

KEVYTYRITTÄJÄOPAS

UKKO.fi

2021

SISÄLLYSLUETTELO

- 3** Aina kannattaa yrittää
- 6** Mitä on kevytyrittäjäyys
- 8** Usein kysytyjä kysymyksiä & vastauksia kevytyrittäjäydestä ja UKKO.fi:stä
- 15** Mitä kevytyrittäjät tekevät?
- 16** Sopiiko kevytyrittäjäyys minulle?
- 18** Sisustuskirvesmies Timo sai uutta intoa työhönsä kevytyrittäjänä
- 21** Graafikko Julien löysi työelämälleen uuden suunnan kevytyrittäjäyden kautta
- 24** Kevytyrittäjäyys vai toiminimiyrittäjäyys?
- 25** UKKO.fi Yrittäjäyyskoulu: oppia yrittäjäyteen ja työelämään
- 26** Opettaja Mari käyttää pitkät kesälomansa valokuvaustyöhön kevytyrittäjänä
- 29** Kevytyrittäjäyys toi Eliisan työelämään miellyttävämmän tahdin
- 31** Onko kevytyrittäjäyys taloudellisesti kannattavaa?
- 32** Näin myyt osaamisesi asiakkaalle
- 34** Hyvän sopimuksen laatiminen
- 38** Tulolaskurimme auttaa sinua työsi hinnoittelussa
- 38** Markkinointi ja myynti
- 40** Näy netissä!
- 41** Tee parempaa tulosta - huolehdi asiakkaastasi
- 41** Luo verkostoa
- 42** Näin palvelumme toimii!
- 42** Tiimilaskutus
- 43** Osta kevytyrittäjän työtä
- 44** UKKO.fi toimeksiantajalle
- 45** Näin hyödynnät palveluamme työsuorituksen maksamisessa
- 45** UKKO.fi:n hinnasto

AINA KANNATTAA YRITTÄÄ

UKKO.fi oli vain yksi baarissa keksitty idea muiden joukossa. Ja sellaiseksi se olisi jäänytkin, jos emme olisi yrittäneet.

Sinä iltana kuppilan pöydässä olimme vain me: Olli Kopakkala, Marko Yli-Paavola, Antti Turpeinen ja Ukko Kumpulainen. Jos olisimme nähneet tulevaisuuteen, niin kaverimme Ukko ei ehkä olisi suostunut antamaan omaa nimeään yrityksen käyttöön.

Siinä illassa ei varsinaisesti ollut taikapölyä. Ollia, Markoa, Ukkoa ja Anttia kyllästytti vain loputtomiin, miten vaikeaa oli ostaa freelancereiden työtä. Meillä oli ongelma ja yritimme yhdessä ratkaista sen. Meitä viisaammat onneksi kertoivat, että mitään menestymisen mahdollisuuksia ideallemme ei ole.

Niinpä luovutimme, joimme kaljat loppuun ja lähdimme kotiin. Se olisikin ollut se tavallinen tarina.

Mutta sen sijaan päätimme yrittää – koska ainahan kannattaa yrittää.

Yrittäjänä onnistuminen ei tarkoita sitä, että valloitat koko maailman. Se ei tarkoita myöskään sitä, että sijoittaja antaa sinulle miljoonarahoituksen.

Yrittäjänä onnistuminen on sitä, että voit tehdä jotakin, millä on sinulle itsellesi merkitystä. Jotakin, mistä voit tuntea olosi hyväksi.

Itsenäisten yrittäjien kunnianpalautus

Suomessa puhutaan liian vähän niistä yrittäjistä, jotka elättävät omalla työllään itsensä ja perheensä. Liian vähän puhutaan tavallisista remonttireiskoista ja kampaajista. Tai yrittäjiksi ryhtyvistä eläkeläisistä, jotka suostuvat antamaan asiantuntemustaan nuoremmilleen, jotta heillä on mahdollisuus onnistua. Meidän tulisi puhua niistä ihmisistä, jotka pitävät Suomen pyörimässä joka päivä. Yli puolet yrittäjistä on yksinyrittäjiä.



UKKO.fi:n perustajat. Vasemmalta oikealle: Marko Yli-Paavola, Ukko Kumpulainen, Olli Kopakkala ja Antti Turpeinen.

Supercellit ja muut suuret teknologiayhtiöt ovat tärkeitä, mutta ne eivät koskaan tule palkkaamaan tuhansia ihmisiä. Sen sijaan meillä on satojatuhansia itsenäisiä yrittäjiä, kevytyrittäjiä ja toiminimiyrittäjiä. Heihin meidän pitäisi laittaa toivomme. He voivat taata meille hyvän tulevaisuuden.

Yrittänyttä ei tunnetusti laiteta. Jo pelkästään sana yrittää, pitää sisällään ajatuksen siitä, että jotain uutta lähdetään kokeilemaan ja onnistumiseen pyritään. Se ei tarkoita, että kaikki menisi aina mutkattomasti ja täysin vaivatta, mutta nykyisin yrittäjyyden muotoja on niin monenlaisia, että mahdollisimman helppo aloitus on jo olemassa jokaiselle, joka vain uskaltaa lähteä matkaan.

Yrittäjyys ei ole statuksesta kiinni

Eikä yrittäjämäinen asenne ole kiinni y-tunnuksesta tai statuksesta. Ihan samalla tavalla kannattaa yrittää isoissa korporaatioissa tai virastoissa. Muutoksen tekeminen näissä paikoissa voi olla vielä vaikeampaa, koska isot laivat kääntyvät tunnetusti hitaasti.

Meidän tulisikin nostaa yhä enemmän esille sellaisia työntekijöitä, jotka kehittävät sairaanhoitoon tehokkaampia ajanvarausjärjestelmiä, tai muuttavat korporaatioita eettisemmiksi tai ketterimmiksi. He ottavat samanlaisen riskin kuin yrittäjät; he tuovat omat ideansa muiden arvosteltavaksi ja muuttavat maailmaa päivä päivältä paremmaksi.



