



Luo oman näköinen yritys

E-kirja yrittäjälle, joka haluaa menestyä omilla ehdoillaan

www.annubalance.com

Kuka e-kirjan takana on?

Olen Annu Hakkarainen, Tietoisien yrittäjyyden mentori, KLT-kirjanpitäjä ja koulutettu energia- ja äänimaljahoitaja.

Olen viettänyt yli 20 vuotta yrittäjien talouden parissa. Vuosien aikana olen ymmärtänyt, ettei yrittäjän suurin haaste yleensä löydy kirjanpidosta tai numeroista. Usein syvemmällä vaikuttavat sukupolvelta toiselle siirtyvät uskomukset, pelot ja opitut toimintamallit, jotka ohjaavat päätöksiä huomaamatta.

Uskon, että kestävä yrittäjäyys alkaa ihmisestä. Kun yrittäjä tuntee omat arvonsa, tunnistaa omat uskomuksensa ja uskaltaa tehdä niiden pohjalta tietoisia valintoja, myös yritys muuttuu. Talous selkeytyy, päätöksenteko vahvistuu ja yrittäjäyys alkaa tuntua omalta.

Oma elämäntehtäväni on auttaa yrittäjiä löytämään takaisin omaan voimaansa. En halua ratkaista heidän puolestaan yrittäjäyden haasteita, vaan auttaa heitä näkemään selkeämmin, kysymään parempia kysymyksiä ja rakentamaan yrityksen, joka pohjautuu omiin arvoihin vanhojen uskomusten sijaan.

Toivon, että tämän e-kirjan kohdat pysäyttävät sinut hetkeksi. Jos yksikin niistä auttaa sinua tekemään seuraavan päätöksen tietoisemmin, opas on täyttänyt tarkoituksensa.

Lämmöllä,

Annu



TUTUSTU LISÄÄ

Annu Balance Oy

y-tunnus 3505031-5

annukka@annubalance.com

www.annubalance.com

Instagram [@annu_hakkarainen](https://www.instagram.com/annu_hakkarainen)

Johdanto

Uskon, että vahva ja tasapainoinen yritys rakentuu vahvan yrittäjän varaan. Vahva yrittäjä toimii omasta voimasta käsin, seisoo selkeästi palveluidensa takana ja osaa pitää omat rajansa. Siksi loin sinulle tämän e-kirjan, joka auttaa sinua luomaan kannattavaa, pitkäjänteistä ja oman näköistä liiketoimintaa.

Vahvuus ei tarkoita kovuutta. Se tarkoittaa kykyä toimia omien arvojen mukaisesti myös silloin, kun se tuntuu vaikealta. Omista rajoista täytyy pitää kiinni haastavissakin tilanteissa. Se onnistuu rakentamalla niitä tietoisesti jo etukäteen.

Merkityksellinen yrittäjäyys

Pyöriikö yrityksesi mukavasti ja sujuuko arki? Silti jokin sisälläsi kertoo, ettei kaikki tunnu aivan oikealta. Sinusta saattaa tuntua, että olet etääntynyt itsestäsi tai että elämästäsi puuttuu jotain merkityksellistä. Ajatus voi tuntua kummalliselta, sillä ulospäin kaikki näyttää hyvältä. Arjen keskellä tunteen voi sivuuttaa helposti, mutta hiljaisina hetkinä se nousee usein uudelleen pintaan.

Saatat pohtia esimerkiksi tällaisia kysymyksiä:

- Millainen yrittäjäyys tukisi minun hyvää elämää?
- Miten voisin ansaita rahaa ilman jatkuvaa suorittamista?
- Uskallanko yrittäjänä tehdä asioita eri tavalla kuin muut?
- Miksi tiedän järjellä mitä pitäisi tehdä, mutta en silti tee?
- Miten voisin luottaa itseeni enemmän?
- Miksi elämäni tuntuu välillä raskaalta, vaikka teen työtä, josta pidän?
- Mitä oikeasti haluan yritykseltäni?

Jos tunnistit itsesi edes osittain tästä kuvauksesta, saatat kaivata omien arvojesi ja minuutesi kirkastamista. Tervetuloa mukaan, olet oikean asian äärellä.

