KOKOMA

Yrittäjyysvalmiuksia maahanmuuttajille suomeksi

Opettajan opas

Marja Ahola, Jari Handelberg, Anita Hartikainen, Tiina Hirard,
Tuuli Ikäheimonen, Annika Karppelin, Tommi Kuukkanen,
Tuija Oikarinen, Kati Peltonen ja Sirpa Rajala

KOKOMA YRITTÄJYYSVALMIUKSIA MAAHANMUUTTAJILLE SUOMEKSI OPETTAJAN OPAS

Päätoimittaja: Anita Hartikainen, LAB-ammattikorkeakoulu

Kirjoittajat:

Marja Ahola, LAB-ammattikorkeakoulu

Jari Handelberg, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu XAMK

Anita Hartikainen, LAB-ammattikorkeakoulu

Tiina Hirard, Turun ammattikorkeakoulu

Tuuli Ikäheimonen, LUT-yliopisto

Annika Karppelin, Turun ammattikorkeakoulu

Tommi Kuukkanen, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu XAMK

Tuija Oikarinen, LUT-yliopisto

Kati Peltonen, LAB-ammattikorkeakoulu

Sirpa Rajala, Turun ammattikorkeakoulu

LUT Scientific and Expertise Publications

Oppimateriaalit – Lecture Notes 21

ISSN-L 2243-3392, ISSN 2243-3392

ISBN-numero sähköiselle julkaisulle: 978-952-335-562-0

SISÄLLYS

1. Johdanto 4

2. Yrittäjyysvalmiuksia verkossa KOKOMA-hankkeessa 6

3. Yrittäjyyspedagogiikka koulutuskokonaisuuden taustalla 8

4. Kieli- ja kulttuuritietoinen ohjaus verkossa 10

5. Ohjaus ja opetus verkossa 14

6. Ohjausprosessin kuvaus 19

7. KOKOMA-verkkokurssin tehtävät ja vinkkejä niiden toteutukseen 25

Moduuli 1: Oma osaamiseni ja yrittäjyys Suomessa 27

Moduuli 2: Yritysideasta liiketoimintasuunnitelmaksi 59

Moduuli 3: Kohti yrittäjyyttä 115

8. Lopuksi 145

1. JOHDANTO

Tämä opettajan opas kokoaa KOKOMA – yrittäjyysvalmiuksia korkeakoulutetuille maahanmuuttajille suomeksi -hankkeessa luodun verkkokoulutuksen oppimistehtävät. MOOC-verkkokurssin voi opiskella itsenäisesti tai opettajan ohjauksessa. Tällä hetkellä kurssi sijaitsee DigiCampuksella Moodle-oppimisympäristössä, mutta tehtävät voi kopioida korkeakoulun omiin oppimisympäristöihin.

Koulutuksen voi kokonaisuudessaan toteuttaa kymmenen opintopisteen laajuisena. Tehtävät ovat vapaasti kaikkien yrittäjyysvalmiuksien oppimisesta ja opettamisesta kiinnostuneiden hyödynnettävissä.

Opettajan opas sisältää tehtävien kuvauksen lisäksi ehdotuksen ohjausprosessista. Oppijalle tehtävät ovat antoisampia, jos niihin kuuluu opettajan ohjausta ja palautetta sekä opiskelijoiden välistä vuorovaikutusta. Oppaassa on ehdotuksia ja esimerkkejä, miten oppimista ja vuorovaikutusta voidaan tukea opettajien ohjaamana lähi-, monimuoto- tai verkko-opetuksessa.

KOKOMA-verkkokurssin kohderyhmänä ovat ensisijaisesti yrittäjyydestä kiinnostuneet maahanmuuttajat, jotka haluavat oppia suomen kieltä. Kurssin tavoitteena on, että opiskelija oppii yrittäjyydestä Suomessa sekä tutustuu erilaisiin tukipalveluihin matkallaan kohti yrittäjyyttä. Opiskelija harjoittelee muun muassa liiketoimintasuunnitelman laatimista ja oman yritysidean pitchausta suomeksi.

Jos opiskelija suorittaa kurssilla pakolliseksi määritellyt tehtävät itsenäisesti, hän voi halutessaan hakea seitsemän opintopisteen hyväksilukua esimerkiksi korkeakoulututkintoonsa. Verkkokurssilta saa osallistumistodistuksen.

Opettajan oppaan aluksi luvussa kaksi tarkastellaan KOKOMA-verkkokurssin taustaa. Samalla esitellään KOKOMA-verkkokurssille nimensä antanutta KOKOMA-hanketta sekä hankkeessa toteutettuja verkkokurssin pilottitoteutuksia. Pilottitoteutusten kokemuksia hyödynnetään verkkokurssin yksittäisten tehtävien esittelyissä ja niiden mahdollisissa toteutustavoissa.

Luvussa kolme hankkeen toimintoja tarkastellaan pedagogisesta näkökulmasta. Luvussa neljä keskitytään ohjaamisen näkökulmaan: miten yrittäjyyden oppimista voidaan tukea, kun kohderyhmänä ovat yrittäjyydestä kiinnostuneet maahanmuuttajat ja oppiminen tapahtuu oppijalle vieraalla kielellä. Oppaassa esitellään, miten ohjausta voidaan tehdä kieli- ja kulttuuritietoisesti. Luvussa viisi taustoitetaan, miten ohjausta ja opetusta voi suunnitella ja toteuttaa, kun täydennetään KOKOMA-verkkokurssia. Luvussa kuusi kuvataan kahdesti pilotoitu ohjausprosessi ja sen pohjalta syntynyt ohjausmalli.

Luvussa seitsemän esitellään KOKOMA-verkkokurssin moduulit ja niihin sisältyvät tehtävät. Jokaisen tehtävän kohdalla annetaan konkreettisia vinkkejä, miten itsenäisesti suoritettavaa verkkokurssia voidaan rikastaa ja monipuolistaa ohjauksella joko lähi- tai verkko-opetuksessa tai niitä yhdistämällä.

Toivomme sekä opettajille että opiskelijoille antoisia hetkiä ja uuden oppimista KOKOMAn parissa!

KOKOMA

2. YRITTÄJYYSVALMIUKSIA VERKOSSA KOKOMA-HANKKEESSA

KOKOMA-verkkokurssi ja tämä opettajan opas on laadittu osana Euroopan sosiaalirahaston rahoittamaa hanketta KOKOMA – Korkeakoulutetut maahanmuuttajat työmarkkinoille yrittäjyysvalmiuksia vahvistamalla (2018–2020). Verkkokurssin ja KOKOMA-hankkeen tärkeimpiä tavoitteita ovat olleet korkeasti koulutettujen maahanmuuttajien yrittäjyysvalmiuksien ja suomen kielen taidon kehittäminen sekä työllistymisen edistäminen. Keskeisinä valmiuksina nähdään esimerkiksi yritystoiminnan käynnistämiseen liittyvät tiedot ja taidot sekä kyky kertoa omasta osaamisesta ja yritysideasta suomeksi.

KOKOMA-hankkeessa järjestettiin kaksi kymmenen opintopisteen laajuista yrittäjyyskoulutusta, jotka toteutettiin pääosin verkossa. Noin kolmen kuukauden pituisiin koulutuksiin sisältyi mahdollisuus 3–4 lähitapaamiseen. Lisäksi opettajat ja opiskelijat toimivat tiiviissä yhteistyössä verkko-oppimisympäristö Moodlessa ja tapasivat toisiaan viikoittain verkkotapaamisissa. Opiskelijapalautteissa korostuivat opettajilta saadun palautteen ja ohjauksen tärkeys. Opiskelijat pitivät merkittävänä myös konkreettista apua yrityksen perustamisessa. Osa opiskelijoista aloitti koulutuksen jälkeen oman yrityksen perustamisen prosessin tai perusti yrityksen.

Hankkeen pilottikoulutusten materiaaleista ja tehtävistä rakennettiin kaikille avoin verkkokurssi korkeakoulujen yhteiseen DigiCampus-oppimisympäristöön. KOKOMA-verkkokurssia voivat hyödyntää ajasta ja paikasta riippumatta kaikki, jotka ovat kiinnostuneita oppimaan yrittäjyysvalmiuksia suomeksi. KOKOMA-verkkokurssi on suunniteltu ensisijaisesti ammattikorkeakoulujen käyttöön, mutta myös muut oppilaitokset ja kouluttajat voivat hyödyntää sitä omassa opetuksessaan joko sellaisenaan tai osana muuta opetustaan. Jos opiskelija saavuttaa tavoitteet eli laatii oman liiketoimintasuunnitelman sekä suorittaa kurssilla pakolliseksi määritellyt tehtävät, hän voi halutessaan hakea KOKOMA-verkkokurssin hyväksilukua, esimerkiksi korkeakoulututkintoonsa, verkkokurssilta saamansa osallistumistodistuksen ja liiketoimintasuunnitelmansa perusteella. Selkokielinen kurssi sopii hyvin niin maahanmuuttajille kuin kaikille muillekin. MOOCissa opiskelun voi aloittaa koska tahansa, ja kurssin voi suorittaa joko osittain tai kokonaan, osana opintoja tai erillisenä kokonaisuutena.

3. YRITTÄJYYSPEDAGOGIIKKA KOULUTUSKOKONAISUUDEN TAUSTALLA

Opintokokonaisuuden ja ohjausprosessin suunnittelu perustuivat tutkimuslähtöiseen tietoon yrittäjyysvalmiuksien kehittymisestä (esim. Kyrö, 2001; Peltonen, 2014; Koiranen & Ruohotie, 2001). Koulutusprosessin kehittämisessä kiinnitettiin lähtökohtaisesti huomiota kognitiivisten (tiedot ja taidot), affektiivisten (asenteet ja tunteet) ja konatiivisten (motivaatio ja tahto) valmiuksien kehittymiseen (Koiranen & Ruohotie, 2001; Peltonen, 2014). Kun koulutusmallia yrittäjyysvalmiuksien oppimiseen maahanmuuttajille rakennettiin, hyödynnettiin erilaisia pedagogisia lähestymistapoja. Koulutusprosessin rakentamisessa huomioitiin erityisesti yrittäjyyspedagogiikan perusperiaatteet, joissa keskeistä on kokemuksellinen toimintaoppiminen, yhteisöllisyys, riskinottamisen oppiminen ja oppimisen reflektointi (Hägg & Peltonen, 2014; Peltonen, 2014).

Affektiivisten valmiuksien kehittymisen näkökulmasta koulutusprosessissa yrittäjyyskasvatuksen tavoitteena korostettiin yrittäjyysmyönteisten arvojen ja asenteiden kehittymistä sekä rohkeuden ja aloitteellisuuden vahvistamista. Käytännössä tämä näkyi oppijoiden aktiivisuuden, omien intressien ja itseohjautuvuuden vahvistamisena (kts. esim. Moduuli 1: Minä ja osaamiseni). Merkittävässä asemassa on myös kokemuksellinen oppiminen, jossa emotionaaliset oppimistapahtumat aidoissa konteksteissa ja omien kokemusten peilaaminen uuden tiedon valossa tukevat yrittäjyysvalmiuksien kehittymistä (kts. esim. Moduuli 1: Yritysvierailu ja Kulttuurierot). Lisäksi KOKOMA-verkkokurssin pedagogiikka sisältää perinteiseen kognitiiviseen paradigmaan nojaavaa lähestymistapaa, koska tavoitteena on suomen kielen, suomalaisen yritystoiminnan ja yrityksen perustamisen opetus yrittäjyydestä kiinnostuneille maahanmuuttajille.

KOKOMA-hankkeessa toteutetuista koulutuspiloteista kerättyjen palautteiden perusteella yrittäjyyteen liittyvien kognitiivisten valmiuksien lisääminen nousi tärkeäksi pedagogiseksi teemaksi. Pilottikoulutuksiin osallistuneet uskoivat jo lähtökohtaisesti vahvasti omiin kykyihinsä ja useimmilla heistä oli idea yritystoiminnalle. Näin ollen osallistujien konatiiviset valmiudet yrittäjyyteen lähtemiseen olivat jo korkealla tasolla. Sen sijaan he kaipasivat tietoa rahoituksesta, verotuksesta ja laeista, jotka Suomessa säätelevät yrittäjyyttä. Lisäksi tietoa haluttiin yrityksen perustamisprosessista, yritysmuodoista ja liiketoimintasuunnitelman tekemisestä. Haastavimpana koettiin tarvittavien kontaktien löytäminen sekä suomalaiseen toimintaympäristöön integroituminen ja suomen kielen oppiminen. KOKOMA-koulutuksessa painotus on enemmän yrityksen perustamisen tiedollisessa sisällössä kuin yrittäjämäisen asenteen ja toiminnan vahvistamisessa.

4. KIELI- JA KULTTUURITIETOINEN OHJAUS VERKOSSA

Hankkeen pilottikoulutukset ja KOKOMA-verkkokurssi on rakennettu yrittäjyyden asiantuntijoiden ja suomen kielen opettajien yhteistyönä niin, että yrittäjyysvalmiuksia ja suomen kieltä ei nähdä tai opeteta toisistaan erillisinä. Suomen kieli ja yrittäjyysteemat on integroitu. Opetus ja ohjaus toteutuu teemoittain niin, että opittavia asioita tarkastellaan samanaikaisesti eri näkökulmista. Tämä edellyttää kaikilta opetukseen ja ohjaukseen osallistuvilta sekä kielitietoisuutta että yrittäjyyteen liittyvien sisältöjen tuntemusta. Suomen kielen opettaja tukee kielen oppimista yrittäjyyteen liittyvien sisältöjen kautta, kun taas yrittäjyyden asiantuntijat edistävät sisältöjen ymmärtämistä kielen avulla ja siten myös kielen oppimista.

Jos KOKOMA-koulutuksen opiskelussa voidaan hyödyntää ohjausta, on eri osapuolten kielitietoisuutta mahdollista edistää monin tavoin. Hyviksi havaittuja ratkaisuja ovat esimerkiksi yhteisopettajuutena toteutetut verkkotapaamiset sekä verkko-oppimisympäristöön rakennetut oppimistehtävät, joita hyödynnetään sekä sisältöjen että kielen oppimisessa. Lisäksi kielitietoisuus on tärkeää huomioida materiaalien ja tehtävien esitystavoissa sekä ohjauksessa. KOKOMA-verkkokurssilla käytettävyyteen ja saavutettavuuteen on panostettu esittämällä asiat mahdollisimman selkeästi ja helpolla kielellä. Verkkokurssia tai sen osia omassa opetuksessaan hyödyntäviä kannustetaan kiinnittämään omassa ohjauksessaan huomiota selkokielisyyteen ja ilmaisun yleiseen selkeyteen. Kielellinen ymmärrys asettaa haasteita niin kuulijalle kuin puhujalle. Kokeneenkin opettajan on verkossa vaikeampi havaita, ymmärtääkö tai seuraako kuulija puhetta, erityisesti kun ohjataan suurta ryhmää. Monikulttuurisessa toimintaympäristössä osallistujien tulkinnat voivat poiketa hyvin paljon toisistaan.

Verkkokoulutuksen alussa on suositeltavaa kerrata toistuvasti toimintatapoja ja selkiyttää toimintaympäristöä sanoittamalla hyväksyttyä toimintaa ja rohkaisemalla tapoihin, jotka saattavat olla osallistujille vieraita. Kysymyksille on hyvä varata aikaa ja alussa kannattaa hyväksyä kaikki asiaan liittyvät kysymykset. Liian yksityiskohtaisille tai kovin henkilökohtaisille kysymyksille on hyvä osoittaa jokin muu ohjausaika. Ryhmä oppii nopeasti ja rohkeus kasvaa kurssin edetessä, kun kaikenlaisille tavoille annetaan koulutuksen alussa tilaa, mutta ohjaaja pitää huolta myös etenemisestä ja opittavassa asiassa pysymisestä. Verkkotapaamisen alussa esitetty aikataulu helpottaa osallistujia hahmottamaan tapaamisen kulun.

Verkossa opettajat ohjaavat yhdessä ja opettajat tukevat oppimisprosessia kokonaisvaltaisesti. Jos koulutus toteutetaan hankkeen pilottikoulutusten tapaan yhteisöllisesti, se sisältää paljon ohjattua yhdessä toimimista ja oppimista. Verkkotapaamisten tavoite on mahdollistaa osallistujien tasa-arvoinen osallistuminen opetustilanteeseen. Opittavaa aihetta opiskellaan yhdessä vuorovaikutteisesti, esimerkiksi keskusteluilla ja puheharjoituksilla. Tämä onnistuu vain, kun luodaan kielellisesti tasa-arvoinen puhetilanne. On tärkeää tiedostaa, että ote itsenäiseen opiskeluun on vieras monille erilaisista opiskelukulttuureista tuleville oppijoille. Jokaista oppijaa on ohjattava ottamaan vastuuta omasta oppimisestaan, jotta opiskelijan oma aktiivisuus voi olla lähtökohtana oppimiselle. Toteutustapa tukee myös opiskelijan itseohjautuvuutta.

Luottamuksen rakentaminen on tärkeää ryhmässä, jossa esitellään omia yritysideoita kerta toisensa jälkeen. Monikulttuurinen toimintaympäristö vaatii hienotunteisuutta. Ohjaaja voi kasvattaa osallistujien kulttuuritietoisuutta selkeillä pelisäännöillä ja omalla, osapuolia huomioivalla ja kunnioittavalla toiminnallaan. Yritysideaa ei tarvitse täysin paljastaa. Kurssilla osallistujia ohjattiin kertomaan ideastaan valikoidusti, mutta silti mahdollisimman selkeästi. Yksi suomalaisen koulutuksen perusasioista on itseohjautuvuuteen oppiminen. Luotamme lähtökohtaisesti opettajina ja ohjaajina siihen, että osallistuja tekee itse tehtävänsä. Eri kulttuureissa voi korostua hyvä suoritus. Reflektointi ja kannustaminen itse tekemiseen ja erilaisten vastausten hyväksyminen lisäävät luottamusta.

Opettajien kokemukset verkko-opetuksesta olivat hyvät. Lähes kaikki opettajat olivat joko etukäteen tietäneet tai KOKOMAn aikana huomanneet, että verkossa opettaminen vaatii paljon suunnitelmallisuutta ja yhteistyötä opettajien kesken. Aikatauluttaminen näytteli merkittävää roolia: jotta opetus- ja opiskelukokemus oli hyvä sekä opettajalle että opiskelijalle, tuli opetussessiot aikatauluttaa huolellisesti ja opetuksen kulku puhe-, tehtävä- ja aktivointijaksoineen käsikirjoittaa ennen sessioita. Myös koulutuksen tavoitteet sekä ohjeet opiskelijoille tuli avata huolellisesti ja yksiselitteisesti vaihe vaiheelta ”kuin ruokaresepti”. Tämä koettiinkin yhdeksi verkko-opetuksessa huomioitavista asioista ja suurimmista eroista verrattuna lähiopetukseen. Huolellinen opetushetkien suunnittelu vaa-

tii paljon ajankäyttöä, ja hankkeessa yhteisten suunnittelupalavereiden pitäminen saattoikin usean osallistuvan opettajan ja kireiden aikataulujen johdosta olla ajoittain haasteellista. (Ikäheimonen ym. 2020) Opetusta ja ohjausta tehtiin koko koulutuksen ajan ja paljon niiden ulkopuolellakin. Yhtä aikaa aloittava, ohjattu ryhmä hyötyy vertaistuesta ja -oppimisesta sekä muodostuvista verkostoista.

Verkko-opetuksessa hyvin keskeistä on toimivan vuorovaikutuksen rakentaminen. Vuorovaikutuksen tulee toimia sekä opettajan ja opiskelijoiden välillä että opiskelijoiden keskinäisessä kanssakäymisessä. Vuorovaikutuksen mahdollistamiseksi käytössä on oltava valikoima tähän tarkoitukseen soveltuvia verkkotyökaluja. Työkalujen lisäksi vuorovaikutustilanteiden luomiseen on satsattava toteutuksessa. Erityisen haasteellista tasapainoisen vuorovaikutuksen luominen ja ylläpitäminen on hybridiopetuksessa, jossa opetettavia on samanaikaisesti sekä verkossa että luokkatilassa. Haastateltujen opettajien mukaan toimivan vuorovaikutuksen luominen hybridiopetuksessa vaatii huolellista resurssointia ja omat henkilöt huolehtimaan luokkahuoneessa olevista opiskelijoista ja niistä, jotka osallistuvat verkon välityksellä. (Ikäheimonen ym. 2020)

Verkko-opetus vaatii opettajilta ja koulutuksen organisoinnilta selvästi erilaisia asioita kuin perinteisesti organisoitu luokkahuoneopetus. Useat hankkeen arviointiraporttiin haastatteluista opettajista mainitsivatkin KOKOMAan osallistumisen olleen heille itselleen arvokas oppimiskokemus juuri verkko-opetuksen osalta. KOKOMAssa kokeneet verkkokouluttajat ja jälkimmäinen projektipäällikkö pystyivät opettamaan ja auttamaan muita opettajia verkko-opetuksen toteuttamisessa. Osin tämän mahdollisti se, että valtaosa kurssisuorituksista ja tehtävistä toteutettiin pareittain tai ryhmissä, jolloin opetustapahtumiin osallistui useampia henkilöitä. KOKOMAn oppina on kuitenkin huomattava, että jos opettajilla ei ole aiempaa verkkokoulutuskokemusta, on verkko-opettamisen oppimiseen ja opettamisen ohjaamiseen varattava resursseja, jotta lopputulos olisi onnistunut. Yhtä lailla resursseja on varattava opiskelijoiden verkko-oppimisvalmiuksien kehittämiseen (ohjaus ja opiskelutapojen avaaminen). (Ikäheimonen ym. 2020)

.....!
yah...!
Hi...!
.....!!!
.....!!!

5. OHJAUS JA OPETUS VERKOSSA

Verkko-opetuksessa ja erityisesti monen asiantuntijan yhteisopettajuudessa etukäteissuunnittelu on erityisen tärkeää. Pedagogista yhteissuunnittelua tehtiin KOKOMA-hankkeen pilottikoulutuksissa jo ennen koulutusten toteutusvaihetta ja edelleen koko toteutusvaiheen ajan, kun asiantuntijat sopivat omista rooleistaan, yhteisistä toimintatavoista ja teknisistä ratkaisuista. Ohjauksen ja sen suunnittelun merkitys korostuivat, koska maahanmuuttajakohderyhmä koki tarpeelliseksi yhteisten lähi- ja verkkotapaamisten lisäksi myös yksilöohjauksen. Pilottikoulutuksissa nimettiin jokaiselle opiskelijalle omaohjaaja, joka keskittyi erityisesti itselleen nimetyn pienryhmän ohjaukseen ja jonka puoleen opiskelijoiden oli tarvittaessa luontevaa kääntyä.

Opiskelijalähtöisyys on avainasemassa, kun sitoutetaan opiskelijoita koulutukseen. Opiskelijan tarpeen ja todellisuuden ymmärtäminen varmistavat, että koulutuksesta saadaan panostusta vastaava hyöty. Mitä enemmän koulutuksen alussa ja aikana voidaan luoda tunnetta siitä, että osallistuja pääsee valitsemaan koulutuksesta itselleen soveltuvia osia ja että koulutus muotoutuu osallistujan mukaan, sitä paremmin osallistuja motivoituu ja sitoutuu. KOKOMAn MOOC on rakennettu yhdessä pilottien osallistujien kanssa ja siitä on tullut osallistujiensa näköinen. Sen muoto ja käyttötarkoitus on kuitenkin jätetty avoimeksi, joten sitä voi skaalata ja kehittää vapaasti. Erityisesti verkkototeutuksissa luottamuksen rakentaminen on haaste. Lähtökohtaisesti kasvottomiin kanssaopiskelijoihin ja opettajiin ei luoteta: kaikissa kulttuureissa ei ole tapana, eikä mahdollista, avoimesti jakaa yhteystietoja ja paljastaa henkilökohtaisia tietoja. Tietojen jakamiseen onkin suhtauduttava vakavasti. KOKOMAssa luottamusta rakennetaan havainnollisin esimerkein ja MOOCiin on pyritty rakentamaan opettajan läsnäoloa, vaikka hän ei todellisuudessa olisikaan aina paikalla. KOKOMA tarjoaa myös turvallisen tavan kohdata vertainen, jos osallistuja haluaa verkostoitua.

Jos KOKOMA-verkkokurssia hyödynnetään osana ohjattua opetusta, opettaja voi valita verkkokurssilta omaan opetukseensa yksittäisiä materiaaleja ja tehtäviä tai rakentaa koko opetuksensa kymmenen opintopisteen laajuisen verkkokurssin perusteella. Opettajalla on mahdollisuus käyttää valmista verkkokurssia DigiCampus-ympäristön Moodle-alustalla tai poimia sieltä sisältöä itse valitsemaansa oppimisympäristöön tai osaksi lähiopetusta.

Kun KOKOMA-verkkokurssia toteutetaan yhteisöllisesti ja ohjatusti, on tärkeää määritellä, missä ja miten ohjaus tapahtuu. Opiskelu voi toteutua kokonaan lähiopetuksessa tai verkossa, tai KOKOMA-hankkeen koulutuspilottien tapaan lähi- ja verkko-opetuksen yhdistelmänä. On myös tärkeää määritellä, miten ja kuinka paljon opiskelijat toimivat pienryhmissä ja milloin vuorovaikutus on koko opiskelijaryhmän välistä. Verkossa yhteisöllistä oppimista tukevat säännölliset verkkotapaamiset, jotka aktivoivat, sitouttavat ja motivoivat opiskelijoita yhteiseen oppimisprosessiin. Tapaamisissa on mahdollisuus ohjata reaali- ja oikea-aikaisesti sekä antaa palautetta. Maahanmuuttajakohderyhmän kohdalla verkkotapaamiset ovat tärkeitä erityisesti suullisen kielitaidon kehittämiseksi vuorovaikutuksessa. Oppiminen tapahtuu vuorovaikutuksessa ja kun oppijat työstävät opittavaa aihetta, he samanaikaisesti oppivat uutta ja sanoittavat sitä suomeksi ohjaajan tukemana.

Yhteisölliset tehtävät lisäävät vuorovaikutusta ja vertaisoppimista. Opiskelijat oppivat toistensa tuotoksista ja kommentoivat niitä. Opetuksessa on suositeltavaa käyttää yhteisesti muokattavissa olevia dokumentteja, jolloin opiskelijat rakentavat tietoa ja soveltavat oppimaansa yhdessä. Esimerkiksi yrittäjyyteen liittyvän sanaston koonti yhteisöllisen tehtävän tuloksena on ryhmän yhteinen lopputuotos. Toisaalta on tärkeää määritellä tehtävät, jotka eivät ole näkyvissä muille opiskelijoille, vaan jotka palautetaan vain opettajan arvioitavaksi. Kaikki eivät halua paljastaa esimerkiksi yksityiskohtaista liiketoimintasuunnitelmaansa avoimesti muille opiskelijoille.

KOKOMA-verkkokurssin tehtäviä ja ohjeistusta voi muokata vaihtoehtoisten suoritustapojen, tehtävien palautustapojen ja -paikkojen osalta sekä aikataulullisesti. Ohjattua opiskelua on tärkeää rytmittää “palastelemalla” ja aikataulutamalla opiskelijan työtä. Toimiva ja selkeä työväline ajoituksen rakentamisessa ja esittämisessä opiskelijoille on taulukon muotoon laadittu kuukausi- tai viikkosuunnitelma. Suunnitelman avulla opiskelija voi tarkastella yhdellä silmäyksellä kunkin viikon tai yksittäisen päivän teemaa, mahdollisia verkkotapaamisia, tehtäviä ja palautusaikatauluja sekä sitä, miten ja missä kyseisiä tehtäviä arvioidaan tai niistä annetaan palautetta. Tehtäviä voidaan myös määritellä suoritettavaksi pakotetussa järjestyksessä tai tiettynä rajoitettuna ajankohtana.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN JA ARVIOINTI		
Tehtävät	**Suoritustapa**	**Työmäärä**
1. Yrittäjyyssanasto	Lue, kuuntele, kirjoita	1 t 30 min
2. Oman yrityshankkeen SWOT-analyysi	Kirjoitustehtävä	1 t 30 min
3. Oman liiketoimintasuunnitelman viimeistely	Kirjoitustehtävä	4 t
4. Hissipuhe	Pohdintatehtävä ja esitys	3 t
		Yht. 10 t

Esimerkki viikkosuunnitelmasta (Moduuli 3, ensimmäinen viikko)

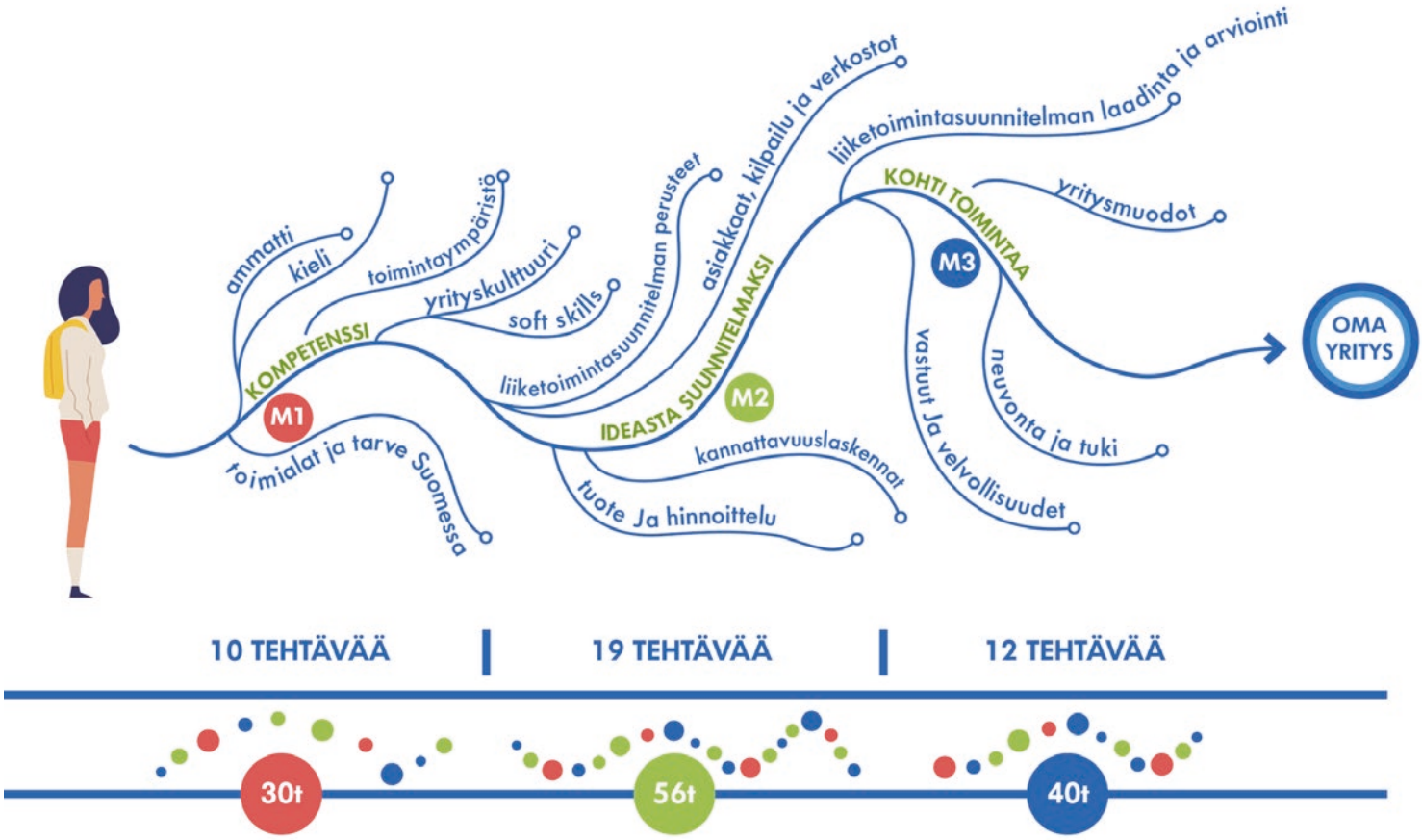
Yksilöllisten tai yhteisöllisten oppimistehtävien arvioinnissa voidaan käyttää erilaisia arviointimenetelmiä. Ohjatussa verkko-opetuksessa käytetään opettajapalautteen lisäksi monipuolisesti itsearviointia ja vertaisarviointia. Kun opettaja hyödyntää KOKOMA-verkkokurssin tehtäviä omassa opetuksessaan, on tärkeää määritellä, mitä, miten ja milloin arvioidaan. Yleensä on tarpeellista määritellä arviointikriteerit, joiden perusteella yksittäiset tehtävät tai tehtäväkokonaisuudet arvioidaan. Samalla on tärkeää huolehtia siitä, että opiskelija tietää, miten hän voi seurata omaa edistymistään ja suoriutumistaan kurssilla.

