

# Kevytyrittäjyysopas



**UKKO.fi**

2020

# Sisältö

Mitä on kevytyrittäjyys? _____	3
Kysymyksiä & vastauksia _____	5
Marikasta kuoriutui yrittäjä ja sisustussuunnittelija _____	9
Mitä kevytyrittäjät tekevät? _____	12
Julien löysi työelämälleen uuden suunnan kevytyrittäjyyden kautta _____	13
Toiminimen perustaminen on helppoa – miksi siis alkaa kevytyrittäjäksi? _____	16
Kevytyrittäjyys vs. oma yritys _____	17
Kevytyrittäjyys toi Eliisan työelämään miellyttävämmän tahdin _____	18
Onko kevytyrittäjyys taloudellisesti kannattavaa? _____	20
Millainen on hyvä sopimus? _____	21
Näin myyt osaamisesi asiakkaalle _____	24
Palkkalaskurimme auttaa sopivan laskutushinnan arvioinnissa _____	26
Markkinointi ja myynti vaativat aktiivisuutta _____	27
Näy netissä! _____	28
Teet parempaa tulosta pitämällä huolta asiakkaastasi _____	29
Näin se toimii! _____	31
Tiimilaskutus _____	32
Osta kevytyrittäjän työtä _____	33
UKKO.fi toimeksiantajille _____	34
Näin hyödynnät UKKO.fi-palvelua työsuorituksen maksamisessa _____	35
UKKO.fi:n hinnasto _____	36



# Mitä on kevytyrittäjyys?

Onko mielessäsi hyvä liikeidea, mutta olet epävarma yrittäjäksi ryhtymisestä? Tai etkö ole löytänyt itsellesi mieluista työtä, ja haluaisit itse luoda sellaisen itsellesi?

Me UKKO.fi:ssä haluamme luoda sinulle puitteet tehdä työkseksi sitä, mitä rakastat. Tahdomme myös tarjota sinulle keinon testata oman liikeideasi toimivuutta ilman yrityksen perustamiseen ja pyörittämiseen liittyvää oheistyötä!

**Kevytyrittäjyys tarkoittaa sitä, että teet töitä yrittäjämäisesti – ilman omaa yritystä ja siihen liittyvää byrokratiaa.** Voit keskittyä työsi hoitamiseen, asiakkaiden hankintaan sekä liiketoimintasi kehittämiseen. Laskutuspalveluna me hoidamme puolestasi laskutukseen, palkanmaksuun ja vakuutuksiin liittyvät paperityöt.

UKKO.fi:n käyttö on helppoa ja turvallista. Jo yli 100 000 suomalaista on liittynyt palvelumme käyttäjäksi. Heistä monet ovat päätyneet perustamaan oman yrityksen vuoden sisällä kevytyrittäjyytensä aloittamisesta.

**Tämä opas kertoo sinulle perusasiat kevytyrittäjyydestä ja tarjoaa ohjeet toiminnan alkutaipaleelle.**

Esittelemme myös kahden kevytyrittäjyyden kautta yrittäjäksi lähteneen henkilön – Marikan ja Julienin – inspiroivat kertomukset. Heidän lisäksi tarinansa kertoo Eliisa, joka puolestaan päätti vaihtaa toiminimiyrittäjyyden kevytyrittäjyyteen.

**Käännä rohkeasti uusi sivu työelämässäsi!**

-UKKO.fi:n tiimi



**Yrittäminen on palkitsevaa, vapauttavaa ja voimaannuttavaa.**

**Yrittäjäksi ryhtymiseen liittyy kuitenkin riskejä ja loputtomalta tuntuva paperien pyörittelyä.**

**Byrokratia ja riskialttius eivät kuitenkaan ole ylitsepääsemättömiä esteitä. Ne ovat vain pieniä töyssyjä hienolla tiellä kohti oman työelämän herruutta.**

**Me UKKO.fi:ssä haluamme auttaa sinut alkuun tällä matkalla; tasoitamme töyssyt ja annamme hieman alkuvauhtia.**

**Siitä on kevytyrittäjyydessä kyse.**



# Kysymyksiä & vastauksia

## KENELLE KEVYTYRITTÄJYYS JA UKKO.FI SOPIVAT?

Kevytyrittäjyys sopii sinulle, jos tunnistat itsesi seuraavista:

- Haluat työskennellä omilla ehdoillasi
- Teet sivutöitä päätyösi tai opiskeluiden ohella
- Haluat testata yrittäjyyttä ja liikeideaasi ennen yrityksen perustamista
- Teet töitä vain satunnaisesti, jolloin oman yrityksen perustaminen ei kannata
- Olet kyllästynyt oman yrityksen pyörittämiseen

**Palvelumme käyttäjiin kuuluu tekijöitä useista eri ammattiryhmistä.** Heitä kaikkia yhdistää halukkuus tehdä töitä helpommin ja ulkoistaa byrokratia ja paperityöt. Kevytyrittäjyys käykin lähes kaikille aloille, joilla tuotteena on oma osaaminen ja henkilökohtaisen työn myynti – poikkeuksena tietyt luvanvaraiset toimialat.

**Joustavuutensa ansiosta kevytyrittäjyys sopii millaiseen elämäntilanteeseen tahansa.** UKKO.fi:tä käyttävät osaamisensa myynnissä niin freelancerit, opiskelijat ja vanhempainvapaalla olevat kuin päivätyössä käyvät, toiminimiyrittäjät ja eläkeläiset. Osa käyttäjistä toimii kevytyrittäjänä päätoimisesti, toiset sivutoimisesti tai vain kertaluontoisesti laskuttaen.

Moni myös testaa liikeideaansa ja yrittäjän taitojaan UKKO.fi:n avulla, ja innostuu sittemmin perustamaan toiminimen.

## ONKO KEVYTYRITTÄJÄNÄ YRITTÄJÄ VAI PALKANSAAJA?

Verotuksen ja kirjanpidon näkökulmasta kevytyrittäjä on palkansaaja. Työttömyysturvan osalta hänet kuitenkin katsotaan yrittäjäksi, ja hänen on työeläkeyhtiöiden päätöksen myötä tulkittu kuuluvan myös yrittäjän eläkevakuutuksen piiriin 1.5.2017 alkaen, kunhan tietyt ehdot täyttyvät.

## MITÄ KEVYTYRITTÄJYYDEN ALOITTAMINEN VAATII?

Voit ryhtyä kevytyrittäjäksi heti halutessasi. Toiminnan aloittamiseen UKKO.fi:n kautta ei tarvita starttirahaa tai muutakaan rahoitusta; sinun tarvitsee vain rekisteröityä palveluumme, ja voit aloittaa töidesi laskutuksen heti. Rekisteröityminen ei itsessään sido sinua mihinkään, vaan voit lopettaa toimintasi ja erota palvelusta milloin vain. Sinun on kuitenkin oltava vähintään 15-vuotias voidaksesi rekisteröityä palveluumme.

## ONKO UKKO.FI-PALVELUN KÄYTTÄMINEN MAKSULLISTA?

UKKO.fi:llä on palvelumaksu, mutta maksat sitä vain silloin, kun sinulla on ollut töitä. Palveluun rekisteröityminen ei maksa mitään, eikä kuukausimaksua tai muita juoksevia kuluja ole. Prosenttivelvoitteinen palvelumaksu (5 % + alv) kohdistuu aina myyntitapahtumaan; veloitamme sen summasta, jonka kevytyrittäjä laskuttaa asiakkaaltaan palvelumme kautta.

## ONKO PALVELUSSA IKÄRAJAA?

Palvelun alaikäraja on 15 vuotta; yläikärajaa ei ole. Alle 18-vuotialta käyttäjiltä vaadimme vanhempien kirjallisen suostumuksen palvelumme käyttöön.

## MITÄ UKKO.FI SIIS HOITAA JA MITÄ KEVYTYRITTÄJÄN VASTUULLE JÄÄ?

UKKO.fi hoitaa kevytyrittäjiensä puolesta sen paperityön ja byrokratian, joka toiminimiyrittäjän olisi hoidettava itse. Tähän kuuluu muun muassa kirjanpito, laskujen lähettäminen, palkanmaksu, perintä, ALV- ja ennakkoperintärekisteri ja vähennyskelpoiset kulut. Y-tunnusta kevytyrittäjä ei tarvitse.

Kevytyrittäjä puolestaan hankkii itse asiakkaansa, hoitaa työtarjoamansa markkinoinnin ja huolehtii työnsä onnistumisesta. Liiketoiminnan kehittäminen on myös hänen vastuullaan. Näihinkin toimiin me UKKO.fi:llä kuitenkin tarjoamme neuvontaa oppaiden, koulutusten, sopimus pohjien ja blogitekstien muodossa. Asiakaspalvelultamme voi myös aina kysyä apua, jos jokin mietityttää!

