

Samuel Jyrinki

SOSIONOMI HYVINVOINTIALAN YRITTÄJÄNÄ

Liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselle

Opinnäytetyö

CENTRIA AMMATTIKORKEAKOULU

Sosiaalialan koulutusohjelma

Toukokuu 2016

TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

Yksikkö Kokkola-Pietarsaaren yksikkö	Aika Toukokuu 2016	Tekijä Samuel Jyrinki
Koulutusohjelma Sosiaalialan koulutusohjelma		
Työn nimi Sosionomi hyvinvointialan yrittäjänä. Liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselle		
Työnohjaaja Anne Jaakonaho		Sivumäärä 24+1
Työelämänohjaaja Pehr-Göran Kåla		
<p>Tämä on opinnäytetyö, joka koostuu liiketoimintasuunnitelman tekemisestä sekä yrittäjyydenilmiön tietoperustasta. Opinnäytetyöni tavoitteena oli tehdä toimiva liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselleni sekä lisätä omaa tietämystäni yrittämiseen tarvittavasta osaamisesta. Keskeisenä teemana opinnäytetyöprojektissa oli sosionomin ja yrittäjän osaaminen. Opinnäytetyön tarkoitus oli vastata kysymykseen, onko sosionomista yrittäjäksi.</p> <p>Opinnäytetyön tilaajana oli Centria ammattikorkeakoulun sosiaalialan koulutusohjelmatiimi. Liiketoimintasuunnitelma on toteutettu yhteistyössä Uusyritys Firmaxin kanssa. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen tapahtui verkossa olevassa palvelussa, jossa oli saatavilla myös asiantuntijan apu. Opinnäytetyön tietoperusta rakentuu yrittäjyydestä, hyvinvointiyrittäjyydestä sekä sosionomin osaamisesta.</p> <p>Työssä käsiteltiin yrittäjän ja sosionomin osaamisen keskeisiä osaamisalueita tietoperustan ja liiketoimintasuunnitelman tekemisen kautta tulleiden kokemusten kautta. Vertailu osoitti yrittäjän ja sosionomin osaamisessa olevan paljon yhtäläisiä osa-alueita. Tulokseksi muodostui, että sosionomilla on hyvät edellytykset toimia yrittäjänä.</p>		

Asiasanat Liiketoimintasuunnitelma, sosionomin osaaminen, yrittäjän osaaminen, yrittäjyys, sisäinen yrittäjyys, ulkoinen yrittäjyys, hyvinvointiyrittäjyys
--

TIIVISTELMÄ OPINNÄYTETYÖSTÄ

CENTRIA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES Kokkola-Pietarsaari Unit	Date May 2016	Author/s Samuel Jyrinki
Degree programme Bachelor of Social Services		
Name of thesis Could a Bachelor of Social Services be an Entrepreneur? - A Business Plan for Own Business		
Instructor Anne Jaakonaho	Pages 24+1	
Supervisor Pehr-Göran Kåla		
<p>This is a thesis that consists of creating a business plan and knowledge basis of the phenomenon of entrepreneurship. The aim of this project was to create a functional business plan for my own business and getting knowledge about the phenomenon of entrepreneurship. The essential theme in this thesis was the know-how of a Bachelor of Social Services and an entrepreneur. This thesis aimed to answer the question if a Bachelor of Social Services has the ingredients of an entrepreneur.</p> <p>The client of this thesis was the degree program team of Social Work in the Centria University of Applied Sciences. The business plan has been implemented in cooperation with New Enterprise Agency Firmaxi. The business plan was formulated in an internet service that also provided assistance of an expert. The knowledge basis of this thesis is based on entrepreneurship, welfare entrepreneurship and the know-how of a Bachelor of Social Services.</p> <p>The essential fields of know-how of an entrepreneur and a Bachelor of Social Service were covered in this thesis through the experiences gained in creating a business plan and studying the knowledge basis. The comparison pointed out many similarities in the know-how of an entrepreneur and a Bachelor of Social Services. The result of this study indicated that a Bachelor of Social Services would have good skills to become an entrepreneur.</p>		

Key words Business plan, know-how, internal/external entrepreneurship, welfare entrepreneurship

**TIIVISTELMÄ
ABSTRACT**

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
2 OPINNÄYTETYÖN TAVOITTEET JA RAKENNE	2
2.1 Opinnäytetyön tavoitteet	2
2.2 Liiketoimintasuunnitelma opinnäytetyössäni	3
3 YLEISTÄ YRITTÄJYYSOSAAMISESTA	8
3.1 Yrittäjän osaaminen ja ominaisuudet	9
3.1.1 Yrittäjyyttä yksilön ominaisuuksilla	10
3.1.2 Yrittäjyys- ja liiketoimintaosaamisen käsitteet	11
3.2 Sosionomin yrittäjäosaaminen	13
4 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS	17
5 OPINNÄYTETYÖN ARVIOINTI	18
5.1 Projektin toteutus ja tavoitteet	18
5.2 Liiketoimintasuunnitelma	19
6 POHDINTA	22
LÄHTEET	24
LIITTEET	
KUVIOT	
KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne ja prosessit	5
KUVIO 2. Sosionomin osaaminen	8

KUVIO 3. Yksilöllisistä ominaisuuksista yrittämiseen	10
KUVIO 4. Liiketoimintaosaamisentalo	12
KUVIO 5. Yrittäjän osaaminen	13
KUVIO 6. Sosionomin yrittäjäosaaminen	15
KUVIO 7. Oma yrittäjäyys osaamiseni	21

TAULUKOT

TAULUKKO 1. Opinnäytetyön tavoitteet	2
--------------------------------------	---

1 JOHDANTO

”Oletko koskaan ajatellut toiminimen perustamista tai jotain muuta yrittämisen muotoa?” kysyi opettaja minulta ja ratkaisi samalla opinnäytetyön aiheeni. Kävi ilmi, että opinnäytetyön pystyy toteuttamaan projektina, jossa tehdään liiketoimintasuunnitelma yhteistyössä Uusyristyskeskus Firmaxin kanssa. Minä olin ajatellut yrittämistä viimeksi edellisenä päivänä, ennen kuin opettaja kysyi minulta tuon kysymyksen. Yrittäjäyys on ilmiönä mielenkiintoinen ja haastava, joten halusin saada siitä lisää tietoa. Taruin siis haasteeseen ja aloitin työstämään opinnäytetyötäni, jonka tavoitteeksi asetin toimivan liiketoimintasuunnitelman laatimisen ja yrittäjäyysilmiön laajemman ja syvemmän ymmärtämisen. Samalla sain hienon mahdollisuuden saada vastauksen kysymykseen, onko sosionomista yrittäjäksi. Riittääkö sosionomin osaaminen siihen haasteeseen, mitä liiketoiminnan pyörittäminen tarjoaa?

Yrittäjähenkisenä ihmisenä ja mahdollisena tulevana yrittäjänä tällainen projektina toteutettu opinnäytetyö on minulle paitsi oppimista, myös mahdollisesti askel kohti yrittäjäyttä. Yrittäjäyys ei mielestäni näy sosiaalialan koulutuksessa ja työkentällä kovinkaan hyvin. Koen, että yrittäjämäinen asenne ja liiketoimintaan liittyvät taidot ovat paitsi hyvää valuuttaa työmarkkinoilla, myös yksi merkittävä tekijä siinä, että sosiaali- ja terveyspalvelut saadaan järjestettyä tulevaisuudessa hyvin ja kohtuullisin kustannuksin. Tämä opinnäytetyö tarjoaa minulle mahdollisuuden mitata sosionomin osaamista liiketoimintaan liittyvissä asioissa ja tuo esille ne alueet, joissa minun tarvitsee kehittyä.

Yrittäjäyteen liitetään usein tietyntylaisia ominaisuuksia, kuten kunnianhimoisuus ja ahkeruus. Heiltä myös vaaditaan monenlaista osaamista, kokemusta ja näkemystä. (Kainlauri 2007, 27, 33.) Osaamisemme, jolla myös yrittäjäyttä pitäisi tuottaa, koostuu monesta tekijästä, kuten meille annetuista pysyvistä ominaisuuksista, ympäristön tuomista arvoista sekä muuttuvammista tekijöistä, kuten hankkimastamme koulutuksesta ja työkokemuksesta. (Pyykkö 2011, 59-63.) Oma mielenkiintoni tässä opinnäytetyössä kohdistuukin yrittäjän ja sosionomin osaamisen vertailuun. Käyn opinnäytetyössä läpi yrittäjäyttä ja hyvinvointiyrittäjäyttä sekä niissä tarvittavia ominaisuuksia ja osaamisalueita. Käyn läpi myös sosionomin osaamisalueita. Tämän lisäksi käyn opinnäytetyössäni läpi projektin tavoitteet, toteutuksen ja arvioinnin, jossa myös pohdin omaa osaamistani suhteessa yrittäjän osaamiseen.

2 OPINNÄYTETYÖN TAVOITTEET JA RAKENNE

Tässä luvussa käsittelen opinnäytetyön tavoitteita ja havainnoin sen rakennetta. Lisäksi luku sisältää tietoperustaa liiketoimintasuunnitelmasta, yrittämisestä ja sosionomin osaamisesta.

2.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Opinnäytetyöni oli projekti, joka rakentui oman yritykseni liiketoimintasuunnitelmasta (LIITE 2) sekä tietoperustasta. Nämä muodostivat toisiaan tukevan kokonaisuuden, jonka tavoitteena oli toimivan liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja oman osaamisen lisääminen yritystoimintaan liittyen. Opinnäytetyöni yksi tavoite oli myös saada tietoa ja kokemusta siitä, miten sosionomin osaaminen kohtaa yrittäjäosaamisen tarpeet. Seuraavissa alaluvuissa avaan liiketoimintasuunnitelmaani ja tietoperustaa sekä niiden välistä prosessia enemmän. Alla olevassa taulukossa (TAULUKKO 1) on kirjattuna opinnäytetyöprojektille asettamani tulos-, toiminnalliset ja oppimistavoitteet kokonaisuudessaan.

TAULUKKO 1. Opinnäytetyön tavoitteet

	YRITYS	SOSIONOMI
TULOS-TAVOITTEET	Liikeidean kehittyminen realistiseksi ja toteutettavaksi suunnitelmaksi, jossa on tavoitteet.	Valmis opinnäytetyö ja liiketoimintasuunnitelma.
TOIMINNALLISET TAVOITTEET	Liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen, riittävän tiedon hankkiminen ja yrityksen ilmeen rakentaminen, sekä verkostoituminen.	Liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen verkossa ja yhteistyö Firmaxin kanssa. Yhteistyö muun verkoston kanssa, sekä lisäverkoston luominen. Jatkuva reflektointi
OPPIMIS-TAVOITTEET	Yrityksen heikkouksien, vahvuuksien, mahdollisuuksien ja uhkien näkeminen. Yritystoiminnan osaamisen lisääminen sisäisen ja ulkoisen yrittäjyyden kautta eri verkostoissa.	Yrityksen perustamiseen ja liiketoimintasuunnitelman tekemiseen tarvittava tieto ja osaaminen. Sosionomin yrittäjäosaamisen tunnistaminen. Projektiosaaminen.

2.2 Liiketoimintasuunnitelma opinnäytetyössäni

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan yritystoiminnan suunnitelmaa, jossa käydään läpi kaikki sellaiset asiat, jotka vaikuttavat yrityksen menestymiseen, eli sille asetettujen tavoitteiden saavuttamiseen. Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa tulee esille, kuinka yritystoiminnalla aiotaan tehdä taloudellista voittoa. Siinä selvitetään laskelmin ja taulukoin yrityksen tulevaisuuden liiketoiminnan rakennetta. Liiketoimintasuunnitelmassa avataan liikeideaa eli mitä, miten ja kenelle palveluita suunnitellaan. Siinä määritellään yrityksen visio sekä arvot ja pelisäännöt, joilla visiota kohti kuljetaan. Liiketoimintasuunnitelman yksi tarkoitus on saada tekijä arvioimaan kriittisesti yrityksen menestymismahdollisuuksia. (Hesso 2013, 10- 13.)

