

Kiireisen yrittäjän

KATOKAUSIOPAS

Eli miten suojella firmaa, kun veri virtaa kaduilla?



JANNE K. JÄÄSKELÄINEN

Janne K. Jääskeläinen

Kiireisen yrittäjän katokausiopus*

Eli miten suojella firmaa, kun veri virtaa kaduilla?

**) “Kiireisen” tarkoittaa, että voit lukea tämän oppaan vaikka vessassa istuessasi samalla, kun työntekijät hakkaavat ovea. Neuvojen noudattaminen kestää vähän kauemmin.*

Copyright © Janne K. Jääskeläinen

Sisällysluettelo

Kun seinät kaatuvat päälle	3
Tuomiopäivän neljä ratsumiestä	4
Läski	4
Kitinä	4
Ooh katso, orava!	5
Harhaisuus	5
Apokalypsin antidootit	5
Aloita siivous siviilin puolella	6
Miten tuhoaisit yrityksesi?	7
Taktisen vetäytymisen työkalut	8
Sotakassa kuntoon	8
Salamasäädöt strategiaan	9
Tuotteista, liinaa, automatisoi	10
Lataa myyntitykkisi	10
Möyhennä markkinointiasi	11
Lopuksi	12

Huom!

Olen värikoodannut punaisella kolmiolla (▲) sellaiset neuvot, joiden noudattaminen saattaa aiheuttaa paniikkia henkilöstössä tai pienosakkaissa. Käytä keinoa harkiten.

Kun seinät kaatuvat päälle

Tein konkurssin samalla kun täytin 18 vuotta. 1990-luvun laman jälkimainingeissa koettu selvitystila oli sellainen opintomatka, että ei jäänyt epäselväksi, millainen kohtalo epäonnistuneella yrittäjällä on edessään. Muistan vieläkin ihan riittävän elävästi, miltä kirkon ruoka-apuna saatu suolaton kaurapuuro maistuu.

Tuon opintomatkan jälkeen olen kokenut kaksi viimeisintä kuivaa ja kivaa kautta. Historiallisesti maailmantalous on ollut syklistä, eli karkeasti noin 10 vuoden välein talous kippaa ja kaikki menee arkikielellä päin helvettiä. Taantuma on kuin pörssissä riehuva metsäpalo, joka tuhoaa kapisessa kunnossa olevat korporaatiot. Tuhottujen tuhkasta uudet selviytyjät nousevat entistä vahvempina ja voimakkaampina. Heikoimmat haihtuvat saman tien ja surullisimmat zombiefirmat vain jatkavat raahustamistaan osaamatta edes kuolla kunnolla.

Jos yrittäjäurasi on alle kymmenen vuotta vanha, et ole varsinaisesti vielä ehtinyt kokea sitä, mitä tapahtuu, kun p*ska lentää tuulettimeen isolla suuttimella. Voin sanoa, että jälki ei ole nättiä. Edellisestä taantumasta on kulunut aikaa jo reilusti yli 10 vuotta. On siis aika varautua seuraavaan.

En halua, että taaperrat talvimyrskyyn kepeän kelin kesäshortseissa, vaan asiaan kuuluvissa varusteissa ja oikealla asenteella varautuneena. Toivottavasti saat tämän oppaan avulla kerättyä riittävästi kassaa selviytyäksesi tulevasta maailmantalouden metsäpalosta.

Seuraavaksi kerron, miten se onnistuu.

Tuomiopäivän neljä ratsumiestä

Mistä sitten tietää, että laskukausi on tulollaan?

Kuten kaikissa aikaisemmissakin talouden maailmanlopuissa, tuomiopasuunat alkavat pauhata, kun samat neljä ratsumiestä ilmestyvät tekemään tuhojaan. Nämä neljä tuomiopäivän ratsumiestä eivät ole ne raamatulliset versiot. Yrity maailmassa ne tunnetaan nimeltään **Läski**, **Kitinä**, **Ooh katso, orava!** ja **Harhaisuus**. Kun näet ympärilläsi nämä ratsumiehet, tiedät että loppu on lähellä, ja on aika ottaa suunta kohti lähintä exit-kylttiä.