"Vahvuus ei tarkoita kovuutta. Se tarkoittaa kykyä toimia omien arvojen mukaisesti myös silloin, kun se tuntuu vaikealta."

Miten luoda oman näköinen ja menestyvä yritys?

Nyt haluan esitellä sinulle 10 tietoisien yrittäjyyden periaatetta, jotka uskon ohjaavan sinut kohti omannäköistä ja menestyvää yritystä. Jokaisen kohdan jälkeen tarjoan sinulle konkretiaa eli konkreettisia keinoja, miten pääset tarttumaan kiinni tähän kohtaan, jos se resonoi sinulle.

Nämä kymmenen periaatetta ohjaavat tapaani johtaa yritystäni, kohdata asiakkaani ja rakentaa yrittäjyyttä, joka kestää aikaa.

Lukiessasi periaatteita pysähdy pohtimaan,

- Herättääkö jokin niistä sinussa erityisen voimakkaan tunteen.
- Mikä resonoi?
- Mikä ehkä ärsyttää tai haastaa? Miksi juuri se kohta?
- Entä mikä periaate näkyy jo vahvasti omassa toiminnassasi?
- Löytyykö jokin, johon haluaisit paneutua syvemmin?

1. En pienennä itseäni. En rakenna yritystä hyväksynnän hakemisen varaan. Rakennan sen omien arvojeni, osaamiseni ja näkemykseni varaan.

Konkretiaa:

- Pohdin kysymysten ja ratkaisujen äärellä, olenko tekemässä päätöstä muiden vai oman itseni kautta.
- Puhun itsestäni muille arvokkaasti, enkä vähättele osaamistani ja arvoani missään tilanteissa.
- Lopetan lauseet kuten "tämä nyt on tällainen pieni yritys" tai "en tiedä, onko tästä mitään hyötyä".
- Hinnoittelen osaamiseni sen tuottaman arvon, en oman epävarmuuteni perusteella.
- En kopioi toisen yrittäjän tapaa tehdä asioita vain siksi, että hän näyttää menestyvän sillä tavalla.

- Kysyn ennen uuden asian aloittamista: Haluanko oikeasti tätä vai haluanko näyttää muiden silmissä menestyvältä?
- Teen näkyväksi osaamiseni, kokemukseni ja saavutukseni omassa markkinoinnissa.
- Harjoittelen ottamaan vastaan kehuja ja hyvää palautetta ilman niiden vähättelyä esimerkiksi antamalla palautetta muille (asiakkaille, yhteistyökumppaneille).
- Tarkistan säännöllisesti, näkyvätkö omat arvoni yritykseni palveluissa, hinnoittelussa, markkinoinnissa ja asiakastyössä.

2. **Otan vastuun omasta osuudestani.** En kannan asiakkaideni, yhteistyökumppaneideni tai kilpailijoideni vastuuta. Kannettu vastuu vie voimaa.

Konkretiaa:

- Pohdin säännöllisesti arjen tilanteissa sitä, että en ole ottamassa muiden vastuuta kannettavakseni.
- Tiedostan mihin oma vastuuni loppuu ja mistä asiakkaan vastuu alkaa.
- En voi ottaa asiakkaitteni murheita kannettavaksi. Minun tehtäväni on antaa asiakkaalle kompassi. Asiakaan vastuu on suunnistaa sillä haluamaansa suuntaan.
- Kun asiakas ei toimi sovitulla tavalla, en automaattisesti syytä itseäni.
- Kysyn ongelmatilanteessa: Mikä tässä oli minun osuuteni? Entä mikä oli toisen osapuolen?
- En ratkaise asiakkaan puolesta asioita, jotka hän pystyy ratkaisemaan itse.
- Sovin asiakkaiden kanssa selkeästi vastuut, aikataulut ja toimintatavat.
- Palaan vaikean tilanteen jälkeen omaan osuuteeni ja mietin, mitä voin oppia tilanteesta ilman turhaa itseni syyllistämistä.
- Harjoittelen sietämään sitä, että joku toinen tekee erilaisen päätöksen kuin itse olisin tehnyt.

