

VERKOSTOMAINEN REKRYTOINTIMALLI MAAHANMUUTTAJIEN TYÖLLISTYMISEEN

Asiakkaana maahanmuuttaja

Vinkkejä yritysneuvontaan

TYÖN-
HAKIJALLE

TYÖN-
ANTAJALLE

TYÖN-
HAKU-
NEUVOJALLE

YRITYS-
NEUVOJALLE



HUMANISTINEN
AMMATTIKORKEAKOULU

Asiakkaana maahanmuuttaja
Vinkkejä yritysneuvontaan

Kirjoittaja: Anna Pikala

ISBN 978-952-456-329-1 (painettu)
ISBN 978-952-456-330-7 (verkkajulkaisu)

ISSN 2343-0664 (painettu)
ISSN 2343-0672 (verkkajulkaisu)

Humanistinen ammattikorkeakoulu julkaisuja, 76.
© Humanistinen ammattikorkeakoulu 2019, Turku

Taitto ja kuvituskuvat: Emilia Reponen



Asiakkaana maahanmuuttaja

Vinkkejä yritysneuvontaan

BAANA PÄHKINÄNKUORESSA

TULOKSET KOLMEN VUODEN AJALTA

TYÖNHAKUNEUVONTA



**KAKSI BAANA-
NEUVONTA-
PISTETTÄ**



**YLI 2500 KÄYNTIÄ
NEUVONTA-
PISTEILLÄ**



**ASIAKKAISTA
NAISIA
21%**



**MILLÄ KIELILLÄ PALVELTIIN?
ARABIA, DARI/FARSI, SUOMI, ENGLANTI,
VENÄJÄ JA SOMALI**



**ASIAKKAISTA
MIEHIÄ
79%**



**ENITEN AUTETTIIN
TYÖNHAUSSA JA CV:N
KIRJOITTAMISESSA**



**ASIAKKAISTA KORKEA-
KOULUTETTUIA
12,4%**



**YRITYS-
NEUVONTOJA
42**

TYÖLLISTYMINEN



**BAANAN AVULLA
TYÖLLISTYNYT
YLI 300 HENKILÖÄ**



**YLEISIMMÄT
TYÖLLISTYMISSALAT:
SIIVOUS, RAKENNUS,
RAVINTOLA**



**YHTEISTYÖHÖN
MUKAAN
LÄHTENEITÄ
YRITYKSIÄ 66**

TAPAHTUMAT JA KOULUTUKSET



**TILAISUUDET,
JOISSA BAANALLA
PUHEENVUORO
YLI 10**



**JÄRJESTETTYJÄ
TAPAHTUMIA JA
KOULUTUKSIA YLI 70**



**YRITYSTEN
KANSSA YHDESSÄ
JÄRJESTETTYJÄ
REKRYTOINTI-
TILAISUUKSIA
YLI 15**

NÄKYVYYS JA JULKAISUT



**FACEBOOK-
TYKKÄYKSIÄ**
1171



**FACEBOOK-
POSTAUKSIA**
541



**MATERIAALEJA
JA JULKAISUJA**
YLI 20



VIDEOITA
8



**MEDIA-
OSUMIA**
10



**TYÖTUNTEJA
LÄHES**
15 000

BAVINA

Työtä, koulutusta ja tukea yrittäjyyteen

ESR-HANKE 1.9.2016-31.8.2019



ASIAKKAAN LÄHTÖTILANNE VAIKUTTAA NEUVONTAAN

10



VALMIUDET YRITTÄJÄKSI

14

Oikeilla kysymyksillä valmiudet selville

14

Yrittäjäksi ryhtymisellä on vaikutus tukiin

18



KEINOJA YRITTÄJYYDEN EDISTÄMISEEN

19

24h-leiri

19

Toiminnallinen yrittäjyyskurssi

21

Kevytyrittäjyys

22

Erikieliset oppaat ja sivustot

24

Neuvonnassa saadut kontaktit

25



HYÖDYLLISIÄ LÄHTEITÄ JA MATERIAALEJA

27



LIITTEET

29

Check list yrityksen perustajalle

29

Esimerkkiohjelma 24h-leirille

31

Aarrekartta ryhmäytymisen tueksi yrittäjyyskurssilla

32

Esimerkkiohjelma toiminnalliselle yrittäjyyskurssille

33



LUKIJALLE

”Maahanmuuttajat haluavat yrittäjiksi” ja ”Suomeen kaivataan lisää yrittäjiä” -otsikoita on näkynyt viime vuosina useassa mediassa Suomessa. ESR-rahoitteinen Baana-hankeemme tarttui tähän uutisointiin ja tarjosi lähes kolmen vuoden ajan (vuosina 2016–2019) maksutonta yritysneuvontaa ja yrittäjyyskursseja maahanmuuttajataustaisille asiakkaille Turussa. Reilun neljänkymmenen neuvonnan ja kahden yrittäjyyskurssin perusteella uskallamme sanoa, että ei ole olemassa yhtenäistä käsitettä ”maahanmuuttaja, joka haluaa yrittäjäksi”, vaan jokaisen yrittäjäksi haluavan maahanmuuttajan polku on erilainen, ihan niin kuin kantasuomalaisillakin. Mutta kokemustemme mukaan tietyt kysymykset ja ihmettelyn aiheet yhdistävät maahanmuuttajataustaisia asiakkaita ja vastaavasti tietyt keinot toimivat tukiessa maahanmuuttajaa yrittäjäksi.

Tähän oppaaseen on koottu vinkkejä ja ideoita erityisesti yritysneuvojille, jotka kohtaavat maahanmuuttajia työssään, mutta yhtälailla opettajille ja kaikille muillekin, jotka haluavat saada lisää työkaluja yrittäjyyteen tukemisessa. Oppaassa esitellään ensin erityisesti maahanmuuttajiin liittyviä taustatekijöitä, jotka vaikuttavat sekä neuvontaan että siihen, minkä yritysmuodon asiakas voi valita. Sen jälkeen pohditaan maahanmuuttaja-asiakkaan valmiuksia ryhtyä yrittäjäksi Suomessa ja annetaan hyviksi havaittuja konkreettisia keinoja yrittäjyyden edistämiseen.

Poimi tästä oppaasta ideoita ja hyödynnä työkaluja neuvontatyössäsi joko sellaisenaan tai sovellettuna omaan työhösi!

Maahanmuuttajalla tarkoitetaan yleensä ulkomaalaista henkilöä, joka on muuttanut Suomeen. Tässä oppaassa maahanmuuttajalla tarkoitetaan niin pakolaista, turvapaikanhakijaa, eri oleskeluluvilla Suomessa elävää, paluumuuttajaa kuin kansalaisuuden josaanuttakin henkilöä, joka kokee itsensä maahanmuuttajaksi.

ASIAKKAAN LÄHTÖTILANNE VAIKUTTAA NEUVONTAAN

Yritysneuvontaan tulevien maahanmuuttaja-asiakkaiden lähtötilanteet kielestä kulttuuriin ja maassaolostatukseen ovat hyvin erilaisia ja ne vaikuttavat sekä itse neuvontatilanteen kulkuun että siihen, minkä yritysmuodon kautta asiakas voi alkaa myydä osaamistaan. Erilaiset lähtötilanteet on jaettu tässä luvussa neljään eri kategoriaan, joihin kaikkiin olet todennäköisesti jo neuvonnoissasi törmännyt tai tulet pian törmäämään.

Ensimmäisenä neuvontatilanteeseen vaikuttavana asiana kohtaat todennäköisesti kielen ja kulttuurin. Osa asiakkaista puhuu hyvää suomea tai englantia, osalla on mukanaan tulkki tai he tarvitsisivat sellaista. Mikäli yhteistä kieltä ei löydy, internetistä löytyvät kääntäjät toimivat kohtuullisesti. Eräs yritysneuvontapiste on ratkaissut tämän niin, että he järjestävät ryhmäneuvontoja, joissa tiettyinä iltoina neuvonta tulkataan aina tietylle kielelle. Myös selkosuomen käyttö auttaa: puhu riittävän hitaasti ja selitä vaikeat termit helposti ymmärrettävillä sanoilla. Erytisen tehokkaaksi keinoksi on myös osoittautunut piirtäminen. Esimerkiksi menojen ja tulojen sekä verojen osuuden niistä selittäminen onnistuu hyvin piirtämällä.