Läski

Läski on helpoimmin tunnistettava tuomiopäivän ratsumies. Kun taloudessa menee pitkään hyvin, firmoihin kertyy monenlaista läskiä: palkataan ihmisiä, joita ei oikeasti tarvita, ja ostetaan palveluja, joita ei käytetä. Samalla aletaan puuhastella kaikenlaisten sivuprojektien kanssa, joiden merkitys viivan alle jäävään tulokseen on parhaimmillaankin vain pyöreä nolla. Fyysisen läskin lisäksi firmoihin kertyy henkistä läskiä: selviytymisen pelkoa ei ole, koska markkinat vetävät ja lainarahaa on runsaasti tarjolla. On helppo tehdä asioita henkisesti laiskasti tai vasemmalla kädellä, kun nälkävuodet eivät ole enää tuoreessa muistissa.

Kitinä

Kitinä on tyypillinen lama-ajan airut. Turvallisuuden tunteeseen turtuneet ihmiset alkavat nurista pienimmistäkin epäkohdista, kun isommista ongelmista ei ole omakohtaista kokemusta. Kun yrityksissä henkilöstö alkaa valittaa ihan tosissaan siitä, että pistaasijäätelö on Tosi Tärkeä Asia ja se on nyt loppu, tiedät, että kohta iso terä niittää alalla.

Ooh katso, orava!

Ooh katso orava on helppo tunnistaa. Kun *Ooh katso orava* ratsastaa, vanavedessä on lukemattomia aloitettuja projekteja, uusia tuotteita ja laajennussuunnitelmia. Näitä kaikkia yhdistää se, että niitä ei ole viety loppuun saakka eikä oikeastaan aloitettukaan. Kun läskiä on liikaa, tehottomille ihmisille ja työkaluille täytyy keksiä jotain puuhastelua. Se sitten näkyy yrityksissä kaikenlaisina rahaa imevinä työhyvinvointialoitteina, jotka eivät liity työhön, eivätkä ne tuota hyvinvointiakaan.

Harhaisuus

Tämä on kaikkein salakavalin tuomiopäivän ratsumiehistä. Kun yrityksissä heittäydytään harhaisuuden valtaan, ennusteiden kasvukäpyrät piirretään automaattisesti nousujohteisiksi, "koska sellaisia ne viime vuonnakin olivat". Kasvun kuvitellaan olevan loputonta, ja myyntihessuista höyryävä testosteroni suorastaan kirvelee silmiä. Kaikkein pahinta on, kun harhaisuus tarttuu yrittäjään itseensä. Jos antaa harhaisuudelle vallan, suodattaa automaattisesti ympäriltään kaiken ikävän ja alkaa uskoa lopulta harhoihin itsekin. Harhaisuuden vallassa yritykset ottavat riskejä, jotka ovat liian isoja, laajentuvat suuntiin, joissa ei ole mitään järkeä ja hyvää rahaa heitetään huonon perään.

Apokalypsin antidootit

Jottei opas menisi pelkäksi pelotteluksi, on minulla muutamia hyviäkin uutisia.

Ensinnäkin pienen yrityksen omistajana sinulla on paljon paremmat mahdollisuudet pistää maailmanlopun ratsastajia nekkuun kuin isommilla korporatioilla. Pienellä yrityksellä on *notkeutta* ja *nopeutta*, kun taas isoissa yrityksissä kaikki on isompaa – myös ongelmat. Sinulle hidastaminen voi tarkoittaa sitä, että joudut jättämään yhden matkan väliin. Isommalle firmalle hidastaminen taas kielii ensimmäisestä rytmihäiriöstä ja alkavasta matkasta kohti krematoriota. Pienemmässä yrityksessä pystyt pistämään vaikka nettisivusi uusiksi yhdessä yössä ja pivotoimaan purkkisi karikoita karkuun, ennen kuin isommassa firmassa johtoryhmä ehtii edes kokoontua.

