

# KANNATTAVUUS HALTUUN- TALOUS SELKOKIELELLÄ

---

Päivä 19.5.2026

Aloitus 17.00

Päättyy 20.00

Agenda:

1. Katetuotto ja kannattavuuden perusasiat
2. Kannattavuuden parantaminen käytännössä
3. Kustannustehokkuus ja kassavirta

Tavoitteena on valmistaa yrittäjää ymmärtämään kannattavuuden ja talouden peruskäsitteitä paremmin. Antaa konkreettisia näkökulmia hinnoitteluun, kustannuksiin ja myyntiin. Tarjota eväitä arjen, taloudellisesti merkittävien päätösten tueksi.

---

# Kolme yksinkertaista "totuutta"

- MYY PALJON
- PIDÄ KUSTANNUKSET KURISSA
- TEE VOITTOA

# Tuotot

- Myyntityöllä, markkinoinnilla ja asiakkuuksien hoidolla hankittavia tuottoja
  - Maksu tuotteesta tai palvelusta ( hyödyke )
  - Maksu liitännäistuotteesta – tai palvelusta
  - Maksu huollosta
  - Maksu toimituksesta
  - Maksu asennuksesta
  - Jotain muuta, mitä ????
- Muita tuottoja
  - Vuokratuotot, tuet ja avustukset, sijoitustuotot

# Hinnoittelu

- Kustannuspohjainen hinnoittelu
  - Kustannusten päälle kate
  - Kustannusten jakaminen eri myytävillä hyödykkeille kustannuslaskennan keinoin
- Markkinaperusteinen hinnoittelu
  - Laatu /hinta –suhde
  - Kilpailutilanne
  - Kysyntä / tarjonta
- Arvoperusteinen hinnoittelu
  - Asiakkaan kokema arvo
  - Brändi / status

# Hinnoittelu

- Dynaaminen hinnoittelu
  - Vaihtuu kysynnän mukaan
- Markkinoille meno-hinnoittelu / markkinaosuuden saaminen –hinnoittelu
  - Mennään markkinaan halvalla, jotta saadaan nopeasti asiakkaita tai lisättyä markkinaosuutta
- Kermankuorinta
  - Ollaan ensimmäisiä. Otetaan hyvä hinta
  - Myöhemmin hinta laskee, kun kilpailu kiristyy
- Psykologinen hinnoittelu
  - 9,99 ei 10,00

# Hinnoittelu

- Pakettihinnoittelu
  - Myydään paketteja ei pelkästään yhtä tuotetta
- Tilauspohjainen hinnoittelu
  - Esim. vuosihinta palvelulle ei yksittäiselle käytölle
- Käyttöpohjainen hinnoittelu
  - Asiakas maksaa käytöstä
- Premium- hinnoittelu
  - Perusversio ilmainen, lisäominaisuudet maksullisia

# Hinnoittelu

- Diskriminaatio –hinnoittelu
  - Sama hyödyke eri hinnalla eri kohderyhmille
- Loss Leader-hinnoittelu
  - Yksi tuote edullisesti/ tappiolla, lisätuote katteellisesti

# Kustannukset

- Muuttuvat kustannukset
  - Muuttuvat liikevaihdon suhteessa
    - Ostot
      - Myytäväksi tarkoitetut tuotteet
      - Raaka-aineet, tarvikkeet, komponentit / osat, alihankinta
      - Keinoja vaikuttaa ostohintaan
        - Ostojen suunnitelmallisuus, budjetointi
        - Ostojen keskittäminen, paljousalennukset
        - Yhteishankinnat, verkostoituminen
        - Oikea aikaisuus, markkinatuntemus
    - Myyntiprovisiot / palkat?, kuljetus- ja toimituskulut, pakkauskulut, maksupalvelu- ja korttimaksukulut, varastointi ja logistiikka, käyttöperusteiset lisenssi- ja ohjelmistokulut
    - Miten voin vaikuttaa muuttuviin kustannuksiin?

# Kustannukset

- Kiinteät kustannukset
  - Pysyvät muuttumattomina liikevaihdosta riippumatta
    - Vuokrat
    - Henkilöstökustannukset
    - Vakuutukset
    - Hallintokulut
    - Korkokulut
    - Tietoliikenne ja ohjelmistokulut
    - Lämmitys, vesi, sähkö
    - Markkinointi
    - Siivous ja ylläpito
    - Ajoneuvojen maksut
    - Muut kiinteät kustannukset
    - MITEN VOIN VAIKUTTA A KIINTEISIIN KUSTANNUKSIIN???