Saatat kohdata neuvonnassasi vieraan kielen lisäksi myös sinulle vieraampia kulttuuritapoja. Neuvontaan tuleekin yhden neuvonnan varanneen

asiakkaan sijasta neljä asiakasta tai huomaat, että suomalaisille tuttu tehokas suoraan asiaan meneminen ei toimikaan kaikkien asiakkaidesi kanssa. Me olemme ratkaisseet asian yritysneuvonnoissamme niin, että keskitymme aluksi rauhassa kuulumisten kysymiseen. Siinä samalla yleensä jo selviää, kuka asiakkaista on se varsinainen yrityksen perustaja, ja minkä asian vuoksi he ovat tulleet neuvontaan.

Toinen neuvontasi kulkuun todennäköisesti vaikuttava asia liittyy siihen, kuinka tuttua suomalainen byrokratia asiakkaallesi on. Osalle asiakkaista saattaa tuntua käsittämättömältä se lupien ja papereiden määrä, joka täytyy täyttää, ennen kuin voi alkaa pyörittää yritystoimintaa. Moni asiakas kun haluaisi aloittaa yritystoiminnan heti seuraavana päivänä. Tähän on onneksi apuna erikielisiä oppaita ja sivustoja, joista kerromme tässä oppaassa tarkemmin myöhemmin.

Kolmantena esiin saattaa tulla se, miten yrittäjäksi ryhtyminen vaikuttaa erilaisiin tukiin. Lue siitä lisää seuraavasta luvusta.

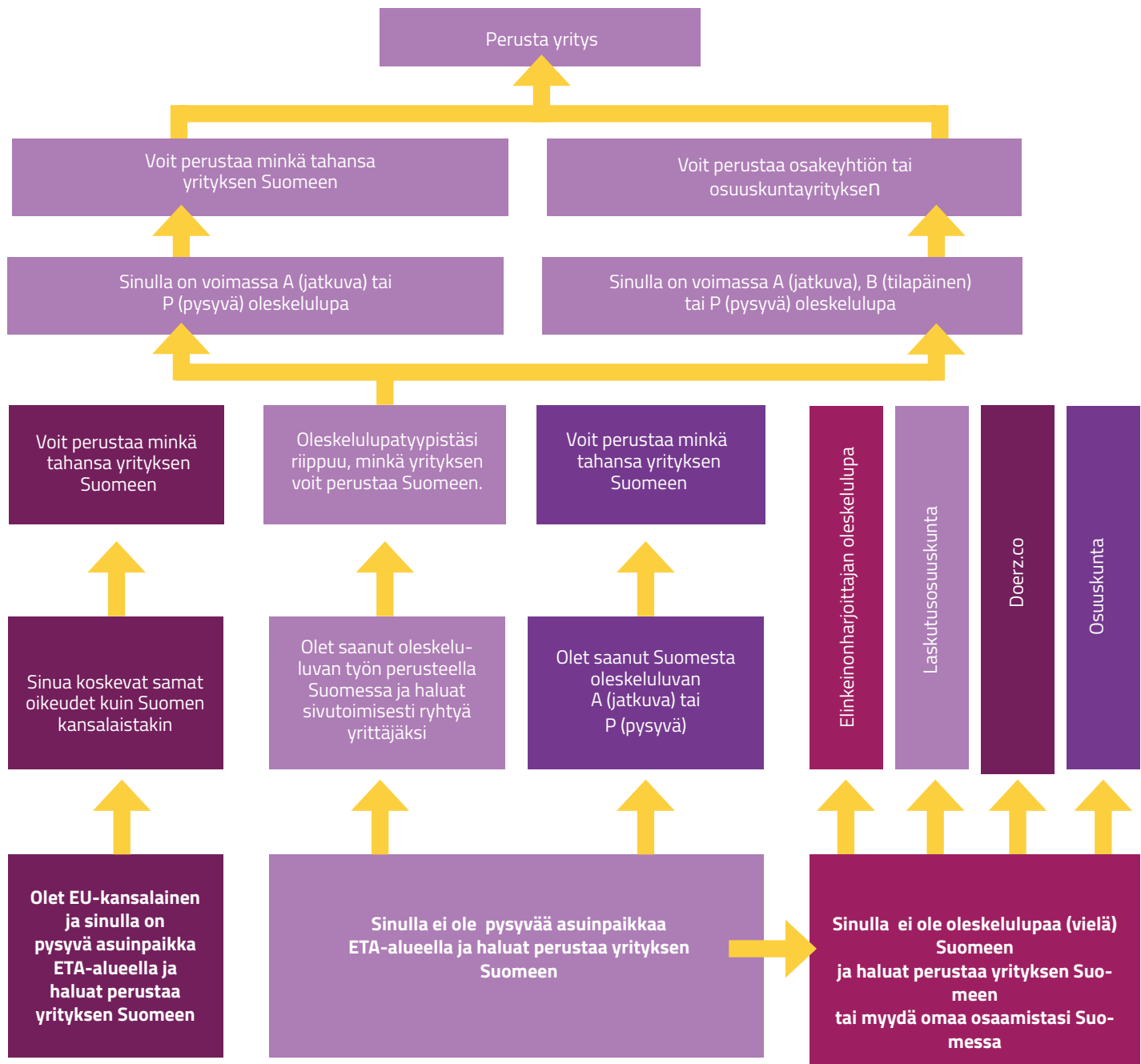
Neljäntenä, ja ehkä tärkeimpänä, neuvontaan liittyvänä taustatekijänä on asiakkaan status Suomessa eli se, millainen oleskelulupa hänellä on. Jotta maahanmuuttaja voi työskennellä Suomessa päätoimisesti yrittäjänä ja valita yritykselleen minkä vain yritysmuodon, tulee hänen joko olla EU-kansalainen ja asua ETA-alueella tai hänellä tulee olla jatkuva tai pysyvä oleskelulupa Suomeen. Mutta myös muilla oleskeluluvilla (esimerkiksi oleskelulupa opiskelun perusteella tai määräaikainen oleskelulupa) Suomessa asuvat sekä turvapaikanhakijat voivat myydä osaamistaan esimerkiksi kevytyrittäjyyden kautta. Lue tästä lisää kohdasta "Keinoja yrittäjyyden edistämiseen". Lisäksi yrityksen perustamista pohtiva voi hakea yrittäjän oleskelulupaa, joka määräytyy yritysmuodon mukaan.

Neuvontatyössä sinun ei tarvitse tietää kaikkea oleskelulupiin liittyviä asioita, mutta perusperiaatteet on hyvä tuntea sekä se, mihin asiakkaan kannattaa olla seuraavaksi yhteydessä. Tähän liittyen olemme tehneet yritysneuvojien tueksi työkalun, joka löytyy seuraavalta sivulta. Kattavammin tietoa tarvittaviin oleskelulupiin liittyen löydät Maahanmuuttoviraston ja NewCo Helsingin sivuilta. Katso linkit tarkemmin kohdasta Hyödyllisiä lähteitä ja materiaaleja.

Lähteet:

NewCo Helsinki 2019, Maahanmuuttovirasto 2019

TYÖKALU MAAHANMUUTTAJIEN YRITTÄJYYSNEUVONTAAN



HYÖDYNNÄ TYÖKALUA VAIKKA NÄIN:

1. Käy ensin asiakkaasi kanssa läpi, minkä tyyppinen oleskelulupa hänellä on
2. Katsokaa sitten yhdessä kartasta, mitä polkua pitkin asiakkaasi lähtee kulkemaan kohti yrityksen perustamista
1. Käykää vielä yhdessä läpi, mitä eri yritysmuodot käytännössä tarkoittavat. Tähän on avuksi NewCo Helsinki -yrityspalvelun julkaisema video eri yritysmuodoista, jossa puhutaan suomea, mutta johon saa klikkaamalla tekstityksen englanniksi (ks. <https://newcohelsinki.fi/en/materialbank/>)

Eikö sinulla ole neuvottaviesi kanssa yhteistä kieltä? Järjestä ryhmäneuvontoja, joissa tiettyinä iltoina neuvonta tulkitaan aina tietylle kielelle.

Myös selkosuomen käyttö auttaa: puhu riittävän hitaasti ja selkeästi ja selitä vaikeat termit helposti ymmärrettävillä sanoilla. Voit myös piirtää osan termeistä tai käyttää valmiita kuvia (esimerkiksi <http://papunet.net/materiaalia/kuvapankki/>).