## MILLAISIA TÖITÄ UKKO.FI:N KAUTTA EI VOI LASKUTTAA?

Seuraavien töiden laskutus ei pääsääntöisesti ole mahdollista kauttamme:

- Elintarvikkeiden myynti
- Kiinteistönvälitystoiminta
- Kokouspalkkio, henkilökohtainen luento- ja esitelmäpalkkio, luottamustoimesta saatu korvaus
- Kuljetus- ja koneurakointi
- Luvanvaraiset työt
- Sähköasennustyöt (ellet laskuta sähköurakointilupaa omaavaa yritystä)
- Terveystieteiden alan työt
- Yksityisille henkilöille tehtävät Vedeneristystyöt ilman Eurofinsin myöntämää märkätilasertifikaattia

## SAAKO UKKO.FI:N KAUTTA MYÖS TYÖTARJOUKSIA?

Ei, sillä emme toimi työnvälittäjänä tai markkinoi myymiäsi palveluita. Hoidamme vain hallinnollisen puolen, jolloin vastuullesi jää työsi markkinointi, myyminen ja tekeminen.

Julkaisemme tosin blogissamme viikoittain kevytyrittäjiemme esittelyitä, jotka jaamme myös somekanavillamme; tätä kautta kevytyrittäjät voivat saada ilmaista näkyvyyttä. Voit itsekin ilmoittautua viikon kevytyrittäjäksi täyttämällä lomakkeen, joka löytyy kunkin esittelyn lopusta!

**Hae viikon  
kevytyrittäjäksi!**

## OLENKO KEVYTYRITTÄJÄNÄ PÄÄ- VAI SIVUTOIMINEN YRITTÄJÄ?

Tämä riippuu toimintasi laadusta. Olet sivutoiminen yrittäjä, jos työkeikkasi ovat lyhyitä eikä sinulla ole markkinointia tai kasvutavoitteita. Päätoiminen yrittäjä olet taas siinä tapauksessa, jos työkeikkasi ovat pitkiä, sinulla on laajaa markkinointia ja tavoitteena kasvattaa toimintaasi.

## MONTAKO TOIMEKSIANTAJAA KEVYTYRITTÄJÄLLÄ VOI OLLA?

Tähän ei ole ylärajaa. Voit tehdä töitä niin monelle toimeksiantajalle kuin haluat, vaikka vain yhdellekin.

## MITKÄ VAKUUTUKSET SISÄLTYVÄT UKKO.FI-PALVELUUN?

Palveluumme sisältyy tapaturmavakuutus, vastuuvakuutus sekä konsulttivakuutus; näistä löydät tarkemmin tietoa sivuiltamme. Vakuutusten voimassaolo edellyttää, että kevytyrittäjä tekee työnaloituseroilmoituksen ennen ensimmäistä työkeikkaansa.



## **MENETÄNKÖ OIKEUDEN TYÖTTÖMYYSKORVAUKSEEN TOIMIESSANI UKKO.FI:N KAUTTA?**

Kevytyrittäjyystoiminta ei poista mahdollisuutta työttömyyskorvaukseen, vaikka kevytyrittäjiä käsitelläänkin työttömyysturvan osalta yrittäjinä. Voit yhä saada työttömyyskorvausta, kunhan toimintasi katsotaan sivutoimiseksi; tämän arvioi TE-toimisto, ja sinun kannattaakin olla sinne yhteydessä, jos asia mietityttää

## **ENTÄ STARTTIRAHAA – MENETÄNKÖ MAHDOLLISUUTENI SIIHEN?**

Toimintasi kevytyrittäjänä ei estä sinua saamasta starttirahaa tuonnempana – tosin kevytyrittäjyystoimintaasi varten et voi sitä saada. Mikäli päätät myöhemmin perustaa oman yrityksen, saatetaan menestyksellä kevytyrittäjyys jopa katsoa positiiviseksi asiaksi starttirahaa hakiessasi!

Jokainen starttirahahakemus käsitellään toki yksilöllisesti, ja rahan saamiseen vaikuttaa moni tekijä. Jos asia mietityttää, ole asiasta yhteydessä omaan TE-toimistoosi ja varmista heidän mielipiteensä laskutuspalvelun käytöstä ennen oman yrityksen perustamista.

## **VOIKO USEAMPI HENKILÖ LASKUTAA TYÖSTÄ YHDESSÄ?**

Kyllä voi; tämä onnistuu tiimilaskulla. Sen avulla voi laskuttaa useamman ihmisen työsuoritteet kerralla. Kaikkien tiimiläisten ja apulaisten on kuitenkin myös rekisteröidyttävä käyttäjäksi palveluumme. Voitte sopia laskutussumman jakamisesta keskenänne.

## **VOIKO KEVYTYRITTÄJÄNÄ KÄYTTÄÄ APUMIESTÄ?**

Yhden tai useammankin apumiehen käyttö on mahdollista. Heidänkin työsuoritteensa laskuttaminen onnistuu tiimilaskulla.

## **VOIKO UKKO.FI:N KAUTTA LASKUTAA YKSITYISHENKILÖITÄ?**

Kyllä voi. Maksuehdon on oltava tällöin vähintään 14 päivää. Jos tekemäsi työ kuuluu kotitalousvähennyksen piiriin, toimeksiantajasi saa maksettavakseen laskun, jonka voi vähentää omassa henkilökohtaisessa verotuksessa.



**Voit aina olla yhteydessä asiakaspalveluumme, jos mieleesi tulee jotain kysyttävää!**



# Marikasta kuoriutui yrittäjä ja sisustussuunnittelija

Teksti Piia Peiponen



”

Koen, että motivaationi ja suunnitelmani lähteä yrittäjäksi vahvistuivat tehdessäni töitä laskutuspalvelun kautta.

”

**M**arikasta tuli sisustusalan yrittäjä osittain sattuman kautta, vaikka kaikki aiemmin tapahtunut onkin koko ajan vienyt naista kohti yrittäjyyttä.

Kaikki alkoi vuonna 2010, jolloin Marika ja hänen miehensä suunnittelivat yhdessä heidän ensimmäistä omakotitaloaan. Vaikka molemmat lähtivät projektiin itseluottamusta uhkuen ja valtavalla innolla, melko pian nuoripari huomasi, ettei uuden kodin rakentaminen ja sisustuksen suunnittelu ollutkaan niin helppoa, kuin he olivat kuvitelleet.

– Melko pian huomasimme, että lapsiperheen arjessa rakennusprojekti tuntui lähinnä kaaokselta, joka ei ollut hallinnassamme, Marika muistelee.

Kodin mittasuhteiden, kalusteiden ja valaistuksen hahmottaminen tuntui niin hankalalta, että viikkojen mietinnän jälkeen Marika löysi itsensä hiekkamontulta piirtämässä talon pohjaa luonnollisessa koossa.

– Muistan tuolloin miettineeni, että tämän on oltava tehtävissä helpomminkin.

## Opinnoista potkua ja ammattiosaamista

Omat kokemukset saivat Marikan aloittamaan sisustusalan opinnot vielä samana vuonna IT-alan päivätöiden ohessa. IT-osaaminen antoi Marikalle erinomaiset valmiudet 3D-visualisointiin. Sitä kautta aukesi uusi maailma, eikä soramontulla rämpimistä enää tarvittu.

Sisustusala mallinuksineen vei monitoimimaisen niin mukanaan, että opintojen päätyttyä Marika päätti ryhtyä kevytyrittäjäksi kerryttääkseen kokemusta ennen oman yrityksen perustamista. Kevytyrittäjyys sopi erinomaisesti Marikan ja perheen elämäntilanteeseen, sillä Marika oli tällöin vanhempainvapaalla.

– Minulle jäi enemmän aikaa tehdä sitä mitä osaan, perustelee Marika päätöstään ryhtyä kevytyrittäjäksi.

Marika valitsi UKKO.fi:n, koska palveluun rekisteröityminen ja palvelun käyttöönotto oli tehty hänen mielestään helpoksi. Myös laskujen luominen oli helppoa ja Marikan yritysasiakkaat arvostivat mahdollisuutta verkkolaskutukseen.

– UKKO.fi:n kautta toimiessani opin asioita oman työni hinnoittelusta ja laskutuksesta. Koen, että motivaationi ja suunnitelmani lähteä yrittäjäksi vahvistuivat tehdessäni töitä laskutuspalvelun kautta.

## Ihmisten kohtaaminen ja vapaus yrittäjyyden valtit

Pitkän harkinnan päätteeksi Marikan yritys Suunnittelutoimisto Luovisio aloitti toimintansa elokuun alussa.

