

VALTTERI LINDHOLM

YRITTÄJÄN KENTTÄOPAS

HAALI RAHAA, ÄLÄ TYÖTÄ



Helsingissä Kustannusosakeyhtiö Otava

Tekstin- ja tiedonlouhinta kielletty.

Text and data mining prohibited.

© Valtteri Lindholm ja Kustannusosakeyhtiö Otava 2026
Kuvitukset: Johanna Lindholm

Kustannusosakeyhtiö Otava
Uudenmaankatu 10, 00120 Helsinki
tuoteturvallisuus@otava.fi

Tekstin- ja tiedonlouhinta kielletty.

ISBN 978-951-1-53942-1

OTAVA
KIRJAPAINO
Keuruu 2026



Sisällys

Näin luet tai kuuntelet tätä kirjaa	7
Yrityksen ja erheen kautta rikkauksiin, tai ainakin harrastuksiin	9
Yritysidea	21
Hinnoittelu, eli kuinka paljon asiakas on valmis maksamaan	31
Konversio-optimointi ja pienimmän vastuksen reitti	49
Markkinointi	55
Digitaalinen markkinointi	85
Johtaminen	101
Kannattaa olla työnantaja	123
Työhaastattelun jalo taito	131
Prosessit	141
ATK	165
Strategia	179
Rahoitus	191
Yrittäjän rahankäyttö	199
Huonoina aikoina pidä hatusta kiinni	209
Vastuullisuus	215
Riko lasi päästäksesi ulos	223
Jälkisanat	235
Viitteet	237

Näin luet tai kuuntelet tätä kirjaa

KIIITOS, KUN OSTIT kirjani. Olen itse tosi huono lukemaan yrittäjäyyskirjoja, ensimmäisen kahlasin kannesta kanteen vasta neli-kymppisenä. Senkin siksi, että menin yliopistoon ja siellä niitä oli pakko lukea. Vaikka sain kirjan koulusta sekä fyysisenä kappaleena että e-kirjana, ostin lisäksi äänikirjan omilla rahoillani Audiblesta ja kuuntelin samalla, kun sahasin moottorisahalaitoksella hirsii saaressani. Kotitehtäviä tehdessäni palasin tarkistamaan faktoja ja listoja fyysisestä kappaleesta.

Suosittelen samaa lämpimästi sinullekin. Kuuntele ensin – kun ajat autoa, ulkoilutat koiraa tai mikä parasta – teet jotain käsilläsi. Älä käytä älylaitteita tai tee mitään muutakaan, missä kohtaats tekstiä tai puhetta. Anna aivojesi kielelliselle alueelle rauha käsitellä kirjan informaatiota, mutta pidä itsesi muuten touhukkaana niin, että jaksat keskittyä. Ja jos olet niitä, jotka lukevat mielellään fyysisiä kirjoja, lue ihmeessä alusta loppuun.

Kun olet kuunnellut koko roskan läpi, ehkä jo toista kertaa, käy tekemässä printtikirjan tehtävät. Tämä kirja ei nimittäin ole pelkästään lukemista tai kuuntelemista varten, vaan se on työkirja, johon on tarkoitus kirjoittaa asioita itse. Säilytä fyysinen kappale työpöydälläsi. Kun työskennellessäsi muistat, että tästähän Valtteri kirjoitti, selaile kyseinen luku läpi. Olen kirjoittanut otsikot niin, että lukujen sisältö muistuu niistä hyvin mieleen. Todellinen oppiminen ja muutos toteutuvat ainoastaan oppimaansa soveltamalla.

En lähtenyt kirjoittamaan tähän asioista, jotka saa helposti selville muutenkin. En siis neuvo yhtiömuodon valintaa, opasta seikka-peräisesti yritys- ja yhteisötietojärjestelmän (YTJ) verkkosivujen

logiikkaa tai näytä, miten kirjanpitoa pitää lukea. Sen sijaan kerron, miten tehdään enemmän rahaa vähemmällä työllä.

Kapitalismin edesmennyt messias Milton Friedman sanoi joskus syntymäni aikoihin, että taloustieteen opit voi kirjoittaa kansantajuisesti yhdelle sivulle, ja silti jengi ei niitä ymmärrä. Tässä kirjassa friedmanilaisuutta juuri ole, mutta hyvin pieneen tilaan näidenkin sivujen ydinajatuksen voi tiivistää:

Suurin osa tekstistä käsittelee kysyntää ja tarjontaa. Tärkein ja toistuva neuvoni on, että älä tarjoa kaikkea kaikille vaan etsi kapeampi kohderyhmä, jonka kysyntään vastaat muita paremmin. Silloin saat enemmän rahaa vähemmällä työllä. Ja nyt sitten sama asia uudestaan 350 000 merkin voimin.

