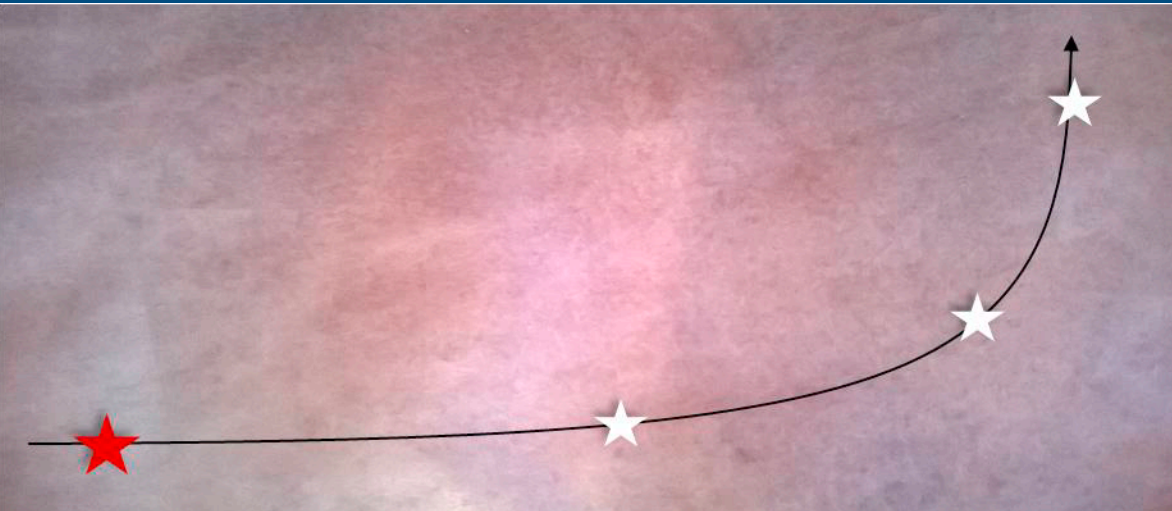


Antti Leijala



1-9 hengen mikroyritykset Suomen kasvun vetureina

Lean Six Sigman taikaa...



Tunteella pärjää pitkälle...
... mutta kilpailukyky syntyy toimintamallien tehostamisesta

1-9 hengen mikroyritykset Suomen kasvun vetureina

Lean Six Sigman taikaa...

1-9 hengen mikroyritykset Suomen kasvun vetureina

Lean Six Sigman taikaa...

Antti Leijala, 2015

Ensimmäinen painos (v1.0)

© 2015, PKtehokasyritys

Kirjoittaja: Antti Leijala, mikroyrittäjä

Tässä oppaassa esitetyjä keinoja parantaa pienyrityksen toimintaa saa käyttää vapaasti, omalla vastuulla ja etenkin omaksi hyödyksi.

Oppaan kopiointi kaupallisessa tarkoituksessa ilman tekijän lupaa on kielletty tekijänoikeuslain mukaisesti.

Opetustarkoitukseen käyttö ja kopiointi on sallittu tietyin ehdoin ja siihen on myös saatavilla PowerPoint-esitys, kysy lisää

PKtehokasyritys@gmail.com.



ISBN-tunnus 9789523300620

Kustantaja: BoD – Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD – Books on Demand, Norderstedt, Saksa

Omistettu 1-9 hengen mikrorittäjille

Tämä opas on omistettu 1-9 hengen mikroyrittäjille Suomessa.

Haluan erityisesti kiittää seuraavia henkilöitä, jotka ovat olleet mukana hankkeessa vuosien 2013-15 aikana: Pertti Mustonen (Espoon Väri Ay:n toimitusjohtaja), Petri Lehtiranta (Rakennusliike Stabiili Oy:n toimitusjohtaja), Tanja Jämsä (Tilitoimisto Sinun Tilit Oy:n toimitusjohtaja) ja Kari Soininen (IT-yritys Dr.Data Oy:n toimitusjohtaja). Oppaan sisältö perustuu pitkälti näiden yritysten kautta saatuihin kokemuksiin sekä lukuisiin keskusteluihin useiden muiden paikallisten yrittäjien kanssa.