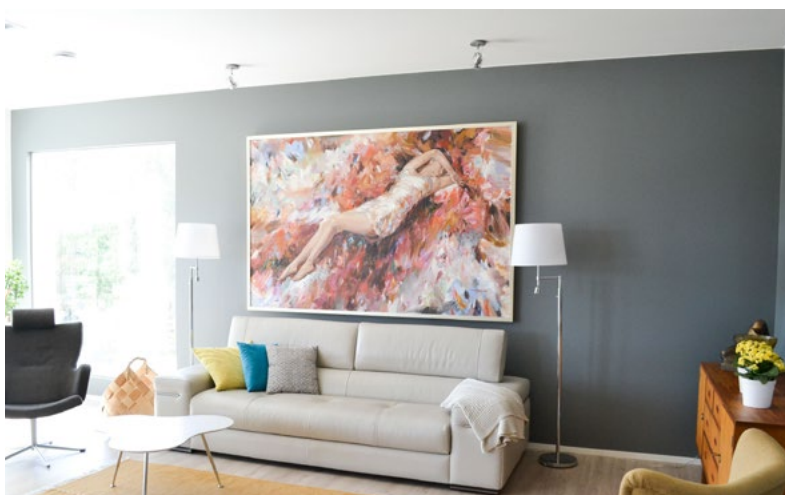
– Yrittäjyys tuntui oikealta tavalla mennä eteenpäin, sanoo Marika ja kertoo saaneen kullannarvoisia neuvoja muun muassa liiketoimintasuunnitelman laadintaan Tampereen seudun Uusyrittäjäkeskuksesta:

– Koin, että Uusyrittäjäkeskuksessa arvostettiin UKKO.fi:n kautta hankittua työkokemusta.

Monen muun tavoin Marika mainitsee yrittäjyyden parhaaksi puoleksi sen tuoman vapauden. Vapaus suunnitella oman työpäivän kulku ja mahdollisuus oikeasti vaikuttaa asioihin ovat mainitsemisen arvoisia etuja yrittäjyydessä. Ihmisistä pitävä Marika sanoo nyt olevansa onnellinen, kun hän saa tehdä työtä, jota rakastaa ja iloitsevana kaikista kohtaamisista, jotka hänen työnsä mahdollistaa.



3D-visualisointikuvat auttoivat Marikan asiakasta hahmottamaan asunnon uutta ilmettä, kun remontissa asunnon pohja muuttui ja seiniä poistettiin. Kuvassa havainnekalusteet ja asiakkaan kanssa valitut pintamateriaalit.



Perheen tärkeät taulut nostettiin esiin värien avulla Marikan suunnittelukohteessa Tampereella.

Marikan intohimoa sisustukseen selittää hänen kiinnostuksensa ihmisten kokonaisvaltaiseen hyvinvointiin. Tähän kuuluvat ehdottomasti myös kaikki rakennetut tilat ja perheen äitinä häntä kiinnostavat erityisesti lapsiperheiden kodit.

## Ei koskaan yrittäjäksi?

Marika sanoo ajatelleensa itse monia vuosia, että hän ei koskaan voisi olla yrittäjä. Alanvaihto ja elämäntilanteiden muutokset antoivat kuitenkin sysäyksen, jonka myötä yrittäjäyys aukeni mahdollisuutena tehdä sitä, mistä todella nauttii, ja missä voi aidosti olla ihmisten apuna ja tukena. Koska Marika on käynyt läpi samoja asioita kuin hänen asiakkaansa, tietää hän tarkalleen, mitä annettavaa hänellä on heille.

Marika kehottaakin kaikkia uskomaan omiin unelmiin, mutta myöskin tekemään töitä niiden eteen. *Make things happen* on Marikan motto, ja se kuvaa sekä hänen luonnettaan että hänen tapaansa tehdä työtä. Marika muistuttaa myös, että vastoinkäymisiä ei pidä säikähtää, sillä niitä tulee jokaiselle; niistä kuuluu ottaa opiksi ja mennä eteenpäin.

Kaiken kertyneen kokemuksen perusteella Marika pitää kevytyrittäjäyttä hyvänä tapana työllistää itsensä ja hankkia työkokemusta sekä valmistautua myös oman yrityksen perustamiseen.

marika@luovisio.fi  
+358 44 537 6844

[www.luovisio.fi](http://www.luovisio.fi)  
[Facebook](#)  
[Instagram](#)

Tutustu Marikan yrityksen verkkosivuihin ja ihaile upeita otoksia sosiaalisessa mediassa!

# Mitä kevytyrittäjät tekevät?

Palvelumme kautta laskuttaviin kevytyrittäjiin kuuluu muun muassa

[Asiantuntijoita](#)

[Bloggaajia](#)

[Eläinkouluttajia](#)

[Eräoppaita](#)

[Esiintyviä taiteilijoita ja muusikoita](#)

[Kouluttajia ja konsultteja](#)

[Kääntäjiä](#)

[Markkinoinnin ammattilaisia](#)

[Personal trainereita](#)

[Rakennus- ja remonttityöntekijöitä](#)

[Siivoojia, kodinhoitajia ja ammattijärjestäjiä](#)

[Toimittajia](#)

[Valmentajia](#)

[Valokuvaajia](#)

**Kevytyrittäjäyys on  
helpoin tie yrittäjyyteen  
sinulle, joka myyt omaa  
osaamistasi!**

Kuten mainittu, voi kevytyrittäjäksi lähteä lähes mistä ammattiryhmästä tahansa tiettyjä luvanvaraisia toimialoja lukuun ottamatta. Mikäli harkitsemasi työn aloittaminen vaatii sinulta esimerkiksi isoja kalustohankintoja tai olet ajatellut tavaravähittäis- tai tukkumyyntiä, ei kevytyrittäjäyys valitettavasti ole se sopivin vaihtoehto sinulle.



# Julien löysi työelämälleen uuden suunnan kevytyrittäjyyden kautta

Teksti Milla-Maria Alhanen



”

Kevytyrittäjyys oli ammatillisesti elämäni paras päätös.

”

**J**ulien Riesen on graafinen suunnittelija, joka luo monipuolisia visuaalisia ratkaisuja toiminimiyrittäjänä. Tätä ennen hän toimi UKKO.fi-kevytyrittäjänä puolentoista vuoden ajan. Alun perin hän tosin aloitti toiminimiyrittäjyyden hieman ikävissä merkeissä, sillä hän joutui irtisanotuksi työstään.

– Loppupeleissä kevytyrittäjyys kuitenkin osoittautui parhaaksi ammatilliseksi päätökseksi, jonka olen ikinä tehnyt, Julien kertoo.

Hän valmistui multimediasuunnittelijaksi kotimaassaan Sveitsissä vuonna 2005, ja muutti Suomeen vielä samana vuonna. Työpaikan hän sai eräästä verkkokoulutusfirmasta, jossa työskenteli lopulta 11 vuoden ajan. Firman toiminta pieneni vähitellen vuosien varrella, ja väistämättömät yt-neuvottelut johtivat käännteeseen Julienin urapolulla vuonna 2017.

Työnantaja kuitenkin tarjosi hänelle mahdollisuuden jatkaa työsuhdetta freelance-pohjalta. Julien päätyi käyttämään työtarjoamansa laskutukseen UKKO.fi:tä, koska palvelu oli hänelle hieman tuttu jo entuudestaan. Kevytyrittäjyystoiminta sen kautta vaikutti hänestä myös helpolta.

– Olin palveluun todella tyytyväinen. Ainoa syy, miksi päätin siirtyä eteenpäin kevytyrittäjyydestä, oli se, että minulla oli niin paljon töitä, ettei enää kannattanut taloudellisesti maksaa tuloistani 5 %:n palvelumaksua.

Oman yrityksen perustaminen alkoi tuntua sopivalta vaihtoehdolta, ja Julien aloittikin toiminimiyrittäjyyden alkuvuonna 2018.

## Yrittäjyyden parhaina puolina vapaus, vaihtelu ja ihmisten tapaaminen

Nykyisin Julien tekee töitä niin mainos- digi- ja markkinointitoimistojen kanssa kuin suoraan erilaisille yrityksille. Ensiksi mainittuihin kuuluvat muun muassa Superson, Hello ja Red & Blue, jälkimmäisiin taas Helsingin kaupunki ja Nordea. Julien saa käyttää luovuuttaan tehden 2D- ja 3D-kuvituksia sekä animaatioita käyttöliittymiin ja brändeihin. Hän nimeää vapauden ja vaihtelun olevan ehdottomasti parhaat puolet yrittäjyydessä.