Ilman tällaisia ihmisiä olisimme yhä meressä lilluvia limapalleroita, ja onhan sellaisia vieläkin meret täynnä. He ovat niitä, jotka haluavat vain katsoa hymähdellen vieressä, kun yrittäjä kohtaa taas uuden vastoinkäymisen. Antaa näiden palleroiden lillua omassa rauhassaan. Me keskitymme yrittämään.

UKKO.fi ei ollut taivaalta tullut ilmestys, jonka menestykseen olisimme luottaneet. Mutta jostain syystä se sattui toimimaan huomattavasti paremmin kuin ne kymmenet muut ideat, joita olimme aiemmin kokeilleet. Epäonnistumisia oli taustalla jo useita ja niistä olimme oppineet, mitä ei ainakaan kannattanut tehdä. Nyt pystyimme luotsaamaan palvelun, josta oli aidosti hyötyä asiakkaillemme.

Ukko ja Antti koodasivat järjestelmän, Marko toimitusjohtajana laitto yrityksen ryhdikkääseen kuntoon ja Olli hankki asiakkaita hakukoneista. Jos olisimme luovuttaneet ensimmäiseen epäonnistumiseen, tai jos olisimme kuunnelleet itseämme viisaampia, ei Suomessa olisi tällä hetkellä kevytyrittäjiä. Nyt meitä on yli 100 000. Koskaan ei voi tietää kuinka suuriin asioihin yrittäminen voi johtaa.

Ja me olemme vasta alussa.

Nyt UKKO.fi tarjoaa palveluita myös toiminimiyrittäjille ja lanseeraa Yrittäjäyyskoulun. Katsotaan kuinka monta satatuhatta itsenäistä yrittäjää luottaa meihin seuraavan kahdeksan vuoden päästä.

Me haluamme sanoa kovaan ääneen, että aina kannattaa yrittää. Sen vuoksi olemme valinneet tämän lauseen myös yrityksemme viralliseksi tunnuksiksi. Se on myös tunnuslause, johon kaikki työntekijämme ja asiakkaamme voivat samaistua ja sitoutua.

Me yritämme aina, oli vastassa sitten byrokratian vuoria tai kaiken pääläelleen pistäviä pandemioita. Me emme anna periksi, me olemme itsenäisiä yrittäjiä, me olemme UKKO.fi.

Koska aina kannattaa yrittää.

Olli Kopakkala



MITÄ ON KEVYTYRITTÄJYYS?

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

Onko mielessäsi hyvä liikeidea, mutta olet epävarma yrittäjäksi ryhtymisestä? Tai etkö ole löytänyt itsellesi mieluista työtä, ja haluaisit itse luoda sellaisen itsellesi? Haluaisitko määrittää itse työsi hinnan, aikataulun ja asiakkaat?

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

Kevytyrittäjyys tarkoittaa sitä, että myyt osaamistasi yksityishenkilönä yrittäjämäisesti, mutta ilman omaa yritystä ja sen siihen liittyvää byrokratiaa.

Laskutat tekemäsi työt palvelumme kautta, ja me hoidamme puolestasi palkanmaksuun ja vakuutuksiin liittyvät paperityöt. Voit itse keskittyä työsi hoitamiseen, asiakkaiden hankintaan sekä liiketoimintasi kehittämiseen.

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 neljä nykyisen tai entisen kevytyrittäjämme tarinaa. Timo tekee kevytyrittäjänä alansa töitä haluamallaan tavalla; Mari harjoittaa rakasta harrastustaan sivutyönä päivätyön ohessa; Julien innostui lähtemään yrittäjäksi kokeiltuaan kevytyrittäjyyttä; ja Eliisa vaihtoi yritystoiminnan kevytyrittäjyyteen kaivatessaan rauhallisempaa tahtia työhönsä.

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.

USEIN KYSYTTYJÄ KYSYMYKSIÄ & VASTAUKSIA KEVYTYRITTÄJYYDESTÄ JA UKKO.FI:STÄ

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

Mikä UKKO.fi oikeastaan on?

UKKO.fi on kotimainen ja Suomen suurin laskutuspalvelu, jonka kautta yksityishenkilöt voivat laskuttaa tekemästään työstä. Sen nimen alla toimii kaksi palvelua: UKKO Kevytyrittäjäyys ja UKKO Toiminimiyrittäjäyys.

UKKO Kevytyrittäjäyys -palvelun kautta laskuttavat nimen mukaisesti kevytyrittäjät. He toimivat yrittäjämäisesti hankkien itse omat asiakkaansa ja työnsä, mutta toiminimiyrittäjän tavoin heidän ei tarvitse perustaa omaa yritystä toimintaansa varten. Kevytyrittäjä käyttää UKKO.fi:n y-tunnusta, ja UKKO.fi hoitaa hänen puolestaan tarvittavan byrokratian: ilmoitukset ja maksut verottajalle, laskujen lähetyksen, maksuvalvonnan, vakuutukset, palkanlaskennan sekä korvausten käsittelyn.

UKKO.fi-kevytyrittäjän vastuulle jää asiakashankinta, työn tekeminen sovitusti ja laskun luominen palvelussamme.



Kelle kevytyrittäjyys ja UKKO.fi sopivat?

Kevytyrittäjyys sopii sinulle, jos tunnistat itsesi seuraavista:

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

UKKO.fi:n kevytyrittäjiin kuuluu erilaisia ihmisiä useilta eri aloilta, mutta heitä yhdistää halukkuus tehdä töitä helpommin ja ulkoistaa byrokratia ja paperityöt.