Yrityksen ja erheen kautta rikkauksiin, tai ainakin harrastuksiin

Ompukiska

KUN OLIN EHKÄ seitsenvuotias, perustin omenakaupan. Isovanhempieni pihalla oli seitsemän omenapuuta, joiden näteimmät omenat keräsin laatikkoon. Sitten tein (muistaakseni itse, mutta varmaankin aikuisten auttamana) isoisän hamstraamista rakennusmateriaaleista viereisen kääntöpaikan kylkeen pöydän. Piirsin värik-



kääntä hintalaput ja seisoskelin pöydän takana ainakin päivän, ehkä useamman. Raha oli kieltämättä iso motiivi. Ajattelin, että jos rahaa ei ole, sitä pitää varmaan tehdä. Se ei onnistunut kovin hyvin, mutta ilmeni, ettei se lopulta ollutkaan tärkeää. Oli hauskaa kerätä omenoita myyntitarkoitukseen. Ehkä vielä hauskem-paa oli rakentaa pöytä ja piirtää hintalaput. Ja tosi tosi hauskaa oli seistä pöydän takana ja todeta, että tämä on minun omenakiskani.

Nuorten pitäisi harrastaa yrittämistä. Ja nimenomaan harras-taa siinä mielessä, että harvasta harrastuksesta saa rahaa. *Ilta-Sanomien* jättiselvityksessä¹ vuonna 2023 käytiin läpi 14 lasten ja nuorten liikuntaharrastuksen hintoja perheille. Halvin harrastaja-tason laji oli hiihto, johon paloi keskimäärin 870 euroa vuodessa. Jääkiekkoon ja taitoluisteluun meni kumpaankin noin 3 000 euroa vuodessa. Ja kun siirrytään kilpatasolle, homma meni ihan nex-tille levelille: halvimpana oli lentopallo 1 320 eurolla vuodessa, kalleimpana kilparatsastus yli 19 000 euron vuosihinnalla.

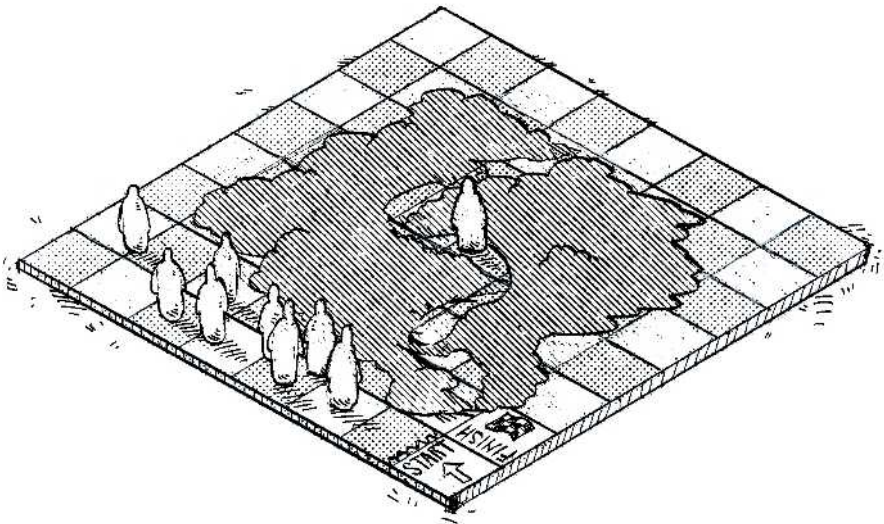
Jos vanhemmat ovat valmiita tukemaan lastensa liikuntahar-rastusta höntsäilytasollakin melkein tuhannella eurolla vuodessa, suosittelen vahvasti soveltamaan samaa logiikkaa lasten liiketoi-mintaharrastuksiin. Tuhannen euron vuositappiolla pyörittää firmaa jo ihan mukavasti eikä veroja tarvitse maksella. 19 000 euron vuositappio merkitsee jo pientä start-upia. Tappioputki on myös sijoitus: yritys voi vähentää kymmenen edeltävän vuoden tappiot verotuksessa. Eli jos firma muuttuu ammattimaiseksi tai edes mukavaksi sivubisnekseksi, on tiedossa verovapaita voitolli-sia vuosia. Business-henkinen vanhempi ei vain anna rahaa vaan vaatii sijoitukselleen joko korkoa tai omistusosuutta.