KOKOMA-hankkeen pilottikoulutusten perusteella yrittäjyysvalmiuksiaan kehittävä maahanmuuttajaopiskelija tarvitsee ohjausta paitsi koko oppimispolullaan, usein myös yksittäisten oppimistehtävien kohdalla. Opettajan on hyvä varautua selventämään ja tarkentamaan tehtävänantoja myös niiden toteutusvaiheessa. KOKOMA-verkkokurssin tehtävänantoihin on mahdollista lisätä erilaisia malliesimerkkejä, ja myös opiskelijoiden omia tehtäviä voidaan käyttää esimerkkeinä, kun käsitellään tehtäviä ja arvioidaan niiden onnistumista esimerkiksi oppimisympäristössä tai verkkotapaamisessa. Erityisesti maahanmuuttajakohderyhmässä ja kieltä opiskeltaessa opiskelijat kokevat usein tehokkaimpana yksilöllisen palautteen omasta tehtävästään tai opiskelijatovereidensa tehtävistä.

Jos KOKOMA-verkkokurssia hyödynnetään DigiCampuksen ulkopuolella, on opettajan valittava opetuksessa käytettävät tekniset työvälineet ja ohjattava opiskelijoita käyttämään kyseisiä työvälineitä. Opiskelijoiden, myös korkeakoulutettujen, digitaaliset taidot ja kompetenssi vaihtelevat paljon. Digitaaliset opiskelutaidot on syytä varmistaa jokaisen oppijan kohdalla. Osa opiskelijoista saattaa tarvita tukea jo esimerkiksi oppimisympäristöön kirjautumisessa. Opiskelijoilla tulee olla tiedossaan kanava, jonka kautta he saavat apua ja tukea myös verkko-opiskelun teknisissä ongelmatilanteissa. Hyväksi käytännöksi KOKOMA-hankkeen pilottikoulutuksissa todettiin keskusteluryhmän perustaminen pikaviestintäsovellukseen (esim. WhatsApp tai Teams), jossa reagointi avunpyyntöihin on nopeaa ja jossa opettajien lisäksi opiskelijatoverit voivat tukea ja auttaa toisiaan.

KOKOMAn MOOC on toteutettu kieli- ja kulttuuritietoisesti ja myös monikielisesti. Tehtävänannot ovat suomeksi ja englanniksi. Videoiden tekstitykset löytyvät suomeksi ja englanniksi sekä videoissa on mahdollisuus valita automaattikäännökset kaikille Googlen tuntemille kielille. Näillä valinnoilla on pyritty suurempaan saavutettavuuteen.

Kuva: Opiskelijan KOKOMA-polku kuvaa opiskelijan etenemistä kolmen moduulin (M1, M2 ja M3) ajan. Polun haaroista opiskelija löytää koulutuksen keskeiset teemat ja hän etenee oppimistehtäviä tekemällä kohti yrittäjyyttä. Vihreällä tekstillä pääpolulla on tekstitetty moduulien pääteema, ja alareunan pallot kertovat tarvittavan tuntimäärän kaikkien moduulin tehtävien suorittamiseen (30 + 56 + 40 tuntia).



6. OHJAUSPROSESSIN KUVAUS

KOKOMA-koulutuksen piloteissa toteuttajina oli viisi eri korkeakoulua. Havaittiin, että eri korkeakouluilla on erilaiset resurssit kymmenen opintopisteen verkkokoulutuksen toteuttamiseen. Hankkeen tavoitteena oli tuottaa skaalautuva koulutus eri korkeakoulujen tarpeisiin. KOKOMAn mallissa on otettu huomioon korkeakouluilla käytettävissä olevat resurssit kymmenen opintopisteen verkkokurssia varten.

KOKOMA-verkkokurssi on rakennettu siten, että se voidaan suorittaa itsenäisesti. Se vaatii kuitenkin kurinalaisuutta. Verkkokurssi ohjaa opiskelijaa suorittamaan kolmen moduulin tehtävät. Tehtäviä on yhteensä 41 ja arvioitu keskimääräinen aika kaikkien tehtävien suorittamiseen on 126 tuntia (viisi opintopistettä). Tämän lisäksi opiskelija varaa 63 tuntia aikaa suomenkielisen sanaston kokoamiseen ja harjoittelemiseen, verkostoitumiseen sekä yritysideansa kehittämiseen vertaisten kanssa sekä pitchauksen harjoittelemiseen. Osaamisensa hän voi osoittaa näytöllä, jonka vastaanottaja voi olla opettaja tai hyväksytty näyttö voi olla esimerkiksi rahoittajalle tehty onnistunut pitchaus, jonka tuloksena on starttiraha tai rahoitus. Tästä osuudesta opiskelija voi saada kahden opintopisteen suorituksen. Itsenäisesti suoritettava laajuus on laajimmillaan seitsemän opintopistettä.

Yrittäjyyden ja suomalaisen toimintakulttuurin kulttuurierot yllättävät ja erityisesti verkostoitumiseen tarvitaan paljon tukea. Syvällinen oppiminen ja yrittäjälle tärkeät verkostot syntyvät vuorovaikutuksessa. Osa opeista ja oivalluksista saadaan vertaisten, ohjaajien ja oman verkoston kanssa käydyissä keskusteluissa. Laajin hyöty KOKOMA-verkkokurssista saadaan, kun ohjaus ja itsenäiset opinnot muodostavat yhtenäisen kokonaisuuden. Oppilaitoksen järjestämän strukturoidun ohjauksen, yhteistyötahojen ja vertaisten kanssa käydyn vuorovaikutuksen osuus koulutuskokonaisuudessa on laskennallisesti 81 tuntia (kolme opintopistettä). Itsenäiset opinnot ja ohjaus yhdessä muodostavat kymmenen opintopisteen kokonaisuuden. Ohjaus vähimmillään tarkoittaa palautteenantoa liiketoimintasuunnitelmasta ja pitchauksesta, joka pilottikoulutuksissa toteutettiin 2-3 päivän workshopeissa, joissa yrittäjyysasiantuntijat arvioivat liikeidean valmiutta esimerkiksi rahoituksen saamiseksi. Workshop oli piloteissa yhden opinto-

pisteen laajuinen. Vaikka yrittäjäkokelas suorittaisi opinnot ilman ohjausta, häntä kannustetaan opinnoissaan verkostoitumaan ja hänelle tarjotaan siihen myös polkuja koulutuskokonaisuuden sisään rakennetun ohjeistuksen kautta.

KOKOMA-verkkokurssilla on pyritty huomioimaan maahanmuuttajataustaisen yrittäjän erityiset tarpeet ja mahdollistetaan erilaiset lähestymistavat ja valinnat. Eri kulttuuritaustasta tulevan yrittäjän todellisuus, arvot ja motiivit on huomioitu ja niitä peilataan suomalaiseen toimintaympäristöön ja pyritään herättämään luottamusta kaikin saatavilla olevin keinoin.

Opettajaresurssi eri korkeakouluissa kymmenen opintopisteen koulutukselle vaihtelee 140–280 + 50 välillä (joissakin korkeakouluissa on mahdollista saada erityistä lisäresurssia esimerkiksi 50 tuntia). KOKOMA-verkkokurssi sisältää esimerkkejä ja ohjeistusta. Tehtävät on kuvattu mahdollisimman selkeästi ja yksinkertaisesti, jotta ohjausresurssi ei kuluisi sellaiseen, jonka opiskelija voi löytää itse. Tietopohjaisista asioista on tuotettu videoita ja ne on tekstitetty monikielisesti, jotta arvokasta vuorovaikutus- ja ohjausaikaa ei kuluisi sellaiseen, minkä voi opiskella tehokkaammin itse omassa rauhassa pysäyttäen videon ja tarkistaen merkitykset. Tavoitteena on jättää opettajalle maksimiresurssi ohjausta varten.

KOKOMAn pilottiryhmät olivat 25–50 opiskelijan ryhmiä. Moduulilla yksi ja kaksi opiskelijat saivat noin 30 minuuttia henkilökohtaista ohjausta ja moduulilla kolme tunnin per opiskelija. Minimimäärä henkilökohtaista ohjausta oli kaksi tuntia 12 viikon koulutuksen aikana. Ohjaus keskittyi liikeidean kehittämiseen sekä yksilöllisten kysymysten ja ongelmien ratkaisemiseen. Lisäksi opiskelijoilla oli mahdollisuus harjoitella pitchausta rahoittajan edustajalle yrittäjyysasiantuntijoiden kanssa. Vastaavanlainen on suositeltavaa, kun yrittäjyysvalmennusta toteutetaan osana korkeakouluopintoja. MOOC-toteutuksessa ryhmäkoko voi olla todella iso ja laadukasta ohjausta ei voida toteuttaa vain yksittäisen opettajan resurssilla. MOOC-toteutuksissa vertaisryhmien ja omien verkostojen osuus kasvaa. Ohjauksessa on keskityttävä verkostojen luomisen tukemiseen.

ENNAKKO-OHJAUS JA VALINTA-KOKEET

- kontaktointi
- mahdollinen valintakoe
- tekninen ohjaus

(0–20 t)

JATKO-OHJAUS, KOULUTUKSEN PÄÄTTÄMINEN

- workshop
- pitchaus
- orientaatio tulevaan
- jatkopolun varmistaminen

(7 t)

ALKUOHJAUS, ORIENTAATIO

- verkostoituminen
- aiheryhmien muodostaminen
- sopimukset
- sisällöt
- tavoitteet
- luottamuksen rakentaminen
- helppouden luominen

(3–7 t)

OHJAUS KOULUTUKSEN AIKANA, KONTAKTIPÄIVÄT

- mahdolliset kontaktipäivät ja verkkotapaamiset
- verkostoituminen
- verkostoitumisen ja tiedonhankinnan tuki
- palaute ja motivointi
- liiketoimintasuunnitelma
- kipukohdat
- kulttuuriset toimintatavat

(130–296 t)

Kaaviossa on kuvattu ohjausresurssi kahden opettajan työparille (suomen kielen opettaja ja yrittäjyysopettaja) tunteina alle 60 opiskelijan ryhmälle. Ensimmäinen luku on minimiresurssi ja toinen luku on suositeltava resurssi per opettaja.

ENNAKKO-OHJAUS JA VALINTAKOKEET

Ennen koulutuksen aloittamista on hyvä pitää valintakoe ja selvittää, että opiskelijoilla on yhteinen tavoite (yrittäjyys Suomessa tai tiedon hankinta yrittäjyydestä) sekä riittävä kielitaito ja tekninen osaaminen. KOKOMAn pilottikoulutukset alkoivat ennakko-ohjauksella. Kaikki hakijat haastateltiin ja kielitaito sekä tilanne kartoitettiin. Koulutuksiin valittiin opiskelijoita, joilla oli vähintään A2-tason suomen kielen taito eurooppalaisen viitekehyksen asteikolla (CEFR 2012) ja halu perustaa yritys tulevaisuudessa. Alkukoe ja ohjaus toteutettiin verkossa ja samalla osallistujien tekniset taidot ja mahdollinen teknisen tuen tarve selvisivät.

ALKUVAIHEEN OHJAUS

Opinnot aloitetaan yhteisessä lähipäivässä tai verkkotapaamisessa. KOKOMAn piloteissa orientointipäivä, moduulien koontipäivät ja koulutuksen päätös tarjottiin lähitapaamisena. Kontaktipäivien (joko verkossa tai paikan päällä) ensisijainen tavoite oli verkostoitumisen tukeminen. Kontaktipäivissä opiskelijat saavat ryhmäohjausta opinnoissa, heille esitellään tulevia tehtäviä ja he saavat palautetta suorituksista. Ensimmäisessä tapaamisessa tutustumisen ja ryhmäyttämisen lisäksi esitellään kurssin sopimukset, sisällöt ja tavoitteet sekä luodaan edellytykset luottamukselle ja sujuvalle opiskelulle. Hybridimalli (opiskelijoista osa on verkossa ja osa paikan päällä) ei ole niin toimiva kuin joko kokonaan verkossa tai kokonaan paikan päällä toteutettu tapaaminen. Suositus onkin valita jompikumpi.

Luottamuksen ja motivaation rakentaminen koulutuksen alussa ovat avainasemassa erityisesti, jos koulutus on kokonaan verkossa. Mahdolliset epäluulot on onnistuttava rikkomaan ja myönteinen vuorovaikutus on luotava jokaisen osallistujan kanssa. Sitoutumista voidaan edistää siten, että osallistuja valitsee itselleen olennaiset osat koulutuskokonaisuudesta. Tunne sitä, että hän itse rakentaa opittavan kokonaisuuden, on oleellinen motivaation kasvattaja. Lisäksi koulutuksen kielellinen ja pedagoginen selkeys yhdistettynä tekniseen saavutettavuuteen ovat keskeisiä tekijöitä verkkokurssin houkuttelevuudessa.

OHJAUS KOULUTUKSEN AIKANA

Koulutuksen aikana on suositeltavaa panostaa ensisijaisesti ohjaukseen. On hyvä määritellä ryhmä- ja yksilöohjauksen suhde ryhmän tarpeiden mukaan, arvioida sitä jatkuvasti koulutuksen ajan ja muuttaa suunnitelmaa tarpeen mukaan. Usein yrittäjäkokelaan yksilöohjauksella saavutetaan parempia tuloksia lyhyemmässä ajassa kuin ryhmäohjauksella, koska tarpeet ja lähtötilanteet ovat usein hyvin erilaiset. Ryhmätapaamisilla on kuitenkin oma merkityksensä motivoinnissa ja hyvien käytänteiden ja kokemuksien jakamisessa. Pilottikoulutuksissa osallistujat tapasivat 1–2 kertaa viikossa 1–2 tunnin ajan opettajan ohjauksessa verkon välityksellä. Koulutuk-

sen aikana verkkotapaamisissa työstettiin viikon tehtäväkokonaisuutta ja annettiin ohjausta tulevien tehtävien suorittamiseen. Tärkeä lisäarvo verkkotapaamisissa oli verkostoituminen ja tehtäviä pyrittiin työstämään siten, että tuloksena oli jokin ryhmän yhteinen tuotos. Tapaaminen koostui opettajan lyhyestä (5–10 minuutin) alustuksesta, jonka jälkeen siirryttiin ryhmiin, joissa opettajat kiersivät tukemassa työskentelyä.

Pilottien osallistujia kannustettiin tapaamaan lisäksi alakohtaisissa aiheryhmissä, jotka muodostettiin ensimmäisellä tapaamiskerralla. Koulutuksen aloituksessa on huomioitava, että jos osallistujat tapaavat verkossa, heidän on jaettava kontaktitietonsa toisille ryhmän jäsenille, jotta verkkotapaamiset ovat mahdollisia. Kaikille KOKOMAn osallistujille yhteinen LinkedIn-ryhmä, https://www.linkedin.com/groups/13711713/, on luotu mahdollistamaan vertaisten tunnistaminen ja tutustuminen neutraalisti ammattiprofiilin kautta. Myös osallistujien omat yhteydenpitotavat (esimerkiksi WhatsApp tai Instagram) ovat mahdollisia, mutta tavallisesti niiden aloittaminen ja ylläpitäminen vaatii tukea ja erillistä ohjausresurssia. Toisilleen täysin vieraat osallistujat eivät kulttuurisista syistä ole aina luottavaisia itsenäiseen verkostoitumiseen. Luottamus on luotava ja sitä on rakennettava tietoisesti. Neutraalit profiilit ovat hyvä lähtökohta tutustumiselle.

Tehtävät kannattaa toteuttaa mahdollisimman pitkälle siten, että niistä annettavaan palautteeseen ei mene opettajaresurssia. Tämä on hyvä pitää mielessä tulevissa koulutuksissa, koska toteutuksesta tulee muuten liian työläs kouluttajalle. Palaute on pyrittävä antamaan ryhmän yhteisinä koosteina, moduulikohtaisina kokoavina palautteina tai kommentointina suoritusten yhteydessä. Kaikki koulutuksen tehtävät valmistavat toimivaan liiketoimintasuunnitelmaan ja pitchaukseen. Pilottikoulutusten aikana jokainen opiskelija sai ohjausajan tai ohjausaikoja, jossa liikeideaa käytiin läpi sekä liiketoiminnan että suomen kielen kannalta. Opiskelijan liikeidean kipukohdat pyrittiin löytämään ja kannustamaan kehittämään ideaa edelleen. Kulttuurisissa toimintatavoissa annettiin neuvontaa ja avattiin mahdollisuuksia uusiin verkostoihin.

JATKO-OHJAUS JA KOULUTUKSEN PÄÄTÖS

Jatko-ohjaus voi olla osa koulutuksen aikaista ohjausta. Koulutuksen päättymisvaiheessa on varmistettava, että osallistuja tietää

- miten hän pääsee kertaamaan ja täydentämään jo opittua
- mistä hän saa tarvitsemaansa lisätietoa ja apua jatkossa, ja miten verkostot voivat tukea häntä
- miten hän voi kehittää edelleen yrittäjänä tarvittavaa suomen kielen taitoaan
- hänellä on realistinen käsitys liiketoimintansa mahdollisuuksista ja omasta tilanteestaan suomalaisessa toimintakulttuurissa.

Tehtävien sisällöt voi hakea DigiCampuksen kurssialueelta. Myös kurssin videot ja kurssialueen ulkopuolelle vievät linkit löytyvät kurssialueelta. Hae kurssia nimeltä KOKOMA - yrittäjyysvalmiuksia korkeakoulutetuille maahanmuuttajille ja kirjaudu sisään kurssille. DigiCampukseen voi kirjautua sekä omilla että korkeakoulun tunnuksilla. Tämän kirjan linkit avautuvat, kun olet kirjautuneena kurssialueelle. Videot ja linkit löytyvät myös YouTubesta soittolistalta KOKOMA MOOC –videot https://www.youtube.com/channel/CD2vH5mT9ZVm2FxPS4yFtbA.

7. KOKOMA-VERKKOKURSSIN TEHTÄVÄT JA VINKKEJÄ NIIDEN TOTEUTUKSEEN

KOKOMA-verkkokurssi koostuu kolmesta eri moduulista, joista kukin sisältää erilaisia teemoja:

Seuraavaksi esitellään KOKOMA-verkkokurssin kaikki moduulit, teemat ja tehtävät. Kunkin teeman kohdalla oppaaseen on sisällytetty teeman tavoitteet sekä taulukko teemaan kuuluvista tehtävistä. Taulukkoon merkityt suoritustavat ja arviot opiskelijan työmäärästä viittaavat itsenäisesti suoritettavaan KOKOMA-verkkokurssiin, joten niitä on paitsi mahdollista myös tarpeen muokata opetuksen toteutustavan mukaan. Jokaisen teeman ensimmäinen tehtävä on monivalintatehtävä.

Jokaisen tehtävän perään on lisätty yksi tai useampi vaihtoehtoinen toteutustapa kyseiselle tehtävälle.

MODUULI 1. OMA OSAAMISENI JA YRITTÄJYYS SUOMESSA
Minä ja osaamiseni
Yrittäjyys Suomessa
Toimialat Suomessa
MODUULI 2. YRITYSIDEASTA LIIKETOIMINTASUUNNITELMAKSI
Mikä on liiketoimintasuunnitelma?
Markkinat, asiakkaat ja kilpailijat
Tuotteistaminen ja hinnoittelu
Myynti ja markkinointi
Yrittäjän tukiverkostot ja kumppanit
Liiketoiminnan kannattavuus- ja myyntilaskelma
MODUULI 3. KOHTI YRITTÄJYYTTÄ
Liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja arviointi
Erilaiset yritysmuodot
Yrittäjän vastuut ja velvollisuudet
Yrittäjän neuvonta- ja tukipalvelut

KOKOMA-kurssin moduulit ja teemat.

MODUULI 1: OMA OSAAMISENI JA YRITTÄJYYS SUOMESSA

Opit kertomaan omasta osaamisestasi. Opit myös yrittäjyydestä, erilaisista toimialoista ja työelämäkulttuurista Suomessa. Lisäksi pääset tutustumaan suomalaiseen työelämään joko vierailemalla itseäsi kiinnostavalla työpaikalla tai haastattelemalla alan asiantuntijaa.

MINÄ JA OSAAMISENI

Opit kertomaan monipuolisesti omasta osaamisestasi. Lisäksi opit jakamaan tietoa osaamisestasi somessa eli sosiaalisessa mediassa, mikä on tärkeää ammatillisen verkostoitumisen kannalta.

Tee teeman alla olevat tehtävät. Lue ohje huolellisesti ennen kuin aloitat.

MINÄ JA OSAAMISENI		
Tehtävät	**Suoritustapa**	**Työmäärä**
1. Kuka olen ja miksi olen täällä?	Pohdintatehtävä	30 min
2. Mitä minä osaan?	Mind mapin laatiminen	1 t 30 min
3. Miten esittäydyn ammatillisesti?	LinkedIn-profiilin luonti/ päivitys	3 t
		Yht. 5 t

(MOD 1) TEHTÄVÄ 1.

KUKA OLEN JA MIKSI OLEN TÄÄLLÄ? OMAT TAVOITTEET PAPERILLE.

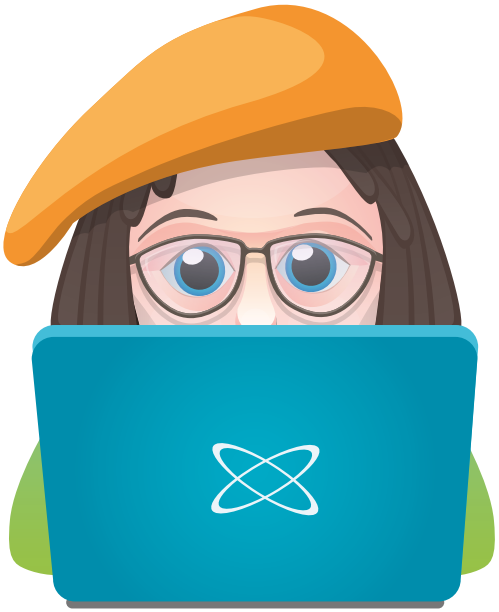
TAVOITE:
Asetan itselleni tavoitteet kurssille.

Maya on virtuaaliopiskelija. Hän opiskelee kurssin sinun kanssasi. Maya tekee esimerkkejä tehtävistä. Voit katsoa apua opiskeluun Mayan mallitehtävistä.

1. Tutustu Mayaan katsomalla esittelyvideo.

2. Pohdi, miksi osallistut tälle KOKOMA-kurssille. Aseta itsellesi tavoitteet, jotka haluat saavuttaa kurssin aikana.

- Kuka olet ja mikä tilanne sinulla on nyt, kurssin alussa?
- Mitä tietoa tarvitset kurssilta?
- Mitä taitoja haluat kehittää?
- Suunnitteletko yrityksen perustamista?
- Haluatko lisää tietoa, miten toimia yrittäjänä Suomessa?



Kuka minä olen?

Kuinka yritteliäs ja aktiivinen olen?

Mitkä ovat vahvuuteni?
Mitä osaamista minulla on?
Miten voin hyödyntää niitä?

Millaisia tavoitteita minulla on?
Miten saavutan tavoitteeni?
Mitä tietoja ja taitoja minun täytyy kehittää?

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Esittelyt ovat työelämän tavallisimpia tilanteita, usein puhetilanteita. KOKOMA-opintojen tavoitteena on ohjata mahdollisimman monella tavalla opiskelijaa kertomaan omasta osaamisestaan ja itsestään sekä tehtävien edetessä omasta liikeideastaan. Tämän tehtävän voi toteuttaa monella tavalla. Tehtävän avulla voidaan ryhmäytää ja auttaa opiskelijoita tutustumaan toisiinsa. Opettaja voi tehdä malliksi myös oman esittelyn. Esittelyssä ei pyydetä kertomaan perheestä, koska aihe voi olla liian henkilökohtainen ja jopa traumaattinen. KOKOMA-MOOC pysyttelee ammatillisessa, koulutukseen ja työelämään liittyvissä kontekstissa.

Vaihtoehto 1:

Esittely LinkedInissä tai kurssille valitussa chatissa. Tutustu myös muihin, jotka opiskelevat tai ovat opiskelleet tällä kurssilla. Jos haluat, voit vastata muiden postauksiin. Halutessanne voitte tutustua enemmän!

Vaihtoehto 2: Valokuvat

Esittelytehtävän voi toteuttaa laajempana niin, että kurssille valittuun chattiin lisätään myös opiskelijan itsensä valitsemia valokuvia. Tehtävänannossa on hyvä korostaa, että opiskelijoiden ei tarvitse ”paljastaa” itsestään henkilökohtaisia asioita. Tehtävän yhteydessä on tärkeää mainita, että kuvat näkyvät myös opettajille ja muille opiskelijoille. Kuvat voivat olla vaikka netistä valittuja, mutta niin, että opiskelija jollakin tapaa kertoo jotakin niiden avulla itsestään. Kuvien kautta syntyy merkityksiä, joita vain kirjoitukseen perustuva esittely ei välttämättä tuo esille. Opettaja voi myös omalla esimerkillään havainnollistaa esittelytehtävää.

Esittele itsesi ja kerro, mikä sinulle on tärkeää. Valitse 1–5 valokuvaa, jotka kuvaavat sinua tai tee kuvakollaasi. Kirjoita itsestäsi ja kuvista tarina (noin 100 sanaa). Kerro, miksi valitsit nämä kuvat. Lähetä kuvat ja teksti kurssin chattiin.

Kerro esimerkiksi:

Mistä olet kotoisin?
Millaista työtä olet tehnyt?
Mitä harrastat?
Millaisia unelmia sinulla on?
Mitä teet ja missä sinä olet viiden vuoden päästä?
Mikä on sinulle tärkeää?
Millainen koulutus sinulla on?
Mitkä ovat vahvuutesi ja heikkoutesi?

Kommentoi kahden kaverin esittelyä.
Mikä on mielenkiintoista?
Mikä on samaa tai erilaista, kuin sinulla?

(MOD 1) TEHTÄVÄ 2.

MITÄ MINÄ OSAAN?

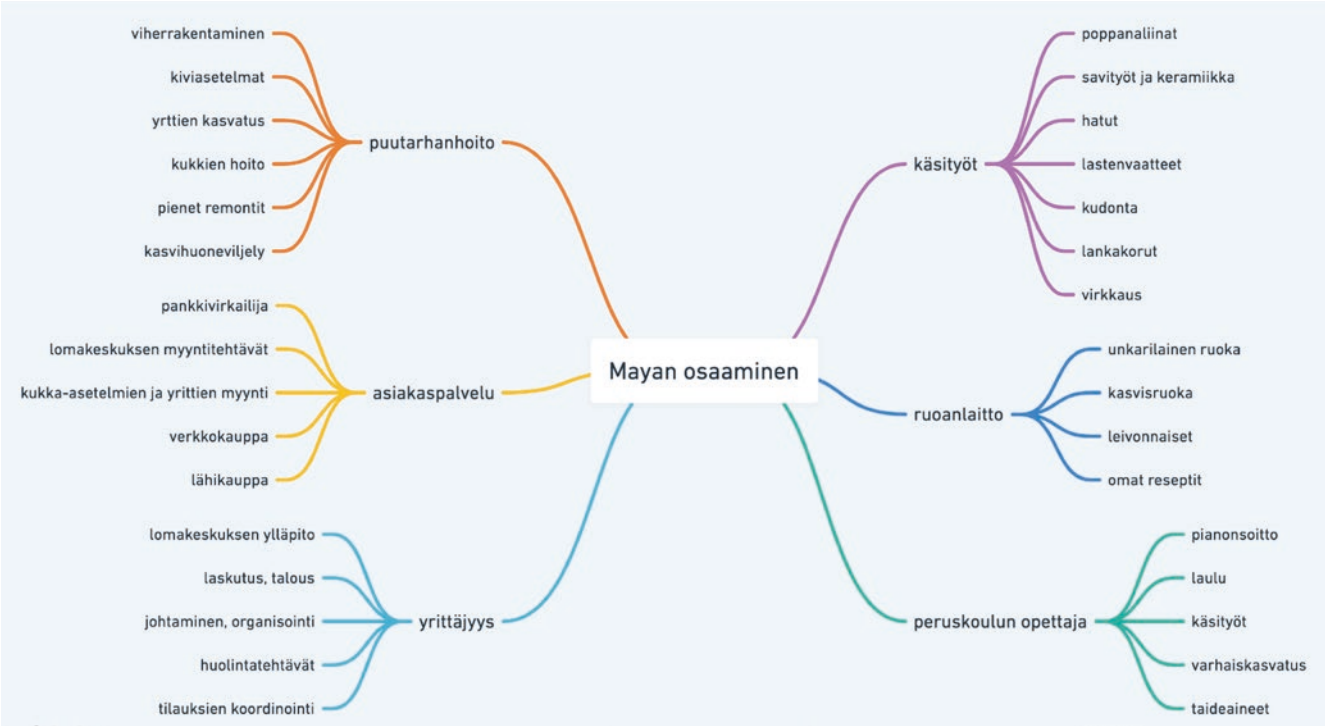
TAVOITE:
Osaan kuvailla suomen kielellä omaa osaamistani monipuolisesti.

1. Tee mind map eli osaamiskartta omasta osaamisestasi työntekijänä tai yrittäjänä.

Pohdi omaa osaamistasi mahdollisimman monipuolisesti, esimerkiksi harrastukset, työkokemus, elämänkokemus, verkostot, yhteisöt, taidot, koulutus.

Voit tehdä mind mapin haluamallasi ohjelmalla (esim. Word, Powerpoint, Paint). Voit myös piirtää mind mapin paperille.

Esimerkki: Mayan mind map eli osaamiskartta



Kuvassa on mind map Mayan osaamisesta. Maya teki mindmapin Whimcialilla.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Jos tehtävä palautetaan, henkilökohtainen palautus sopisi parhaiten palautusmuodoksi, jolloin opettaja voi antaa siitä palautetta ja rohkaista ehkä vielä yksityiskohtaisemmin ja tarkemmin kuvaamaan osaamista. Mind mapit voidaan myös jakaa tutussa ryhmässä, jos yhdessä niin sovitaan. On mahdollista, että opiskelija kokee omasta osaamisestaan kertomisen hyvin henkilökohtaisena asiana ja tehtävän omaa kasvuaan yrittäjyyteen tukevana, jolloin yhteisesti jakaminen voi tuottaa liian yleisluonteisia luonnehdintoja osaamisesta.

(MOD 1) TEHTÄVÄ 3.

MITEN ESITTÄYDYN AMMATILLISESTI?

TAVOITE:
Tiedän, miten esittäydyn ammatillisesti ja kerron osaamisestani muille.

Sosiaalinen media on nykyaikainen
tapa esittäytyä ammatillisesti.
Yrittäjän on tärkeää näkyä ja kuulua internet-verkostoissa.

1. Mitä sosiaalisen median kanavia käytät? Mitä kanavia tiedät? (esim. Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Youtube, SnapChat, Slack, Discord, TikTok...)

2. Luo oma LinkedIn-profiili tai päivitä vanhaa profiiliasi. Mitä haluat kertoa itsestäsi? Mitkä asiat ovat tärkeitä? Miten kirjoitat asian suomeksi?