Varmista vielä lopuksi, että asiakkaasi on ymmärtänyt, mistä puhuitte. Ei kannata kuitenkaan kysyä, että "oletko ymmärtänyt", vaan kysyä mieluummin tarkentavia kysymyksiä käsittelemästänne aiheesta.

VALMIUDET YRITTÄJÄKSI

Varsinkin pitkään työttöminä olleita maahanmuuttajia tunnutaan ohjaavan kovin helposti yrittäjiksi, vaikka heillä itsellään ei olisikaan siihen motivaatiota tai osaamista. Toisaalta yhä useampi maahanmuuttaja voisi haluta ryhtyä yrittäjäksi jos he olisivat paremmin tietoisia siitä, kuinka yrittäjyys vaikuttaa eri yhteiskunnallisiin tukiin ja mitä tukipalveluita yrittäjäksi aikoville ja jo yrittäjänä toimiville Suomessa on tarjolla. Kerromme tässä luvussa, kuinka oikeilla kysymyksillä pääsee neuvonnassa pitkälle ja miten yrittäjäksi ryhtyminen oikeasti vaikuttaa tukiin – vai vaikuttaako.

Oikeilla kysymyksillä valmiudet selville

Maahanmuuttaja-asiakkaalta kannattaa toki kysyä ihan samat kysymykset kuin mitä kysyisit keneltä tahansa asiakkaaltasi. Olemme kuitenkin omissa yritysneuvonnoissamme oppineet, että erityistä huomiota kannattaa kiinnittää seuraaviin kysymyksiin, jotta asiakasta ei ohjata perustamaan yritystä riittämättömin tiedoin ja osaamisin.

Onko sinulla pysyvä asuinpaikka ETA-alueella?

Tämä kysymys liittyy siihen, että status Suomessa vaikuttaa yritysmuodon valintaan. Tästä kerroimme tarkemmin luvussa "Asiakkaan lähtötilanne vaikuttaa neuvontaan".

Miksi haluat ryhtyä yrittäjäksi?

Tämä kuulostaa ehkä yksinkertaiselta kysymykseltä, mutta tämän avulla saa usein selville, haluaako asiakas oikeasti ryhtyä yrittäjäksi vai onko yrittäjyys ikään kuin viimeinen keino työllistää itsensä, mitä

se melko usein on. Silloin kerromme asiakkaalle, että yrittäjänä toimiminen Suomessa on vaativaa ja vie paljon resursseja. Siksi jatkokysymyksenä kysymmekin, että:

Millaisia resursseja (henkisiä, fyysisiä) sinulla on yrittäjäksi ryhtymiseen?

Tässä käydään läpi esimerkiksi mahdollinen tarve lainalle (huom! kaikissa kulttuureissa ei ole hyväksyttävää ottaa lainaa niin, että siitä pitää maksaa korkoa), mutta selvitämme myös henkiset resurssit ja olemassa olevat verkostot. Tosin niistä kysymme yleensä vielä erikseen:

Millaisia verkostoja sinulla on liikeideaasi ja yrityksesi pyörittämiseen liittyen?

Maahanmuuttaja-asiakkailla on usein sekä vähemmän olemassa olevia verkostoja että tietoa siitä, mihin verkostoihin olisi hyvä kuulua. Tässä neuvon kautta saatavat verkostot ovat todella tärkeitä. Palaamme niihin tarkemmin luvussa "Keinoja yrittäjyyden edistämiseen".

Mikä on sinun liikeideaasi?

Tässä kohtaa olet varmasti kuullut jo aika monta kertaa autopesulan, ravintolan, parturi-kampaamon ja tuontibisneksen omasta kotimaasta. Toisaalta ne ovat aloja, joista monella asiakkaalla on paljon kokemusta omasta kotimaastaan. Liikeidea alkaa usein kuitenkin jalostua yksilöllisempään suuntaan, kun kysymme seuraavan kysymyksen:

Yritysneuvontaa ei kuitenkaan kannata aloittaa suorilla kysymyksillä. Asiakastasi saattaa jännittää suomen kielen puhuminen tai koko tilanne. Hyvä keino tilanteen rentouttamiseen on kysyä rauhassa ensin, että: "Mitä kuuluu?" ja esimerkiksi, että "Oliko tänne helppo löytää?"

Mitä osaamista sinulla on liikeideaasi liittyen?

Tämä on osalle asiakkaista hankala kysymys siksi, että monessa kulttuurissa ei ole tapana tuoda omaa osaamistaan esiin ja siksi sitä on vaikea sekä hahmottaa että varsinkaan kuvailla ääneen. Tässä voi käyttää apuna esimerkiksi Baanan osaamiskortteja (ks. www.baanalla.fi).

Kuka on asiakkaasi ja miten hänet tavoitat?

Tämän kysyt varmasti kaikilta neuvonta-asiakkailtasi, mutta se on erityisen tärkeää kysyä maahanmuuttaja-asiakkailta, sillä heillä on usein vähemmän tietoa siitä, millaisia ovat kantasuomalaisten kulutustottumukset ja mitä (viestintä)kanavia pitkin heidät tavoittaa. Toki heidän liikeideaansa voi olla jo lähtökohtaisesti kansainvälinen, jolloin suomalaisten kulutustottumuksien tuntemisella ei ole juurikaan merkitystä.

Mistä kulusi ja tulosi muodostuvat?

Tässä kohtaa otamme yleensä kynän ja paperin esille ja laskemme yhdessä, mistä kaikesta Suomessa pitää yrittäjän maksaa ja kuinka paljon. Sitten käymme läpi, mistä tulot muodostuvat. Tämä kohta yllättää usein asiakkaan, kun kulujen jälkeen käteen jää niin paljon vähemmän kuin mitä hän on luullut. Erityisesti siksi, että seuraavaan kysymykseen heistä yhdeksän kymmenestä vastaa samalla lailla.

Miksi sinun tuotteesi / palvelusi on parempi kuin kilpailijalla?

Tähän tosiaan lähes yhdeksän kymmenestä vastaa, että siksi koska myyn sen halvemmalla kuin muut. Tästä seuraa yleensä hyvin pitkä keskustelu kannattavista kilpailutekijöistä ja neuvonnan lopuksi enää osa on sitä mieltä, että hinta on paras kilpailuvaltti. Ja oikeastaan vasta näiden kaikkien kysymysten jälkeen kannattaa kysyä:

Mitä yritysmuotoa olet ajatellut?

Yritysmuodon valintaan liittyy maahanmuuttaja-asiakkailla maassaolostatus, johon liittyvän kysymyksen olet kysynyt jo tuolla ylhäällä ensimmäisenä.

CHECK LIST YRITYKSEN PERUSTAJALLE



Varmista, että sinulla on riittävästi resursseja (aikaa, rahaa, motivaatiota, tukea) yrityksen perustamiseen



Jos sinulla ei ole pysyvää asuinpaikkaa ETA-maassa, sinä



Tarvitset Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) luvan toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Katso: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen/yehlupa.html#Hakeminen>



Tarvitset lisäksi yrittäjän oleskelulupahakemuksen. Katso: <https://migri.fi/yrittaja>



Käy vielä kerran läpi



liikeideasi (MITÄ myyt)



potentiaaliset ja jo olemassa olevat asiakkaat (KENELLE myyt)



verkostosi (KUKA auttaa)



mahdollinen tuotantosi (MISSÄ tehdään ja KUKA tekee)



markkinointisi (MITEN markkinoit)



logistiikka (MITEN asiakkaat saavat tuotteesi tai palvelusi)



myyntisi (MITEN myyt)



apua näiden pohtimiseen katso esimerkiksi:
http://www.humak.fi/wp-content/uploads/2015/04/2015-04-Luovuus-ja-liiketoiminta-_tyokirja_englanti_netti.pdf

Selvitä tarvittavat lupa-asiat, immateriaalioikeudet, verotus, sopimukset ja vakuutukset

- luvat: <https://yrittysuomi.fi/luvat> / <https://www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations>
- immateriaalioikeudet: jos teet tuotteita, mieti niiden tekijänoikeuksia, mallisuoja, patenttia ja tavaramerkkiä
- verotus: mikäli liikevaihto ylittää 10 000 euroa/vuosi, sinun täytyy liittyä ALV-rekisteriin eli arvonlisäverorekisteriin sekä tehdä säännöllisesti veroilmoitus, jonka mukaan tulovero lasketaan (yrittäjälle tulee myös ns. ennakovero yritystoiminnasta)
- vakuutukset: YEL-vakuutus eli Yrittäjän eläkevakuutus on usein ainoa pakollinen vakuutus, mutta sen lisäksi sinun kannattaa harkita ainakin Yrittäjän tapaturmavakuutusta, Yrityksen vastuuvakuutusta ja Oikeusturvavakuutusta. Lue lisää: <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-vakuutukset/>

Osallistu Starttirahainfoon oman alueesi yrityspalveluissa.