Kesätyöpaikat ovat nykyään kiven alla, mutta sellaisen voi luoda myös itse. Varsinkin keskiluokkaiset omakotitaloalueet tar-vitsevat aina uusia teini-ikäisiä yrittäjiä, jotka tulevat kohtuuhin-nalla tekemään ihan mitä vain: leikkaamaan nurmikon, puhdis-tamaan rännit, maalaamaan autotallin, ulkoiluttamaan koirat. Harrastusyritys voi kuitenkin olla myös jotain ihan muuta kuin

kouluttamatonta matalapalkkatyötä. Voi vaikka rakentaa vohvelikahvilan vanhasta peräkärrystä tai fillarista, jolloin kahvilatoiminnan pyörittämistä suurempi ilo voi tulla itse rakentamisesta. Tai voi tehdä pientä bisnestä omasta rakkaasta harrastuksesta, kuten vaikka perustaa nettikaupan, joka myy lipastaskuja airsoftaamiseen.

Airsoft on sotapeliharrastus, jossa ammutaan toisia pelaajia ilmakivääreillä. Kuulostaa hurjalta, mutta sanan soft-osuus tulee siitä, että pyssyissä on kovin vähän tehoa ja sitäkin vähää riisuu ammusten pyöreä muoto. Airsoft-pysyit näyttävät oikeilta, joten harrastukseen kuuluu olennaisena osana oikeiden sotilasvarusteiden tai niiden kiinakopioiden käyttäminen. Vuonna 2003 harrastus oli Suomessa nuori, eikä moni ottanut sitä bisnesmielessä vakavasti.

Eikä yrittämisen harrastamista kannata jättää nuorten huviksi. Harrastan itsekin yrittämistä. Kun vuonna 2018 perustin nimeäni kantavan osakeyhtiön, merkitsin sen päätoimialaksi koulutuksen, mutta merkkasin mukaan sivubisnekseksi kaiken laillisen liiketoiminnan. Varusteleka oli tuolloin yli 60 ihmisen asiallinen työpaikka, mutta nimikkofirmassani ei ollut ketään töissä, joten se oli ihana, vapaa hiekkalaatikko. Kokeilin pitää kesäkahvilaa, josta tuli vain 2 000 euroa tappiota. Se on aika hyvin, kun parissa kuukaudessa kuuletettiin kahvilan kalusto. Pyöritän tälläkin hetkellä veneenvuokrausbisnestä. Se ei ole ehkä ihan yhtä kannattavaa kuin konsultointi ja koulutusten myynti, mutta jestas kun on kivaa rakentaa ja korjata veneitä. Ostin myös junanvaunun, johon ihan varmasti rakensin sen julkisen saunan, heti kun tämä kirja on kirjoitettu. Ystäväni Jani taas laittoi alkuun projektin nimeltä ”Maailman paras kesätyöpaikka tai uusi, kallis harrastus” ja rakenteli itselleen työlautan, jolla hän tarjoaa saaristokuljetuksia.



Yrittäminen on tosi hauska strategiapeli, josta saattaa myös saada tosi hyvän työpaikan. Näkisin mielelläni maailman, jossa meistä melkein jokaisella on joku sivubisnes – ei ehkä aktiivisena, mutta odottamassa hyviä ideoita. Maailmassa olisi paljon varsinkin pieniä palvelubisneksiä, joista olisi monelle apua tai ihan vain iloa.

Vaikka yrittäminen ei menisi missään vaiheessa harrastusta tai sivubisnestä pidemmälle, pienimuotoisenakin se auttaa ymmärtämään maailmaa. Vasta kun perustin yrityksen, ymmärsin, miten paljon kaikki maksaa. Että melkein jokainen asia, jonka me sivistyneessä yhteiskunnassa kohtaamme, on jonkun suunnittelema, valmistama ja asentama, ja kaikille näille sekä lukuisille muille arvoketjun osille on täytynyt maksaa ihan hitosti rahaa. Yrittäminen avasi silmiäni myös politiikalle: politiikka on pääasiassa valintoja siitä, mistä maksetaan ja mistä ei. Valitettavasti silmien avautuminen ei tehnyt poliittisen puolueen valinnasta yhtään sen helpompaa.

