittäjänä itse haluamasi ajan.
2. Olet 13-28-vuotias ja 4H:n jäsen.
3. Sitoudut 4H:n arvoihin.
4. Yrityksesi myynti (liikevaihto) on 50-7 000 euroa vuodessa.
5. Teet perustamisilmoituksen 4H-yhdistykseen.
6. Teet kirjallisen suunnitelman yrityksestäsi.
7. Teet sopimuksen yritysohjaajasi kanssa.
8. Teet vuosittain toimintakertomuksen ja talousraportin yrityksesi toiminnasta.
9. Vastaat siitä, että toiminta on hyvän maun mukaista.
10. Voit saada seitsemän opintopisteen todistuksen.

## Miksi haluat perustaa yrityksen?

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

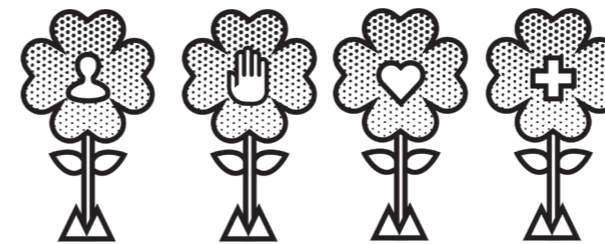
näytesivut

➤ 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

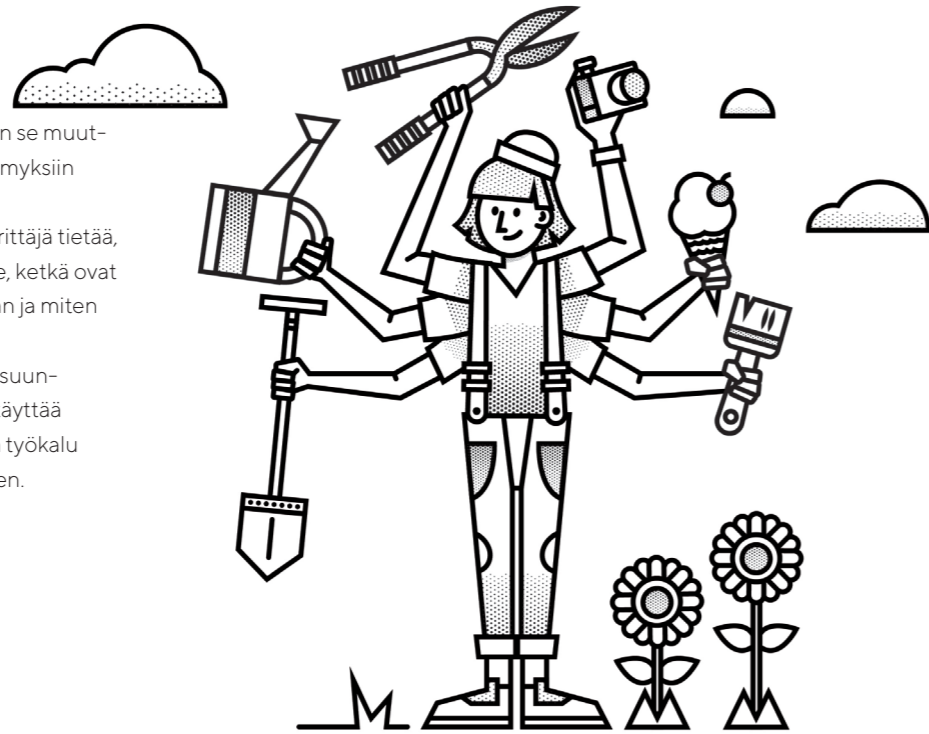


## 2. Liikeideasta liikkeelle: mitä, kenelle, miten?

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.



## 4H-yritys Marielle juhlapuvut



Myyn kierrätettyjä juhlapukuja esimerkiksi vanhojentansseihin ja häihin sekä monenlaisiin edustustilaisuuksiin. Olen aina ollut yrittäjähenkilinen, ja 4H-yrittäminen kiinnosti selkeydellään ja helppoudellaan. Muutaman vuoden kypsyttelin ajatusta yrittämisestä, ja lopulta tuttavien ehdotus oman vanhojentanssipuvun vuokraamisesta innosti kokeilemaan sekä jalostamaan tätä ideaa. Hinnoittelen tuotteeni ulkonäön ja kunnon sekä ostoarvon mukaan. Lisäksi pitää huomioida, että omansa saa takaisin.