– Vapaus valita kenen kanssa teen töitä, milloin ja missä. Ja välillä todella suurikin vaihtelu yhteistyökumppaneissa ja projekteissa. Joskus teen tunnin verran töitä pienelle säätöille, joskus osallistun monen kuukauden kestävään projektiin isolle firmalle, jossa on monta ihmistä mukana.

Julien työskentelee pääsääntöisesti kotitoimistolta käsin ja piipahtaa silloin tällöin asiakkaidensa toimitiloissa. Sosiaalista kanssakäyntiä on kuitenkin alinomaa säännöllisten palaverien ja asiakkaiden kanssa pidettävien työpajojen muodossa.

– Vaikka olen perusluonteeltani hieman introvertti, on myös mukavaa tavata uusia ihmisiä koko ajan. Ja kun toiminta alkaa sujua, voi tavallaan myös päättää, kuinka paljon haluaa tienata – ei tarvitse enää neuvotella palkankorotuksesta esimiehen kanssa!



## Julienin terveiset yrittäjyyttä suunnitteleville

Julien kertoo yrityksen perustamisen olleen kaikkiaan varsin helppo prosessi; rekisteröityminen ja tietojen täyttäminen kesti muutaman minuutin, ja hänen tilitoimistonsa oli apuna alusta loppuun. Säättöä tuli hänen mukaansa varsinaisen perustamisprosessin sijaan muista asioista.

– Pitää esimerkiksi luoda pankkiin yritystili ja antaa siihen pääsy tarvittaville tahoille, mutta lopulta sekin onnistuu aika sujuvasti. Ainoa asia, jonka kanssa kannattaa olla erityisen varovainen, on verot; oma tuloarvioni meni aika pieleen alussa, koska laskin liian varovaisesti. Kun tuloja rupesi tulemaan merkittävästi enemmän kuin alussa ajattelin, jouduin maksamaan melko hurjia ennakkoveroja loppuvuodesta, muistelee Julien.

Aloittelevia yrittäjiä hän haluaa muistuttaa myös arvonlisäveroista; ne eivät ole omaa rahaa, eikä niitä tulisi laskea tuloina. Ennakkoverojen määrä voi sekin tulla yllätyksenä.

– Tärkeintä on muistaa, että voi ja pitääkin päivittää tuloarviota jatkuvasti OmaVero-palvelussa. Kannattaa siis miettiä tuloja ja menoja mieluummin vuoden kuin kuukauden mittakaavassa, vaikka tulot vaihtelevatkin joskus merkittävästi.

Yrittäjyyttä suunnitteleville tai siitä haaveileville Julienilla on yksinkertainen neuvo:

– Jos sinulla on hyvä bisnesidea – sen ei tarvitse olla mitään ennen näkemätöntä, esimerkiksi graafinen suunnittelu sopii todella hyvin! – lähde vain rohkeasti kokeilemaan, jos se on sinulle taloudellisesti mahdollista. Aina voi palata perinteiseen palkkatyöhön ja tavalliseen työpaikkaan, jos liikeidea ei kannakaan.

– Kevytyrittäjyydellä on helppoa ja turvallista lähteä kokeilemaan uusia tapoja tienata rahaa tekemällä sitä, mitä rakastaa!



[contact@riesendesign.fi](mailto:contact@riesendesign.fi)

050 438 6916

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

Tutustu Julienin upeisiin töihin hänen verkkosivuillaan! Yhteydessä häneen saa olla milloin vain puhelimitse tai sähköpostitse.

# Toiminimen perustaminen on helppoa – miksi siis alkaa kevytyrittäjäksi?

Toiminimen perustaminen on helppoa, mutta itse toiminimiyrittäjyyteen liittyy kuitenkin paljon vastuita ja velvollisuuksia. Kun olet perustanut toiminimen, jää sinulle varsinaisen työsi lisäksi huolehdittavaksesi muun muassa

- ennakko- ja arvonalisäveromaksut ja raportointi
- kirjanpidon hoitaminen ja tilinpäätöksen tekeminen
- laskutus ja perintä

Kirjanpidollisiin asioihin voi toki palkata tilitoimiston, mutta sekään ei ole ilmaista. Lisäksi kuukausikulut juoksevat, vaikka töitä ei olisikaan.

## UKKO.fi-kevytyrittäjyys on tie yrittäjäksi – ilman riskiä ja ilman paperitöitä

UKKO.fi-palvelun kautta toimiessasi sinulla ei ole omaa y-tunnusta, jolloin byrokratiasta huolehtiminen ei jää vastuulllesi. Tehtäväksesi jää työ, jota rakastat UKKO.fi:n hoitaessa hallinnolliset ja lakisääteiset velvoitteet.

Kevytyrittäjänä voit myös ensin kerätä vankan asiakaskunnan ja siirtyä vasta sitten toiminimiyrittäjyyteen! Kun liiketoiminta alkaa kasvaa, on oman yrityksen perustaminen turvallista.

### **Kevytyrittäjyys on paras vaihtoehto, kun**

- Et vielä tiedä, paljonko liikevaihtoa syntyy. UKKO.fi-palvelussa voit testata toimintamalliasi rauhassa ilman pelkoa suurista kuluieristä.
- Arkesi on kiireistä
- Koet paperityöt ja byrokratian liian vaikeiksi
- Et ole löytänyt itsellesi mieluisaa työtä
- Haluat määritellä itse työaikataulusi ja sen, kenelle työsi teet





# Kevytyrittäjyys vs. oma yritys

## UKKO.fi-kevytyrittäjänä

## Yrittäjänä

Käytät UKKO.fi:n Y-tunnusta.  
Voit aloittaa toimintasi heti!

Haet Y-tunnuksen Patentti- ja rekisterihallituksesta ja odotat hakemuksen hyväksyntää

UKKO.fi hoitaa tapaturma- ja vastuuvakuutukset

Sinun on itse sovittava vakuutusyhtiön kanssa työhösi kuuluvista vakuutuksista

Ei yrittäjän paperitöitä tai kirjanpitovelvollisuutta; me hoidamme byrokratian

Kirjanpito hoidettava itse tai ostettava tilitoimistolta. Osa paperitöistä tehtävä joka tapauksessa itse

Luot laskun helposti valmiiseen pohjaan. Voit valita toimitustavaksi sähköpostin, postin tai verkkolaskun

Laskujen lähettäminen itse. Saatat tarvita taloushallinnon ohjelmiston ja sähköisiä laskuja lähettävän palvelun

Automaattiset maksumuistutukset erääntyneistä laskuista. Tarvittaessa hoidamme myös perinnän

Huolehdi itse maksumuistutusten lähettämisestä ja perinnästä. Jos asiakkaasi ei maksakaan laskua

Voit ottaa YEL-vakuutuksen UKKO.fi:n kautta. UKKO.fi hoitaa YEL-maksujen pidätyksen ja tilityksen työeläkeyhtiölle.

Sinun tulee itse ottaa YEL-vakuutus työeläkeyhtiöstä, mikäli täytät YEL-vakuutuksen rajaehdot

Ei kiinteitä kuluja. Ilmainen laskunlähetykset. Palvelumaksu vain \*5 % arvonlisäverottomasta laskutussummasta + alv

Kiinteät kulut esimerkiksi tilitoimiston palveluista ja vakuutuksista juoksevat, vaikka työprojekteja ei olisi

Ei sitoumuksia - voit aloittaa ja lopettaa toimintasi milloin haluat!

Yritystoiminnan lopettaminen vaatii erillisen lopettamisprosessin käynnistämisen

\*Palkanmaksun yhteydessä maksettaviksi tulevat palvelumaksun lisäksi **lisäveloitus 2,7 % + alv, sosiaaliturvamaksu 0,77 % + alv bruttopalkasta sekä ennakonpidätys** oman veroprosenttisi mukaan. Tutustuthan kulloinkin voimassa olevaan hinnastoomme [täällä!](#)

# Kevytyrittäjyys toi Eliisan työelämään miellyttävämmän tahdin

Teksti Milla-Maria Alhanen



”

Seuraa innostusta!

”

**E**liisa Tuiskun luova työtarjoama jakautuu kahteen osaan: kuvataiteen ja sosiaalisen median sisältöjen tuottamiseen. Hän luo minimalistisia ja abstrakteja taidemaalauksia, joita myy yksityisille taiteen keräilijöille ja julkisiin kokoelmiin. Lisäksi Eliisa työstää videomuotoisia somesisältöjä ja -markkinointikampanjoita yhteistyökumppaneilleen.

- Silloin kun en tee timanttista tubesisältöä, tuijotan ateljeellani kuivuvaa maalia, hän tiivistää.

