

Jenni Louhivesi

Kirjoitusapu – Tulevaisuuden Ikkunassa

Inspiroidu kirjoittamiseen

Opinnäytetyö

Syksy 2013

Liiketoiminta ja kulttuuri

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketoiminta ja kulttuuri
Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä: Jenni Louhivesi

Työn nimi: Kirjoitusapu – Tulevaisuuden Ikkunassa
Inspiroidu kirjoittamiseen

Ohjaaja: Kirsti Sorama

Vuosi: 2013

Sivumäärä: 70

Liitteiden lukumäärä: -

Opinnäytetyöni aiheena oli tarkastella tulevaisuudessa perustettavan yrityksen kehittämistä. Yrityksen kehittäminen on tärkeää jo yrityksen suunnitteluvaiheessa, koska tällöin pystytään helpommin vahvistamaan yrityksen asemaa tulevan toimialansa kilpailijoihin nähden. Kehittämiskohteita on etsitty analysoimalla sitä, millä tavoin yrityksen tuleva toimiala tulisi muuttumaan lähitulevaisuudessa.

Opinnäytetyön teoreettisessa viitekehyksessä tutkitaan sitä, millä tavoin yritykselle tärkeä tietopääoma rakennetaan ja millaisia mahdollisuuksia se tarjoaa suhteessa yrityksen muuttuvaan liiketoimintaympäristöön.

Toimialalla jossa perustettava yritys tulisi toimimaan, korostetaan osaamista. Henkilökohtaisen osaamisen huomioiminen on entistä arvokkaampaa yhä tehostuvassa yhteiskunnassa. Osaamisen lisäksi yhdeksi näkökulmaksi nousee verkostoituminen. Verkostoitumisen avulla pyritään entistä vahvempaan yhteistyöhön sekä ammattitaidon jakamiseen. Näiden edellä mainittujen tekijöiden avulla liiketoiminnalle tavoitellaan entistä vakaampaa asemaa muuttuvassa yhteiskunnassa.

Opinnäytetyön empiirisessä osassa hyödynnän ohjaavan tiedonkeruun menetelmiä. Tämän vuoksi käsittelen teoriaa ja empiriaa rinnakkain, jotta lopputuloksesta tulisi mahdollisimman kattava.

Ohjaavan tiedonkeruun menetelmien tarkoituksena on edelleen kehittää pohjamateriaalina käytettävää liiketoimintasuunnitelmaa, jolloin siitä saadaan entistä kattavampi.

Avainsanat: osaaminen, tietopääoma, luova kirjoittaminen

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture
Degree programme: Business Management

Author: Jenni Louhivesi

Title of thesis: Kirjoitusapu - The window of the future
Get inspired to write

Supervisor: Kirsti Sorama

Year: 2013 Number of pages: 70 Number of appendices: -

The purpose of this study was to review the development of a future company. The development of the company is important as early as the company design phase, as it makes it easier to strengthen the company's position in the future in relation to its competitors in the sector. Other areas of development have been sought by analyzing the way in which the company's future sector of business would change in the near future.

The theory part of the thesis studies how the company's important knowledge capital is built and the opportunities it offers in relation to the company's changing business environment.

The industry in which the company to be established would operate puts an emphasis on know-how. Taking personal knowledge into account is increasingly valuable as the efficiency of the society is constantly increasing. In addition to know-how, networking is another aspect gaining importance. Through networking, people seek closer cooperation and share their professional skills. With the above factors, a more stable position is sought for business goals in changing society.

In the empirical part, I exploit the methods of guiding data collection. Therefore, I deal with theory and empirics in parallel, in order that the end result should be as complete as possible.

The aim of the normative data collection methods is to further develop the business plan used as the base material, in which case it will become more comprehensive.

