

---

---

# 7 SYYTÄ MIKSI YRITTÄJÄT EPÄONNISTUVAT

Ota oppia, Vältä  
karikot ja Menesty.

# ESIPUHE

---

# ESIPUHE

## YRITTÄJÄ.net

Aluksi haluamme kertoa hyvin lyhyesti tämän ilmaisen oppaan taustalla olevasta sivustosta. Yrittäjä.net on tarkoitettu kaikille tuleville sekä nykyisille yrittäjille. Sivuston tarkoituksena on tuoda yksinkertaisia ratkaisuja kaikkii yrittäjien kohtaamiin haasteisiin niin alkuvaiheessa kuin yrityksen toiminnan alkamisen jälkeenkin.

Sivuston taustalla on yrittäjiä, jotka tuovat ratkaisuja sekä tutkimusten, viranomaistietojen, omien sekä muiden yrittäjien kokemusten kautta.

## 7 Syytä Miksi Yrittäjät Epäonnistuvat

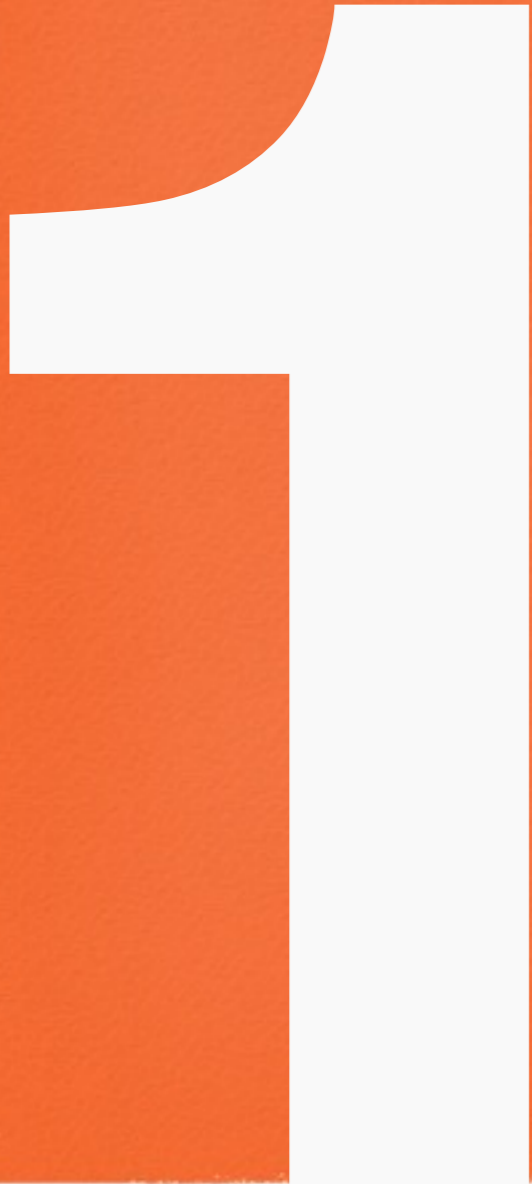
Mutta miksi käymme läpi ongelmia, eikä vain ratkaisuja? Nämä ovat yleisimmät syyt epäonnistumiseen, joten niiden kautta voidaan myös tarjota ratkaisuja.

Tarkoitus on todellakin tarjota ratkaisuja näihin polttaviin ongelmiin ja samalla kiinnekohtia asioihin, joihin kaikkien yrittäjien tulisi kiinnittää huomiota. Näihin asioihin voivat kompastua myös kokeneemmat yrittäjät.

Ota siis vinkit joka kohdasta ylös ja muista lukea myös loppusanat, joista löydät vinkkejä asioiden käytäntöön viemiseen.

Hauskoja lukuhetkiä ja innostavaa yrittämistä!

# 1. SYV



# Tuotteelle ei ole kysyntää

## Ongelma

Tuotteella tai palvelulla ei ole kysyntää. Tämä on hyvin yleinen syy yrityksen epäonnistumiseen. Moni yritysprojekti aloitetaan oman kiinnostuksen pohjalta, mikä on tietysti tärkeää tekemisen ja jaksamisen kannalta, mutta se ei välttämättä riitä menestymiseen.

