

This is a self-archived version of the original publication.

The self-archived version is a publisher's pdf of the original publication.

To cite this, use the original publication:

Nummi-Wikström, M. 2021. Innovaatioista kaupalliseen menestykseen. Talk-verkkolehti, Yrittäjyys / Entrepreneurship 7.4.2021.

Link to the original publication: [URL](#)

All material supplied via Turku UAS self-archived publications collection in Theseus repository is protected by copyright laws. Use of all or part of any of the repository collections is permitted only for personal non-commercial, research or educational purposes in digital and print form. You must obtain permission for any other use.

Innovaatioista kaupalliseen menestykseen

Kirjoittaja

Marita Nummi-Wikström yrittäjä, tiimivalmentaja ja Businessmentor, Turun ammattikorkeakoulu

07.04.2021

Suurin osa potentiaalista ideoista jää vaille kaupallista menestystä, sillä niiden kaupallinen potentiaali jää helposti näkemättä. Keksijät tarvitsevatkin rinnalleen henkilöitä, jotka luovat vision mahdollisuuksista markkinoilla. Tarvitaan kokeilunhalua, selvitystyötä, ongelmanratkaisua, rohkaisua ja monialaista osaamista. Oikeiden kumppaneiden löytäminen usein ratkaisee onnistumisen.

Alkutaipaleen sekavien ja työntäyteisten aikojen jälkeen menestystä tulee, kun uskoo ideaansa ja on valmis ottamaan palautteen vastaan. Palautetta ja helposti rajujakin suunnanmuutoksia tulee, kun innovaatio etenee asiakkaan käyttöön. Tällöin myös tekijöiden joustavuus ja toimintakyky punnitaan. Alkava yritys löytää tapansa kasvaa ja menestyä.

Alkutaipaleen sekavien ja työntäyteisten aikojen jälkeen menestystä tulee varmasti, kun uskoo ideaansa ja on valmis ottamaan palautteen vastaan.

Rohkeat ajatukset ja sinnikäs työ

Menestyjä ravistelee itseään ja verkostoaan. Nykytila ei tyydytä: pyrkimys on jatkuvasti parempaan. Ajatukset vievät pois tavanomaisesta ja tunnetusta. On oltava halu rikkoo rajoja ja ottaa riskejä.

Saavutetuissa tutkimustuloksissa on usein ainesta menestystarinaksi. Matka menestykseen vaatii osaamista ja työtä. Nykyään matkasta ei juuri yksin selvitä.

Kirkas visio ja energinen tiimi antavat voimaa tehdä ja uudistua. Sinnikästä työtä vaaditaan lukematon määrä, mutta on etuoikeus saada nauttia oman visionsa toteuttamisesta.

Omaa innovaatiotaan kaupallistavia yrittäjiä palvelevat asiantuntijat ja rahoittajat. Turun AMK:n BusinessClub ja businessmentorit tukevat ja auttavat kaupallistajia.

Omaa innovaatiotaan kaupallistavia yrittäjiä palvelevat asiantuntijat ja rahoittajat. Turun AMK:n BusinessClub ja businessmentorit tukevat ja auttavat kaupallistajia.

Yhteistyötä tehdään esimerkiksi tutkimuspohjaista startup-yrittäjyyttä rahoittavan Butterfly Ventures -yrityksen kanssa. Butterfly tarjoaa koulutuksellaan laajaa kokemustietoa startup-yrityksen kriittisistä asioista ja etsii samalla rahoitettavia kohteita.

Opiskelijayrittäjien
yhteisövoimaa

BUSINESS CLUB



Businessmentorit

Turun ammattikorkeakoulun businessmentorit Jani Pihlajamaa (vas.), Sari Asteljoki, Marita Nummi-Wikström ja Arto Manninen auttavat kaupallistajia.

Löydä voimavarasi

Innovaatioiden kaupallistaminen vaatii taitoa, asennetta ja oikeita kohtaamisia. Suomalainen tekijä vaatii paljon itseltään.

Omaa osaamista on hankalaa tunnistaa laajasti ja ottaa käyttöön. Aina ei rohkene myöskään kysyä muilta. Meillä kaikilla on piilossa olevaa kapasiteettia, joka on tärkeää saada käyttöön.

Vahvuudet ja heikkoudet on hyvä tunnistaa ja kehittää itseään. Kaupallistajan tukena kulkee businessmentori: henkilö, joka kuuntelee, haastaa, kysyy, antaa vinkkejä, rohkaisee ja on yhden puhelinsoiton päässä.

Businessmentori ei tee töitä toisten puolesta eikä tarjoa valmiita ratkaisuja, vaan auttaa kaupallistajaa löytämään parhaat ratkaisut.

Kaupallistajan tukena kulkee businessmentori: henkilö, joka kuuntelee, haastaa, kysyy, antaa vinkkejä, rohkaisee ja on yhden puhelinsoiton päässä.

Hyvä mentori laittaa ajatukset liikkeelle, antaa energiaa, valmentaa yrittäjämäiseen toimintatapaan, kasvattaa itseluottamusta ja rohkeutta, auttaa ongelmanratkaisussa, ohjaa verkostoihin, rohkaisee ottamaan riskejä ja kantamaan vastuun sekä ohjaa arvioimaan ja parantamaan omaa toimintaa.