Keywords: know-how, knowledge capital, creative writing

SISÄLTÖ

| | |
|---|-----------|
| Opinnäytetyön tiivistelmä..... | 2 |
| Thesis abstract..... | 3 |
| SISÄLTÖ..... | 4 |
| 1 JOHDANTO | 8 |
| 1.1 Aiheen valinta ja näkökulma | 9 |
| 1.2 Kehittämistyön tarkoitus ja kehittämistavoitteet..... | 9 |
| 1.3 Työn rakenne ja eteneminen..... | 11 |
| 1.4 Käytettävät kehittämismenetelmät | 12 |
| 2 OSAAMINEN OSANA YRITYKSEN KEHITTÄMISTÄ | 14 |
| 2.1 Osaamisalueena innovaatio ja luovuus..... | 16 |
| 2.2 Heikot signaalit..... | 19 |
| 2.3 Heikot signaalit kehittämistyössä | 21 |
| 2.4 Luovuuden hyödyntäminen kehittämistyössä..... | 22 |
| 3 LIIKEIDEA JA YRITYS | 25 |
| 3.1 Liikeidea yleisellä tasolla..... | 25 |
| 3.2 Taustaa yrityksestä | 26 |
| 3.3 Toimintaympäristön analyysi (PESTE)..... | 27 |
| 3.4 Asiakassegmentit ja yrityksen henkilöstö | 30 |
| 3.4.1 Vision määrittäminen asiakassegmenttien avulla..... | 31 |
| 3.4.2 Tulevaisuuden verkkopalvelu..... | 33 |
| 3.5 Toimialan yleiskuvaus | 36 |
| 4 VERKKOPALVELU JA VERKOSTOSUHTEET | 38 |
| 4.1 Verkkopalvelun sisältö ja tekniset ratkaisut..... | 38 |
| 4.2 Verkostosuhteiden kokonaiskuva..... | 40 |
| 4.3 Verkostot ja niiden hyödyntäminen | 41 |
| 4.4 Erilaisten sidosryhmien vaikutus verkostoon..... | 42 |
| 4.5 Kahden väliset verkostosuhteet | 44 |

| | | |
|-----|--|----|
| 5 | LIIKEIDEAN UUDISTAMINEN: TAVOITTEENA KOKONAIS- | |
| | VALTAINEN OPPIMISKOKEMUS..... | 47 |
| 5.1 | Luovuutta edistävä oppiminen | 49 |
| 5.2 | Kokonaisvaltainen mielikuvitustyöskentely..... | 51 |
| 5.3 | Kirjoituskurssit asiakkaan näkökulmasta..... | 52 |
| 5.4 | Luovuuden hyödyntämiskeinojen löytäminen..... | 55 |
| 5.5 | Verkkopalvelu oppimisen tukena..... | 58 |
| 6 | TULEVAISUUDEN VERKOSTOITUMINEN | 61 |
| 6.1 | Kirjallisuuden uutiskanavan rakentaminen | 62 |
| 6.2 | Asiakassegmenttien täsmentäminen..... | 64 |
| 6.3 | Erilaiset kohderyhmät..... | 64 |
| 6.4 | Yhteenveto ja johtopäätökset..... | 67 |
| 6.5 | Oma oppimisprosessi..... | 67 |
| | LÄHTEET | 69 |

Käytetyt termit ja lyhenteet

| | |
|--------------------|--|
| Luovuus | Liiketoiminnan hyödyntämisessä käytettävä luovuus merkitsee näkemyksellisyyttä ja uskallusta ilmaista omia ideoitaan vapaasti ja uudenlaisilla tavoilla. |
| Tietopääoma | Tietopääoma on yksi kolmesta osasta eli inhimillinen, rakenteellinen ja asiakaspääoma. Inhimillisen pääoman sisältämiä osa-alueita on usein vaikea kuvailla sanallisesti, sillä tähän pääomaan sisältyy myös kokemuksen vahvaa tietoa. |
| Sanataide | Sanataiteen erilaiset harjoitukset antavat ajatuksille uudenlaisia virikkeitä ja yhdistyessään henkilön mielikuvien ja kokemusmaailman kanssa syntyy tarina. |