Oli kyseessä tuoteta tai palvelu, tulisi sen tarjoaminen perustua oman kiinnostuksen lisäksi myös ihmisten selkeään tarpeeseen. Tarve voi olla monenlaisia asioita, mutta ilman minkäänlaista tarvetta, ei ole myöskään maksavia asiakkaita.

## Ratkaisu

Ratkaisu on yksinkertainen. Monet uskovat tietävänsä sen ja luulevat toteuttaneet sen yritystä perustettaessa, mutta niin ei välttämättä käy. Ratkaisu ei ole kysyä ihmisiltä olisivatko he kiinnostuneita tuotteestasi tai palvelustasi. Ratkaisu on pyytää heitä ostamaan se.

Esimerkkejä:

1. Jos myyt tuotetta, pyydä ihmisiä ostamaan se ennakoon ennakkotilaajan hinnalla ja lupaa toimitus myöhemmin. Mikäli saat tarpeeksi ostajia, tiedät että tuotteella on myös kysyntää.
2. Mikäli perustat vaikkapa kahvilan, pyydä ihmisiä ostamaan 10 kerran kahvilippu tai muu pakettikortti, joka kertoo että ihmiset olisivat oikeasti valmiita käymään kahvilassa.

**2. SYV**

---

**2**

# Pelätään kasvua

## Ongelma

Pelätään kasvua, eikä olla valmiita kasvamaan tarpeeksi, jotta yritys voisi menestyä. Joskus ainoa tie menestymiseen on kasvaa. Varsinkin, jos yritystä ei ole suunniteltu alunperin yhden tai kahden hengen yritykseksi.

Yrityksille saattaa muodostua rajoitteeksi tarpeellinen osaaminen ja mahdollisuus tarjota tarpeeksi laajoja työkokonaisuuksia pienen koon ja henkilöstömäärän takia. Yhden tai kahden hengen yrityksissä yrittäjien liian suuri työmäärä voi johtaa laskevaan työsuoritukseen tai liialliseen keskittymiseen asioihin, jotka eivät tuota tulosta.

## Ratkaisu

Kasvu ei tietenkään ole itseisarvo, eikä se automaattisesti johda menestykseen, kuten monet yritykset luulivat 80 - ja 90 - luvuilla. Kasvun pitää olla oikein suunniteltu ja laadukasta.

Kasvun kautta yritys voi saada tarpeellista tietopääomaa tai työresursseja työntuntien muodossa. Sen avulla voidaan myös ratkaista yrittäjien työtehtävien priorisointi niin, että yrittäjät voivat keskittyä yrityksen menestymisen kannalta kriittisiin asioihin.

**3. SYV**

---

**3**



# Keskittyminen oikeisiin asioihin

## Ongelma

Aloittavat yrittäjät ja myös kokeneemmat hautautuvat usein asioihin, jotka eivät ole merkityksellesi yrityksen menestymisen kannalta. Harva yrittäjä edes tarkasti tietää tai hahmottaa, mitkä oikein ovat ne ratkaisevat asiat, mitkä tuovat leivän pöytään.

Varsinkin yksityisyrittäjät pyrkivät kaiken lisäksi hoitamaan kaiken itse, jotta säästäisivät rahaa.

Nämä asiat johtavat siihen, että yrityksen ja yrittäjän työajasta suuri osa kohdistuu asioihin, joilla ei ole juurikaan tekemistä yrityksen kassavirran kanssa. Tämä johtaa siihen, että päivä tuntuu kiireiseltä ja työtä tuntuu olevan jatkuvasti, mutta tulosta ei synny.

Valitettavan moni yritys kaatuu siihen, että asioita ei osata laittaa tärkeysjärjestykseen.

Tehdään liian omia asioita ja pyritään hoitamaan itse kaikki.\*\*

## Ratkaisu

Ratkaisut ovat yksinkertaisia tai ainakin kuulostavat siltä. Yrittäjän tärkein tehtävä on tietää, mikä osa hänen työstään tuottaa tulosta. Siihen keskittyminen on edellytys menestykselle. Jos asiat eivät ole selkeinä, kannattaa listata ne.

Tärkeiden tehtävien listalla pitäisi olla asioita, jotka suoraan johtavat lisääntyvään kassavirtaan tai sen mahdollisuuteen lisääntyä.