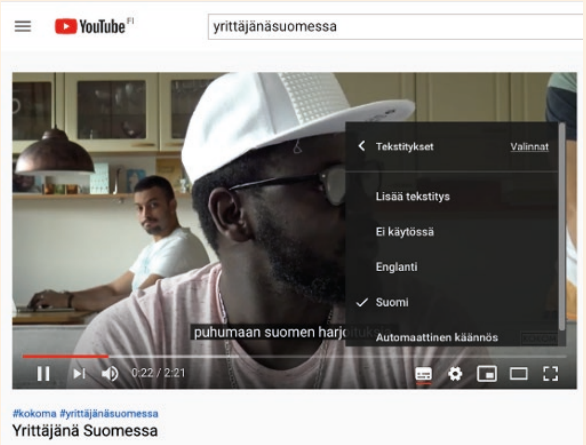
LinkedIn on tällä hetkellä suurin asiantuntijoiden sosiaalinen media. Englanti on yleinen kieli LinkedInissä. Voit kirjoittaa profiilin suomeksi, jos tavoittelet suomenkielisiä verkostoja. Silloin muut ymmärtävät, että voit käyttää suomen kieltä työssäsi.

KATSO VIDEO, JOSSA NÄYTETÄÄN, MITEN LUODAAN LINKEDINIIN PROFIILI. LUO OMA PROFIILI: https://www.linkedin.com/

- Jos sinulla ei ole vielä LinkedIn-profiilia, ja luot uuden profiilin, valitse Join now.
- Jos päivität vanhaa profiiliasi, valitse Sign In.
- Kun olet kirjautunut LinkedIniin, pääset muokkaamaan omaa profiiliasi valitsemalla yläpalkissa Me ja sen jälkeen View profile.
- Katso opettajan esimerkkivideo.

3. Miten luot sisältöä LinkedIniin?

Katso (englanninkielinen) video, jossa Tom Laine kertoo LinkedIn-profiilin merkityksestä verkostoitumisessa ja siitä, mitä omassa LinkedIn-profiilissa kannattaa huomioida. (Linkki vie YouTubeen.) Valitse videoon suomen- tai englanninkielinen tekstitys.



4. KOKOMA-kurssilla on oma ryhmä LinkedInissä. Voit liittyä ryhmään ja verkostoitua muiden yrittäjyydestä kiinnostuneiden kanssa. Voit keskustella ryhmässä ja linkittää hyödyllisiä tietoja.

LIITY RYHMÄÄN YrittäjänäSuomessa

Löydätkö Mayan LinkedIn-ryhmästä? Käy katsomassa Mayan LinkedIn-profiili

Voit hakea profiileja henkilön nimellä LinkedIn-sivun yläreunan hakukentästä.

EKSTRA: HALUATKO OPPIA LISÄÄ LINKEDINISTÄ? KATSO VIDEOT.

LinkedIn työnhaussa, rekrytoijan vinkit (YouTube-video)

LinkedIn vuonna 2020, uudet ominaisuudet, Tom Laine (YouTube-video)

How to build LinkedIn -profile in English (YouTube-video)

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

LinkedIn toimii tässä harjoituksena esimerkkinä, sillä se on tällä hetkellä, vuonna 2020, suurin ammatillisen verkostoitumisen verkkosivusto. LinkedIn-profiiliin voi täyttää oman työ- ja koulutushistoriansa, antaa ja vastaanottaa suosituksia, tehdä nostoja omista taidoista sekä kirjoittaa itsestään myyntipuhe. Kielenä voi käyttää suomea tai englantia sen mukaan, haluaako verkostoitua Suomessa vai kansainvälisesti.

Somebrändäystä varten kannattaa kartoittaa myös muut some-kanavat ja miettiä minkälaista ammatillista brändiä haluaa luoda itsestään, taidoistaan ja yrityksestään. Kanavia ovat esimerkiksi blogi ja nettisivut, Instagram, Facebook tai YouTube.

YRITTÄJYYS SUOMESSA

Opit, millaista yrittäjyys on Suomessa. Kuulet ja luet yrittäjien omia kokemuksia ja tärkeitä vinkkejä yrittäjäksi ryhtyville. Verkostoidut valitsemasi yrityksen tai asiantuntijan kanssa. Lisäksi opit kulttuurieroista työelämässä ja yritysmaailmassa.

Yrittäjyys Suomessa		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
4. Mitä yrittäminen on?	Tekstinymmärtäminen, tosi-epätosi	1 tunti
5. Yrittäjätarinoita	Pohdintatehtävä	3 t
6. Yritysvierailu	Vierailu ja raportti	8 t
7. Kulttuurierot työelämässä ja yrittäjyydessä	Videon laatiminen	5 t
		Yht. 17 t

(MOD 1) TEHTÄVÄ 4.

MITÄ YRITTÄJYYS SUOMESSA ON?

TAVOITE:
Tiedän, mitä yrittäjyys Suomessa tarkoittaa.

1. Lue yrittäjyyttä esittelevä teksti Selko-opas yrittäjyyteen -oppaasta, s. 8–9.

2. Vastaa tekstin perusteella kysymyksiin yrittäjyydestä.

HUOM. Tehtävän suorittaminen hyväksytysti vaatii, että vastaat oikein kaikkiin kysymyksiin! Voit tehdä tehtävän niin monta kertaa kuin haluat.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Jos kurssilla on lähiopetusta tai verkkotapaamisia, tässä tehtävässä voi korostaa suomen kielen oppimista, kuten

- erilaiset sanatyypit (harrastus, koulutus, kokemus, yritys, yrittää, yrittäjyys, yrittäjä)
- sanojen johtaminen (yrittäjyys, ominaisuus, yrittäminen, osaaminen, perustaminen)
- sanojen monimerkityksisyys... yrittänyttä ei laiteta!

Verkkotapaamisen tai tehtävän palautekeskustelun aiheena voivat olla esimerkiksi Selko-oppaan sivuilla 8–9 olevat kohdat ja kysymykset.

(MOD 1) TEHTÄVÄ 5.

YRITTÄJÄTARINOITA

TAVOITE:
Opin toisten yrittäjien kokemuksista.

1. Katso tai lue yksi tai monta seuraavista yrittäjätarinoista.

KOKOMA-opiskelijoiden yrittäjätarinoita

Kamranin tarina (Mehiläiskummitoiminta)

Junen tarina (Urheilutapahtumien järjestäminen)

TUTUSTU MYÖS MUIHIN MIELENKIINTOISIIN YRITTÄJÄTARINOIHIN

Startup Refugees

Kolme lyhyttä yrittäjätarinaa, kosmetiikka, IT, tulkkaus (Varsinais-Suomen Yrittäjät)

Yrittäjätarinoita (Talouselämä-lehti 45/2018)

Yrittäjätarinoita (Finnvera)

Yrittäjätarinoita (Entrepreneurs of Finland)

Linda Liukas, ohjelmointi (Yrittäjät)

Pauliina Louhiluoto, muoti (Yrittäjät)

Vuoden nuori yrittäjä 2018, Auto-Suni Oy

2. Pohdi, mitä voit oppia erilaisista yrittäjätarinoista.

Mitä yrittäjän on Suomessa tärkeä muistaa? Millainen yrittäjän on hyvä olla? Kirjoita lista! Esimerkki: Tutustu Mayan listaan yrittäjälle tärkeistä asioista

ALLA ON LISTA TÄRKEISTÄ ASIOITA, JOTKA ON MAINITTU YRITTÄJÄTARINOISSA.
OVATKO ASIAT MYÖS OMASSA VASTAUKSESSASI?
MITÄ MUITA TÄRKEITÄ ASIOITA KEKSIT?

- Opiskele ja uskalla käyttää suomen kieltä, jotta voi ottaa itse asioista selvää.
- Kerro omasta osaamisesta suomeksi alan ammatillista kieltä käyttäen.
- Ole aktiivinen, rohkea ja oma-aloitteinen. Usko itseesi.
- Ole positiivinen ja rohkea. Työnilo on tärkeää.
- Luo ammatillisia verkostoja ja huolehdi tukiverkostostasi (perhe ja ystävät).
- Työllistymisessä on tärkeää se, kenet tunnet ja millainen on työtaustasi.
- Suosittelijoista on paljon apua työpaikan saamisessa.
- Pyydä apua muilta ammattilaisilta. Esim. kirjanpitäjän palkkaaminen helpottaa yrittäjän omaa työtä.
- Ennakoi erilaisia yrityksen perustamiseen ja yrittäjyyteen liittyviä haasteita.
- Ota selvää esim. liiketilan aiheuttamista erilaisista kustannuksista.
- Muista, että yrittäjä ei voi palauttaa ostamaansa tuotetta tai perua määräaikaisia sopimuksia.
- Myös yrityksen vieminen konkurssiin vaatii osaamista ja maksua.
- Ota jo etukäteen selvää, mistä saat apua, jos kaikki ei menekään niin kuin olet suunnitellut.
- Selvitä, mistä lähtien yrittäjän on maksettava erilaisia vakuutuksia (esim. yrittäjän eläkevakuutus eli YEL).
- Varaudu myyntimiesten yhteydenottoihin yrityksen perustamisen jälkeen.
- Opiskele jotakin Suomessa, jotta saat helpommin työtä.
- Yrittäjän työ on joustavaa ja sen tekemisestä voi päättää pitkälti itse. Toisaalta työtunteja kertyy usein paljon enemmän kuin tavallisessa palkkatyössä.
- Panosta asiakastyytyväisyyteen.
- Starttiraha ja tarvittaessa myös pankkilaina ovat yrityksen perustamisvaiheessa suureksi avuksi.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Yrittäjätarinat tarjoavat hyviä mahdollisuuksia erilaisten tekstien tuottamiseen. MOOC-tehtävä on jo lähtökohtaisesti pohdintatehtävä, joten essee harjoituksena on mahdollinen. Tehtävissä voi harjoitella saman asian ilmaisemista toisin sanoen, kuten puheen muuttamista kirjoitetuksi tekstiksi tai vastaavasti opiskelijat voivat kertoa omin sanoin kirjoitetusta yrittäjätarinasta. Opettaja voi painottaa tekstilajeja sen mukaan, minkä alan opiskelijoista on kyse tai mikä tavoite heidän opiskelussaan on.

PALAUTUS

1. Esseen kirjoittaminen: Opiskelijat voi ohjata kirjoittamaan aiheesta esseen:

Mikä tarina inspiroi sinua? Miksi? Saitko uutta tietoa tai ideoita? Millaisen tarinan sinä haluaisit kertoa tulevaisuudessa? Mikä on saanut sinut miettimään yrittäjyyttä vaihtoehtona? Millainen yrittäjä sinä olet tai olisit? Pohdi, mitä voit oppia erilaisista yrittäjätarinoista. Mitä yrittäjän on Suomessa tärkeä muistaa? Millainen yrittäjän pitäisi olla?

2. Selostus / kuvaus / referaatti / tiivistelmä: a) Kirjoita tiivistelmä / selostus valitsemastasi videolla kerrotusta yrittäjätarinasta. b) Äänitä tiivis, raportinomainen selostus jostakin kirjallisesta yrittäjätarinasta.

3. Sarjakuva: Visuaalisesti suuntautuneet opiskelijat voivat piirtää tarinasta sarjakuvan.

4. Mind map: Avaa tarinan keskiset sisällöt ja rakenteet näkyviin mind mapiksi (olennaisen tiedon poimiminen).

5. Keskustelutehtävä: Opiskelijat voivat pienryhmissä pohtia tehtävän kysymyksiä ja omia mielipiteitään niistä.

(MOD 1) TEHTÄVÄ 6.

YRITYSVIERAILU

TAVOITE:
Seuraan yrityksen ja työyhteisön toimintaa. Opin suomalaisesta työ- ja yrityskulttuurista. Opin kirjoittamaan raportin.

1. Valitse sinua kiinnostava yritys, jossa haluaisit vierailla. Käytä omia ja sinulle tuttujen ihmisten verkostoja sopivan yrityksen löytämiseksi.

Tehtävän tavoitteena on seurata yrityksen ja työyhteisön toimintaa yhden päivän tai muutamien tuntien ajan. Yritysvierailun aikana opit yrityksen työympäristöstä, toiminnasta, yrityskulttuurista sekä itseäsi kiinnostavasta alasta ja sen osaamisvaatimuksista. Lisäksi saat mahdollisuuden kertoa omasta osaamisestasi työnantajalle ja verrata omaa osaamistasi työpaikan ammattitaito- ja kielitaitovaatimuksiin.

2. Lähetä valitsemaasi yritykseen sähköpostiviesti, jossa kysyt mahdollisuudesta vierailla yrityksessä.

- Kirjoita sähköpostiviestiisi kuvaava aihe ja kohtelias alkutervehdys.
- Kerro viestissä, miksi haluat vierailla yrityksessä ja millaisesta vierailusta on kyse.
- Kirjoita viestin loppuun kohtelias lopputervehdys ja koko oma nimesi.
- Jos haluat, voit kertoa sähköpostiviestissäsi enemmänkin siitä, kuka olet ja missä opiskelet tai työskentelet. Lisäksi voit ehdottaa itsekin jotakin ajankohtaa yritysvierailulle, esimerkiksi tiettyä viikkoa.

Jos opiskelet korkeakoulussa, muussa oppilaitoksessa tai olet työssä, sähköpostiviestiä ei kannata lähettää omasta henkilökohtaisesta tai yksityisestä sähköpostiosoitteesta. Jos on mahdollista, viesti kannattaa lähettää oman organisaatiosi sähköpostiosoitteesta.

Vastaanottaja	mielenkiintoinen@yritys.fi;
Aihe	Kysymys mahdollisuudesta vierailla työpaikalla

Hei,

Osallistun ammattikorkeakoulujen järjestämälle yrittäjyysaiheiselle kurssille. Tehtävänä on vierailla itseäni kiinnostavassa yrityksessä yhden päivän tai muutaman tunnin ajan. Vierailun tavoitteena on seurata työpaikan toimintaa ja oppia yrityksen arjesta sekä alan osaamisvaatimuksista.

Olen kiinnostunut yrityksestänne, joten olisiko minun mahdollista tulla tutustumaan työpaikallenne? Jos vierailu on mahdollinen, millainen ajankohta sopisi parhaiten?

Ystävällisin terveisin,
Maya Model

3. Voit myös soittaa yritykseen. Harjoittele dialogia.

Dialogi-tehtävä

Soita työpaikkaan / yritykseen

Valmistaudu puheluun: tee etukäteen muistiinpanot,
mitä aiot kertoa ja kysyä.

HARJOITTELE PUHELUA.

Puhelu:

1. Esittely
2. Kerro sähköpostiviestistä (Lähetin teille jo sähköpostin, jossa on enemmän tietoa yritysvierailu-päivästä...)
3. Kysy, onko vastaajalla hetki aikaa
4. Kerro, että haluaisit tulla yritykseen seuraamaan yhtä työpäivää (Olisin kiinnostunut tulemaan teidän yritykseen...)
5. Kerro itsestäsi vähän
6. Sovi päivä, kellonaika ja paikka
7. Kiitä kohteliaasti, vaikka vastaus olisi ei

ESIMERKKI

PUHELU YRITYSVIERAILUPAIKKAAN

- Isomäen puutarha, X.X.
- Tässä X.X. hei!
- Hei! Miten voin auttaa?
- Olen lähettänyt teille sähköpostia, koska haluaisin tulla tutustumaan työhön yrityksessänne. Olen Kokoma-koulutuksen opiskelija. Meillä on tehtävä yritysvierailu.
- Kuinka pitkä tutustuminen olisi?
- Se olisi vain yhdestä tunnista yhteen päivään. Mä tulisin vain tutustumaan, koska tämä on työn varjostus -kurssitehtävä ja sen idea on seurata työtä ja raportoida sitä. Jos mahdollista, voisin vielä lisäksi vähän kysyä teidän työstä.
- Milloin tämä tehtävä pitäisin tehdä?
- Sopisiko 20. Tammikuuta?
- Perjantai 22.1. olisi parempi. Kävisikö se?
- Joo, se sopii.
- Mihin aikaan tulisit tänne meille?
- Milloin teille sopisi?
- Mä voisin tulla kymmeneltä.
- Se on hyvä. Tiedätkö, missä meidän toimipiste on?
- Kyllä, mä tarkistan vielä mapsista. Onko siellä pihalla parkkipaikka?
- Kyllä, siinä on ilmaisia parkkipaikkoja. Tervetuloa sitten!
- Kiitos!

VALMISTAUDU YRITYSVIERAILUUN

- Tutustu yritykseen etukäteen esim. yrityksen verkkosivuilla.
- Pohdi, mitä haluat nähdä, kuulla tai kysyä yritysvierailun aikana.
- Valmistele kysymyksiä etukäteen.
- Valmistaudu kirjoittamaan yritysvierailusta raportti vierailun jälkeen (ks. ohjeet alla).

4. Harjoittele raportin kirjoittamista. Kirjoita yritysvierailustasi.

KIRJOITA VIERAILUSI JÄLKEEN RAPORTTI, JOSSA KERROT VIERAILUKOHTEESTASI JA TOTEUTUNEESTA VIERAILUSTA.

Käytä raportissasi valmista Word-raporttipohjaa. Huomaa, että raportti on kokonainen teksti, ei vain lista tai luettelo asioista.

Jos et löydä sopivaa yritystä vierailukohteeksi, voit tutustua suomalaiseen työkulttuuriin ja työyhteisön toimintaan esimerkiksi työharjoittelun aikana tai omalla työpaikallasi. Vaihtoehtoisesti voit myös haastatella valitsemaasi alan asiantuntijaa puhelimitse tai verkossa. Kirjoita silloinkin raportti, jossa kerrot harjoittelu- tai työpaikastasi tai tekemästäsi haastattelusta ja siitä, mitä olet oppinut työympäristöstä ja -kulttuurista sekä itseäsi kiinnostavasta alasta ja sen osaamisvaatimuksista.

Lue Mayan esimerkki raportista. Punaisella tekstillä on ohjeita, mitä täytyy huomioida, kun kirjoitat asiakirjaa.

marginaali vasemmalla, noin 2 cm

Maya Model → oma etunimi ja sukunimi

27.5.2020
RAPORTTI → päiväys ja asiakirjan nimi

marginaali oikealla, noin 2 cm.

Raportti yritysvierailuista Hattu-Baariin → otsikko

Olen kiinnostunut hattukaupan perustamisesta. Valitsin vierailukohteekseni mikkeliläisen Hattu-Baarin, koska kauppa vaikutti mielenkiintoiselta, se oli omalta alaltani ja vierailu onnistui etänä. Olin vierailulla 27.5.2020 ja vierailu kesti reilun tunnin.

väliotsikot

Vierailukohteen esittely → Tausta: Mikä yritys ja ala? Etsi tietoa internetistä.

Hattu-Baari on aloittanut toimintansa jo vuonna 1963 ja se toimii edelleen. Yrityksen on perustanut Sirkku Puustinen 25-vuotiaana. Nyt hän on jo yli 80-vuotias. Aikaisemmin Mikkelissä toimi muitakin alan yrityksiä, mutta ne ovat lopettaneet. Vuosien aikana hattujen käyttö on muuttunut. Nykyään käytetään vähemmän hattuja ja kävellään paljain päin, Puustinen arvioi.

Myöskään turkikset eivät mene kaupaksi enää samalla tavalla kuin ennen. Sen sijaan villamyssyt ovat suosittuja. Osittain asiat ovat pysyneet samanlaisina. Hatut maksavat 30–70 euroa sen mukaan, mistä materiaalista se on tehty. Baskerien hinnat voivat olla alle 20 euroa.

- fontin koko 12
- helppolukuinen fontti, esim. Times New Roman, Arial, Calibri
- 1 asia, 1 lause
- Iso alkukirjain ja piste rajaa lauseen.
- kappalejako

Pari vuotta sitten Hattu-Baari tuli suuremman yleisön tietoon, kun Varustelekan perustaja Valtteri Lindholm ihastui Puustisen hattuihin. Tämä toi Hattu-Baarille valtakunnallista näkyvyyttä ja asiakkaita Mikkelin ulkopuoleltakin. Hattukaupalle alettiin suunnitella omaa verkkokauppaa.

Puustinen ei aio olla yrittäjänä enää 100-vuotiaana. Mahdollisesti hän myy yrityksen ennen sitä. Hänelle riittää tällä hetkellä pienimuotoinen yrittäminen.

Yritysvierailun esittely → Kuvaile ja kerro, millainen vierailu oli.

Kävin yritysvierailulla WhatsApp-videopuhelulla. Sirkku Puustinen esitteli myymälää ja hattuja ja kertoi niiden suunnittelusta. Sovin vierailusta suoraan hänen kanssaan. WhatsApp-videopuhelu oli hänelle tuttu, koska hän pitää sen kautta yhteyttä lapsiinsa ja lapsenlapsiinsa.

Vierailun aikana myymälässä oli yksi asiakas, joka osti yhden juhlahatun. Asiakaspalvelutilanne oli mukava ja leppoisa. Keskustelimme yrityksen historiasta, nykyisyydestä, tulevaisuudesta ja muutoksista, joita vuosien aikana on ollut. Kysyin myös yrityksen omistajalta, olisiko hän kiinnostunut myymään yrityksen minulle sitten, kun hän haluaa jäädä eläkkeelle. Hän lupasi miettiä asiaa. Vierailu sujui hyvin ja keskustelu oli mielenkiintoista.

Yhteenveto → Mitä opit? Mitä uutta tietoa sait? Mitä ajatuksia sinulle tuli?

Sain todella hyviä neuvoja oman hattukaupan perustamista varten, esimerkiksi millaisia värejä ja materiaaleja menee eniten kaupaksi ja paljonko tarvitaan hattuja varastoon eri vuodenaikoina.

Lähteet → Kun etsit tietoa internetistä, lisää aina lähteen nimi ja www-sivun linkki lähdeluetteloon.

Suomen muotiliikkeiden liitto https://www.hattukauppa.fi/jasenliikkeet/hattubaari/ → Kopioi lähteen linkki

Varustelekan perustaja Valtteri Lindholm rakastui mikkeliläiseen Hattu-Baariin: "Helsingistä ei löydä tähän hintaan minkäänlaista" https://lansi-savo.fi/uutiset/lahella/8cebb4de-4e93-4573-b6cf-eef802fa2271

Yrittäjä suurella sydämellä – Hattu-Baari pyörii yhä, vaikka moni muu lopetti → Kirjoita lähteen nimi
https://op.media/yrityselama/yrittajyys/yrittaja-suurella-sydamella-hattu-baari-pyorii-yha-vaikka-moni-muu-lopetti-8abde087a433408394653617d1754ada

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Yritysvierailu-tehtävä on laaja ja valmistelua vaativa kokonaisuus, joka sisältää useita eri vaiheita. Tehtävä sopii erityisen hyvin toteutettavaksi lähiopetus- tai verkko-opintojaksolla, jossa opettajalla on mahdollisuus ohjata ja tukea työskentelyä. Jos tehtävä toteutetaan opettajan johdolla, raportin palautus on mielekäs tapa suorittaa tehtävä. Sen lisäksi keskustelu kokemuksista pienryhmissä on osoittautunut antoisaksi ja opiskelijat ovat nostaneet näkyviin erilaisia kirjoittamattomia työelämän ilmiöitä sekä kulttuurieroja toimintatapojen välillä.

Laajan työelämään sijoittuvan tehtävän avulla voidaan kertoa yleisesti raportoinnista työelämän tiedonvälityksessä. Samoin voidaan esitellä tavallisimpia tekstilajeja ja suomalaista asiakirjamallin käyttöä.

Opetuksen yhteydessä toteutettavassa vierailussa voi laajemmin kertoa myös työn varjostus -menetelmästä, jota vierailulla voi hyödyntää.

Hae lisämateriaalia MOOC-oppimisympäristöstä:

- Yritysvierailu-diat (ppt)
- Kontakti yritysvierailupaikkaan -materiaali (word)
- Job shadowing -menetelmä (ppt)
- Job shadowing in English: https://www.thebalancecareers.com/what-is-job-shadowing-2062024
- Raportin ohjeistus (word)
- Raportointi (ppt)
- Vakioasettelumalli (word)

(MOD 1) TEHTÄVÄ 7.

KULTTUURIEROT TYÖELÄMÄSSÄ JA YRITTÄJYYDESSÄ

TAVOITE:
Ymmärrän kulttuurieroja. Osaan vertailla Suomen ja oman kotimaani työ- ja yrityskulttuuria.

1. Pohdi kulttuurien välisiä eroja Suomessa ja muualla.

MITÄ EROJA ON SUOMEN JA SINUN OMAN KULTTUURISI VÄLILLÄ TYÖ- TAI YRITYSKULTTUURISSA? LUE POHDINTASI TUEKSI TEORIATIETOA KULTTUURIEN VÄLISISTÄ EROISTA ESIM. SEURAAVISTA LÄHTEISTÄ:

- Erilaisuus sallittu
  - luku 1.4. Kulttuurien peruseroja: valtaetäisyys ja yhteisöllisuuden aste (sivut 29–35)
  - luku 1.5. Aikakäsityksistä (sivut 37–38)
- Erilaisuus sallittu, tiivistelmä
- Daniel Comas: Ideoita ja neuvoja ulkomaalaisille työntekijöille
- YLE: Suomalainen keskittyy asiaan, ranskalainen ihmissuhteisiin ja ruotsalainen loputtomaan keskusteluun 1
- infoFinland: Suomalainen työkulttuuri (lue suomeksi tai omalla kielellä)

Voit lukea aiheesta myös muualla joko suomeksi tai omalla kielellä (googlaamalla esimerkiksi ”Hofstede theory”).

2. Harjoittele puhumista videolle.

VIDEON TEKEMINEN AUTTAA SINUA REFLEKTOIMAAN JA SANALLISTAMAAN, MITÄ AJATTELET JA OSAAT. POHDI TYÖ- JA YRITYSKULTTUURIIN LIITTYVIÄ EROJA SUOMESSA JA OMASSA KULTTUURISSASI.

- Työ- ja yrityselämässä video on usein paras tapa vaikuttaa ja vakuuttaa!
- Kerro kokemuksistasi ja perustele näkemyksiäsi myös teoriatiedolla.
- Voit kertoa esim. seuraavista asioista:
- Onko suomalainen työelämä yllättänyt sinut jollain tavalla? Miten?
- Miten yritykset toimivat Suomessa ja entisessä kotimaassasi?
- Mitä positiivista kulttuurierot voivat antaa?
- Mitä haasteita kulttuurierot tuovat?
- Miten hankalia tilanteita voi ratkaista?
- Miten kulttuurierojen rikkautta voi hyödyntää työssä tai yrittäjänä?

Esimerkki: Maya vertailee videolla Suomen ja oman kotimaansa kulttuurieroja

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Verkko- tai lähitapaamisissa on mahdollista keskustellen purkaa tehtävä ja käsitellä sitä opettajan ohjauksessa.

Luetun perusteella keskustellaan työkulttuurien eroista. On mahdollista myös jakaa luettava aineisto eri opiskelijoille ja valmistella lyhyitä alustuksia muulle ryhmälle. Alustusten pohjalta keskustelu vahvistaa asiassa pysymistä ja ehkä rajaakin asian käsittelyä.

Opettaja voi pyytää myös tekemään lyhyet videot, jotka joko katsotaan yhdessä ja keskustellaan niiden herättämistä ajatuksista tai vaihtoehtoisesti vain opettaja arvioi ne.

Palautus: Opettajalla käytettävissä olevat palautusmahdollisuudet tai opiskelija voi kuunnella, katsoa ja kommentoida muiden opiskelijoiden tehtäviä, jos palautus jaetaan esimerkiksi kurssin chatissa.

TOIMIALAT SUOMESSA

Tutustut erilaisiin toimialoihin Suomessa ja aloilla mahdollisesti tarvittaviin lupiin. Lisäksi pääset pohtimaan itseäsi kiinnostavan toimialan nykytilannetta ja tulevaisuutta Suomessa sekä vertailemaan toimialan tilannetta myös kansallisesti ja kansainvälisesti.

Toimialat Suomessa		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
8. Luvanvaraiset toimialat	Tekstinymmärtäminen, monivalinta	1 tunti
9. Toimialat Suomessa	Kirjoitustehtävä	4 t
10. Toimiala mediassa	Kirjoitustehtävä	3 t
		Yht. 8 t

(MOD 1) TEHTÄVÄ 8.

LUVANVARAISET TOIMIALAT

TAVOITE:
Ymmärrän, mitä lupia yrittäjä tarvitsee.

1. Lue Selko-opas yrittäjyyteen -oppaasta, s. 34–36.

2. Vastaa toimialoihin liittyviin kysymyksiin selko-oppaan tekstin perusteella.

HUOM. Tehtävän suorittaminen hyväksytysti vaatii, että saat tehtävästä vähintään 8 pistettä. (Maksimipistemäärä on 10 pistettä.)

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Tähän tehtävän liittyy tekijänoikeudet ja patentointi. Usein maahanmuuttaja tarvitsee lisätietoa esimerkiksi musiikin käyttöön toimitiloissa liittyvät luvat tai maahantuontiin liittyvät luvat tullilta. KOKOMA-kurssin tenttitehtävän lisäksi yhden tai useamman vuorovaikutteisen session aiheena on hyvä olla Yrityssuomen luvat -sivuilta https://www.suomi.fi/yritykselle/vastuut-ja-velvollisuudet/luvat-ja-velvoitteet saatava tieto yrityksen luvista.

Keskustelukysymyksiä esimerkiksi:

- Tarvitseeko yrityksesi luvan musiikin soittamiseen toimitiloissasi?
- Tarvitseeko sinun tullata yrityksesi tuotteita?
- Tarvitsetko lupia lehtien, kirjojen tai internetin materiaalin kopioimiseen?
- Tarvitsetko kuvia yrityksesi käyttöön?
- Tarvitsetko sosiaali- ja terveysalan lupia?
- Entä elintarvikealan lupia?
- Onko sinulla patentoitava tuote? Missä maassa?

(MOD 1) TEHTÄVÄ 9.

TOIMIALAT SUOMESSA

TAVOITE:
Osaan etsiä tietoa oman yrityksen alan kilpailusta ja tulevaisuuden näkymistä.

Elinkeinoelämä jaetaan eri toimialoihin eli työ- tai tehtäväkokonaisuuksiin (esim. matkailu, terveydenhuolto ja logistiikka). Kun perustat yritystä tai teet liiketoimintasuunnitelmaa, on tärkeää tutustua omaan toimialaan, alan tulevaisuuden näkymiin ja kilpailutilanteeseen. Osa toimialoista on luvanvaraisia (eli ammatissa toimimiseen tarvitaan lupa).

1. Lue luvanvaraisista toimialoista.

Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 34–36.

2. Tutustu itseäsi kiinnostavan alan toimialaraporttiin. (HUOM. Klikkaa ensin toimialan nimeä, valitse sen jälkeen toimialaraportti ja avaa lopuksi raportin PDF-tiedosto.)

- Elintarvikeala (ravintola, kahvila, leipomo, konditoria)
- Kaivosteollisuus (kaivokset, kivet)
- Liike-elämän palvelut (tekniikka, business, rekrytointi, ohjelmointi)
- Luonnontuoteala (marjat, sienet, metsä)
- Matkailu (matkustus, hotellit)
- Puutuoteteollisuus (puu, paperi)

- Sosiaali- ja terveyspalvelut (lääkäri, vanhusten hoito)
- Uusiutuva energia (tuulivoima, puu, vesivoima)

Voit lukea lisää toimialaraporteista Työ- ja elinkeinoministeriön verkkosivuilta

3. Harjoittele kirjoittamista.

VASTAA SEURAAVIIN KYSYMYKSIIN LUKEMASI TOIMIALARAPORTIN PERUSTEELLA.

- Millainen toimialan tilanne on tällä hetkellä Suomessa?
- Millainen toimialan tilanne on paikallisesti, onko paikallisia eroja (esim. Helsinki, Lappi, Turku)?
- Millainen toimialan tilanne on globaalilla ja kansainvälisellä tasolla? Mitä samanlaista tai erilaista Suomen tilanteessa on verrattuna esimerkiksi entiseen kotimaahasi?
- Miltä alan tilanne näyttää tulevaisuudessa? Säilyykö se samana, kasvaako se vai supistuuko se?