- Yrittäjyys – erityisesti kevytyrittäjyys – tarjoaa minulle taloudellisen vaurauden sijaan runsaasti vapaa-aikaa, joka on minulle ehdottomasti paljon arvokkaampaa kuin tavarat tai status!

Omaehtoinen työskentely on aina ollut Eliisalle luontaista, sillä pohjalaisen yrittäjäperheen lapsena yrittäjähenkisyys iskostui häneen jo varhain. Taide on niin ikään kuulunut aina vahvasti hänen urapolkuunsa, sillä koulutukseltaan hän on kuvataiteilija. Tämän pohjalta Eliisa pääsikin ensin läänintaiteilijaksi, minkä jälkeen hän ryhtyi vapaaksi taiteilijaksi ja sittemmin yksityisyrittäjäksi.

Yritystoiminnan lisäksi Eliisan elämään kuului kuitenkin myös lapsiperhearki. Työmäärä alkoi vähitellen tuntua yhä raskaammalta, ja vuonna 2015 Eliisa havaitsi olevansa jo lähellä loppuunpalamista.

– Tämän kautta päädyin kevytyrittäjäksi. Pystyin tällöin paremmin säätelemään työpainettani ja sovittamaan yhteen elämäntilanteeni ja työn tekemisen.

Näin jälkikäteen Eliisa onkin tyytyväinen, kun ymmärsi painaa jarrua ajoissa.

## Omat intohimot hyötykäyttöön!

Kevytyrittäjänä Eliisan on ollut mahdollista ylläpitää hitaampaa ja leppoisampaa elämäntyyliä. Hän tekee töitä tarpeen ja voimavarojensa mukaisesti – joskin verkkaisen tahdin ylläpitämisessä on hänen mukaansa ollut hieman harjoittelemista.

– Vaativuus ja ankaruus itseä kohtaan vievät elämän- ja työn iltan äkkiä, ellei pidä itseään silmällä. Opettelen olemaan lempeämpi itseäni kohtaan.

Suurimman osan ajasta Eliisa työskentelee kotitoimistoltaan käsin. Kuten monilla kevytyrittäjillä, myös hänen työpäiviensä sisällöt vaihtelevat toisinaan paljonkin.

– Herään arkisin kuudelta ja aamutoimien jälkeen pyrin avaamaan koko kropan joko joogaamalla tai salitreeneillä. Teen keskimäärin neljä-kuusi tuntia töitä päivässä – ne ovat intensiivisiä tunteja, jolloin saan paljon "paha" aikaa. Toisinaan editoin kuumeisesti kymmenen tuntia putkeen niin, etten malta syödä, ja toisinaan koko päivä menee lasten asioita hoitaessa tai yleisessä säätämisessä.

– Työtehtäviini kuuluu – jo mainittujen lisäksi – teosten kuljettamista taidelainaamoon tai asiakkaalle, myyntipuheluita ja sähköposteja, sometilien päivittämistä ja jatkuvaa asioiden opiskelua. On ihanaa oppia koko ajan uutta!

Muita kevytyrittäjyydestä tai itsensä työllistämisestä haaveilevia Eliisa kehottaa noudattamaan ... ja ottamaan intohimonsa käyttöön.

– Seuraa innostusta. Ohjaudu sisältä – älä pohdi, mikä myisi tai kiinnostaisi asiakasta, vaan tee uskollisesti mitä rakastat. Tuotteistamisesta ja myymisestä tulee helpompaa, kun on itse tosissaan kuin sika rukihis!



Ohessa Eliisan  
kanavat, joilla pääset  
tutustumaan hänen  
töihinsä ja arkeensa!

[www.tuiskueliisa.com](http://www.tuiskueliisa.com)

[www.eliisatuisku.com](http://www.eliisatuisku.com)

[Youtube](#)

[Instagram](#)

[Facebook](#)



# Onko kevytyrittäjyys taloudellisesti kannattavaa?

Ensimmäistä yritystään perustava henkilö vertailee usein eri yritysmuotojen välillä ja miettii, mikä niistä on taloudellisesti kannattavin. Sama kannattaa tehdä myös kevytyrittäjyyden kanssa.

Eri yritysmuotojen ja kevytyrittäjyyden absoluuttinen vertailu on hankalaa, sillä kannattavuuteen vaikuttaa hyvin moni tekijä. Oman yrityksen kannattavuus riippuu liikevaihdon volyymista ja muun muassa siitä, paljonko yrityksen hallinnollisia asioita joutuu ulkoistamaan.

Mikäli liikevaihtosi on verrattain pientä tai vaihtelee kausittain, on kevytyrittäjyys yleensä järkevämpi ratkaisu. Toisin kuin oman yrityksen kanssa, UKKO.fi-palvelussa ei ole juoksevia kuukausikuluja lisäämässä rahanmenoa.

**Kevytyrittäjyys on kannattavaa, kunhan hinnoittelet itsesi oikein.** Hyvästä työstä tulee saada myös hyvä korvaus! Työn hinnoitteluun palataan vielä myöhemmin tässä oppaassa.

# Millainen on hyvä sopimus?

Sopimuksen tekeminen on vähän kuin pelastusliivit: todellisen tarpeellisuuden huomaa usein vasta sitten, kun kaikki ei menekään putkeen. Sopimuksen laatiminen saattaakin helposti tuntua turhalta ajanhukalta, ja monesti käy niin, että Siperia opettaa: kun omalle kohdalle sitten sattuu ensimmäinen hankala tilanne tai väärinkäsitys, ymmärtää, mitä sopimukseen olisi aiemmin kannattanut kirjata.

Vältä harmit jo etukäteen ja nappaa talteen käytännölliset vinkkimme!

## Sopimuksen sisältö

Eri aloilla on tarve sopia erilaisista asioista, joten täysin yleispätevää sopimusmallia ei ole. Kannattaakin miettiä, mitkä ovat juuri oman työn kannalta niitä tärkeitä asioita, joista asiakkaan kanssa haluaa sopia.

Pääsääntöisesti sopimukseen sisältyy kuitenkin seuraavat kohdat:

1. Sopijapuolet
2. Työsuorituksen kuvaus
3. Hinta
4. Aikataulu
5. Sopimuksen voimassaolo
6. Muut ehdot
7. Maksuehdot
8. Kuinka monta sopimuskappaletta on tehty
9. Paikka, päivämäärä ja allekirjoitukset

Sopijapuolet tulee yksilöidä yhteystietoineen, ja sopimusehdoissa määritellään kummankin osapuolen velvollisuudet. Lisäksi voi sopia etukäteen, miten toimitaan riitatilanteissa tai jos jompikumpi osapuolista ei kykenekään vastaamaan velvollisuuksistaan.

Kun olet laatinut sopimuksen, kannattaa se lukea vielä ajatuksella läpi ja varmistaa, että se on mahdollisimman selkeä. Muun muassa kaikki sopimuksessa mainitut ajankohdat tulisi esittää niin yksiselitteisesti, että ne eivät jätä tulkinnan varaa. **Vältä siis sanoja "asti", "saakka", "mennessä", "päivää" tai "viikkoa"**. Korvaa ne ilmauksilla, joista käy ilmi tarkka päivämäärä, jolloin jokin asia tulee viimeistään tehdä.

## Mitä hintaan kuuluu – ja mitä ei?

E erityisen tärkeää on sopia, mitä hintaan sisältyy. Tätä kysymystä on kuitenkin usein helpompi lähestyä miettimällä tarkkaan, mitä hintaan ei sisälly. Muuten voit löytää itsesi tekemästä uusia ja jälleen uusia korjauksia asiakkaan alati muuttuvien näkemysten myötä – kaikki tämä täysin ilman korvausta.

Jos olet luovalla alalla, kannattaa sopimuksessa määritellä myös, mitkä ovat käyttöoikeudet: saako asiakas muokata työn tuotosta, ja pitääkö julkaisun yhteydessä mainita tekijän nimi.

### Määrittele hinnan sisältö selkeästi.

- Sisältyykö hintaan arvonlisävero?
- Sisältyvätkö matkakulut hintaan vai laskutetaanko ne erikseen?
- Sisältyvätkö materiaalit hintaan vai laskutetaanko ne erikseen?
- Kuinka paljon korjauksia ja muutoksia hintaan sisältyy?
- Paljonko laskutetaan niistä korjauksista, jotka eivät sisälly hintaan?
- Jos olet luovalla alalla: mitkä ovat käyttöoikeudet?

## Entä jos asiakas peruukin yllättäen?

Varsinkaan aloitteleva itsensä työllistäjä ei välttämättä osaa varautua etukäteen odottamattomiin muutoksiin. Kuvitellaanpa hetki, että olet IT-ammattilainen, joka uudistaa yrityksen nettisivut. Vältät monet harmit, kun määrität asiakkaan puolelta yhteyshenkilön, jonka kautta kaikkien projektiin liittyvien palautteiden ja korjausten tulee tulla.

