

Rosanna Marila  
Sanna Wallenius

# Lisää liksaa!

**Itsensätyöllistäjän  
tsemppikirja  
parempiin palkkioihin**

ALMA TALENT  
2022 HELSINKI

Journalistisen kulttuurin edistämissäätiö on tukenut tämän teoksen kirjoittamista.

Copyright © 2022 Alma Talent Oy ja tekijät

ISBN 978-952-14-4732-7

ISBN 978-952-14-4733-4 (sähkökirja)

Kansi: Emmi Kyytsönen

Taitto: Aste Kirjat Oy, Sirpa Puntti

Paino: Otavan Kirjapaino Oy, Keuruu 2022

Anna palautetta kirjasta: [kustannustoimitus@almatalent.fi](mailto:kustannustoimitus@almatalent.fi)



# SISÄLLYS

<b>ALUKSI</b>	11
<b>1 NÄIN MEISTÄ TULI YRITTÄJIÄ</b>	15
Sanna: Kiltti tyttö ansaitsee palkanalennuksen	15
Irtisanouduin vakituisesta työpaikasta – olenko hullu?	20
Erilainen laman lapsi – Rosannan tarina	22
Pätkätyöpohdintoja	25
<b>2 KANNATTAAKO SINUN LÄHTEÄ YRITTÄJÄKSI?</b>	29
Sanna: Yrittäjän ja palkkatyöläisen erot	29
Onko varmaa työpaikkaa enää olemassa?	33
Rosanna: Mikä yrittäjyydessä pelottaa?	37
Kuukausipalkka vs. yrittäjän palkka	39
Yrittäjyyttä suunnitteleva, kysy nämä itseltäsi	42
Yrittäjätarina: Sähköasentaja Esa Kulmala	43
<b>3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN EI OLE RAKETTITIEDETTÄ</b>	45
Sanna: tulevan yrittäjän muistilista	45
Kevytyrittäjyys, toiminimi vai osakeyhtiö?	48
Milloin toiminimi kannattaa vaihtaa osakeyhtiöksi?	51
Osingot ovat yrittäjän joulu	53
Tärkein investointi: hyvä kirjanpitäjä	54
Yrittäjätarina: Muuttosiivoaja Ari Hannukainen	57

<b>4 YRITTÄJYYDEN KULUT</b>	61
Rosanna: Oma työhuone	62
Ennakkovero	64
Entäs alvit?	65
Palaverikulut	65
Kirjanpitäjä	66
Bussilippu	66
Auto – Sannan työväline	67
Yrittäjätarina: Valokuvaaja Emma Huttu	69
<b>5 OMAN TYÖN HINNOITTELU</b>	73
Rosannan nyrkkisääntö: sata euroa tunti	73
Tuntihinta vai könttäsomma?	76
Aseta kunnon hintataso heti alussa	77
Tarjousten tekeminen	78
Tarjouksen laatijan muistilista	80
Sanna kertoo, mitä luennoista ja koulutuksista voi pyytää	80
Jousta, kun se on viisasta!	84
Kokonaisuus ratkaisee: tarkkaile tulovirtojasi	86
Paras hetki: laskun lähettäminen	87
Yrittäjätarina: Puhuja Marjo Rantanen	90
<b>6 MITEN MYYDÄ OSAAMISTAAN?</b>	95
Rosanna kehottaa: tiedosta omat vahvuutesi	95
Tee pohjatyöt hyvin	97
Tartu puhelimeen, vaikka pelottaa	98
Tarjoa täsmäratkaisua	100
Vilpittömyys toimii	102
Ajoitus on oleellinen	104
Pakkeihin pitää tottua	105

Osaamistaan myyvän muistilista	106
Yrittäjätarina: Luovan alan yrittäjä Kalle Viira	107
<b>7 NÄIN RAKENNAT HYVÄT VERKOSTOT</b>	111
<i>Sanna: arvosta ja kunnioita ihmisiä</i>	111
Supervoimasi: kuuntelun taito	112
Pysy erossa hyväksikäyttäjistä	113
Kehitä vuorovaikutustaitojasi	115
Tunnista vahvuutesi	116
Asiakkaita voi löytyä yllättävistä paikoista	119
Verkostoitujan muistilista	120
Yrittäjätarina: Hotellyrittäjä Saimi Hoyer	121
<b>8 SOME JA BLOGI: TURHAA STRESSIÄ VAI HUIPPUDIILEJÄ?</b>	125
<i>Sanna: Somesta tuli tärkeä työväline</i>	125
Aitous on paras strategia	127
Laatu korvaa määrän	130
Kuinka paljon blogilla ja somella voi ansaita?	133
<i>Rosanna tietää, että yrittäjä pärjää myös ilman somea</i>	136
Onko somepaine itse luotua?	138
Pieni someinventaarior	141
Yrittäjätarina: Somevaikuttaja Jenni Häyrinen	142
<b>9 FIRMAN PIIKKIIN ELI VEROVÄHENNYKSET</b>	145
<i>Rosanna: rakastan verovähennyksiä!</i>	145
Pieni verovähennysopas	147
Arvonlisävero rautalankaversiona	
Sannan tapaan	156
Yrittäjätarina: Kirjanpitäjä Sofia Rintala	158