Asiakaspalvelussa tärkeintä on asiakkaan näkökulmien ymmärtäminen, ongelmien ratkaisu ja neuvominen sekä ehdottaminen. Usein asiakas ei itse ymmärrä kysyä jotakin asiaa, jolloin yrittäjän on tärkeää olla itse valppaana. Ystävällinen asiakaspalvelu ja hyvä käyttäytyminen pitää muistaa myös yritystoiminnan ulkopuolella, sillä edustan omaa yritystäni ja olen sen kasvot.

Olen saanut yritysohjaajaltani hurjasti apua, kuten neuvoja verkkokauppaan. Myös omasta 4H-yhdistyksestä olen saanut paljon tukea ja kannustusta.

- Mariella

“Älä jätä mitään huomiseen minkä voit tehdä jo tänään, sillä elämässä sattuu usein yllätyksiä!”

Yrittäjän parhaat somekanavat:  
Instagram ja Facebook



## 5. Miten – miten yritys toimii

### 5.1 Yrityksen nimi

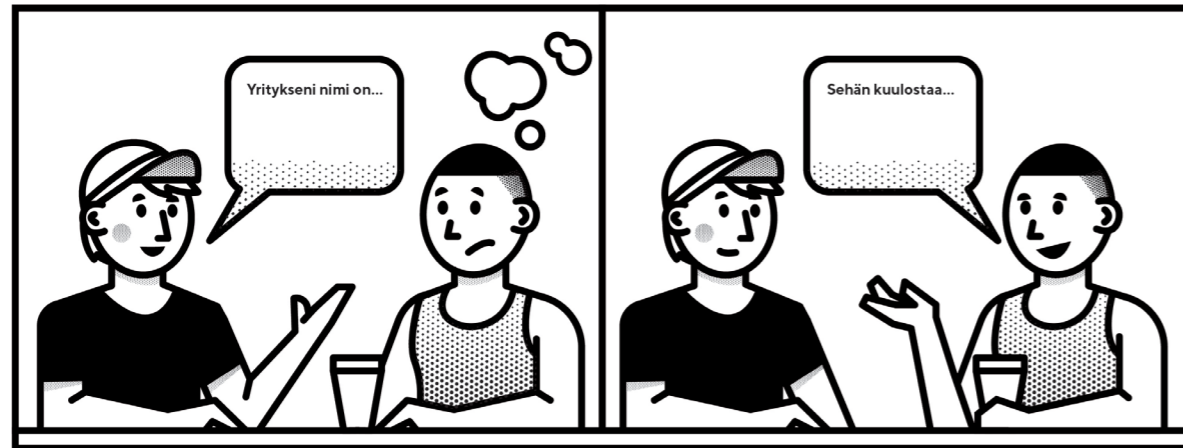
Yrityksen nimi on tärkeä osa yrityksen markkinointia. Hyvä nimi jää mieleen ja antaa myönteisen kuvan yrityksen toiminnasta. Nimi on osa yrityksesi brändiä, ja usein se on asiakkaan ensikosketus yrityksesi.

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-päättettä (esim. Lassen Letut 4HY). Jos haluat verkkotunnuksen

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

**Vinkki!** Googlaa "company name generator". Löydät sivustoja, joilla voit kokeilla satunnaisia ideoita yrityksesi nimelle.

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



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

näytesivut

## 4H-yritys Pönttöpaja Parviainen

“**Se, että tarpeen tullen itse autat muita sekä muut auttavat sinua, on elämässä parasta.**”



**Tärkeä apuväline:  
MICROSOFT EXCEL**

4H-yritykseni liikeideana on valmistaa ekologisia linnunpönttöjä ja muita asuntoja. Kuulin keväällä 2016 Miljoona linnunpönttöä -kampanjasta ja mietin, voisinko olla jotenkin mukana. Kaikki markkinoilla olevat pöntöt eivät ole parhaita mahdollisia linnuille ja luonnolle, joten päätin tehdä asiat paremmin. Monen prototyyppin jälkeen sain linnunpönttöni lähelle täydellisyyttä.