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Toimialatehtävä on vaativa ja sisältää tiedonhakua laajoista ja eri ammattikieliä sisältävistä viranomaislähteistä. Lähiopetuksen yhteydessä onkin mahdollista kerrata tiedonhaun perusteita, erilaisia lukustrategioita (“Miten luen tekstiä, jota en ymmärrä?”) ja tekstilajeja. Toimialatiedoissa on myös paljon taulukko- ja kaaviomuodossa olevia tietoja. Näiden purkaminen ja kertominen tai kirjoittaminen omin sanoin toimii erinomaisesti kielellisinä harjoituksina. Tehtävän kysymykset toimivat keskustelun pohjustuksena esimerkiksi pienryhmissä.

Toimialanäkymistä on myös mahdollista kirjoittaa tiivistelmä tai referaatti.

Esimerkki: Maya haki tietoa omasta alastaan. Lue, mitä tietoja Maya löysi

Hattukauppa
Toimiala: Palvelut, muoti https://www.hattukauppa.fi
En löytänyt tietoja täältä https://tem.fi/toimialapalvelu/toimialakohtaiset-julkaisut

Millainen toimialan tilanne on tällä hetkellä Suomessa?

Hattuja myydään vähemmän kuin aikaisemmin, mutta toisaalta hattujen käyttö on erilaista, esimerkiksi pipot ovat suosittuja. Suomesta löytyy kymmenen hattuateljeeta.

Millainen toimialan tilanne on paikallisesti? Onko paikallisia eroja (esim. Helsinki, Lappi, Turku)?

Hattuateljeet sijaitsevat isoissa kaupungeissa.

Millainen toimialan tilanne on globaalilla ja kansainvälisellä tasolla? Mitä samanlaista tai erilaista Suomen tilanteessa on verrattuna esim. entiseen kotimaahasi?

Tilanne näyttää globaalisti aika samalta, myös kotimaassani, mutta kysyntää on erityisistä hatuista, kuten tohtorinhatut, miesten hatut, ekologiset hatut, värikkäät design -hatut ja muotihatut.

Miltä alan tilanne näyttää tulevaisuudessa? Säilyykö se samana, kasvaako se vai supistuuko se?

Luultavasti hattubisnes ei kasva valtavasti, mutta kuten kaikilla käsityöaloilla, uniikkeja hattuja tarvitaan. Verkkokauppa yleistyy.

(MOD 1) TEHTÄVÄ 10.

TOIMIALA MEDIASSA

TAVOITE:
Tiedän, mitä omasta alastani kerrotaan suomalaisessa mediassa.

Mitä mediassa kerrotaan sinua kiinnostavasta toimialasta? Toimiala voi olla laaja (esim. matkailu) tai suppea (esim. yksittäinen ammatti, kuten insinööri tai tulkki).

1. Etsi ja lue tai kuuntele kolme mediatekstiä, jotka liittyvät valitsemaasi toimialaan.

Tiedonhaku verkkomedioista

Kirjoita Googleen tai muuhun hakukoneeseen hakusanoja. Hyvä hakusana on esimerkiksi oma ala tai ammatti ja haluamasi median tai formaatin nimi.

ESIMERKKEJÄ HAKUSANOISTA:

Siivousala yrittäjäartikkeli

IT-alan uutiset

Ravintola-alan artikkeli yle

Yrittäjä-podcast

- Lue tekstejä.

MEDIATEKSTI VOI OLLA

- uutinen
- artikkeli
- blogiteksti
- muu mediateksti
  - Kuuntele podcasteja tai radiota.
  - Katso uutisvideoita.
  - Yleisiä suomalaisia medioita, joista voit etsiä tietoa.

UUTISIA JA VERKKOLEHTIÄ

Yle Uutiset: https://yle.fi/

Helsingin sanomat: https://www.hs.fi/

Talouselämä: https://www.talouselama.fi/

Kauppalehti: https://www.kauppalehti.fi/

Taloussanomat: https://www.is.fi/taloussanomat/

Yrittäjä-lehti: https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajamediat/yrittaja-lehti-317647

Markkinointi & Mainonta: https://www.marmai.fi/

Teknologiaan painottuva Tivi: https://www.tivi.fi/

RADIO-OHJELMIA, PODCASTEJA

Yle Audio: https://areena.yle.fi/audio

Radioplay: https://radioplay.fi/

Live-radiokanavat: https://livetaajuus.fi/

Suosituimmat podcastit: https://podtail.com/fi/top-podcasts/fi/

VIDEOITA

Yle Areena: https://areena.yle.fi/tv

MTV Uutiset: https://www.mtvuutiset.fi/video/prog1046878#gs.9rgix4

2. Harjoittele kirjoittamista. Kirjoita pääasiat teksteistä, jotka luit tai kuuntelit. Lisää tehtävään myös linkit teksteihin. Liitä mukaan valokuva. Kirjoita kuvan lähde.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Tulevia maahanmuuttajayrittäjiä on hyvä kannustaa seuraamaan myös suomalaista mediaa, mitä omasta alasta puhutaan mediassa, miten ja miksi juuri tietyllä tavalla. Tehtävän yhteydessä on hyvä käsitellä mediakriittisyyttä ja medialukutaitoa. Tehtävässä voi myös vertailla oman kotimaan ja Suomen median tapaa käsitellä tiettyä aihetta tai toimialaa. Mitä eroja ja yhtäläisyyksiä havaitaan?

Mahdollisen kirjallisen palautuksen lisäksi on hyvä syventää tehtävän käsittelyä keskustellen opettajan ohjauksessa esimerkiksi pienryhmissä. Opiskelijoiden valmistamat pienet esitykset joko luokka- tai verkkotapaamiseen on hyvä tapa purkaa tehtävä.

Tässä on Mayan esimerkki kirjoitustehtävästä.

Maya Model: Hattukaupat mediassa

1. Hattu nostaa taas suosiotaan
https://kauppasuomi.fi/artikkelit/2631/hattu-nostaa-taas-suosiotaan/

- Missä teksti on julkaistu? Kauppasuomi
- Kuka tekstin on kirjoittanut? Reetta Reinman 7/2019
- Mitä aihetta teksti käsittelee? Hatut tulevat taas muotiin, yksi sukupolvi jäi välistä
- Mikä on tekstin tärkein viesti tai tavoite? Käsin tehdyt mittatilaushatut ovat trendikkäitä ja herättävät kiinnostusta

2. Hattuetiketti häävieraalle – Näin käytät sitä oikein
https://www.haat.fi/artikkeli/hattuetiketti-haavieraalle-nain-kaytat-sita-oikein

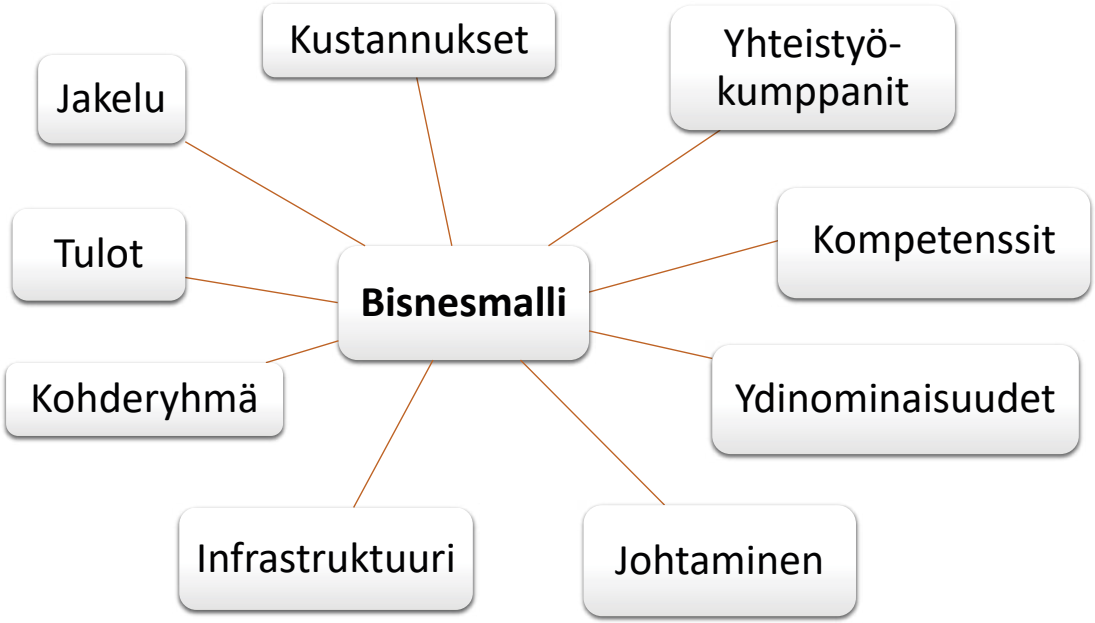
- Missä teksti on julkaistu? häät.fi
- Kuka tekstin on kirjoittanut? Sari Peltonen / Mediafocus
- Mitä aihetta teksti käsittelee? Häähattuja
- Mikä on tekstin tärkein viesti tai tavoite? Esitellä häähattuja ja antaa ohjeita juhlahattujen käyttöön

3. Suomalaisten hatut ovat vaatimattomia — hatuntekijä kannustaa irrottelemaan
https://yle.fi/aihe/artikkeli/2016/10/19/suomalaisten-hatut-ovat-vaatimattomia-hatuntekija-kannustaa-irrottelemaan

- Missä teksti on julkaistu? Ylen artikkeli
- Kuka tekstin on kirjoittanut? Liisa Vihmanen 10/2016
- Mitä aihetta teksti käsittelee? Hattutrendejä ja hassuja hattuja
- Mikä on tekstin tärkein viesti tai tavoite? Virittää kiinnostusta erilaisiin hattuihin ja hattujen käyttötarkoituksiin

MODUULI 2: YRITYSIDEASTA LIIKETOIMINTA-SUUNNITELMAKSI

Tässä moduulissa opit, mikä on liiketoimintasuunnitelma, ja pääset näkemään esimerkkejä erilaisista liiketoimintasuunnitelmista. Lisäksi lähdet rakentamaan omaa liiketoimintasuunnitelmaasi ja pohdit sen tärkeimpiä elementtejä, kuten verkostoja, asiakkaita, tuotteita tai palveluja, hinnoittelua ja markkinointia. Opit esittelemään ja arvioimaan omaa yritysideaasi ja liiketoimintasuunnitelmaasi eri näkökulmista.



Bisnesmallin osa-alueet ajatuskartan muodossa

MIKÄ ON LIIKETOIMINTASUUNNITELMA?

Liiketoimintasuunnitelmassa tiivistyy ajatus yrityksen toiminnasta. Hyvän suunnitelman avulla voit hakea kumppaneita, rahoitusta tai käyttää suunnitelmaa markkinoinnin tukena.

Nyt tutustut erilaisiin liiketoimintasuunnitelmiin ja niiden keskeisiin käsitteisiin. Pohdit alustavasti myös omaa yritysideaasi ja liiketoimintasuunnitelmaasi. Oma liiketoimintasuunnitelmasi täydentyy tehtävien avulla ja koko kurssin aikana.

Mikä on liiketoimintasuunnitelma?		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
1. Mikä on liiketoimintasuunnitelma?	Tekstinymmärtäminen, sanastotehtävä	1 t 30 min
2. Työkaluja liiketoimintasuunnitelman rakentamiseen	Tiedonhaku, kirjoitustehtävä	3 t
3. Millainen on oma yritysideani?	Kirjoitustehtävä	1 t 30 min
		Yht. 6 t

- Video: Miksi liiketoimintasuunnitelma on tärkeä?
- Video: Mitä rahoittaja haluaa tietää?

(MOD 2) TEHTÄVÄ 1.

MIKÄ ON LIIKETOIMINTASUUNNITELMA?

TAVOITE:
Aloitan liiketoiminta-suunnitelman tekemisen suomeksi.

1. Ota selvää, mikä on liiketoimintasuunnitelma.

Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 16–20.

Katso video: Mikä on liiketoimintasuunnitelma?

2. Tutustu visuaaliseen työkaluun, Business Model Canvas.

Lataa tästä pohja Business Model Canvasiin, jonka avulla voi tiivistää liikeidean ja -toiminnan pääasiat.

(BMC:n lähde: https://qvik.com/news/business-model-canvas-suomeksi/)

3. Tarkista, että ymmärrät liiketoimintasuunnitelmaan liittyvät tärkeät käsitteet ja tee alla oleva sanastotehtävä.

HUOM. Tehtävän suorittaminen hyväksytysti vaatii, että kaikki vastauksesi ovat oikein! Voit tehdä tehtävän niin monta kertaa kuin haluat.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Business Model Canvas -työkaluun perehdytään tarkemmin seuraavassa tehtävässä. Tässä tehtävässä on tärkeintä tutustua käsitteisiin ja ymmärtää kirjallisen liiketoimintasuunnitelman hyötyjä ja käyttötarkoituksia.

(MOD 2) TEHTÄVÄ 2.

TYÖKALUJA LIIKETOIMINTA-SUUNNITELMAN RAKENTAMISEEN

TAVOITE:
Osaan sanallistaa ja peilata osaamistani, kun aloitan liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisen.

Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur, 2010) on kuin tyhjä taulu, jonka laatikoihin suunnittelet yrityksen toimintaa. Laatikoissa olevien asioiden pohdinta auttaa liiketoiminnan suunnittelussa. On tärkeää pohtia, kuka on yrityksesi asiakas ja mikä on asiakkaan saama arvolupaus.

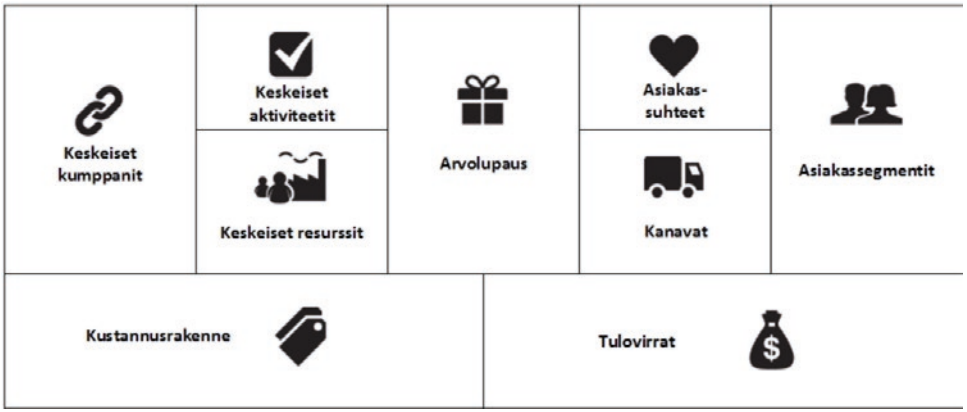
1. Kirjoita Googlen hakukenttään yrityksen nimi ja business model canvas (esim. uber business model canvas)

2. Valitse joku itseäsi kiinnostava, olemassa oleva yritys joko Suomesta tai ulkomailta.

Etsi tietoa ja kerro yrityksestä suomeksi niin, että kokoat sen tärkeät tiedot Business Model Canvasin mukaisten otsikoiden alle.

Voit käyttää apuna Business Model Canvasin sisältökysymyksiä.

Business Model Canvas (Osterwalder & Pigneur 2010)



Avainkumppanit

- Pellavalinja
- Pahvi ja Puu
- Nauhat
- Veijon kana ja kalkkuna
- Valon hattutehdas
- Hassu Hatuntekijä
- Hattutaivas
- Vedetään hatusta

- Saamme hattumateriaalit
- Yhteinen kehittäminen
- foorumit, vertaistuki
- Yhteistilaukset
- Talouden optimointi, yhteiset palvelut
- Tiedon jakaminen: Riskien ja epävarmuuden vähentäminen

Asiakasryhmät

- Uniikit ihmiset
- Yhteisöt, joilla jokin agenda
- Hattufriikit

Segmentit

- Eri ikäryhmät ja sukupuolet
- laatuun panostavat ihmiset
- varakkaat ihmiset
- Laajentuminen verkkokaupassa

Avainaktiviteetit

Jokainen hattu on uniikki.
Sosiaalisen median visuaalinen markkinointi säännöllisesti.
Ansaintamalli vaatii jatkuvaa markkinointia.

- Kaikki mahdollinen tehdään itse, materiaalit tilataan
- Ongelmanratkaisu uusyrityskeskuksen ja hattufoorumin avulla
- Hattuverkosto, Verkkoyrittäjät Ry

Avainresurssit

Jokainen asiakas kohdataan yksilöllisesti
Jakelukanavamme vaativat aikaa ja jatkuvaa ylläpitoa.
Uusien asiakkaiden tavoittaminen haastaa kaiken aikaa.

Ihmiset: 1-monta
Investointi materiaaleihin
Luovuus

Arvolupaus

Jokainen asiakkaamme ilmaisee itseään ja persoonallisuuttaan uniikin, juuri hänelle suunnitellun hatun kautta.

Tuomme väriä tylsään arkeen ja kurjaan tukkamaailmaan. Jos ei ole hyvää tukkaa, voi olla upea hattu! Hatun voi vaihtaa helposti mielialan mukaan ja hattu voi myös muuttaa mielialaa ja tuottaa erilaista ajattelua. Innovaatiohatun avulla voidaan kohdata maailma uusin silmin. Kevytanalyysi: tilapäishattuihmisille Täysi palvelumuotoiltu prosessi suunnittelusta hatun käytön ja hoidon ohjaukseen ja kotiinkuljetukseen asti. Viimeistely ja asukokonaisuuden katsastus kaupanpäälle asiakkaan kotona.

- Uniikkiarvo
- Ainutlaatuinen brändi/design
- Täyden palvelun hattuprosessi
- Saavutettavuus
- Täydellinen mukavuus/käytettävyys asiakkaan lähtökohdista

Asiakassuhteet

Asiakkaat odottavat yksilöllistä palvelua. Asiakaskunta on jo olemassa, mutta sitä on laajennettava.

- Henkilökohtainen palvelu
- Räätälöity
- Yhteisöt

Yhteistoiminta/ osallistaminen

- Suosittelujärjestelmän rakentaminen
- Asiakassuhteiden hoitoon varattava paljon aikaa
- Ansaintamalli vaatii suosituksia ja yhteisöjen tavoittamista

Mayan Business Model Canvas

Kanavat

Tapaaminen tai haastattelut, kokonaisvaltainen kartoitus

KANAVAN VAIHEET
1. Tunnettuus: asiakas tulee tietoiseksi yrityksestämme suositusten ja somen kautta
2. Arviointi: asiakas voi arvioida arvolupaustamme kerättävän palautteen kautta
3. Hankinta: suoraosto tai verkkokauppa
4. Toimitus: Toimitus, jonka jälkeen kuvalliset käyttäjäkanavat, tarinat

Kustannusrakenne

Toiminta perustuu uniikkiin palvelumuotoiltuun prosessiin. Se on erilainen kuin muut

Merkittävimmät kulut:
- Materiaali ja palkka, toimitukset
- Työ on kallista

Kiinteät kulut:
- Tilitoimisto
- ateljee (omakotitalon pohjakerros), puhelinliittymä
- netti

Muuttuvat kulut:
- Materiaalit
- postitukset

Tulovirrat

Asiakkaamme ovat valmiita maksamaan yksilöllisestä palvelusta.
Tulovirrat ylittävät kustannukset, kun yksi vähintään 200€:n hattu myydään viikossa.
Tulotyypit: Myynti
Hinnoittelu: Tuoteominaisuuksiin perustuva

Esimerkki: Mayan Business Model Canvas

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Business Model Canvas -työkalun vahvuudet ovat visuaalisuudessa, laatimisen ja muokkaamisen nopeudessa ja liikeidean ydinkohtien helposa viestimisessä muille. Olennaista on pitää huoli siitä, että komponentit ovat yhteensopivia eikä niiden välille muodostu ristiriitoja. Muutoksia on nopea ja helppo tehdä esimerkiksi muistilappujen avulla, mutta niiden yhteydessä kannattaa aina huomioida, miten ne vaikuttavat muihin komponentteihin. Kannattaa pitää mielessä, ettei BMC kata kaikkia olennaisia seikkoja. Esimerkiksi kilpailuympäristöä ei tässä työkalussa huomioida ollenkaan. Järkevintä on hyödyntää Business Model Canvasia erityisesti nopeaan hahmotteluun, jossa rinnakkaisia liiketoimintamallin runkoja luodaan lukuisia erilaisia, eikä tyydytä ensimmäiseen versioon.

BMC:n voi laatia myös sähköisenä, mutta suositun toteutustapa on piirtää lohkot riittävän suurelle paperille ja kirjoittaa sisällöt liimattaville muistilapuille, joita on helppoa siirrellä.

BMC:tä voi käyttää vuorovaikutteisten verkkokeskustelujen pohjana. KOKOMA-kurssin piloteissa BMC oli keskustelun virikeaineisto, eikä sitä laadittu lainkaan paperille.

(MOD 2) TEHTÄVÄ 3.

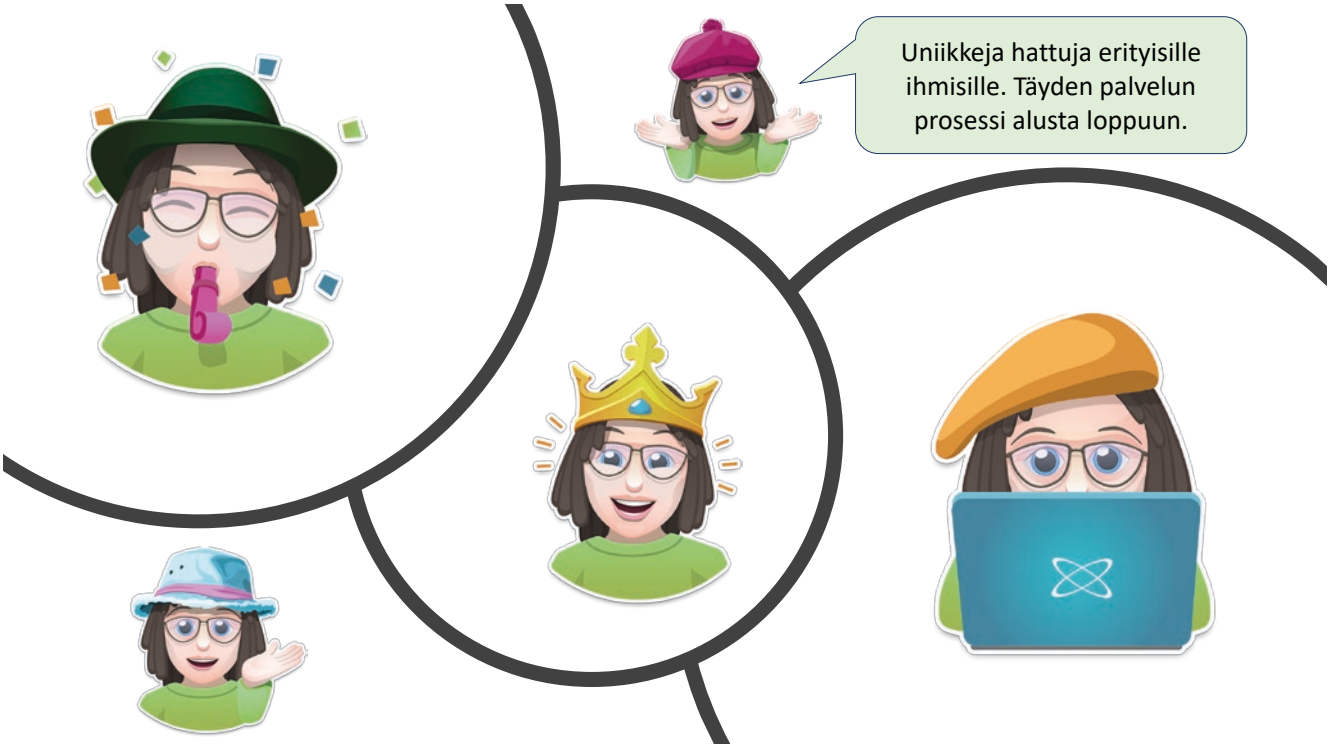
MILLAINEN ON OMA YRITYSIDEANI?

TAVOITE:
Kirjoitan liiketoiminta-suunnitelman ensimmäistä versiota.

Pohdi alustavasti omaa yritysideaasi. Mitä asiakas haluaa?
Tallenna liiketoimintasuunnitelman pohja omalle tietokoneellesi ja vastaa alustavasti kohtien 1 ja 8 kysymyksiin yritysideastasi sekä yrityskuvasta, tavoitteista ja visiosta. Voit muokata omaa tehtävääsi myöhemmin, sillä tätä liiketoiminta-suunnitelmaa täydennetään vähitellen seuraavissa tehtävissä tämän kurssin aikana.

KLIKKAA JA TALLENNA KURSSIALUEELTA

Esimerkki: Mayan yritysidea



OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Liian perinpohjaiseen työhön ei tässä kohtaa ole tarkoitus pyrkiä. Liiketoimintasuunnitelma hioutuu kurssin edetessä ja saattaa muuttua merkittävästi alkuvaiheen hahmotelmista. Tässä vaiheessa on tärkeää saada ensimmäisiä ideoita kirjattua ylös. Kriittisemmän tarkastelun aika on myöhemmin.

MARKKINAT, ASIAKKAAT JA KILPAILIJAT

Toimialan markkinatilanne, asiakkaat ja kilpailijat vaikuttavat koko yrityksen visioon ja toimintaan. Opit määrittelemään asiakkaat ja mahdolliset asiakassegmentit heidän tarpeidensa mukaan. Lisäksi opit huomiomaan myös yrityksen kilpailijat ja heidän toimintatapansa. Silloin pystyt kirjaamaan liiketoimintasuunnitelmaasi, mitä lisäarvoa yrityksesi tarjoaa asiakkaille ja miten se erottuu muista.

Markkinat, asiakkaat ja kilpailijat		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
4. Miten ja miksi analysoida markkinoita?	Tekstinymmärtäminen, tosi-epätosi	1 tunti
5. Asiakkaat ja kilpailijat	Pohdintatehtävä, avoimet kysymykset	3 t
6. Asiakassegmentointi	Kirjoitustehtävä	2 t
7. Yritykseni arvolupaus	Kirjoitustehtävä	1 tunti
		Yht. 8 t

(MOD 2) TEHTÄVÄ 4.

MITEN JA MIKSI ANALYSOIDA MARKKINOITA?

TAVOITE:
Ymmärrän yritykseni markkinatilanteen.

1. Omaa yritysideaa on tärkeä pohtia erityisesti nykyisen ja tulevan markkinatilanteen kannalta.

Tutustu markkinatilanteen kannalta tärkeisiin kysymyksiin (Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 28 ja 50).

2. Vastaa sitten kysymyksiin, jotka liittyvät oman yritysidean kirkastamiseen ja markkinatilanteen huomioimiseen.

HUOM. Tehtävän suorittaminen hyväksytysti vaatii, että vastaat oikein kaikkiin kysymyksiin! Voit tehdä tehtävän uudelleen niin monta kertaa kuin haluat.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Väittämien pohjalta voidaan käydä hedelmällistä keskustelua ryhmissä tai oppilaiden kanssa kahden kesken. Alla joitakin oikeiden vastausten perusteluita ja näkökulmia keskusteluihin.

Väittämä 1 on väärin, koska asiakkaiden paljoudesta huolimatta kilpailu toimialalla voi olla erittäin kireää. Sen sijaan, jos alueella on paljon asiakkaita, joiden tarpeita ei tyydytetä lainkaan, on

markkinatilanteen merkitys vähäisempi. Tällöinkin olisi erittäin lyhytnäköistä olla perehtymättä siihen.

Väittämä 3 on väärin, koska kyseinen aggressiivinen hinnoittelustrategia on järkevä ainoastaan tietyissä tapauksissa. Mitä nämä ovat? Mitä seurauksia strategialla on? Mitä tällainen hinnoittelustrategia edellyttää?

Väittämä 4 on väärin, sillä on utopistista ajatella voivansa voittaa kilpailijat kaikilla mahdollisilla osa-alueilla. Omat ja kilpailijoiden vahvuudet ja heikkoudet on silti erittäin tärkeää tunnistaa, sillä ne vaikuttavat olennaisesti kilpailustrategian valintaan.

Vaikka näitä asioita on vaikeaa laittaa tärkeysjärjestykseen, on väittämä 5 väärin, sillä myyntityön merkitystä ei pidä aliarvioida. Kuitenkin kannattaa pitää mielessä, että useilla toimialoilla uuden asiakkuuden saaminen on paljon työläämpää kuin vanhan pitäminen, joten olemassa olevien asiakassuhteiden vaaliminen kannattaa välillä jopa myynnin kustannuksella. Silti myös vanhat asiakassuhteet edellyttävät usein myyntityötä kauppojen syntymiselle, eikä kannata tuudittautua uskomaan, että hyvähenkinen asiakassuhde on automaattisesti tuottoisa. Hyvä myyntityö on asiakkaan tarpeista lähtevää ja täten pyrkii hyödyttämään sekä asiakasta että yrittäjää.

Väittämä 6 on tosi, mutta poikkeustilanteitakin on. Jos yritysten kyky vastata asiakkaiden tarpeisiin on vajaa, ei erottautuminen ole lyhyellä aikavälillä niin tärkeää. Tällainen tilanne saattaa toteutua esimerkiksi markkinoiden kasvaessa voimakkaasti. Tässä kohdassa olisi hyödyllistä pohtia miksi kilpailijoista ylipäätään kannattaa pyrkiä erottautumaan ja mitä hyötyjä siitä on. Samalla voi myös pohtia tilanteita ja olosuhteita, joiden vallitessa erottautuminen ei ole edellytys kannattavalle liiketoiminnalle. Yksi esimerkki on ylivertainen kustannusrakenne kilpailijoihin nähden.

Väite 7 on epätosi, sillä vaikka asiakkaiden rajaaminen ryhmiin ilman muuta helpottaa tavoitettavuutta, ei ole mitään yleispätevää syytä keskittyä palvelemaan vain yhtä ryhmää. Tässä kohtaa voi tuoda keskusteluun ns. “niche”-markkinan palvelemisen ajatuksen, eli strategian, jossa yritys keskittyy tarkasti rajattuun asiakasryhmään ja suuntaa voimavaransa heidän tarpeidensa tarkkaan (ja ylivertaiseen) tyydyttämiseen. Tällainen tarkka kohdentaminen mahdollistaa pienen yrityksen pärjäämisen kilpailussa jopa monikansallisia jättejä vastaan. Tarpeiltaan tarkasti rajatun ryhmän ei tarvitse välttämättä sijaita maantieteellisesti tarkasti rajatulla alueella, vaan asiakkaita voi palvella jopa maailmanlaajuisesti.

(MOD 2) TEHTÄVÄ 5.