3. **Menestys vaatii levänneen yrittäjän.** Huolehdin kehostani yhtä määrätietoisesti kuin asiakkaistani. Levännyt yrittäjä tekee parempia päätöksiä.

Konkretiaa:

- Pidän huolta jaksamisestani. Huomioin kehoani ja mieltäni säännöllisesti ja otan tosissani kehon viestit. Kehitän keho-mieliyhteyttäni.

- En venytä työpäiviä oman jaksamisen kustannuksella.
- Pidän kiinni säännöllisistä tauoista. Asiakkaani ansaitsee levänneen kumppanin.
- Pidän säännöllisesti vapaapäiviä, jolloin teen jotain, joka vie ajatukset pois työstä.
- En täytä jokaista kalenterin vapaata kohta työllä.
- Jätän kalenteriin väljyyttä yllättäville tilanteille ja palautumiselle.
- En tee suuria yritystäni koskevia päätöksiä silloin, kun olen uupunut, kiireinen tai ylivirittynyt.
- Suunnittelen työviikon niin, että aikaa jää palautumiselle, eikä jää viikon viimeiseksi tehtäväksi.
- Seuraan omaa energiatasoani ja huomioin, millaiset tehtävät kuormittavat tai vahvistavat minua.
- Pidän lomaa ennen kuin olen siinä pisteessä, että tarvitsen lomaa selvitäkseni.

4. En tarvitse kaikkia asiakkaiksi. Tarvitsen asiakkaat, joiden kanssa voimme onnistua yhdessä.

Konkretiaa:

- Pohdin huolellisesti ennen sopimuksen solmimista, onko tämä asiakas, se jonka kanssa haluan työskennellä ja kohtaako arvomme riittävällä tasolla.
- Kun taloudellinen tilanne sallii, voin irtisanoa asiakkaat, joiden kanssa minulla ei synkkaa tai yhteistyö ei muuten syystä tai toisesta suju.
- Määrittelen etukäteen, millainen asiakas sopii minulle ja millainen ei.
- Tarkkailen ensimmäisissä yhteydenotoissa myös omaa oloani: tuntuuko yhteistyö luontevalta vai kiristyykö kehoni?
- En ota asiakasta vastaan paniikissa ajatellen, että ”rahaa on pakko saada”.
- Kerron palveluni, toimintatapani ja rajani selkeästi ennen yhteistyön aloittamista.
- Hyväksyn sen, että kaikki eivät tarvitse palveluitani.
- En muuta koko palveluani yhden hankalan asiakkaan vaatimusten mukaan.
- Pyydän tarvittaessa asiakkaalta aikaa päätöksen tekemiseen sen sijaan, että lupaamaan yhteistyön heti.
- Tarkistan säännöllisesti asiakaskantani: **Kenen kanssa työskentely antaa energiaa? Kenen kanssa se kuluttaa sitä?**

5. Rajat suojelevat sitä, mikä on tärkeää. Sanon kyllä asioille, jotka tukevat yrittystäni. Sanon ei asioille, jotka vievät minua kauemmas omista arvoistani.

Konkretiaa:

- Määrittelen työaikani ja pidän niistä kiinni.
- En vastaa asiakkaiden viesteihin automaattisesti iltaisin tai viikonloppuisin.
- Määrittelen, mitä palveluihini kuuluu ja mitä niihin ei kuulu.
- En anna jokaisen uuden idean muuttaa yritykseni suuntaa.
- Opettelen sanomaan ”ei tällä kertaa” ilman pitkää selittelyä.
- Tarkistan ennen uuden yhteistyön, projektin tai palvelun aloittamista, mitä se vaatii minulta ajallisesti ja henkisesti.
- En lupaa asiakkaalle sellaista, mitä en pysty tarjoamaan hyvällä laadulla.
- Pidän kiinni sovitusta hinnoista enkä tee jatkuvasti alennusmyyntejä lisämyynnin toivossa.
- Teen kalenteriin näkyvät rajat työajan, vapaa-ajan, palautumisen ja muun elämän välille.
- Kysyn: Olenko määritellyt rajani niin, että voin tehdä tätä työtä tavalla, joka tuntuu omalta?