Toteutan liiketoimintasuunnitelmani Uusyrityskeskus Firmaxin verkkopalvelussa. Firmaxin verkossa tarjoamassa työkalussa tehdään liiketoimintasuunnitelma alustalle, jossa kysymykset ja laskelmataulukot johdattelevat tekijänsä koko liiketoiminnan läpi niin, että kaikki liiketoiminnan pyörittämisen kannalta tärkeät asiat tulevat huomioiduksi. Ensin verkkotyökalu pyysi kertomaan liikeideani eli mitä, miten ja kenelle haluan tuottaa palvelua. Sitten käytiin läpi omaa osaamistani, yrityksen markkinoita, markkinointisuunnitelmaa, organisaatiota ja taloudellisia ennusteita. Suunnitelman lopuksi tehtiin SWOT- analyysi eli kartoitettiin yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Minun lisäkseni palveluun on tunnuksia myös Firmaxin edustajalla ja ohjaavalla opettajalla. He pystyivät antamaan palautetta ja kehittämisideoita liiketoimintasuunnitelmasta tarvittaessa.

Lähtökohtana omalle yritykselle on usein oma osaaminen. Liiketoimintasuunnitelmani pohjautuukin vahvasti sille osaamis- ja kokemuspohjalle, mitä minulla sosiaali- ja terveystaloudelta on, ja ennen kaikkea, mitä se sosionomikoulutuksen jälkeen on. Lisäksi siinä on otettu huomioon tuleva kouluttautuminen, ikään kuin myös yrityksen kehittämisen kannalta. Tässä liiketoiminnassa tuote, josta maksetaan, on työtä tekevän ihmisen osaaminen, eli tässä tapauksessa minun osaamiseni. Liiketoimintasuunnitelma laittaa siis todella pohtimaan sitä, mitä on sosionomin osaaminen ja mitä se tarkoittaa yrityksessä.

Sosiaalialan yksityinen palvelutarjonta on kasvanut 1990-luvulta asti ja viime vuosina se on vain kiihtynyt. Vuonna 2012 sosiaalialan palveluista jo lähes 30 % oli yksityisen tahon eli yritysten tai kolmannen

sektorin tuottamia. Yksityiset sosiaalipalveluiden tarjoajat ovat kuitenkin voimakkaasti riippuvaisia kunnan ostopalveluista ja palvelunulkoistamisesta, sillä yli 50 % yrityksistä myy koko palvelutuotantonsa kuntien käyttöön. Sosiaalipalvelut jaetaan asumista sisältäviin palveluihin sekä avohuollon palveluihin. Avohuollon palveluita ovat työhön kuntoutus, suojatyö, päivähoito, vanhusten päivätoiminta sekä eri väestöryhmille tarkoitettut kotipalvelut. Avohuollon palvelut kattavat lähes 80 % sosiaalialan yksityisistä toimipaikoista. Niistä merkittävä osa on vanhusten kotipalvelua tarjoavia yrityksiä. (Lith 2013, 66-71.) Oma yritykseni on tarkoitus tarjota sosiaalialan avopalveluita perheille, lapsille ja nuorille sekä senioreille. Kysymyksessä tulee olemaan siis eri väestöryhmille tarjottavia kotipalveluja. Myös minun yritykseni tulee olemaan suuresti riippuvainen kunnan ostopalveluista, sillä tukea tarvitsevat asiakkaat ohjautuvat palveluihin yleensä kunnan palvelutarpeen arvioinnin kautta. Yritykseni palvelut keskittyvät psykososiaalisen tuen antamiseen, ja ne pohjautuvat ratkaisukeskeisen työtavan menetelmiin. Ainakin alkuun yritykseni toimii toiminimellä.

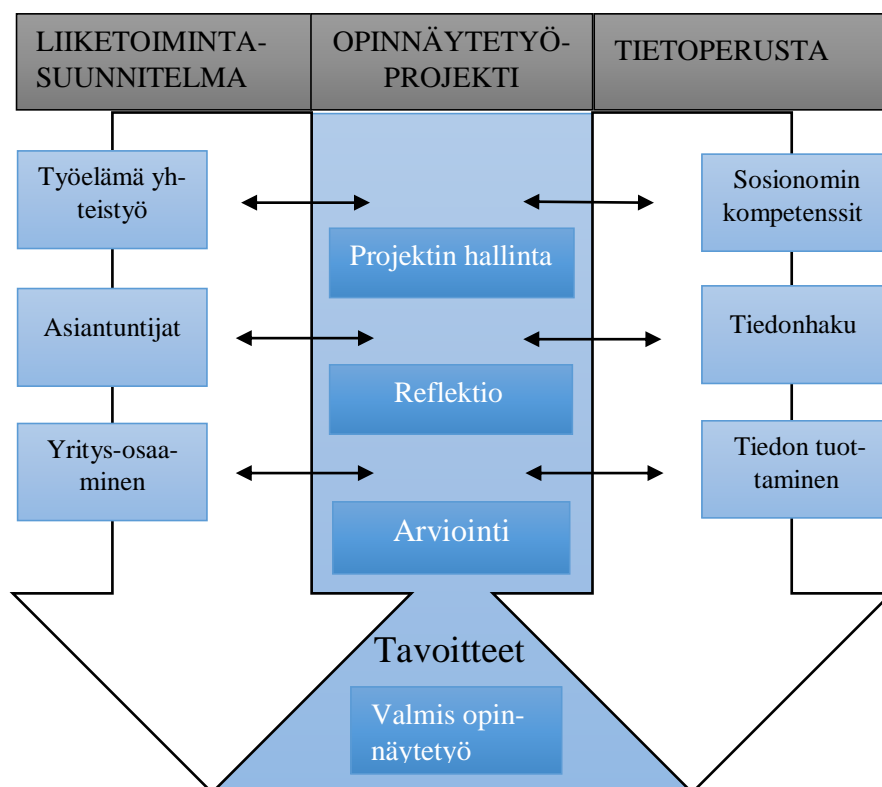
2.3 Tietoperustaa yrittämisestä ja sosionomin osaamisesta

Yrittäjäksi voidaan sanoa henkilöä, joka yhdessä muiden kanssa tai yksin harjoittaa liiketoimintaa yrityksessä voittoa tavoitellen. Yrittäminen voi olla elämäntapa, keino hankkia elanto tai työllistää itsensä. Se voi olla myös keino hyödyntää omaa osaamistaan. (YritysHelsinki 2013.) Yrittäjän ja työntekijän eroja voidaan tarkastella esimerkiksi seuraavasti: Työnhankinnan työntekijälle hoitaa työnantaja, yrittäjä tekee tämän itse. Työntekijän työnsisällön määrää työnantaja, yrittäjä määrää tämän itse. Työntekijän työaika ja lomat on työaikalain ja vuosilomalain mukaisia, yrittäjällä nämä määräytyvät omaehtoisesti. Työntekijän palkka sovitaan työehtosopimuksen pohjalta, kun taas yrittäjän palkka määräytyy taloudellisten tulosten rajoissa. Yrittäjän toimenkuva on tavallaan huomattavasti vapaampi ja väljempi, mutta toisaalta sitä määrittelee pitkälti yrityksen taloudellisen menestymisen vaateet. Yrittäjä voi ollakin lähetti, siivoaja, johtaja ja talousexpertti samanaikaisesti, jos se auttaa yritystä menestymään. (Lehti, Rope & Pyykkö 2007, 21-23.) Minulla halu oman yrityksen perustamisesta hoiva-alalle johtunee halusta hyödyntää omaa osaamistaan vapaasti ja luovasti. Vaikka se toisaalta tarkoittaa lisääntyvää taloudellista vastuuta ja riskiä, sisältää se myös suuremman mahdollisuuden tehdä jotain paremmin ja myös hyötyä siitä.

Hoiva-alalle alkoi syntyä yrittäjyyttä, kun kunnallinen toiminta alkoi taloudellisista syistä heiketä. Yrittäjät havaitsivat aukkoja kunnallisessa palvelutuotannossa ja synnyttivät niitä palveluita, joita kunta ei

pystynyt tarjoamaan, tai tekivät samat palvelut paremmin ja kustannustehokkaammin. Hoiva-alan yrittäjyyttä leimaa pienyrittäjyys. Yrittäjät ovat usein keskimääräisesti muita yrittäjiä kouluttautuneempia ja tukevat yrityksensä vahvaan ammattiosaamiseen. (Karvonen- Kälkäjä, Soback & Uusitalo 2009, 9-11.) Myös oma yritykseni pohjaa vahvasti siihen ammattitaitoon, jota olen koulutuksella ja kokemuksella saanut. Toiminimellä toimiminen tarkoittaa kohdallani myös pienyrittäjyyttä.

Niin kuin aikaisemmin tässä työssä jo tuli ilmi, jos omaa osaamistaan aikoo myydä yrittäjänä, täytyy olla selvillä, mikä on osaaminen jota myyt. Sosionomilla on sellaista osaamista, jota voi myydä. Mutta kuinka tuo osaaminen myydään niin, että siitä tulee kannattavaa liiketoimintaa? Riittääkö sosionomin osaaminen niihin tehtäviin, mitä liiketoiminnan pyörittäminen vaatii? Yrittämisessä eli oman liiketoiminnan pyörittämisessä astutaan alueelle, jossa sosionomin osaamisalueiden rajat alkavat hahmottumaan. Siksi mielenkiintoni kohdistuu opinnäytetyössä sosionomin kompetenssien ja yrittäjän vaatimusten suhteeseen. Sosionomien kompetenssien peilaaminen yrittämisen vaatimuksiin on prosessi, joka kulkee opinnäytetyössäni sekä liiketoimintasuunnitelman teon että tietoperustan työstämisen läpi. Alla olevassa kuviossa (KUVIO 1) havainnollistan opinnäytetyöni rakennetta ja sen sisäisiä prosesseja.



KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne ja prosessit

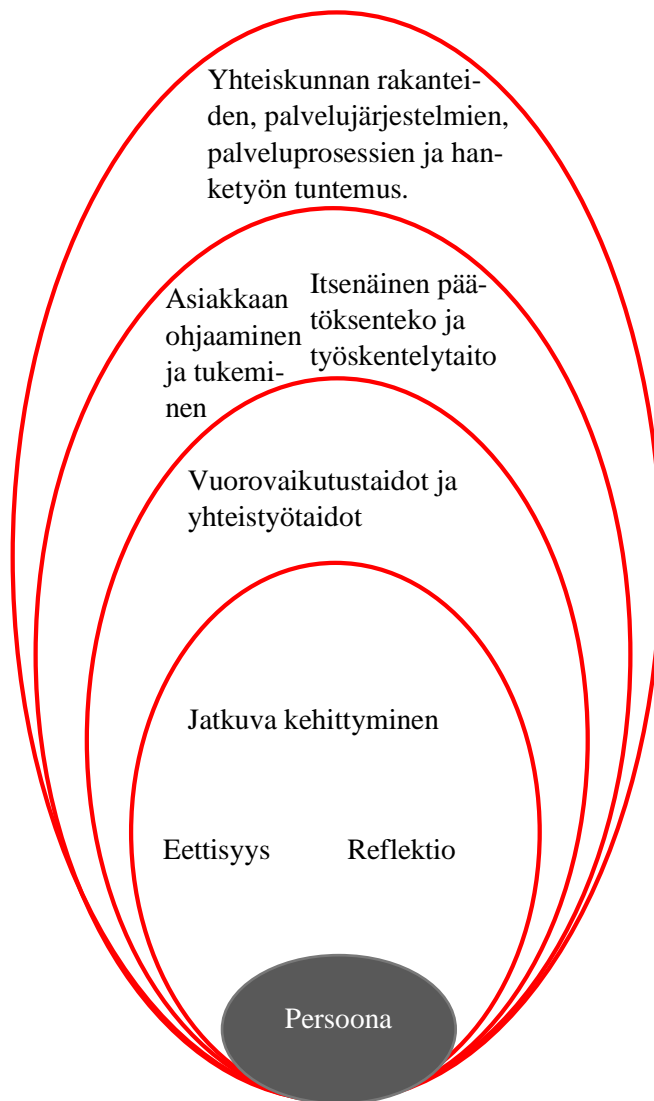
Sosiaalialan työkenttä tarjoaa ammattilaiselle monimuotoisen todellisuuden, jossa asiakkaat ja kontekstit kulkevat yhdessä organisaation sekä yhteiskunnallisten ja kulttuuristen ilmiöiden ja muutosten alla. Tämä edellyttää sosiaalialan osaajalta yhä monipuolisempaa osaamista, sekä kykyä avoimeen dialogiin muiden ammattilaisten kanssa. (Rahko 2011, 40-44.) Sosionomilla tulee olla yksilötasoisien asiakastyön osaamisen lisäksi osaamista myös ryhmä- ja yhteisö sekä yhteiskuntatasolla. Sosionomin ydinosaamista voidaan tarkastella kuuden kompetenssin kautta. Näitä ovat sosiaalialan eettinen osaaminen, asiakastyöosaaminen, sosiaalialan palvelujärjestelmäosaaminen, kriittinen ja osallistuva yhteiskuntaosaaminen, tutkimuksellinen kehittämisosaaminen ja johtamisosaaminen. (Viinamäki 2010, 15-16.)

Pohjimmiltaan eettisyydellä pyritään tuottamaan hyvää elämää sekä erottamaan oikea ja väärä. Ammatillisella tasolla eettinen osaaminen tarkoittaa henkilön pohdinta- ja harkintakykyä oman toiminnan ja päätöksenteon oikeudenmukaisuudesta ja perusteista. Sosiaalialan asiakastyössä tämä ohjaa ammattilaista näkemään arjessa useita vaihtoehtoja ja tuomaan esille asiakkaan näkemyksiä. (Talentia 2013, 6.) Eettinen osaaminen on sikäli merkittävä osaamisalue, sillä sen täytyy näkyä osana jokaista sosionomin kompetenssia. Sosionomin tulee sitoutua ammattieettisiin periaatteisiin, joita ohjaa YK:n ihmisoikeusjulistus, sosiaalialan eettiset periaatteet (Talentia 2013) ja Sosiaalityöntekijöiden kansainvälisen liiton (IFSV 2000) määrittämät eettiset periaatteet ja toimintaperiaatteet. Sosionomi ottaa huomioon ihmisen ainutlaatuisena yksilönä, hän edistää tasa-arvoa ja suvaitsevaisuutta sekä pyrkii vähentämään huono-osaisuutta niin yksilö kuin yhteiskunnalliselta tasolla. Sosionomi kykenee toimimaan arvoriistiriitoja sisältävissä tilanteissa ja hän kykenee eettiseen itsereflektioon. (Viinamäki 2010, 16-17.)

Asiakastyön keskeinen tekijä on itsereflektio. Sosionomin tulee tiedostaa arvonsa ja ihmiskäsityksensä ja ymmärtää niiden vaikutus asiakastyössä sekä pystyä tarkastelemaan analyttisesti asiakastyön prosesseja ja kehittää niitä. Sosionomi kykenee luomaan hyvällä vuorovaikutuksella ja yhteistyöllä olevan asiakassuhteen. Sosionomi hallitsee erilaisia työorientaatioita ja työmenetelmiä ja hän kykenee tukemaan asiakasta tämän voimavaroja ja osallisuutta tukien elämänkaaren vaiheesta ja elämäntilanteesta riippumatta. (Viinamäki 2010, 18.) Sosionomin tulee tuntee myös palvelujärjestelmä. Sosiaaliala on yhteiskunnallisen päätöksenteon, erilaisten juridisten säädösten ja taloudellisten reunaehtojen vaikutusten

alla. Hyvinvointia ja sosiaalista turvaa tukevia palveluita on paljon. Niissä voi esiintyä katkoksia ja aukkoja, ja ne muuttuvat jatkuvasti. Sosionomilla täytyy olla sellainen tietämys palvelujärjestelmästä ja siihen vaikuttavista tekijöistä, että hän pystyy toimimaan asiantuntijana moniammatillisissa työryhmissä ja ohjaamaan palvelutarpeenarvioinnin jälkeen asiakkaan oikeaan paikkaan. Hänen täytyy myös osata ennakoita palveluiden muutokset ja kyetä kehittämään ja luomaan niitä. (Viinamäki 2010, 19.)

Kriittisen ja osallistuvan yhteiskuntaosaamisen keskeinen tekijä on valmius huomata huono-osaisuutta ja eriarvoisuutta tuottavat tekijät ja vaikuttaa niihin parantavasti (Helminen 2014, 15-16). Sosionomin tulee hallita erilaisia vaikuttamisen ja viestinnän keinoja. Hänen tulee myös pystyä tukemaan asiakkaita ja muita tahoja vaikuttamiseen ja kyetä osallistumaan siihen heidän kanssaan. Kriittinen ja osallistuva yhteiskuntaosaaminen on myös poliittista vaikuttamista ja mielipiteisiin vaikuttamista. (Viinamäki 2010, 20.) Kyetäkseen toimimaan muuttuvassa työelämässä ja yksilöllisiä tarpeita omaavien asiakkaiden kanssa tulee sosionomilla olla tutkimuksellista kehittämisosaamista. Tämä edellyttää kykyä reflektioon sekä tiedon tutkimiseen ja tuottamiseen. Sosionomin täytyy myös hallita kehittämishankkeiden eri vaiheet ja osattava hyödyntää siitä saatu tieto. (Viinamäki 20-21.) Sosionomin johtamisosaamiseen kuuluu perustiedot henkilöstö- ja taloushallinnosta sekä kyky toimia työyhteisön lähiesimiehenä ja itsenäisenä yrittäjänä. Sosionomi osaa kehittää sosiaalialan osaamista, palveluprosesseja ja työyhteisöjä. Keskeistä sosionomin johtajaosaamisessa on itsenäisen työskentelyn hallitseminen ja kyky tehdä päätöksiä ennakkoimattomissa tilanteissa. (Viinamäki 2010, 21- 22.) Seuraavalla sivulla olevassa kuviossa (KUVIO 2) olen hahmotellut sosionomin osaamisen keskeisiä alueita.



KUVIO 2. Sosionomin osaaminen

3 YLEISTÄ YRITTÄJYYSOSAAMISESTA

Tässä luvussa käyn läpi yrittäjän osaamista sekä yrittäjään mielletäviä ominaisuuksia. Avaan luvussa myös yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen käsitteitä sekä käsittelen ja havainnollistan sosionomin yrittäjäosaamista.

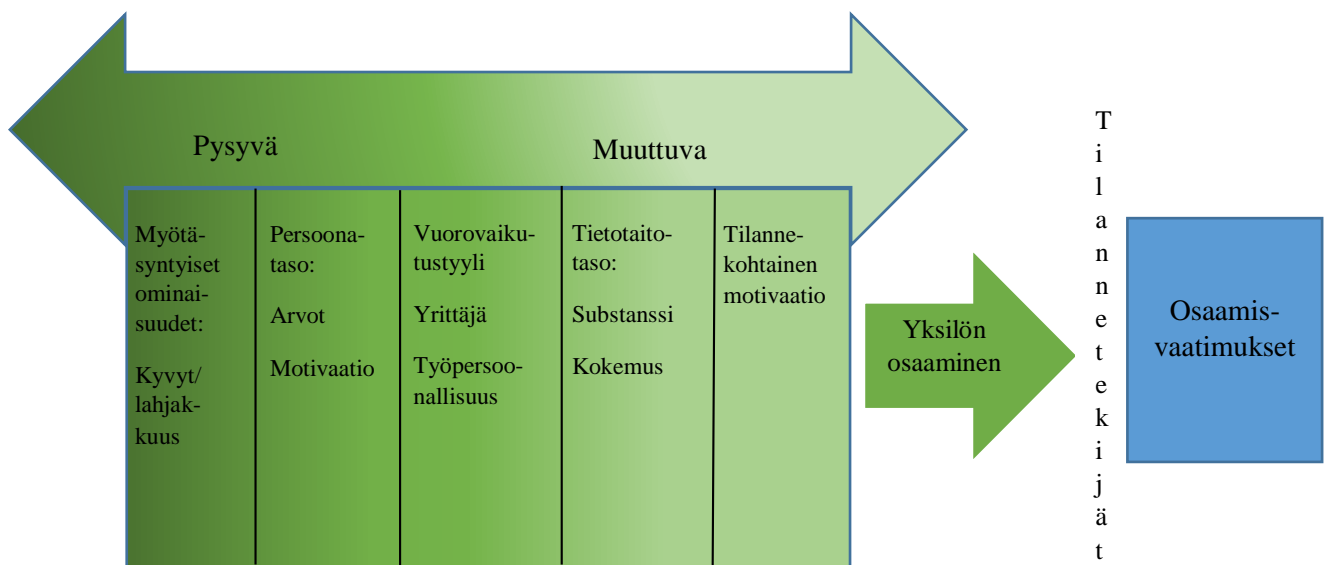
3.1 Yrittäjän osaaminen ja ominaisuudet

Suomen yrittäjät (2014) listaavat, että yrittäjällä tulee olla muun muassa rohkeutta, kykyä ottaa riskejä ja halua yrittää. Hänen täytyy olla ulospäinsuuntautunut, täsmällinen ja yhteistyökykyinen. Lisäksi hänellä täytyy olla hyvä ammattitaito, työelämän kokemusta, tietoja ja taitoja yrittämisestä sekä tietysti hyvä liikeidea. Työ- ja elinkeinoministeriön (2016a) mukaan yrittäjän ydinosaamista ovat jatkuva uuden oppiminen, taitojen kehittäminen, hyvät vuorovaikutustaidot, liiketoiminnan kehittämistaidot ja yrittäjäystaidot. Työ- ja elinkeinoministeriön ja Suomen yrittäjien linjalla ovat myös Rissanen ja Sinkkonen (2004, 80, 100), jotka listaavat yrittäjän ominaisuuksiksi myös oman toiminnan arvioinnin, luovuuden ja johtamisentaidot. Työ- ja elinkeinoministeriö (2016a) ja Pyykkö (2011, 66) listaavat myös, että yrittäjällä on myös usein näitä persoonanpiirteitä: Suoritusmotivaatio, josta kertoo hyvä itsetunto, sinnikkyys, vastuuntunto ja aloitteellisuus. Innovatiivisuus, joka on kykyä toimia luovasti ja poikkeavasti. Riskinottohalukkuus, joka näkyy kykyä sietää epävarmuutta ja valmiutena ottaa riskejä. Itsenäisyys, joka on yrittäjälle usein välttämätöntä yksinäisen päätöksenteon, aloitteellisuuden ja itsensä toteuttamisen vuoksi. Koirasen (2015) mukaan yrittäjän perusvalmiuksiin eli metakompetensseihin kuuluvat vuorovaikutustaidot, kyky saada oma osaaminen kaupaksi, kyky nähdä mahdollisuuksia ja tarttua niihin, kyky ratkaista ongelmia ahkeruudella ja luovuudella, kyky mennä tavoitteita kohti sinnikkäästi, kyky ottaa vastuuta sekä kyky olla palveluhenkinen ja auttamiskykyinen itseään ja toisia kohtaan.