Tee liiketoimintasuunnitelma (tarvitset tätä mm. Starttirahahakemuksen liitteeksi). Katso ohjeita liiketoimintasuunnitelman tekemiseen esimerkiksi täältä: <https://turkubusinessregion.com/palvelut/alkavan-yrittajan-palvelut/perustamisneuvonta/miten-laadin-liiketoimintasuunnitelman/>

Tee Starttirahahakemus joko

- Alueesi yritysneuvonnassa
- Sähköisesti netissä:
https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

Perusta yritys (ja ilmoittaudu samassa paikassa ennakoperintärekisteriin, jolloin suorituksen maksajan ei tarvitse toimittaa ennakonpidätystä maksamastaan työkorvauksesta)

- Alueesi yritysneuvonnassa
- netissä: <https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen.html>

Hanki kirjanpitäjä (joka auttaa sinua talous- ja veroasioissa)

Voit aloittaa yritystoiminnan!

Yritysneuvonta kannattaa päättää siihen, että kirjaatte yhdessä paperille kolme konkreettista asiaa, jotka asiakas tekee seuraavaksi. Esimerkiksi näin:

1. Laske kaikki menot ja tulot, joita yritykselläsi yhden kuukauden aikana olisi.

2. Valitse kolme samaa työtä tekevää yritystä ja käy katsomassa, miten he tekevät liiketoimintaa.

3. Mieti, ketkä olisivat asiakkaitasi ja miten tavoitat heidät. Näin asiakas tietää, mitä tehdä seuraavaksi ja hän on selkeästi itse vastuussa liikeideansa kehittämisestä.

Yrittäjäksi ryhtymisellä on vaikutusta tukiin

Yrittäjäksi ryhtyminen vaikuttaa moniin tukiin: osaa tuista ei voi enää saada, osan tuista voi saada yrittäjäksi ryhtymisestä huolimatta ja osan tuista voi saada vain yrittäjäksi ryhtymällä. Käymme tässä osiossa läpi yleisiä yhteiskunnallisia ja yritystukia yrittäjän näkökulmasta. Kannattaa kuitenkin aina tarkistaa ajankohtainen tieto Kelan ja TE-palveluiden sivuilta.

Työttömyysetuutta voi saada vielä yritystoiminnan alettuakin, mutta asiakkaan tulee ottaa yhteyttä omaan yhteyshenkilöönsä TE-toimistossa ennen kuin perustaa yrityksensä. Etuutta voi saada erityisesti silloin kun ei toimi yrittäjänä täyspäiväisesti tai ympäri vuoden. Lisäksi tukea voi saada yrittäjyyden alkumetreille ensimmäisen neljän kuukauden ajaksi. Mutta jos asiakkaalle myönnetään Starttiraha, hän ei voi saada enää työttömyysetuutta.

Starttiraha auttaa yrityksen alkuvaiheessa – kuitenkin enintään 12 kuukauden ajan. Starttiraha on peruspäivärahan suuruinen ja sitä maksetaan enintään viideltä päivältä kalenteriviikossa. Starttirahaa tulee hakea, eikä sitä myönnetä kaikille (ks. tarkemmin: https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yritytajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html)

Starttirahan saamisen edellytyksiä ovat muun muassa:

- päätoiminen yrittäjyys
- riittävät valmiudet aiottuun yritystoimintaan
- mahdollisuudet jatkuvaan kannattavaan toimintaan
- tarpeellisuus toimeentulon kannalta
- yritystoiminnan aloitus vasta sen jälkeen, kun tuki on myönnetty.

Toimeentulotukea voi saada vielä erityisesti yrittäjyyden alussa, mutta heti yrityksen perustamisen jälkeen tulee täyttää Kelan Yrittäjän tuloselvityslomake TO 4.

Asumistukea voi saada vielä erityisesti yrittäjyyden alussa, mutta heti yrityksen perustamisen jälkeen tulee täyttää Kelan Yrittäjän tuloselvityslomake TO 4.

Lähde: Puhelinkeskustelu Kelan asiakaspalvelun kanssa 6.2.2019, Kela 2019, TE-palvelut 2019

**Kelalla on asiakaspalvelua myös arabiaksi:
p. 020 634 4902
ti-to klo 10-12 ja 13-15**

KEINOJA YRITTÄJYYDEN EDISTÄMISEEN

Mikä helpottaisi ymmärtämään yrityksen perustamiseen liittyvää byrokratiaa paremmin? Mikä puolestaan saisi innostumaan yrittäjyydestä? Näiden kysymysten avulla kehitimme Baanaan tukimuotoja yrittäjiksi haluaville maahanmuuttajille. Eri tukimuotojen pilotoinnin ja saamamme palautteen pohjalta toimivimmiksi keinoiksi nousivat seuraavat tukimuodot.

24h-leiri

Oletko miettinyt, miten saisit kerralla innostettua joukon asiakkaitasi yrittäjämäiseen asenteeseen tai jopa yrittäjyyteen ja ehkä vielä samalla kerrottua heille hiukan Suomesta ja sen yrityskulttuurista? Sinulla ei kuitenkaan olisi oikein aikaa eikä ideoita sellaisen suunnitteluun. Erilaisia yrittäjyyskursseja ja -tapahtumia voi helposti järjestää myös yhteistyössä muiden toimijoiden kanssa. Me järjestimme 24h-leirin yhdessä valtakunnallisen Nuori Yrittäjyys ry:n (<https://nuoriyrittajyys.fi/>) kanssa. Myös esimerkiksi yrittäjyyskasvatukseen keskittynyt valtakunnallinen YES-verkosto (<https://yesverkosto.fi/>) tarjoaa tukea yrittäjyyskasvatuksen tekemiseen.

Meidän 24h-leirimme järjestettiin leirikeskukseen metsän keskellä. Heti leirikeskukseen saavuttuamme osallistujat jaettiin neljän hengen joukkueisiin, joista kieliosaamisen perusteella yhden ryhmän kieleksi valikoitui englanti ja muille suomi. Joukkueet saivat tiiviissä tahdissa pitkin päivää uusia

ESIMERKKIOHJELMA 24H -LEIRILLE

PÄIVÄ 1

- 10-12** Saapuminen leiripaikkaan, lounas
- 12.00** NUORI YRITTÄJYYS 24h ALKAA!
- leirin käynnistys
 - tutustumisharjoituksia
 - oman unelmien työn / tulevaisuuden pohtimista aarrekartan avulla
- 14.00** Kahvitauko
- 14.30** Yrittäjyyden monet muodot -näytelmä
- 15.30** Tiimien perustaminen: omat nimet ja logot
- 17.00** Päivällinen
- 18.00** Tiimiläisten unelmien töistä yhteinen liikeidea
- liikeidean kohderyhmät
 - liikeideasta tuotteeksi
 - tuotteen hinta
 - tuotteen myynti ja markkinointi
- 21.00** Iltapala
- 21.30** Liikeideasparraus jokaiselle tiimille
- 22.00** Iltanuotio
- 23.00** Yötehtävän saaminen

PÄIVÄ 2

- 08.00** Aamupala
- 08.30** Esiintymisharjoitukset pitchausta varten
- 09.00** Pitchaus-esityksen rakentaminen
- 10.00** NUORI YRITTÄJYYS 24h -FINAALI!
- 11.00** Paikalle pyydetty yrittäjä kertoo oman tarinansa
- 11.30** Leirin päätös: todistukset
- 12-14** Lounas, kotimatka

tehtäviä. Tehtävien tarkoituksena oli sekä selvittää, millaisia tulevaisuuden unelmia osallistujilla oli että tutustuttaa osallistajat liikeideoiden kehittelyyn. Lopuksi kaikki joukkueet saivat vielä pitchata liikeideansa paikan päälle saapuneille yrittäjille. Ilta-ruoion ääressä juteltiin vielä suomalaisuudesta, grillattiin vaahtokarkkeja ja esitettiin näytelmiä. Leirin antia olivat yrittäjyyden oppien lisäksi vahvan yhteishengen syntyminen, suomalaisuuteen tutustuminen sekä oman itsetunnon vahvistuminen.