Joustavuutensa ansiosta kevytyrittäjyys sopii millaiseen elämäntilanteeseen tahansa.

Kevytyrittäjyys sopii 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 käyttävätkin osaamisensa myyntiin esimerkiksi freelancerit, opiskelijat ja vanhempainvapaalla olevat. Käyttäjiimme kuuluu myös päivätyössä käyviä, eläkeläisiä ja toiminimiyrittäjiä. 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.

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 on maksutonta, eikä se itsessään sido sinua mihinkään; voit lopettaa toimintasi ja erota palvelusta milloin vain. Palveluumme rekisteröityäkseen on kuitenkin oltava vähintään 15-vuotias, ja alle 18-vuotiaat kevytyrittäjät tarvitsevat töitä laskuttaakseen huoltajien suostumuksen.



Onko UKKO.fi-palvelun käyttäminen maksullista?

UKKO.fi:llä on palvelumaksu, mutta maksat sitä vain silloin, kun sinulla on ollut töitä. Kuten mainittu, palveluun rekisteröityminen on maksutonta, eikä kuukausimaksua tai muita juoksevia kuluja ole.

Prosenttivelvoitteinen palvelumaksu (5 % + alv) kohdistuu aina myyntitapahtumaan; veloitamme sen summasta, jonka asiakas maksaa kevytyrittäjälle palvelumme kautta.

Onko kevytyrittäjänä yrittäjä vai palkansaaja?

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

Kun aloitat kevytyrittäjyyden:

- Oletko pää- vai sivutoiminen yrittäjä? Liity tämän mukaan yrittäjän tai palkansaajan työttömyyskassaan. Jos tilanne muuttuu suuntaan tai toiseen, päivitä jäsenyytesi!
- Jos olet päätoiminen yrittäjä, tarkista YEL-tulosi ja kassaasi ilmoittamasi työtulo säännöllisesti. Ne vaikuttavat suoraan työttömyysturvaasi.

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.



Millaisille töille UKKO.fi-palvelu sopii - ja millaisille ei?

UKKO.fi-palvelun käyttö sopii käytännössä mille tahansa töille, joissa tuotteena on oma osaaminen ja sen myyminen. Poikkeuksena ovat kuitenkin tietyt luvanvaraiset alat.

Seuraavien töiden laskutus ei pääsääntöisesti ole mahdollista kauttamme:

- Elintarvikkeiden myynti
- Kiinteistövälitystoiminta
- 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 vastuullasi jää työsi markkinointi, myyminen ja tekeminen.

Julkaisemme tosin verkkosivumme Yrittäjäyyskoulu-kategoriassa säännöllisesti yrittäjätarinoita, joissa esittelemme erilaisia kevytyrittäjiä ja yrittäjiä sekä heidän toimintaansa. Voit halutessasi kertoa oman tarinasi täyttämällä sivuiltamme löytyvän lomakkeen.

▶▶ **Kerro meille
yrittäjätarinasasi!** ◀◀



Onko palvelussa ikäraja?

Palvelun alaikäraja on 15 vuotta; yläikärajaa ei ole. Alle 18-vuotiailta käyttäjiltä tarvitsemme huoltajan 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!

Montako toimeksiantajaa kevytyrittäjällä voi olla?

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

Voiko UKKO.fi:n kautta laskuttaa 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.

Kuuluuko UKKO.fi-palvelun käyttöön valtuuksia?

Kevytyrittäjät saavat palvelumme kautta tapaturmavakuutuksen, vastuuvakuutuksen ja konsulttivakuutuksen; näistä löydät tarkemmin tietoa **sivuiltamme**.

Vakuutusten voimassaolo edellyttää, että kevytyrittäjä tekee työnaloitusilmoituksen ennen ensimmäistä työkeikkaansa. Työnaloitusilmoitus löytyy kevytyrittäjän **omalta UKKO-tililtä**.

Menettääkö kevytyrittäjä oikeuden työttömyyskorvaukseen?

Kevytyrittäjäyystoiminta 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 starttirahaan?

Kevytyrittäjäyystoimintasi ei estä sinua saamasta starttirahaa tuonnempana – tosin kevytyrittäjäyttäsi varten et voi sitä saada. Mikäli päätät myöhemmin perustaa oman yrityksen, saatetaan menestyksekkäs kevytyrittäjäyys 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-toimistoon ja varmista heidän mielipiteensä laskutuspalvelun käytöstä ennen oman yrityksen perustamista.

Voiko useampi henkilö laskuttaa työstä yhdessä UKKO.fi:n kautta?

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 kevytyrittäjä käyttää apumiestä?

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

Jäikö jokin vielä mietityttämään?

► ► Löydät lisää vastauksia kätevästi
Usein kysytyä -sivuiltamme! ◀ ◀





MITÄ KEVYTYRITTÄJÄT TEKEVÄT?

Kevytyrittäjänä voi toimia kaikenlaisissa töissä, joissa myytävänä tuotteena on oma osaaminen. UKKO.fi-palvelun kautta laskuttaviin kevytyrittäjiin kuuluu muun muassa:

- Asiantuntijoita
- Bloggaajia
- Esiintyjiä
- Kouluttajia
- Kielenhuoltajia ja kääntäjiä
- Markkinoinnin ammattilaisia
- Oppaita
- Personal trainereita
- Rakennus- ja remonttityöntekijöitä
- Siivoojia, ammattijärjestäjiä ja kodinhoitajia
- Toimittajia
- Valmentajia
- Valokuvaajia

SOPIIKO KEVYTYRITTÄJYYS MINULLE?

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

Kevytyrittäjäyys on helpoin tapa aloittaa yrittäjämäinen toiminta; sinun ei tarvitse lähteä yrityksen perustamishommiin eikä sitoutua pitkäaikaisiin sopimuksiin. UKKO.fi:n palvelussa voit lähettää ensimmäisen laskusi vaikka heti.