Yrittäjän ominaisuuksiin liitetään ammatillisten ja liiketoiminnan pyörittämiseen liittyvien taitojen lisäksi myös persoonaan liittyviä piirteitä ja henkilökohtaisia ominaisuuksia. Tämä on aika itsestään selvääkin, sillä teemme sitten mitä tahansa, teemme sitä omalla persoonallamme. Kainlaurin (2007, 27) mukaan yrittäjä nähdään työteliäänä, sitkeänä ja luovana persoonana, jonka yrittäjähaluihin vaikuttaa esimerkiksi lapsuudenkodissa opitut mallit, henkilökohtaiset tavoitteet ja koulutustausta. Myös Pietiläinen, Lehtomäki ja Keso (2005, 5) tuovat esille, että yrittäjyyteen vaikuttaa henkilökohtainen motivaatio, joka on muun muassa lapsuuden kokemusten, sosiaalisten suhteiden ja ympäristön muokkaama. Koirasen (2015) mukaan yrittelijäisyyden pohjalla on myönteinen itsetunto ja arvomaailma. Näitä tukevia asioita, kuten ahkeruus, vastuullisuus, oma-aloitteisuus ja luovuus, voidaan alkaa oppimaan jo nuorena. Kasvaessa ominaisuudet vahvistuvat ja saavat rinnalleen täydennykseksi esimerkiksi ammatillista osaamista.

3.1.1 Yrittäjyyttä yksilön ominaisuuksilla

Pyykkö (2011, 60-62) puhuu yrittäjien osaamista purkaessaan yksilön kompetenssista, jolla tuotetaan yrittäjyyttä. Kompetenssi on summa kyvykkyydestä, työpersoonasta, persoonasta, tiedoista, taidoista, arvoista ja senhetkisestä motivaatiosta. Nämä osa-alueet voidaan jaotella sen mukaan, kuinka paljon niihin voidaan vaikuttaa ja miten vaikeaa sen on. Saadut ominaisuudet ja lahjat ovat meissä olevia muuttumattomia asioita. Arvot ja motivaatio ovat juurtuneet meihin jo varhain ja ovat harvoin muutettavia tekijöitä. Sen sijaan vuorovaikutustaidot, ammattitaito ja työkokemus ovat asioita, joihin voimme vaikuttaa paljonkin. Näistä meissä olevista muuttuvista ja muuttumattomista palasista rakentuu yksilön kompetenssi, eli sellainen toiminta ja huippusuorittaminen, jolla päästään haluttuihin lopputuloksiin. Yksilön kompetenssi vastaa niihin osaamisvaatimuksiin, mitä tehtävässä menestyminen vaatii. Alla oleva kuvio (KUVIO 3) havainnollistaa sitä, kuinka yksilön ominaisuuksilla saadaan aikaan yrittäjyyttä.



KUVIO 3. Yksilöllisistä ominaisuuksista yrittämiseen (mukaillen Pyykkö 2011, 60)

Koska henkilön persoona sekä arvot ja asenteet ovat suhteellisen pysyviä tekijöitä, kannattaa ne ottaa huomioon yritystä perustaessa. Asenteet ohjaavat suhtautumista muun muassa myyntityöhön, voitontavoitteluun ja riskienottoon, jotka ovat osa yrittäjän elämää. Myös ihmisen työpersoona on tietynlainen

ja on kutakuinkin pysyvä toimintamalleineen ja asenteineen. On siis syytä miettiä, minkälainen yrittäminen ja työnkuva ovat yrittäjänä itselle motivoivia ja mitkä ovat ne mukavuusalueet, eli substanssitiedon, kyvykkyyden ja motivaation kentät, joissa oma yksilön kompetenssi pääsee loistamaan. (Pyykkö 2011, 61- 65.)

3.1.2 Yrittäjyys- ja liiketoimintaosaamisen käsitteet

Liiketoimintaosaaminen on laaja ja monitahoinen käsite, jota ei ole määritelty kovinkaan tarkasti. Lehtisen (2006, 13-15) mukaan liiketoimintaosaamisella tarkoitetaan sellaista tietoa ja taitoa, joita kannattavan ja kestävä yrittäjän tai organisaation johtamiseen ja toimintaan tarvitaan. Liiketoimintaosaaminen käsittää laajasti johtamisen, markkinoinnin ja taloushallinnon. Liiketoimintaosaamisella tuotetaan innovatiivisesti asiakkaita hyvin tyydyttäviä tuotteita, jotka tuovat yritykselle voittoa. Viitalan ja Jylhän (2006, 7-8) mukaan liiketoimintaosaaminen on kykyä vaalia ja kehittää olemassa olevaa liiketoimintaa sekä luoda uutta niin, että tehokkuus, taloudellisuus ja asiakaslähtöisyys paranevat. Liiketoimintaosaamisessa korostuu taloudellinen vastuu ja siinä on ymmärrettävä sekä ulkoiset että sisäiset kokonaisuudet ja osatekijöiden suhteet. Tärkeitä osaamisalueita ovat arvoketju, tuotanto ja logistiikka, taloushallinto, markkinointi, rahoitus, riskienhallinta, henkilöstöjohtaminen, uuden liiketoiminnan luominen, verkottuneen liiketoiminnan johtaminen ja asiakkaat, heidän tarpeensa ja se, mitä heille tarjotaan. Näsi ja Neilimo (2006, 73-74) määrittelevät liiketoimintaosaamisen sellaiseksi yksilön tai yhteisön sosiaalisessa kontekstissa näytetyksi valmiudeksi, kyvyksi ja tekemiseksi, joka palvelee yrityksen ansaintatarkoitusta. Seuraavalla sivulla oleva kuvio (KUVIO 4) havainnollistaa liiketoimintaosaamista kokonaisuutena.



KUVIO 4. Liiketoimintaosaamisen talo (mukaillen Näsi & Neilimo 2006, 64.)

Yrittäjyysosaaminen käsittää samankaltaisia osaamisalueita liiketoimintaosaamisen kanssa. Näitä ovat liiketoiminnan kehittäminen, liiketoimintasuunnitelman laatiminen, toimistosovellusten ja laskentatoimen osaaminen, johtaminen ja projektimaisten työtapojen tunteminen. (Työ ja elinkeinoministeriö 2016b.) Voidaan kai sanoa, että yrittäjällä täytyy olla kykyä muokata ja luoda ideoistaan toimivia liiketoiminnan käytäntöjä, tuotteistaa ja hinnoitella sekä laskea toiminnan kannattavuus. (Kainlauri 2007, 34.) Seuraavalla sivulla olevassa kuviossa (KUVIO 4) olen hahmotellut yrittäjyydessä tarvittavia keskeisiä ominaisuuksia ja osaamista.



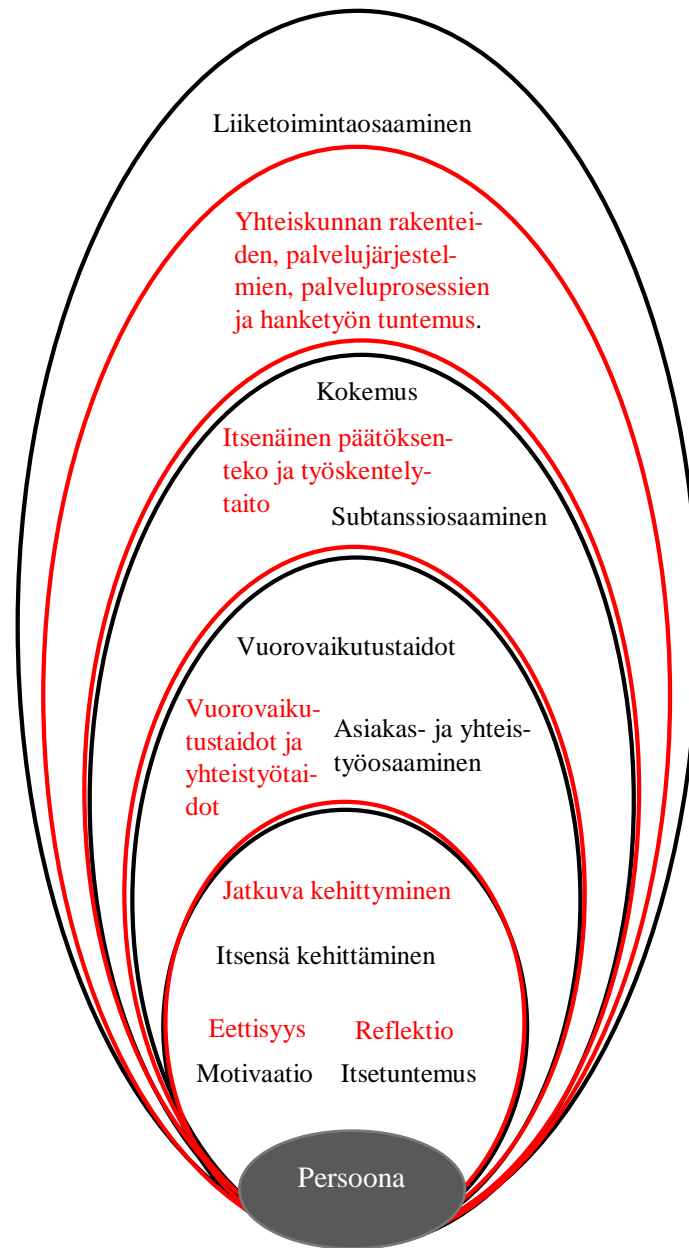
KUVIO 4. Yrittäjän osaaminen

3.2 Sosionomin yrittäjäosaaminen

Lähemmän tarkastelun tuloksena huomaa, että sosionomin ja yrittäjän osaamisalueissa on paljon samankaltaisuuksia. Vaikka sosionomin osaaminen tietysti painottuu sosiaalialan vaatimuksiin, on tietty osaaminen aina yleisosaamista, jota voi hyödyntää esimerkiksi yrittäjänä. Molempien osaamisessa mainitaan vuorovaikutustaidot, itsensä kehittäminen sekä asiakas ja yhteistyöosaaminen. Yrittäjän itsetuntemus ja sosionomin itsereflektio kuvastavat samaa osaamista oman toiminnan, arvomaailman ja asenteiden tiedostajana. Sosionomilla on myös selkeä yrittäjältä vaadittava subtanssiosaaminen sosiaalialan asiantuntijana ja asiakkaidensa tukijana. Selvästi erottuvia osaamisalueita ovat sosionomin eettinen painotus ja yrittäjällä liiketoimintaosaamisen voimakkuus. Sosionomin eettisen osaamisen voi kuitenkin ajatella tekijänä, joka tuottaa motivaation toimia yrittäjänä. Se myös ohjaa yrittäjänä toimimista vahvasti.

Aiemmin esillä ollut liiketoimintaosaamisen talo (KUVIO 4) antaa hyvän kuvan kokonaisuudessaan liiketoimintaosaamisen sisällöstä. Tuo kuvio herätti minussa myös havahtumisen, sillä ensimmäisellä silmäyksellä huomasin sulkevani sosiaalialan ulkopuolelle muun muassa tuotannon johtamisen ja logistiikan. Ehkä kysymys on siitä, että sosiaalialalla ja alan koulutuksessa käytetään harvoin näitä termejä, eikä niihin yleensäkään paneuduta. Kuitenkin esimerkiksi työnjakoon, työhyvinvointiin ja kannustimiin vaikuttava tuotannon johtaminen on ratkaisevaa siinä, että julkinen sektori saadaan tuottavammaksi (Mielityinen 2011, 7). Logistiikka taas on kaiken materiaali, raha- ja tietoliikenteen hallintaa (Työ- ja elinkeinoministeriö 2016c). Se siis on yhtäläillä otettava huomioon sosiaalialan yrityksessä kuin missä tahansa yrityksessä. Muita osaamisen alueita liiketoimintaosaamisen talossa (KUVIO 4) olivat markkinointi, laskentatoimi, teknologiajohtaminen, organisaatio, johtajuus ja tietojohdaminen. Tarkastellessani näitä termejä täytyi tunnustaa, että oma osaamiseni näistä on todella suppeaa. Johtajuuden perusteet kuuluvat sosionomin kompetensseihin, mutta muut osa-alueet eivät ole tulleet sosiaalialan koulutuksessa juurikaan näkyviin. Voisin siis sanoa, että omalta osaltani liiketoimintaosaaminen kaiken kaikkiaan on heikkoa, eikä alan yleinen osaaminen näytä paljoa paremmalta. Kaarakainen ja Hänninen (2010, 48) vahvistavat käsitystäni, kun he listaavat SWOT-analyysissä sosiaalipalvelujen heikkoudeksi nimenomaan liiketoimintaosaamisen.