<b>10 OLE PALKKIOSI ARVOINEN</b>	161
Sanna: kukaan ei halua maksaa huonosta laadusta	161
Hyvistä tekijöistä on aina pulaa	162
Tärkein tehtäväsi: asiakkaan auttaminen	165
Kuuntele, mitä asiakas haluaa	166
Pidä kiinni aikatauluista	168
Ole ystävällinen	169
Ylitä odotukset	171
Näin todistat asiakkaalle olevasi hyvä	172
Yrittäjätarina: Ammattineuvottelija Veera Sydänmaanlakka	173
<b>11 ASIAKKAIDEN HÄRSKIT TEMPUT</b>	175
Sanna: Jääkö pienyrittäjä altavastaajaksi?	175
Konsultoi ja ideoi meille ilmaiseksi	176
Saat palkaksi näkyvyyttä	178
Ei tässä mitään sopimuksia tarvita!	180
Liittoudu meidän kanssamme ja hylkää muut asiakkaat	181
Haluamme kyykyttää sinua kunnolla	183
Maailmassa on kriisi, joten laskemme palkkiotasi	185
Maksamme, jos maksamme	186
Näin opit kieltäytymään	188
Yrittäjätarina: Juontaja Marja Hintikka	190
<b>12 HITTO, MÄ MOKASIN</b>	193
Rosanna: Pyysin työstäni liian vähän	193
Pyysin työstäni liian paljon	196
Hylkäävätkö asiakkaat minut mokieni takia?	198
Sanna luotti asiakkaaseen sinisilmäisesti	200
Hyvän ihmistuntijan pimeä hetki	201
Yrittäjätarina: Muusikko Konsta Hietanen	204

<b>13 KUN KUIVA KAUSI ISKEE</b>	207
Rosanna: Sähköposti hiljeni	208
Vapaus alkoikin ahdistaa	209
Muutkaan eivät aina tienaa	211
Sanna ja lomien jälkeinen paniikki	213
Yrittäjätarina: Kivijalkaliikkeestä luopunut Päivi Sappinen	216
<b>14 RAHAKATEUS: KEITÄ ME KADEHDIMME</b>	219
Sanna: täydellisten ihmisten elämät	219
Kun puoliso tienaa enemmän	221
Rosanna pohtii, oliko ennen kaikki paremmin	222
Mitä psykologi sanoo?	225
Hyvä ja huono kateus	228
Yrittäjätarina: Ohjaaja Heikki Släen	231
<b>15 EI KILPAILIJOITA VAAN KOLLEGOJA</b>	235
Kun Rosanna liittyi yrittäjyyden salaseuraan	235
Avoimuus on kaikkien etu	236
Perusta oma someryhmä	238
Muodosta kivoja työryhmiä	239
Henkisen tuen merkitys	242
Yrittäjätarina: Suklaayrittäjä Jenna Antinmaa	245
<b>16 TUNTEITA KUOHUTTAVA YEL: SAIRAUSSLOMAT JA ELÄKKEET</b>	249
Rosanna: Työuupumuksen jälkeen	249
Sairausloma palkkatöissä vs. yrittäjänä	251
Kuka maksaa yrittäjän sairastumisen?	252
Uupumus ympärilläni	256
Näin Sanna varautuu eläkevuosiin	259

Lisäturvaa sairausvakuutuksista	261
Entä, jos yrittäjä jää työttömäksi?	262
Tasapainoa etsimässä	263
Yrittäjätarina: Kosmetologi Mirja Kataja	266
<b>17 TUNNISTA JA HYÖDYNÄ VAHVUUTESI</b>	269
Sanna: Muistele lapsuuttasi	269
Minkälaisista asioista innostut?	270
Mistä saat positiivista palautetta?	272
Kuinka erotut joukosta?	273
Kenen kanssa haluaisit tehdä yhteistyötä?	274
Mitä toivot ja odotat työltäsi?	275
Miltä työelämä näyttää 2030-luvulla?	276
Rosannan vinkki: Tutki arvojasi	277
Yksinkertaisuuden voima	280
Kun pohdit vahvuuksiasi, kysy itseltäsi	281
Yrittäjätarina: Musiikkituottaja Eeti Erätuli	282
<b>18 ROHKAISUKSI</b>	285
Rosannan terveiset sinulle, joka vielä pohdit, lähteäkö yrittäjäksi	285
Sinulle, itsensätyöllistäjä	288
Unelmien anatomia Sannan tapaan	291
<b>KIITOS</b>	295
<b>LÄHTEET</b>	297



# ALUKSI



Paljonko sinä tienaat kuukaudessa? Oletko summaan tyytyväinen? Haluaisitko tienata enemmän? Nuo kysymykset ovat tämän kirjan perusta. Vielä joitakin vuosia sitten ne olisivat kuitenkin herättäneet meissä suoranaista kauhua. Olimme silloin molemmat vakituisissa työsuhteissa, emmekä koskaan puhuneet palkoistamme kenenkään kanssa. Kuukausipalkan paljastaminen arvelutti ja tuntui sopimatonta. Entä, jos käykin ilmi, että kollega tienaa huomattavasti vähemmän? Saati enemmän! Nujertaisiko oma palkkakuoppa itsetunnon tai aiheuttaisiko totuus katkeruutta?

