

KIM VÄISÄNEN

VÄÄRÄÄ YRITTÄMISTÄ

KUN TEET KOTILÄKSYSI,
RAHAN TULO EI VOI ESTÄÄ

Copyright © 2019 Alma Talent Oy ja Kim Väisänen

ISBN 978-952-14-3662-8

ISBN 978-952-14-3663-5 (sähkökirja)

ISBN 978-952-14-3664-2 (verkkokirjahylly)

Kansi: Juha Kalliolahti

Kannen kuva: Jussi Ratilainen

Taitto: Taru Tarvainen

Paino: BALTO print, Liettua 2019

Anna palautetta: *protoimitus@almamedia.fi*

Aadalle, Aarnelle ja Samille.

Olette opettaneet, mitä todellinen rakkaus merkitsee.

SISÄLLYS

1	Johdanto väärään ja oikeaan yrittämiseen	11
	Mikä on yrittämisen motiivi?	13
	Oletko oikeaa vai väärää tyyppiä?	16
	Yritysten tappaja numero yksi?	19
	Luotetaan tuuriin – onnella menestykseen?	24
	Yrityksen perusarvot – onko niitä oikeasti enemmän kuin viisi?	30
	Ovi yrittäjänä menestykseen – jokainen rakentaa omannäköisensä.....	49
2	Mitä? Milloin? Miksi?	59
	Renessanssineroko? Mitä yrittäjyys vaatii yrittäjältä?.....	59
	Haasteiden ja kykyjen harmonia	69
	Märkäkorvabisnes – oikea ikä yrittämiselle?	72
	Pioneerien karu kohtalo	78
	Vaikka uskot itseesi, voit silti olla ihan paska	85
	Mun täytyy twerkkaa, että saisin fyrkkaa?	89
	Mikä sitten on oikea syy ryhtyä yrittäjäksi?	94

3	Yrittäjyyden lajit – valitse omasi oikein	105
	Yksin, kaksin, porukassa?.....	106
	Yhden asiakkaan tähden?.....	116
	Ystävän kanssa?.....	119
	Koko perheellä?.....	123
	Yrittäjäksi toisen ideaan?.....	127
	Avioero – kumppanista eroon	129
4	Yrittämisen tavoitteet ja mittarit	143
	Kuuseen kurkottaa, katajaan kapsahtaa?	153
	Suuri tavoite, muutama sana	157
	Kuka kertoo ja miten?	162
	Peli ei kulje? Pudota tavoitetta! Kulkee? Nosta!	164
	Onnistumista vai menestymistä?	169
	Mikä on yrityksesi kekkoskaava?	172
	Case Study: SK-Ravintolat Nollasta sataan ja takaisin	178
5	Yrittäjyyden yleisimmät valheet ja sudenkuopat	183
	Kuolemansynti nro 1: Hyvä tuote myy itse itsensä	184
	Kuolemansynti nro 2: Hommat hoituvat nopeasti	187
	Kuolemansynti nro 3: Kilpailu ei vaikuta	190
	Kuolemansynti nro 4: Asiakas on tyhmä	192
	Kuolemansynti nro 5: Suuri asiakas on hyvä asiakas.....	193
	Kuolemansynti nro 6: Pärjään kyllä yksin.....	196
	Case Study: Trainers' Housen fuusio Satama Interactiven kanssa Sataman geeniterapia epäonnistui	199

6 Kasvua? Strategia? Rekrytointi!	205
To be, or not to be, that is the question.....	211
Menestys on strategian mittari.....	215
1 + 1 = 3 vai 1 + 1 = 0?	218
Palkkaa hitaasti, irtisano nopeasti	221
7 Yrittämisen rahoituksen perusteet	229
Silta yli kuolemanlaakson.....	230
Case Study: Nocart Maailman ääriin – ja konkurssiin	235
8 Yrittäjyyden fysiologia	241
Power is nothing without control	243
Sata työtuntia viikossa?	245
Palautumisen puolitusina yrittäjille.....	256
Case Study: MTM Connections Oy Mahdoton nastaprojekti kaatoi yrityksen	260
9 Lopuksi	267
Lähteet.....	269