Ja mitä poliitikkoihin tulee, poliittisen konsensuksen tuloksena harrastajayrittäminen koskee tällä hetkellä valitettavasti vain niitä ihmisiä, joilla on jo vakaa toimeentulo. Jos joku poliitikko sattuu tätä kirjaa lukemaan, niin pikku vinkkinä, että ehkä kannattaisi sor-

vata laki, jolla sosiaaliturvan varassa elävät voisivat yrittää joustavasti ilman jatkuvaa pelkoa välittömästä tukien menetyksestä.

Tosi, tosi huono mutta ketterä verkkokauppa

Kun perustin Varustelekan, koodasin itse nettikaupan. Siitä ei tullut kummoinen, koska en ollut mikään oikea koodari eikä minulla ollut tiimiä tai paria vuotta aikaa tehdä toimivaa verkkokauppaa, se ei ollut kummoinen. Oikeastaan kyhäsin Varustelekan pystyyn todella huonolla verkkokaupalla. Kaikista tuotteista ei ollut edes kuvia, ja jos oli, ne oli itse räpsäisty 2000-luvun alun huonolla digikameralla lattiaa vasten. Ostoskorista läpi selviämien vaati uskoa ja uskallusta. Tärkeintä kuitenkin oli, että pääsin yrittämisessä alkuun ja verkkokaupasta pystyi tekemään tilauksia.

Ensimmäiset pari vuotta Varustelekan suurimpana ongelmana ei ollut vanhanaikainen ohjelmisto vaan se, että tavara myytiin loppuun ennen kuin sain uutta myytävää. Priorisointi oli siis kohdallaan. Hyvää verkkokauppaa joutui odottamaan pitkään – sellainen tuli käyttöön vasta yli kolme vuotta firman perustamisen jälkeen. Silloin minulla oli jo työntekijöitä, joilta tuli pikkuisen kuittailua siitä, että työntekijöiden käyttöliittymä edellytti ymmärrystä MySQL-tietokannasta ja koodaustaitoja. Kolmen vuoden odottelussa oli sekin hyvä puoli, että verkkokauppaohjelmistoja alkoi olla laajemmin saatavilla.

Agile on sitä munahuivijargonia, jota olen kaikin keinoin yrittänyt elämäntyössäni välttää. Tässä sitä silti tulee. Lupaen kuitenkin, etten laita samaan aikaan farkkuja ja pikkutakkia päälle. Suomennan termin jatkossa *ketteryydeksi*, ettei hävettäisi niin paljoa.

Termi ketteruus on lähtöisin ohjelmistokehityksestä. Joukko ammattilaisnörttejä kokoontui vuonna 2005 ja julkaisi oikein manifestin, jonka tarkoituksena oli muuttaa ATK paremmaksi.² Niin myös tapahtui, ja jossain vaiheessa joku vähemmän nörtti keksi soveltaa ketteryyttä kaikkeen muuhunkin työntekoon.

Ennen ketterää ohjelmistokehitystä ohjelmistot toimitettiin valtavina möykkyinä, joissa loppukäyttäjän tarpeita voitiin viilata kohdilleen, mutta vasta kun isot päätökset ja investoinnit oli jo tehty. Suomen julkishallinnon kanssa näin toimitaan valitettavasti edelleen. Ketterä ohjelmistoyrittäjä kuuntelee asiakasta tarkasti ja luo sitten MVP:n eli *mininum viable productin* – suomeksi karvalakki-mallin. Se viedään heti tuotantoon eli annetaan asiakkaan käyttöön, mikä ei tietysti asiakkaalle riitä, mutta hänen kanssaan ohjelmiston kehittämistä jatketaan vaihe vaiheelta: joka askeleella veikataan, mitä asiakas tarvitsee, ja luodaan siihen nopea ja yksinkertainen ratkaisu. Sen jälkeen taas testataan, toimiiko se vai ei. Usein se ei toimi, mutta koska tuotekehitystä virkataan pieni pala kerrallaan, ei ole iso homma ottaa askelta taaksepäin ja aloittaa alusta.

Paitsi että ketterä projekti pääsee heti alkuun, etenemällä askel kerrallaan työkalu vastaa oikeasti asiakkaan tarpeisiin, jolloin vältetään turhalta työltä. Ketteryydellä saadaan siis asiakkaiden tarpeisiin paremmin vastaava tuote, joka tehdään nopeammin ja entistä halvemmalla. Tärkeintä on, että kehdataan lähteä liikkeelle karvalakki-mallilla.