Toiminta voisi sopia sinulle, jos nämä väittämät sopivat sinuun:

- Et ole löytänyt sopivaa työpaikkaa, ja tahtoisit luoda sellaisen itsellesi
- Haluaisit lisätuloja ja sivutyön esimerkiksi päivätyön tai opiskelujen ohelle
- Tahdot työskennellä joustavasti omilla ehdoillasi
- Yrittäjäyys kiinnostaa sinua, mutta haluaisit testata taitojasi ja liikeideaasi ennen yrityksen perustamista
- Teet työtä vain satunnaisesti, jolloin yrityksen perustaminen ei tunnu kannattavalta
- Olet kyllästynyt oman yrityksen pyörittämiseen



Joustavuutensa ansiosta kevytyrittäjäyys sopii millaiseen elämäntilanteeseen tahansa: työskentely voi olla niin jokapäiväistä kuin satunnaista keikkailua. UKKO.fi:n kevytyrittäjiin kuuluu monenlaisissa tilanteissa olevia ihmisiä; päivätyöläisten lisäksi heihin kuuluu muun muassa yrittäjiä, opiskelijoita, eläkeläisiä ja vanhempainvapaata viettäviä. He ottavat vastaan toimeksiantoja itselleen sopivalla tavalla.

Kevytyrittäjäksi on mahdollista lähteä lähes mistä ammattiryhmästä tahansa tiettyjä luvanvaraisia toimialoja lukuun ottamatta. Mikäli harkitsemasi työn aloittaminen vaatii sinulta esimerkiksi isoja kalustohankintoja tai olet ajatellut tavarantoimitus- tai tukkumyyntiä, ei kevytyrittäjyys ole se sopivin vaihtoehto sinulle.

Kevytyrittäjänä hoidat vain asiakashankinnan, teet sovitut työt ja luot laskun palvelussamme.

Kevytyrittäjän ei toiminimiyrittäjän tavoin tarvitse huolehtia toimintaan kuuluvasta byrokratiasta; sen hoitaa hänen puolestaan laskutuspalvelu. Kevytyrittäjänä hoidat vain asiakashankinnan, teet sovitut työt ja luot laskun palvelussamme. Paperitöitä aiheutuu vain kevytyrittäjän omaan työskentelyyn liittyvistä asioista, kuten mahdollisten työhön liittyvien kulujen kirjaamisesta ylös tai ajopäiväkirjan pitämisestä.

Kaiken kaikkiaan voit kevytyrittäjänä keskittyä rauhassa siihen, minkä taidat parhaiten!



SISUSTUSKIRVESMIES TIMO SAI UUTTA INTOA TYÖHÖNSÄ KEVYTYRITTÄJÄNÄ

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen



***”En ole katunut
hetkeäkään, että
lähdin tähän!”***

Kajaanilainen Timo Leinonen on tehnyt lähes 30-vuotisen uran saneeraustöiden parissa. Kevytyrittäjänä hän on toiminut nelisen vuotta, ja kokee saavansa tehdä työtään juuri itselleen sopivalla tavalla.

Ennen kevytyrittäjyyttä Timo ehti työskennellä eri yrityksissä. Koska hänen kotikaupungistaan Kajaanista ei aikoinaan 2000-luvun alussa löytynyt sopivia töitä, muutti hän vaimonsa kanssa Helsinkiin. Siellä hän toimi saneeraustöissä kymmenisen vuotta, kunnes pariskunta muutti takaisin kotiseudulleen muutama vuosi sitten.

-Aloitin työt eräässä rakennusfirmassa, mutta sitten se lopetti toimintansa.

Tällöin Timo alkoi pohtia uusia vaihtoehtoja ja mietti jopa saneeraustöiden lopettamista. Hänen vaimonsa kuitenkin kannusti häntä vielä harkitsemaan toimeksiantojen vastaanottamista kevytyrittäjänä. Timo ryhtyi selvittämään, onnistuisiko töiden laskuttaminen tällä tavalla.

-Sain myönteisen vastauksen, ja päätin sitten aloittaa. Ensimmäinen toimeksiantoni kevytyrittäjänä oli Kainuun sosiaali- ja terveydenhuollon kuntayhtymälle; remontoin tuolloin sairaalaa. Tein sen parissa töitä vuoden päivät, ja pikkuhiljaa aloin saada puhelinsoittoja ja lisää työkyselyitä.

Timo kertoo, että kevytyrittäjäyys sai hänet innostumaan ammatistaan uudella tavalla:

-Työskentely on tuntunut hyvältä, enkä ole katunut hetkeäkään, että lähdin tähän!

Tärkeintä tyytyväiset asiakkaat ja oman kädenjäljen näkeminen

Timolla on töitä monipuolisesti eri paikoissa, ja päivät ovat vaihtelevia. Remontointityöt hän tekee pääsääntöisesti itsenäisesti; työ sisältää kuitenkin paljon myös asiakaskontakteja, joten asiakaspalveluhenkisyys on tärkeää.

-Ensin käydään asiakkaan kanssa läpi, mitä kaikkea tullaan remontoimaan ja miten. Sitten käyn hakemassa tarvittavat materiaalit, ja varsinainen remontointi alkaa.

Timon työnkuvaan kuuluvat monipuoliset remonttityöt, kuten tapetointi ja pintaremontti, ja hän tekee paljon omakotitalojen täysremontteja. Hän huomauttaa, että moniosaaminen ja yrittäjämäinen asenne ovat toimessa keskeisiä.

-Asiakkaalle ei oikein voi vastata, että en ala tehdä jotain hänen pyytämäänsä työtä. Ammattitaitoa tarvitsee olla monella saralla, ja samalla on osattava tehdä piilomyyntiäkin.

