

OPAS VARAINHANKINTAAN



”Luokkamme myi
Magic Silver -koruja
kahden viikon aikana
2480 €:lla.



Tästä myynnistä tuotto
luokalle oli 1240 €, eli
saimme kasaan lähes
puolet vuoden tavoittees-
tamme muutamassa viikos-
sa. Voimme suositella
korujen myyntiä kaikille
muillekin koululuokille!”

Pekolan koulun 6. luokka, Hattula

20
21

Miksi varainhankintaa?

Luokkaretki, leirikoulu tai pelireissu – lapsilla ja nuorilla on unelmia ja tavoitteita, joiden toteutuminen vaatii rahaa ja resursseja. Varainhankinta on parhaimmillaan opettavasta ja mukavaa yhdessä tekemistä, jonka tulokset piirtyvät mieleen elinikäisiksi muistoiksi.

Peruskouluissa oppilaille ei saa aiheutua ylimääräisiä kuluja koulusta ja kaikilla pitää olla yhtäläinen oikeus osallistua kaikkien koulun toimintaan varallisuudesta riippumatta. Monissa kouluissa toimii vanhempainyhdistyksiä, jotka rahoittavat koulun ekstra-aktiiviteetteja, ja monet luokat päättävät myös keskuudessaan kerätä varoja yhteistä päämäärää varten. Päämäärä voi olla leirikoulu, luokkaretki tai jokin yhteinen hankinta.

Monet urheiluseurat kamppailevat kalliiden osallistumismaksujen kanssa. Maksut muodostuvat tilavuokrista, valmennuskuluista, vakuutuksista sekä seurojen yleiskuluista. Jotta kaikilla olisi mahdollisuus harrastaa, tarvitaan usein yhteisiä ponnisteluja varojen keräämiseksi.

Varainhankinta voi parhaimmillaan olla hauskaa yhteisöllistä tekemistä yhteisen päämäärän saavuttamiseksi. Lapset ja nuoret oppivat myös arvostamaan rahaa, kun he huomavat, ettei se tule ihan vain sormia napsauttamalla. Budjetointi, myynnin suunnittelu ja toteutus, markkinointi... kaikki nämä valmentavat lapsia ja nuoria myös oman talouden hallintaan ja antavat tulevaisuuden työelämätaitoja.

Varainhankinta lisää oppilaiden ja joukkueen jäsenten yhteenkuuluvuuden tunnetta, innostusta ja osaamista. Varainhankinnan onnistumisen kannalta on vanhemmilla ja jouk-



kueiden vastuuhenkilöillä tärkeä merkitys, sillä varainhankinta kannattaa suunnitella huolella ja varainhankinnan yhteistyökumppani on syytä valita huolella, jotta pettymyksiltä vältytään.

Tähän pieneen lehtiseen on koottu kokemuksia ja vinkkejä varainhankinnasta, toivottavasti niistä on iloa ja hyötyä myös teille!

Varainhankinta ja verotus

Verotus on kysymys, joka nousee usein esille varainhankintaa mietittäessä. Onneksi asiaa ei tarvitse pitkään pätkäillä, sillä Verohallinto on laatinut selkeät ohjeet asiaan liittyen.

Varainhankinta jää verotuksen ulkopuolelle, eli myydyistä tuotteista ei tule veroseuraamuksia silloin, kun seuraavat ehdot täyttyvät:

- Varoja kerätään koulun tai joukkueen yhdessä toteutettavaa leirikouluu, retkeä tai turnausta varten.
- Varainhankinnan tuottoja ei kohdisteta varainhankintaan osallistumisen suhteessa, vaan kerätyt varat käytetään yhteisesti koko ryhmän hyväksi.
- Keräystoiminta on luonteeltaan pienimuotoista / sivutoimista.

Lisäksi on huomioitava arvonlisäverolaki, josta sanotaan: arvonlisäveroa suoritetaan liiketoiminnan muodossa Suomessa tapahtuvasta tavarantoiminnan ja palvelun myynnistä. Myyjä ei kuitenkaan ole verovelvollinen, jos tilikauden liikevaihto on enintään 10 000 euroa, ellei hän ole vapaaehtoisesti hakeutunut arvonlisäverovelvolliseksi.

Eli niin kauan, kun myyntien loppusumma jää alle 10 000 €/vuosi ja kerätyt rahat käytetään tasapuolisesti kaikkien kesken, voi varainhankintaa suorittaa ilman pelkoa veroseuraamuksista.