Yrittäjätarinat antavat osallistujille sekä uskoa oman yrityksen perustamiseen että ymmärrystä niistä realiteeteista, joita yrityksen pyörittäminen vaatii.

Toiminnallinen yrittäjyyskurssi

Meillä kävi yritysneuvonnassa paljon asiakkaita, jotka olisivat halunneet osallistua jollekin yrittäjyyskurssille, mutta eivät osanneet riittävästi suomea. Yrittäjyysosanaston ymmärtäminen on kenelle

Omien unelmien kehittäminen liikeideaksi motivoi ja innostaa paljon enemmän kuin valmiiksi annettu liikeidea.

Jokainen osallistuja saa äänensä kuuluviin ainakin kerran kurssi-iltana, jos kurssikerran aluksi käydään kuulumiskierros. Näin tulee myös harjoiteltua yhtä yrittäjän tärkeistä taidoista, rohkeutta puhua muiden edessä.

ESIMERKKIOHJELMA YRITTÄJYYSKURSSILLE

1. Tutustuminen
2. Liikeideasta liikkeelle
3. Mitä asiakas tarvitsee
4. Oma tuotteeni tai palveluni
5. Tuotteistaminen
6. Hinnoittelu
7. Markkinointi ja myynti
8. Yrityksen talous ja laskelmat
9. Yritystoiminnan käynnistäminen ja yrittäjän verkostot
10. Liiketoimintasuunnitelmien sparrausta
11. Pitchaukset eli omat yritysesitykset
12. Purkukerta ja tulevat askelmerkit

Jokaisen kurssikerran aikataulu

- 16.00 Kotitehtävien läpikäyntiä ja kuulumiskierros
- 16.30 Vierailija: yrittäjä kertoo omasta yrityksestään sen kerran aiheen näkökulmasta
- 17.00 Tauko
- 17.15 Alustus päivän aiheeseen
- 17.45 Työskentelyä tämän aiheen parissa
- 18.30 Työskentelyn purku ja seuraavalle kerralle tulevat kotitehtävät

tahansa meistä haastavaa ja kieltä vähän heikommien vielä osaa luokan edessä nopeasti vaihtuvat diat ja samanaikainen puhuminen tuottavat jo lähes mahdottoman yhdistelmän.

Keksimme tähän ratkaisuksi toiminnallisen yrittäjyyskurssin. Kurssilla osallistajat suorittivat kirjallisia ja toiminnallisia tehtäviä, joiden avulla he

Jokaisella kurssikerralla yrittäjänä jo toimiva maahanmuuttaja kertoi kokemuksistaan yrittäjänä Suomessa. Vierailevien yrittäjien puheenvuorot liittyivät aina illan teemaan. Tämä sai erittäin hyvää palautetta kaikilta osallistujilta.

Kevytyrittäjänä voi helposti kokeilla oman liikeideansa kannattavuutta ja saada palautetta omasta tuotteesta tai palvelusta oikeilta asiakkailta. Samalla näkee, onko itsestä yrittäjäksi.

sekä kehittivät liikeideansa eteenpäin että oppivat yrityksen perustamisesta ja pyörittämisestä. Osallistujat pääsivät mm. heti ensimmäisenä kurssi-iltana esittelemään oman liikeideansa kadulla viidelle vastaantulijalle, joiden sitten piti kommentoida liikeidean toimivuutta.

Tehtäväkirjana käytimme verkosta sekä englanniksi että suomeksi löytyvää Luovuus ja liiketoiminta -kirjaa (https://www.humak.fi/wp-content/uploads/2014/12/luovuusjaliike_ll_tyokirja_22x22cm_netti.pdf / https://www.humak.fi/wp-content/uploads/2015/04/2015-04-Luovuus-ja-liiketoiminta-_tyokirja_englanti_netti.pdf), joka perustuu nimenomaan tehtäviin. Osallistujat saivat valita, halusivatko he käyttää englanninkielistä vai suomenkielistä versiota.

Esittelimme asiat kurssilla sekä selkokielellä että piirtämällä ja lyhyttekstisillä dioilla. Lisäksi annoimme joka kerta henkilökohtaista palautetta osallistujille joko englanniksi tai suomeksi.

Kurssi pidettiin kerran viikossa kolme tuntia kerrallaan ja se kesti yhteensä kahdentoista viikon ajan. Kurssi sai erityisen hyvää palautetta juuri siitä, että asiat opittiin tehtäviä tekemällä

Kevytyrittäjäyys

Kevytyrittäjäyys on hyvä vaihtoehto, jos yrittäjäksi ryhtyminen tuntuu liian isolta askeleelta. Osa maahanmuuttajista ei myöskään maassaolotuksensa vuoksi (esimerkiksi turvapaikanhakija) voi perustaa yritystä Suomeen. Kaikki voivat kuitenkin kokeilla yrittäjyyttä ja myydä osaamistaan kevytyrittäjäyden kautta. Se ei myöskään pienimuotoisena vielä juurikaan vaikuta asiakkaan yhteiskunnallisiin tukiin, toki saaduista tuloista tulee kertoa tuen myöntäjille.

Kevytyrittäjäyys tarkoittaa sitä, että myy omaa osaamistaan joko laskutuspalveluiden (ks. tähän liittyvä video: <https://www.youtube.com/watch?v=TOErCl-58POg>) tai osuuskunnan kautta. Eri laskutuspalveluita on useita, esimerkiksi Eezy ja Ukko.fi. Niissä laskutuspalvelua käyttävä asiakas antaa oman verokorttinsa laskutuspalvelulle, joka sitten laskuttaa paikkaa, jonne asiakas on tehnyt työnsä, ottaa välitä oman noin 5 % palkkion ja maksaa sitten palkkion verokortille vähentäen siitä kaikki työntekijämaksut.

Muista laskutuspalveluista poiketen Osuuspankin OP Kevytyrittäjäpalvelu tarjoaa asiakkaalle y-tunnuksen. Lisäksi on olemassa myös muita palveluita, kuten Doerz.com, jonka kautta asiakas voi myös myydä palveluitaan ja saada palkkion tulona omalle verokortilleen.

ERILAISIA VAIHTOEHTOJA KEVYTYRITTÄJYYTEEN

Osuuskunnassa työskentely

- Osuuskunnan kautta voi tehdä töitä, kun turvapaikkahakemuksesta on kulunut kolme (3) kuukautta tai kuusi (6) kuukautta.
- Oikeus työntekoon riippuu siitä, onko hakijalla ollut passi turvapaikkahakemuksen yhteydessä. Jos passi on, oikeus työntekoon on 3 kk kuluttua, jos passia ei ole ollut, oikeus työntekoon 6 kk kuluttua.
- Asiakas voi ottaa itse yhteyttä osuuskuntaan ja tarjota osaamistaan sinne.
- Osuuskunta hoitaa palkanmaksun, työnantajamaksut, vakuutukset ja verot.

Doerz.co - osaamisen myyminen ilman yritystä

- Palvelussa voi myydä omaa osaamistaan keikkaluontoisesti.
- Esimerkiksi: myyjä haluaa opettaa kokkaamista muille ihmisille, myyjä voi liittyä Doerz.co palveluun ja myydä kokkausopetusta keikkaluontoisesti sivustolla. Myyjä saa itse määrittellä oman palvelunsa hinnan.
- Lisätietoja Doerz.co sivustolta, www.doerz.com

Laskutusosuuskunnan kautta töiden laskuttaminen

- Laskutusosuuskunnan kautta voi tehdä töitä, kun turvapaikkahakemuksesta on kulunut kolme (3) kuukautta tai kuusi (6) kuukautta.
- Oikeus työntekoon riippuu siitä, onko hakijalla ollut passi turvapaikkahakemuksen yhteydessä. Jos passi on, oikeus työntekoon on 3 kk kuluttua, jos passia ei ole ollut, oikeus työntekoon 6 kk kuluttua.
- Asiakas voi ottaa itse yhteyttä laskutusosuuskuntaan.
- Osuuskunta hoitaa palkanmaksun asiakkaan verokortille ja vähentää palkkiosta työnantajamaksut, vakuutukset ja verot.