Tämän listan tehtävien ulkopuolelle jääviä asioita tulisi pystyä poistamaan mahdollisimman paljon. Käytännössä voit tehdä toisen listan asioista, joita yleensä teet ja katso, mitkä jäävät tärkeiden asioiden listan ulkopuolelle. Toimi näin:

1. Varmista olisiko mahdollista lopettaa asian tekeminen kokonaan.
2. Varmista voiko asian automatisoida jollakin tavalla niin, että sinun ei tarvitse toistaa sitä jatkuvasti.
3. Selvitä onko asian tekeminen mahdollista ulkoistaa kannatavasti.

**4. SYV**

---

**4**

# Kassavirta

## Ongelma

Aloittaville yrittäjille, varsinkin ensikertalaisilla, tämä ongelma kuulostaa oudolta. Harmittavan usein yrityksen kassavirta eli käteisvarat loppuvat vaikka toiminta olisikin tulokseltaan positiivista.

Monilla yrityksillä rahavarat ovat kiinni omissa tuotteissa tai työvoimassa. Yrityksen laskutusjakso saattaa olla liian pitkä, eikä tehty työ tuo käteistä tilille tarpeeksi nopeasti. Tuotteet saattavat olla jälleenmyyjällä, mutta he maksavat vasta kun ovat myyneet tuotteet edelleen eteenpäin.

Käytännössä liian pieni yritys voi joutua toimimaan pankin roolissa.

Ongelmaksi muodostuu kyky maksaa omia kuluja, kuten palkkoja ja tilauksia.

Yrityksen käteiset loppuvat vaikka tulos ja toiminta olisikin muuten positiivista.

## Ratkaisu

Jokaisen yrittäjän pitäisi suunnitella alusta lähtien tarpeellisen kassavirran muodostuminen. Tämän lisäksi olisi hyvä olla heti toiminnan alkaessa tarpeeksi suuri puskuri käteistä tai nopeasti käteiseksi muunnettavaa omaisuutta, jotta yrityksen toiminta voi jatkua vaikka sisääntulevat rahavirrat hidastuisivatkin.

Hyvä puskuri olisi vähintään yrityksen 6 kuukauden menoja vastaava summa.

**5. SYV**

---

**5**

# Optimismi vs. tilastot

## Ongelma

Aloittavien yrittäjien ensimmäisiä virheitä on lähteä toimintaan liian optimistisesti. Luottamusta toimintaan toki pitää olla ja se onkin menestyksen kannalta tärkeää. Optimismin takana täytyisi kuitenkin olla faktaa.

Moni aloittava yrittäjä unohtaa tutustua tilastoihin tai muiden alan yrittäjien kokemuksiin. Uskomalla liikaa markkinoiden vetoon ja tietämättä mikä on todellinen markkinapotentiaali, voi yritys epäonnistua nopeasti asiakkaiden tai kassavirran puutteeseen.

## Ratkaisu

Ratkaisu on yksinkertainen. Tutki ja varaudu. Tilastollisesti yrityksillä ja yrittäjille kestää noin 3 vuotta ennen kuin ne alkavat tekemään positiivista tai kannattavaa tulosta. Toki tämä ei koske kaikkia yrityksiä ja osa positiivisia alusta alkaen.

Tutki kuitenkin oman alasi yrityksiä ja niiden keskiarvoja. Varaudu toimintaan sen mukaan. On parempi valmistautua ja varautua kuin huomata ongelmat toiminnan alkamisen jälkeen.

**6. SYV**

---

**6**

# Markkinointi

## Ongelma

Markkinointi on monelle yrittäjälle kuluera. Varsinkin pienille yrityksille.

Monet yritykset kokevat alkuhuan toiminnan alkaessa, milloin asiakkaita virtaa sisään. Toiminta kuitenkin tilastollisesti tasaantuu sen jälkeen ja ongelmia syntyy, mikäli toimintaa ei ole skaalattu pienemmän asiakasmäärän mukaan.

Markkinointia saatetaan pitää pakollisena pahana tai rahareikänä, josta saatava hyötyä ei voida nähdä. Sillon ongelma on markkinoinnin puuttumisen lisäksi tehokas markkinointi.

## Ratkaisu

Laadi markkinointisuunnitelma ennakkoon ja tilanteen mukaan, jossa sinulla ei ole tarpeeksi asiakkaita. Suunnitelmaa voi aina muokata lennossa, mutta on parempi varautua ennakkoon.