Monia tarinoita varainhankinnasta

Varainhankinta jakaa mielipiteitä, sillä meillä kaikilla on varmasti erilaisia muistoja rahankeräämisestä luokan tai seuran tarkoituksiin. Tätä juttua varten haastateltu äiti muisteli, kuinka hän lapsena joutui lajittelemaan tuhansia ilmaisjakelulehtiä ja jakamaan niitä pimeässä ja kylmässä muutaman hassun euron palkkiolla. Samainen äiti kertoi myös, että vaikka ponnistelut varojen keräämiseksi vaativatkin paljon aikaa, oli niillä ansaittu leirikouluviikko täydellinen päätös peruskouluopinnoille.

Yksi isä muisteli, kuinka heidän luokkansa otti myyntiin pelargoneja kesän kynnyksellä. Hän otti kukkia parikymmentä taimea myyntiin, ja koska ei ryhtynyt heti tuumasta toimeen, voivat kukat jo melko huonosti, kun hän viimein pääsi niitä myymään. Onneksi naapurustossa asui ymmärtäväisiä ihmisiä, ja kukat tulivat myydyksi.

Kolmen pienen lapsen äiti kertoi muistosta, joka jo nyt naurattaa: "Lapsemme päiväkotia myi vessapaperia. Sitä oli kyllä ihan helppo myydä, mutta logistiikkapuoli asetti haasteita. Meillä ei ole autoa, ja muistan varmasti lopun ikääni, kuinka räntäsateessa lastenvaunujen kanssa kärkeäsin vessapaperipaaleja ympäri lähiötämme".

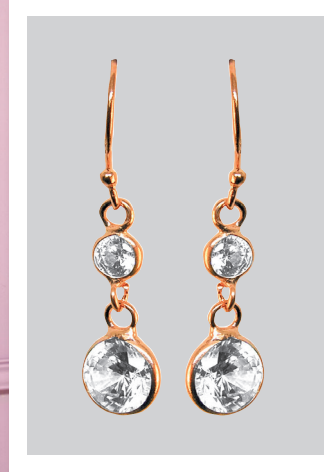
Kuitenkin yhteiset muistot luokkaretkistä, turnausmatkoista ja leirikouluista ovat piirtyneet kaikkien mieliin lämpiminä muistoina ja ainutkertaisina kokemuksina.

"Leirikouluviikko oli elämäni paras viikko" kertoo eräs kuudesluokkalainen tyttö, ja hänen äitinsä puolestaan muistelee, että matka Lontooseen 9-luokkalaisena oli hänen ensimmäinen lentomatkinsa.

Niinhän se taitaa olla, että ilman ponnisteluja ei niitä mahtavia huippuhetkiä synny. Varainhankinta opettaa myös lapsille ja nuorille sitä, että raha ei kasva puussa, vaan unelmien eteen on tehtävä töitä.



Aitoa
925-hopeaa



Esimerkiksi
nämä korvakorut
9,90/ pari

Magic Silver -korut on esimerkki uudesta ja innovatiivisesta ajattelusta varainhankinnassa. Yritys on miettinyt logistiikan ja rahaliikenteen niin, että työ on myyjille helppoa ja kate on 50 %. Magic Silver -korut ovat yksi Suomen johtavista korubrändeistä, joten niiden myyminen myös varainhankinnan keinoin on helppoa.

Magic
SILVER



Vinkkejä yhteistyökumppanin valintaan

Eli mistä tunnistaa hyvän varainhankintayrityksen? Kokosimme tähän listan asioita, joita kannattaa pohtia, kun yhteistyökumppania valitaan.

KUVASTO – tapahtuipa myynti ovelta ovelle tai netissä, on tärkeää, että myyjällä on hyvät työkalut. Selkeä kuvasto, jossa tuotteet on esitelty hyvin ja hinnat on selkeästi esillä, auttaa myyjän työssä todella paljon.

TUOTE – Onko tuote laadukas? Mihin vastaavaan tuotteeseen sitä voi verrata? Onko tuotteen hinta kohdillaan? Kuinka paljon vastaavaa tuotetta on muualla myynnissä? Mitä laadukkaampi tuote on, sen helpompi sitä on myydä. Myös selkaiset tuotteet, joita ei ole monella eri varainhankintayrityksellä, ovat asiakkaiden mielestä kiinnostavampia.

MYYNTIKATE – kuinka paljon saat yhdestä myydystä tuotteesta rahaa? Onko kate prosentteina vai kiinteänä summana? Onko olemassa jokin minimimäärä, joka on myytävä, jotta saat osuutesi?