Voit hakea elinkeinonharjoittajan oleskelulupaa (EHOL) Maahanmuuttovirastosta. Elinkeinonharjoittajan on yleensä rekisteröitävä yritystoiminta Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin ennen kuin lupa myönnetään

- Hakiessa tätä lupaa, tulee olla voimassa oleva passi sekä yritystoimintaa koskevat selvitykset.
- Hakemuksen voi täyttää internetissä sähköisesti tai paperisena lomakkeena.
- Hakemuksen lähettämisen jälkeen tulee käydä tunnistautumassa viranomaisen luona. Samalla esitetään henkilöllisyystodistus, hakemuksen liitteiden alkuperäiset kappaleet sekä annetaan sormenjälkitunnistus.
- Hakemuksen etenemistä voi seurata sähköisessä palvelussa. Käsittelyaika on yleensä noin yhdeksän kuukautta.

Erikieliset oppaat ja sivustot

Internetistä ja kirjastosta löytyy erilaisia yrittäjyysoppaita. Ne ovat kuitenkin usein vaikeaselkoisia äidin- kieleltään jotakin muuta kuin suomea puhuville. Viime aikoina on onneksi ilmestynyt ilahduttava määrä erilaisia yrittäjyysoppaita eri kielillä. Myös monet viranomaisten sivustot löytyvät nykyään usealla kielellä. Tässä alla on lueteltu oppaita ja sivustoja, joista meille on ollut yritysneuvonnassamme hyötyä.

Suomen- ja englanninkielinen materiaalia siihen, millä statuksella ja miten maahanmuuttaja voi ryhtyä yrittäjäksi Suomessa:

Immigrant Entrepreneurs – How to become an entrepreneur in Finland:

<https://newcohelsinki.fi/app/uploads/2018/12/Immigrant-Entrepreneurs-How-to-become-an-entrepreneur-in-Finland.pdf>

Yrittäjäksi Suomeen – Mitä lupia tarvitset?:

<https://newcohelsinki.fi/app/uploads/2018/10/Yritta%CC%88ja%CC%88ksi-SuOmeen-%E2%80%93-Mita%CC%88-lupia-tarvitset.pdf>

Erikielisiä oppaita yrittäjyyteen Suomessa:

Selko-opas yrittäjyyteen (Uusyrytyskeskus 2018):

https://www.uusyrytyskeskus.fi/wp-content/uploads/2018/08/SUK_OPAS2018_selkokieli.pdf

Becoming an Entrepreneur in Finland (Uusyrytyskeskus 2018):

https://www.uusyrytyskeskus.fi/wp-content/uploads/2018/04/SUK_perustamisopas2018_ENG_verkkoon-1.pdf

Yrittäjäksi Suomeen -oppaat muilla kielillä (arabia, venäjä, ruotsi, viro, kiina, ranska, turkki, somali, kurdi) (Uusyrytyskeskus 2018): <https://www.uusyrytyskeskus.fi/tyokalupakki/yrittajaksi-suomeen-oppaat/>

Suomen- ja englanninkielinen opas kahvilan tai ravintolan perustamiseen:

Ravintola-alan ABC: Ohjeita kahvilan tai ravintolan perustajalle (NewCoHelsinki 2018):

https://newcohelsinki.fi/app/uploads/2018/06/Ravintolaopas_2018_web.pdf

Restaurant Business ABC: Advice for starting a café or a restaurant (NewCoHelsinki 2018):

https://newcohelsinki.fi/app/uploads/2018/10/Ravintolaopas_2018_en_02.pdf

Tullin ohjeet tuontiin ja vientiin suomeksi ja englanniksi:

<https://tulli.fi/yritysiasiakkaat/aloittelevat-yritykset>

<https://tulli.fi/en/businesses/new-importer-exporter>

Lupa-asiat ja ilmoitukset:

Yrittäjän lupa-asiat ja ilmoitukset (Suomen Yrittäjät 2019):

<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yrityksen-perustaminen/yrittajan-lupa-asiat-ja-ilmoitukset>

Obligations of the entrepreneur (infoFinland.fi 2019):

<https://www.infofinland.fi/en/living-in-finland/work-and-enterprise/information-for-entrepreneurs/obligations-of-the-entrepreneur>

Neuvonnassa saadut kontaktit

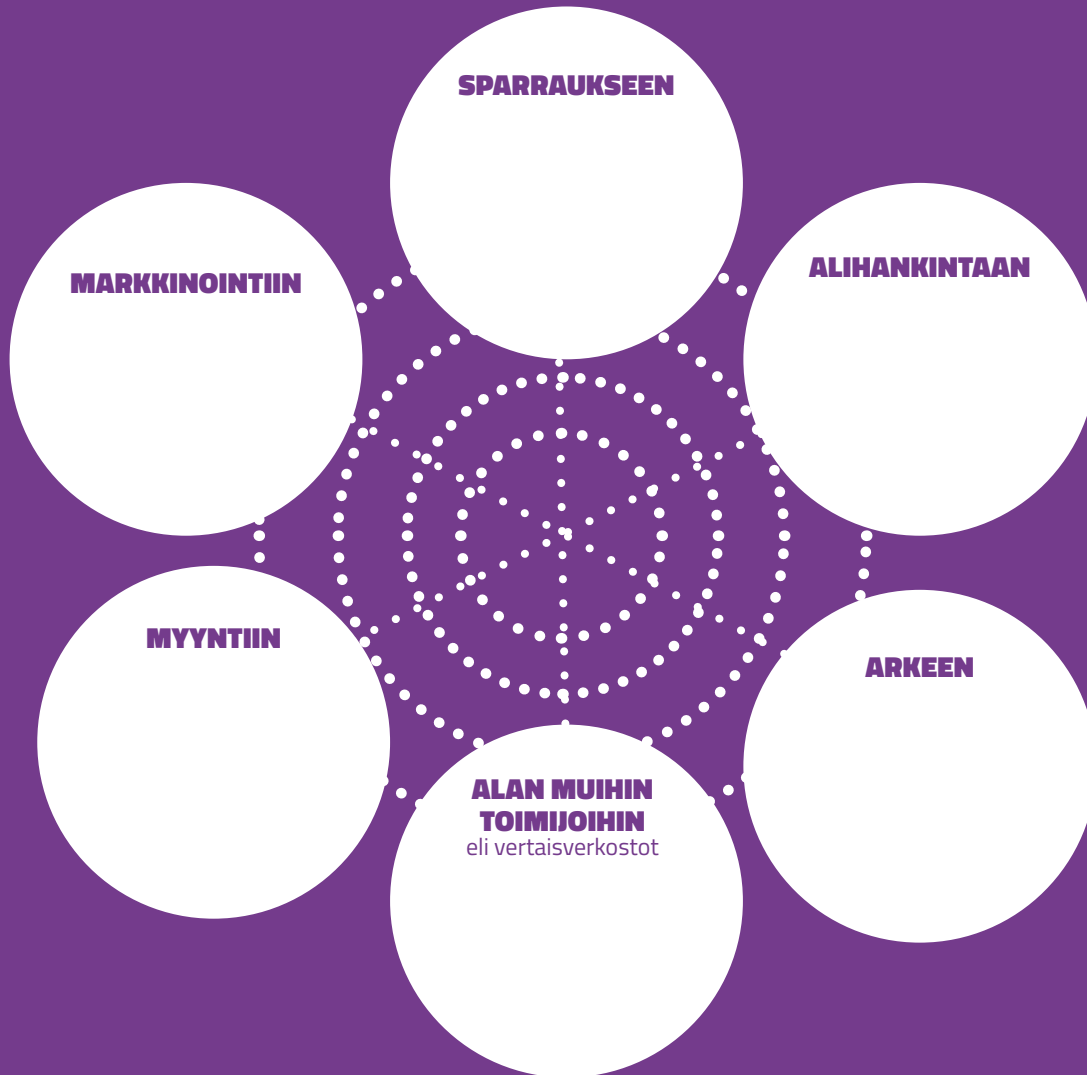
Yritysneuvonnassa korostetaan aina verkostojen merkitystä, mutta olemme huomanneet, että erityisesti maahanmuuttaja-asiakkaita neuvoessa neuvojalta vaaditaan sekä hyviä verkostoja että ennen kaikkea kykyä osata auttaa asiakasta löytämään hänelle oikeita verkostoja. Monella kantasuomalaisella on opiskelu- ja työelämän varrella kertynyt Suomesta erilaisia verkostoja, mutta maahan vastikään tulleella ei sellaisia Suomesta vielä useinkaan löydy.