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

| | |
|--|----|
| KUVIO 1 . Innovaatioprosessi | 16 |
| KUVIO 2. Tiedon arvoketju kirjoittamisen tarpeisiin sovellettuna | 19 |
| KUVIO 3 Yrityksen sidosryhmät..... | 40 |

1 JOHDANTO

Perustettava yritys tarvitsee liikeidean, toiminta-ajatuksen ja mission. Näiden välillä vallitsee suhde, jonka toimimaan saaminen on liiketoiminnan käynnistämisen avaintekijä. Yrityksen toimiala vaikuttaa siihen, millä tavoin nämä perustekijät tulevat näkyväksi. Toimialaa tutkimalla saadaan selville se, millaisia asiakastarpeita sieltä löytyy ja millä tavoin perustettavissa oleva yritys pystyisi tuotteillaan vastaamaan näihin tarpeisiin. Näiden tarpeiden tulisi omalta osaltaan vaikuttaa siihen millaisia tuotteita yritys tuottaa. Tällä tavoin voidaan määritellä mitkä ovat yrityksen tärkeimmät kohderyhmät, joille tuotteita markkinoidaan.

Markkinointipäätöksiin vaikuttaa yrityksellä olevat tulevaisuusnäkymät siitä mihin suuntaan ja millaisella nopeudella yritystä haluttaisiin kehittää. Tulevaisuussuuntautunut suunnittelu auttaa yritystä sen jokaisella liiketoiminta-alueella. Tällaisista lähtökohdista yrityksen asema kilpailijoihin nähden on vakaampi.

Internet toimintaympäristönä tarjoaa runsaasti mahdollisuuksia ja oikein toteutettuna se on kustannustehokas tapa aloittaa yritystoiminta. Tällaisessa toimintaympäristössä korostuvat ennen kaikkea tuotteen ja asiakastarpeen yhteensovittaminen. Pärjätäkseen kilpailussa ja pystyäkseen yhdistämään alati kehittyvän yhteiskunnan muutokset oman yritystoimintansa vahvuudeksi, on tärkeä luoda tulevaisuuskuva siitä, millaiselta toimiala näyttää muutaman vuoden kuluttua. Nykyinen yhteiskunnallinen muutos on niin ikään muuttanut myös kilpailuasetelmia. Nykyisessä kilpailussa pärjää parhaiten silloin, kun yritys keskittyy suurimman osan ajasta ydinliiketoimintaan.

Hyvän liiketoiminnallisen aseman saavuttaminen edellyttää myös jatkuvaa kehittymistä. Tulevaisuussuuntautunut yritys pystyy reagoimaan kilpailijoita nopeammin toimialalla tapahtuviin muutoksiin. Tulevaisuussuuntautumisen keinoja lähden tässä opinnäytetyössäni etsimään.

1.1 Aiheen valinta ja näkökulma

Opinnäytetyön aiheena on tutkia perusteilla olevan yrityksen tulevaisuuden näkymiä ja liiketoiminnan kehittämistä. Yrityksen liiketoiminnassa on tarkoituksena käyttää hyödyksi uudenlaisia teknologisia ratkaisuja. Tästä näkökulmasta tulevaisuussuuntautuneisuus on erityisen tärkeää, sillä teknologia kehittyy koko ajan.

Tulevaisuuden ennakointi antaa viitteitä siitä, millä tavoin teknologia tulee muuttumaan. Teknologian muutokset luovat itsessään uudenlaisia keinoja ja mahdollisuuksia kurssin rakentamiselle. Tässä opinnäytetyössä tulen keskittymään yrityksen pääasiallisen liiketoiminnan analysoimiseen. Näin siksi, että yrityksen jokaisella liiketoimintaosa-alueella on omanlaisensa asiakaskunta. Uskon myös, että yrityksen pääasiallinen liiketoiminta tulee hyötymään eniten tulevaisuuden ennakoinnin tarjoamista menetelmistä.