Toisekseen suurin osa pahan päivän varautumiskeinoista tekee toteutuessaan yrityksestäsi terveemmän ja tulokelpoisemman kuin koskaan aikaisemmin. Mikä hyvänsä sellainen firma on kiva omistaa, jossa tuotanto on liinattu, palvelut tuotteistettu, kassavirtaa seurataan haukan lailla ja talous on muutenkin hyvällä tolalla.

Tutustutaan seuraavaksi tuomiopäivän ratsastajien vastamyrkkyihin.

Aloita siivous siviilin puolella

Selvitä ensin itsellesi raivorehellisesti, missä tilanteessa oma elämäsi on: Onko sinulla velaton asunto? Onko puolisollasi työpaikka? Elättekö yli vai ali varojenne (ei tarvitse vastata, elätte kuitenkin yli varojenne kuten suurin osa). Onko edessä isoja remppoja, rahanmenoa tai muuta kriisiä tai kuluja, jonka voisi estää nyt vähällä työllä? Selviääkö taloutenne, jos et voi nostaa muutamaan kuukauteen palkkaa tai osinkoa yrityksestäsi?

Muutamia selkeitä vinkkejä:

- Jos pystyt välttämään isoja menoeriä seuraavien vuosien aikana, tee se. Älä liisaa kallista Teslaa, vaan aja vielä pari vuotta sillä ruosteisella riisikupilla.
- Jos voit, korvaa kallis ulkomaanmatka kotimaan kylpylälomalla.
- Jos puolisollasi on jo työpaikka, suosittelen pitämään ns. pään vähän muita alempana. Ei kannata lähteä mukaan muiden kitinäkerhoihin, vaan keskittyä näyttämään arvonsa työnantajan silmissä. Jos puolisollasi ei ole työpaikkaa, nyt on aika hakea sellainen.
- Jos ajattelitte etsiä isompaa asuntoa, nyt ei ole se hetki. Myykää mieluummin vanhaa roinaa pois, että tilaa on enemmän.
- Jos pystyt nipistämään kotimenoista, alkakaa säästää. On paljon helpompi hengittää, kun säästössä on vaikka puolen vuoden edestä pätäkkää.
- Jos sinulla on luottokorttivelkoja, hoida ne helvettiin ja vähän äkkiä.
- Hoida terveytesi kuntoon: kitkuta keskivartaloläskit pois, aloita liikkuminen, käy verikokeissa ja aloita salihommat. (Älä hanki kalliita vuosisopimuksia!)

Nämä ovat vain omia ehdotuksiani. Olen itse toiminut niiden mukaan. Seuraat ohjeita tietenkin omalla vastuullasi ja omaa järkeäsi noudattaen. Jos olet sitä mieltä, että kasvu jatkuu tai vähintään pysyy samana, voit unohtaa itse asiassa koko oppaan ja mennä jatkamaan sitä, mitä olitkaan tekemässä. Jos taas olet samaa mieltä kanssani siitä, että “nyt ei kaikki mee ihan oikeaan suuntaan”, jatka lukemista.

Miten tuhoaisit yrityksesi? ▲

Tämä on konkreettinen, päivän mittainen harjoitus yrityksesi johtoryhmälle tai työntekijöillesi. Jaa ihmiset 3–5 ihmisen ryhmiin ja anna tehtäväksi seuraava:

“Vuoden kuluttua kuulette uutisen, että yrityksemme Pultti ja Pärstin Oy lopettaa toimintansa, koska yritys ei selvinnyt enää veloistaan. Sen seurauksena koko henkilöstö lomautetaan ja omaisuus myydään. Teidän tehtävänänne on esittää maksimissaan kolme erilaista skenaariota menneessä aikamuodossa (eli aivan kuin ne olisivat jo tapahtuneet), jotka johtivat tähän tilanteeseen. Kertokaa selväsanaisesti, mitä tapahtui ja mistä se johtui.”