# Kustannukset

- Kokonaiskustannukset
  - Muuttuvat – ja kiinteät kustannukset yhteensä
  - Huomioi kustannusten kokonaismäärä suhteessa tuottoihin
  - Tärkeää huomioida kokonaiskustannusten rakenne kannattavassa liiketoiminnassa

# Kannattavuus

- Suhteellinen kannattavuus
  - Esim. paljonko voittoa jää suhteessa liikevaihtoon
  - Esim. paljonko sijoitettu pääoma tuottaa voittoa
- Absoluuttinen kannattavuus
  - Paljonko voittoa jää euroina
  - Tuotot 100
  - Kulut 50
  - Tulos 50
- Toimialan rakenne
- Absoluuttisen voiton tavoittelu

# Katetuotto

- $\text{Myyntituotot} - \text{muuttuvat kustannukset} = \text{myyntikate}$
- $\text{Myyntikate} - \text{kiinteät kustannukset} = \text{käyttökate}$
- $\text{Käyttökate} - \text{poistot} = \text{liikevoitto}$
- $\text{Liikevoitto} - \text{korot-verot} + \text{satunnaiset tuotot} - \text{satunnaiset kulut} = \text{tilikauden tulos}$

# Katetuottoprosentti

- $\text{Katetuotto-\%} = \text{katetuotto} / \text{myyntituoto} \times 100$
- Myyntikate määrää loppuja katteita
- Myyntikate toimialalla
- Toimialan kustannusrakenne
- Oman toiminnan suhteuttaminen kilpailutilanteeseen

# Kriittinen piste

- Sellainen myynti, jolloin tuotot ja kustannukset ovat yhtä suuret
- Ei synny voittoa eikä tappiota
- Esim.
  - Tuotot 100
  - Kulut 60
  - Kate 40
  - Kiinteät kustannukset 40
  - Voitto 0

# Varmuusmarginaali

- Nykyisen myynnin ja kriittisen pisteen myynnin välinen ero
- Kertoo paljonko myynti voi laskea ennen kuin toiminta muuttuu tappiolliseksi
- Varmuusmarginaaliprosentti
  - $( \text{nykyinen myynti} - \text{krp myynti} ) / \text{nykyinen myynti} \times 100$
  - Kertoo montako prosenttia myynti voi laskea ennen kuin toiminta muuttuu tappiolliseksi

# Kriittisen pisteen myynti

- Esim.
- Kiinteät kustannukset 2000
- Myyntikateprosentti 25 %
- $(100 \times 2000) / 25 = 8000$  tai
- $0,25X = 2000$
- $X = 2000 / 0,25 = 8000$
- $X =$  kriittisen pisteen myynti

# Kannattavuuden parantaminen

- Myynnin lisääminen
  - Nykyiset ostavat enemmän
  - **Miten** myynnin lisäys on saatu aikaan?
  - Saadaan uusia asiakkaita
  - **Miten** on saatu uudet asiakkaat?

# Kannattavuuden parantaminen

- Myyntihinnan nostaminen
  - Vaikutus myyntimääriin
  - Perustelut hinnan nousulle
  - Vaikutus katteeseen

# Kannattavuuden parantaminen

- Vanha hinta 100 €
- Muuttuvat kustannukset 50 €
- Kate 50 €                      Kateprosentti 50,00 %
- Hintaa nostetaan 10 %
- Uusi hinta 110 €
- Muuttuvat kustannukset 50 €
- Kate 60 €                      Kateprosentti 54,54 %

# Kannattavuuden parantaminen

- Paljonko myynti voi tippua jotta päästään samaan absoluuttiseen katetuottoon
  - Vanha myynti 100
  - Vanha kate 50 €
  - Uusi myynti 110
  - Uusi kate 60 €
- Ennen hinnannousua myyty esim. 100 kpl hintaan 100€. Myyntituotot 10 000 euroa.
- Muuttuvat kulut vastaavasti 100 kpl x 50€ = 5000 euroa
- Myyntikate 10 000€-5 000€= 5 000 euroa.