6. Yhteistyö vie pidemmälle kuin vertailu. Toisen yrittäjän menestys ei vähennä omia mahdollisuuksiani.

Konkretiaa:

- Otan yhteyttä yrittäjiin, joiden kanssa voisin täydentää omaa osaamistani.
- Suosittelen asiakkaalle toista yrittäjää silloin, kun hänen palvelunsa sopii asiakkaan tarpeeseen paremmin kuin omani.
- Rakennan paikallista yhteistyöverkostoa kilpailuasetelman sijaan.
- Kysyn toiselta yrittäjältä, voisimmeko tehdä yhteisen tapahtuman, kampanjan tai palvelukokonaisuuden.
- Jaan somessa muiden yrittäjien osaamista ja palveluita ilman ajatusta siitä, että heidän näkyvyytensä vie minulta näkyvyyttä.
- Kun huomaan vertailevani itseäni toiseen, vaihdan kysymyksen muotoon: Mitä voin oppia häneltä?
- Lopetan sellaisen somesisällön seuraamisen, joka saa minut jatkuvasti kokemaan riittämättömyyttä.
- Iloitsen toisen onnistumisesta ilman, että teen siitä todistetta omasta epäonnistumisestani.

- Etsin yrittäjätverkostosta ihmisiä, joiden kanssa voin jakaa kokemuksia, ajatuksia ja haasteita rehellisesti.
- Muistan, että kaksi yrittäjää voi menestyä hyvin eri tavalla.

7. **Intuitio kuuluu yrityksen johtamiseen.** Tieto ja analyysi tukevat päätöksiäni, mutta en ohita sitä, minkä tiedän syvällä sisimmässäni.

Konkretiaa:

- Tieto ja analyysi tukevat päätöksiäni, mutta en ohita sitä, minkä tiedän syvällä sisimmässäni.
- Annan itselleni aikaa ennen merkittäviä päätöksiä enkä täytä hiljaista hetkeä heti muiden mielipiteillä.
- Kysyn päätöksen äärellä: Mitä järki sanoo? Mitä kehoni sanoo? Mitä intuitioni sanoo?
- Kirjaan ylös intuitiivisen tunteen ennen kuin alan perustella sitä järjellä.
- Erotan toisistaan intuition, pelon, kiireen ja miellyttämisen tarpeen.
- Teen pieniä intuitioon perustuvia kokeiluja ja seuraan niiden tuloksia.
- En käytä intuitiota tekosyynä talouden, asiakaspalautteen tai muun olennaisen tiedon ohittamiseen.
- Harjoittelen kuuntelemaan kehoa myös tavallisissa yrityksen päätöksissä.
- Hyväksyn sen, ettei intuitiivista päätöstä tarvitse aina pystyä perustelemaan muille täydellisesti.

8. **Rakennan sisäistä turvaa.** Tasapaino ei ole tavoitteeni. Se syntyy, kun rakennan sisäistä turvaa.

Konkretiaa:

- Harjoittelen pysähtymistä ennen kuin reagoin kiireeseen, epävarmuuteen tai taloudelliseen pelkoon.
- Rakennan yritykselle taloudellista puskuria, joka vähentää jatkuvaa selviytymisen tunnetta.
- Pidän kiinni itselleni tärkeistä rutiineista myös silloin, kun yrityksessä tapahtuu paljon.

- En tee jokaisesta hiljaisesta myyntijaksosta johtopäätöstä siitä, että yritykseni epäonnistuu.
- Harjoittelen ajatusta: Voin kohdata epävarmuuden ilman, että minun täytyy ratkaista sitä heti.
- Luon itselleni selkeät toimintatavat tilanteisiin, joissa asiakkaita tulee vähän, rahat vähenevät tai jokin suunnitelma ei toimi.
- Palaan päätöksenteossa omiin arvoihini silloin, kun ulkopuolinen paine kasvaa.
- Huolehdin siitä, että yrittäjyys ei muodosta koko identiteettiäni.
- Rakennan ympärilleni ihmisiä ja yhteisöjä, joiden kanssa voin olla yrittäjänä keskeneräinen.
- Opettelen olemaan tekemättä päätöksiä pelkästään epämiellyttävän tunteen poistamiseksi.