Nyt numeroiden salailu hymyilyttää. Samoin se, että olemme ylipäätään tässä pisteessä: tutustuimme yksitoista vuotta sitten samassa työpaikassa. Viimeisen neljän vuoden ajan meitä on yhdistänyt yrittäjyys. Olemme edelleen samalla alalla mutta yksinyrittäjiä tahtoillamme. Sen sijaan, että mieltäisimme toisemme kilpailijoiksi, olemme oivaltaneet, että pääsemme pidemmälle pitämällä toistemme puolia ja tsemppaamalla toisiamme.

Puhumme rahasta käytännössä koko ajan, sekä yhdessä että laajemmin muiden yksinyrittäjien kanssa. Palkkiopuheesta on tullut intohimomme, sillä olemme havainneet, että työn rahallisella arvolla on yrittäjyydessä valtavasti merkitystä. Suhteemme rahaan on muuttunut hyvällä tavalla arkiseksi. Palkkion määrä ei ole enää salamyhkäinen maininta jossain sopimuksen uumenissa, vaan ennemminkin kuin ruokaostoksia helpottava kauppalista.

On ollut mahtavaa huomata, että julkinen keskustelu rahasta on yleistynyt: suomalaisten tulot ovat tapetilla muulloinkin kuin vuosittain marraskuussa, jolloin kateutta aiheuttavat verotiedot paljastetaan. Avointa keskustelua tarvitaan, sillä raha koskettaa jokaisen elämää. Silti moni edelleen arastelee rahasta puhumista.

Me haluamme kannustaa itsensätyöllistäjiä avoimuuteen. Avaamme tässä kirjassa raha-asioita yrittäjyytemme ja palkkatyövuosiemme kautta. Otamme sinut mukaan keskelle onnistuneita ja epäonnistuneita palkkioneuvotteluja, tunnustamme noloimmat mokamme ja päivittelemme kanssasi härskeimpiä tinkimisyrityksiä. Kerromme myös, mitä olemme tähän mennessä oppineet yrityksen pyörittämisestä, verovähennyksistä, verkostoitumisesta ja työssajakamisesta.

Tähtäämme siihen, että voit alastasi riippumatta soveltaa näitä konkreettisia tilanteita yritystoimintaasi. Näin uskallat hinnoitella työsi paremmin ja saat yrittäjyyden eduista kaikki hyödyt irti. Usein kyse on ennen kaikkea henkisen kantin kasvattamisesta: jos puoliaan ei pidä itse, ei sitä tee kukaan muukaan. Suhtaudumme aiheeseen silti realistisesti. Emme maalaile lupauksia helpoista miljoonista, vaan pysymme ruohonjuuritasolla suomalaisen yrittäjän arjessa.

Samalla haluamme kiinnittää huomiota yksinyrittäjien työoloihin. Yrittäjät kohtaavat edelleen aivan liian usein vääryyttä ja suosittuvat sopimukseen, jotka polkevat heidän oikeuksiaan. Se tuntuu epäoikeudenmukaiselta ja saa verenpaineemme nousemaan. Itsensätyöllistäjä kun on hyvin haavoittuvaisessa asemassa neuvotellessaan palkkioista varsinkin isojen, kasvottomien yritysten kanssa.

Tiesitkö, että meitä yksinyrittäjiä on jo yli kaksisataatuhatta ja joukkomme kasvaa koko ajan? Se tarkoittaa, että päättäjien pitäisi huomioida oikeutemme ja asemamme paremmin myös lainsäädännössä. Nykyisessä järjestelmässä yksinyrittäjät jäävät liian usein pal-

kansaajien ja suuryritysten jalkoihin. Siksi on tärkeää, että tuemme toisiamme ja jaamme tietotaitoamme kaikkien itsensätyöllistäjien hyödyksi. Silloin olemme entistä vahvempia – yksin, mutta yhdessä.

Jotta kirjamme palvelisi mahdollisimman laajaa ammattilaisten joukkoa, olemme haastatelleet myös muita yrittäjiä, jotka jakavat kullanarvoiset vinkkinsä ja kokemuksensa meidän kaikkien iloksi. Nämä tarinat osoittavat, että jokaisella on mahdollisuus toteuttaa unelmansa ja luotsata elämäänsä haluamaansa suuntaan.

Niin sinullakin. Hienoa, kun olet mukana.

Terveisin Rosanna ja Sanna