Yritysneuvonnoissamme olemme mm. auttaneet seuraavien verkostojen ja kontaktien saamisessa: Alueen taiteilijaseuran yhteystiedot, omistajanvaihdoksesta vastaavan työntekijän sähköpostiosoite, terveysviranomaisen puhelinnumero ja sähköpostiosoite jo aiemmin alueelle kahvilan perustaneelle maahanmuuttajayrittäjälle.

Maahanmuuttaja-asiakkaat tarvitsevat usein tukea vielä yrityksen perustamisen jälkeenkin. Tässä olisivat hyvänä apuna neuvojan jakamat verkostot.

ASIAKKAALLE TÄRKEITÄ VERKOSTOJA VOI HAHMOTTAA MYÖS KÄYTTÄMÄLLÄ VERKOSTOKARTTAA

Kirjaa alla oleviin kohtiin sinulle tärkeitä henkilöitä ja verkostoja. Jos huomaat jonkin kohdan jäävän kokonaan tyhjäksi, hoida asia heti kuntoon, sillä muuten verkkoosi jää aukko.



HYÖDYLLISIÄ LÄHTEITÄ JA MATERIAALEJA

Oleskeluvat:

Maahanmuuttovirasto: www.migri.fi

Yhteiskunnalliset etuudet:

Yrittäjä Kelan asiakkaana (Kela): <https://www.kela.fi/yrittajat>

Perustoimeentulotuki yrittäjälle (Kela): <https://www.kela.fi/toimeentulotuki-yrittajat>

The entrepreneur and unemployment security (TE-palvelut): https://www.te-palvelut.fi/te/en/jobseekers/if_unemployed/unemployment_security/entrepreneur_unemployment_security/index.html

Millä statuksella ja miten maahanmuuttaja voi ryhtyä yrittäjäksi Suomessa:

Immigrant Entrepreneurs – How to become an entrepreneur in Finland (NewCo Helsinki 2018): <https://newcohelsinki.fi/app/uploads/2018/12/Immigrant-Entrepreneurs-How-to-become-an-entrepreneur-in-Finland.pdf>

Yrittäjäksi Suomeen – Mitä lupia tarvitset? (NewCo Helsinki 2018): <https://newcohelsinki.fi/app/uploads/2018/10/Yritta%CC%88ja%CC%88ksi-Suomeen-%E2%80%93Mita%CC%88-lupia-tarvitset.pdf>

Yrityksen perustaminen:

Lupa ETAn ulkopuolella pysyvästi asuvalle (Patentti- ja rekisterihallitus): <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen/yehlupa.html#Hakeminen>

Apua liiketoimintasuunnitelman laatimiseen (turku Business Region): <https://turkubusinessregion.com/palvelut/alkavan-yrittajan-palvelut/perustamisneuvonta/miten-laadin-liiketoimintasuunnitelman/>

Tietoa Starttirahasta (Te-palvelut): https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

Yrityksen perustamis-, muutos- ja lopettamisilmoitukset (YTJ): <https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen.html>

Erikielisiä oppaita yrittäjyyteen Suomessa:

Selko-opas yrittäjyyteen (Uusyrittäjäkeskus 2018): https://www.uusyrittäjäkeskus.fi/wp-content/uploads/2018/08/SUK_OPAS2018_selkokieli.pdf

Becoming an Entrepreneur in Finland (Uusyrittäjäkeskus 2018): https://www.uusyrittäjäkeskus.fi/wp-content/uploads/2018/04/SUK_perustamisopas2018_ENG_verkkoon-1.pdf

Yrittäjäksi Suomeen -oppaat muilla kielillä (arabia, venäjä, ruotsi, viro, kiina, ranska, turkki, somali, kurdi) (Uusyrittäjäkeskus 2018): <https://www.uusyrittäjäkeskus.fi/tyokalupakki/yrittajaksi-suomeen-oppaat/>

Kahvilan tai ravintolan perustaminen:

Ravintola-alan ABC: Ohjeita kahvilan tai ravintolan perustajalle (NewCoHelsinki 2018): https://newcohelsinki.fi/app/uploads/2018/06/Ravintolaopas_2018_web.pdf

Restaurant Business ABC: Advice for starting a café or a restaurant (NewCoHelsinki 2018): https://newcohelsinki.fi/app/uploads/2018/10/Ravintolaopas_2018_en_02.pdf

Tullin ohjeet tuontiin ja vientiin:

<https://tulli.fi/yrittajasiakkaat/aloittelevat-yritykset>

<https://tulli.fi/en/businesses/new-importer-exporter>

Lupa-asiat ja ilmoitukset:

Yrittäjän lupa-asiat ja ilmoitukset (Suomen Yrittäjät): <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yrityksen-perustaminen/yrittajan-lupa-asiat-ja-ilmoitukset>

Obligations of the entrepreneur (infoFinland.fi): <https://www.infofinland.fi/en/living-in-finland/work-and-enterprise/information-for-entrepreneurs/obligations-of-the-entrepreneur>

Yrityksen luvat ja velvoitteet (Suomi.fi): <https://yrittajasuomi.fi/luvat>

Permits and obligations for companies (Suomi.fi): <https://www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations>

Hyödyllisiä verkostoja:

Suomen Yrittäjät: <https://www.yrittajat.fi/>

Nuori Yrittäjyys ry: <https://nuoriyrittajyys.fi/>

YES ry – Yrittäjyyskasvatuksen asiantuntijaverkosto: <https://yesverkosto.fi/>

Muuta hyödyllistä:

Baanalle tehty opinnäytetyö: Lehtinen, Roosa 2017. Maahanmuuttajasta yrittäjäksi. Tukityökalu yrittäjäksi haluavan maahanmuuttajan neuvontaan: Lehtinen, https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/135913/Lehtinen_Roosa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Creativity and Business workbook. Practical tools for business development in the creative sector: http://www.humak.fi/wp-content/uploads/2015/04/2015-04-Luovuus-ja-liiketoiminta-_tyokirja_englanti_netti.pdf

Luovuus ja liiketoiminta -työkirja. Käytännön työkaluja luovien alojen liikeidean ja liiketoiminnan kehittämiseen: https://www.humak.fi/wp-content/uploads/2014/12/luovuusjaliike_ll_tyokirja_22x22cm_netti.pdf

Materiaalia kommunikoinnin tukemiseen. Papunetin kuvapankki: <http://papunet.net/materiaalia/kuvapankki/>

Ukko.fi -laskutuspalvelun video kevytyrittäjyydestä: <https://www.youtube.com/watch?v=TOErCl58P0g>

LIITTEET

Liite 1. Check list yrityksen perustajalle

CHECK LIST YRITYKSEN PERUSTAJALLE

Varmista, että sinulla on riittävästi resursseja (aikaa, rahaa, motivaatiota, tukea) yrityksen perustamiseen

Jos sinulla ei ole pysyvää asuinpaikkaa ETA-maassa, sinä

Tarvitset Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) luvan toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Katso: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen/yehlupa.html#Hakeminen>

Tarvitset lisäksi yrittäjän oleskelulupahakemuksen. Katso: <https://migri.fi/yrittaja>

Käy vielä kerran läpi

liikeideasi (MITÄ myyt)

potentiaaliset ja jo olemassa olevat asiakkaat (KENELLE myyt)

verkostosi (KUKA auttaa)

mahdollinen tuotantosi (MISSÄ tehdään ja KUKA tekee)

markkinointisi (MITEN markkinoit)

logistiikka (MITEN asiakkaat saavat tuotteesi tai palvelusi)

myyntisi (MITEN myyt)

apua näiden pohtimiseen katso esimerkiksi:
http://www.humak.fi/wp-content/uploads/2015/04/2015-04-Luovuus-ja-liiketoiminta-_tyokirja_englanti_netti.pdf

Selvitä tarvittavat lupa-asiat, immateriaalioikeudet, verotus, sopimukset ja vakuutukset

- luvat: <https://yrittajasuomi.fi/luvat> / <https://www.suomi.fi/company/responsibilities-and-obligations/permits-and-obligations>
- immateriaalioikeudet: jos teet tuotteita, mieti niiden tekijänoikeuksia, mallisuoja, patenttia ja tavaramerkkiä
- verotus: mikäli liikevaihto ylittää 10 000 euroa/vuosi, sinun täytyy liittyä ALV-rekisteriin eli arvonlisäverorekisteriin sekä tehdä säännöllisesti veroilmoitus, jonka mukaan tulovero lasketaan (yrittäjälle tulee myös ns. ennakkovero yritystoiminnasta)
- vakuutukset: YEL-vakuutus eli Yrittäjän eläkevakuutus on usein ainoa pakollinen vakuutus, mutta sen lisäksi sinun kannattaa harkita ainakin Yrittäjän tapaturmavakuutusta, Yrityksen vastuuvakuutusta ja Oikeusturvavakuutusta. Lue lisää: <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-vakuutukset/>

Osallistu Starttirahainfoon oman alueesi yrityspalveluissa.