Harjoitus ei varmasti ole mieluisa, mutta se pakottaa ajattelemaan todellisia syitä, joiden vuoksi yritykset ajavat seinään. Tällä tehtävällä on kaksi tavoitetta:

- 1) **Herättely.** Kyllä, työpaikalla pitää olla turvallista ja lempeää kuin äidin kohdussa kelliessä, mutta nyt on tosi kyseessä.
- 2) **Varautuminen.** Monta päätä on parempi kuin yksi. Alaisesi tietävät varmasti yrityksestäsi ja liiketoiminta-alueesta yhdessä laajemmin kuin sinä yksin. Jos jokaisen ryhmän ykkösvaihtoehtona on esimerkiksi “toimari palaa loppuun ja lähtee jäniksen kanssa kiertämään maailmaa”, on aika katsoa peiliin.

Harjoituksen seurauksena syntyy lista skenaarioita. Useimmiten ne ovat päällekkäisiä. Yhdistäkää päällekkäiset skenaariot ja laittakaa ne todennäköisyysjärjestykseen. Jos esimerkiksi kolme ryhmää “keksii” saman skenaarion, se menee prioriteettilistassa aika korkealle. Jos kyseessä on esimerkiksi “meteoriiitti iskeytyy tehtaaseen”, sen voi tiputtaa listan viimeiseksi.

Vaikka tavoitteena on herätellä, tarkoitus ei ole lamauttaa tai pelotella. Harjoituksen avulla saat arvokasta tietoa siitä, mitkä yrityksesi kipupisteet oikeasti ovat. Nyt kun ne ovat tiedossa, voitte alkaa kehittää vastatoimia jokaiselle tärkeälle ja mahdolliselle kuolonskenaariolle.

Taktisen vetäytymisen työkalut

Firma kuolee vasta, kun kassa on kaput. Siksi olemassa olevasta pätäkästä täytyy pitää kynsin hampain kiinni, samalla kun kahmit sitä kaksin käsin firmaan sisään.

Sotakassa kuntoon

Aivan ensimmäiseksi sinun täytyy huolehtia siitä, että rahaa on tarpeeksi. Mitä pidemmän käteiskiitoradan saat varmistettua yrityksellesi, sitä parempi.

Yksinkertaistettuna tämä tarkoittaa seuraavia asioita:

- **Kassavirta kuntoon:** jos et ole aikaisemmin seurannut yrityksesi kassavirtaa, viimeistään nyt on aika opetella. Olen kirjoittanut tästä jo helppotajuisen oppaan, jolla pääset alkuun. Voit ladata sen [tästä](#). Ei tekosyitä, nyt on aika toimia ja opetella oman kassavirran liikkeit.
- **Älä jaa osinkoja (▲):** tiedän. Olisi kiva, jos saisit firmasta rahaa. Siksi kerroinkin ensimmäiseksi, että oma talous kannattaa hoitaa kuntoon. Kun ei tarvitse huolehtia omasta kotipesästä, ei ole painetta lypsää firman kassaa tyhjäksi silloin, kun sitä tarvitaan kaikkein kipeimmin.
- **Pankkisuhteet plussalle:** viimeistään nyt on hyvä varmistaa, että suhteet pankkiin ovat kunnossa. Jos yritykselläsi ei ole käytössä tililimiittiä, ota yhteyttä pankkiisi ja pyydä tarjous. Jos firmasi kassa on kunnossa, sen ei pitäisi olla ongelma. Tililimiittiä on paljon mukavampi käydä neuvottelemassa silloin kun sitä ei vielä tarvitse.
- **Kulukuri käyttöön (▲):** Nyt on hyvä hetki katsoa uudestaan yhteismatkoja konferensseihin ja miettiä muutenkin, mistä kohtaa vielä realisoitumattomia kuluja saisi kuritettua pienemmiksi. Jos toimitilasi on tällä hetkellä sopiva, älä missään nimessä ala etsiä uusia kohteita, vaikka ihmiset kuinka kitisivät jostain pikkuasioista. Todennäköisesti ihmiset vain seuraavat kateellisena, kun kilpailijasi hassaa rahaa omalla logolla brändättyihin artesaanioluihin ja joogareititetteihin.