Erityiskiitos Otto Härköselälle (Vihdin kunnan yrityspäällikkö) lukuisista neuvoista ja vihjeistä edelleen kehittää toimintaa pienyrittäjien auttamiseksi.

Suuret kiitokset myös kaikille oppaan sisältöä, rakennetta ja ulkoasua kommentoineille sukulaisille, ystäville sekä eri tahojen edustajille ja asiantuntijoille. Etenkin Päiville ja Santulle jotka auttoivat ”insinöristisen rävellyksen” saattamisessa julkaisukelpoiseen muotoon.

Vihdissä 30.12.2015,

Antti Leijala

Sisällysluettelo

Omistettu Vihdin Yrittäjille.....	5
Sisällysluettelo	6
Kootut kommentit tästä oppaasta.....	9
Uusi näkökulma pienyritysten toiminnan kehittämiseen.....	12
1) Lähestymistapa.....	14
2) Oppaan tavoitteet	16
Myynti ja kilpailukyky.....	23
3) Tuotetason kannattavuus	27
4) Tarjousten voittaminen.....	29
5) Kilpailukyvyn ymmärtäminen ja kehittäminen.....	33
6) Mikä on ”oikea” hinta?.....	37
7) Asiakastyytyväisyys.....	41
Yrityksen toiminnan yleinen tehostaminen	43
8) Mitattava strategia ja ulkopuolinen näkemys.....	43
9) Kristallipallo hukassa?	46
10) Riskien hallinta.....	49
11) Innovaatiot.....	52

12)	Työtehon mittaaminen.....	54
13)	Tuloskortti.....	56
14)	Vuosikalenterin luominen	58
15)	Työntekijöiden motivointi.....	60
16)	Yrittäjän oma ajankäyttö	62
	Soveltuvuus eri tyyppisille yrityksille.....	64
17)	Olemassaolevat yritykset.....	64
18)	Aloittavat yritykset.....	65
19)	Sukupolvenvaihdokset, yritysjärjestelyt.....	67
	Mikä ihmeen Lean Six Sigma?	69
20)	Kielimuurin murtaminen.....	73
21)	Syy-seuraus-analyysi.....	76
22)	5 x miksi.....	77
23)	Tilastomatematiikan oleellinen rooli.....	79
	Yhteenveto pienyrittäjälle.....	83
	Mitä Suomessa pitäisi tehdä?	85
	Nämä 3 asiaa toteutan välittömästi (tällä viikolla):.....	88
	Nämä 3 asiaa toteutan 6-12kk sisällä.....	89
	Näihin tarvitsen apua.....	89

Katsaus kirjallisuuteen 90

Taustatietoa tämän oppaan tekijästä..... 94

Kootut kommentit tästä oppaasta

”Ajanjaksolla joulukuu 2014-elokuu 2015 tarjousten voittoprosentti on ollut HUIKEAT 94%!!! Tuo on nostanut meidän kokonaisprosenttia 67%:sta 75%:iin. Upeaa!!!”, Tanja Jämsä, SinunTilit Oy:n toimitusjohtaja Vihdistä.

”Selkeät mittarit ja näkyvyys yksiöiden, kaksioiden ja kolmioiden kannattavuuteen mahdollisti muutokset hinnoittelussa. Jo seuraavassa projektissa kate kasvoi 35.600€ ja vastaava hyöty on odotettavissa myös tulevana vuosina nostaen 3v hyödyt 100t€ luokkaan”, Petri Lehtiranta, Rakennusliike Stabiili Oy:n toimitusjohtaja.

”Erityisen positiivisesti yllätti huomata se että kun tekee pieniä muutoksia useisiin tarkkaan valittuihin kohteisiin, kuinka paljon se vaikuttaa katteisiin. Projektin tuoma voitto (myyntikatteen 16% kasvu 3v aikana) syntyy lisämyynnistä, mutta ennen kaikkea oikeanlaisesta hinnoittelusta ja alennusten antamispolitiikan terävöittämisestä”, Pertti Mustonen, Espoon Väri Ay:n toimitusjohtaja.