Kohtaamisten ehdot ja aikataulut sovitaan kaupallistajan ja mentorin tarpeet huomioiden.

Tarvitaan sitoutunut tiimi

On tärkeää rakentaa tiimi, jossa osaaminen, kokemus, mielipiteet ja persoonat kohtaavat. Tarkoitus ei ole olla joo joo -kerho, vaan kehittyvä tiimi. Tiimityö ei ole helppoa, mutta parhaimmillaan se on yrityksen menestyksen avain ja voima.

Yrityksen idean ja tuotteen on kehityttävä markkinoiden vaatimusten mukaan. Tämän kehityksen moottoriksi tarvitaan toisiaan sparraava ja tukeva tiimi.

Butterflyn mukaan tiimiin tarvitaan alan asiantuntijat kriittisellä osaamisella, asiakasryhmän ja markkinoiden tarpeet tuntevat henkilöt, toimialan tekniset vaatimukset tuntevat henkilöt, kokeneet, kehityksen suuntaa luovat mentorit, ja alan maineikkaat henkilöt, joille tärkeät ovet aukeavat helposti.

Alussa tiimi luodaan yrityksen resurssit huomioiden, mutta hyvää asiantuntemusta pitää tavoitella rohkeasti. Parasta asiantuntijaa ei ehkä voi palkata, mutta hänet voi saada hallitukseen tai mentoriksi. Myös alihankintaa kannattaa käyttää varmistaen tulokset itselle.

Parasta asiantuntijaa ei ehkä voi palkata, mutta hänet voi saada hallitukseen tai mentoriksi.

Nuorissa osajissa on intoa ja voimaa. Tutkimuspohjaisiin yrityksiin sopivat hyvin nuoret, nälkäiset innovatiivisen liiketoiminnan ja yrittäjyyden ammattilaiset. Tästä on kokemusta ja näyttöä, kun muutamia juuri valmistuneita BisnesAkatemian opiskelijoita on toiminut menestyksekkäästi Turun yliopiston innovaatioiden kaupallistamishankkeissa. Näistä on syntymässä startup-yrityksiä.

Alussa tiimiä ruokkii intohimo, ei voimakkaasti kilisevä kassa. Aloittavan ja kasvavan yrityksen rahat menevät kehittämiseen, ja tiimi elää vielä usein niukasti ja tulevaisuuttaan rakentaen. Tästä syystä on tärkeää, että yritystä perustettaessa IPR-oikeudet ovat pysyvästi yhtiöllä ja yhtiön osakkeet ovat tekijöillä.

Omistukseen liittyvät sopimusasiat, kuten osakassopimus, ovat erittäin tärkeässä roolissa esimerkiksi henkilövaihdostilanteissa.

Asiakas ratkaisee kaiken

Asiakas ratkaisee kaupallisen menestyksen. Tämän huomioiminen ihan kaikessa on ensiarvoisen tärkeää.

Markkinat ja asiakastarpeet on tunnettava. Ota asiakas mukaan jo varhaisessa vaiheessa, koska kehitykseen tarvittava tieto löytyy kentältä. Tutkimustietoa on hankittava, sillä oma uskomus tuotteiden menestykseen on usein harhaanjohtavaa.

Brändiin, markkinointiin ja myyntiin on panostettava täysillä ihan alusta asti. Yrityksen pitää olla kiinnostava, ja lupaukset on lunastettava. Kehitä ja testaa. Lähellä olevien asiakkaiden kanssa on helpompi ratkaista ongelmat ja hoitaa alkukankeudet pois. Kohtaamiset ovat usein ratkaisevia kaupallistamisessa.

Oikeiden verkostojen ja kumppaneiden löytäminen, yhteistyöhön panostaminen, tuotteiden esittely ja mahdollinen kokeilu, positiiviset referenssit ja odotusten ylittäminen vakuuttavat asiakkaan.

Oman menestysreseptillä kasvupolulle

Yrityksen alku on kiireistä ja kriittistä aikaa. Kun saa pään auki, kassavirran pyörimään ja asiakkaat tyytyväisiksi, yrittäjienkin on jo helpompaa suunnitella seuraavia askeleita ja kasvupolkua.

”Oikeille ideoille ja oikeille ihmisille on vain hyviä aikoja”.

Oma osaaminen vahvistuu joka päivä. Myös yrityksen uskottavuus ja arvo nousevat, kun brändi tunnetaan.

Alussa pitää jaksaa ja jaksaa, mutta tässä kohtaa on hyvä jakaa oman markkinoinnin professorini tokaisu vuosikymmenten takaa: ”Oikeille ideoille ja oikeille ihmisille on vain hyviä aikoja”. Uuden yrityksen alku voi olla hyvinkin sekavaa, mutta kun löytää oman tavan tehdä ja menestyä ei enää tarvitse jarruttaa. Onnistumiset ruokkivat kasvua.

Artikkeli on julkaistu myös [Talk Yrittäjyys magazine 2021](#) -lehdessä.

[Tutustu BusinessClubiin](#)