Työssä Timolle tärkeintä on asiakkaiden tyytyväisyys ja se, että hän näkee konkreettisesti oman työnsä tuloksen. Myös positiiviset asiakaspalautteet ja kiitokset palkitsevat pitkään alalla työskennellyttä rakennusalan ammattilaista.

-Olen huomannut asiakkaiden pitävän siitä, että sama tekijä hoitaa remontin alusta loppuun. Samalla pystyy varmistamaan sen, että työn jälki pysyy laadukkaana.

”Työni suola on siinä, että kaikki päivät ovat erilaisia”

Kevytyrittäjyystoiminnassa parhaaksi Timo mainitsee töiden ja päivien monipuolisuuden. Hän kertoo myös pitävänsä juuri siitä, että hän saa itse viedä remontin alusta loppuun asti.



-Firmoissa keskitytään usein vain yhteen hommaan. Tein aikaisemmin 15 vuoden ajan vakuutusyhtiön vahinkokorjauksia. Asiakkaat olivat tuolloin jo valmiiksi kiukkuisia, mikä aiheutti sen, ettei työskentely ollut niin mukavaa. Nyt taas olen saanut tehdä täydellisiä remontteja asiakkaille heidän toiveensa mukaisesti – viimeistä lattialistaa myöten – ja olla työssä hyvällä mielellä itsekin.

-Nykyisin työni suola on siinä, että kaikki päivät ovat erilaisia! Päätöksiani ei myöskään kyseenalaisteta; voin toimia juuri siten, kuin olen tottunut omalla ammattitaidollani tekemään. Saan olla oman itseni herra ja nähdä asiakkaiden tyytyväisyyden.

Uransa suurimmaksi saavutukseksi Timon nimeää vakituisen asiakaskunnan saamisen. Neljässä vuodessa hänelle on muodostunut asiakassuhde noin kolmeenkymmeneen perheeseen, jotka työllistävät häntä remonteilla ympäri vuoden. Talven lähestyessä Timo kertoo aina jännittävänsä, riittääkö hänelle tuolle ajalle toimeksiantoja, mutta toistaiseksi pelko on ollut turha.

-Asiakkaita on jo sen verran, että aina jollakulla on jonkinlaisen remontin tarve. Ei ole enää tarvinnut paljon etsiä töitä! Kajaani on pieni kaupunki ja osasta asiakkaista on tullut tuttavuuksia, joiden kanssa olen ollut yhteydessä remontin päätyttyäkin.



Suunnitelmissa toiminimiyrittäjyys

Yrittäjyyttä Timo pitää positiivisena asiana ja hän uskoo sen lisääntyvän Suomessa jatkuvasti. Hänellä itselläänkin on haaveissa oma toiminimi.

-Moni on kysynyt, miksi en perusta omaa firmaa, kun kerran töitä ja asiakkaita riittää. Minulla olikin jo nuorempana haave, että voisin toimia työnantajana ja pystyisin tarjoamaan töitä muille. Nyt itselläni on kuitenkin ollut töitä niin paljon, että en ole ehtinyt sen tarkemmin perehtyä yrittämisen perustamiseen.

-Kevytyrittäjyudessa on onneksi helppoa se, että nämä työt on mahdollista lopettaa milloin vain.

Elämässä kannattaa aina kokeilla uusia asioita, siinä ei menetä mitään, Timo sanoo. Hän suosittelee yrittämistä kaikille siitä hiukankaan innostuneille.

-Jos omasta työstään ei nauti, se vaikuttaa moneen asiaan. Työnteko tulee muuttumaan täysin, kun saa tehdä sitä, mistä tykkää; motivaatiota tulee hirmuisesti lisää!

GRAAFIKKO JULIEN LÖYSI TYÖELÄMÄLLEEN UUDEN SUUNNAN KEVYTYRITTÄJYY- DEN KAUTTA

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen



**”Kevytyrittäjäys oli
ammattillisesti elämäni
paras päätös.”**

Julien Rissen 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 kevytyrittäjäys kuitenkin osoittautui parhaaksi ammatilliseksi päätökseksi, jonka olen ikinä tehnyt, Julien kertoo.

Hän valmistui multim mediasuunnittelijaksi kotimaassaan Sveitsissä vuonna 2005, ja muutti Suomeen vielä samana vuonna. Työpaikan hän sai erästä 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. Kevytyrittäjäystoiminta sen kautta vaikutti hänestä myös helpolta.

– Olin palveluun todella tyytyväinen. Ainoa syy, miksi päätin siirtyä eteenpäin kevytyrittäjäydestä, 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 ennakoveroja loppuvuodesta, muistelee Julien.



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

Aina voi palata perinteiseen palkkatyöhön ja tavalliseen työpaikkaan, jos liikeidea ei kannatakaan.

– 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.

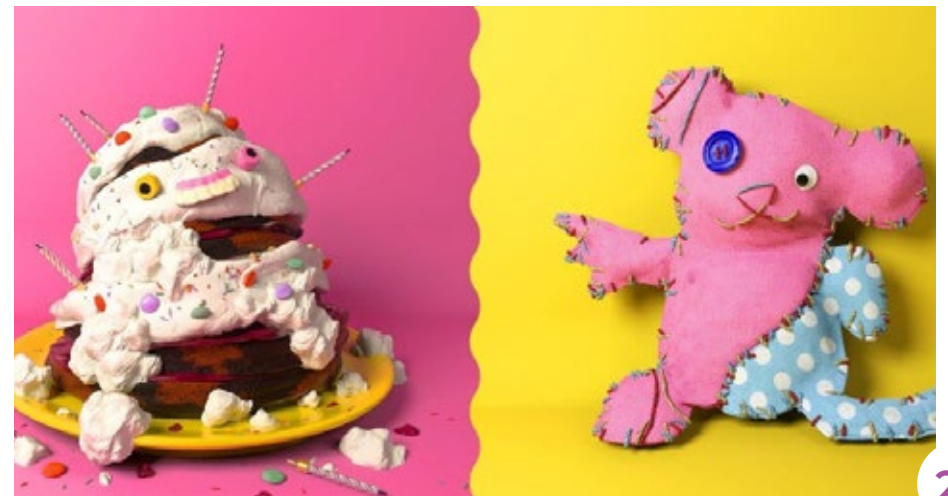
Yrittäjyyttä suunnitteleville tai siitä haaveileville Julienilla on yksinkertainen neuvo:

– 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!