9. **Luotan enemmän kuin pelkään.** En odota täydellistä varmuutta. Teen päätöksiä, vaikka en näkisi koko polkua.

Konkretiaa:

- En odota täydellistä varmuutta. Teen päätöksiä, vaikka en näkisi koko polkua.
- Määrittelen päätöksille riittävän tiedon rajan. Kun tiedän tarpeeksi, päätän.
- Kysyn epävarmuuden hetkellä: Mitä pelkään tapahtuvaksi? Entä mitä haluan tapahtuvaksi?
- Erotan todellisen riskin siitä, että jokin tuntuu pelottavalta.
- Pilkon suuren päätöksen pieneksi kokeiluksi, jonka kautta saan lisää tietoa.
- Annan itselleni luvan muuttaa suuntaa, jos uusi tieto sitä edellyttää.
- En vaadi itseltäni takuuta onnistumisesta ennen kuin uskallan aloittaa.
- Teen säännöllisesti yhden asian, jota kohti tunnen vetoa, vaikka en vielä tiedä tarkasti, mihin se johtaa.
- Palaan aiempiin tilanteisiin, joissa uskalsin luottaa itseeni ja huomaan, mitä siitä seurasi.
- Kun huomaan ajattelevani ”entä jos tämä ei onnistu?”, kysyn myös: Entä jos onnistuu?
- Muistan, että luottamus ei tarkoita varmuutta. Luottamus tarkoittaa kykyä toimia epävarmuudesta huolimatta.

10. Talous kertoo totuuden. Katson yritykseni taloutta avoimesti. Ne eivät määritä arvoani, ne ohjaavat parempiin päätöksiin.

Konkretiaa:

- Tarkistan säännöllisesti liikevaihdon, kulut, katteen, tuloksen ja kassatilanteen.
- Tiedän, paljonko yritykseni tarvitsee myyntiä kuukaudessa, jotta toiminta kannattaa.
- Tiedän palveluideni todellisen kannattavuuden.
- En päättä hinnoittelusta sen perusteella, mitä uskallan pyytää, vaan sen perusteella, mitä yritykseni tarvitsee ja mitä arvoa tuotan.
- Katson myös hiljaisina kuukausina luvut läpi sen sijaan, että vältän niitä.
- Erotan yrityksen taloudellisen tilanteen omasta ihmisarvostani.
- Käytän talouslukuja päätöksenteon välineenä: Mihin kannattaa käyttää aikaa? Mitä kannattaa lopettaa? Mitä kannattaa myydä enemmän?
- Teen kassavirtasuunnitelmaa etukäteen enkä odota tilin saldon kertovan tilanteesta jälkikäteen.
- Käyn yritykseni luvut läpi säännöllisenä rutiinina.
- Jos jokin numero näyttää huonolta, kysyn ensimmäiseksi: Mitä tämä luku yrittää kertoa minulle?
- Annan talouden haastaa myös sellaisia yritystoiminnan tapoja, joihin olen kiintynyt.

Näiden periaatteiden avulla rakennat yrityksestäsi sellaisen, jossa voit tehdä entistä merkityksellisempää työtä.

Muista: Kukaan muu ei rakenna sitä puolestasi. 



Oman näköinen yrittäjäyys tarvitsee ympärilleen muutakin kuin hyviä päätöksiä. Se tarvitsee yhteisön.

Siksi olen rakentamassa uutta yrittäjien yhteisöä sinulle, joka et halua kopioida muiden tapaa yrittää, vaan löytää oman tapasi tehdä, kasvaa ja menestyä.

Yhteisö tarjoaa jatkuvaa tukea, keskustelua, näkökulmia ja yhdessä pysähtymistä yrittäjäyden olennaisten kysymysten äärelle.

Jäsenyys toimii kuukausimaksulla.

Odotuslista on nyt avoinna.

Liity odotuslistalle ja tule mukaan rakentamaan oman näköistä yrittäjäyttä: <https://www.annubalance.com/odotuslista/> 🧡

Tule moikkaamaan ja juttelemaan Instagramissa!

@annu_hakkarainen

Haluan toivottaa onnea ja myötätuulta elämääsi ja yritykseesi!

www.annubalance.com