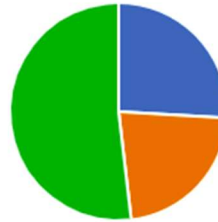


Koronapulssi, puhelut 5. kvartaali

27 Vastaukset 04:09 Keskimääräinen vastaamisaika Aktiivinen Tila

1. Valitse yrityksesi päätoimiala tai sopivin toimiala

● Tukku- ja vähittäiskauppa	7
● Majoitus- ja ravitsemistoiminta	6
● Muu palvelutoiminta	14



2. Mitä kehittämistarpeita yrityksellänne on?

● Muu	27
---	----



2. "Mitä kehittämistarpeita yrityksellänne on?"

-ei ole;

-Sähköinen markkinointi ja verkkokauppa;

-Asiakkaiden ostovoiman lisääminen jollakin tavalla;

-Tasavertaisuus haettaessa työhön. Yritys täytyy olla rakennettu niin että jalusta on rakennettu useammalle jalalle, firma ei voi olla yhden tuotannon varaan.;

-Tuotanto ja tilat. Henkilöstön koulutus ja työyhteisössä toiminen. Uuden toimitilan tarve, tuotteita ja toimintatapoja pitäisi kehittää.;

-Markkinointi, nettisivujen rakentaminen, yrityksen ilmeen ja brändin luonti, esim. oma logo;

-Ei mitään nyt;

-Turpeen saatavuus on pidemmän aikavälin kysymysmerkki;

-ei ole ;

-Ei tällä hetkellä. ;

- Energian kulutuksen vähentäminen. Nettisivut, markkinointi ja some.;
- Nettisivut, uusia tuotteita;
- Markkinointi, uusien asiakkaiden saanti, yrittäjän jaksaminen;
- Lisää asiakkaita;
- Muutamien laitteiden ostaminen;
- Tietojärjestelmät ja tekoäly ottaa yhä enemmän roolia kaupan alalla. Ammattitaito on oltava sellaista että niitä osaa käyttää.;
- Keittiön laajennus toimitiloissa. Aurinkopaneelien käyttöönotto.;
- Tuotteiden menekin edistäminen;
- ei kehittämistarpeita tällä hetkellä;
- Yrittäjyyteen koska uusi yrittäjä isän kuoltua, tietotekniset järjestelmät kuten työajan seurannat, työnohjauksen sovellukset;
- Tuotannon kehittäminen;
- Tekoälyn osaaminen ja tunteminen kaupan alalla;
- Asiakkaiden takaisin saaminen;
- Asiakkaita pitäisi saada lisää;
- verkkokaupan kehittämistä ja markkinointia;
- Lisätyövoiman palkkaaminen;
- jatkaako omaa toimialaa vai muuttaako koko toimialan (kauneudenhoito);

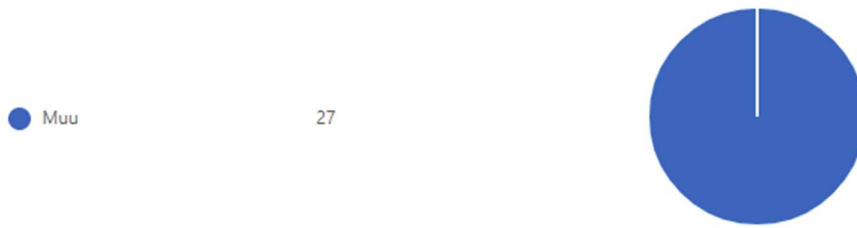


3. Mistä on ollut eniten apua yrityksellesi?

- Opittu kierrättämään enemmän materiaaleja joita käytetään asiakkaalle tehtävissä työssä, sähkön säästämisen oppiminen eli mistä voi ja kannattaa säästää, palveluiden kilpailuttaminen
- ihmiset eivät saaneet matkustaa ulkomaille ja tulivat kaupalle asiakkaiksi.
- Henkilökunta on pysynyt samana

- Suomen yrittäjistä, kansanedustajista, antoivat lakineuvontaa loamuttamisten kohdalla, uusien palkkauksessa, Kalli ja Marttinen vieneet asioita eteenpäin.
- Tilintarkastajan kanssa lukujen tarkistelu pitkällä välillä. Sähkön kulutuksen tarkastelu. Toisaalta lasku on silti ollut kalliimpi. On saanut puhuttua ongelmista ja ottanut selvää mitä voi yrittäjänä tehdä. Oppinut sopeutumaan kriisien keskellä.
- Ei ole ollut avun tarvetta, enkä ole hakenut esim mitään koronatukia kun korona ei ole vaikuttanut mitenkään yritykseni toimintaan.
- Korona-ajan tuet, hyvä osaaminen
- Puutarha-ala on ollut hyötyjä, ei kääntynyt kriisiksi, ihmiset oli kotona ja laittoivat pihvoja.
- Vahinkojen määrä on lisääntynyt koska ihmiset ovat olleet enemmän kotona. Vahingot eivät ole kadonneet mihinkään.
- Kotimaan matkailu oli onnistunut koska ulkomaan matkailu ei ollut sallittua. Kesällä ei ollut korona niin pahasti päällä.
- Oli valmiudet reagoida nopeasti henkilöstön suojaamiseen koronan aikana.
- Osaava ja joustava henkilökunta
- Kustannustuki korona-aikana, omat verkostot
- Henkilökunta on pysynyt samana ja sitoutunut työhön.
- ei ole ollut ongelmia, kassa on riittänyt
- Positiivinen asenne on auttanut, kriisit on kriisejä ja ne selätetään.
- Korona-ajan tuet
- Uusien tuotteiden kehittäminen
- Toiminta on sujunut kuten ennen kriisejä
- en osaa sanoa
- Hyvä henkilökunta on onnistunut. Tavarankäytön menekki on pysynyt hyvänä, tuotantosuunta on ollut hyvä.
- Osaava henkilökunta ja sen joustavuus kriisien aikana
- Oman alan tunteminen, korona-ajan tuet
- Yrityksellä on ollut omaa "puskuria" kriisien aikana eli kassassa rahaa
- ei ole ollut mitään apuja
- Korona-aikana ihmiset jäivät kotiin ja tilasivat paljon pihvojen kunnostustöitä ja puien sekä pensaiden leikkaamisia
- vertaistuki ja yrittäjien verkostot, ollaan samassa veneessä