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

contact@riesendesign.fi - 050 438 6919
www.riesendesign.fi



KEVYTYRITTÄJYYS VAI TOIMINIMIYRITTÄJYYS?

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

Ei ole suoraa vastausta siihen, onko yrittäjyys vai kevytyrittäjyys parempi vaihtoehto; jokaisen oma elämäntilanne ja mieltymykset vaikuttavat siihen, kumpi vaihtoehto on itselle sopivampi. Vaihtoehtoja pohtiessasi voit vertailla alla olevia huomioita!

Kevytyrittäjyys on oikea vaihtoehto kun:

- Et tarvitse omaa yritystä tai y-tunnusta
- Haluat testata liikeideaasi turvallisesti
- Sinulla on keikka, josta haluat rahat nopeasti tilille
- Et halua miettiä ennakkoveroja, alveja tai muita ilmoituksia
- Haluat aloittaa liiketoiminnan välittömästi

Toiminimiyrittäjyys on sinua varten kun:

- Tarvitset toimintaasi varten y-tunnuksen
- Haluat olla oikea yrittäjä
- Sinulla on paljon hankintoja, joiden arvonlisäverot haluat vähentää
- Haluat hakea starttirahaa toimintasi alkuun
- Toimintasi on kooltaan merkittävää
- Haluat hyödyntää yrittäjävähennyksen



UKKO.FI YRITTÄJYYSKOULU: OPPIA YRITTÄJYYTEEN JA TYÖELÄMÄÄN

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

UKKO.fi Yrittäjyyskoulu on verkkosivuiltamme löytyvä kokonaisuus, joka toimii kipinäkeitaana kaikille itsenäisille yrittäjille ja yrittäjyydestä kiinnostuneille. Sen kautta haluamme opettaa kaikille tärkeitä yrittäjyys- ja työelämätaitoja sekä inspiroida lukijaa tekemään juuri sitä, mitä hän rakastaa.

Yrittäjyyskouluun on koottu kaikki materiaali, joka tarjoaa apua ja tietoa kevyt- ja toiminimiyrittäjille tai itsensä työllistämisestä kiinnostuneille. Tähän kuuluvat muun muassa monipuoliset ja opettavaiset artikkelit, yrittäjien tarinat, oppaat, kurssit ja podcastimme jaksot.

Artikkeleja Yrittäjyyskouluun kirjoittavat omat sisällöntuottajamme, ja toisinaan saamme sinne myös vieraskynäkirjoituksia eri alojen asiantuntijoilta. Artikkelit tarjoavat tärkeää tietoa muun muassa kevytyrittäjyyteen, yrittäjyyteen, liiketoimintaan, verotukseen, työelämään ja hyvinvointiin liittyen. Yrittäjätarinat taas toimivat tukena ja inspiraationa muille itsenäisille yrittäjille tai toiminnasta kiinnostuneille.



Jaamme Yrittäjyyskoulumme sisältöjä myös sosiaalisen median kanavillamme Facebookissa, Instagramissa, LinkedInissä ja Twitterissä. Sisältöjä seuraamalla pysyt ajan hermolla ja saat vinkkejä sekä tukea yrittäjyyteen ja työelämään!

▶▶ **Vieraile yrittäjyyskoulussamme!** ◀◀

OPETTAJA MARI KÄYTTÄÄ PITKÄT KESÄLOMANSA VALOKUVAUSTYÖHÖN KEVYTYRITTÄJÄNÄ

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen



*”Näissä töissä on
yllättävän paljon samaa”*

Joensuulainen Mari Hakanen on ammatiltaan maantiedon ja biologian opettaja, mutta sen ohessa hän toimii valokuvaajana. ”Molemmissa pääsee olemaan sosiaalinen, ja niissä saa melko vapaat kädet”, hän toteaa tyytyväisenä.

Marin kiinnostus valokuvausta kohtaan heräsi opiskeluaikoina, ja hän saikin valmistujaislahjaksi digijärjestelmäkameran. Hän aloitti opettajan työt pian valmistumisen jälkeen ja työskenteli niiden parissa, kunnes jäi pidemmäksi aikaa äitiyslomalle.

-Loman aikana ehdin innostua kameran käytöstä entisestään, ja aloin laskuttaa kuvaustöistäni vuonna 2017. Tätä ennen olin tehnyt lähinnä maksuttomia kuvauksia kavereille ja tuttaville.

Kevytyrittäjänä Marin ensimmäinen toimeksiantaja oli Biisonimafia, jonka jäsenet ovat hänen tuttujaan nuoruusajoilta. Hän työskenteli ryhmän kuvauksissa ottaen still-kuvia, ja palkanmaksua miettiessä hän sopi heidän kanssaan laskutuspalvelun käytöstä. Palveluksi valikoitui UKKO.fi.

Minua inspiroi nähdä yhteys ihmisten välillä ja se, miten voin kuvieni kautta näyttää heille, kuinka upeita he ovat.

Sivutyö valokuvaajana on saanut jatkua senkin jälkeen, kun Mari palasi äitiysvapaalta takaisin opettajan töiden pariin. Työt ovat tasapainottuneet hyvin eri vuodenajoille: talvisin kuvaustöiden suhteen on hiljaisempaa, ja tuolloin Mari haluaakin keskittyä opettajan työhönsä.