Aloitin pienesti. Kun tuotteet myivät hyvin, siirryin yhä uusille myyntipaikoille. Sain jopa kahteen tavarataloon pysyvästi tuotteitani. Aloin miettimään myös verkkokauppaa, mutta koska se oli kuitenkin hintava, toteutin joukkorahoituskampanjan sitä varten.

Rahoittajat ostivat kampanjan kautta erilaisia pönttöjä, jotka lahjoitettiin Etelä-Pohjanmaan luonnonsuojeluyhdistykselle.

Nyt olen muuttanut toiselle paikkakunnalle ja pöntöt ovat hieman taka-alalla. Vielä on vaikea sanoa, olivatko pöntöt tässä. Elämäni olisi kuitenkin aivan erilaista ilman kokemuksia 4H-yrittäjänä. Olen oppinut paljon ja kehittynyt ihmisenä. En olisi toteuttanut joukkorahoituskampanjaa, oppinut asiakaspalvelua ja myyntiä, tavannut mahtavia yrittäjiä ja oppinut perusasioita yrityksen pyörittämisestä.

- Aki

# 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	<b>POSITIIVISET</b>	<b>NEGATIIVISET</b>
	<p><b>STRENGTHS</b> – 4H-yrityksesi vahvuudet</p>          <p>Käytä hyväksi, vahvista</p>	<p><b>WEAKNESSES</b> – 4H-yrityksesi heikkoudet</p>          <p>Vältä, lievennä, poista</p>
ULKOINEN YMPÄRISTÖ/TULEVAISUUS	<p><b>OPPORTUNITIES</b> – 4H-yrityksesi mahdollisuudet</p>          <p>Varmista niiden hyödyntäminen</p>	<p><b>THREATS</b> – 4H-yrityksesi mahdolliset uhkat</p>          <p>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:		
<b>Taidot ja osaaminen:</b> Mitä jo osaat? Kuinka paljon? Mitä osaamista sinun pitäisi hankkia lisää? Mistä voisit saada lisäoppia?		
<b>MITÄ</b>		
<b>Tuotteet /palvelut:</b> Mitä myyt? Tärkeimmät tuotteet/ palvelut? Tuotteiden ja palvelujen yhdistelmät?	<b>Kustannukset ja hinnoittelu:</b> Mistä kulut ja tulot syntyvät? Millä perusteella hinnoittelet? Mitä asiakkaat ovat valmiita maksamaan?	<b>Kilpailevat palvelut/tuotteet:</b> Tärkeimmät kilpailijasi? Miten erotut heistä?
<b>KENELLE</b>		
<b>Asiakkaat:</b> Tärkeimmät asiakasryhmäsi? Kenelle yrityksesi tuottaa lisäarvoa?	<b>Mikä asiakkaan ongelma/tarve ratkeaa:</b> Mikä on yrityksesi arvo asiakkaalle?	<b>Asiakkaiden tavoittaminen ja pitäminen:</b> Miten kohtelet asiakkaita ja miten pidät heistä huolta?
<b>MITEN</b>		
<b>Imago ja arvot:</b> Millaisen mielikuvan haluat yrityksestäsi syntyvän?		<b>Markkinointitavat ja -kanavat:</b> Miten tavoitat uudet asiakkaat? Miten nykyiset asiakkaat löytävät sinut?
<b>Myynti-/toimitustapa tai -kanavat:</b> Miten asiakas löytää tuotteen ja ostaa sen? Mikä on paras ja tehokkain tapa?		<b>Yhteistyötahot:</b> 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 julkaistuu 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/>

## 9. 4H-yrittäjän sanasto

näytesivut

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

**4H-yritys** on 13–28 -vuotiaille nuorille tarkoitettu pienimuotoisen yrittäjyyden malli.

**Alumnit** ovat entisiä 4H-yrittäjiä. Alumnina voit tarjota omaa osaamistasi uusille 4H-yrittäjille esimerkiksi yritysohjaajana tai kouluttajana.