Sosionomin yksi osaamisalue on kuitenkin johtamisentaidot, jotka sisältävät itsenäisen päätöksentekokyvyn ja kyvyn hallita esimerkiksi hankkeita ja erilaisia prosesseja. Tämä siis ainakin siltä osin täyttää yrittäjän liiketoimintaosaamisen saappaita. Viinamäki (2010, 22) mainitsee itsenäisen toiminnan ja palvelujärjestelmäosaamisen sisältävän sellaista osaamista, jotka tuovat sosionomille eväät toimia itsenäisenä yrittäjänä. Se näkemys minulla itsellenikin tässä valossa on. Yrittämisen motivaatio ja yrittäjyyttä tukevat persoonanpiirteet ovat sellaisia tekijöitä, joita ei ole mielekästä vertailla sosionomin osaamisen ja yrittäjän osaamisen välillä. Oman liiketoimintasuunnitelmani tekemisen aikana olen kuitenkin usein joutunut miettimään omaa suhdettani yrittäjämäiseen elämäntapaan ja esimerkiksi rahaan suhtautumiseen tai sen ansaintalogiikkaan. Osittain kysymys on arvoista, osittain ehkä eettisen osaamisen tuomista velvollisuuksista. Niin kuin Pääkkö (2011, 63- 64) asiasta mainitseekin. Arvot ja asenteet ovat melko pysyviä tekijöitä ja vaikuttavat suhtautumiseen yrittämiseen liittyviin asioihin, kuten juuri voiton tavoitteluun. Omaa suhdetta ja sen muuttumiskykyä kannattaakin pohtia yrittäjyyttä aloittaessa. Oman persoonan suhteesta yrittäjyyteen jatkan enemmän luvussa viisi. Seuraavalla sivulla olevassa kuviossa (KUVIO 6) hahmotan sosionomin ja yrittäjän osaamista vertaillen. Mustat viivat ja tekstit osoittavat yrittäjän osaamista ja punaiset sosionomin osaamista.



KUVIO 6. Sosionomin yrittäjäosaaminen

Omasta mielestäni yllä oleva kuvio (KUVIO 6) osoittaa hyvin kuinka paljon sosionomilla on yrittäjyyteen vaadittavaa osaamista. Sosiaalialan koulutusohjelmassa painotettava reflektio luo hyvän pohjan kaikelle kehittymiselle ja osaamiselle, jota myös yrittäjältä vaaditaan. Sosionomin vahva asiakastyön osaaminen sekä vuorovaikutus- ja yhteistyötaidot riittävät hienosti yrittäjän kohtaamiin haasteisiin. Sosionomi tuntee yhteiskunnan rakenteet, palvelujärjestelmän ja palveluprosessit sekä kykenee itsenäiseen toimintaan ja päätöksen tekoon. Yrittäjyyttä ajatellen nämä kaikki ovat erittäin merkityksellisiä tekijöitä. Näitä havaintoja tehdessäni ihmettelenkin sitä, että miksi teen nämä havainnot vasta tässä vaiheessa

sosiaalialan koulutusohjelmaa. Sosiaaliala kaipaa yrittäjiä ja sosionomin edellytykset toimia yrittäjänä ovat hienot. Sosiaalialan koulutuksessa voitaisiinkin ottaa enemmän huomioon yrittäjyys. Ajatellaanpa esimerkiksi kysymystä: Mitä yrittäjyys tarkoittaa sosionomin eri kompetensseissa? Sosiaalialan koulutusohjelmaan voisi myös lisätä sisältöä, joka lisäisi liiketoimintaosaamista. Se on selvästi alalla heikoksi jäävä osa-alue, joka voi olla ratkaiseva tekijä yrittäjyyttä pohtivalle sosionomille.

4 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS

Opinnäytetyön ja liiketoimintasuunnitelman tekeminen alkoi joulukuussa 2015, kun olin yhteydessä Uusyrityskeskus Firmaxin edustajaan. Esitin ideani liiketoimintasuunnitelman tekemisestä ja kerroin sen liittyvän opinnäytetyöprojektiini. Sain tunnuksen verkossa toimivaan liiketoimintasuunnitelman tekoa varten suunniteltuun alustaan, jossa aloitin työskentelyn heti. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen oli haasteellinen mutta innoittava prosessi. Oman liikeidean ja tuotteiden hahmottaminen, markkinoiden, kilpailijoiden ja säädösten selvittäminen sekä markkinoinnin ja liiketoiminnan kannattavuuden tutkiminen on vaatinut paitsi tiedon hankintaa eri lähteistä, myös luovuutta. Lisäksi on täytynyt ottaa yhteyttä asiantuntijoihin esimerkiksi vakuutusten ja kirjanpidon puitteissa. Sain liiketoimintasuunnitelman kohtuullisen hyvälle mallille, ja ainakin se antaa jonkunlaisen pohjan ja avun yrittämisen aloittamiselle. Apua olen saanut Firmaxin asiantuntijalta, joka antoi palautetta liiketoimintasuunnitelmasta. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen vastasi hyvin siihen tavoitteeseen, että halusin saada lisää tietämystä liiketoiminnasta ja sen sisällöistä. Se myös vastasi siihen tavoitteeseen, että halusin nähdä, miten sosionomin osaaminen riittää yrittämisen vaatimuksiin.

Opinnäytetyöni on projekti, jossa liiketoimintasuunnitelma ja teoria muodostavat kokonaisuuden, jonka tavoite on toisaalta antaa tietoutta yrittämiseen tarvittavasta osaamisesta, toisaalta sosionomin valmiuksista toimia yrittäjänä. Tässä projektissa minua kiinnostaa nimenomaan sosionomin ja yrittäjän osaamisen välinen suhde. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen osoitti minulle hyvin sen vahvan osaamisalueen, mikä sosionomilla on. Sosionomin ammattitaidolla on selkeästi kenttänsä, jossa on myöskin tilausta tällaiselle osaamiselle. Tilauksia on myös yksityiselle palveluntarjonnalle. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä itsenäisen toiminnan, itsensä johtamisen, projektinhallinnan ja tiedonhankinnan taidot tulevat esille. Työn tekeminen onkin merkittävässä määrin reflektiota, joka tähtää entistäkin korkeamman ja laajemman osaamistason saavuttamiseen.

5 OPINNÄYTETYÖN ARVIOINTI

Opinnäytetyöni arviointi perustuu omiin havaintoihini projektin tekemisestä ja sen aikana tapahtuneesta reflektiosta sekä siihen, kuinka hyvin projekti vastasi asetettuihin tavoitteisiin. Lisäksi hahmottelen itsestäni yksilön kompetenssia kuvaavan kuvion, jota arvioin suhteessa yrittäjän osaamiseen. Tämän on tarkoitus kuvata sitä reflektiota ja oppimisprosessia, mitä tämän opinnäytetyöprojektin aikana olen käynyt.

5.1 Projektin toteutus ja tavoitteet

Opinnäytetyöni on ollut lyhyt ja tiivis rupeama, joka on vaatinut tekijältään kodin, työn ja koulun välistä tasapainottelua, ja hieman hermojakin pienten teknisten häiriöiden vuoksi. Kokonaisuudessaan voidaankin ajatella kyseessä olleen monellakin tapaa hieno tilanne, sillä projektinhallintataitoja on todella tarvittu, eikä pelkästään opinnäytetyön suhteen. Tavoitteiden näkökulmasta opinnäytetyöprojektini on mielestäni onnistunut. Toiminnallisena tavoitteena projektissa oli yrityksen toimivaan liiketoimintasuunnitelmaan vaadittavien tietojen etsiminen ja sosionomina Firmaxin kanssa toteutettu yhteistyö ja verkostoituminen. Kirjaston, internetin ja eri tahojen asiantuntijoiden avulla löysin tarvittavat tiedot liiketoimintasuunnitelman tekemiseen. Firmaxin kanssa yhteistyö on ollut mutkatonta ja helppoa. Palvelu on toiminut ja asiantuntijan on saanut kiinni, kun siihen on ollut tarvetta. Projektin aikana verkostooni on tullut lisää asiantuntijoita, joihin voin tarvittaessa olla yhteydessä yritykseen liittyvissä asioissa.

Opinnäytetyön oppimistavoitteena olivat yrityksen näkökulmasta yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Liiketoimintasuunnitelmassa tein lopuksi yritykselle SWOT-analyysin, jossa piti käydä nämä kyseiset kohdat läpi. Siihen mennessä liiketoimintaan liittyvää tutkimusta oli tehty jo hyvin ja tietoa oli karttunut, joten voidaan sanoa, että tämä tavoite täyttyi oppimisen näkökulmasta hyvin. Sosionomin näkökulmasta oppimisen tavoite oli yrityksen perustamisessa ja liiketoimintasuunnitelman laatimisessa tarvittavien tietojen ja taitojen hankkiminen, sosionomin yrittäjän osaamisen tunnistaminen ja projektiosaaminen. Niin kuin tässä opinnäytetyössä olen aikaisemmin tuonut esille, tämä opinnäytetyö on ollut minulle nimenomaan prosessi, jossa sekä vertaan sosionomin ja yrittäjän osaamista, ja opin samalla niitä taitoja, joita liiketoiminnan pyörittäminen vaatii. Opinnäytetyö on ollut tältä osin valtavasti mielenkiintoinen ja temmannut mukaansa. Opinnäytetyön suunnitelma, sen keinot ja tavoitteet ovat kulkeneet läpi tämän prosessin ja opettaneet projektityön luonteesta. Olen saanut paljon lisää tietoa

ja saanut liiketoimintasuunnitelmassa soveltaa niitä osittain käytäntöön. Tällä tavoin pääsee syntymään syvällistä oppimista ja sitä kautta osaamista. Tulostavoitteena projektille oli valmis opinnäytetyö sekä toimiva liiketoimintasuunnitelma.

5.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen oli minulle paitsi mieluista, myös haasteellista. Koska minulla oli jo jonkinlainen visio yrityksestä, oli aloittaminen helpohkoa. Sosiaali- ja terveysalan tuntemus auttoi hahmottamaan yrityksen tuottamia palveluita ja niiden tarpeita. Haasteelliseksi koin ne liiketoimintasuunnitelman osat, joissa vaadittiin markkinointi- ja talousosaamista. Tämä johtunee lähinnä siitä, että tietomäärä näistä osa-alueista on vähäistä. Näille osa-alueille sain myös täydennys- ja korjauskehotuksia Firmaxin asiantuntijalta. Voi siis todeta, että omalta osaltani tarvitsen paljon kehitystä kyseisillä osa-alueilla, jotta nämä liiketoiminnan keskeiset osa-alueet tulevat hyvin suunnitelluiksi. Koulun aikana opitut tiedonhankintataidot auttoivat minua kuitenkin kovasti eteenpäin liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä. Tietoni liiketoiminnasta ja siihen liittyvistä ilmiöistä kasvoi selkeästi prosessin aikana. Ajattelen, että isompi asia tätä liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä oli kokonaisvaltainen oppiminen liiketoimintaan ja tiedonhakuun liittyen kuin varsinaisen toimivan liiketoimintasuunnitelman toteutuminen.