ASIAKKAAT JA KILPAILIJAT

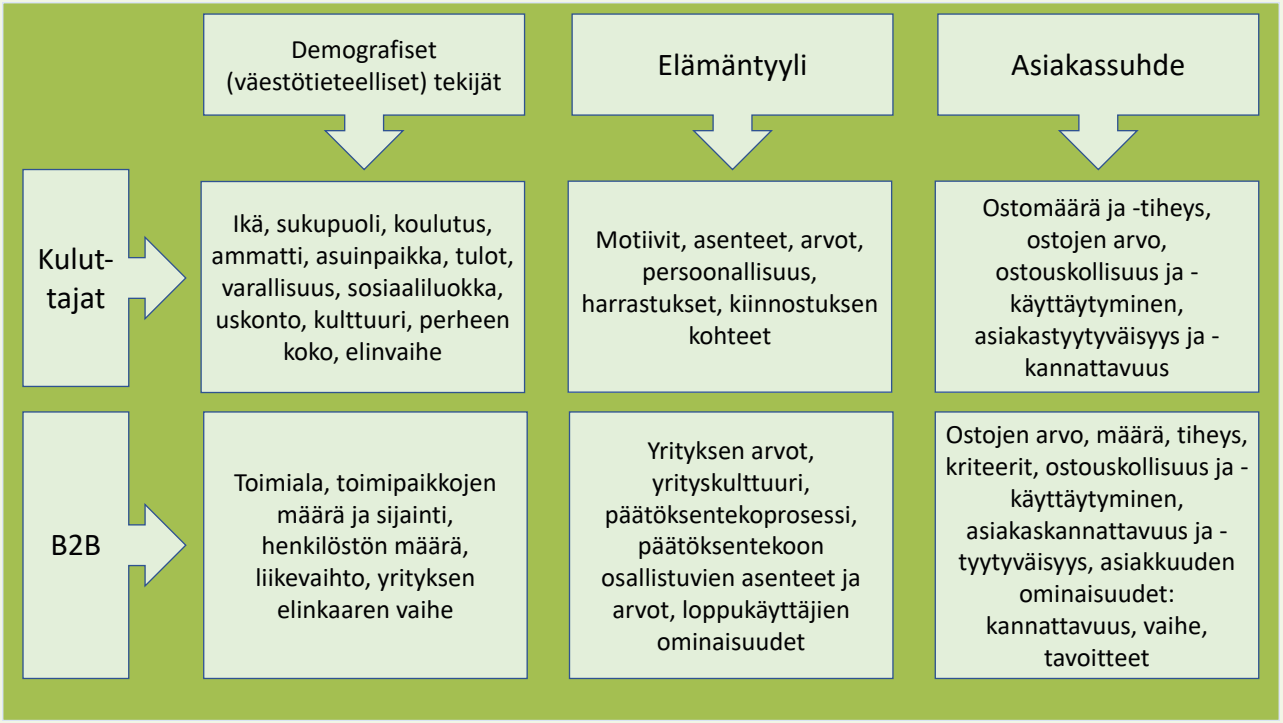
TAVOITE:
Tiedän yritykseni asiakasryhmät ja kilpailijat.

1. Pohdi alustavaa yritysideaasi ja omia asiakkaita ja asiakasryhmiäsi.

Yrittäjän on tärkeää tuntea asiakkaidensa tarpeet ja odotukset. Asiakkaat voivat olla yksityisiä kuluttajia tai toisia yrityksiä (B2B = business to business).

Asiakkaiden lisäksi yrittäjän on tärkeää seurata myös kilpailijoidensa toimintatapoja ja pystyä erottautumaan kilpailijoista. Kilpailijat voivat olla joko suoria tai epäsuoria kilpailijoita. Suorat kilpailijat tarjoavat samoja palveluja samalle asiakaskunnalle, ja epäsuorat kilpailijat tarjoavat samoja tai vastaavia palveluja osana laajempaa palveluvalikoimaa tai erilaisilla toimintatavoilla.

Asiakkaat kannattaa ryhmitellä erilaisiin asiakasryhmiin esimerkiksi seuraavien asioiden perusteella:



VASTAA SEURAAVIIN KYSYMYKSIIN

- Ketkä ovat asiakkaitasi ja kohderyhmäsi?
- Kuinka paljon asiakkaita on?
- Missä asiakkaat sijaitsevat (tietyllä paikkakunnalla, koko maassa, Euroopassa, koko maailmassa)?
- Millaista hyötyä tuotteesi tai palvelusi tarjoaa asiakkaille?
- Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset? Milloin ja miksi he ostavat yrityksesi tuotetta tai palvelua?
- Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?

VOIT KOOTA VASTAUKSESI VISUAALISEKSI ESITYKSESI KÄYTTÄMÄLLÄ DIGICAMPUKSELTA LÖYTYVIÄ WORD- JA PDF-POHJIA.

Esimerkki: Mayan pohdintaa yrityksen asiakkaista

2. Pohdi kilpailijoitasi ja vastaa seuraaviin kysymyksiin

- Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi? Mainitse 3–5 tärkeintä.
- Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet tai palvelut?
- Mitkä ovat kilpailijoiden vahvat ja heikot puolet?
- Kuinka kilpailijoiden tuotteet tai palvelut eroavat sinun omista tuotteistasi tai palveluistasi?
- Miten kilpailijasi mainostavat ja edistävät myyntiä? Miten voit hyödyntää tätä tietoa?

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Asiakkaiden tarpeiden ja odotusten tunteminen on tärkeää. Miten tarkasti ne tunnetaan, riippuu liikeidean muista komponenteista, toimialan luonteesta ja kilpailutilanteesta. Asiakasryhmien tunnistaminen ja rajaaminen on tärkeää toimialasta riippumatta, sillä ne auttavat muodostamaan ja arvioimaan myyntilaskelmia. Näihin perehdytään tarkemmin seuraavassa tehtävässä.

Kilpailijoita kannattaa arvioida yksitellen. Kannattaa pohtia, mistä heidän havaitut vahvuutensa ja heikkoutensa johtuvat. Jossain tapauksissa saattaa olla, että muutkin yritykset ovat havainneet saman markkinaraon, mutta on olemassa jokin este sille, miksi markkinarako ei täyty.

Kilpailijat eivät tietenkään avoimesti jaa sellaista tietoa toiminnastaan, mikä voisi heikentää heidän kilpailuasemaansa markkinoilla. Kilpailutilanteen arviointi on jossain määrin tulkinnanvaraista ja hyvän arvion tai tilannekuvan rakentaminen saattaa vaatia runsaasti laadukasta päättelyä. Yrittäjän kannattaa olla rehellinen arvioidessaan kilpailutilannetta ja tunnustaa (ainakin itselleen) miten todennäköisenä arvion sisältämiä oletuksia voi pitää.

Suorien ja epäsuorien kilpailijoiden lisäksi kannattaa huomioida asiakkaiden tarpeiden tyydyttämiseen tarjolla olevat vaihtoehtoiset ratkaisut. Näitä ovat kaikki mielekkäät tai kilpailukykyiset keinot, joilla asiakas pääsee tarpeestaan eroon. Joissain tapauksissa tarve voidaan jättää myös kokonaan tyydyttämättä.

Esimerkki: Mayan ajatuksia kilpailijoista

(MOD 2) TEHTÄVÄ 6.

ASIAKASSEGMENTOINTI

TAVOITE:
Osaan kuvailla yritykseni asiakasryhmät ja -segmentit sekä kilpailu- ja markkinatilanteen liiketoimintasunnitelmassa.

Kokonaismarkkinat voidaan jakaa erilaisiin alaryhmiin eli segmentteihin asiakkaiden erilaisten tarpeiden mukaan. Heterogeenisillä markkinoilla voidaan

- tarjota kaikille sama tuote tai palvelu,
- etsiä segmentti ja kehittää ihanteellinen tuote tälle segmentille tai
- kehittää monia eri tuote- tai palveluvaihtoehtoja eri segmenteille.

1. Katso video asiakassegmentoinnista

(Tekijä: Muutostoimisto Flow, Teppo Kolehmainen)

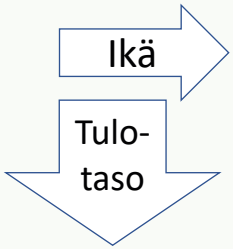
2. Pohdi segmentointia oman alustavan yritysideasi kohdalla seuraavien kysymysten avulla

- Mikä tai mitkä ovat oman (tulevan) yrityksesi tärkeimpiä segmenttejä?
- Miten segmentit on rajattu (esim. maantieteelliset tekijät, asiakkaiden käyttäytyminen, demografiset tekijät, psykografiset tekijät, hyötyyn tai käyttötilanteeseen liittyvät tekijät)?

- Jos segmenttejä on enemmän kuin yksi, tarjotaanko segmenteille samoja vai eri tuotteita ja palveluja? Miksi?
- Miten segmentoinnissa huomioidaan sekä asiakasryhmien tarpeet että yritystoiminnan kannattavuus?

TÄYDENNÄ OMAA LIIKETOIMINTASUUNNITELMAASI JA VASTAA ALUSTAVASTI KOHTIEN 4, 5 JA 6 KYSYMYKSIIN ASIAKKAISTA, MARKKINOISTA JA KILPAILIJOISTA. VOIT VIELÄ TÄYDENTÄÄ TIETOJA MYÖHEMMIN.

Esimerkki pankkiasiakkaiden segmentoinnista iän ja tulotason perusteella.

	**Alle 35-vuotiaat**	**36-65-vuotiaat**	**Yli 65-vuotiaat**
Alle 16000€	Nuoret, pienituloiset	Keski-ikäiset, pienituloiset	Iäkkäät, pienituloiset
16000-40000€	Nuoret, keskituloiset	Keski-ikäiset, keskituloiset	Iäkkäät, keskituloiset
Yli 40000€	Nuoret, suurituloiset	Keski-ikäiset, suurituloiset	Iäkkäät, suurituloiset

Asiakasryhmät

- ✓ Uniikit ihmiset
- ✓ Yhteisöt, joilla jokin yhteinen agenda
- ✓ Hattufriikit

Segmentit

- ✓ Eri ikäryhmät ja sukupuolet, laatuun panostavat ihmiset, varakkaat ihmiset
- ✓ Laajentuminen verkkokaupassa
- ✓ Tunnen hatuista kiinnostuneita ihmisiä. Koko verkostoni koostuu heistä. Siksi osaan arvioida heidän ostokäyttäytymisensä. Tällä hetkellä potentiaalisia asiakkaita minulla on noin 200. Monet asiakkaistani etsivät erityisiä hattuja. He ostavat hatun juhliin ja arkeen noin 1-2 kertaa vuodessa. Täytän asiakkaan tarpeen tarjoamalla heille tuotteen, jota he eivät ole löytäneet.

Esimerkki: Mayan alustavat vastaukset liiketoimintasuunnitelman kohtiin 4–6

Kilpailijat

- ✓ Suomessa on kymmenen uniikkihattukauppaa: https://www.hattukauppa.fi/
- ✓ Vastaavanlaisia palveluita löytyy ulkomailta. Osasta voi tilata verkossa. Vähemmän laadukkaita hattukauppoja on mahdollista löytää runsaasti googlaamalla.
- ✓ Netissä toimivat hattukaupat tarjoavat edullisia hattuja. Niistä puuttuu räätälöity toteutus ja asiakasanalyysi.
- ✓ Oma tuotteeni erottuu siksi, että palveluprosessi on täydellinen. Tarjoamme paikallista palvelua. Analyysi on mahdollista tehdä myös videopuhelun välityksellä. Tarjoan tyytyväisyystakuun ja varmistan tuotteen sopivuuden toimituksen jälkeen. Markkinointini on yksilöllistä ja kohdennettua. Tarjoan hattutarinoita ja elämyksellisen näkökulman pukeutumiseen.

Markkinat

- ✓ Toimialan kokonaismarkkinat riippuvat trendeistä ja vuodenajoista.
- ✓ Tonttulakki, tohtorinhattu, juhlahattu, pipo, lippis… kaikilla hatuilla on oma käyttötarkoituksensa ja sesonkinsa. Jos asiakas löytää hatut, markkinat voivat olla laajat ja jopa globaalit.
- ✓ Halpahattuja on paljon tarjolla, uniikkia palveluprosessia vähemmän.
- ✓ Tilastojen mukaan kesäisin hattumyynti aktivoituu, ja vuositasolla hattujen trendikkyys vaihtelee.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Segmentoinnissa huomio kiinnittyy luontevasti myyntiin ja tulonmuodostukseen, mutta samaan aikaan on syytä tarkastella kustannusrakennetta. Useiden toisistaan poikkeavien segmenttien palveleminen saattaa tarkoittaa kustannusrakenteen paisumista. Palveltavien segmenttien valinta on vahvasti sidoksissa yrityksen kilpailustrategiaan ja tavoiteltavaan asemaan markkinoilla. Väliaikainen heikko kannattavuus saattaa olla perusteltua pidemmän aikavälin kilpailuedun saavuttamiseksi. Segmenttien tunnistaminen voi olla merkittävä kilpailuedun lähde, sillä erilaisia tapoja ryhmitellä potentiaalisia asiakkaita voi löytyä rajattomasti. Luovuus tällä liiketoiminnan osa-alueella voi johtaa oivalluksiin, joita kukaan ei ole aikaisemmin huomannut ajatella, mutta jotka jälkikäteen vaikuttavat itsestään selviltä.

(MOD 2) TEHTÄVÄ 7.

YRITYKSENI ARVOLUPAUS

TAVOITE:
Teen yritykseni arvolupauksen. Täydennän liiketoimintasuunnitelmaani.

Edellisissä tehtävissä olet pohtinut oman yrityksesi asiakkaita, asiakassegmentointia ja kilpailijoita. Nämä asiat vaikuttavat vahvasti oman yrityksesi tavoitteisiin, visioon ja arvolupaukseen.

1. Katso video arvolupauksesta. Täydennä ja muokkaa liiketoimintasuunnitelmasi kohtia 1 ja 8.

VASTAA AINAKIN SEURAAVIIN KYSYMYKSIIN

- Millainen markkina- ja kilpailutilanne toimialallasi on?
- Mihin ongelmaan yrityksesi vastaa, ja millaisen arvolupauksen annat asiakkaille?
- Miten erotut kilpailijoista?
- Voiko toimintasi laajentua?
- Millaisia haasteita markkinoille pääsyssä tai laajentumisessa on?

ON TÄRKEÄÄ PALATA UUDELLEEN JA UUDELLEEN POHTIMAAN LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN KOHTIA 1–8 ERI NÄKÖKULMISTA. TÄYDENNÄ SUUNNITELMAA JATKUVASTI SUUNNITTELUVAIHEESSA.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Arvolupaus linkittyy vahvasti liikeidean muihin osa-alueisiin ja siihen kiteytyy yrityksen olemassaolon oikeutus asiakkaan näkökulmasta. Jos arvolupaus ei ole selkeä, asiakkaat joutuvat näkemään vaivaa sen ymmärtämiseen, mikä käytännössä tarkoittaa, että harva edes yrittää. Epäselvä tai ristiriitainen arvolupaus saattaa kätkeä alleen muilta osin hyvän liikeidean, mutta yrittäjä ei vain ole onnistunut kirkastamaan arvolupaustaan. Usein vaikeaselkoinen arvolupaus on merkki siitä, ettei yrittäjällä itsellään ole selkeää kokonaiskuvaa liikeideastaan. Jos yrittäjän ajatukset ovat ristiriitaiset tai epäselvät, on niiden selkeä viestintä arvolupauksen muodossa mahdotonta. Siksi arvolupaus on hyvä lähtökohta liikeidean arviointiin. Jos arvolupaus on kunnossa, voi seuraavaksi arvioida yrityksen kykyä lunastaa lupauksensa ja arvolupauksen taustaoletusten, kuten asiakastarpeiden paikkansapitävyyttä ja realistisuutta.

TUOTTEISTAMINEN JA HINNOITTELU

Tuotteistamisen avulla voit erottautua muista ja muodostaa omaa brändiä. Tärkeää ei ole ainoastaan se, mitä myyt, vaan myös se, kenelle, miksi, missä ja miten myyt. Tuotteistamisen lisäksi opit myös hinnoittelusta ja siihen vaikuttavista tekijöistä. Näin pystyt kuvaamaan omaa tuotettasi monipuolisesti esimerkiksi liiketoimintasuunnitelmassa.

Tuotteistaminen ja hinnoittelu		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
8. Miten tuotteistan?	Tekstinymmärtäminen, yhdistely	1 tunti
9. Miten hinnoittelen?	Tiedonhankintatehtävä ja esitys	4 t
10. Oma tuotteeni	Kirjoitustehtävä	5 t
		Yht. 10 t

(MOD 2) TEHTÄVÄ 8.

MITEN TUOTTEISTAN?

TAVOITE:
Osaan suunnitella yritysideastani tuotteen.

1. Tutustu tuotteistamisen peruskysymyksiin

- Lue Selko-opas yrittäjyyteen, sivu 14.
- Katso video: Miksi tuotteistaminen kannattaa? (Tekijä NewCo Helsinki)

2. Pohdi asioita, jotka kuuluvat 'tuotteistamisen peruspakettiin.

Tuotteistamiseen liittyy paljon erilaisia kysymyksiä: Mitä myyn? Kenelle myyn? Miksi myyn? jne. Tähän tehtävään on koottu ohjetekstejä, jotka auttavat sinua vastaamaan näihin kysymyksiin eri näkökulmista.

3. Yhdistä kysymys oikeaan ohjetekstiin.

Ohje: Klikkaa kysymystä, niin että se tulee valituksi, ja klikkaa sen jälkeen tyhjää laatikkoa sen tekstin edellä, johon haluat yhdistää kysymyksen. Voit myös klikata kysymystä ja raahata se oikean tekstin eteen.

HUOM. Tehtävän suorittaminen hyväksytysti vaatii, että kaikki vastauksesi ovat oikein. Voit tehdä tehtävän niin monta kertaa kuin haluat.

Esimerkki: Maya tuotteistaa idean hattukaupasta

Yrityksen nimi: Mayan Hattuilo

Mitä myyn?

Valmistan ja myyn uniikkeja hattuja. Tarjoan täyden palvelumuotoilun prosessin alusta loppuun, asiakasanalyysistä hatun toimitukseen, sovitukseen ja asukokonaisuuden analyysiin saakka. Mahdolliset muutokset tuotteen viimeistelyssä kuuluvat hintaan.

Kenelle myyn?

Asiakkaani ovat 1. Uniikit ihmiset, 2. Yhteisöt, joilla jokin yhteinen agenda, 3. Hattufriikit: Eri ikäryhmät ja sukupuolet, laatuun panostavat ihmiset, varakkaat ihmiset.

Miksi myyn?

Tarjoamme jokaiselle asiakkaalle ainutkertaisen hattukokemuksen sekä yksilöllisen hatun arkeen ja juhlaan. Hattuateljee toimii Lahdessa, mutta tavoitteena on laajentuminen verkkokaupassa. Hattujen hinta ei ole halpa, mutta laatu ja näkyvyys tuottavat suosituksia. Tavoitteena on saada muutama yhteisö vuodessa ostamaan ryhmähatut. Vähintään yhden hatun myynti viikossa kattaa kustannukset ilman palkkoja, 20 hattua kuukaudessa riittää yhden hatuntekijä-myyjän palkkaan.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Tuotteistamisen tarkoituksena on tehdä tuotteen tai palvelun ostamisesta mahdollisimman selkeää ja myymisestä helppoa siten, että asiakkaalle annetaan melko tarkasti rajattu ratkaisu hänen kokemaansa tarpeeseen. Tuotteistuksella pyritään välttämään tilanne, jossa jokaiselle asiakkaalle räätälöidään ratkaisu puhtaalta pöydältä, mikä on sekä työlästä ja kallista että heikosti skaalautuvaa (=kasvatettavaa) liiketoimintaa. Lisäksi tuotteistaminen mahdollistaa selkeämmän ja ytimekkäämmän markkinointiviestinnän, josta asiakas ymmärtää tarkasti, mitä tuote tai palvelu sisältää ja mitä siitä on rajattu pois. Tuotteistaminen voidaan nähdä ulkoistamisen vastakohtana. Ulkoistamisessa on kyse sellaisen tuotteen tai palvelun ostamisessa toiselta yritykseltä, jota yritys ei pysty tai sen ei kannata tuottaa itse. Tuotteistamisessa jokin yrityksen tuottama tuote tai palvelu on niin kilpailukykyinen, että siitä kannattaa tehdä helposti ulkopuolisille myytävä. Tuotteistaminen voi muodostua erityisen hankalaksi, jos liikeidea ei ole vielä muotoutunut kovin selkeäksi. Tällöin ei kannata väkisin pyrkiä tuotteistamaan tarjontaa lopulliseen muotoonsa. Tässä vaiheessa riittää, että opiskelija ymmärtää mihin tuotteistamisella pyritään.

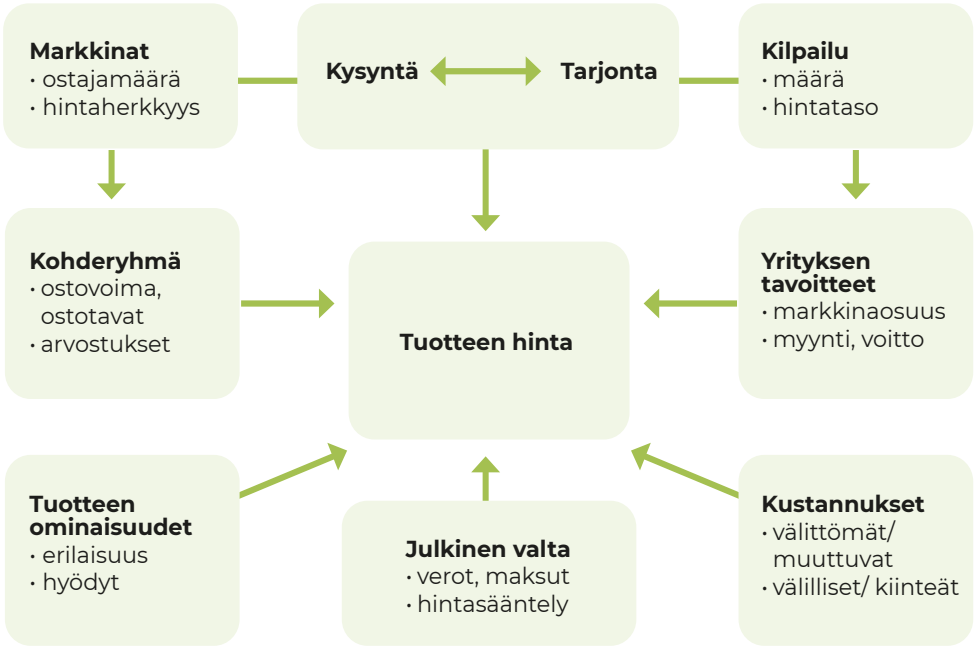
(MOD 2) TEHTÄVÄ 9.

MITEN HINNOITTELEN?

TAVOITE:
Suunnittelen tuotteeni hinnoittelua vertailemalla kilpailijoiden hintoja.

1. Tutustu tuotteen hinnoitteluun ja siihen vaikuttaviin tekijöihin

Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 32–33.



Lähde: https://www.slideshare.net/MiikkaBlomster/markkinoinnin-perusteet

2. Valitse jokin oman alasi tuote. Vertaile vastaavan tuotteen hinnoittelua ainakin kahden eri kilpailevan yrityksen kohdalla.

VERTAILE HINNAN LISÄKSI SEURAAVIA ASIOITA:

- Millainen imago tuotteille halutaan luoda? Miten vertailtavien tuotteiden hinta vaikuttaa imagoon?
- Millaista vastinetta asiakas saa rahalleen? Vertaile, perustuuko tuotteiden hinta esim. laatuun, hyvään asiakaspalveluun, sijaintiin tai takuuseen?
- Onko asiakkaan helppo ymmärtää hinta, joka sisältää arvonlisäveron? Onko hinnassa neuvotteluvaraa?
- Jos on kyse palvelusta, onko asiakkaan helppo ymmärtää, mihin hinnoittelu perustuu? Käytetäänkö palvelun hinnoittelussa hintakattoa?
- Millaisia erilaisia tarjouksia hinnoittelussa mahdollisesti hyödynnetään?
- Laske vertailemiesi tuotteiden veroton hinta ja arvioi, kuinka paljon tuotteiden hintaero todellisuudessa vaikuttaa katteeseen.

LAADI VERTAILUSTASI JOKO TEKSTI TAI VISUAALINEN ESITYS (ESIM. PIIRROS TAI POWERPOINT-ESITYS).

Lisää tehtävääsi myös lyhyt kommentti siitä, mitä mielestäsi on tärkeää ottaa huomioon hinnoittelussa omalla alallasi.

Esimerkki: Maya vertailee omaa yritysideaansa alan toimijoihin eli toisiin hattukauppoihin.
Hattukuvien lähteet: https://www.minnasuuronen.fi/ ja https://www.hattu.fi/

Vertailin itseäni kiinnostavaa Minna Suurosen hattukaupan koukerohattua omaan hattuideaani. (https://www.minnasuuronen.fi/)

Koukerohattu on pirteän persoonallinen villahattu.

54-56€

Vertailin Willi Sonya -huopahattua omaan hattuideaani. (https://www.hattu.fi/)

99 €

Upea huopahattu: Ihana pehmeä, miellyttävä materiaali. Kaunis lierin malli.

Värivaihtoehdot: punainen, vaaleanruskea ja musta

One size, yksi koko (56-58cm)
tai erillisellä tilauksella (59cm).

Valmistettu Puolassa.

Koukerohatun kippurat ovat kuin kiharoiden korvikkeet. Pirteän persoonallinen koukerohattu ilahduttaa niin vastaantulijoita kuin itse käyttäjääkin. Ei mikään liian tätimäinen hattumalli lämmittää hyvin myös korvia. Kukkakoriste on hatussa kiinni neulalla ja on helppo irrottaa – tyyliä on siis helppo vaihdella.

Materiaali: 100% villaa, vuori on puuvillaa
Koko: M-koko, päänympärys 55-57cm ja L-koko, päänympärys 58-60 cm
Väri: Kirkas violetti, oranssi, punainen, ruskea, terra, tummanharmaa, tummanvihreä, vaaleanharmaa, vihreä, viininpunainen, violetti
Hoito-Ohje: Tuuletus. Villa ei vaadi usein pesua, mutta tarvittaessa konepesu villapesuohjelmalla ja villapesuaineella tai käsinpesu kädenlämpöisessä vedessä. Kuosittelu kosteana.

Havaintoja

Hinta: Minna Suurosen hatut ovat melko edullisia verrattuna omaan palveluuni, mutta eivät niin yksilöllisiä. Hattu.fi sen sijaan on kallis, koska hatut tehdään sarjoina, mutta silti hinta on korkea.

Imago: Minna Suuronen on vastuullinen ja haluaa luoda värikkään ja yksilöllisen vaikutelman (luonnonmateriaalit, käsityö). Edullinen, vaikka käsityötä. Hattu.fi on melko kallis siihen nähden, että hatut tuotetaan sarjana. Materiaalikulut ovat kuitenkin melko isot. Hattu.fi vetoaa tyyliin ja pyrkii tarjoamaan myös laadukkaita hattuja.

Vastine rahalle: Minna Suurosen hatut ovat yksilöllisiä ja laadukkaita hattuja juhlaan tai arkeen. Hinta on suhteellisen edullinen verrattuna siihen, että hatut ovat melko uniikkeja ja luonnonmateriaalista, kotimaisia ja käsityötä. Hatut.fi tarjoaa monenlaisia hattuja, mutta huopahattu, jota tarkastelin, sopii juhlaan. Teen myös vastaavanlaisia huopahattuja, mutta yksilöllisempiä. Hinta on melko korkea, jos sitä mitataan yksilöllisyydellä. Hatut tuotetaan Puolassa ja kuljetuskustannukset eivät tee niistä kovin ekologista valintaa.
Hinnat sisältävät ALV:n, jotta asiakkaan on helpompi ymmärtää se. Hinnat ovat kiinteät.

Esimerkit:

Minna Suuronen: alviton hinta 42,56€ / alvillinen hinta 56€ -> erotus 13,44€
Hattu.fi: alviton hinta 75,24€ / alvillinen 99€ -> erotus 23,76€

Minun hattuni A: alviton hinta 152€ / alvillinen hinta 200€ -> erotus 48€

Minun hattuni B: alviton hinta 380€ / alvillinen hinta 500€ -> erotus 120€
Minulle oli yllätys, kuinka paljon alv on hinnasta. En vielä tiedä, miten ottaisin sen parhaalla tavalla hinnoittelussa huomioon. Haluan kuitenkin hinnoitella siten, että minulle on mielekästä tehdä hattuja. Uskon, että voin kilpailla palvelullani ja hattujen todellisella uniikkiudella sekä laadulla. Varmaan minunkin on syytä korostaa luonnonmateriaaleja, joita käytän joka tapauksessa.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Hinnoittelua kannattaa lähestyä sekä markkinoinnin että kannattavuuslaskennan näkökulmista. Tässä tehtävässä esitellään markkinoinnin ja asiakkaan näkökulmasta olennaisia seikkoja. Myöhemmässä kannattavuuslaskelmatehtävässä havainnollistetaan, miten kustannusrakenne ja kannattavuustavoitteet vaikuttavat hinnoitteluun. Kohderyhmän rajaus ja tuntemus ovat avainroolissa onnistuneessa hinnoittelussa erityisesti silloin, kun asiakkaille tarjotaan kilpailijoita korkeampaa lisäarvoa. Esimerkiksi matkailuyritys voi rohkeasti viitata kintaalla korkeaa hinnoittelua ihmetteleville kotimaan matkailijoille, jos hän voi luottaa siihen, että ostovoimaisista ulkomaisista turisteista koostuva kohderyhmä arvostaa korkeaa laatutasoa ja on valmis maksamaan siitä.

(MOD 2) TEHTÄVÄ 10.

OMA TUOTTEENI

TAVOITE:
Osaan hinnoitella tuotteeni.

Edellisissä tehtävissä olet pohtinut tuotteistamista ja hinnoittelua osana yritystoimintaa. Täydennä ja muokkaa oppimasi perusteella alustavan liiketoimintasuunnitelmasi kohtaa 2.

Kerro tärkeimmästä tuotteestasi ns. tuotteistamisen peruspaketin mukaisesti.

1. Kuvaa omaa, nykyistä tai tulevaa tuotettasi seuraavista näkökulmista. Kerro tuotteesi hinnoittelusta ja vastaa ainakin seuraaviin kysymyksiin.

- Mitä tuotteesi maksaa asiakkaalle?
- Jos kyse on palvelusta, käytätkö tunti- vai urakkahinnoittelua?
- Miksi ja miten päädyit tähän hintaan?
- Mitä hintapolitiikkaa valitsemasi hinta noudattaa, ja miksi valitsit kyseisen hintapolitiikan?
- Kuinka paljon tästä hinnasta jää sinulle katetta?

Huomaa, että hinnoittelussa ja katetta laskettaessa on tärkeää huomioida myös seuraavat asiat:

Mayan Hattuilo

Hinnasto

LIGHT:	Kevytanalyysi: tilapäishattuihmisille	200 €
MEDIUM:	Kanta-asiakkaan hatutus	300 €
STRONG:	Täysi palvelumuotoiltu prosessi suunnittelusta hatun käytön ja hoidon ohjaukseen ja kotiinkuljetukseen asti. Viimeistely ja asukokonaisuuden katsastus kaupan päälle asiakkaan kotona.	500€

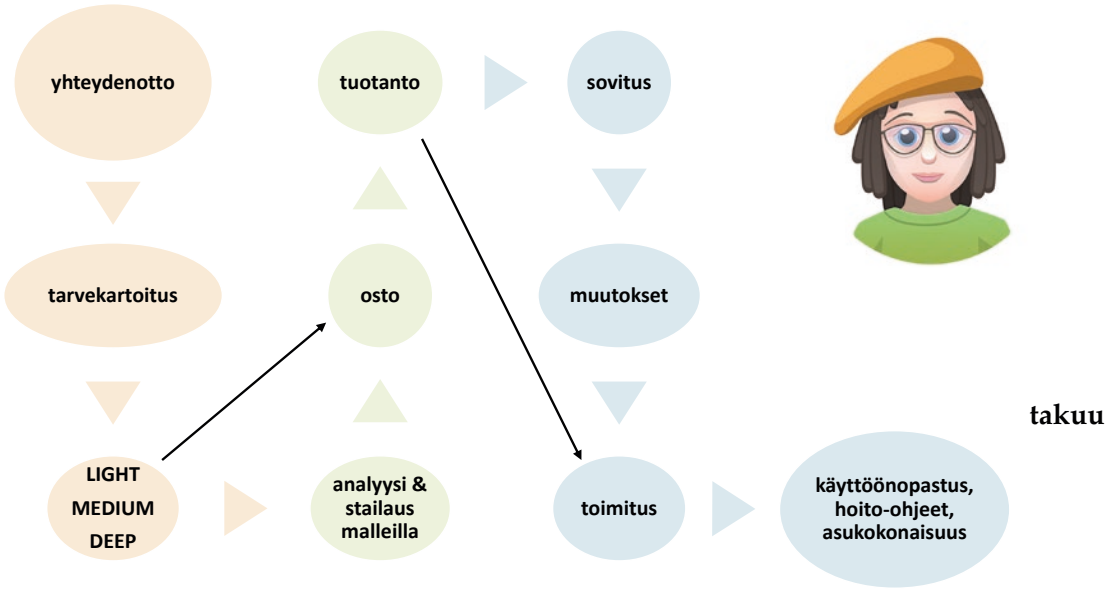
Hinta muodostuu materiaaleista, työstä ja palvelusta.