Kiinalaiset ovat taitavia soveltamaan ketteryyttä. Siinä missä eurooppalaiset autonvalmistajat levittelivät käsiään ja kertoivat, ettei hyvää sähköautoa voi tehdä, kiinalaiset ryhtyivät hommiin ja tekivät huonon sähköauton. Sitä sitten kehiteltiin malli kerrallaan paremmaksi, kunnes käsissä olikin niin hyvä auto, että Euroopassa määrättiin kiinalaisille sähköautoille rangaistustullit. Virallinen syy ovat epäreilut valtiontuet, mutta todellinen syy taitaa olla siinä, että kiinalaiset pääsivät ketterällä tuotekehityksellä niin pitkälle, että eurooppalaisilla autonvalmistajilla on vaikeuksia tuottaa yhtä hyvää yhtä halvalla.

Nopeimmat arvaavat jo, mitä yritän tarinoinnillani sanoa. Yrittämistä ei kannata lykätä tulevaisuuteen siksi, että ei osaa tai ehdi tehdä täydellistä juttua. Kunhan yksikin asiakas voi ostaa tuotteesi, anna mennä. Jos yrittää saman tien kehittää firmastaan kiiltokuvamaisen täydellistä, iso osa ajasta menee sellaisten asioiden hinkkaa-

miseen, joilla ei ole asiakkaille mitään merkitystä.

Paitsi että ketterällä toiminnalla saa asioita aikaiseksi ja sen avulla voi välttää turhaa työtä, sen tärkein merkitys on henkinen. Kun hyväksyy jo lähtökuopissa sen, että kaiken ei tarvitse olla täydellistä, uskaltaa helpommin lähteä liikkeelle. Yrittäminen ei ole vaikeaa, sen oppii tekemällä.

Kasvu ja menestys ovat kansalaisvelvollisuuksia

Yrittäjät tapaavat edelleen vaahdota siitä, että Danske Bankin vuoden 2024 tutkimuksessa lottovoitto oli yrittäjyyttä hyväksyttävämpi tapa rikastua.³ Oma kokemukseni on, että yrittäjyydellä rikastuminen ei ole mikään maailmanloppu. Tässä varmaan on toki kaksi tekijää: rikkauden esittely ei ole minulle kauhean tärkeää, joten en kulje kaupungilla pörisevällä urheiluautolla. Toisekseen olen niin hankala ihminen, että tästä karkeasuodattimesta läpi päässyt ei kerro kateudesta ääneen.

Paljon järkyttävämpi oli saman tutkimuksen toinen tulos: keskimääräinen suomalainen uskoi, että lottovoitto on neljä kertaa yrittäjyyttä todennäköisempi tapa rikastua. Hyväksyttävyys ei minua ihan hirveästi kiinnosta, mutta kansalaisten ymmärrys matematiikasta ja yrittäjyyden mahdollisuuksista huolestuttaa hurjasti.

Raha tuo onnea. Urheiluautoon sijoitettuna ehkä ei, mutta rahalla voi myös ostaa aikaa, mikä auttaa varsinkin ruuhkavuosina. Harvaa harmittaisi, jos joku tulisi kerran viikossa siivoamaan. Tai että jos väsyttää iltapäivällä eikä jaksakaan tehdä itse ruokaa, sitä voi myös tilata kotiin. Tärkein asia vaurastumisessa on kuitenkin se, ettei rahaa tarvitse miettiä. Intrumin vuoden 2024 kyselyn mukaan 40 prosenttia kyselyyn vastaajista arvioi, että rahahuolet ovat aiheuttaneet mielenterveysongelmia, ja 43 prosenttia, että rahahuolet haittaavat läheisiä ihmissuhteita. 52 prosenttia koki joutuvansa asettamaan terveytensä toissijaiseksi, koska raha ei riitä harrastuksiin tai terveelliseen ruokaan.⁴

Rikastua voi yleensä kolmella keinolla. Helpointa on syntyä rikkaaksi ja tehdä rahalla rahaa. Voi myös voittaa lotossa tai mennä rikkaihin naimisiin. Kolmas tapa on päästä hyötymään toisten ihmisten tai muiden omistamien tuotantovälineiden tekemästä työstä.