Harmaita hiuksia voi nimittäin ilmestyä peiliin siinä vaiheessa, kun saat muutosehdotuksia viideltä eri henkilöltä, joiden mielipiteet ikävimmässä tapauksessa ovat täysin päinvastaiset ja muuttuvat päivittäin. Yhteyshenkilön lisäksi voi sopia määräpäivistä, joihin mennessä asiakkaan on ilmoitettava korjaukset.

Muutosten lisäksi kannattaa varautua peruutuksiin. Esimerkiksi monelle häävalokuvaajalle kesä on kiireisintä sesonkia. Entä jos hääpari päätyykin eroon juuri ennen tärkeintä päivää ja häitä ei tulekaan? Kaikki muut hääparit ovat löytäneet kuvaajansa jo kauan sitten ennen tärkeää päivää. Tämän vuoksi moni valokuvaaja veloittaaakin varausmaksun, jota ei palauteta, vaikka keikka peruuntuisi.



## Älä unohda sopia maksun ajankohdasta

Hinnan ohella on tärkeää sopia myös, milloin työ laskutetaan ja kauanko maksuaikaa on. Useimmiten työ laskutetaan sen valmistuttua. Mikäli kyseessä on isompi projekti, voi laskutuksen jakaa osiin.

Jos haluaa pelata varman päälle, voi valmiin työn oikeudet sopia luovutettavaksi vasta, kun koko maksu on suoritettu.

- Milloin työ laskutetaan?
- Mitä maksuehtoa käytetään?
- Laskun toimitustapa ja laskutusosoite?

### Tiesitkö?

**Laskuttavana UKKO.fi-kevytyrittäjänä löydät valmiita asiakirjapohjia hallintapaneelistasi**

## Sovi aina kirjallisesti

Kirjallisen sopimuksen teko ei ole välttämätöntä, vaan työstä voi sopia myös suullisesti; tämä ei kuitenkaan ole suositeltavaa. Mikäli työn tekijän ja toimeksiantajan näkemykset poikkeavat huomattavasti toisistaan, on jälkikäteen hyvin vaikea todistaa mitä on sovittu, ellei asiasta ole mustaa valkoisella.

Kirjallisen sopimisen ei kuitenkaan tarvitse olla vaikeaa ja monimutkaista. Jos et laadi työstä erillistä sopimusdokumenttia, varmista, että sinulla on tallessa kirjallista näyttöä siitä, mitä on sovittu. Jos myyjä on tehnyt tarjouksen ja asiakas on sen hyväksynyt, riittää tästä sähköpostitse käyty kirjeenvaihto todisteeksi. Jos sovit työkeikasta suullisesti, lähetä asiakkaalle vielä sähköposti, jossa kertaat mitä sovittiin ja pyydä tähän vahvistusta. Sopimus tulisi aina laatia sitä huolellisemmin, mitä pitkäkestoisemmasta ja kalliimmasta työsuoritteesta on kyse!



# Näin myyt osaamisesi asiakkaalle

Kevytyrittäjyys helpottaa oman osaamisen myyntiä asiakkaille. Tavallisesti työn myyminen ilman omaa yritystä on vaikeaa. Se vaatii, että asiakkaasi kirjaa sinut työntekijäksi, hoitaa ennakonpidätykset, vakuutukset sekä muut lakisääteiset maksut.

UKKO.fi:n kautta toteutettu kevytyrittäjyys onkin myös toimeksiantajallesi huomattavasti helpompi tapa maksaa korvaus tehdystä työstä. Kevytyrittäjänä toimiessasi asiakkaasi tehtäväksi jää ainoastaan maksaa yksi lasku. Voit siis vähentää asiakkaasi työsarkaa laskuttamalla työsi itse, ja työllistyä näin helpommin! Tässä avainasemaan nousee kuitenkin taito hinnoitella oikein.



## Kuinka hinnoitella oma työ?

Kun laskutat työsi UKKO.fi:n kautta, määrittelet itse työsi hinnan. Näin ollen kannattaa miettiä tarkkaan, mihin hintaan suostut työn tekemään, ja ottaa laskutushinnassa huomioon myös työnteosta sinulle aiheutuvat kulut.

Aloittelevana toimijana ei ehkä kannata pyytää markkinoiden korkeinta hintaa, mutta toisaalta työtään ei saisi myöskään hinnoitella liian matalasti; hyvästä työstä on saatava myös kunnon korvaus! Lisäksi liian halpa hinta luo potentiaaliselle asiakkaalle helposti mielikuvan huonosta laadusta, jolloin hän saattaa lähteä etsimään työntekijää jostain muualta.

Hinta kannattaa perustella asiakkaalle korostaen, mitä kaikkea työhön sisältyy. Hyvä kikka on myös tarjota asiakkaalle lisäetuja sen sijaan, että laskee hintaa. Anna asiakkaalle samaan hintaan jotain ylimääräistä kaupan päälle, kuten esimerkiksi konsultaatiota palvelusi yhteyteen.

Yksi keino sitouttaa asiakkaita on määritellä palvelullesi oma kanta-asiakasohjelma. Voit esimerkiksi tarjota palveluasi alennettuun hintaan joka kymmenennellä kerralla. Tämä on toki huomioitava kannattavuuslaskelmissa.



## Tuntimäärät ja tulot

Monien palvelujen hintahaarukka on suuri, ja lopulliseen hinnoitteluun vaikuttavia tekijöitä ovat palvelun sisällön lisäksi esimerkiksi tekijän kokemus ja työn suorittamiseen liittyvät lisäkustannukset, kuten työn teon paikka ja ajankäyttö.

Käytämme tässä esimerkkinä liikunta-alan ammattilaista, personal traineria. Päätoimisella personal trainerilla voi esimerkiksi olla yhteensä noin 10–20 asiakasta. Intensiivisten ja kokonaisvaltaisten personal training -projektien lisäksi hän tekee muun muassa yksittäisiä kuntotestejä, luentoja, harjoitusohjelmia, ryhmäliikuntaohjauksia sekä muita täydentäviä työtehtäviä. Suunnittelulle, siirtymisille sekä hallinnollisille töille on myös budjetoitava oma aikansa.

Alussa työt painottuvat usein iltoihin ja aamuihin, mutta tilanne normalisoituu ajan saatossa ja kokemuksen karttuessa. Sivutoimisena personal trainerina hän voi helposti itse määrittää työmäärän ja vaihdella sitä tilanteiden mukaan. Jo muutamalla asiakkaalla tai yhdellä asiakasryhmällä voi saada mukavasti lisätuloja, minkä seuraava esimerkkilaskelma osoittaa.

## Esimerkki kevytyrittäjänä toimimisesta

Oheisessa esimerkissä personal trainerilla on kaksi asiakasta, joita hän tapaa kumpaakin kerran viikossa (60 min/krt). Lisäksi hänellä on yksi pienvalmennusryhmä, jossa on kahdeksan osallistujaa, ja ryhmä kokoontuu viikoittain kerrallaan 60 min. Kuntosaliohjaukset ovat kertaluontoisia 60 min tapaamisia. Esimerkki tarkoittaa siis neljää viikoittaista ohjaustuntia, joista kertyy laskutettavaa kuukausittain yhteensä 1 462 € (sis. alv 24%).

Tuote	Työaika/vko	Kpl x €	Yhteensä
Pt-valmennus 279 €/kk (60 min tapaaminen 4 kertaa kuussa/hlö)	120 min	2 x 279 €	558 €
Ryhmävalmennus 79 €/kk/hlö (4 x 60 min/kk)	60 min	8 x 79 €	632 €
Kuntosaliohjaus 68 €/hlö	60 min	4 x 68 €	272 €
<b>Yhteensä</b>	<b>240 min</b>		<b>1462 €</b>



# Palkkalaskurimme auttaa sopivan laskutushinnan arvioinnissa

Palkkalaskurin avulla voit helposti laskea, paljonko sinulle jää laskutussummasta käteen. Vaihtoehtoisesti voit myös laskea, kuinka paljon sinun pitäisi laskuttaa asiakkaalta, jos haluat saada käteen tietyn rahasumman. Löydät laskurin sivuiltamme.

Huomaathan, että sinulle ei jää käteen koko laskutussummaa, koska perimme siitä palvelumaksun. Siksi omaa hinnoittelua kannattaakin ensin testata palkkalaskurin avulla; näin näet suoraan summan, jonka tulet lopulta saamaan omalle tilillesi.