Hinnasta jää katetta noin 50% alvittomasta hinnasta, jos laitteet eivät mene rikki ja työtunnin hinta on 25 euroa. Kiinteisiin kuluihin ohjautuu aina 10% kaikesta myynnistä.

Oman työn hinnoittelussa on syytä huomioida:

- arvonlisävero
- työantajamaksut
- materiaalit ja tarvikkeet
- matkakulut
- työvälineet
- työtilat
- puhelinkulut ja internet-yhteys
- markkinointikulut
- ammattitaidon ylläpitoon liittyvät koulutukset
- loma- ja sairausajan toimeentulo
- muut mahdolliset kulut

Palveluprosessi / Mayan hattuilo



OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Tässä tehtävässä oppija soveltaa tuotteistamisesta ja hinnoittelusta oppimaansa omaan liikeideaansa. Yksityiskohtia ei tarvitse vielä miettiä tarkasti, sillä kyseessä on tuote- tai palvelurajauksen ja hinnoittelun ensimmäinen luonnos. Vaikka kurssilla edetään vaihe vaiheelta, todellisuudessa liikeidean ja liiketoimintasuunnitelman jalostaminen on iteratiivinen prosessi eli ideaa käydään läpi useana päällekkäisenä vaiheena ja aikaisempiin vaiheisiin voidaan palata. Lisäksi aloittavan yrittäjän on hyvä ymmärtää, että vaikka prosessiin voi saada paljon arvokasta tukea ulkopuolelta, vain yrittäjät itse (ja välillisesti mahdolliset rahoittajat) voivat määrittää, milloin se on riittävän hyvä toteutettavaksi. Valmis tai täydellinen se ei ole koskaan, eikä kaikkea epävarmuutta voi perinpohjaisellakaan suunnittelulla kitkeä pois. Liiketoimintaan kuuluu olennaisena osana yrittämisen riski, mitä hyvä suunnittelu auttaa hallitsemaan, mutta ei poistamaan.

TUOTTEISTAMINEN JA HINNOITTELU

Tuotteistamisen avulla voit erottautua muista ja muodostaa omaa brändiä. Tärkeää ei ole ainoastaan se, mitä myyt, vaan myös se, kenelle, miksi, missä ja miten myyt. Tuotteistamisen lisäksi opit myös hinnoittelusta ja siihen vaikuttavista tekijöistä. Näin pystyt kuvaamaan omaa tuotettasi monipuolisesti esimerkiksi liiketoimintasuunnitelmassa.

Myynti ja markkinointi		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
11. Myynnin ja markkinoinnin käsitteitä	Tekstinymmärtäminen, sanasto	1 tunti
12. Mainos tuotteesta tai palvelusta	Mainoksen laatiminen	3 t
13. Markkinointisuunnitelmani	Kirjoitustehtävä	6 t
		Yht. 10 t

(MOD 2) TEHTÄVÄ 11.

MYYNNIN JA MARKKINOINNIN KÄSITTEITÄ

TAVOITE:
Tiedän myyntiin ja markkinointiin liittyviä käsitteitä.

1. Lue teksti myynnistä ja markkinoinnista

Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 29–31.

2. Tee sanastotehtävä, jossa käytät myyntiin ja markkinointiin liittyviä käsitteitä.

HUOM. Tehtävän suorittaminen hyväksytysti vaatii, että vastaat oikein kaikkiin kysymyksiin! Voit tehdä tehtävän uudelleen niin monta kertaa kuin haluat.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Myyntiin ja markkinointiin liittyvät käsitteet, fraasit ja tyylilaji ovat maahanmuuttajataustaiselle yrittäjälle vaikeita. Ne ovat myös alakohtaisia. Usein riippuu alasta, voiko yrityksen tuotteita myydä monikielisesti. Jos esimerkiksi englanninkielinen myyntitilanne ei ole mahdollinen, on hyvä valmistautua huolellisesti ja tehdä myyntimateriaali kahdella tai useammalla kielellä. Tällöin monikielinen myyntitilanne (esimerkiksi esitemateriaali suomeksi ja puhe englanniksi) saattaa antaa paremman kuvan kuin heikolla suomella esitelty tuote. Näin myös viestitään siitä, että potentiaalia on, vaikka suomen kieli ei vielä olisikaan täysin hallussa. Koska myyjä on valmistautunut hyvin (suomenkielinen esite), hän antaa hyvän vaikutelman. Kaikessa on hyvä pyrkiä siihen, että myös suomenkieliseen viestintään on valmistauduttu, vaikka käyttää toista kieltä varsinaisessa myynnissä.

Tässä tehtävässä suomeksi pitää harjoitella vähintään kertomaan tuotteen ominaisuuksista, hinnasta, saatavuudesta tai myyntipaikasta ja markkinointiviestinnästä (missä ja miten markkinoidaan).

(MOD 2) TEHTÄVÄ 12.

MAINOS TUOTTEESTA TAI PALVELUSTA

TAVOITE:
Osaan tehdä mainoksen tuotteestani tai osaamisestani.

1. Katso video: Millainen on hyvä mainos?

2. Valitse tuote tai palvelu, jota haluat mainostaa.

Voit mainostaa esimerkiksi oman yrityksesi tuotetta, jotakin muuta olemassa olevaa tuotetta tai itseäsi työntekijänä.

TEE VALITSEMASTASI TUOTTEESTA TAI PALVELUSTA MAINOS YHDELLE SIVULLE. VOIT TEHDÄ MAINOKSEN ESIMERKIKSI WORD- TAI POWERPOINT-OHJELMALLA TAI PIIRTÄÄ SEN PAPERILLE.

1. Pohdi, kenelle mainos on tarkoitettu. Missä ja miten mainos julkaistaan ja jaetaan?
2. Pohdi, miten mainoksesi voi olla myyvä, selkeä, erilainen ja rohkea. Millaisia adjektiive- ja ja myyntiperusteluja käytät?

Erilaisia myyntiperusteluja:

1. Tuotteen tekninen laatu:	raaka-aine, suorituskyky, kestävyys
2. Asiakaslaatu:	palvelu,muoti, muotoilu, pakkaus, väri
3. Käyttöperustelut:	helppokättöisyys, kokeilumahdollisuus
4. Arvostusperustelut:	status, yksilöllisyys, edelläkävijyys
5. Taloudellisuusperustelut:	säästömahdollisuus, pitkä käyttöaika
6. Hintaperustelut:	edullisempi kuin muut, hinnan ja laadun suhde

3. Miten kerrot mainoksessa tuotteen lisäksi myös yrityksestä? Miten asiakas tietää, kuka myy tuotetta ja missä?

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Mainoksia voi esitellä ryhmässä. Mainoksista voi pyytää ja niille voi antaa palautetta. Simuloidut myyntitilanteet avaavat usein vaihtoehtoja, joita asiakkaalla on mielessä ja myös paljastavat epäkohtia. KOKOMAn piloteissa osallistujat myivät kaikkea mahdollista toisilleen (sukka, kynä, puhelin, vesipullo...) harjoituksen vuoksi ja vakavampana tehtävänä arvioitiin toisten tekemiä mainoksia. Myös opettajat antoivat palautetta ja parannusehdotuksia mainoksiin.

(MOD 2) TEHTÄVÄ 13.

MARKKINOINTI-SUUNNITELMANI

Tavoite:
Osaan tehdä yritykselleni markkinointisuunnitelman.

1. Katso video

Katso NewCo Helsingin verkkosivuilta: video Miksi myyntiä ja markkinointia kannattaa suunnitella? (Lisää videomateriaaleja löydät NewCon verkkosivun alaosasta.)

2. Tee yrityksellesi markkinointisuunnitelma ja täydennä liiketoimintasuunnitelmasi kohta 10.

VASTAA SUUNNITELMASSASI AINAKIN SEURAAVIIN KYSYMYKSIIN.

- Mitkä ovat markkinointisuunnitelman tavoitteet? Kuinka paljon käytät aikaa markkinointiin ja miten seuraat myynnin onnistumista?
- Miten yrityksesi sekä sen tarina ja brändi näkyvät markkinoinnissa?
- Mille kohderyhmälle/-ryhmille kohdennat markkinoinnin ja mainonnan?

3. Miksi some-markkinointi on tärkeää?

Sosiaalisen median markkinoinnin ammattilainen Iryna Hakkarainen johdattaa some-markkinoinnin maailmaan. Video on englanninkielinen, valitse suomenkielinen tekstitys.

Esimerkki: Mayan markkinointisuunnitelma

Mayan markkinointisuunnitelma

Markkinoin itse viikoittain sisältömarkkinoinnin keinoilla.

Tarjoan iloa arkeen hattutarinoilla.

Niitä jaetaan:

- Facebookissa (hatunkoristelu- ja korjausvinkkivideoita ja kuvatarinoita hatutuksista)
- Instagram (kuvatarinoita ja vinkkejä)
- Pinterest (kuvatarinoita ja vinkkejä)
- YouTube (vloggaus, hattuilotarinoita ja haastatteluja)
- Teen myös jonkin verran automaatioita.

✓ Minulla on nettisivut WordPressissä. Ylläpidän niitä itse.
✓ Suoramarkkinointi
✓ Messut ja foorumit
✓ myyn paljon suosituksien kautta, palkitsen suosittelijoita hattueduilla.

✓ Kanta-asiakkaille lähtee kuukausittain uutiskirje.
✓ Viestin myös kansallisilla ja kansainvälisillä hattufoorumeilla aktiivisesti.

Esimerkki: Mayan markkinoinnin vuosikello

marraskuu
- hatuntekijöiden seminaari
- huopafoorumi Ranskassa
- käsityökonferenssi
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

lokakuu
- hattumessut, foorumit
- talvihatut
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

syyskuu
- syyshatut
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

elokuu
- syyserikoiset
- korvanlämmittimet
- sadehatut
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

heinäkuu
- kesähatut, juhlahatut
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

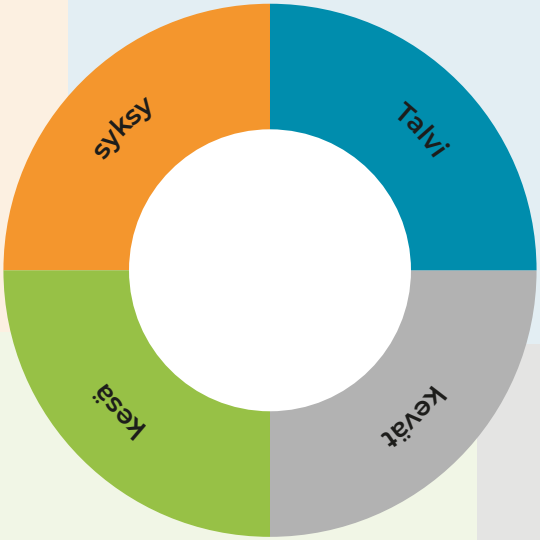
kesäkuu
- kesähatut, juhlahatut
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

joulukuu
- joulumalliston markkinointi
- uniikit tonttulakit
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin
- joulukalenteri

tammikuu
- karvalakit ja pipot
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

helmikuu
- pipot ja keväthatut
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

maaliskuu
- Hattumessut
- KV-kontaktit enemmän fokuksessa
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin



huhtikuu
- Materiaalimessut
- Hattutapahtumakiertue
- Hatuntekijöiden forum
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

toukokuu
- Valmistujaishatut
- kevään juhlahatut
- Facebook, Instagram, Pinterest ja Youtube vähintään kerran viikossa tiistaisin

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Markkinointi sosiaalisessa mediassa on edullista, mutta viesti saattaa hukkua helposti. Jos markkinoijalla on jo näkyvyyttä kanavissa, kohderyhmän voi tavoittaa helposti. Startupeilla on kuitenkin harvoin tällaista brändipääomaa valmiina. Kohdemarkkinointi on tehokas markkinoinnin keino. Sosiaalinen media on hyvä eri lähestymistapojen, menetelmien ja kanavien kokeiluja varten. Sisällön julkaiseminen on edullista ja tietoa ja analytiikkaa viestinnän vaikuttavuudesta on saatavilla runsaasti. Kohdentaminen edellyttää suunnitelmallista otetta. Muuten on vaarana, että yrityksen viestinnästä muodostuu sekava kuva.

YRITTÄJÄN TUKIVERKOSTOT JA KUMPPANIT

Yrittäjänä ei voi eikä tarvitse osata kaikkea itse, vaan on tärkeää hyödyntää erilaisia verkostoja. Verkostot voivat olla yrityksen sisäisiä tai ulkoisia, ja tukiverkostoihin kuuluvat esimerkiksi perhe, sukulaiset, yritysneuvoja, tilitoimisto, kirjanpitäjä, pankki ja vakuutusyhtiö. Omien verkostojesi lisäksi pohdit tiimityötaitoja ja sitä, millaisia rooleja itselläsi on erilaisissa ryhmissä.

Yrittäjän tukiverkostot ja kumppanit		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
14. Tukea laskutukseen ja kirjanpitoon	Tekstinymmärtäminen, monivalinta	1 t 30 min
15. Hyvä tietää työsuhteesta ja palkkauksesta	Tekstinymmärtäminen, sanasto	1 t 30 min
16. Tiimityötaidot ja roolit erilaisissa ryhmissä	Pohdintatehtävä	2 t 30 min
17. Oma verkostoni	Kirjoitustehtävä	4 t
		Yht. 9 t 30 min

(MOD 2) TEHTÄVÄ 14.

TUKEA LASKUTUKSEEN JA KIRJANPITOON

TAVOITE:
Ymmärrän perusasiat yrityksen laskutuksesta ja kirjanpidosta.

Yrittäjänä voit hyödyntää muiden apua esim. laskutuksessa ja perinnässä sekä kirjanpidossa ja tilintarkastuksessa.

1. Lue ensin laskutuksesta ja kirjanpidosta

Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 60–64.

2. Tee sen jälkeen aiheeseen liittyvä tehtävä selko-oppaan tekstin perusteella

HUOM. Tehtävän suorittaminen hyväksytysti vaatii, että saat tehtävästä vähintään 10 pistettä (Maksimipistemäärä on 15 pistettä). Voit tehdä tehtävän uudelleen niin monta kertaa kuin haluat.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Yrityksen talouteen liittyvät asiat koetaan usein vaikeiksi, ja niihin kaivataan paljon tukea. KOKOMAn pilottikoulutuksissa annettiin perustietoa laskutuksesta ja kirjanpidosta, mutta kovin syvällisesti aiheeseen ei ryhmässä ehditty. Uusyrityskeskukset ja monet yritysten tukipalvelut tarjoavat yrityskohtaista neuvontaa talouden hallinnasta. Koulutuksessa nähtiin tärkeänä, että osallistujat tietävät, mistä saavat yksilöllistä apua, kun laskelmia tehdään.

Konkreettista tietoa eri laskutusjärjestelmistä, lakisääteisistä velvoitteista, laskujen arkistoinnista, aikatauluista ja perinnästä on hyvä tuoda keskusteluun ja yhdessä voidaan pohtia hyviä käytänteitä. Yrityksen kirjanpito huolestuttaa monia. KOKOMAn pilotissa tilitoimistosta tuli esittely. Osallistujille suositeltiin tilitoimiston käyttöä ainakin alkuvaiheessa. Kirjanpidon eri vaihtoehdoista syntyy hyvää keskustelua ja kannattaa selventää ainakin keskeiset käsitteet.

(MOD 2) TEHTÄVÄ 15.

HYVÄ TIETÄÄ TYÖSUHTEISTA JA PALKKAUKSESTA

TAVOITE:
Ymmärrän perusasioita ja -käsitteitä työntekijöiden palkkauksesta ja työsuhteista.

Laskutus- ja kirjanpitoavun lisäksi voit myös palkata työntekijöitä erilaisiin työsuhteisiin omaan yritykseesi.

1. Tutustu työsuhteisiin ja palkkaukseen liittyviin ohjeisiin alla olevien materiaalien avulla

TYÖNANTAJAN NÄKÖKULMASTA:

Selko-opas yrittäjyyteen lue sivut 69–71.

TYÖNTEKIJÄN NÄKÖKULMASTA: KATSO ALLA OLEVAT VIDEOT.

- https://tyoelamaan.fi/materiaali/tyosopimus/
- https://tyoelamaan.fi/materiaali/tyoaika/
- https://tyoelamaan.fi/materiaali/palkkaus/
- https://tyoelamaan.fi/materiaali/tyosuhteen-paattyminen/

Löydät lisää aiheeseen liittyviä materiaaleja ja videoita täältä:
https://tyoelamaan.fi/materiaalit/

2. Harjoittele työsuhteeseen ja palkkaukseen liittyviä tärkeitä käsitteitä ja tee sanastotehtävä

Yhdistä sana oikeaan selitykseen. (Klikkaa sanaa, niin että se tulee valituksi, ja klikkaa sen jälkeen tyhjää laatikkoa sen selityksen edellä, johon haluat yhdistää kysymyksen. Voit myös klikata sanaa ja raahata se oikean selityksen eteen.)

HUOM. Tehtävän suorittaminen hyväksytysti vaatii, että kaikki vastauksesi ovat oikein. Voit tehdä tehtävän niin monta kertaa kuin haluat!

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Työntekijän palkkaamiseen liittyvistä velvollisuuksista, kuten työsopimus, verotus, vakuutukset ja työterveyshuolto, on hyvä keskustella osallistujien kanssa. Parhaiten nämä avautuvat keskusteluttamalla osallistujia siitä, minkälaiset taidot heillä asioista on.

(MOD 2) TEHTÄVÄ 16.

TIIMITYÖTAIDOT JA ROOLIT ERILAISISSA RYHMISSÄ

TAVOITE:
Ymmärrän tiimityötaitojen ja yhteisöllisyyden merkityksen yrittäjän ammatissa.

Työelämä ja yritystoiminta perustuvat erilaisten tiimien ja laajempien sidosryhmien yhteistyöhön. Pohdi tiimitaitojen ja tiimityön merkitystä sekä omaa rooliasi erilaisissa ryhmissä.

1. Tutustu seuraaviin materiaaleihin ryhmän merkityksestä, ryhmätyötaidoista sekä ryhmän jäsenten rooleista ja tehtävistä.

(Linkit vievät kurssialueen ulkopuolelle.)

- Ryhmän merkitys ja ryhmätyötaidot
- Ryhmän jäsenten rooleja ja tehtäviä

2. Pohdi omia kokemuksiasi tiimityöstä työntekijänä tai yrittäjänä

Missä voisit kehittyä?

- Mitkä ovat tärkeimpiä tiimityötaitoja, joita olet tarvinnut tai tarvitset omissa tiimeissäsi ja yhteistyöverkostossasi?
- Miten toimivan ryhmän tunnusmerkit ja tavoitteet ovat näkyneet tai voivat näkyä omissa tiimeissäsi ja yhteistyöverkostoissasi?
- Millaisia ryhmänormeja tiimissäsi tai yhteistyöverkostossa on syntynyt tai voi syntyä? Mikä on niiden merkitys ryhmälle?
- Millaisia rooleja otat erilaisissa ryhmissä ja oletko tyytyväinen omiin rooleihisi?
- Millaisia rooliristiriitoja olet kohdannut tai voit kohdata työntekijänä tai yrittäjänä?

Esimerkki: Mayan pohdintoja yhteistyöstä yrittäjänä

Yhteisön voima. Ajatuksiani yhteistyöstä hattuyrittäjänä.

Yhteistyö ja vertaistuki ovat arvokkaita pienyrittäjälle. Olen aktiivinen viestijä ja verkostoituja, ja tykkään esiintyä eri foorumeilla. Vahvuuteni on hattutarinoiden kertominen. Teen usein aloitteita yhteishankinnoista ja olen mielestäni reilu kumppani. Jos joku asiakas sopii paremmin toiselle toimijalle, ohjaan heidät eteenpäin.

Yksinyrittäjänä työni voi olla yksinäistä, mutta tarvittaessa ja säännöllisesti hakeudun erilaisiin ryhmiin. Messut ovat vuoden kohokohta. Teen hyvän suunnitelman, että ehdin tavata kaikkia kollegoita. Kaikista tapaamisista oppii uutta. Joskus suunnittelemme yhdessä uusia tuotteita.

Avoimuus ja reiluus ovat tärkeä osa yhteistyötä.

Viestintätilanteessa olen yleensä aktiivinen ja otan puheenjohtajan roolin. Huolehdin siitä, että kaikki pääsevät puhumaan. Minulla ei ole vielä kokemusta ristiriidoista, mutta uskon, että puhumalla selviää. Toisen luomusta ei saa kopioida, siitä varmaan seuraisi hankaluuksia.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Osallistujat voivat keskustella omista rooleistaan ja kyvystään verkostoitua ja hyödyntää erilaisia ryhmiä. Voiko ryhmätyötaitoja ja verkostoitumista oppia? Voivatko roolit ja taidot olla erilaisia erilaisissa elämäntilanteissa? Miten ja mistä kiinnostavia tai omaa yritystoimintaa tukevia foorumeja voi löytää?

(MOD 2) TEHTÄVÄ 17.

OMAT VERKOSTONI

TAVOITE:
Tiedän omat ja oman alani verkostot.

Tavallisesti työntekijät ja yrittäjät toimivat omien tiimiensä lisäksi myös omaa organisaatiota laajemmissa verkostoissa. Oman osaamisen lisäksi onkin tärkeää hyödyntää monipuolisesti erilaisia sidosryhmiä ja kumppaneita.

1. Pohdi omaa osaamistasi ja mieti, mitä muuta osaamista yrityksesi tarvitsee.

Voit käyttää apuna Verkostot pienyrittäjän tukena -opasta.
(Valitse kieli: englanti, suomi, venäjä, viro)

2. Vastaa seuraaviin kysymyksiin ja täydennä liiketoimintasuunnitelman kohdat 3 ja 7

- Minkälaisia työskentelytavat ovat omalla toimialallasi (esimerkiksi itsenäinen työ, tiimityö, keikkatyö tms.)?
- Mitkä ovat alallasi tärkeitä verkostoja (esimerkiksi toimialajärjestöjä, kuluttajajärjestöjä, kansalaisjärjestöjä jne.)?
- Missä verkostoissa olet mukana?
- Millaisia muita kontakteja ja kumppaneja tarvitset ja miten voisit laajentaa verkostojasi?

Esimerkki: Mayan verkostokartta

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Erilaiset verkostot hyödyttävät yrittäjää eri tavoin. Tietyn, tarkasti rajatun toimialan yrittäjistä koostuva verkosto mahdollistaa erityyppisiä hyötyjä kuin monialaiset verkostot. Homogeenisessä verkostossa tiedonvaihdossa päästään syvemmälle yksityiskohtiin ja yhteistyön kynnys on matalampi, koska taustat ja tavoitteet ovat yhtenäisiä. Heterogeeninen verkosto sen sijaan tarjoaa näköaloja huomattavasti laajempiin maisemiin ja mahdollistaa sellaisen tiedon siirtymisen, joka on toimialalle uutta ja arvokasta. Kun ottaa huomioon, että toimialat ovat jatkuvassa muutoksessa, on hyödyllistä olla perillä trendeistä myös oman toimialan ulkopuolella.

LIIKETOIMINNAN KANNATTAVUUS- JA MYYNTILASKELMA

Kun selvitetään yritystoiminnan kannattavuutta, lasketaan, kuinka paljon yrityksen täytyy tehdä myyntiä, onko myyntimäärä mahdollista saavuttaa ja mikä on tuotteen oikea hinta. Seuraavaksi opit huomioimaan kannattavuuslaskelmassa myyntitulot ja yrityksen kaikki menot, joita ovat esimerkiksi erilaiset vakuutukset ja verotus. Lisäksi opit suunnittelemaan myyntilaskelman avulla, miten toteutat kannattavuuslaskelman tavoitteet.

Liiketoiminnan kannattavuus- ja myyntilaskelma		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
18. Hyvä tietää verotuksesta	Tekstinymmärtäminen, sanasto, monivalinta	2 t 30 min
19. Kannattavuus- ja myyntilaskelmani	Laskelmien laatiminen	10 t
		Yht. 12 t 30 min

(MOD 2) TEHTÄVÄ 18.

HYVÄ TIETÄÄ VEROTUKSESTA

1. Lue ensin, mitä yrittäjän on hyvä tietää verotuksesta.

Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 65–68.

2. Tee sen jälkeen aiheeseen liittyvät tehtävät selko-oppaan tekstin perusteella

HUOM. Tehtävien suorittaminen hyväksytysti vaatii, että saat tehtävistä vähintään 15 pistettä (Maksimipistemäärä on 20 pistettä). Voit tehdä tehtävät uudelleen niin monta kertaa kuin haluat!

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Tapaamisissa voi keskustella esimerkiksi seuraavista kysymyksistä:

- Mitä tarkoittaa tulovero?
- Mikä on arvonlisävero? Milloin ja miksi sitä maksetaan?
- Paljonko näitä maksetaan?
- Mikä on ennakkovero? Milloin ja miksi sitä maksetaan?
- Miksi yrityksen verotus kannattaa suunnitella huolellisesti?
- Kuka tekee yrityksen veroilmoituksen?
- Mitä ovat osingot osakeyhtiössä?
- Mikä on ennakkoperintärekisteri?
- Kenen täytyy ilmoittautua sinne?
- Mitä voit tarkistaa www.ytj.fi-osoitteesta?
- Mitä ovat oma-aloitteiset verot?
- Mikä on verokausi?
- Mitä tietoja löytyy www.vero.fi/omavero -palvelusta?

(MOD 2) TEHTÄVÄ 19.

KANNATTAVUUS- JA MYYNTILASKELMANI

Kannattavuus tarkoittaa, että yrityksellä on enemmän tuloja kuin menoja eli toiminnasta syntyy voittoa. Kannattavuuden laskemisessa hyödynnetään erilaisia laskelmia.

- Kannattavuuslaskelma kertoo, paljonko tuotetta pitää myydä, jotta toiminnasta syntyy voittoa. Sen avulla voit nähdä, onko tarvittava myyntimäärä mahdollista saavuttaa ja miten tuote kannattaa hinnoitella.
- Myyntilaskelman avulla voit suunnitella, miten saavutat kannattavuuslaskelman tavoitteet ja määrittelemäsi katetarpeen.
- Rahoituslaskelma puolestaan kertoo, paljonko tarvitset rahaa alussa, kun perustat yrityksen.

1. Katso video: Kannattavuuslaskelma

2. Tutustu esimerkkeihin kannattavuus- ja myyntilaskelmasta

Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 19–20.

Voit hyödyntää esimerkkejä ja niiden otsikoita mallina, kun lähdet laatimaan omia kannattavuus- ja myyntilaskelmaasi.

3. Arvioi oman (tulevan) yrityksesi liiketoiminnan kustannuksia ja myyntituloja.

Laadi oma kannattavuus- ja myyntilaskelma vastaamalla seuraaviin kysymyksiin.

KANNATTAVUUSLASKELMA: LIIKETOIMINNAN KUSTANNUKSET

1. Listaa liiketoimintaan liittyvät kustannukset ja arvioi kunkin kustannuksen suuruus. Mikä on tulostavoitteesi (profit goal)?
2. Arvioi, kuinka paljon kokonaiskustannukset ovat vuodessa.
3. Mitkä kustannukset ovat muuttuvia (variable costs) ja mitkä kiinteitä (fixed costs)? Muuttuvat kustannukset riippuvat myyntimäärästä, kiinteät kustannukset eivät.
4. Mitkä kustannukset ovat suoria (direct costs) ja mitkä epäsuoria (indirct costs)? Suorat kustannukset ovat helposti yhdistettävissä yksittäisiin tuotteisiin, epäsuorat eivät.
5. Mikä on liiketoimintasi rahoituksen (cost of capital) kustannus? Rahoituksen kustannuksiin vaikuttaa saatavilla olevan lainan korko. Lisäksi rahoituksen kustannuksiin vaikuttaa sijoitetun oman pääoman tuottovaatimus eli se, kuinka paljon yrityksen osakkeenomistajat haluavat tuottoa sijoitukselleen.

ESIMERKKIKUSTANNUKSIA KIRJAN VALMISTUKSESSA

Suoria kustannuksia:

- Paperi
- Muste
- Liima
- Kokoavan työntekijän palkka

Epäsuoria kustannuksia:

- Kirjailijan palkkio
- Toimittajien palkat
- Toimitilan vuokra
- Sähkö
- Internet
- Puhelinliittymä

MYYNTILASKELMA: LIIKETOIMINNAN MYYNTITULOT

1. Mistä yrityksen myyntitulot tulevat? (Esimerkiksi lentoyhtiön myyntitulot tulevat lippujen myynnistä.)

2. Arvioi tuotteesi tai palvelusi myyntihinta. Huomioi hinnoittelussa, kuinka paljon arvioit asiakkaiden maksavan ja kuinka paljon kilpailijat veloittavat vastaavanlaisesta tuotteesta tai palvelusta.

3. Arvioi myyntimäärää kappaleina.

Esimerkki: Mayan kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma: liiketoiminnan kustannukset

Tulostavoite:
1. vuosi: Kattaa suorat ja epäsuorat kustannukset
2. vuosi: 10 000€ voittoa
3. vuosi: 20 000€ voittoa (mahdollisesti voi palkata osa-aikaisen työntekijän)
4. vuosi: 30 000€ voittoa (mahdollisesti voi palkata osa-aikaisen työntekijän)

Kokonaiskustannukset ovat noin 40 000€.

Muuttuvia kustannuksia ovat materiaalit ja matkat sekä foorumit.
Kiinteitä kustannuksia ovat sähkö, netti ja puhelin.

Suoria kustannuksia:

• Huopa	700€ / vuosi (muuttuva)
• Sulat ja muut koristeet	200€ / vuosi (muuttuva)
• Pahvi	200€ / vuosi (muuttuva)
• Lanka	200€ / vuosi (muuttuva)
• Liimat	200€ / vuosi (muuttuva)
• Matkat / kuljetus	2000€ / vuosi (muuttuva)
• Hatuntekijän palkka	2000€ / kk (muuttuva)

Epäsuoria kustannuksia:

• Toimitilan vuokra	(ei ole)
• Sähkö	200€ / kk (kiinteä, vaihtelee vähän)
• Internet	25€/kk (kiinteä)
• Puhelinliittymä	23€/kk (kiinteä)

Esimerkki: Mayan kannattavuuslaskelma

Mayan liiketoiminnan myyntitulot

Myyntitulot tulevat hattujen ja hattupalveluiden myynnistä. Pieni tuotto tulee vloggauksen mainostuotoista.

LIGHT: Kevytanalyysi: tilapäishattuihmisille 200€

MEDIUM: Kanta-asiakkaan hatutus 300€

DEEP: Täysi palvelumuotoiltu prosessi suunnittelusta hatun käytön ja hoidon ohjaukseen ja kotiinkuljetukseen asti. Viimeistely ja asukokonaisuuden katsastus kaupan päälle asiakkaan kotona. 500€

Hatut maksavat 200-500€, erityiset uniikit hatut saattavat maksaa jopa 1000€. Hintaan sisältyy täysi palveluprosessi.

