



# JEESI KOHOTTAA YRITTÄJÄKUNTOA JA TULOSTA

Tuntuuko siltä, että yksin ei aina jaksata vetää rekeä eteenpäin? Ja että omat yrittäjätaidot tarvitsevat kunnonkohotusta? Tarvitsetko hyviä neuvoja ja reipasta tsemppausta? Jeesi on Keuken palvelu pienyrittäjille. Se tarjoaa henkilökohtaisen personal trainerin tekemään yrittäjätaitojen treenisuunnitelman ja sparrauksen sen toteuttamiseen. Lisäksi saat huippuvalmennusta omien taitojen kartuttamiseen ja pääset treenaamaan yhdessä muiden yrittäjien kanssa. Jeesi tarjoaa samalla loistavan vertaistuki- ja verkostoitumismahdollisuuden.

## KENELLE?

Jeesi on tarkoitettu pienyrittäjille ja yksinyrittäjille, jotka tarvitsevat tsemppausta ja tehokkaita työkaluja yrittäjänä kehittymiseen ja omaan jaksamiseen.

## MIKSI?

Tutkimusten mukaan melkein 70 prosenttia pienyrittäjistä hakee kasvua, mutta heillä ei ole aikaa eikä osaamista tehdä suunnitelmista totta.

## MITEN?

Jokaiselle yrittäjälle tehdään oma henkilökohtainen suunnitelma ja kehittämissuunnitelma, jonka toteutumista seurataan säännöllisillä tapaamisilla ja puhelimitse.

## JEESI =

Henkilökohtainen yrittäjätaitojen treenisuunnitelma » Oman personal trainerin sparraus ja tuki kasvuosuunnitelmalle » Neliosainen valmennus » Yhteistreenit ajankohtaisista teemoista » Vertaissparraus yli toimialarajojen

### Lisätietoja:

Yrityskemittäjä Marianne Ahvenranta Yrityskemittäjä Minna Lojander  
050 575 8228 041 525 8485  
marianne.ahvenranta@keuke.fi minna.lojander@keuke.fi

## AJASTA MITTAA

Sanonta "hyvin suunniteltu on puoliksi tehty" pitää enemmän kuin paikkansa. Hyvällä suunnittelulla välttyä jatkuvulta sähläämiseltä ja tunteelta, että mikään aika ei riitä. Kalenterista tulee paras kaverisi ja paperille kirjoitetut visiot tulevat todeksi.

- Mitä ovat pienen yrityksen missio ja visio. Mihin tarvitaan suunnitelmallisuutta ja tavoitteita?
- Liiketoiminnan punainen lanka ja ydinbisneksen kirkastaminen. Missä olen parhaimmillani ja mitä muuta osaamisellani voisi tehdä?
- Aseta tavoitteet fiksusti. Mihin haluan päästä ja mitä haluan saavuttaa?
- Älä anna ajan hallita sinua, vaan hallitse sinä omaa aikaasi.
- Yrittäjän parhaat työkalut, joilla tehdään tulosta – vuosikello ja kalenteri.

## RAHA RATKAISEE

Aivan kaikkea ei voi ulkoistaa kirjanpitäjällekään. Sinun on yrittäjänä osattava lukea tuloslaskelmaa ja tehtävä sen pohjalta muutoksia ja päätöksiä. Kun tiedät, mitä lukuja kannattaa seurata, osaat suunnitella tulevaisuutta myös lukujen valossa. Sinä olet myös vastuussa siitä, että laskut lähtevät ajallaan, raha kiertää ja kassassa on rahaa.

- Tuloslaskelma, tase, tilinpäätösanalyysi. Mitä ne ovat ja mihin niitä tarvitaan?
- Osaatko lukea tuloslaskelmaa ja tasetta: Mitä lukuja kannattaa seurata?
- Omaa ja vierasta pääomaa. Mutta missä suhteessa?
- Virtaako kassa tasaisesti? Riittävätkö rahat myös huonona päivänä?
- Onko yrityksellä maksuvalmiutta? Osaatko ennakoita tuloja ja menoja?
- Laskutus kuntoon ja saatavat kuriin. Heti!

## HULLU ON SE, JOKA EI OSAA PYYTÄÄ

Hinta, jonka pyydät tuotteistasi ja palveluistasi pitää olla kunnon korvaus tehdystä työstä. Älä siis tingi omista tuloistasi sen vuoksi, että et kehtaa pyytää tarpeeksi. Oikea hinnoittelu on ykkösasioita. Eikä siihen vaikuta pelkästään markkina, vaan lisäarvo, jonka pystyt tarjoamaan.

- Termit haltuun: tuotto, kustannukset, kate ja hinnoittelu.
- Mitkä kaikki vaikuttavat hinnoitteluun?
- Mikä on markkinahinta ja mikä sen määrittää?
- Alennusta on kiva antaa, mutta mitä se vaikuttaa tulokseen?
- Miten hinnoitellaan tuote, entä palvelu?

## ASIAKAS ON POMO

Jos luulit tekeväsi työtä yrittäjänä itsellesi, olit väärässä. Asiakas on pomosi. Hän kertoo, mitä haluaa, miten ja milloin. Sinun tehtäväsi on pitää asiakas tyytyväisenä ja uskollisena. Siihen tarvitaan hyvää myyntityötä, asiakkuudenhallintaa, jälkimarkkinointia ja palkitsemista.

- Myyntityön aakkoset.
- Ammattimainen asiakashankinta: mistä ja miten löydän asiakkaani?
- Myynti vaihe vaiheelta. Miten myyntiin saa tehoa?
- Asiakkuuden hallinta on enemmän kuin kertaostos. Pidä asiakkaastasi huolta kuin ystävistä.
- Miten myydään enemmän? Osaatko tarjota aktiivisesti palveluita ja tuotteita?
- Miten suunnittelen ja johdan myyntityötäni?

» Jeesi-palvelun hinta 150€+alv