Ensimmäisestä liiketoimintasuunnitelmastani tuli tietoni ja taitoni sekä aikataulun huomioon ottaen ihan kohtalainen. Liiketoimintasuunnitelmasta käy esille, mitä, miksi, miten ja kenelle myyn palveluitani, ja näiden tekijöiden katsotaankin olevan liiketoiminnan perusta. Nämä tekijät selkiytyivät jatkuvasti teko-prosessin aikana ja luultavasti selkeytyisivät edelleen, mikäli prosessia jatkaisi. Puutteita työssä on jo edellä mainitsemillani markkinoinnin ja talouden alueilla, ja niiden osalta voikin sanoa, ettei liiketoimintasuunnitelmani täytä sille asetettua toimivan liiketoimintasuunnitelman tavoitetta. Muutoin liiketoimintasuunnitelmasta saa kyllä kohtalaisen kuvan siitä, mistä tässä liiketoiminnassa on kyse, ja kuinka sitä aiotaan toteuttaa. Ajatteleman yrityksen on mahdollista toteuttaa ja sen voi saada kannattavaksi liiketoiminnaksi. Vaikka suunnitelmat eivät aina takaakaan onnistumista käytännössä, käyttäisin vielä kuitenkin jonkin aikaa liiketoimintasuunnitelman kehittämiseen ja tietomäärän kartoittamiseen, ennen kuin rupeaisin toteuttamaan liiketoimintaani.

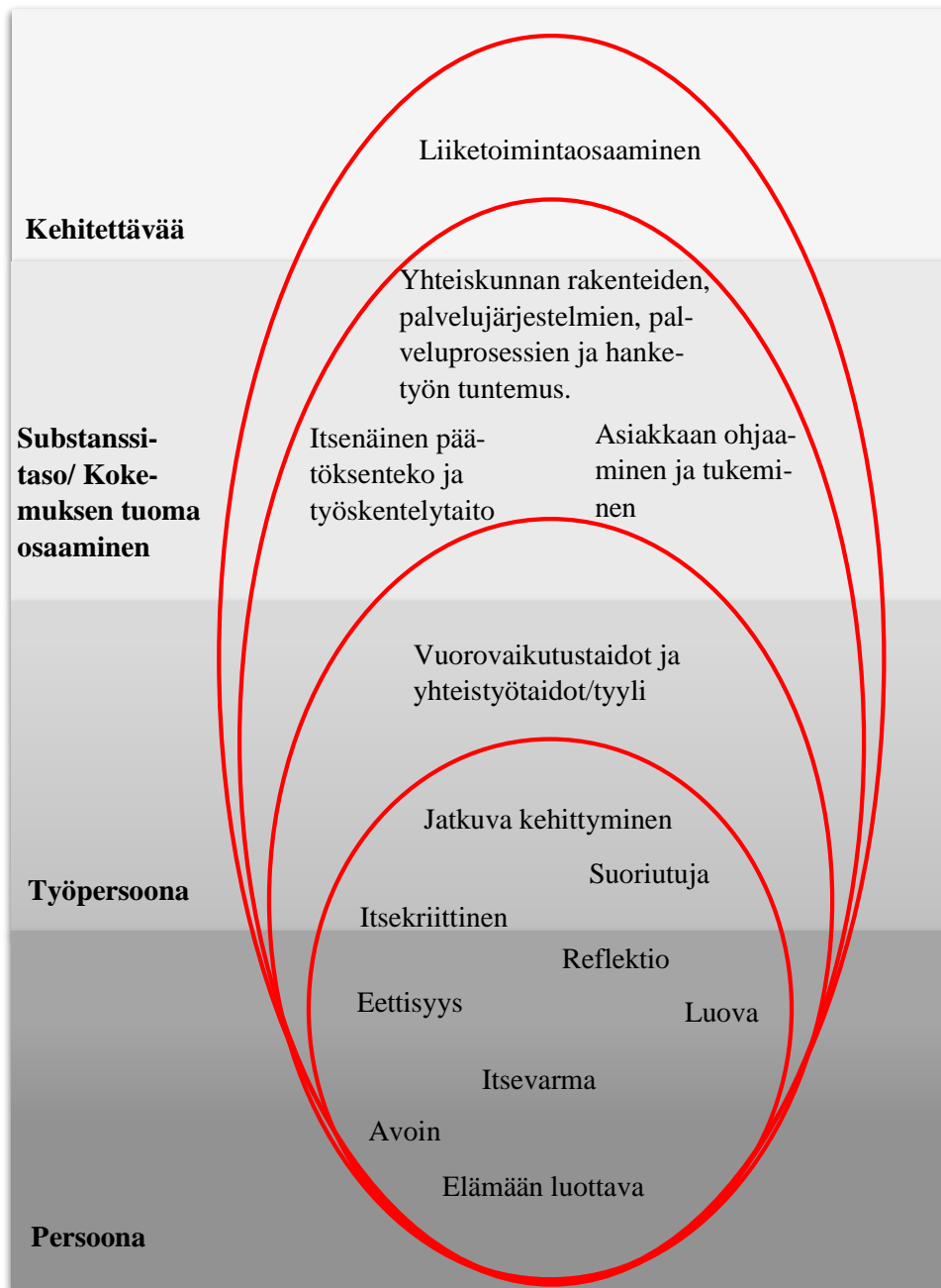
5.3 Oma yrittäjyysosaamiseni

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen ja teorian tutkiminen on antanut hyvän kuvan siitä, mitä yrittäjältä vaadittava osaaminen on. Tältä pohjalta koostin myös aikaisemmin tässä työssä esillä olleen hahmotelman yrittäjän keskeisistä osaamisalueista. Yrittäjään mielletään myös tietynlaisia persoonan piirteitä, joita kuvasin kappaleessa kolme. Seuraavalla sivulla olevassa kuviossa (KUVIO 7) havainnollistan omaa persoonaani ja yrittäjyys osaamistani. Kuvio jakautuu alhaalta alkaen persoona, työpersoona, substanssi ja kehitettävään tasoon. Näille tasoille olen kuvannut niitä piirteitä ja osaamisalueita joita itsessäni näen. Sosionomin osaamisalueisiin minun oli helppo yhtyä. Tämän koulutuksen myötä olen saanut sen osaamisen, mitä sosionomilla kuuluu olla. Nämä keskeiset osaamisalueet löytyvät myös kuviosta. Omia persoonan piirteitä ja ominaisuuksiani laitoin persoona- ja työpersoona osioon. Huomattavaa on, että eettisyys ja reflektiivisyys eivät ole minulle vain opeteltuja ammattitaitoja, vaan myös osittain arvoista kumpuavia asioita ja ominaisuuksia.

Elämään luottavana positiivisena ihmisenä näen paljon mahdollisuuksia, en niinkään riskejä. Tämä tarkoittaa sitä, että tartun herkästi niihin asioihin, joista kiinnostun, ja uskon sen olevan oikea ja toimiva polku. Tiedostan, että elämä ei kaadu epäonnistumiseen, sillä kaikki ei aina ole itsestäni kiinni. Tämä ajattelutapa on minulle voimavara ja toisaalta monia polkuja avaava ominaisuus, joka vie minut kohti kehittymistä. Toisaalta se voi viedä minut tilanteeseen, jossa kuormitan itseäni usealla epämukavuuskentällä yhtäaikaisesti ja samalla joku hoitamani tehtävä kärsii siitä. Yrittäjyyttä ajatellen minun on huomioitava tämän ominaisuuden tuomat riskit.

Olen luova, omiin kykyihin uskova ja avoin ihminen. Haluan kehittyä jatkuvasti ja suoriutua haasteista hyvin. Kun näitä peilaa yrittäjälle sopiviin persoonan piirteisiin, huomaa yllättävän paljon yhtäläisiä piirteitä. Myös osaamisen suhteen on yhtäläisyyksiä. Tässä voidaan käyttää pitkälti samaa vertailua kun yrittäjän ja sosionomin osaamisen kanssa. Kehittämisen kenttä voisi toki peittää isommankin alan kuviosta, sillä jokaisessa osa-alueessa on varmasti kehittämistä. Tähän kehittämisen kenttään laitoin kuitenkin yrittäjän osaamisesta liiketoimintaosaamisen, joka selkeästi jäi itselläni heikoksi osaamisen alueeksi, kun peilasin sitä omaan osaamiseeni. Tätä vahvistaa myös se kokemus, mitä liiketoimintasuunnitelmaa tehdessäni sain. Yhteenvetona voi todeta, että tämä opinnäytetyöprojekti on havainnollistanut minulle hyvin omaa osaamistani suhteessa yrittäjyyteen. Projektin tavoitteet henkilökohtaisen yritysvalmiuksien

parantamiseksi toteutuivat ja persoonani näyttäisi sopivan yrittämiseen kohtalaisen hyvin. Voisinkin kuvailla itseäni sisäisenä yrittäjänä. Toimin työssäni yrittäjämäisellä asenteella, ahkeruudella ja joustavuudella, ja pyrin tuottamaan yritykselle lisäarvoa. Ulkoinen yrittäjä en vielä kuitenkaan ole koskaan ollut, vaikka kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan onkin kova. Tämän oppimisprosessin myötä sisäinen yrittäjyyteni on vahvistunut ja ajattelen, että olen askeleen lähempänä myös ulkoista yrittäjyyttä.



KUVIO 7. Oma yrittäjyys osaamiseni

6 POHDINTA

Opinnäytetyöni tavoitteena oli tehdä toimiva liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselleni sekä lisätä omaa tietämystäni yrittämiseen tarvittavasta osaamisesta. Projekti antoi minulle hyvän mahdollisuuden kehittää projektiosaamistani sekä peilata sosionomin valmiutta toimia yrittäjänä. Opinnäytetyöni rakentui liiketoimintasuunnitelmasta ja sitä tukevasta teoriapohjasta. Liiketoimintasuunnitelmani tein yhteistyössä Uusyrittäjäkeskus Firmaxin kanssa. Sain tunnukset Firmaxin verkkosivujen kautta toimivaan sähköiseen palveluun, jossa oli liiketoimintasuunnitelman tekemiseen tarkoitettu työkalu. Valmiita kysymyksiä ja laskentataulukkoja sisältävä alusta oli mielestäni toimiva, sillä sen avulla tuli huomioitua varmasti kaikki liiketoiminnan kannalta olennaiset asiat. Se ei myöskään antanut mahdollisuutta oikoa, vaan pakotti minut myös sellaiselle alueelle, missä osaamiseni alkoi loppumaan. Osittain tämän vuoksi liiketoimintasuunnitelman tekeminen auttoi minua pääsemään niihin tavoitteisiin, mitä oppimisen suhteen projektilleni asetin.