1.2 Kehittämistyön tarkoitus ja kehittämistavoitteet

Kehittämistyön tavoitteena on saada käsitys siitä, millaiset tarpeet kuluttajaryhmillä on. Kuluttajakartoituksen tehtävänä on löytää sellaisia signaaleja, joiden avulla verkkopalvelusta pystytään luomaan sellainen, joka voi vastata ihmisillä oleviin kirjallisen tuottamisen tarpeisiin.

Tällaisen tutkimuksen ansiosta yrityksellä on jo perustamisvaiheessaan vankempi pohja. Tutkimuksessa esiin nousseiden keinojen ja menetelmien avulla on mahdollisuus keskittyä heikkojen signaalien tulkitsemiseen, jopa kymmenen vuoden päästä. Kuluttajakartoituksen aikana asiakkaat voidaan helposti jaotella erilaisiin segmentteihin, jonka ansiosta palveluita pystytään kohdentamaan erilaisille kuluttajaryhmille entistä tehokkaammin. Samanaikaisesti palveluiden täsmentäminen auttaa yritystä kartoittamaan sitä, millaisia palveluita sen on hyvä tuottaa tulevaisuudessa.

Opinnäytetyön toiminnallinen osuus toteutetaan kehittämistyön avulla. Kehittämistyössä on tavoitteena löytää keinoja kirjoittamisen ja tekniikan yhteensovittamiseen. Näin voidaan luoda uudenlaisia palvelumalleja, joilla ihmisten luovuus saadaan liikkeelle. Nykyään tiedetään jo, millä tavoin uusi tekniikka voisi hyödyntää perinteistä kirjoitusharrastusta. Tästä osoituksena on se, että useimmat kirjailijat käyttävät tietotekniikkaa apunaan viimeistellessään teoksensa ennen kustantajalle lähettämistä. Opinnäytetyöni yksi tavoite on löytää ratkaisunavaimia siihen, millä tavoin tekniikkaa voisi hyödyntää kirjoitusharrastuksessa alusta loppuun saakka.

Kehittämistyön toteuttamisen lähtökohtana on useiden erilaisten kehittämistyön muotojen käyttäminen, joiden tarkoituksena on tukea toinen toisiaan. Tällainen voisi olla esimerkiksi konstruktivinen oppiminen. Tätä lähestymistapaa voisi tukea benchmarking ja tulevaisuuden ennakointimenetelmät. Tämän kokonaisuuden tarkoituksena on opinnäytetyön edetessä täsmentyä sellaiseen muotoon, että se tuottaa parhaan mahdollisen vastauksen opinnäytetyössä asetettuihin kehittämis-kohteisiin. Benchmarking-menetelmän päämääränä on hyödyntää perinteisten kirjoituskurssien parhaita käytäntöjä ja oppia niistä. Samaan aikaan voidaan analysoinnin tuloksena miettiä sitä, miten näitä piirteitä pystytään siirtämään verkkoympäristöön.

Perinteisiä kirjoituskursseja analysoimalla saadaan myös selville, millaiset kuluttajat ovat kiinnostuneet kirjoittamisesta. Tällä tavalla saatua tulosta voidaan peilata siihen, voisiko osa perinteiselle kirjoituskurssille osallistujista olla myös kirjoituskurssin suorittajia verkkoympäristössä. Konstruktivista lähestymistapaa hyödynnettäessä voidaan tutkia, millaiset olisivat ne verkkopalvelun toiminnot, jotka soveltuisivat parhaiten kirjoituskurssien pitämiseen. Tämä lähestymistapa oikein hyödynnettynä tarjoaa varmasti runsaasti tietoa siitä, miten nykyinen ja tuleva teknologinen kehitys tukee kyseessä olevan kaltaista liiketoimintaa.