Myyntimäärä kappaleina: 20 tai yli kuukaudessa

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Kannattavuuslaskelmia on monen tasoisia ja niille kullekin on omat sopivat aikansa, paikkansa ja käyttötarkoituksensa. Yksinkertaisimmillaan kannattavuutta voi arvioida vaikkapa “servietin tai kirjekuoren taakse” laadituin laskelmin ja toisessa ääripäässä ovat muun muassa menneiden tilikausien toteutuneiden lukujen ja toimialan kasvuennusteiden perusteella rakennetut monimutkaiset kalkyylit. Ääripäitä yhdistää se, että ne ovat lopulta vain arvioita, jotka perustuvat enemmän tai vähemmän epävarmoihin oletuksiin. Toisessa laidassa oletusten paikkansapitävyyden eteen on nähty paljon aikaa ja vaivaa. Suoraviivaisten laskelmien kohdalla puolestaan on usein kyse nopeasta intuitiivisesta hahmottelusta. Kuten intuition kanssa yleensä, vankka kokemuspohja auttaa tekemään osuvampia arvioita. Kokemattoman on siis syytä turvautua huolellisempaan laskelmointiin. Yrittäjän itseluottamus omaan arviointikykyyn on vaarallinen perusta laskelmien tarkkuudelle, sillä itseluottamus ja asiantuntemus eivät kasva lineaarisesti, keskenään voimakkaasti korreloiden (ns. Dunning-Kruger -efekti). Lisämausteen laskentatarkkuuden ja -menetelmän valintaan tuo se, kenelle ja mitä varten laskelmia tehdään. Liikeidean alkuvaiheessa karkeat laskelmat tarjoavat todennäköisesti riittävän osuvaa tietoa siitä, kannattaako ideaa ylipäätään jalostaa pidemmälle, mutta rahoittajia niiden avulla tuskin vakuutetaan. Laskelmia kannattaakin laatia sitä tarkemmalla otteella, mitä valmiimmaksi liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma ylipäätään rakentuvat ja kuinka suurena laskelmien paikkansapitämättömyyden riskejä pidetään. Yrittäjä voi pärjätä myös ilman niitä, jos esimerkiksi liiketoiminnan alkuinvestoinnit ovat pienet, ulkopuolisen rahoituksen tarvetta ei ole ja markkinoille on kova kiire.

Tähän taustoitukseen peilaten tehtävässä tuodaan esiin niin karkeita ja ketteriä, yrittäjän omaa päätöksentekoa edistäviä laskelmia, kuin jo hieman tarkempia ja työteliäämpiä, ulkopuolisia sidosryhmiä palvelevia laskelmia. Yrittäjien julkisten neuvontapalveluiden laskelmat kuuluvat jälkimmäisiin, kun taas tehtävän 3. osiossa tuodaan esiin nopeampia laskelmia. Toisaalta muun muassa Yritystulkin ja Yritys-Suomen laskentapohjilla rahoittajien vakuuttamiseksi laadittavat taulukot saattavat kaikessa monimutkaisuudessaankin sisältää varsin huteralla pohjalla olevia oletuksia esimerkiksi myyntimäärien kehityksestä, joiden tarkkuutta voi varsin pienellä vaivalla parantaa erillisillä karkeilla taustalaskelmilla. Yrittäjän omat tarpeet määrittelevät lopulta sen, millä tarkkuudella Excel-taulukkoon, taskulaskimeen tai laskutikkuun on syytä tarttua. Jos laskelmien taustaoletuksia haluaa nopeasti arvioida, yksi tapa on peilata niitä toimialan keskiarvoihin ja kiinnittää huomiota poikkeamiin ja niiden mahdollisiin perusteluihin.

MODUULI 3: KOHTI YRITTÄJYYTTÄ

Tässä moduulissa opit, miten valitset yrityksellesi sopivan yritysmuodon ja tutustut yrittäjän vastuisiin ja velvollisuuksiin. Opettelet laatimaan aikatauluja ja ohjaamaan omaa työtäsi itsesi johtajana. Harjoittelet SWOT-analyysin kirjoittamista ja kasaat liiketoimintasuunnitelman osia tämän kurssin aikana suoritetuista tehtävistä. Tutustut hissipuheeseen ja harjoittelet omaa pitchausta. Lopuksi profiloit testien avulla itseäsi yrittäjänä ja saat tietoa, mistä löydät apua yritystoiminnan käynnistämiseen, kun tämä kurssi on suoritettu ja liiketoimintasuunnitelman ensimmäinen versio on valmis.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN JA ARVIOINTI

SWOT on työkalu, joka auttaa määrittelemään, millaisessa tilanteessa perustat yritystä. Liiketoimintasuunnitelmaa päivitetään ja kirjoitetaan uusiksi jatkuvasti. Hyvä suunnitelma kertoo siitä, että tiedät, mitä teet. Hissipuhetta on hyvä harjoitella, sillä sinun tulee osata kertoa yritysideastasi rahoittajille nopeasti ja ymmärrettävästi.

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja arviointi		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
1. Yrittäjyyssanasto	Lue, kuuntele, kirjoita	1 t 30 min
2. Oman yrityshankkeen SWOT-analyysi	Kirjoitustehtävä	1 t 30 min
3. Oman liiketoimintasuunnitelman viimeistely	Kirjoitustehtävä	4 t
4. Hissipuhe	Pohdintatehtävä ja esitys	3 t
		Yht. 10 t

(MOD 3) TEHTÄVÄ 1.

YRITTÄJYYSSANASTO

TAVOITE:
Opin lisää yrittäjyyssanastoa.

1. Katso video

Yrittäjyysasiantuntija Tommi Kuukkanen selittää Mayalle vaikeita sanoja. Maya kirjoitti sanat laatikkoon omalla kielellä. Kirjoita omaan vihkoon tai dokumenttiin sanat sinun äidinkielelläsi tai englanniksi.

2. Liikealan sanasto. (Marketta Rantala, 2010)

3. Kun KOKOMAn pilottikoulutuksiin etsittiin opiskelijoita, markkinointiin kurssia sosiaalisessa mediassa esimerkiksi videoilla.

Tässä videossa kerrotaan, miksi kurssille kannatti hakea. Videossa on selitetty yrittäjyyssanoja helpolla kielellä.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Sanastoa ei koskaan voi harjoitella tarpeeksi. Liikealan sanastoista voi tehdä loputtomasti kysymyksiä, ketjukysymyksiä ryhmässä, itsenäisesti tai ryhmässä pelattavia pelejä (esimerkiksi Quizlet, Wordwall) tai tarinoita. Mitä enemmän sanoja käyttää keskusteluissa ja kontekstissa, sitä paremmin ne jäävät mieleen. Oikotietä ei ole.

(MOD 3) TEHTÄVÄ 2.

SWOT

TAVOITE:
Osaan tehdä SWOT-analyysin.

1. Tutustu SWOT-analyysiin Selko-oppaan sivulta 21.

2. Tutki Mayan esimerkkiä SWOTista ja kirjoita oma SWOT.

3. Raahaa harmaat laatikot oikeaan SWOT-analyysin osaan.

Mayan SWOT

Vahvuudet Miksi yritys kannattaa perustaa?	**Heikkoudet** Miksi yritystä ei kannata perustaa? Miten heikkoudet voi poistaa tai minimoida?
- Osaaminen - Valmis kysyntä ja asiakkaat - Idearikkaus - Rohkeus	- Hattuala ei ehkä ole nouseva ala.
Mahdollisuudet Miten yritystä voi tulevaisuudessa kehittää tai laajentaa?	**Uhat** Mitkä asiat saattavat tulevaisuudessa vaikeuttaa menestymistä? (Asioita, joihin yrittäjä ei voi vaikuttaa)
- Verkkokauppa - Tavallisia hattuja - Uniikkeja hattuja	- Kapea ala - Kaikki eivät halua hattuja - Isoja päätöksiä pitäisi tulla muutamassa vuodessa. - Kertaostot / jatkuva ostaminen

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

SWOT-tehtävän yhteydessä kannattaa korostaa, että se muuttuu ja kehittyy koko ajan. Uuden SWOTin voi tehdä puolen vuoden välein ja tilannetta on hyvä arvioida ja verrata vanhaan SWOTiin.

(MOD 3) TEHTÄVÄ 3.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

TAVOITE:
Kirjoitan liiketoiminta-suunnitelman ensimmäisen version valmiiksi.

1. Lataa KOKOMAn liiketoimintasuunnitelman Word-pohja:

Liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä tarkastella erilaisia asioita ja näkökulmia. Kun kirjoittaa liiketoimintasuunnitelmaa, täytyy miettiä, kenelle sitä esitellään. Rahoittaja haluaa ehkä nähdä eri asioita kuin liikekumppani. Kaikille emme ole aina valmiita paljastamaan kaikkia yksityiskohtia liiketoiminnasta, eikä tarvitsekaan. Mutta jos suunnitelmaa ei ole, asioiden täytyy olla pohdittuina.

Asioiden kirjoittaminen syventää pohdintaa. Siksi usein kirjoitamme liiketoimintasuunnitelman.

KATSO VIDEO: MITEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA TEHDÄÄN?

2. Kirjoita liiketoimintasuunnitelma

Täydennä liiketoimintasuunnitelmaan kaikki tehtävät, jotka olet tehnyt tämän kurssin aikana.

KUN KATSOT LIIKETOIMINTASUUNNITELMAA TAI KUULET SELOSTUSTA LIIKETOIMINNASTA, POHDI SEURAAVIA ASIOITA:

- Perustuvatko arviot liiketoiminnasta ja alustavat suunnitelmat (oikeisiin) faktoihin?
- Asiakaskunta
- Tarjolla olevat ratkaisut liiketoimintaan, tilaan, asiakasmääriin
- Kilpailijat
- Onko liiketoiminnalle asetettu realistisia tavoitteita edellä mainituista asioista?
- Miten pitkälle toimintaa on suunniteltu? Onko sitä suunniteltu?
- Mistä yrittäjän työ koostuu: mitä tekemistä ja osaamista sinulla on
- Montako työntekijää yrityksessä on?
- Tekemisen aikataulu (markkinointi, laskutus, muu paperityö, asiakaspalvelu, lomat)
- Ovatko tuotteet tai palvelut kuvattu?
- Ovatko tuotteet tai palvelut hinnoiteltu?

TAI NÄMÄ, HELPOMMAT KYSYMYKSET:

- Onko liikeidea toimiva?
- Miltä vaikuttaa, toimisiko kuvailtu idea?
- Onko yrityksen tuotteille tai palveluille kysyntää määritellyillä markkinoilla?
- Onko yrityksellä selkeä visio ja missio? Eli onko yrityksellä tavoitteita ja palvelulupaus?
- Tuntevatko perustajat liiketoiminta-alueen ja markkinat?
- Onko yrityksen rahoitussuunnitelma ja budjetti realistinen?

Esimerkki: Lue Mayan liiketoimintasuunnitelman ensimmäinen versio.
Mayan liiketoimintasuunnitelma, versio 1

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

KOKOMA-verkkokurssilla päädyttiin tekemään perinteinen liiketoimintasuunnitelma, koska rahoittaja monissa paikoissa edelleen vaatii sitä. Rinnalla voi työstää BMC-tyyppistä suunnitelmaa, mutta tämän kurssin kaikki tehtävät tähtäävät siihen, että tehtävät huolellisesti tehnyt osallistuja on pohtinut kaikki tarvittavat osat liiketoimintasuunnitelmaa varten. Nyt ne pitää vielä koota yhteen.

Jossakin tapauksessa liiketoimintasuunnitelma on syötettävä sähköiselle alustalle. KOKOMAn mallipohja on käyttökelpoinen perusmalli, josta tiedot voi siirtää tarvittaessa sähköisiin järjestelmiin.

(MOD 3) TEHTÄVÄ 4.

HISSIPUHE

TAVOITE:
Osaan esitellä yritysideani puhumalla suomeksi.

1. Hissipuhe

Kuka on asiakkaasi? Tarvitsetko yhteistyökumppanin? Haluatko vakuuttaa rahoittajan?

TEE HISSIPUHE-VIDEO, JONKA KESTO ON NOIN 1-2 MINUUTTIA. HISSIPUHE ON LYHYT. TAVOITE ON ESITELLÄ ASIA LYHYESTI JA KIINNOSTUSTA HERÄTTÄEN. KERRO VIDEOSSA ASIAKKAALLESI, MITÄ TUOTTEITA TAI PALVELUJA TARJOAT. VASTAA KYSYMYKSIIN MITÄ, KENELLE, MIKSI, MITEN JA MISSÄ.

- Kuvaa video tietokoneellasi tai puhelimellasi.
- Tee videosta LYHYT ja YTIMEKÄS.
- Vakuuta asiakas toiminnastasi.
- Ole uskottava. Hissipuheen tavoite on, että kuulija kutsuu sinut tapaamiseen, jossa kerrot lisää.
- Kaiken ei tarvitse siis mahtua minuutin videoon.
- Katso ja kuuntele videosi ja pohdi, mitä voit parantaa.
- Kirjoita ja kuvaa puhe uudelleen, kunnes olet tyytyväinen videoon.

Lue lisää ohjeita hissipuheen tekemiseen:

HISSIPUHEEN OHJE

Voit ladata videon YouTubeen ja lähettää linkin KOKOMAn LinkedIn-ryhmään.

KATSO HISSIPUHE-ESIMERKKEJÄ

Hissipuhe-esimerkkejä

Video-ohje: Opi täydellisen hissipuheen kaava! (Tekijä: Riikka Pajunen / Montevista oy)

Vinkki: Kuinka pitää hyvä hissipuhe? (Tekijä: Mikko Kalliola)

Esimerkki 1: Hissipuhe avannossa (Tekijä: Samuli Salonen)

Esimerkki 2: Hissipuhe (Tekijä: GTP Group)

Esimerkki: Mayan hissipuhe

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Tätä tehtävää pidettiin pilottikoulutuksissa erittäin hyödyllisenä. Moni työstää videota vieraalla kielellä ensimmäistä kertaa. Erityisesti suomenkielinen hissipuhe pakottaa miettimään ja harjoittelemaan oleellista sanastoa ja sanontatapoja tarkasti. Hyvä valmistelu auttaa jäsentämään pitchausta todellisessa tilanteessa. Hissipuheita voi kuunnella pienissä ryhmissä ja niistä kannattaa antaa ja pyytää palautetta. Niitä voi harjoitella ja työstää uusiksi monta kertaa. Myös kieltä voi välillä vaihtaa.

ERILAISET YRITYSMUODOT

Yritysmuoto valitaan tilanteen mukaan ja sitä voi muuttaa myöhemmin. Opiskele yritysmuotojen nimet ja tietoa erilaisista yritysmuodoista. Opit valitsemaan sinulle ja yrityksellesi sopivan yritysmuodon. Tunnista myös ero käsitteiden yritysmuodot (Selko-opas yrittäjyyteen, s. 39–43) ja yrittäjyyden muodot (Selko-opas yrittäjyyteen, s. 12–13).

Erilaiset yritysmuodot		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
5. Yrityssanasto	Lue ja yhdistä	1 tunti
6. Yritysmuodot	Tiedonhaku, puheen ja tekstin ymmärtäminen.	4 t
		Yht. 5 t

(MOD 3) TEHTÄVÄ 5.

YRITYSSANASTO

Tavoite:
Osaan nimetä erilaiset yritysmuodot.

1. Yritysmuodot

LUE SELKO-OPAS YRITTÄJYYTEEN -KIRJASTA SIVUT 12–13, 39–43.

- Ota paperi ja kynä ja kirjoita muistiin tärkeitä sanoja (10–20 kpl). Yhdistä sana ja selitys.
- Valitse sanoja, jotka toistuvat monta kertaa.
- Mitä sanat tarkoittavat?
- Yhdistä sana oikeaan selitykseen.

Mikä yritysmuoto sopisi omaan liikeideaani? Mikä ei sovi ja miksi?

Raahaa sanat oikeisiin laatikoihin.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Yritysmuotojen nimeäminen ei ehkä ole niin tärkeää kuin se, että ymmärtää, mitä eroa yritysmuodoilla on toisiinsa verrattuna. Tämän tehtävän on tarkoitus pohjustaa seuraavan tehtävän videoiden ymmärtämistä.

(MOD 3) TEHTÄVÄ 6.

MINUA KIINNOSTAVA YRITYSMUOTO

TAVOITE:
Osaan valita minulle ja yritykselleni tällä hetkellä sopivan yritysmuodon.

1. Katso videot ja kirjoita teksti

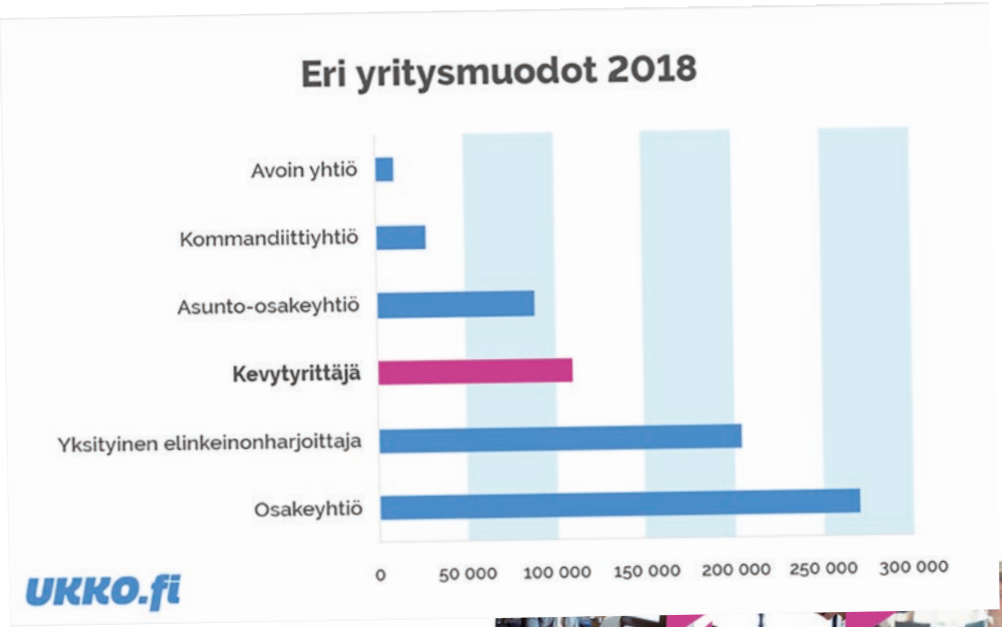
Yritysmuodot: VIDEOT

TUTUSTU YRITTÄMISEN MUOTOIHIN.

- Millaisia yrittäjyyden polkuja on? Mikä sopii parhaiten sinulle?
- Vertaile yritysmuotoja. Mitä hyviä ja huonoja puolia niissä on?
- Yritysmuodon valinta. Mikä yritysmuoto sinulle sopii ja miksi?
- Millainen yritysmuoto on toiminimi? Sopiiko se sinulle?
- Millainen yritysmuoto on osakeyhtiö? Milloin se on hyvä yritysmuoto?
- Millainen osuuskunta on? Kuka siihen voi kuulua?
- Mikä on yhdistys? Milloin se on yritys?
- Mitä paperitöitä eli byrokratiaa yrityksen perustamisessa on?

2. Arvioi sopivia yritysmuotoja

Mikä yritysmuoto sopisi omaan liikeideaani? Mikä ei sovi ja miksi?

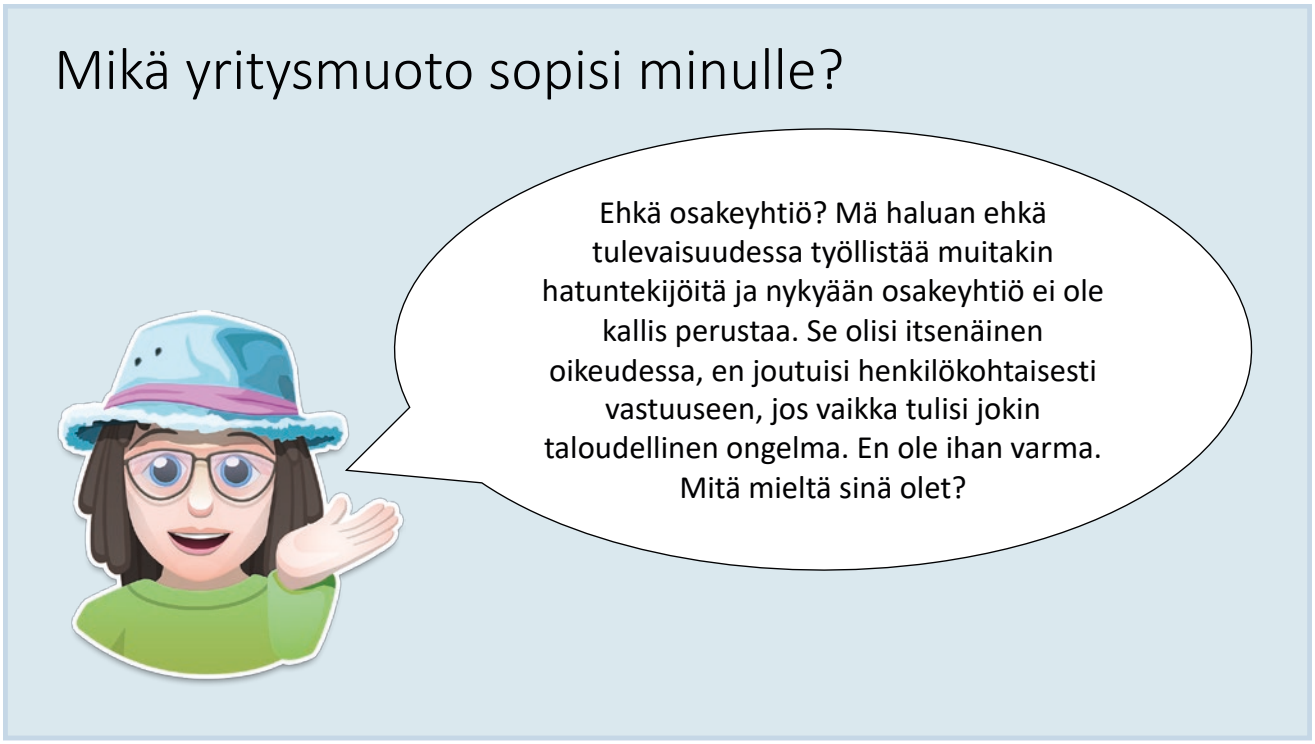


	KEVYTYRITTÄJÄ	TOIMINIMIYRITTÄJÄ	KOMMANDIITTIYHTIÖ	OSAKEYHTIÖYRITTÄJÄ
Perustamiskustannus	0 €	110 €	240 €	2830 €
Y-tunnus	Ei	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Henkilöiden minimimäärä	1 hlö	1 hlö	2 hlöä	1 hlö
Sijoittajat mahdollisia	Ei	Ei	Kyllä	Kyllä
Vastuu veloista	Kevytyrittäjä	Toiminimiyrittäjä	Vastuunalainen yhtiömies	Osakeyhtiö
Velvollisuus kirjanpidosta	Ei	Yhdenkertainen kirjanpito	Kahdenkertainen kirjanpito	Kahdenkertainen kirjanpito
Mahdollisuus nostaa palkkaa	Kyllä	Ei	Kyllä	Kyllä
Oma aikataulu ja omat ideat	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Oman markkinointinimen käyttö	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Toimeksiantoon liittyvät kulut vähennyskelpoisia	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Hallintokustannukset	5 %* laskutussummasta UKKO.fi	Riippuu tehdyistä sopimuksista	Riippuu tehdyistä sopimuksista	Riippuu tehdyistä sopimuksista
Laskujen lähetys ja perintä tarvittaessa	Laskutuspalvelu UKKO.fi	Itse	Itse	Itse
Veronpidätykset ja vakuutukset	Laskutuspalvelu UKKO.fi	Itse	Itse	Itse
Lopettaminen halutessa	Helppoa	Vaikeaa	Vaikeaa	Erittäin vaikeaa

*UKKO.fi:n kautta laskutetusta summasta käteen jäävään osuuteen vaikuttavat myös muut maksut ja pidätykset, kuten sosiaaliturvamaksu 0,86 %, lisäveloitus 2,7 % ja ennakonpidätys oman veroprosenttisi mukaan.

Kuvien lähde Ukko.fi/yritysmuodot

Esimerkki: Mayan yritysmuoto



OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Keskustellaan eri vaihtoehtojen hyvistä ja huonoista puolista erilaisissa elämäntilanteissa, ja kukin osallistuja kertoo, minkä yritysmuodon valitsee ja miksi. Esimerkiksi toiminimi on hyvä valinta silloin, kun liiketoiminta ei vaadi suuria investointeja. Vastaavasti osakeyhtiö on hyvä valinta silloin, kun liiketoiminta vaatii investointeja laitteisiin ja liiketiloihin tai toiminta vaatii raaka-aineiden ja tavaroiden ostamista varastoon.

YRITTÄJÄN VASTUUT JA VELVOLLISUUDET

Yrittäjä johtaa itseään. Aikataulu täytyy suunnitella huolellisesti, jotta arki sujuu mukavasti, eikä töitä kasaannu liikaa. Aloittavan yrittäjän täytyy huolehtia monta asiaa kuntoon ennen kuin yrityksen voi perustaa. Teemassa tutustutaan yrittäjän vastuisiin ja velvollisuuksiin.

Yrittäjän vastuut ja velvollisuudet		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
7. Aloittavan yrittäjän muistilista	Sanastotehtävä, monivalinta	1 tunti
8. Itsensä johtaminen ja ajanhallinta	Pohdinta- ja kirjoitustehtävä	3 t
9. Vastuut ja velvollisuudet	Pohdinta- ja suunnittelutehtävä	3 t
		Yht. 7 t

(MOD 3) TEHTÄVÄ 7.

ALOITTAVAN YRITTÄJÄN MUISTILISTA

1. Katso video: Yritystoiminnan aloittaminen

2. Lue Selko-opas yrittäjyyteen sivut 56–57.

Aloittavan yrittäjän muistilista. Mitä täytyy muistaa ennen kuin perustaa yrityksen?

3. Vastaa oikein-väärin-kysymyksiin, monivalintakysymyksiin ja raahaa sanat oikeaan paikkaan. Klikkaa "Aloita".

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Keskustellaan, missä vaiheessa kukin osallistuja on yrityksen perustamisessa. Mitä asioita on hoidettu? Missä järjestyksessä asioita lähdetään selvittämään? Mitä täytyy tehdä seuraavaksi? Mikä tuntuu helpolta ja selkeältä? Mikä ei? On hyvä tunnistaa yrittäjyyspolullaan eri vaiheessa olevien henkilöiden tehtäviä ja haasteita. Yritystoimintaa välittömästi käynnistävä henkilö on erilaisessa tilanteessa kuin henkilö, joka aikoo käynnistää yritystoiminnan seuraavan vuoden sisällä.

(MOD 3) TEHTÄVÄ 8.

ITSENSÄ JOHTAMINEN JA AJANHALLINTA

TAVOITE:
Osaan johtaa itseäni ja suunnitella ajankäyttöäni yrittäjänä.

1. Katso video: Maya tapaa sarjayrittäjä Petteri Tiljanderin

Lue lisää: Petteri Tiljanderin diat yrittäjän arjesta ja hyvinvoinnista. f

2. Pohdi seuraavia kysymyksiä ja suunnittele kalenteria omasta ajankäytöstäsi yrittäjänä.

YRITTÄJÄN ARKI

- Millaista yrittäjän arki usein on ja millaista sen pitäisi olla?
- Mistä yrittäjä voi saada tukea arkeen?
- Miten verkostot voivat auttaa?
- Miksi on tärkeää varmistaa myös lähipiiriltä, että yrittäjyys on hyvä asia?
- Mistä tietää, että on valmis yrittäjäksi?
- Kenellä on vastuu, jos kaikki ei mene hyvin?

YRITTÄJÄN HYVINVOINTI

- Mistä elementeistä yrittäjän hyvinvointi koostuu?
- Mitä ja miten pyrit syömään? Mitä suosittelet?
- Mikä merkitys ihmissuhteilla ja vuorovaikutuksella on yrittäjän hyvinvoinnille?
- Entä liikunta?
- Millainen on levon ja rentoutumisen merkitys?
- Miten terveysuhkia voi ehkäistä ennalta?
- Mistä tyypillisesti yrittäjät eivät huolehdi tarpeeksi?
- Miten yllätyksiin on syytä varautua?
- Miten asenne vaikuttaa yrittäjän selviytymiseen (haaste, este, hidaste, ongelma vai mahdollisuus)?

3. Miten huolehdit jaksamisestasi?

Piirrä ympyrä ja jaottele, miten päiväsi jakautuu perheen, työn, oman vapaa-ajan ja levon välillä. Pohdi, miten voisit lisätä sinulle jaksamisen kannalta tärkeitä asioita.

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

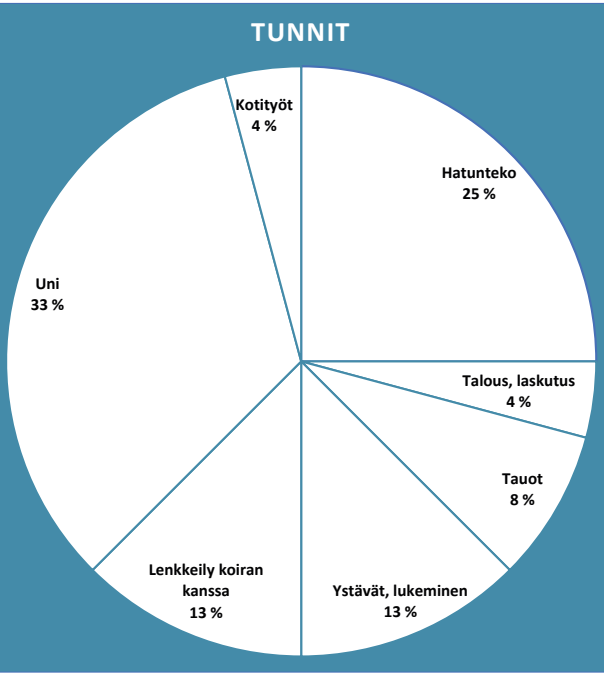
Keskustellaan siitä, millaista on hyvä arki ja mikä siinä on tärkeää. Mitkä elementit ovat sellaisia, mistä ei kannata luopua? Mistä voi luopua? Miten hyvinvointia ylläpidetään? Kun yritystoimintaa käynnistetään, on tyypillistä, että yrittäjä pyrkii tekemään mahdollisimman monet asiat itse. Se on luontevaa, kun oma työpanos on joustavin resurssi, joka mahdollistaa kannattavaa liiketoimintaa. Kun toiminta vakiintuu, on oleellista arvioida toiminnan kokonaisuutta aina uudelleen ja tunnistaa asiat, jotka voi tehdä itse ja asiat, jotka kannattaa teettää muilla.

Yrittäjän hyvinvointi

- Mistä elementeistä yrittäjän hyvinvointi koostuu?
- Mitä ja miten sä pyrit syömään? Mitä suosittelet?
- Mikä merkitys ihmissuhteilla ja vuorovaikutuksella on yrittäjän hyvinvoinnille?
- Entä liikunta?
- Millainen on levon ja rentoutumisen merkitys?
- Miten terveysuhkia voi ehkäistä ennalta?
- Mistä yrittäjät eivät tyypillisesti huolehdi tarpeeksi?
- Miten yllätyksiin on syytä varautua?
- Miten asenne vaikuttaa yrittäjän selviytymiseen (Haaste, este, hidaste, ongelma vai mahdollisuus)?
- Voisitko sä kertoa jonkin esimerkin?

Arkipäivä

- Millaista se yrittäjän arkipäivä usein on ja millaista sen pitäisi olla?
- Mistä yrittäjä voi saada tukea arkeen?
- Miten verkostot voivat auttaa?
- Miksi on tärkeää varmistaa myös lähipiiriltä, että yrittäjyys on hyvä asia?
- Mistä tietää, että on valmis yrittäjäksi?
- Kenellä on vastuu, jos kaikki ei mene hyvin?



Esimerkki: Mayan ajankäyttö

(MOD 3) TEHTÄVÄ 9.

YRITTÄJÄN VASTUUT JA VELVOLLISUUDET

TAVOITE:
Tiedän yrittäjän tärkeimmät vastuut ja velvollisuudet.

1. Katso video

Maya on perustanut yrityksen. Petteri Tiljanderin kertoo, mitä Mayan täytyy huomioida aloittavana yrittäjänä.

Lue lisää: Petteri Tiljanderin diat yrittäjän vastuista ja velvollisuuksista.