MYYNTIKANAVAT – Miten tuotetta voi myydä? Onnistuuko etämyynti vai haluaako asiakas esim. sovittaa tuotetta ennen ostopäätöstä?

TOIMITUS – Miten tuotteet toimitetaan ja kuinka paljon ne vievät tilaa? Toimitetaanko tuotteet suoraan yrityksestä ostajalle, vai toimiiko myyjä välikätenä? Tilaavien tuotteille on syytä varata kunnon varastotila ja muistaa, että esim. ala-asteikäisten lasten on hankalaa kuljettaa painavia laatikoita ilman vanhempien apua.

TOIMITUSVARMUUS – Onko yrityksellä riittävä varasto? Mikä on toimitusaika?

MUUT KULUT – Kuinka paljon tuotteiden toimitus maksaa? Tuleeko jotain muita kuluja, jotka mahdollisesti syövät tuottoa? Tässä kohtaa on hyvä laskea kaikki aiheutuvat kulut yhteen, niin ei tule ikäviä yllätyksiä.

MAKSUAIKA – Miten tuotteet maksetaan? Kuinka pitkä maksuaika on, ja maksaako asiakas tuotteet etu- vai jälkikäteen? Rahaliikenne on tärkeä mieltä etukäteen ja siitä on syytä laatia erittäin selkeät ohjeet kaikille myyjille.

Iloranta on elämyksiä ja oppimista!

Iloranta on "Maalle oppimaan" –auditoitu leirikoulukohde. Järjestämme unohtumattomia ja elämyksellisiä leirikouluja maaseudun rauhassa ympäri vuoden. Leirikoulu meillä on yhteisiä elämyksiä ja lukuisia hauskoja muistoja sekä hyviä eväitä koulutyöhön.

Monipuolisissa aktiviteeteissa on muun muassa kädentaitoja ja liikuntaa. Ohjelmassa voi olla esimerkiksi ruisleivän leipomista, kalastusta, lumikenkäilyä, luonnonjää-curlingia tai vaikkapa lampaanvillan karstaamista sekä villan huovuttamista.

Ilorannan leirikoulussa voitte kokea maaseudun elämää, sytyttämään nuotion, rapsutella tilan eläimiä ja oppia paljon luonnosta. Ilorannassa on monipuoliset liikuntamahdollisuudet, kuten tenniskentät, trampoliinit, fudis-, lento- ja koripallokentät sekä kiipeilyseinä. Lämpimästi tervetuloa maalle kokemaan ja oppimaan.

<https://iloranta.fi/palvelut/#leirikoululaisille>



VARAINHANKKIJAN MUISTILISTA

- Aseta tavoite:** kuinka paljon rahaa tarvitsette, mihin mennessä rahat on oltava kerättyinä?
- Vertaile huolella** tarjolla olevia vaihtoehtoja: kuinka paljon olette valmiita panostamaan esim. tuotteiden varastointiin, jakeluun ja rahaliikenteen hoitamiseen?
- Miettikää, minne saadut varat kerätään:** onko luokalla/seuralla oma pankkitili vai käytetäänkö rahastonhoitajan omaa tiliä?
- Valitkaa vastuuhenkilö,** joka on yhteydessä varainhankinnan yhteistyökumppaniin. Vastuuhenkilön on hyvä olla aikuinen.
- Sopikaa yhteisesti myyntiaika ja alueet.** Ostajia riittää varmasti kaikille, mutta esim. lähialueen asukkaat on hyvä jakaa niin, ettei samaa tuotetta myydä montaa kertaa yhdelle henkilölle.
- Tehkää markkinointia!** Onnistuneen myynnin tukena on markkinointi – sosiaalinen media, flaijerit ja puskaradio auttavat varmasti tavoitteisiin pääsyssä! Esim. Canva on ilmainen, netissä toimiva työkalu jolla voi helposti tehdä kivoja esitteitä ja mainoksia myynnin tueksi!
- Joskus voi olla myös mahdollista antaa myyjälle **pieni henkilökohtainen provisio**, jolloin myynti voi olla entistä motivoivampaa.
- Pitäkää tarkkaa kirjaa tekemisistänne**, niin että vastuuhenkilö pysyy ajan tasalla siitä, missä mennään
- Kysykää**, jos jokin askarruttaa. Varainhankinnan yhteistyökumppaniyritykset auttavat mielellään!