- Kesäisin minulla on tietysti pitkä loma opettamisesta, ja silloin voin taas ottaa enemmän kuvaustöitä vastaan. Valoisana aikana tämä on muutenkin kaikkein otollisinta aikaa valokuvaamiselle!

Pää- ja sivutyö ruokkivat toisiaan

Eniten Mari kertoo valokuvaajana nauttivansa työn vapaudesta niin itsen toteuttamisen kuin aikataulujen suhteen. Ihmisten kohtaaminen ja yhteisten hetkien jakaminen on niin ikään tärkeää hänelle.

-En voisi olla esimerkiksi koulukuvaaja, vaan haluan käyttää jokaiseen kuvaustyöhöni kunnolla aikaa. Minua inspiroi nähdä yhteys ihmisten välillä ja se, että voin kuvieni kautta näyttää heille, kuinka upeita he ovat.

Ajankäyttö ja työn tasapainottaminen vapaa-ajan kanssa puolestaan käyvät toisinaan haastaviksi, koska Mari uppoutuu kuvaustyöhön niin helposti.

-Nautin siitä niin paljon, että voisin käyttää siihen äärettömästi aikaa.

Yrittäminen on trendi, jota kohti hakeutuminen yleistyy jatkuvasti.

Työ saattaa olla myös varsin monipuolista ja yllätyksellistä – ei pelkästään asiakkaiden ja kuvaustilanteiden, vaan työtehtävienkin suhteen.

-Roolit voivat vaihtua lennosta ja melkein mitä tahansa saattaa tapahtua. Esimerkiksi Biisonimafian kuvauksissa pääsinkin yhtäkkiä stunttinaiseksi!



Opettajan työ ja valokuvauskeikat kulkevat Marin kohdalla mainiosti rinnakkain juuri siksi, että hänen on mahdollista sovittaa ne eri vuodenaikoihin. Hän myös toteaa töiden jopa ruokkivan toisiaan jossain määrin.

-Niissä on yllättävän paljon samaa: molemmissa pääsee olemaan sosiaalinen, ja niissä saa melko vapaat kädet. Kuvaaminen on tietty luovempaa, ja siinä pääsee toteuttamaan vielä paremmin omaa visiotaan.

Itsensä työllistäminen vaatii luottamusta itseensä ja omaan osaamiseen

Yrittäjyyden Mari näkee tulevaisuudessa vain lisääntyvän. Tämä on ollut paljon puhuttuna aiheena myös hänen koulunsa yrittäjyyskasvatuksessa.



-Yrittäminen on trendi, jota kohti hakeutuminen yleistyy jatkuvasti. Ihmisillä tulee myös olemaan entistä enemmän erilaisia uria ja työpaikkoja. Yrittäjyyden lisääntyessä hyvät tukiverkot olisivat tietysti tärkeitä.

-Tärkeää yrittäjyydessä on erityisesti rohkeus – myös oman toiminnan markkinoinnissa. Jos ei itse usko omaan tekemiseensä, ei siihen usko kukaan muukaan. Siksi pitäisikin mennä rohkeasti rinta rottingilla, ja on oltava myös valmis kehittämään omaa toimintaa jatkuvasti.

Mari on itsekin pyrkinyt jatkuvasti kehittämään toimintaansa valokuvaajana. Aloitettuaan kevytyrittäjänä hän kävi vuoden mittaisen valokuvauskurssin Helsinki Design Schoolissa, ja hän hankkii kaiken aikaa lisää tietoa myös itseopiskelulla.

Painottaessaan rohkeuden tärkeyttä yrittäjyystoiminnassa Mari toteaa, että häntä itseäänkin jännitti hieman kevytyrittäjyyden aloittaminen. Etenkin oman työtarjoaman markkinointi tuntui melko vieraalta.

-Itseni mainostaminen ja kehuminen tuntui aluksi röyhkeältä – mutta vähitellen olen oppinut tekemään sitä ja kertomaan, että kyllä minä oman työni hallitsen.

Muita yrittäjyydestä ja itsenäisestä toiminnasta innostuneita Mari kehottaakin lähtemään rohkeasti kokeilemaan, vaikka omat unelmat voisivatkin alkuun tuntua utopistisilta.

-Vanhainkodissa voi myöhemmin harmittaa, jos ei edes yrittänyt. Unelmia täytyy tavoitella, eikä niitä tee todeksi kukaan muu kuin sinä itse!

KEVYTYRITTÄJYYS TOI ELIISAN TYÖELÄMÄÄN MIELYTTÄVÄMMÄN TAHDIN

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen



”Seuraa innostusta!”

Taiteilija ja sisällöntuottaja Eliisa Tuisku teki päinvastoin kuin moni muu: hän päätti vaihtaa yrittäjyyden kevytyrittäjyyteen. ”Pystyin tällöin paremmin säätelämään työpainettani ja sovittamaan yhteen elämäntilanteeni ja työn tekemisen.”

Eliisa 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 lapsiperhe. Työmäärä alkoi vähitellen tuntua yhä raskaammalta, ja vuonna 2015 Eliisa havaitsi olevansa jo lähellä loppuunpalamista.

- Tämän kautta päädyin kevytyrittäjäksi. Pystyin tällöin paremmin säätämään 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 ilon 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.

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 rukihi!

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

**www.tuiskuelisa.com - www.elisatuisku.com
Youtube - Instagram - Facebook**

ONKO KEVYTYRITTÄJYYS TALOUDELLISESTI KANNATTAVAA?

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

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.