Jos olet työntekijä, työsi tuottaa jotain rahanarvoista. Saat siitä korvauksen palkkana, mutta et kaikkea siitä. Osa, joskus isokin osa, tuottamastasi rahanarvoisesta hyödystä jää työnantajillesi eli yleensä yrityksen omistajille tai valtiolle. Jos olet yrittäjä, kaikki mitä tuotat, siis kulujen ja verojen jälkeen, jää firmallesi. Siihen päälle saat vielä osuutesi työntekijöidesi tuottamasta arvosta. (Jos työntekijäsi eivät tuota sinulle rahaa, laita ne tuottamaan tai lopeta työnantajan hommat.) Ja toisin päin: kun olet yrittäjä, kukaan ei vedä välistä sinun tuottamastasi arvosta, mutta sinulle tulee mahdollisuus vetää välistä siitä, mitä muut tuottavat.

Pelottelusta huolimatta Suomessa on ihan okei perustaa yritys ihan vain sillä tarkoituksella, että haluaa rikkaaksi. Itse asiassa se ei ole pelkästään okei, vaan jos yrittäjällä on tähän yhtään kykyä, se on mielestäni velvollisuus. Suomen nykyinen hyvinvointivaltio on rakennettu yli puoli vuosisataa sitten sille oletukselle, että väestö kasvaa ja vanhukset ymmärtävät kuolla pois oltuaan eläkkeellä korkeintaan viisitoista vuotta. Nyt on kuitenkin niin, että lastenteko on enää marginaalihommaa ja vanhuksetkin hengaavat eläkkeellä koltamatta vuosikymmentä. On aika utopistista ajatella, että lapsia yhtäkkiä alettaisiin tehdä nykyistä enemmän tai että eläkeikää siirrettäisiin vuosikymmenillä. Siksi Suomeen tarvitaan paljon enemmän kasvavia pieniä ja keskisuuria yrityksiä, jotka luovat uusia työpaikkoja ja maksavat veroja voitoistaan. Pk-yritykset ovat valtion kannalta siitakin kivoja, että niillä on rajalliset mahdollisuudet verosuunnitteluun. Jos ryhdyt yrittämällä rikkaaksi, raha jää Suomeen ja verosi tukevat isänmaatamme. Lisäksi saat vielä tosi hyvää materiaalia veroista valittamiseen. Suosittelen.

Kill your darlings – se on yrittämistä, ei menestymistä

Firma on Suomessa *yritys*, ja se vasta onkin loistava sana. Suomalaisesta yrittämisen kulttuurista haluaisin muuttaa nimenomaan sen, että ei hirttäydyttäisi kiinni ensimmäiseen yritysideaan.

En ole koskaan käynyt Amerikassa, mutta siellä on kuulemma oikein okei epäonnistua, ja konkurssitkin ovat kuulemma voitonmerkkejä. Minultakin on usein puhekeikoilla kysytty, että mikä on ollut suurin epäonnistumiseni yrittäjänä. Mielestäni epäonnistumisen hehkuttaminen ei ole oikea tapa saada suomalaisia yrittäjiä tekemään rohkeita kokeiluja ja muuttamaan suuntaa. Kukaan, tuskin edes amerikkalaiset, ei halua olla epäonnistuja. Jokainen voi sen sijaan olla yrittäjä. En koe, että olisin yrittäjyyshistoriani aikana epäonnistunut merkittävästi missään – sen sijaan olen yrittänyt montaa asiaa, joista osa ei toiminutkaan. Sitten vain yritin jotain uutta.

On tärkeää tunnistaa hetki, jolloin on aika myöntää, ettei yritys toiminut ja että olisi aika kokeilla jotain muuta. Se ei silti tarkoita, että yritys pitää lakkauttaa tai ajaa konkurssiin. Parempi on muuttaa suuntaa hyvän sään aikana. Jos reagoi tarpeeksi ajoissa, muutoksia voi tehdä pala kerrallaan, ketterästi.

Perustin Varustelekan myymään käytettyjä lipastaskuja airsoft-pelaajille. Kilpailutilanne oli mustavalkoinen: ennen Varustelekaa taisteluliivin sai 200 eurolla, Varustelekasta sai käytetyn taisteluvyön 9 eurolla. Perustaessani firman olin itse köyhä opiskelija ja halusin tarjota mahdollisimman halpoja ratkaisuja lempiharrastustani varten. Kun laajensin vaatteisiin, noudatin samaa periaatetta – käytettyä armeijajalijäämää mahdollisimman halvalla ja siihen kylkeen Mil-Teciä, suunnilleen samanhintaisia Kiinassa tehtyjä kopioita. Se oli oma intohimoni siihen aikaan ja vastasi mainiosti asiakkaiden tarpeisiin.