# Kannattavuuden parantaminen

- Kuinka monta kappaletta tuotetta pitää myydä uudella 110 euron hinnalla ja 60 euron katteella, jotta saadaan sama absoluuttinen, euromääräinen kate 5 000 euroa kasaan?
- 5000 euro / 60 eurolla, saadaan 83,3 kappaletta. Tarkistetaan katetuottolaskelmalla
  - Myynti  $83,3 \text{ kpl} \times 110\text{€} = 9\,163\text{€}$ . Eli liikevaihto tippui. Mutta, kun myös ostettavien kappaleiden määrä tippui 83,3 kappaleeseen ( myyntimäärää vastaava ostomäärä ), niin saadaan muuttuviksi kuluiksi tällä myyntimäärällä  $83,3 \text{ kpl} \times 50\text{€} = 4\,165\text{€}$ .
  - Saadaan  $9163\text{€} - 4165\text{€} = 4998\text{€} = 5000\text{€}$ , joka oli euromääräinen myyntikate ennen hinnannousua.
  - Toisin sanoin sama euromääräinen myyntikate saadaan aikaiseksi vajaalla 84 kappaleen myynnillä.
  - Prosentteina tämä tarkoittaa  $83,3 \text{ kpl} / 100 \text{ kpl} = 0,833$ , eli  $1,00 - 0,833 = 0,167$  eli **16,7 % vähemmällä myynnillä.**
  - Mikä jää pohdituttamaan?

# Kannattavuuden parantaminen

- Kustannusten alentaminen
  - Ostohinnan alennus
  - Muiden muuttuvien kustannusten vaikutus
  - Kiinteiden kustannusten vaikutus

# Alennukset

- Alennusten vaikutus katteeseen
  - Myyntihinta 100 €
  - Ostohinta 50 €
  - Kate 50 €      Kateprosentti 50,00%
  - Hinta alennetaan 10%
  - Uusi hinta 90 €
  - Ostohinta 50 €
  - Kate 40 €      Kateprosentti 44,44 %

# Alennukset / lisämyynti

- Katsotaan paljonko pitää myydä **kappalemääräisesti enemmän** hinnanalennuksen jälkeen, että päästään vähintään samaan absoluuttiseen, euromääräiseen myyntikatteeseen, kuin ennen hinnanalennusta.
- Esim. Myyty ennen hinnanalennusta 100 kpl hintaan 100€. Saadaan liikevaihdoksi 10 000€
- Muuttuvat kulut ovat vastaavasti olleet 100kplx 50€= 5000€.
- Katteeksi saadaan 10 000€-5 000€ = **5 000€**

# Alennukset / lisämyynti

- Montako kappaletta pitää myydä uudella 90 euron kappalehinnalla ja 40 euron myyntikatteella, että saadaan vähintään 5 000 euroa myyntikatetta?
- $5\,000\text{€}/40\text{€}$  saadaan 125 kpl. Eli huomataan, että määrä nousi 100 kappaleesta 125 kappaleeseen, eli 25 %. Tarkistetaan vielä katetuottolaskelmalla.
- $125\text{ kpl} \times 90\text{€} = 11\,250$  euroa liikevaihtoa
- $125\text{ kpl} \times 50\text{€} = 6\,250$  euroa muuttuvia myyntimäärää vastaavia muuttuvia kuluja
- $11\,250\text{€} - 6\,250\text{€} = 5\,000\text{€} = 5\,000\text{€}$  joka on vanha euromääräinen myyntikate
- Mikä jää pohdituttamaan?



# Hävikki

- Hävikin vaikutus katteeseen
- Nostaa ostokuluja per myytävä tuote
- Keinoja hävikin pienentämiseksi?