Ennakoinnin ottaminen yhdeksi opinnäytetyön keskeiseksi lähestymistavaksi mahdollistaa liiketoiminnan kiteyttämisen siten, että sen toiminta voisi opinnäytetyön aikana hahmottuvassa tulevaisuudessa olla mahdollisimman joustavaa.

Tulevaisuuden hahmotuksessa käytän tällä kertaa vain eri tahojen julkaisemaa valmista tietoa. Teen tämän rajauksen ennen kaikkea siksi, että tulevaisuuden hahmottaminen on vain opinnäytetyön yksi osuus.

Verkostoituminen on osa opinnäytetyötä ja sen rooli kertoo perustettavan yrityksen liiketoiminnan luonteesta. Yhtenä verkostoitumisen tavoitteena on keskittyä liiketoiminnan ydinosa-alueiden hoitamiseen ja kehittämiseen. Lisäksi verkostoitumisen avulla yritykselle tärkeät yhteistyökumppanit saadaan oman ammattitaitonsa avulla mukaan yrityksen edelleen kehittämiseen.

1.3 Työn rakenne ja eteneminen

Luvussa 2 käsittelen opinnäytetyön teorian pohjalta sitä, millä tavoin osaamista tulisi hyödyntää yrityksen kehittämistyössä. Osaamisen lisäksi tarkastelun alla ovat luovuus ja heikot signaalit. Luovuuden voidaan tämän opinnäytetyön osalta katsoa kuuluvan yrityksen toimialan osaksi, samalla se on eräs henkisen pääoman elementti, jolloin se linkittyy vahvasti osaamisen käsitteeseen.

Luvussa 3 tarkastelen opinnäytetyön toimeksiantajana toimivaa organisaatiota eli omaa tulevaisuudessa perustettavaa yritystäni. Tarkastelen pääpiirteisesti pääasiällisen liiketoimintaosa-alueen liikeidea. Samalla tuon esille millaisella toimialalla yritys tulee toimimaan. Tässä osuudessa kerron siitä, millaiset kuluttajat voisivat olla yrityksen mahdollisia asiakkaita.

Seuraavaksi luvussa 4 käsittelen yrityksen toiminnan ydintä eli verkkopalvelua. Tarkoituksena on kuvata, millainen sanataiteen verkkopalvelu tulisi olemaan. Verkkopalvelun teknisten ominaisuuksien kohdalla kerrotaan siitä, mitä osioita se sisältää tarkastelematta niinkään sen teknistä toimivuutta. Teknisen toimivuuden käsittely olisi täysin uusi tutkimuksen aihe. Kappaleen lopuksi pohdin sitä, millä tavoin yritykseni voisi tulevaisuudessa verkostoitua, jotta se hyötyisi tästä yhteistyömuodosta parhaalla mahdollisella tavalla.

Opinnäytetyön luvussa 5 käyn yhteenvedon tapaan läpi sitä, millä tavoin yritykseni liikeidea on täsmentynyt. Samalla käsittelen sitä, mitkä tekijät vaikuttavat keskeisesti kokonaisvaltaiseen oppimiskokemuksen syntyyn ja millä tavoin syntyneitä kokemuksia voisi parhaiten hyödyntää yritykseni toiminnassa.

Viimeisessä luvussa 6 tuon esille sen, millä tavoin tuleva yritykseni voisi verkostoitua ja millaisiin johtopäätöksiin olen opinnäytetyöprosessin aikana tullut sekä miten tämä prosessi on kehittänyt omaa oppimistani.