Sitten muuttui maailma ja Valtteri perässä. Kun opiskelijabudjetin niukkuuteen tuli tarpeeksi etäisyyttä, minua alkoi kiinnostaa paremmat vaatteet, joissa hinnalla ei olisi niin paljon väliä. Keksin

merinovillaisen hupparin, joka oli kolme kertaa kalliimpi kuin mikään muu Varusteleassa myyty paidankaltainen. Vaikka muuta pelkäsin, kauppa kävi hyvin, ja kyseinen huppari on edelleen yksi parhaiten myyviä Varustelekan tuotteita.

Samaan aikaan Euroopan valtiot ajoivat asevoimiaan alas siinä uskossa, ettei Venäjä enää ikinä hyökkää mihinkään. Armeijajäljäämän saatavuus romahti ja Kiinassa tehtyjen kopioiden markkinassa alkoi olla jo aika kovaa kilpailua, kun joku muukin oli keksinyt, että vaatteita voi myydä myös verkossa. Varustelekan vastaus oli kiihdyttää omien tuotteiden tuottamista: kuka tahansa pystyi ostamaan saksalaiselta tukkurilta Mil-Teciä, mutta Varustelekan vaatteita sai vain Varustelekasta. Euroopassa tehdyn merinovillahupparin ja merinoalusvaatteiden lisäksi tuotimme tavaraa Kiinassa, koska halusimme myydä Varustelekan tuotteita samalle asiakasryhmälle kuin Mil-Teciä ennen vanhaan. Ajatus oli, että vähän parempaa, vähän kalliimpaa mutta ei premiumia.

Vuonna 2016 Suomen puolustusvoimat vapautti M05-maastokuvion kaupalliseen käyttöön Suomessa. Me päätimme Varustelekalla, että tällä kuviolla ei sitten tehdä mitään paskaa vaan vähintään intin laatustandardit täyttäviä tuotteita. Siitä lähtien Varusteleka on suunnitellut maailman parhaita sotilasvaatteita.

Siitä päästiin hankalaan brändiongelman. Jos asiakas tupsahti Varustelekaan tietämättä firmasta sen enempää, oli hyllyissä edelleen 30 euron Mil-Tecin housuja, mutta housuja löytyi myös Varustelekan omalla brändillä – sekä 50 euron että 150 euron hintaan. Sotahousuista mitään tietämättömälle kaikki näytti samalta.

Kun joitakin vuosia myöhemmin koronavirus sulki tehtaita ja rahtilaivakin meni poikkittain Suezin kanaalissa, tuli mitta täyteen kaukomaiden tuotannossa. Pistimme pystyyn projekti MEGAN: Make Europe Great Again. Mil-Tecin myynnistä oli jo ehditty luopua, mutta nyt päätettiin luopua myös omista Kiinassa tehdystä tuotteista. Niille oli kysyntää, mutta suurin osa Varustelekan myynnistä oli laadultaan paljon parempaa ja hinnaltaan kalliimpaa. Kii-

nassa tehtyjen vaatteiden ostajia harmitti laatuvaatteiden hinnat, ja laatuvaatteiden ostajia epäilytti, kun kaupassa myytiin samaan aikaan Kiinassa tehtyä midpriceä.

Kun perustin Varustelekan, möin tosiaan niitä käytettyjä lipastakuvia airsoft-pelaajille yhdeksällä eurolla ja maastopukuja kolmella kymppillä. Kaksikymmentäkaksi vuotta myöhemmin Varusteleka on se laatukauppa, jossa taisteluliivi maksaa 200 euroa ja maastopuku yli 300 euroa. Airsoftaajia ei paljoa näy, eikä alkuperäistä Varustelekaa voisi tässä vaiheessa perustaa. Armeijaylijäämää ei enää saa, ja kiinalaista kopiokamaa myyvän kaupan on vaikea perustella, miksei asiakas ostaisi suoraan Kiinasta.

Vaikka Varusteleka on nykyään aivan erilainen firma kuin se oli vuonna 2003, se ei missään vaiheessa muuttanut koko toimintaansa kertaheitolla. Muutos tapahtui vähitellen sekä uusiin mahdollisuuksiin tarttumisen muodossa että kilpailu- ja saatavuustilanteen pakottamana. Suurin osa Varustelekan kilpailijoista ei sen sijaan muuttanut toimintaansa. Varustelekaa perustaessani minulla oli yli kaksikymmentä suomalaista kilpailijaa, ja nyt kotimaan kilpailijat voi laskea yhden käden sormilla. Mutta todellinen kilpailu käydäänkin ulkomaisten verkkokauppojen kanssa.