# Myyntisaamiset

- Keskimääräinen maksuaika
- Rahan kertyminen kassaan
- $(360 \times \text{myyntisaamiset}) / \text{myynnit}$
  
- Esim. vuosimyynni 120 000 €, myyntisaamisia 30 000 €, keskimääräinen maksuaika ( vrk )
- $(360 \times 30000) / 120000 = 90$  vuorokautta

# Ostovelat

- Keskimääräinen maksuaika
- Kuinka paljon saadaan maksuaikaa omille laskuille
- Vertailu myyntisaamisten maksuaikoihin
- (360xostovelat )/ ostot
- Sama laskentaperiaate kuin myyntisaamisten kiertoajassa

# Varastot

- Varastojen vaihtuminen rahaksi
- Raha sitoutuu varastoon niin kauaksi kuin tavara saadaan myytyä asiakkaalle
- Varaston kiertonopeus
- Myytyjen tavaroiden hankintameno / varasto
- Esim: Vuosimyynti 120 000 €, varaston arvo kesimäärin 25 000 €, kiertonopeus  $120\,000 / 25\,000 = 4,8$  ( varasto vaihtuu vuoden aikana 4,8 kertaa )

# Varastot

- Varastossaoloaika

$360 / \text{varaston kiertonopeus}$

$360 / 4,8 = 75$  vuorokautta

- Keinot varaston kierron nopeuttamiseksi ja pääoman vapauttamiseksi varastoista
- Mikä on varastojen rooli liiketoiminnassa?

# Maksuehdot

- Ostovelat ja kassa-alennusten hyödyntäminen
- Vuosikoroksi muutettuna
  - Per 14 pv-2% tai 30 pv netto
  - Jos ei hyödynnetä -2%:n alennusta, niin tavallaan maksetaan korkoa, että voidaan maksaa vasta 16 päivää myöhemmin.
  - Lasketaan vuosikorko vuosikorkokaavalla
    - Vuosikorko= alennus / 1-alennus X 365/lisäpäivät, saadaan
    - $0,02/0,98 \times 365/16 = 0,466$  ja prosenteiksi muutettuna 46,6%
  - Mistä sijoituksesta saat vastaavan tuoton
  - Huomioi myös itse myöntämäsi maksuehdot ja niiden taloudellinen vaikutus

# Kassavirta

- Raha joka tulee kassaan ja lähtee kassasta tietyn tarkastelujakson aikana.
- Pyrkimys positiiviseen kassavirtaan, jolloin kassaan tulevan rahan määrä on suurempi, kuin kassasta ulos virtaavan rahan määrä.

- **Kassaan tulevia:**

- Myyntitulot
- Lainojen nostot
- Sijoitusten myynnit
- Muun omaisuuden realisoinnit
- Muut tulovirrat

- **Kassasta lähteviä:**

- Palkat ja muut henkilöstökulut
- Ostot
- Muuttuvat- ja kiinteät kulut
- Lainojen lyhennykset ja korot
- Investoinnit

# Kassavirtalaskelmat

- Dokumentoi, mistä rahat ovat tulleet ja mihin niitä on käytetty tietyllä aikajaksolla
- Laskelma yritykselle tarkoituksenmukaisimmalla tavalla tehtynä
- Kertoo takautuvasti sen, miten rahavirrat ovat käyttäytyneet
- Yleensä kolmenlaisia laskelmia:
  - Liiketoiminnan kassavirta
  - Investointien kassavirta
  - Rahoituksen kassavirta

# Kassavirtalaskelmat

- Liiketoiminnan kassavirta
  - Varsinaisen toiminnan rahavirrat
- Investointien kassavirta
  - Pitkäaikaiset hankinnat ja myynnit
- Rahoituksen kassavirta
  - Lainat
  - Osingot
  - Omistajien sijoitukset

# Kassavirtaennuste

- On arvio siitä miten kassavirrat tulevat käyttäytymään tulevaisuudessa
- Liiketoiminnan kannalta on syytä valita tarkastelujakso liiketoiminnan luonteen mukaan
  - Päivä, viikko, kuukausi, kvarttaali, ½- vuosittainen, vuosi, strategiakausi
- Mitä pitempi tarkastelujakso, sitä epätarkempi ennuste on
- Varautuminen mahdolliseen negatiiviseen kassavirtaan **ennakolta** suunnitelluin toimenpitein ( limiitit, lainat maksuaikojen muutokset esim. )



**KIITOKSIA KAIKILLE**

**HYVIN TEHDYSTÄ TYÖSTÄ  
SEURAA TALOUDELLISTA  
MENESTYSTÄ**



# Saksiid Oy

MAURI HALONEN

KTM, HHJ, CERTIFIED  
BUSINESS COACH, AMO



**Saksiid Oy**

**[mauri.halonen@saksiid.fi](mailto:mauri.halonen@saksiid.fi)**

**040 566 9644**