Markkinointi ja myyntityön tulisi olla jopa 50 prosenttia yrityksen kaikesta toiminnasta. Jokainen yritys haluaa lisää asiakkaita ja niitä tulee vain aktiivisella markkinointi - ja myyntityöllä.

Yrittäjän täytyy käyttää rahaa jossain muodossa tehdäkseen rahaa.

1. Markkinointi voi tarkoittaa mainostilan ostamista lähdestä
2. Se voi tarkoittaa asiakkaille olennaisen sisällön tuottamista sosiaalisessa mediassa
3. Se voi tarkoittaa yrittäjän seisomista kauppakeskuksessa ja mainoksien jaksamista.

Markkinointia voi myös mitata ja sen teho tulisikin laskea uusina asiakkaina tai asiakaliideinä.

# 7. SYV





# Erottautuminen

## Ongelma

Monet yrittäjät lähtevät alalle, jossa on jo kilpailua. Tämä on tietysti järkevää, koska silloin tiedetään että alalla riittää asiakkaita. Yrittäjät eivät usein kuitenkaan mieti yritystä perustaessa, että miten juuri hänen yritys eroaa muiden joukosta.

Yritys ei tee selväksi alusta lähtien, että miksi asiakkaat valitsisivat hänen yrityksen.

Käytännössä monet päätyvät kopioimaan täysin muiden toiminnan, joten asiakkaan silmissä kaikki alan yritykset näyttävät samoilta.

Muut mainostavat lehdissä, joten yrittäjä mainostaa samoissa lehdissä. Muut tekevät asiat tietyllä tavalla, joten yrittäjä tekee myös. Muut eivät tee jotain niin yrittäjä ei tee myöskään.

## Ratkaisu

Yrityksen perustamisvaiheessa olisi hyvä tutustua alan ja toimialueen kilpailijoihin. On hyvä selvittää, että alalla kilpailua. Se tarkoittaa, että alalla riittää asiakkaita.

Se ei kuitenkaan tarkoita sitä, että toimintaa tulisi täysin kopioida. Jokainen yritys voisi toimia hieman paremmin tai erilailla ja palvella sillä tavalla saman asiakasryhmän sisällä olevia ihmisiä.

Eron ei tarvitse olla huima, mutta pelkkä nimi tai brändäys ei riitä. Olemalla 10 prosenttia erilaisempi kuin kilpailijat, voi saada huomattavan kilpailuedun muihin nähden.

Toimintaa aloittaessa tämä olisi hyvä suunnitella. Vaikka toiminta olisi käynnissä, ei ole liian myöhässä. Tee kuitenkin asia selväksi itsellesi ja sen jälkeen asiakkaille.

Kerro kaikessa viestinnässä kuinka eroat muista, mutta painota asiaa asiakkaiden saaman hyödyn kautta. Kerro kuinka he voivat hyötyä sinun tuotteista tai palveluista, mitä he eivät voi saada mistään muualta.

# LOPPUSANAT

---

# Loppusanat

## Aloittaminen

Menestymisen kannalta on tärkeintä aloittaa, jatkaa ja muokata kunnes onnistuu halutulla tavalla. Tärkeintä tämänkin oppaan luettuasi on ottaa asioita, joita viet käytäntöön heti.

Toimi näin:

1. Ota vihko, paperia tai avaa uusi sivu kirjoitusohjelmastasi ja laita sinne kohdat 1-7. (1., 2., 3. jne.)
2. Valitse tämän oppaan jokaisesta seitsemästä kohdasta yksi asia mitkä teet seuraavien seitsemän työpäivän aikana.
3. Valitse mahdollisimman yksinkertaisia asioita
4. Kirjoita valitsemasi/keksimäsi ideat selkeästi ja kuvaile kuinka toteutat ne
5. Laita paperi tai tiedosto johonkin, mistä löydät sen helposti.
6. Aloita toteuttaminen heti.

## Auta kaveria

Jaa vinkit muillekin ja auta kaveria mäessä! Lähetä tämä opas sähköpostilla suoraan kaverillesi tai jaa latauslinkkiä:

[yrittaja.net/vinkit](http://yrittaja.net/vinkit)

## Tutustu muihin kirjoituksiin

Löydät paljon lisää tietoa jatkuvasti lisääntyvissä määrin sivustoltamme, tervetuloa!

<http://www.yrittaja.net>