Koska minulla oli jo jonkinlainen käsitys siitä, minkälaisen yrityksen haluaisin perustaa, oli liiketoimintasuunnitelman aloittaminen suhteellisen vaivatonta. Matkan aikana huomasin kuitenkin sen, että saadakseni ajatukseni toimivaksi ja kannattavaksi liiketoiminnaksi, vaatii se paljon luovuutta ja tietämystä. Siispä yritysajatukseni on pyörinyt projektin aikana useamman kirjan sivuilla sekä asiantuntijoiden ja muiden yritysten peilisaleissa. Ajatuksia ja visioita on ollut paljon, ja välillä homma on meinannut karata käsistä. Koska minulla ei ole tarkoitus aloittaa yrittäjänä heti liiketoimintasuunnitelman valmistuttua vaan joskus tulevaisuudessa, ja koska projektin täytyi pysyä sen tiukassa aikataulussa, päätin tehdä liikeideasta mahdollisimman yksinkertaisen ja pidättäytyä oman osaamiseni ympärillä. Tästä muodostui toiminimiyritys, jossa oma sosionomin osaamiseni on myytävä tuote. Teorian, pohdinnan ja luovan työkentelyn tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma, joka tyydytti kohtalaisesti itseäni. Ajattelin, että toimivaa liiketoimintasuunnitelmaa merkittävämpi asia tämän projektin aikana on ollut kuitenkin oman tietomäärän lisääntyminen yrittämiseen liittyen sekä oman osaamiseni perinpohjainen tarkasteleminen suhteessa yrittäjyyteen. Projekti on ollut tiedon etsimistä ja jäsentämistä, joka yhdistettynä liiketoimintasuunnitelman teon vaiheisiin on synnyttänyt mielenkiintoisia havaintoja ja uuden oppimista. Opinnäytetyöprojekti on ollut minulle ennen kaikkea itsereflektiota. Uskon, että se myös näkyy tässä työssä.

Opinnäytetyöprojekti antoi minulle liiketoimintasuunnitelman sekä paljon lisää tietoa yrittämisestä. Se myös vastasi niihin kysymyksiin, mitä liiketoimintasuunnitelman tekeminen minussa sosionomina herätti. Sosionomin osaaminen on monipuolista, ja siinä on valmiuksia myös yrittäjänä olemiseen. Kun mietin työni alussa sitä, riittääkö sosionomin osaaminen oman osaamisen myymiseen ja markkinointiin sekä liiketoiminnan kannattavaan pyörittämiseen, on vastaus kyllä. Vaikka liiketoimintaosaamisessa on sosionomilla paljon oppimista, ovat sosionomin vuorovaikutus- ja yhteistyötaidot ja reflektiokyky sitä luokkaa, ettei liiketoimintaosaamisen oppiminen tai delegoiminen tuota ongelmia. Sosionomilla on selkeä osaamista, mitä markkinoilla tarvitaan ja sitä voi viedä sinne myös yrittäjänä.

Tämän opinnäytetyön tekeminen on ollut myös sosionomin kompetensseja kehittävä prosessi. Opinnäytetyössäni tulivat hyvin esille sosiaalialan palvelujärjestelmä osaaminen, tutkimuksellinen kehittämisosaaminen ja johtamisosaaminen. Sosiaalialan palvelujärjestelmä, asiakkaiden tarpeet ja yhteiskunnalliset muutokset ovat hyvinvointiyrityksen liiketoimintasuunnitelman tekemisen kannalta keskeistä aluetta. Palvelujärjestelmä osaaminen tuli siis tarpeeseen, mutta sai myös varmasti syvyyttä opinnäytetyöprosessin aikana. Reflektiivinen ja kehittävä työote sekä suunnittelutyö, toteuttaminen ja arvioiminen edustivat opinnäytetyössäni tutkimuksellista kehittämisosaamista. Johtamisosaaminen ja sen kehittäminen tulivat opinnäytetyössäni hyvin näkyviin yrittäjyyteen, talous- ja henkilöstöhallintoon tutustumisen sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisen kautta. Opinnäytetyö haastoi käyttämään omaa osaamistaan näissä osaamisalueissa, tarkastelemaan osaamisen tasoa ja kehittymään niissä lisää.

Kokonaisuudessaan opinnäytetyön tekeminen on ollut nopea ja yksinäinen projekti. Opinnäytetyöni ohjauksen määrä on ollut minimaalinen, joten välipalaute on jäänyt vähäiseksi. Tähän on ollut vaikuttamassa asuinpaikkani, joka on kaukana koulusta ja lisäksi keskellä opinnäytetyöprojektiani ollut joulukuukausi. Mahdollisia ohjauspäiviä ei siis ollut montaa. Olisin kuitenkin voinut olla aktiivisempi asian kanssa jo aiemmin ja saanut samalla varmuutta opinnäyteprojektini kelpoisuudesta. Olen kuitenkin tyytyväinen tähän opinnäytetyöhön. Vaikka ajattelin kirjallisen tuotoksen tarvitsevan tuekseen vielä muutamia hyviä lähteitä, on kokonaisuus kuitenkin johdonmukainen, selkeä ja opinnäytetyön tavoitteisiin pyrkivä. Työ on myös toteutettu asianmukaisia muutoseikkoja noudattaen. Neljän lapsen isänä ja töiden ohessa opiskelijana ei voi vaatia kuuta taivaalta opintojen suhteen. Opinnot tähtäävät minulla oman osaamisen kasvattamiseen, se on tärkeintä. Sitä tämä koulu on todella minulle antanut ja sitä tämä opinnäytetyöprojektikin tukee. Olen halukas ja valmis siirtymään seuraavan haasteen pariin, kuka tietää vaikka yrittäjäksi. Kuusivuotiaan poikani mielestä yrittäminen on sitä, että yrittää sellaista, mitä ei osaa. Näinhän se on. Pitää yrittää, vaikkei osaa, sillä vain sillä tavalla voi oppia jotain uutta.

LÄHTEET

- Helminen, J. 2014. Sosiaalialan työmenetelmien ja kehittämistoiminnan osaajat. Ammattikorkeakoulujen sosiaalialan erikoistumiskoulutukset vahvistamassa ammatillista osaamista. 2014:8. Sosiaali ja terveystieteiden ministeriö. Pdf-tiedosto. Saatavissa: https://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/116145/URN_ISBN_978-952-00-3477-1.pdf?sequence=1. Viitattu: 24.1.2016
- Kaarakainen, M & Hänninen, M. 2010. Hyvinvointiyrittäjyys ja asiakkuus. Itä-Suomen Yliopisto. Pdf-tiedosto. Saatavissa: http://www.josek.fi/fi/document.cfm?doc=show&doc_id=160. Viitattu: 11.2.2016.
- Kainlauri, A. 2007. Ideasta hyvinvointialan yrittäjäksi. Helsinki: WsoyPro.
- Koiranen, M. 2015. Henkinen kasvu yrittäjyyteen. Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu. Saatavissa: <http://slideplayer.biz/slide/6020181/>. Viitattu: 28.2.2016
- Lehtinen, U. 2006. Ilmiö nimeltä liiketoimintaosaaminen. Pdf-tiedosto. Saatavissa: http://www.edu.fi/download/116225_liiketoimintaosaaminen_lehtinen.pdf. Viitattu: 24.1.2016
- Lith, P. 2013. Yksityiset sosiaali- ja terveystieteiden palvelut. Raportti yksityisestä palvelutarjonnasta ja yritysten kasvusta sekä julkisista hankinnoista ja toiminnan kehittämisestä sosiaali- ja terveystieteiden palveluissa. TEM raportteja 34/2013. Työ- ja elinkeinoministeriö. Pdf-tiedosto. Saatavissa: https://www.tem.fi/files/37584/TEMrap_34_2013_30092013.pdf. Viitattu: 4.2.2016
- Mielityinen, M. 2011. Vilttiketjuja vai ammattilaisia? Tuotannon johtaminen Tampereen ja Oulun kaupungeissa. Sitran selvityksiä 40. Helsinki. Pdf-tiedosto saatavissa: <https://www.sitra.fi/julkaisut/Selvityksi%C3%A4-sarja/Selvityksi%C3%A4%2040.pdf>. Viitattu: 11.2.2016
- Näsi, J & Neilimo, K. 2006. Mitä on liiketoimintaosaaminen. Helsinki: WsoyPro.
- Pietiläinen, T. Lehtimäki, H & Keso, H. 2005. Liiketoimintaosaamisen lähtökohdat. Innovatiivinen ja verkostomainen yrittäjyys. 175/2005. Helsinki. TEKES. Pdf-tiedosto. Saatavissa: <https://www.tekes.fi/globalassets/julkaisut/liiketoimintaosaaminen.pdf>. Viitattu: 24.1.2016
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WsoyPro Oy.
- Rahko, E. 2011. Samassa veneessä sosiaalialalla. Tutkimus sosiaalityöntekijöiden ja sosiaalihoitajien kokemuksista työparityöstä. SOSNET julkaisuja 3. Rovaniemi: Lapin yliopistopaino. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.sosnet.fi/loader.aspx?id=90906602-0672-484f-ac5e-e363e41c793a>. Viitattu: 24.1.2016
- Rissanen, S & Sinkkonen, S. 2004. Hoivayrittäjyys. Jyväskylä: PS-kustannus.
- Suomen yrittäjät. 2014. Oletko valmis yrittäjäksi. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>. Viitattu: 24.1.2016
- Talentia, 2013. Arki, arvot, elämä, etiikka. Sosiaalialan ammattieettiset ohjeet. 6. painos. Helsinki. Saatavissa: http://www.talentia.fi/files/558/Etiikkaopas_2013_net.pdf Viitattu: 24.1.2016
- Työ ja elinkeinoministeriö. 2016c. Logistiikka. Www-dokumentti. Saatavissa: <https://www.yritysuomi.fi/logistiikka> Viitattu: 11.2.2016

Työ ja elinkeinoministeriö. 2016a. Yrittäjän ominaisuudet. Www-dokumentti. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/yrittajan-ominaisuudet>_Viitattu: 24.1.2016

Työ ja elinkeinoministeriö. 2016b. Yrittäjän taidot. Www-dokumentti. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/yrittajan-aidot> Viitattu: 24.1.2016

Viinamäki, L. 2010. Sosionomin ammatti ja työ 2010- 2025. Havaintoja ja päätelmiä sosionomien (AMK & ylempi AMK) profiilista Suomen hyvinvointiasiantuntijajärjestelmässä. Sarja A: Raportteja ja tutkimuksia 3/2010. Kemi-Tornion ammattikorkeakoulu. Pdf-tiedosto. Saatavissa: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/54727/viinamaki%20A%203%202010.pdf?sequence=1> Viitattu: 24.1.2016

Viitala, R & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita

YritysHelsinki. 2013. Opas yrittäjyyteen 2013. Helsingin yliopisto. Pdf-tiedosto. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/documents/10179/60819/Opas+yritt%C3%A4jyyteen+2013.pdf/25e81455-7eb9-4784-b94f-516240f93709> Viitattu: 4.2.2016

Samuel Jyrinki

ONKO SOSIONOMISTA YRITTÄJÄKSI?

Liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselle

**Projektisuunnitelma
CENTRIA AMMATTIKORKEAKOULU
Sosiaalialan koulutusohjelma
Marraskuu 2015**

SISÄLLYS

1. JOHDANTO	2
2. PROJEKTIN KUVAUS JA TAVOITTEET	3
2.1 Projektin tavoitteet	3
2.2 Tulosten määrittely ja laatu	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.
3. PROJEKTIORGANISAATIO JA BUDJETTI	4
4. TOTEUTUSSUUNNITELMA	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.
4.1 Tehtävät ja aikataulu	6
4.2 Projektin ongelmat ja riskit	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.
5. OHJAUSSUUNNITELMA	7
5.1 Kokoukset ja raportointi	7
5.2 Laadun varmistus	7
6. KIRJALLISUUS	7

1. JOHDANTO

Opinnäytetyöni on projekti, jonka tavoitteen on tehdä liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselle. Työni tilaajana toimii CENTRIA Ammattikorkeakoulu ja työelämän yhteistyötahona toimii Keski- Pohjanmaan Uusyrityskeskus FIRMAXI Oy. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen toteutetaan FIRMAXIn liiketoimintasuunnitelman tekemiseen suunnitellulla verkkotyökalulla, jonka kautta saan asiantuntijoilta ja opettajalta tarvittavan ohjeistuksen ja tuen. Liiketoimintasuunnitelman tueksi hankin opinnäytetyöhöni tietopohjaa yrittäjyyteen ja hyvinvointiyrittäjyyteen liittyen ja pohdin niitä sosionomin kompetensseihin peilaten.