Tee liiketoimintasuunnitelma (tarvitset tätä mm. Starttirahahakemuksen liitteeksi). Katso ohjeita liiketoimintasuunnitelman tekemiseen esimerkiksi täältä: <https://turkubusinessregion.com/palvelut/alkavan-yrittajan-palvelut/perustamisneuvonta/miten-laadin-liiketoimintasuunnitelman/>

Tee Starttirahahakemus joko

- Alueesi yritysneuvonnassa
- Sähköisesti netissä:
https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

Perusta yritys (ja ilmoittaudu samassa paikassa ennakoperintärekisteriin, jolloin suorituksen maksajan ei tarvitse toimittaa ennakonpidätystä maksamastaan työkorvauksesta)

- Alueesi yritysneuvonnassa
- netissä: <https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen.html>

Hanki kirjanpitäjä (joka auttaa sinua talous- ja veroasioissa)

Voit aloittaa yritystoiminnan!

Liite 2. Esimerkkiohjelma 24h-leirille

PÄIVÄ 1

10-12 Saapuminen leiripaikkaan, lounas

12.00 NUORI YRITTÄJYYS 24h ALKAA!

- leirin käynnistys
- tutustumisharjoituksia
- oman unelmien työn / tulevaisuuden pohtimista aarrekartan avulla

14.00 Kahvitauko

14.30 Yrittäjyyden monet muodot -näytelmä

15.30 Tiimien perustaminen: omat nimet ja logot

17.00 Päivällinen

18.00 Tiimiläisten unelmien töistä yhteinen liikeidea

- liikeidean kohderyhmät
- liikeideasta tuotteeksi
- tuotteen hinta
- tuotteen myynti ja markkinointi

21.00 Iltapala

21.30 Liikeideasparraus jokaiselle tiimille

22.00 Iltanuotio

23.00 Yötehtävän saaminen

PÄIVÄ 2

08.00 Aamupala

08.30 Esiintymisharjoitukset pitchausta varten

09.00 Pitchaus-esityksen rakentaminen

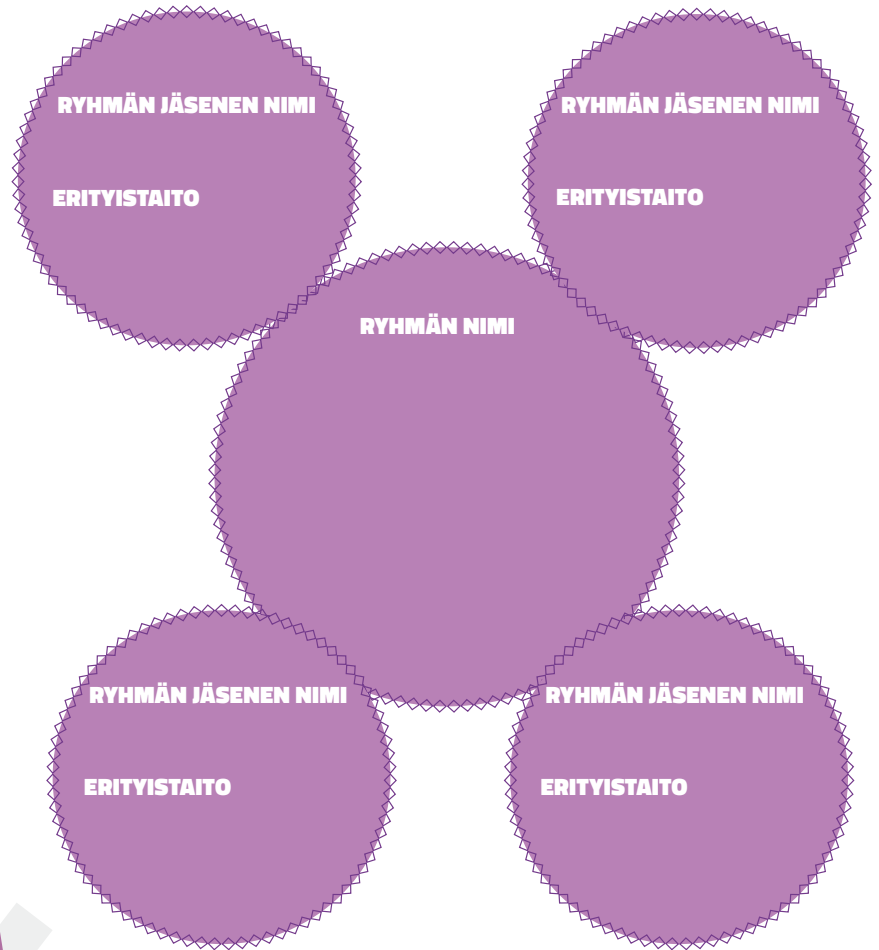
10.00 NUORI YRITTÄJYYS 24h -FINAALI!

11.00 Paikalle pyydetty yrittäjä kertoo oman tarinansa

11.30 Leirin päätös: todistukset

12-14 Lounas, kotimatka

Liite 3. Aarrekartta ryhmäytymisen tueksi yrittäjyyskurssilla



Liite 4. Esimerkkiohjelma toiminnalliselle yrittäjyyskursseille

ESIMERKKIOHJELMA YRITTÄJYYSKURSSILLE

1. Tutustuminen
2. Liikeideasta liikkeelle
3. Mitä asiakas tarvitsee
4. Oma tuotteeni tai palveluni
5. Tuotteistaminen
6. Hinnoittelu
7. Markkinointi ja myynti
8. Yrityksen talous ja laskelmat
9. Yritystoiminnan käynnistäminen ja yrittäjän verkostot
10. Liiketoimintasuunnitelmien sparrausta
11. Pitchaukset eli omat yritysesitykset
12. Purkukerta ja tulevat askelmerkit

Jokaisen kurssikerran aikataulu

- 16.00 Kotitehtävien läpikäyntiä ja kuulumiskierros
- 16.30 Vierailija: yrittäjä kertoo omasta yrityksestään sen kerran aiheen näkökulmasta
- 17.00 Tauko
- 17.15 Alustus päivän aiheeseen
- 17.45 Työskentelyä tämän aiheen parissa
- 18.30 Työskentelyn purku ja seuraavalle kerralle tulevat kotitehtävät

Pitelet käsissäsi julkaisua, joka on osa Baana-hankkeessa kehitettyä verkostomaista rekrytointimallia. Verkostomainen rekrytointimalli edistää maahanmuuttajien työllistymistä. Onnistuneeseen työllistymiseen tarvitaan sekä laaja verkosto aina työnhakuneuvojista työntajiin että hyviä innovatiivisia keinoja työllistymisen edistämiseksi. Näistä muodostuu kehittämämme verkostomainen rekrytointimalli. Tämä malli on jaettu kohderyhmien mukaan neljään osaan niin, että yksi julkaisuista on suunnattu ennen kaikkea työnhakijoille, toinen työnhakuneuvojille, kolmas yritysneuvojille ja neljäs työnantajille. Toivottavasti löydät näistä julkaisuista itsellesi hyviä vinkkejä maahanmuuttajien työllistymisen edistämiseen!

TYÖN-
HAKIJALLE

TYÖN-
ANTAJALLE

TYÖN-
HAKU-
NEUVOJALLE

YRITYS-
NEUVOJALLE