- **Leikkaa läskit (▲):** en tarkoita, että antaisit ylipainoisille kenkää. Yrityksessäsi on kuitenkin taatusti paljon asioita, joista voitte hyvin luopua ilman, että oikeasti menetätte mitään. Kun opettelet käyttämään kassavirtadokumenttia, löydät nopeasti listalle leikattavia kohteita. Tällaisia ovat esimerkiksi käyttämättömät tai tarpeettomat softalisenssit, lehtitilaukset ja muut sellaiset pennien pikkuhaavat, joista vuodat useita tonneja vuodessa. Jos joku kysyy syytä karsintaan, sano, että haluat kasvattaa yritystä seuraavalle levelille.
- **Neuvottele sopimuksia uudestaan (▲):** Samalla kun saat tuotannosta lisää tehoja irti, siitä tulee myös säästöjä. On aika ottaa puheeksi sopimusten uudelleenneuvottelu alihankkijoiden kanssa. Käy keskustelu rakentavassa hengessä, ja kerro, että harkitset palvelun vaihtoa kustannussyistä. Anna alihankkijalle mahdollisuus vastaehdotukseen. Jos firmassasi on esimerkiksi paljon puhelinliittymiä, pelkällä operaattorin vaihdolla voi säästää helposti tonneja vuodessa.
- **Vähennä varastoja (▲):** jos yrityksesi varastossa jostain syystä makaa käyttökelpoista tavaraa, suosittelisin tässä vaiheessa vähentämään varastoa. Sen lisäksi, että varastoon on sitoutunut yleensä melkoinen määrä pääomaa, huonojen aikojen heilahtelussa mikään ei enää takaa, että tavara liikkuu entiseen malliin. Pahimmassa tapauksessa yrityksestäsi tulee kalliin rojun loppusijoituspaikka.
- **Keskustele kirjanpitäjän kanssa:** kerro, mitä haet takaa. Kirjanpitäjä osaa yleensä auttaa paljonkin, jos olet selkeäsanainen. Pyydä myös kirjanpitäjää ilmoittamaan sinulle proaktiivisesti, jos he huomaavat jotain, missä voisit säästää rahaa helposti.

Salamasäädöt strategiaan

Tämä keskustelu sinun tulee käydä luottamuksellisesti hallituksen kanssa. Jos olet hallituksessa yksin, keskustelu on tietenkin helppo ja nopea operaatio.

- **Määrittele ydinbisnes:** mikä on se bisneksen osa, jota ilman yrityksesi ei pärjäisi? Ensimmäisiä asioita saneeratessa on yrityksen ydinbisneksen etsiminen. Ydinbisnestä on kaikki se, mistä firma saa ammennettua eniten arvoa maksaville asiakkaille.
- **Rapsi rönsyt (▲):** nyt kun tiedät yrityksesi ydinbisneksen, ryhdy karsimaan kaikkea ylimääräistä puuhastelua pois. Jos teillä on työn alla vaikka tuotteita, joiden kannattavuudesta ei ole mitään hyvää arvausta, anna sille kylmästi kirvestä. Älä heitä hyvää rahaa huonon rahan perään. Jos strategiaan on tullut mukaan uusia mutta kannattamattomia tuotekokeiluja, anna niillekin kirvestä.
- **Ulkoista (▲):** yrityksessäsi on paljon sellaista bisnestä, mitä tehdään vain siksi, että niin on totuttu aina tekemään. Katso kriittisellä silmällä sellaisia

alueita, joita voisit teettää alihankkijalla. Se ei haittaa, että joltain loppuu työ, jos saat ostettua saman työn laadukkaammin ulkoa.

- **Lopeta laajentuminen:** jokaisen firman tulisi haluta kasvaa. On kuitenkin kaksi asiaa, joita sinun kannattaa välttää laskukauden lähestyessä: toinen on **yrityssostot** ja toinen on **laajentuminen ulkomaille**. Jo tilastollisesti molemmat menevät todennäköisesti päin helvettiä. Jos isket omalla kassalla kiinni nousukaudella tehtyyn yrityskauppaan, saatat huomata vuoden päästä, että sille samalle rahalle olisi nyt fiksumpaakin käyttöä. Jos ostat tai laajennat, tee se harkiten ja vain, jos sinulla on siihen varaa ja kokemusta.