NÄIN MYYT OSAAMISESI ASIAKKAALLE

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

Kevytyrittäjäyys 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 kevytyrittäjäyys onkin myös toimeksiantajallesi huomattavasti helpompi tapa maksaa korvaus tehdystä työstä. Kevytyrittäjänä toimiessasi asiakkaasi tehtäväksi jää ainoastaan maksaa yksi lasku. Voit siis vähentää asiakkaasi työskätkä 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 <i>(60 min 4x kuussa/hlö)</i>	120 min	2 x 279 €	558 €
Ryhmävalmennus 279 €/kk/hlö <i>(4 x 60 min/kk)</i>	60 min	8 x 79 €	623 €
Kuntosali-ohjaus 68 €/kk	60 min	4 x 68 €	272 €
Yhteensä	240 min		1462 €

MILLAINEN ON HYVÄ SOPIMUS?

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

Sopimuksen tekeminen on vähän kuin pelastusliivit: todellisen tarpeellisuuden huomaa usein vasta sitten, kun kaikki ei menekään putkeen. Sopimuksen laatiminen saattaa 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!

Muun muassa kaikki sopimuksessa mainitut ajankohdat tulisi esittää yksiselitteisesti.

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?

Erytisen 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!

TULOLASKURIMME AUTTAA SINUA TYÖSI HINNOITTELUSSA

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen



Tulolaskurin avulla voit kätevästi 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.

▶▶ **Pääset tulolaskuriin tästä** ◀◀



MARKKINOINTI JA MYYNTI

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

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 asiakkaita valmiina. 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.

Haluatko lisää markkinointivinkkejä?

*Lue artikkelimme
▶▶ Markkinointisuunnitelma ◀◀
kevytyrittäjälle klikkaamalla tästä.*



NÄY NETISSÄ!

Teksti: Milla-Maria Karvinen



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. Voit siis tehdä kotisivut yksityishenkilönä.

Keskity kertomaan verkkosivuillasi tuotteistasi ja palveluistasi. Ulkoasuun on hyvä kiinnittää huomiota, mutta siihen ei kannata panostaa käytettävyyden kustannuksella. Tekstisisältö ja tuotteiden monipuolinen kuvailu kertoo enemmän kuin kauneinkin verkkosivuston ulkoasu animaatioineen.

Laita verkkosivuillesi yhteystietojesi lisäksi näkyville myös portfolio tekemistäsi töistä ja referenssejä asiakkailtasi. Näin potentiaaliset asiakkaasi saavat hyvän käsityksen siitä, mitä he ovat ostamassa, ja kynnys kaupantekoon madaltuu huomattavasti.

Mikäli asiakkaasi ovat sosiaalisessa mediassa, kannattaa sinunkin suunnata sinne. Sosiaalisen median kautta sinun on myös varsin helppoa tuoda esille omaa osaamistasi. Etenkin Facebook-sivut ja Instagram-tili 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 Yrittäjyyskoulumme artikkelit, jotka auttavat sinua laadukkaiden sisältöjen kirjoittamisessa!

▶▶ ***Blogin kirjoittaminen - 11 helppoa vinkkiä jolla pääset alkuun*** ◀◀

▶▶ ***Näin kirjoitat parempaa tekstiä verkkosivuille - 8 vinkkiä!*** ◀◀

TEE PAREMPAA TULOSTA – HUOLEHDI ASIAKKAISTASI

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

Uuden asiakkaan hankkiminen on hankalampaa – ja kalliimpaa – kuin vanhan asiakkuuden säilyttäminen. Asiakas haluaa tietää, että välität hänestä; tämänkin vuoksi on tärkeää, että käytät osan ajastasi vanhojen asiakassuhteiden hoitamiseen. 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 häntä. Lähetä ne asiakkaallesi 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 kuvien kautta.

Voit silloin tällöin myös lähestyä vanhoja asiakkaitasi henkilökohtaisesti ja tiedustella, kuinka asiat ovat asiointinne jälkeen sujuneet. Kysy samalla, voisitko

RAKENNA VERKOSTOA

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

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. Tee työilmoitus – näin vakuutuksesi ovat kunnossa keikan ajan.

▶▶ Jos et ole vielä rekisteröitynyt kevyrittäjäksi, pääset tekemään sen tästä! ◀◀

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 tiimissä. Tällöin työsuorituksen laskuttaminen on palvelussamme 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 klikkaamalla tästä. ◀◀

OSTA KEVYTYRITTÄJÄN TYÖTÄ

■ Teksti: Milla-Maria Karvinen

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

Yrittäjänä kalenterisi saattaa jossain vaiheessa täytyä, 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 oletmaksanut laskun, me hoidamme vaadittavat viranomaisvelvoitteet ja byrokratian.



UKKO.FI TOIMEKSIANTAJALLE

Teksti: Milla-Maria Karvinen



Milloin toimeksiantosuhte on mahdollinen?

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

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

On hyvä tiedostaa, että toimeksiantosuhte ei sovellu kaikille aloille tai kaikkiin työtehtäviin. Työsuhdetta ei tule naamioda 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 työaika ei ole
- **Toimeksiantajan ja työsuoittajan 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 toimeksiantosuhte.

Lue lisää työsuhteen ja toimeksiantosuhteen eroista sivuiltamme.



**Täältä löydät lisätietoa
toimeksiantajille!**



NÄIN HYÖDYNNÄT UKKO.FI-PALVELUA TYÖSUORITTEEN 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

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.

0€

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.

*
5%

Katso muut kulut sivuiltamme. ←

**JÄIKÖ JOKIN
MIETITYTTÄMÄÄN?**

asiakaspalvelu@ukko.fi
09 6980 934 (arkisin kello 8–18)

Julkaisija
UKKO.fi

Taitto
Jonne Seppälä

Kirjoittajat
Milla-Maria Karvinen
Olli Kopakkala
Taneli Pasanen

UKKO.fi