Ajatus liiketoimintasuunnitelman tekemisestä opinnäytetyönä heräsi, kun peilasin omaa osaamistani sosiaalialalla näyttäytyviin tarpeisiin ja mahdollisuuksiin toimia yrittäjänä alalla. Olen lähihoitaja ja pian valmis sosionomi, jolla on työkokemusta jokaisesta ikäryhmästä ja useasta erityisryhmästä. Omaan myös verkostoa, jossa on paljon alalla hyödynnettävää osaamista. Yrittäjähenkisenä ihmisenä halu kekeilla yrittäjyyttä on kova. Hyvinvointiyrittäjyys on mielenkiintoinen ja kasvava ala, joka tarvitsee uusia ja uudenlaisia toimijoita. Sosiaali- ja terveysalan muutokset sekä Suomen väestörakenne antavat alan yksityiselle sektorille hyvät toimintaedellytykset ja kasvumahdollisuudet. Kun minulle sitten vielä sopivasti ehdotettiin koulun puolelta liiketoimintasuunnitelman tekemistä opinnäytetyöksi, ei vastausta tarvinnut kauaa miettiä.

2. PROJEKTIN KUVAUS JA TAVOITTEET

Projektissa teen liiketoimintasuunnitelman omalle yritykselleni, joka minulla on tavoitteena perustaa jossakin vaiheessa valmistuttuani. Ajatuksenani on perustaa yritys, joka tarjoaa sosiaalialan avopalveluita painopisteenä psykososiaalinen tukeminen. Yrityksen palvelut perustuvat omalle osaamiselleni. Tämän projektin tarkoitus on siis liikeidean kehittäminen ja sen testaaminen niin, että yrityksen perustamiselle olisi realistiset ja selkeät näkymät. Opinnäytetyön tilaajana toimii CENTRIA Ammattikorkeakoulu ja projekti toteutetaan yhteistyössä Uusyrityskeskus FIRMAXIn kanssa. Liiketoimintasuunnitelma tehdään verkossa toimivassa ohjelmassa, jonne kirjoitan liiketoimintasuunnitelmaani. Samaan ohjelmaan on tunnuksat myös opettajalla ja FIRMAXIn edustajalla ja mahdollisilla muilla asiantuntijoilla. Saan siis liiketoimintasuunnitelmastani jatkuvaa palautetta ja kehittämissivinkkejä palvelun kautta.

2.1 Projektin tavoitteet

Projektin tavoitteet asetan minulle sosionomina sekä yritykselle, jolle liiketoimintasuunnitelmaa tehdään. Alla olevassa taulukossa (TAULUKKO 1.) on kuvattuna projektin tulostavoitteet, toiminnalliset tavoitteet ja oppimistavoitteet.

TAULUKKO 1. Projektin tavoitteet

	YRITYS	SOSIONOMI
TULOS-TAVOITTEET	Liikeidean kehittyminen realistiseksi ja toteutettavaksi suunnitelmaksi, jossa on tavoitteet.	Valmis opinnäytetyö ja liiketoimintasuunnitelma.
TOIMINNALLISET-TAVOITTEET	Liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen, riittävän tiedon hankkiminen ja yrityksen ilmeen rakentaminen, sekä verkostoituminen.	Liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen verkossa ja yhteistyö FIRMAXIn kanssa. Yhteistyö muun verkoston kanssa, sekä lisäverkoston luominen.
OPPIMIS-TAVOITTEET	Heikkoudet, vahvuudet, mahdollisuuden ja uhat.	Yrityksen perustamiseen ja liiketoimintasuunnitelman tekemiseen tarvittava tieto ja osaaminen. Sosionomin yrittäjäosaamisen tunnistaminen. Projektiosaaminen.

2.2 Tulosten määrittely ja laatu

Lähden toteuttamaan projektiani teorian tiedon, työelämän ja koulun asiantuntijoiden, sekä oman verkostoni tuoman tiedon pohjalta. Oma tehtäväni on pohtia saatua tietoa suhteessa liikeideaani ja raportoida se. Verkkotyökalussa liiketoimintasuunnitelmassa saamani palaute toimii hyvänä laadun tarkkailijana ja mittaa osaamiseni tasoa. Minun täytyy pystyä projektin aikana jatkuvaan itsereflektioon, jotta liiketoimintasuunnitelmasta saadaan mahdollisimman laadukas ja käytettävä, ja minun osaamiseni kehittyy tällä osa-alueella.

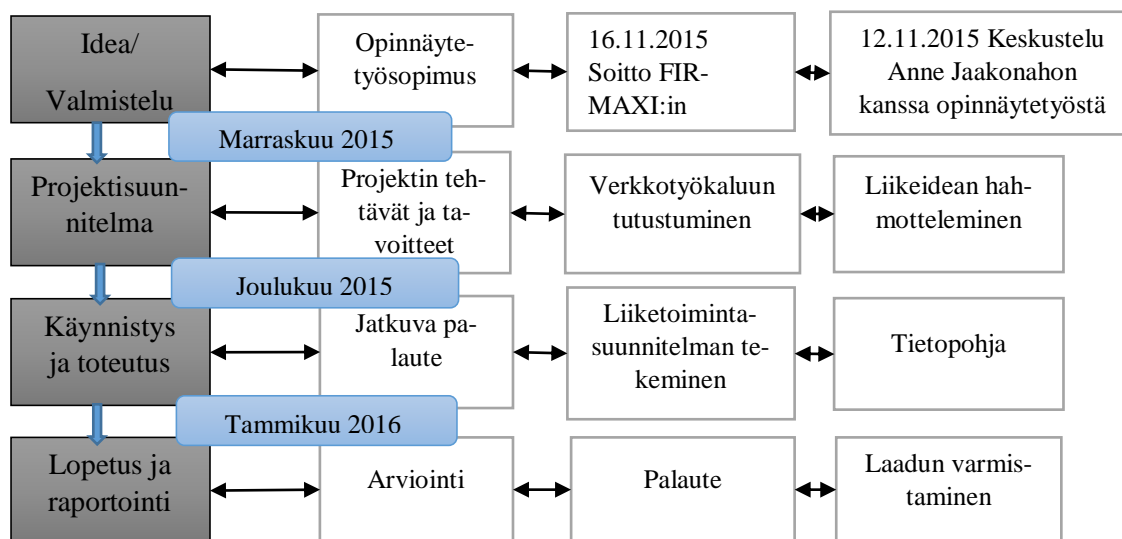
3. PROJEKTIOORGANISAATIO JA BUDJETTI

Projektityöryhmään kuuluu minun lisäksi CENTRIA Ammattikorkeakoulun opettaja Anne Jaakonaho, joka toimii opinnäytetyön ohjaajana, sekä Keski- Pohjanmaan Uusyrityskeskus FIRMAXI:n edustaja. Vastaan itse projektin johtamisesta. Projektissa ei synny juurikaan kuluja, sillä kaikki asiantuntija ja tiedonhankintaan liittyvät palvelut ovat ilmaisia. Verkossa toteutettava liiketoimintasuunnitelma vähentää myös autolla liikkumisen tarvetta. Yrityksen perustaminen ei tapahdu projektin aikana, joten siitä ei synny kustannuksia.

4. TOTEUTUSSUUNNITELMA

4.1 Tehtävät ja aikataulu

Alla olevassa taulukossa (TAULUKKO 1) olen kuvannut projektin tehtäviä ja aikataulua. Projektini käynnistyi konkreettisesti, kun 12.11.2015 keskustelin opettaja Anne Jaakonahon kanssa opinnäytetyöstä ja Anne ehdotti minulle liiketoimintasuunnitelman tekemistä yhteistyössä FIRMAXI:n kanssa. Seuraavana maanantaina olin yhteyksissä ensimmäisen kerran FIRMAXI:in. Marraskuun 2015 aikana teen projektille suunnitelman ja aloitan liiketoimintasuunnitelman tekemiseen tarkoitettuun verkkotyökaluun tutustumisen. Joulukuun aikana tarkoitukseni on tehdä liiketoimintasuunnitelma ja opinnäytetyön teoriaosio. Viimeistään Tammikuussa 2016 palautan opinnäytetyöni, Helmikuussa 2016 esitän työni seminaarissa ja huhtikuussa 2016 teen kypsyyss kokeen.



TAULUKKO 1. Opinnäytetyön tehtävät ja aikataulu

4.2 Projektin ongelmat ja riskit

Projektille voi tuoda haasteita sen aikataulu, joka on kiireinen. Työn täytyy siis edetä jatkuvasti ja sujuvasti ilman katkoksia. Tällä hetkellä olen kuitenkin opintovapaalla ja pystyn keskittyä täysin tämän työn tekemiseen, joten uskon hallitsevani aikataulun.

5. OHJAUSSUUNNITELMA

5.1 Kokoukset ja raportointi

Projektissa käytävät keskustelut eri asiantuntijoiden kanssa tulen käymään puhelimitse, sekä tarvittaessa kasvotusten. FIRMAXI:n edustajan kanssa olen sopinut olevani puhelimitse yhteydessä sen jälkeen, kun olen tutustunut verkossa toimivaan työkaluun. Suurimmaksi osaksi tieto liikkuu kuitenkin sähköisen järjestelmän kautta, jossa päivitän liiketoimintasuunnitelmaa ja saan asiantuntijoiden palautetta säännöllisesti läpi projektin. Projektin lopuksi tapahtuu lopullinen raportointi, jossa esitän opinnäytetyöni kokonaisuutena paperiversiona.

5.2 Laadun varmistus

Projektin laatua valvoo jatkuvasti FIRMAXI:n asiantuntijat, jotka antavan palautetta liiketoimintasuunnitelmasta. Lisäksi opettajalta pyydetty palaute ohjaa projektia laadukkaampaan tulokseen. Projektin laadun varmistamiseksi projektissa käytävän pohdinnan tulee pohjautua monipuolisesti ja kriittisesti valittuihin lähteisiin.

6. KIRJALLISUUS

- Hesso. J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsingin seudun kauppakamari/ Helsingin Kamari Oy ja Johannes Hesso
- Hiltunen. M. Karjalainen. T. Mannio. L. Pättiniemi. P. Pötry. J. Savolainen. A. Tainio. J. Tirkkonen. T. Välke. R. 2007. Hyvinvointiyrittäjän liiketoimintaopas. Helsinki. Tietosanoma Oy.
- Kainlauri. A. Ideasta hyvinvointialan yrittäjäksi. Helsinki. WSOYpro.
- Ketola. T. 2005 Vastuullinen liiketoiminta. Sanoista teoiksi. Helsinki. Edita.
- Laitinen. E. 1998. Yritystoiminnan uudet mittarit. Helsinki. Kauppakaari Oyj.
- Pyykkö. M. 2011. Minustako yrittäjä. Helsinki. WSOYpro.
- Rissanen. S. Sinkkonen. S. Hyvinvointiyrittäjyys. Jyväskylä. PS Kustannus.
- Sipilä. J. 1995. Asiantuntijapalveluiden tuotteistaminen. Helsinki. WSOY.
- Sipilä. J. 2006. Osaajasta elämäntyyliyrittäjäksi. Helsinki. WSOYpro.
- Sipilä. J. 2003. Palvelujen hinnoittelu. Helsinki. WSOY.
- Stenvall. J. Virtanen. P. Sosiaali- ja terveyspalvelujen uudistaminen. Kehittämisen mallit, toimintatavat ja periaatteet. Helsinki. Tietosanoma Oy.
- Takala. T. 2007. Markkinoinnin musta kirja. Totuus seuraavan sukupolven markkinoinnista. Helsinki. WSOYpro.