Tuotteista, liinaa, automatisoi

Tuotannossa on aina löysää. Parhaimminkaan hoidetuissa firmoissa tuotanto ei ikinä pyöri virheettää ja täydellä teholla. Alla on tiivistettynä ehdotukset, joilla voit ottaa tuotannosta lisätehoja irti:

- **Tuotteista:** helpompi elämäsi lähtee tuotteistuksesta. Kun palvelutarjontasi on selkeää, yrityksesi palveluja on helppo ostaa ja myydä. Tuotteistetuilla palveluilla on paremmat katteet, niiden laatua on helpompi mitata ja työvaiheet on helpompi standardoida. Varaudu kuitenkin vastarintaan, koska ainakin asiantuntijayrityksissä tuotteistaminen koetaan helposti asiantuntijoiden osaamisen aliarvioimisena ja väheksymisenä. Aloita lukemalla Jari Parantaisen kirjoittama ilmainen [Palvelun tuotteistamisen käsikirja](#).
- **Liinaa:** Lean on syntynyt niukkuudesta, ja sen avulla saat tuotannostasi paljon enemmän irti. Sen lisäksi henkilöstösi on onnellisempaa stressin vähentyessä. Katteetkin paranevat, kun asiakkaat ovat tyytyväisempiä parantuneeseen laatuun ja palveluaikoihin. Kun tuotteistaminen ja lean kulkevat yhdessä käsikynnä, edessä on helppoja voittoja ja kivat katteet.
- **Automatisoi:** jos mahdollista, automatisoi niin monia työvaiheita kuin vain pystyt. Ensimmäiseksi suosittelisin aloittamaan taloushallinnosta tai jostain muusta selkeästä prosessista, johon menee tarpeettomasti aikaa. Yllättävän paljon pystyy automatisoimaan pelkästään jonkun ohjelmointikielen perusosaamisella (esimerkiksi python + selenium).

Lataa myyntitykkisi

Rahaa saa viivan alle säästämällä kuluissa ja myymällä enemmän ja paremmalla katteella. Jos sinun on ihan pakko valita vain yksi vinkki tästä oppaasta, se on tämä: **keskity myyntiin**. Kun myynti vetää ja myydyt tuotteet ja palvelut ovat tukevasti kannattavia, elämä on paljon helpompaa nyt ja katokaudella. Ohessa muutama ohje mietittäväksi.

- **Tuotteista.** Sanon tämän vielä uudestaan, koska tuotteistaminen on helpoin ja konkreettisin keino, jolla voit kääntää kipuilevan asiantuntijayrityksen nopeasti kassavirtaposiitiviseksi.
- **Vältä isoja diilejä ja isoja asiakkaita.** Kyllä, tiedät juuri, mitä asiakasta tarkoitan. Se on se firmasi Suurin ja Hienoin asiakas, jota käytät referenssinä joka paikassa. Se, jolta et voi laskuttaa priimahintaa, mutta joka tilaa tasaisesti ja paljon. Teidän välinne ovat “ihan ok” -tasolla, mutta olet jo pariin kertaan joutunut tulemaan vastaan laskuissa ja maksuehdoissa. Onneksi olkoon, olet kusessa. Voin luvata, että ensimmäinen asia, jonka isot yritykset tekevät katokaudella, on alihankkijoiden kusetaminen. Ennen kuin huomaatkaan, toimit isoimman asiakkaasi pankkina, samalla kun omat työntekijäsi odottelevat kuumeisesti palkkarahojaan. Helpointa on välttää ison asiakkaan loukku kokonaan. Mistä päästäänkin seuraavaan kohtaan.
- **Hanki lisää pieniä asiakkaita hajautetusti.** Mitä enemmän saat hajautettua asiakaskuntaa, sitä paremmin persuksesi on turvattu, kun talouden iso pyörä menee jumiin. Jos olet keskittynyt vain yhden toimialan palvelemiseen, edessäsi ovat todella ikävät ajat, kun toimiala kokee kovia. Viimeistään nyt on aika tietoisesti hajauttaa asiakaskuntaa hankkimalla uusia asiakkaita myös muilta aloilta, joissa ette ole aikaisemmin jaksaneet pyöriä.
- **Keksi kuukausilaskutettavaa.** Tämä liittyy tuotteistamiseen, mutta on itsessäänkin hyvä pointti muistaa. Kuukausilaskutus on ihanaa. Se helpottaa projektimyynnin paineita asiantuntijayrityksissä ja tasoittaa muutenkin saatavien tuloa samalla, kun kausivaihtelut heiluttavat kassaa.