[Palkkalaskuriin](#)

# Markkinointi ja myynti vaativat aktiivisuutta

Toimiessasi UKKO.fi:n kautta sinun on hoidettava asiakashankinta ja työsi myynti sekä markkinointi itse; tässä kohdin toiminta on hyvin yrittäjämäistä. Tämä vaatii paljon aktiivisuutta varsinkin, jos sinulla ei vielä toimintaa aloittaessasi ole tiedossa asiakkaita. Ensimmäisten asiakkaiden hankkiminen on monesti kaikkein hankalinta.

Asiakkaita kannattaa lähteä etsimään omien verkostojen kautta. Kysele tuttaviltasi, onko heillä tarvetta palvelullesi tai tuntevatko he jonkun, joka mahdollisesti tarvitsisi apua juuri sinun erikoisosaamisalueeltasi. Ihmiset auttavat yleensä ilomielin aloittelevia yrittäjiä toimintansa käynnistämisessä!

Valitse markkinointikanava kohderyhmäsi mukaan ja näy siellä, missä asiakkaasi ja muut alan toimijat liikkuvat. Ensimmäisten asiakkaiden löydyttyä oman työn myyminen helpottuu. Tällöin tiedät jo, millaisia palveluja asiakkaasi haluavat ja millaisissa tilanteissa tällaisia tarpeita tulee esiin.

Muista asiakashankinnan lisäksi pitää myös huolta olemassa olevista asiakkaistasi! Heihin kannattaa olla yhteydessä silloinkin, kun ei ole pakko.

Oma osaaminen kannattaa brändätä ammattimaisen mielikuvan luomiseksi. Vaikka sinulla ei kevytyrittäjänä olekaan toiminimeä, voit halutessasi käyttää omaa markkinointinimeä ja logoa – kunhan varmistat ensin, että ne eivät ole jo jonkun toisen käytössä.

**Löytävätkö  
potentiaaliset  
asiakkaat palvelusi?**



# Näy netissä!

Itsensä työllistäjän kannattaa nykyisin panostaa erityisesti verkkonäkyvyyteen. Jokainen suomalainen etsii tietoa erilaisista palveluista nimenomaan hakukoneiden kautta. Jos kotisivusi eivät haettaessa näy hakukoneen tuloksissa alasi keskeisillä termeillä, ei sinua käytännössä ole olemassa. Verkkotunnuksen hankkimiseen ei tarvita y-tunnusta, joten voit tehdä kotisivut yksityishenkilönä.

Keskity kertomaan verkkosivuillasi tuotteistasi ja palveluistasi. Ulkoasuun ei kannata panostaa käytettävyyden kustannuksella. Tekstisisältö ja tuotteiden monipuolinen kuvailu kertoo enemmän kuin kauneinkin verkkosivuston ulkoasu animaatioineen. Laita siis verkkosivuillesi yhteystietojesi lisäksi näkyville myös portfolio tekemistäsi töistä ja referenssejä asiakkailtasi. Näin asiakkaasi saavat hyvän käsityksen siitä, mitä he ovat ostamassa. Kynnys kaupantekoon madaltuu huomattavasti.

Mikäli asiakkaasi ovat sosiaalisessa mediassa, kannattaa sinunkin olla siellä. Sosiaalisen median kautta sinun on varsin helppoa tuoda esille omaa osaamistasi. Facebook-sivut ovat hyvin yleinen keino osaamisen ja työtarjoaman markkinoinnissa. Voit laajentaa ja parantaa omaa henkilöbrändiäsi myös vaikkapa blogin tai vlogin avulla; ne ovat kovassa suosiossa ja ihmiset seuraavat niitä mielellään.

**[Lue meidän blogistamme vinkkejä oman blogin ja parempien verkkosivutekstien kirjoittamiseen!](#)**



**[10 + 1 vinkkiä blogin kirjoittamiseen](#)**

**[Näin kirjoitat tekstiä verkkosivuille](#)**



# Teet parempaa tulosta pitämällä huolta asiakkaastasi

Uuden asiakkaan hankkiminen on hankalampaa – ja kalliimpaa – kuin vanhan asiakkuuden säilyttäminen. Asiakas haluaa tietää, että välität; tämänkin vuoksi on tärkeää, että käytät osan ajastasi vanhojen asiakassuhteiden hoitoon. Seuraaviin asioihin panostamalla varmistat asiakkaidesi pysyvyyden!

Asiakas on tullut hakemaan sinulta apua tai helpotusta ongelmaansa varten. Asiantuntijana tehtäväsi on auttaa häntä hänen tavoitteensa saavuttamisessa, ja tavoitetta lähestyttäessä istuttaa myös ajatus uudesta tavoitteesta.

Eräs erinomainen keino asiakkaan sitouttamiseen on luoda arvio siitä, kuinka voisit omalla osaamisellasi tai palvelullasi auttaa asiakasta. Lähetä ne hänelle kannustavan viestin ja tulevaisuuden maalailujen kera. Kerro, että olet hänelle mielelläsi apuna jatkossakin, ja pyydä häntä antamaan palautetta!

Voit myös muistaa vanhoja asiakkaitasi esimerkiksi uutiskirjeen avulla tai vaikkapa julkaisemalla blogissasi tai Facebook-sivullasi vinkkejä tai ilmoituksia paikkakuntasi tapahtumista. Kerro myös muista projekteistasi esimerkiksi kuvilla.

Silloin tällöin voit myös lähestyä vanhoja asiakkaitasi henkilökohtaisesti ja tiedustella, kuinka asiat ovat asiointinne jälkeen sujuneet ja kysyä, voisitko palvelusi puitteissa auttaa häntä jossakin muussa. Kerro hänelle myös uusista opeistasi, joita sinulle on mahdollisesti karttunut itseopiskelun, lisäkoulutuksen ja kokemuksen kautta, ja kuinka päivittynyt tietotaitosi voisi auttaa asiakastasi.

## Luo verkosto!

Asiakkaat sitoutuvat usein paremmin, kun he kokevat kuuluvansa johonkin ryhmään. Jos mahdollista, mieti, voisitko järjestää asiakkaillesi esimerkiksi pari kertaa vuodessa tapahtumia, jotka luovat yhteishenkeä heidän välilleen?

Samoihin tapahtumiin asiakkaat voisivat tuoda mukanaan myös perheenjäsenen tai kaverin – kuka tietää, ehkä tästä joukosta löytyy sinulle yhä uusia asiakkaita?



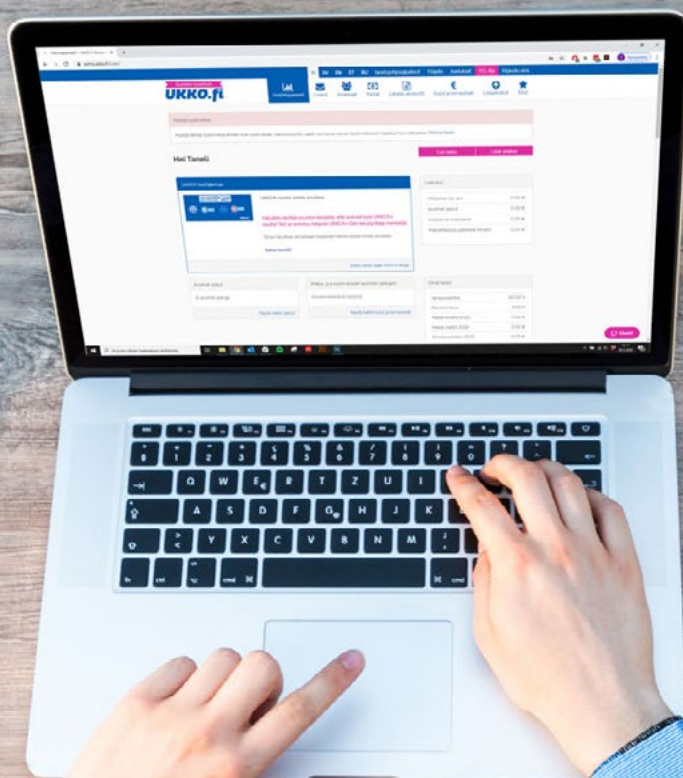
# Näin se toimii!

1. **Sovi työstä toimeksiantajasi kanssa** – huomaathan, että UKKO.fi ei ole osapuolena.
2. **Rekisteröidy palveluun** – teet sen muutamassa minuutissa.
3. **Päivitä yhteys- ja maksutiedot** – valitse maksuajankohta ja varmista, että tilinumero on oikea.
4. **Toimita verokortti** – näin pystymme tilittämään verot palkastasi.
5. **Tee työilmoitus** – näin vakuutuksesi ovat kunnossa keikan ajan.

Oman hallintapaneelisi kautta voit myös muokata tietojasi, toimittaa verokortin ja tarkistaa laskutuksesi tilanteen.