2. Tee aikataulusuunnitelma

Yrittäjänä sinun täytyy johtaa itseäsi. Sinä olet vastuussa omasta ajan käytöstäsi.

Katso video yrityksen perustamisen aikataulun suunnittelusta.

Excel-taulukko on hyvä apuväline, kun suunnittelet välitavoitteita ja tehtäviä, jotka täytyy tehdä ennen yrityksen perustamista ja liiketoiminnan käynnistämistä.

ALOITA SUUNNITTELU

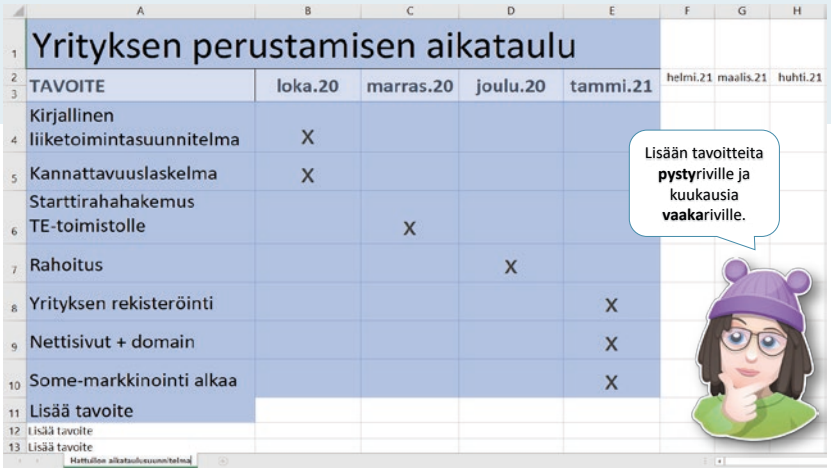
- Luo uusi taulukko.
- Kirjoita vaakariveille välitavoitteita ja tehtäviä, jotka mielestäsi täytyy tehdä ennen yrityksen perustamista.
- Kirjoita pystyriveille kuukausittainen aikataulu: marraskuu 2020, joulukuu 2020, tammikuu 2021 jne. niin pitkälle ajalle, kun ajattelet perustavasi/käynnistäväsi yrityksen.

- Kirjoita välitavoitteen ja tehtävän kohdalle, milloin (mikä kuukausi) aiot toteuttaa välitavoitteen tai tehtävän.
- Kirjoita tehtävän kohdalle, kuka sinua auttaa ja miten voit hyödyntää verkostoasi.

Kun täytät Excel-taulukkoa vähitellen ja lisäät siihen yksityiskohtia, luot itsesi johtamisen apuvälineen.

3. Tarkistuslista

Mitä sinun täytyy vielä tehdä? Mitä täytyy muistaa ja selvittää. Selko-opas yrittäjyyteen, lue sivut 56–57.



Esimerkki: Mayan aikataulusuunnitelma

Esimerkki: Selko-opas yrittäjyyteen sivut 56-57.

Selko-opas yrittäjyyteen

Aloittavan yrittäjän muistilista

Liiketoimintasuunnitelma
- kirjallinen liiketoimintasuunnitelma
- tarvittavat laskelmat

Hoidettu ☒

Kannattavuuslaskelma
- kiinteät kulut
- muuttuvat kulut
- oma ansio
- kateprosentti
- kannattavuuden kriittinen piste (myynnin määrä, jolla kaikki kulut saadaan maksettua, mutta yritys ei tuota voittoa tai tappiota)

Hoidettu ☒

Markkinoiden selvittäminen
- kysyntä
- kilpailutilanne ja kilpailijat
- hintataso
- tuotteen ainutkertaisuus verrattuna kilpailijoihin
- mainonta

Hoidettu ☒

Starttiraha
- starttirahahakemus TE-toimistolle
- todistus verojen maksamisesta/verovelkatodistus
- liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat
- tarvittavat lausunnot uusyrityskeskuksen kanssa

Hoidettu ☒

Rahoitus
- rahantarve (investoinnit, käyttöpääoma)
- omarahoitus
- Finnvera, pankki tai muu ulkopuolinen rahoittaja
- mahdolliset tuet
- takaukset

Hoidettu ☒

Sopimukset
- perustamissopimukset (pakolliset)
- muut perustamiseen liittyvät sopimukset (kuten osakassopimus, jäsensopimus, yhtiömiessopimus)
- muut sopimukset (kuten vuokrasopimus, tavarantoimitukset, leasing-sopimus, työsopimus)

Hoidettu ☒

Rekisteröinti kaupparekisteriin
- ei ennen starttirahapäätöstä
- osakeyhtiön osakepääoma maksettu
- katso: **yti.fi**

Hoidettu ☐

Viranomaisluvat
- tarvittavat ilmoitukset ja rekisteröinnit
- luvat

Hoidettu ☐

Toimitilat
- vuokrattu vai oma
- sijainti
- soveltuvuus toimintaan
- viranomaistarkastukset

Hoidettu ☒

56 Yritystoiminnan aloittaminen

UUSYRITYS KESKUS

Rahaliikenne
- tilinavaus
- maksupääte
- laskupohjat

Hoidettu ☒

Kirjanpito
- yhdenkertainen kirjanpito
- kahdenkertainen kirjanpito
- mahdolliset tilitoimiston palvelut

Hoidettu ☒

Verotus
- ilmoittautuminen arvonlisäverovelvollisten rekisteriin
- ilmoittautuminen ennakkoperintärekisteriin
- ennakkoverot
- käynti uusyrityskeskuksen veroneuvojalla

Hoidettu ☐

Vakuutukset
- YEL (pakollinen)
- tapaturmavakuutus (suositeltava)
- vastuuvakuutus, oikeusturvavakuutus
- omaisuusvakuutukset
- muut vakuutukset
- tarjoukset eri vakuutusyhtiöiltä

Hoidettu ☐

Työttömyysturva
- palkansaajan työttömyyskassasta yrittäjän työttömyyskassaan (3 kuukauden kuluessa)
- SYT (**www.syt.fi**) ja AYT (**www. ayt.fi**)

Hoidettu ☐

Henkilöstö
- ilmoittautuminen työnantajarekisteriin
- lain määräämät velvoitteet
- kustannus yritykselle (palkka + sivukulut)
- mahdolliset palkkatuet

Hoidettu ☐

Asiantuntijatapaamiset
- pankki
- vakuutusyhtiö
- tilitoimisto
- markkinointi
- muut

Hoidettu ☒

Yrittäjän tukiverkosto
- yrittäjäverkostot
- yrittäjäyhdistys tai -järjestö

Hoidettu ☒

Elinkeinoelämän järjestöt
- yrittäjäjärjestö, **www.yrittajat.fi**
- toimialaliitot, **www.ek.fi**, **www.mtk.fi** **www.yrittajat.fi**
- kauppakamarit, **www.keskuskauppakamari.fi**
- työnantajajärjestöt, **www.ek.fi**

Hoidettu ☐

Yritystoiminnan aloittaminen 57

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Keskustellaan yrittäjän vastuista ja velvollisuuksista.

Ville Moilanen, Hetitec Oy, toteaa Selko-opas yrittäjyyteen -kirjan sivulla 59:

”Jos pyörittää yrityksen hallintoa aivan yksin, niin pitäisi tietää yhtäkkiä tavallaan kaikki kaikista asioista.”

Yrittäjän on tärkeää ylläpitää ja kehittää verkostojaan ja tunnistaa palvelut, joista saa apua.

YRITTÄJÄN NEUVONTA- JA TUKIPALVELUT

Vaikka kurssi loppuu, yrittäjän ei tarvitse jäädä yksin. Hae tietoa ja etsi yritysneuvontaa omalta alueeltasi. Yrittäjätestit ja yrittäjäprofiilin tekeminen auttavat sinua asemoimaan itsesi yrittäjän ammatissa ja yrittäjyyden kentällä.

Yrittäjän neuvonta- ja tukipalvelut		
Tehtävät	Suoritustapa	Työmäärä
10. Yrittäjän tukipalvelut	Sanasto, monivalinta	1 tunti
11. Uusyrittäjyyskeskuskset ja neuvontapalvelut	Tiedonhaku	3 t
12. Yrittäjyystestit ja yrittäjäprofiili	Testi ja kuvio	3 t
Yhteenveto ja osallistumistodistus	Reflektio	3 t
		Yht. 10 tuntia

(MOD 3) TEHTÄVÄ 10.

YRITTÄJÄN TUKIPALVELUT (KESKEN)

TAVOITE:
Tiedän yrittäjän tukipalveluiden käsitteitä ja sanastoa.

Yrittäjyyssanaston harjoittelua

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Tämän tehtävän tärkein tavoite on tarjota hakusanoja, jotta osallistuja löytää lisätietoa netistä. Osallistujalle syntyy myös muistilista keskeisimmistä tahoista.

(MOD 3) TEHTÄVÄ 11.

YRITYSNEUVONTA JA TUKIPALVELUT

TAVOITE:
Tiedät, mistä löydät apua, kun perustat yrityksen

Ympäri Suomea on yrittäjille keskuksia, joista saa ilmaiseksi apua ja neuvontaa yrityksen eri vaiheissa. Keskuksissa työskentelee asiantuntijoita, jotka tuntevat alueensa ja rahoituskanavat.

Nyt sinun tehtäväsi on löytää oman alueesi asiantuntijat, jotka voivat auttaa sinua.

1. Miten haen tietoa internetistä?

GOOGLAA OMA PAIKKAKUNTASI (ESIM. MIKKELI, TURKU, ESPOO)
TAI ALUEESI (ESIM. ETELÄ-SAVO, UUSIMAA, LAPPI)
JA KIRJOITA HAKUSANA, ESIM.

- yritysneuvonta
- uusyrityskeskus
- uusyrityskeskukset
- apua yrittäjälle
- yrityskiihdyttämö
- yrityshautomo
- yrityspalvelupiste

Hyviä linkkejä:

Suomen uusyrityskeskukset
(https://uusyrityskeskukset.fi/suomi)

TE-toimiston palvelut yrittäjälle
(https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/index.html)

Suomen yrittäjät
(https://www.yrittajat.fi/)

2. Etsi oman alueesi palveluita ja yhteystietoja

Kuka? Missä? Mitä? Miten otan yhteyttä? Nyt tarvitaan ihmisiä!

SELVITÄ

- Mikä on oman alueesi yrityskeskus?
- Mikä sen nimi on?
- Mikä sen osoite on?
- Miten varaat ajan?
- Missä on yhteystiedot? (Sähköposti, puhelinnumero)
- Kuka on töissä oman alueesi TE-toimiston yrityspalveluissa?
- Miten varaat ajan?
- Mitä apua voit saada Suomen Yrittäjistä (jos olet jo yrittäjä ja jäsen)?
- Kuinka paljon Suomen Yrittäjien jäsenyys maksaa?
- Monella alueella on myös aktiivinen yrittäjien verkosto. Googlaa esimerkiksi paikkakuntasi ja yrittäjät (Salon yrittäjät / Salon yrittäjänaiset).
- Mistä muusta verkostosta olisi sinulle apua?

OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Tämän tehtävän tärkein tavoite on varmistaa, että osallistuja löytää internetissä navigoimalla tahot, jotka voivat tukea häntä ja auttaa yrittäjyydessä jatkossa. Osallistuja laatii itselleen myös muistilistan keskeisistä tahoista.

Esimerkki: Maya etsii yritysneuvontaa

Maya asuu Lahdessa. Maya googlasi "uusyrityskeskus Lahti". löysi apua Lahden seudun uusyrityskeskuksesta LADECista, joka sijaitsee Niemenkadulla. Verkkosivulta https://www.ladec.fi/perusta-yritys Maya löysi tietopaketteja, tapahtumia, puhelinnumeron, chatin ja asiantuntijat, jotka auttavat yritysasioiden kanssa.

(MOD 3) TEHTÄVÄ 12.

YRITTÄJYYSTESTIT JA YRITTÄJÄPROFIILI

TAVOITE:
Ymmärrän millainen yrittäjäprofiili minulla on. Tiedän mitä täytyy vielä kehittää.

1. Tämän tehtävän tarkoituksena on antaa vinkkejä siitä, miten voisit kehittää itseäsi yrittäjänä ja samalla oppia lisää suomen kielen sanoja.

TEE JOKIN SEURAAVISTA TESTEISTÄ (KLIKKAA TESTIÄ):

Yrittäjyystesti (Ei toimi Explorer-selaimella)

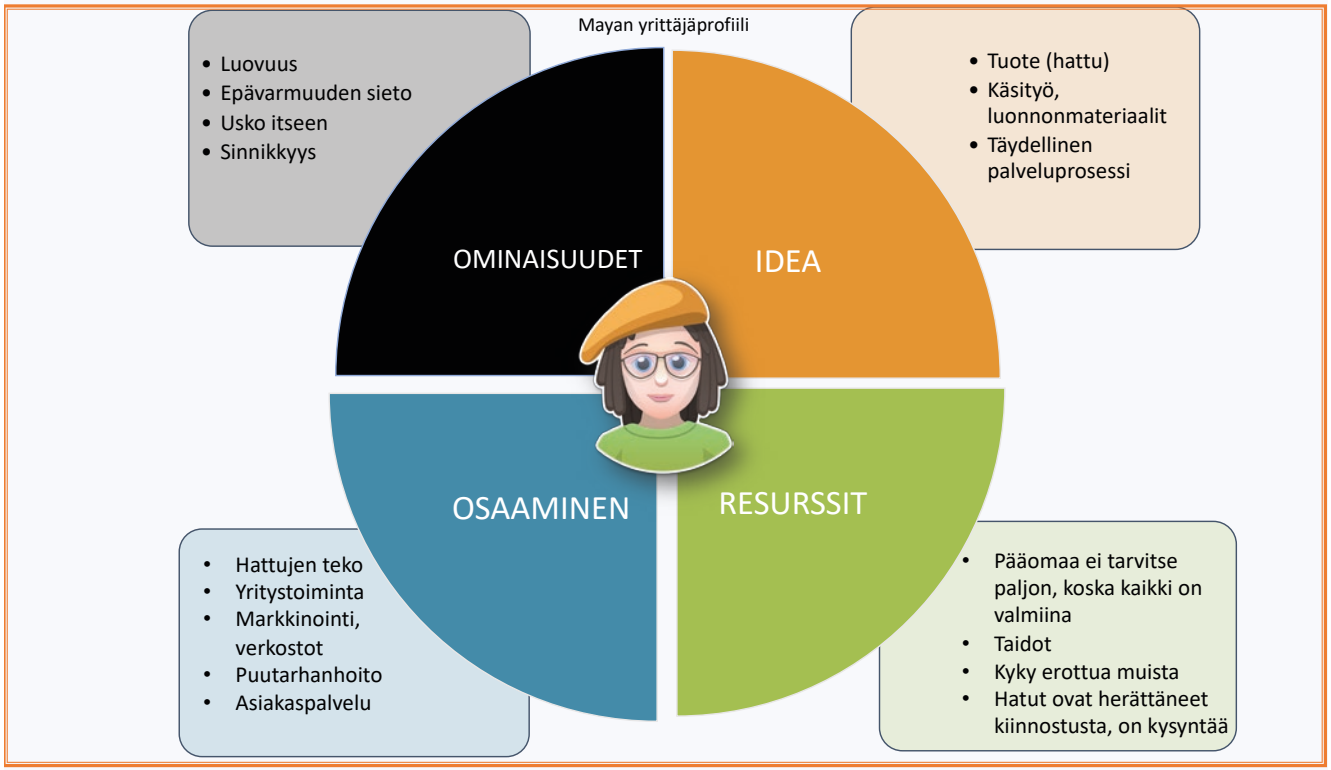
Yrittäjätesti

Työntekijätestit

Pitääkö testituloksesi paikkansa?

2. Pohdi omaa yrittäjäprofiiliasi

- Millaista kompetenssia sinulla on yrittäjänä? Piirrä kuvio.
- Mitä asioita pitäisi kehittää, että voit toimia yrittäjänä Suomessa?
- Missä verkostot auttavat?



OHJEITA JA VINKKEJÄ TEHTÄVÄN TOTEUTUKSEEN

Yrittäjätestit ovat kevyitä ja ehkä hieman leikkimielisiä, mutta ne tarjoavat käyttökelpoista suomen kielen sanastoa tekijälleen. Testit auttavat myös hahmottamaan, mitä yrittäjältä vaaditaan.

KURSSIN YHTEENVETO JA OSALLISTUMISTODISTUS

TAVOITE: TIEDÄN, MISTÄ SAAN APUA YRITYKSEN PERUSTAMISEEN. OSAAN ARVIOIDA OSAAMISTANI YRITTÄJÄNÄ, TEHDÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN. VOIN ESITELLÄ YRITYSIDEAANI SUULLISESTI JA KIRJALLISESTI.

1. Palaa kurssin teemoihin ja tavoitteisiin

2. Palaa moduulin 1 tehtävään 1, jossa asetit tavoitteet opiskeluun.

REFLEKTOI ELI PEILAA TIETOJASI JA OSAAMISTASI KURSSIN PÄÄTTYESSÄ.

- Oletko tehnyt kaikki tehtävät?
- Ovatko kurssilla opitut asiat liiketoimintasuunnitelmassa?
- Oletko verkostoitunut toisten yrittäjien kanssa?
- Onko liiketoimintasuunnitelmasi 1. versio valmis ja voit näyttää sitä rahoittajalle, opettajalle tai yritysneuvojalle?
- Oletko valmistellut hissipuheen, jonka voit puhua rahoittajalle, opettajalle tai yritysneuvojalle?
- Tiedätkö mistä löydät apua yrityksen perustamiseen kurssin jälkeen? Mihin menet liiketoimintasuunnitelmasi kanssa?

JOS KAIKKI ON TEHTY JA OLET VALMIS ESITTELEMÄÄN SUUNNITELMAASI, VOIT ONNITELLA ITSEÄSI! KOULUTUS ON SUORITETTU.

Voit ladata ja printata osallistumistodistuksen. Kirjoita todistukseen oma nimesi. Näytä todistusta, kun haet opintopisteitä korkeakoulustasi tai kun haet rahoitusta tai käyt yritysneuvonnassa.

YRITTÄJYYSVALMENNUKSEN TOTEUTTAJALLE

- Mukauta koulutusta aina osallistujien tarpeiden mukaan ja luo sellainen ilmapiiri, että heillä on mahdollisuus valita koulutuksesta itselleen tärkeät osiot.
- Maahanmuuttajataustaisen yrittäjäkokelaan oppimiskäsitys kurssioppimisesta on usein erilainen kuin Pohjoismaissa on totuttu ja tuen tarve voi olla yllättävän suuri. Varaa aikaa opiskelu- ja oppimistapojen selventämiseen ja kertaamiseen.
- Yrittäjyystaidot voivat olla vahvat. Tietoa tarvitaan suomalaisesta lainsäädännöstä ja toimintakulttuurista.
- Maahanmuuttajataustaisen yrittäjän vahvuus on usein kansainväliset verkostot. Tukea tarvitaan Suomen verkostojen luomiseen.
- Suomen kielen taitoa on hyvä tukea yrittäjän aidoissa kielenkäyttötilanteissa. Pelkkä sanaston oppiminen ei kasvata kielitaitoa ilman satojen tuntien työtä. Kaikessa kannattaa pyrkiä käytännölliseen ja taloudelliseen tapaan käyttää kieltä.
- Avarakatseista ja hyväksyvää kielenkäyttökulttuuria on tuettava kaikkialla. Monikieliset tilanteet ovat hyvä valinta. Esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman voi tehdä omalla kielellä, mutta tiivistelmä ja pitchaus täytyy harjoitella hyvin myös suomeksi. Usein monikieliset tilanteet antavat paremman käsityksen liikeideasta, mutta suomen kieltä on kuljetettava koko ajan mukana.
- Monikielisyyttä on tuettu KOKOMA-verkkokurssilla ja koulutuksen voi suorittaa monen tasoisella suomen kielen osaamisella. Nykyään tekoäly kääntää tekstejä jo melko hyvin, suhtaudu avoimesti monikielisyyteen ja tue sitä asia edellä. Ymmärretyksi tuleminen on tärkeintä. Pyri luomaan kielellisesti tasa-arvoisia puhetilanteita.

- Kun koulutus toteutetaan verkossa, ennakkosuunnitteluun on varattava enemmän aikaa ja suunnitelman on oltava yksityiskohtaisempi.
- Jos opetus- ja ohjaushenkilöstöä on enemmän kuin yksi, yhteissuunnittelu ja yhteinen käsikirjoitus on tärkeä.
- Panosta aikatauluttamiseen: Jotta opetus- ja opiskelukokemus on hyvä sekä opettajalle että opiskelijalle, tulee oppitunnit aikatauluttaa huolellisesti ja opetuksen kulku opetus-, tehtävä- ja aktivointijaksoineen käsikirjoittaa ennen opetusta.
- Avaa koulutuksen tavoitteet sekä ohjeet opiskelijoille huolellisesti ja yksiselitteisesti vaihe vaiheelta.
- Jos opettajalla tai opettajilla ei ole aiempaa verkkokoulutuskokemusta, on verkko-opettamisen oppimiseen ja opettamisen ohjaamiseen varattava resursseja, jotta lopputulos olisi onnistunut.
- Resursseja on varattava myös opiskelijoiden verkko-oppimisvalmiuksien kehittämiseen. Tämä sisältää sekä verkko-opiskelutaitojen että suomalaisten opiskelutapojen selittämisen opiskelijoille.
- Verkossa vuorovaikutustilanteet eivät synny itsestään. Opettaja luo vuorovaikutustilanteita ja kannustaa vuorovaikutukseen.
- Suunnittele kaikki mahdollisimman saavutettavaksi. Näin säästyy aikaa sekä osallistujalta että ohjaajalta. KOKOMAssa on pyritty huomioimaan kielellinen, pedagoginen ja tekninen saavutettavuus, mutta toteutus voi edellyttää useita kirjautumisia. Kirjautumisen ja tehtävien suorittamisen ohjaukseen on varattava aikaa.

8. LOPUKSI

Tässä opettajan oppaassa on esitelty kokemuksia ja ehdotuksia, miten KOKOMA-verkkokurssin tai KOKOMA-MOOCin voi ottaa käyttöön. Oppilaitoksen verkkokurssina tai tutkinnon osana se toimii sellaisenaan tai siitä voi poimia tutkintoon soveltuvia osia. Valmiista kokonaisuudesta voi muokata omaan käyttöön soveltuvan kurssin. Maahanmuuttaja, joka aikoo perustaa yrityksen, voi saada kurssilta joustavasti tarvitsemansa tiedon yrittäjyydestä suomalaisessa toimintaympäristössä ja työssäkäyvä yrittäjäkokelas voi opiskella sen työn ohessa. Jo aloittanut yrittäjä voi täydentää KOKOMAn kurssilla osaamistaan tai inspiroitua havainnollisista esimerkeistä tai asiantuntijoiden vinkeistä.

Olemme käyttäneet tietoisesti sanaa kurssi, koska se avautuu kohderyhmälle helposti ja on saa-

vutettavaa kieltä. Verkkokurssina KOKOMA on pilotoitu kahdesti ja siitä on saatu hyviä kokemuksia. Tehtäviä on muokattu palautteen pohjalta ja kokonaisuutta on työstetty viiden korkeakoulun näkökulmasta asiantuntijoiden voimin yrittäjyyden, verkko-oppimisen, ohjauksen sekä kieli- ja kulttuuritietoisuuden näkökulmista. Nyt on sinun vuorosi. KOKOMA-kurssin ei ole tarkoitus jäädä kivettymään, tämä on vasta alku. Toivottavasti se elää yhteiskuntamme muutoksien mukana ja auttaa maahanmuuttajayrittäjiä löytämään palapelin puuttuvia paloja suomalaisessa toimintaympäristössä.

Jos KOKOMA-hanke jatkuisi ja jos siinä olisi vielä yksi pilottikoulutus, toteuttajat lähtisivät pilotoimaan sitä MOOCina. Painotukset tulisivat olemaan yhteisöjen rakentamisen tuessa ja vertaisverkostojen luomisessa. KOKOMAn pilottiin osallistui 63 opiskelijaa ja hankkeen aikana perustettiin 10 yritystä. Moni aikoo perustaa yrityksen myöhemmin. Osallistujat haastateltiin koulutuksen jälkeen. Heiltä saadun palautteen perusteella ehkä tärkein jälkiviesti pilottikoulutusten toteuttajille on se, että verkostojen luomiseen tarvitaan tukea enemmän kuin näissä kahdessa pilotissa pystyttiin tarjoamaan. Tämän haasteen asetamme nyt teille, KOKOMAn tulevat käyttäjät!

KOKOMA-hanke jättää perinnöksi mahdollisuuden kokeilla verkkokurssia aidosti MOOCina. Verkkokurssin vieminen seuraavalle tasolle eli houkuttelemaan ympärilleen vertais- ja tukiverkostoja sekä kasvattamaan parviälyä vaatii aikaa, resurssia ja oivalluksia. Onnistuessaan MOOC-versio täyttää pilotteihin osallistuneiden vielä täyttymättömät toiveet. KOKOMA on rakennettu niin itsenäiseksi kuin mahdollista. Opettajaresurssi on mahdollista vapauttaa ohjaukseen ja verkostojen luomiseen.

Onnea vastuulliseen maahanmuuttajayrittäjyyden tukemiseen! Työsi on ensiarvoisen tärkeää ja KOKOMA-hankkeen toimijat haluavat kannustaa siinä täydestä sydämestä.

LÄHTEET

Ahola, M. & Lahtio, H. (2019). Koulutusyhteistyöllä paremmat yrittäjyysvalmiudet korkeakoulutetuille maahanmuuttajille. Lamk Well-Being blog. Haettu: 16.9.2020. Saatavilla: http://blogit.lamk.fi/lamkwell-being/2019/08/13/koulutusyhteistyolla-lisaa-yrittajyysvalmiuksia-korkeakoulutetuille-maahanmuuttajille/

Haikala, R. & Hartikainen, A. (2019). Entrepreneurship Networks in Finland. Lamk Well-Being blog. Haettu: 16.9.2020. Saatavilla: http://blogit.lamk.fi/lamkwell-being/2019/10/07/entrepreneurship-networks-in-finland/

Haikala, R. (2019). Immigrants and Entrepreneurs or Immigrant Entrepreneurs? Lamk Well-Being blog. Haettu: 16.9.2020. Saatavilla: http://blogit.lamk.fi/lamkwell-being/2019/09/23/immigrants-and-entrepreneurs-or-immigrant-entrepreneurs/

Hartikainen, A. (2019). Kotoutuminen on koko Suomen yhteistyötä. Lamk Well-Being blog. Haettu: 16.9.2020. Saatavilla: http://blogit.lamk.fi/lamkwell-being/2019/10/07/kotoutuminen-on-koko-suomen-yhteistyota/

Hartikainen, A. (2019). Yrittäjyysvalmiuksien ja suomen kielen vahvistamista verkkokurssilla LAB Well-Being blog. Haettu: 16.9.2020. Saatavilla: https://blogit.lab.fi/health/2020/03/12/yrittajyysvalmiuksien-ja-suomen-kielen-vahvistamista-verkkokurssilla/

Hartikainen, A. (2019). Avoin verkko-opiskelu kuuluu kaikille. Lamk Well-Being blog. Haettu: 16.9.2020. Saatavilla: http://blogit.lamk.fi/lamkwell-being/2019/09/23/avoin-verkko-opiskelu-kuuluu-kaikille/

Hartikainen, A. (2019). Opiskelu, ohjaus ja vuorovaikutus verkossa. Lamk PUB. Haettu: 16.9.2020. Saatavilla: https://www.lamkpub.fi/2019/08/16/opiskelu-ohjaus-ja-vuorovaikutus-verkossa/

Hartikainen, A. (2020). Kun opettajat päivittyvät verkko-ohjaajiksi, on vuorovaikutus tärkeämpää kuin koskaan Lab RDI Journal. Haettu: 16.9.2020. Saatavilla: https://www.labopen.fi/lab-rdi-journal/kun-opettajat-paivittyvat-verkko-ohjaajiksi-on-vuorovaikutus-tarkeampaa-kuin-koskaan/

Hartikainen, A., Ahola, M. & Haikala, R. (2019). Guidance and forming communities online: highly educated immigrants in language-aware entrepreneurship education. Artikkeli teoksessa: LAMK Well-being and Regenerative Growth Annual Review 2019, The Publication Series of Lahti University of Applied Sciences, part 55, 68-77. Saatavilla: http://urn.fi/URN:ISBN:978-951-827-321-2

Hägg, O., & Peltonen, K. (2014). Vastuullisuus ja hyvään elämään ohjaaminen yrittäjyyskasvatuksen kontekstissa. Hyvä elämä, 123. Saatavilla: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/54210039/Hyva_Elama_Kirja_TurunAMK.pdf

Ikäheimonen, T., Oikarinen, T., Martikainen, S-J., Peltonen, K., Ahola, M. & Hartikainen, A. (2020). Kokoma - koulutusmallin arviointi. Julkaistaan syksyllä 2020, julkaisupaikkaa ei ole vielä tiedossa.

Koiranen, M., & Ruohotie, P. (2001). Yrittäjyyskasvatus. Aikuiskasvatus, 21(2), 102-111.

Kyrö, P. (2001). Yrittäjyyskasvatuksen pedagogisia lähtökohtia pohtimassa. Aikuiskasvatus, 21(2), 92-101.

Oikarinen, T., Ahola, M., Hartikainen, A., Ikäheimonen, T., Martikainen S.-J. & Peltonen, K. (2020). Maahanmuuttajien yrittäjyyden edistäminen. Julkaistaan syksyllä 2020, YKTT 2020.

Peltonen, K. K. (2014). Opettajien yrittäjyyskasvatusvalmiuksien kehittyminen ja siihen vaikuttavat tekijät. Saatavilla: https://aaltodoc.aalto.fi/handle/123456789/14490

Kuvitus: Omagraafikko.fi, Dmitrii Rabtsevich

Tämä opettajan opas ohjaa, miten opettaa yrittäjyysvalmiuksia maahanmuuttajille suomen kielellä. Opas sisältää tehtävien ja ohjausprosessin kuvauksen 10 opintopisteen laajuiseen koulutukseen. Koulutus kokonaisuutena löytyy KOKOMAn MOOC-oppimisympäristönä DigiCampukselta ja LAB-ammattikorkeakoulun Moodlesta, missä opiskelija voi opiskella itsenäisesti tai opettajan ohjauksessa. Itsenäisesti opiskeltava osuus on seitsemän opintopistettä ja ohjattuna koulutuksen laajuus on kymmenen opintopistettä. Opettajan opas kuvaa, miten tehtäviä voi hyödyntää osana omaa lähi-, monimuoto- tai verkko-opetusta ja ohjausta. Opas on suunniteltu ensisijaisesti ammattikorkeakoulujen käyttöön, mutta myös muut oppilaitokset ja kouluttajat voivat hyödyntää sitä omassa opetuksessaan joko sellaisenaan tai osana muuta opetusta.

Yrittäjyysvalmiuksia maahanmuuttajille suomeksi – opettajan opas ja KOKOMAn MOOC-verkkokurssi on laadittu Euroopan sosiaalirahaston rahoittamassa hankkeessa KOKOMA – Korkeakoulutetut maahanmuuttajat työmarkkinoille yrittäjyysvalmiuksia vahvistamalla (2018–2020). Hankkeen koordinoijana on toiminut LAB-ammattikorkeakoulu ja osatoteuttajina Turun ammattikorkeakoulu, Metropolia ammattikorkeakoulu, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu ja LUT-yliopisto.

LUT Scientific and Expertise Publications

Oppimateriaalit – Lecture Notes 21

ISSN-L 2243-3392, ISSN 2243-3392

ISBN-numero sähköiselle julkaisulle: 978-952-335-562-0

LAB University of Applied Sciences

LUT Lappeenranta University of Technology

TURKU AMK TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

XAMK South-Eastern Finland University of Applied Sciences

Metropolia

KOKOMA

Vipuvoimaa EU:lta 2014–2020

Euroopan unioni Euroopan sosiaalirahasto