”Yksinyrittäjän näkökulmasta opas on konkreettinen, erittäin selkeä ja varmasti hyödyllinen kaikille pienyrittäjille. Paljon hyvää asiaa, joita kannattaa pohtia priorisoituna. Mitä enemmän on tekemättömiä asioita, sitä suuremmalta urakka saattaa tuntua. Siksi pienissä

palasissa, tärkeimmät ensin.”, Jukka Niemelä, varapuheenjohtaja, Espoon Yrittäjät

”On aina mielenkiintoista nähdä kuinka vaikeasti lähestyttävästä asiasta Antti on saanut konseptoitua helpon ja riittävän yksinkertaisen kokonaisuuden myynnin tueksi tehtävään työhön. Prosessissa ja työkalussa ei ole jätetty olennaisia kokonaisuuksia huomioimatta ja uskonkin että mallin aktiivisella käyttämisellä jokainen yritys pystyy tehostamaan omaa toimintaansa ja saamaan aikaan enemmän kannattavaa liiketoimintaa.”, Otto Härkönen, Vihdin kunnan yrityspäällikkö

”Kirjassa on käsitelty useita L6Sigma-konseptiin kuuluvia osa-alueita erittäin kansantajuisesti ja suomenkielisenä se soveltuu varmasti pienyrittäjän käyttöön erittäin hyvin toiminta-alueesta riippumatta. L6Sigma-konseptia ei tänä päivänä juuri käytetä liiketoiminnan kasvattamiseen vaan kustannusten karsintaan ja toiminnan tehostamiseen joten tässä esitetty näkökulma on myös siltä osin pääsääntöisesti uusi ja siihen liittyviä ennakkotapauksia on maassamme (kuten koko teollisuudessa) erittäin harvassa. Voin varauksetta suositella kirjaa kaikille suomalaisille PK-yrittäjille.”, Hannu Järvelin, johtaja, Laatujärjestelmät ja Six Sigma, Nokian verkkoyksikkö.

”Positiivista on, että opas on kirjoitettu pienten yritysten näkökulmasta, joka on Suomelle vuosi vuodelta elintärkeämpi. Myös

Tämän pikaoppaan tavoitteena on auttaa 1-9 hengen "mikroyrityksiä" kasvattamaan myyntiä ja kannattavuutta, omia toimintamallejaan muuttamalla. Samalla kun yrittäjä saa kattavan kuvan eri vaihtoehdoista ja niiden todistetuista hyödyistä tavallisissa yrityksissä (maalikauppa, tilitoimisto, rakennusliike, urheiluhieroja,...), opas neuvoo mistä kannattaa aloittaa. Suurimmalle osalle pienyrittäjiä jo pelkästään tämän oppaan lukeminen ja omaksuminen tuo huomattavaa tehokkuutta mikä näkyy suoraan "viivan alla" - tavoitteena vähintään 1000€ hyödyt tulevan 3v aikana.

Opas on saanut laajaa positiivista palautetta niin pienyrittäjiltä kuin eri julkisten tahojen edustajilta.

"Ajanjaksolla joulukuu 2014 - elokuu 2015 tarjousten voittoprosenttimme on ollut HUIKEAT 94%!!! Tuo on nostanut..."

"Jo seuraavassa projektissa kate kasvoi 35.600€ ja vastaava hyöty on odotettavissa myös tulevina vuosina nostaen 3v hyödyt 100.000€ luokkaan..."

"Projektin tuoma voitto (myyntikatteen 16% kasvu 3v aikana) syntyy lisämyynnistä, mutta ennen kaikkea oikeanlaisesta hinnoittelusta ja ..."

"Positiivista on, että opas on kirjoitettu pienten yritysten näkökulmasta, joka on Suomelle vuosi vuodelta elintärkeämpi..."

Lue lisää www.PKtehosyryitys.fi.