**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 ilmoitettava arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Verovelvollisuus toteutuu, jos tilikauden (12 kk) liikevaihto on yli 10 000 euroa (2018). 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 kestäväan käyttöön. Biotoutta ovat esimerkiksi metsäteollisuus, maatalous, elintarviketeollisuus ja luontomatkailu. Katso myös kohta Kiertotalous.

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

**Digitaalinen osaamismerkki** eli Open Badge on visuaalinen tapa näyttää kertynyt osaaminen. Merkkejä myöntävät eri organisaatiot, kuten järjestöt ja oppilaitokset. Merkin saaja 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 maksamisen itse. Ennakkoperintärekisteriin ilmoitaudutaan Y3-lomakkeella 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 suositaan palvelujen käyttämistä, jaksamista, vuokraamista ja kierrättämistä. Jätettä syntyy vähän, kun tuotteet suunnitellaan kestäviksi ja ylijäämämateriaalit hyödynnetään. Katso myös kohta Biotalous.

**Kirjanpito** 4H-yrityksessä on ns. yksinkertainen 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 kuitin tästä huolimatta.

**Lasku** on tosite, jonka yrittäjä lähettää asiakkaalle myydyn 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 kirjaataan 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.

**Ohjaussopimus** on 4H-yrittäjän ja yritysohjaajan välinen sopimus, johon kirjataan, minkälaiseen ohjaamiseen ohjaaja sitoutuu ja kuinka paljon aikaa hän on valmis käyttämään. Sopimus ei ole juridinen.

**Opintopisteytetty** todistus voidaan myöntää 4H-yrittäjälle, joka täyttää tietyt oppimisen kriteerit. Opintopisteitä haetaan vuosiraportoinnin yhteydessä. Tarkemmat ohjeet: [www.4h.fi/yrittajalle](http://www.4h.fi/yrittajalle). 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 löytyy 4H-yrityksen nettisivuilta ([www.4h.fi/yritys](http://www.4h.fi/yritys)), ja se toimitetaan omaan 4H-yhdistykseen.

**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. Tietosuojaselosteeseen on oltava asiakkaiden saatavilla, voit lähettää sen asiakkaalle esim. sähköpostitse. 4H-yrityksen tietosuojaselosteeseen pohjan löydät osoitteesta [www.4h.fi/yrittajalle](http://www.4h.fi/yrittajalle). Tietosuojaasetuksen (GDPR) mukaan yrittäjän velvollisuuksiin kuuluu tietosuojaselosteeseen tekeminen.

**Toimiala** on laaja määrittely sille, millä alalla yritys toimii.

**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. Yritys-ohjaajan kanssa tehdään sopimus, jossa sovitaan ohjaukseen liittyvistä yksityiskohdista. Jokaisella 4H-yrityksellä on ohjaaja.

**Yritystori** on 4H-yrittäjien oma markkinapaikka verkossa. Sinne kannattaa ilman muuta rekisteröityä. Toisinaan yritystoriin sivu riittää kotisivuksesi, ainakin aluksi. [www.4h.fi/yritystori](http://www.4h.fi/yritystori)

**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 ennakkoperintärekisteriin; silloin Y-tunnuksen saa maksutta. Alaikäisen on pyydettävä lomakkeeseen huoltajien allekirjoitukset. Katso myös kohdat Ennakkoperintärekisteri ja Kaupparekisteri.





Me vaalimme tekemällä oppimista pitkän perinteen innoittamana. Toimintamme peruskivinä ovat aidot ja konkreettiset asiat, kuten moninainen käsillä tekemisen ilo sekä luonto, jonka antimista nautimme ja josta inspiroidumme. Kannustamme lapsia ja nuoria löytämään omat vahvuutensa ja uskomaan itseensä. Jaamme tietoja, taitoja ja valmiuksia työelämään sekä yrittäjyyteen. 4H:n tärkeimpiä eväitä elämälle ovat luotto omaan tekemiseen ja yhteistyön voimaan sekä muiden ihmisten ja ympäristön kunnioitus.

# 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/  
4HSuomi](https://youtube.com/4HSuomi)