[Klikkaa hallintapaneeliin!](#)

Luo lasku ja nosta palkka kätevässä verkkopalvelussamme!



# Tiimilaskutus

Onko sinulla yhteinen työprojekti kaveriesi kanssa, tai kuulutko esimerkiksi bändiin? Myös tiimit voivat laskuttaa kauttamme vaivattomasti!

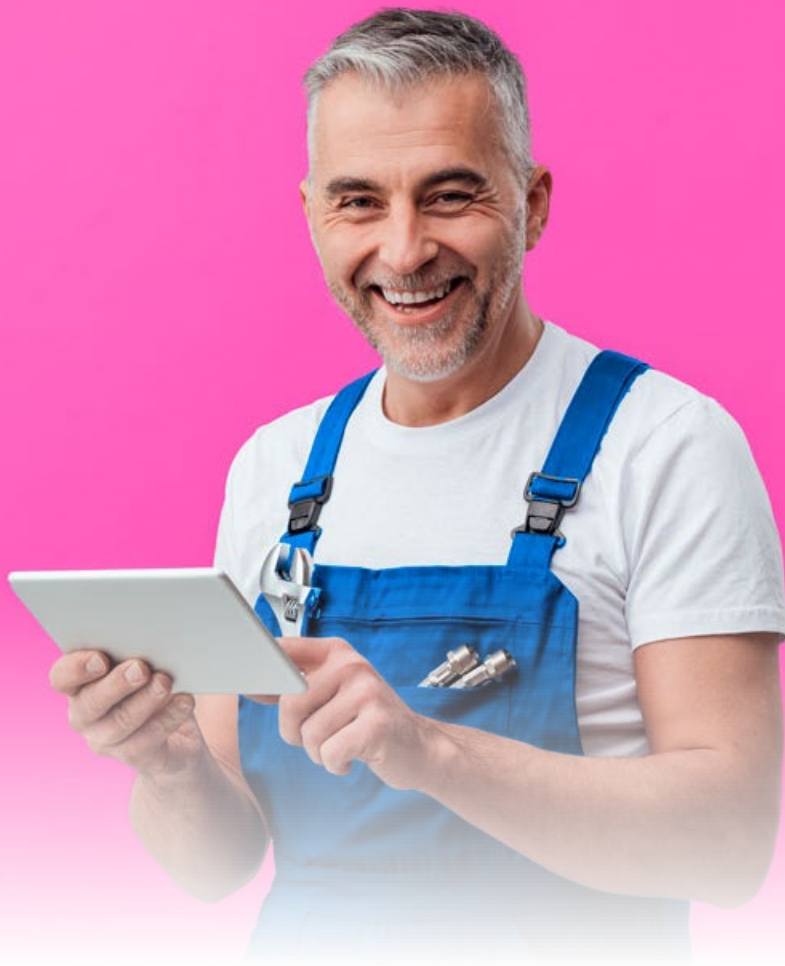
Toisinaan työkeikka voidaan toteuttaa yksissä tuumin kollegojen kanssa; esimerkiksi monet esiintyjät, konsultit ja kulttuurialan ammattilaiset tekevät silloin tällöin töitä kahden tai useammankin henkilön tiiminä. Tällöin työsuorituksen laskuttaminen on kätevintä tiimilaskulla.

Tiimilasku toimii niin, että yksi tekijöistä luo laskun ilmoittaen kunkin tiimiläisen osuudet suoraan lomakkeella. Asiakas vastaanottaa ostamastaan palvelusta vain yhden laskun, ja tiimin jokainen jäsen saa oman osuutensa palkkana suoraan tililleen. Helppoa ja nopeaa!

[Tutustu tiimilaskutukseemme](#)







# Osta kevytyrittäjän työtä

Aktiivisen kevytyrittämisen myötä liiketoimintasi alkaa kukoistaa ja asiakaskuntasi laajenee. Tällöin sinullekin saattaa tulla ajankohtaiseksi kevytyrittäjäystoiminnan jättäminen ja toiminimiyrittäjäksi siirtyminen. Muistathan, että saat apua palvelustamme myös tämän jälkeen!

Yrittäjänä kalenterisi saattaa jossain vaiheessa täyttyä, jolloin et voi enää vastaanottaa lisää töitä. Uuden työvoiman palkkaaminen voi tällöin olla tarpeen. Monesti kuitenkin sanotaan, että yhden hengen yrityksen suurin riski syntyy, kun palkataan ensimmäinen ulkopuolinen työntekijä. Jos rekrytointi epäonnistuu tai työntekijä ei jostain syystä suoriudu työstä tarpeeksi hyvin, saattaa syntyä tilanne, jossa koko yrityksen taloudellinen tilanne on vaakalaudalla.

**UKKO.fi:n kautta voit tukea toisia kevytyrittäjiä ja pienentää oman yrityksesi riskiä!** Maksat vain tehdystä työstä kätevästi yhdellä laskulla. Sovi työnsuorittajan kanssa, että hän laskuttaa työnsä UKKO.fi:n kautta. Kun olet maksanut laskun, me hoidamme vaadittavat viranomaisvelvoitteet ja byrokratian.



# UKKO.fi toimeksiantajille

Milloin toimeksiantosuhde on mahdollinen?

**Huomaathan, että UKKO.fi sopii nimenomaan ei-työsuhteisen työn laskutukseen! Toimeksiantajan on hyvä olla tietoinen työsuhteen ja toimeksiantosuhteen eroavaisuuksista.**

Työsuhde muodostuu pääsääntöisesti muutaman keskeisen ehdon täytyessä. Toimeksiantosuhteen sekä työsuhteen välistä eroavaisuutta tarkastelee muun muassa Eläketurvakeskus.

On hyvä tiedostaa, että toimeksiantosuhde ei sovellu kaikille aloille tai kaikkiin työtehtäviin. Työsuhdetta ei tule naamioida toimeksiantosuhteeksi. Laskutuspalvelun kautta tehtävän työn tulee olla toimeksiantosuhteissa tehtävää.

**Toimeksiantosuhteen keskeisiä tunnusmerkkejä ovat**

- **Ansiotarkoitus** – työ tehdään ansaintamielessä
- **Yrittäjän riski ja vastuut** – ne pätevät myös kevytyrittäjiin
- **Oikeus päättää milloin työ tehdään** – säännönmukaista työaikaa ei ole
- **Toimeksiantajan ja työsuorittajan välillä ei ole suoraa työsuhteeseen verrattavaa direktio-oikeutta**
- **Yrittäjällä tai kevytyrittäjällä voi olla useampia asiakkaita**
- **Toimeksiantosopimus** – se on solmittu tahojen välillä

Edellä mainittujen kaikkien tunnuspiirteiden ei tarvitse täytyä samanaikaisesti, jotta kyseessä on toimeksiantosuhde. Lue lisää työsuhteen ja toimeksiantosuhteen eroista sivuiltamme.

**Täältä löydät lisätietoa  
toimeksiantajille!**



# Näin hyödynnät UKKO.fi-palvelua työsuoritteiden maksamisessa

1. Sovi työsuorittajan kanssa tehtävästä työstä, laskutushinnasta ja maksuehdoista.
2. Kun työ on tehty, saat meiltä työsuorittajan luoman laskun.
3. Maksat laskun.
4. Me maksamme palkan, suoritamme vaadittavat maksut sekä teemme tarvittavat työnantajailmoitukset.
5. Varmistathan myös, että sekä sinä että työn suorittaja tietää, ettei UKKO.fi ole sopimusosapuolena, vaan mahdollistaa laskituksen.

# UKKO.fi:n hinnasto

0 €

## Rekisteröityminen

Rekisteröityminen on täysin maksutonta. Palvelussamme ei ole kuukausimaksuja, eikä se velvoita sinua mihinkään.

0 €

## Laskun luominen

Helppo, nopea ja ilmainen laskunluonti. Kun saat tunnukset, pääset heti luomaan laskuja. Tyypillisesti tunnusten saaminen kestää noin minuutin.

\*5%

[Katso muut kulut sivuiltamme](#)

## Palkan nostaminen

Palkanmaksun yhteydessä veloitetaan palvelumaksu, joka on 5 % arvonlisäverottomasta laskutussummasta + alv\*.

Palkanmaksun yhteydessä maksettaviksi tulevat palvelumaksun lisäksi lisäveloitus 2,7 %+alv, sosiaaliturvamaksu 0,77 %+alv bruttopalkasta sekä ennakonpidätys oman veroprosenttisi mukaan.

# UKKO.fi

Tee sitä mitä rakastat



asiakaspalvelu@ukko.fi  
09 6980 934 (ma-pe klo 9-16)