Tehtäviä

Keksi teinille kymmenen harrastusyritysideaa, joita vanhemmat voivat tukea. Yritysideat voivat olla vähän köykäisempiäkin, koska harrastamisenhan on tarkoitus maksaa eikä tuottaa rahaa. Hyväksyttävän tappion rajana on se, mitä teinien harrastaminen voi omalla tulotasollasi maksaa.

Yritysidea

Tuote – mitä pitää sanoa tai tehdä – kohderyhmä

HYVÄ YRITYSIDEA SYNTYY, kun yrittäjä tunnistaa aukon tarjonnassa, joka yleensä liittyy omaan intohimoon. Eli tuleva yrittäjä huomaa, että nyt pitäisi ehdottomasti olla tällainen tuote tai palvelu, koska on tällainen kohderyhmä, joka sitä ostaisi. Yleensä pitää vielä keksiä, mitä sanoa tai tehdä, jotta tuote ja kohderyhmä kohtaavat. Esimerkiksi vuonna 2003 eräs nuori mies ei saanut vähillä rahoillaan ostettua lipastaskuja, koska armeijajälijäämäkaupat eivät

Yritysidea



Minä myyn _____
kohderyhmälle _____

Jotta asiakkaat löytävät tuotteeni tai palveloni,
minun pitää: _____

Kirjoita yritysideasi tähän. Käytä kynää muutenkin vapautuneesti – alleviivaa, yliväivaa ja kirjoita marginaaleihin ideoita ja muistiinpanojasi. Tämä on myös työkirja.

pitäneet niitä kunnolla valikoimassa eivätkä jaksaneet ottaa verkokauppaa tosissaan. Tämä mies myös tiedosti, että olisi iso joukko muitakin persauksia airsoftaajia, jotka haluaisivat näitä halpoja lipastaskuja ostaa. Kun kukaan ei kysyntään kunnolla tarjonnut, oli perustettava oma firma.

Yrityksen voi perustaa myös ilman selkeää tuote-kohderyhmä-idea. Kotimaanmatkailijalle suomalaisten kesäkaupunkien pikku putiikit ihanissa vanhoissa puutaloissa ovat tuttuja hyvässä ja pahassa. Tuntuu siltä, että monen yrittäjän intohimo on se pikku putiikki ihanassa vanhassa puutalossa, ja tuotteet kohderyhmiin ne ovat pakollinen paha siinä sivussa. Eräässä kesäkaupungissa kävikin niin hassusti, että yrittäjät laittoivat kauppaan sisäänpääsymaksun, kun asiakkaat käyvät vain katselemassa eivätkä ostaneet mitään. Uutiskuvan perusteella huono konversio ei ollut sattumaa: liikkeissä myytiin vanerisia Made in Finland -korva- ja kaulakoruja, postikortteja, sieviä tiskirättejä ja muuta kaunista ja kivaa, mikä on kuitenkin nähty heti, kun on yhdessäkään ihanassa kesäkaupunkiputiikissa käynyt. Yritysideaa ei kannattaisi kopioida muilta vaan ennemmin keksiä rohkeasti oma, erilainen juttu.

Kun Varusteleka yritti saada Amazon-tiliä auki pari vuotta sitten, meille tuli oikein asiaan vihkiytynyt konsultti auttamaan. Konsulttifirma edellytti uskottavuussyistä, että jokainen asiakkaan kanssa lähikontaktiin pääsevä myy Amazonista myös itse jotain. Konsultti oli tutkinut tilastoja Amazoniin tehtävistä hauista ja verrannut niitä tarjolla oleviin tuotteisiin. Oli vaikea uskoa, kun sain kuulla, että Amazonissa oli pulaa kuulakärkikynien tukkupakkauksista, mutta näin se vain oli. Konsultti oli sen jälkeen etsinyt ja löytänyt sopivia laadukkaiden kuulakärkikynien valmistajia, tilannut kyniä Amazonin varastoon ja pyörittä pientä mutta toimivaa bisnestä. Kuulakärkikynillä, jumalauta.

Yritysidean voi siis keksiä senkin jälkeen, kun firma on jo olemassa, ja parhaissa ympäristöissä se voi perustua tutkimustietoon. Yritysideaan voi ja kannattaa myös suhtautua ennakkoluulotto-