4. Mikä on ollut suurin haaste yrityksellesi?



5. Haluan, että minuun ollaan yhteydessä. Alla yhteystietoni. Jättämällä yhteystietoni, hyväksyn Suomen Yrittäjien tietosuojaselosteen henkilötietojen käytöstä. Tietosuojaselosteeseen voit tutustua alla olevasta linkistä.

0
Vastaukset

Uusimmat vastaukset

4. Mikä on ollut suurin haaste yrityksellesi?

-Tapahtuma-alan sulku korona-aikana, hintojen järjetön nousu verrattuna oman palvelun myymisen hintaan

-Se että asiakkaat tinkivät ostoistaan, ostovoiman puute. Ei ole pakko ostaa kenkiä, kukkia tms. kulutustavaraa. Ollaan epävarmoja tulevaisuudesta.

-Liikevaihdon lasku, ei majoittujia tarpeeksi

-Koronatestit vaadittiin jokaisesta työntekijästä maksoi 180,- jos aikoi saada Kelalta tukea. kaupunkio ei pystynyt tarjoamaan palvelua. Puhuttiin että firmat eivät menneet konkurssiin, johtui siitä että oma pääoma jouduttiin käyttämään. Ravintolasulut.

-Sähkön hinnan nousu. Inflaatio, hintojen roima nousu. Asiakkaat eivät osta enää niin paljon kuin ennen.

-Ostovoima on laskenut.

-Kustannusten hintojen nousu, kuten polttoaineet, dieselin hinnan nousu, öljyn hinnan nousu ja esim. hiekotushiekka -hinnat ovat nousseet jonka myötä hintoja asiakkaille pitäisi/on pitänyt myös suhteessa palvelujen hintoja sopimuksissa nostaa. Sähkön hinnan nousu ei ole vaikuttanut yhtään yrityksen toimintaan kun toimitilat ovat sen verran pienet ja vanha sähkösopimus on ollut voimassa vielä edullisemmalla hinnalla lokakuulle saakka. Aikaa ei ole ollut keskittyä yrityksen markkinointiin tai esim. uusasiakashankintaan koska tasaiseen tahtiin tulee koko ajan kuitenkin tarjouspyyntöjä uusista kohteista/uusia asiakkaita.

-Ukrainan sodan myötä elintarvikkeiden raaka-aineiden hinnannousut.

-Hintojen nousu, tavaran saatavuudessa ollut ongelmia, kausityövoimaa ei voinut ottaa Ukrainasta koronan aikana kun ei saanut matkustaa.

-Materiaalien saatavuus ja hintojen nousu. Koronan aikana oli haasteita työvoiman osalta.

- Sulkujaksot jolloin on pitänyt laittaa seikkailupuisto kiinni. Luokkaretket jäivät pois koronan aikana. Bensen hinnan nousu jarrutti kotimaan matkailua.
- Pesuaineiden hinta nousut 300% pesula-alalla. Sähkön hinnan nousu.
- Hintojen nousu joka näkyy ostokäyttäytymisessä
- Asiakkaiden vähyys sekä korona-ajan salku. Sähkön hinnan nousu.
- Työssä käytettävien aineiden hintojen nousu, siivousalan tuotteet
- Sähkön hinnan nousu
- Hintojen nousu kaupan alalla, kauppiasyrittäjä saa syyt niskoilleen asiakkailta. Mikä on ammattin arvostus sen jälkeen.
- Juhlia ei saatu pitää koronan aikana.
- Sähkön hinnan nousu ja asiakkaiden vähentyminen
- Yrittäjän oma jaksaminen välillä
- Tavaroiden toimitukset kärsineet sodan vuoksi
- Yleinen hintojen ja raaka-aineiden hintojen nousu, raaka-aineiden hintojen nousu
- Tuotteiden hintojen nousu
- Hintojen nousu
- Asiakkaiden katoaminen koronan aikana sekä uudelleen sodan alettua.
- Rahat ovat loppuneet, materiaalit ovat nousseet.
- Markkinoille ilmaantui kaikenlaisia piha- ja puutarha-alan toimijoita vaikka ei olisi ollut ammattitaitoa, koska huomasivat että tilauksia riittää.
- Asiakkaat on vähentyneet