1.4 Käytettävät kehittämismenetelmät

Opinnäytetyön kehittämismenetelmänä hyödynnän kehittämistyön mahdollisuuksia. Tämän kehittämismenetelmän avulla on tarkoitus löytää yrityksen keskeiset toimintamallit, joita parantamalla siitä kasvaa tulevaisuuden menestyjä. Ojasalon, Moilasen ja Ritalahden (2009, 11) mukaan kehittämistyö edellyttää oman osaamisen kokonaisvaltaista hyödyntämistä. Kirjoittajat ovat sitä mieltä, että prosessi alkaa liiketoiminnan ydinosa-alueiden havaitsemisella. Sen lisäksi prosessia edistää luovien ongelmaratkaisutaitojen käyttäminen sekä tulevaisuussuuntautunut ajattelutapa. Kehittämistyön asema osana yrityksen kehittämistä on vahvistunut ennen kaikkea yhteiskunnallisen kehityksen myötä.

Ajalle, jota nyt elämme, on tyypillistä, että yrityksen toimintaympäristössä tapahtuvat muutokset, otetaan osaksi yrityksen toimintaa jo paljon aikaisemmin kuin ne kokonaisuudessaan tapahtuvat. Ojasalo ym. (2009, 14) ovat nostaneet suunnitelmallisuuden keskeiseksi kehittämistyön elementiksi. Oikein toteutettu suunnitelmallisuus on nykyään dynaamisempaa kuin ennen. Dynaamisuuden voi havaita sen tulevaisuusorientoituneesta luonteesta.

Opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää tulevaisuudessa perustettavasta yrityksestä mahdollisimman tulevaisuusorientoitunut ja uutta teknologiaa hyödyntävä inspiraatioiden ympäristö. Pyrin saavuttamaan tavoitteeni kehittämispohjaisen oppimisen keinoin.

Tämän oppimisen muotoja ovat verkostoituminen, aktiivinen oman oppimisen kehittäminen ja tiedon jalostamisen taito sekä luovuus (Ojasalo ym. 2009, 13–16.) Innovatiivisuuden rooli näkyy opinnäytetyössä lopputuloksena, jossa on tarkoitus rakentaa yritykselle toimintatapa, joka toisaalta synnyttää luovuutta asiakkaissa ja toisaalta auttaa löytämään ansaintamalleja. Näiden ansiosta toivotaan valtaosan kirjoittamisen harrastajista käyttävän yrityksen maksullisia palveluita.

Konstruktiiivinen oppiminen voidaan Kauppilan (2007, 37) mukaan määritellä aktiiviseksi tiedonjalostamisen prosessiksi. Tässä oppimistavassa keskeistä on määritellä itse se, millaiseen kysymykseen tai asiaan haluaa löytää vastauksen. Hyödynnettäessä konstruktiiivista oppimista on tärkeää, että kirjoittaja pystyy itse määrittelemään sen, millä tavoin hän käyttää saatavilla olevaa tietoa. Monipuolinen oppimisympäristö on myös yksi konstruktiiivisen oppimistavan edellytys. Tällainen oppimisympäristö mahdollistaa henkilöllä olevien oppimistaitojen kehittymisen.

2 OSAAMINEN OSANA YRITYKSEN KEHITTYMISTÄ

Osaamisen ottaminen osaksi yrityksen toimintaa edellyttää yrityksen merkittävien voimavarojen löytämistä. Aaltonen ja Wilenius (2002, 27) toteavat keskittymisen merkittäviin osaamisalueisiin olevan yhä tärkeämpää tulevaisuudessa. Heidän mukaansa sen tärkeys on seurausta yhteiskunnan muuttumisesta verkostomaisempaan suuntaan. Keskittämällä yrityksellä olevat voimavarat osaamisen kautta saavutetun ammattitaidon vahvistamiseen, yrityksellä on mahdollisuus tarjota asiakkailleen jotain, joka tuo kulutukseen lisäarvoa ja jota asiakas ei uskonut yritykseltä saavansa. (Bergström ja Leppänen 2009, 31 - 32.)