Möyhennä markkinointiasi

Olipa kerran kaksi muromerkkiä. Talouden taantumassa toinen firmoista päätti vähentää markkinointiin menevää rahaa ja se toinen on Kellogg's. Vitsi on vanha, mutta ajatus on kuitenkin pätevä: kun kilpailija (Post) leikkasi markkinointikulujaan, Kellogg's puolestaan tuplasi mainosbudjettinsa ja lähti sen lisäksi aggressiivisesti radiomainontaan mukaan uudella tuotelanseerauksella. Toinen kippasi, toinen selvisi.

Samaa suosittelen sinullekin. Kun kaikki muut tulevat vähentämään markkinointi- ja mainoskulujaan ankeiden aikojen koittaessa, sinun kannattaa laittaa isompaa vaihdetta silmään. Et tietenkään voi vain heitellä rahaa joka suuntaan ja toivoa, että se toimii. Sinun täytyy tietää, miten markkinointi- ja myyntiputkesi toimii. Vain siten voit pistää paukkuja sinne, mistä raha oikeasti tulee.

Tuotteistaminen auttaa myös markkinoinnissa. Kun tuotelupaus on selkeä, voit markkinoida tuotetta tai palvelua huomattavasti helpommin. Samalla säästät myös markkinoinnissa aikaa ja rahaa, kun pystyt tiivistämään viestisi oikealle kohderyhmälle räätälöidyllä tuotteella, ilman että ammut rahaa kaikkiin kanaviin sokeasti.

Lopuksi

Voi tuntua aika kurjalta ajatukselta, että edessä olisivat ikävät ajat. Olisin kuitenkin laman koittaessa sata kertaa mieluummin töissä pienessä yrityksessä tai yksinyrittäjänä kuin jonkun toisen palkkalistoilla. Muiden palkkalistoilla et voi kohtalollesi yhtään mitään. Omassa yrityksessäsi olet oman veneesi kapteeni. Vene saattaa olla pieni, mutta ainakin sinä itse päätät, mihin suuntaan se menee.

Yksi olennainen huomio vielä henkilöstöstä. Jos alat vihjailla tulevasta katokaudesta ihmisille samalla kun järjestät firmantappoharjoituksia (▲), voit olla ihan varma, että osa porukasta alkaa panikoida. Pahimmassa tapauksessa parhaat tyypit alkavat etsiä uutta työpaikkaa sellaisista firmoista, joiden kiillotetuissa julkikuvissa ei näy tummia pilviä horisontissa. Pyri siis viimeiseen saakka välttämään tuomiopäivän puheita. Yritä pitää positiivinen vire yllä, vaikka kuinka tuntuisi siltä, että alamäki on vääjäämätön. En myöskään kertoisi kenellekään yrityksessäsi, että olet ladannut tämän oppaan.

On myös hyvä muistaa, että ankeimpinakin aikoina hyvin hoidetut firmat menestyvät ja yrityskauppoja tehdään taantumissa ihan niin kuin nousukaudellakin. Ja jos oikein yhtiöpositiiviseksi haluat heittäytyä, voit ajatella, että lamakaudella pääomalle on hyviä kohteita vähemmän. Jos sinulla on tuolloin hyvä firma myytävänä, ostaja voi löytyä jopa helpommin kuin hyvään aikaan.

Nyt ei ole siis aika masentua ja painaa päätä hartioden väliin, vaan venytellä kunnolla ennen tulevaa tsemppausta. Voittajiksi eivät selviä ne, jotka ovat parhaimpia, vaan ne, joilla on kassa kunnossa.

Saa suorittaa. Nähdään notkahduksen tuolla puolen.

Tarvitsetko apua tai neuvoja?

jannejaaskelainen.fi

janne@jannejaaskelainen.fi

040 577 0215