Mielestäni osaamisen hyödyntämisessä on useita mahdollisuuksia, joita käytetään apuna yrityksen menestymisessä. Tässä asiassa tärkeintä ei ole osata tehdä kaikkea itse, vaan pyrkiä löytämään avuksi sellaisia yhteistyökumppaneita, joiden avulla suunnitellut toimenpiteet voidaan toteuttaa. Osaamisen hyödyntämisessä on kysymys itsellä olevan tiedon ankkuroimisesta toiminnaksi, jonka ansiosta tiedot linkittyvät toisiinsa muodostaen erilaisia kokonaisuuksia. Tällöin kaksi pääpiirteisään erilaista kirjoittamisen muotoa voidaan yhdistää ja niistä syntyy uudenlainen kirjoittamisen laji. Toisaalta yrityksen kehittyminen osaamisen avulla voi vaikuttaa siihen, millaiseksi yrityksen tarjoama sisältö muodostuu.

Verkostoitumisen ja valinnan mahdollisuuksien lisääntyminen edellyttää palvelun sisällön kehittämistä. Se voi olla kilpailukykyä parhaiten kasvattava tekijä. Sisällön tuottamisen ohella on pohdittava, millä tavoin teknologia olisi parhaiten apuna tavoitteiden saavuttamisessa. Yhteiskunnan muuttuminen edellyttää yrityksen jatkuvaa muuntautumiskykyä, jotta se pystyy säilyttämään suosionsa asiakkaiden keskuudessa (Aaltonen ja Wilenius 2002, 50). Osaamisen huomioiminen osana yrityksen menestymistä on muuttanut myös käsitystä siitä, millä tavoin eri pääoman lajeja arvostetaan.

Aaltonen ja Wilenius (2002, 50) kuvaavat kirjassaan intellektuaalisen pääoman jakautumista kolmeen erilaiseen osaan, jotka ovat inhimillinen, rakenteellinen ja asiakaspääoma. Ensimmäistä osatekijää pidetään kaikkein arvokkaimpana, sillä siihen kuuluvat sellaiset alueet, joita on vaikea jäljittää. Inhimillisen pääoman sisältämiä osa-alueita on usein vaikea kuvailla sanallisesti, sillä tähän sisältyy myös kokemuksen vahvaa tietoa. Verkoston koostuessa osaavista työntekijöistä on mahdollista saavuttaa todella paljon tuloksia lyhyessäkin ajassa. Jotta verkoston osaaminen voidaan linkittää osaksi yrityksen toimintaa, henkilöillä tulee olla mahdollisuus luovasti toteuttaa heille annetut työtehtävät. Työntekijöillä on oltava myös riittävästi vastuuta ja kehittymisen mahdollisuuksia. Tällöin tekeillä oleva työ voidaan kokea mielekkääksi.

Osaamisen hyödyntämisessä on tärkeää huomioida ne tekijät, jotka ovat ensisijaisen tärkeitä luovuuden esiintymiselle. Jokaisen työtehtävän kohdalla olisi hyvä miettiä sitä, millaista yksittäistä osaamisen lajia kyseisessä työtehtävässä tarvitaan. Tarkastellessa osaamista yksityiskohtaisemmin, havaitaan sen muodostuvan vieläkin pienemmistä osatekijöistä, kuin mitä edellä on mainittu. Kun osaaminen ja työtehtävä pilkkoutuvat samassa suhteessa voidaan helposti havainnoida miten osaamista kannattaisi kehittää, jotta työtehtävän tekeminen tehostuisi entisestään. Tällaisen toimenpiteen ansiosta osaamista hyödynnettäisiin yrityksessä entistä enemmän. Työtehtävien pilkkominen pienemmiksi osiksi saattaa aluksi viedä enemmän aikaa, mutta myöhemmin siitä voi kuitenkin muodostua ajankäyttöä tehostava rutiini. Edellä mainittu toimenpide antaa työntekijälle mahdollisuuden kehittää halutessaan vain yksittäistä osaamisen muotoa. Yksilön kehittäessä osaamisensa tiettyä osa-aluetta hän kykenee tehokkaammin pohtimaan, miten kyseisen alueen kehitys tehostaa hänen osaamispalettiaan kokonaisuudessaan.

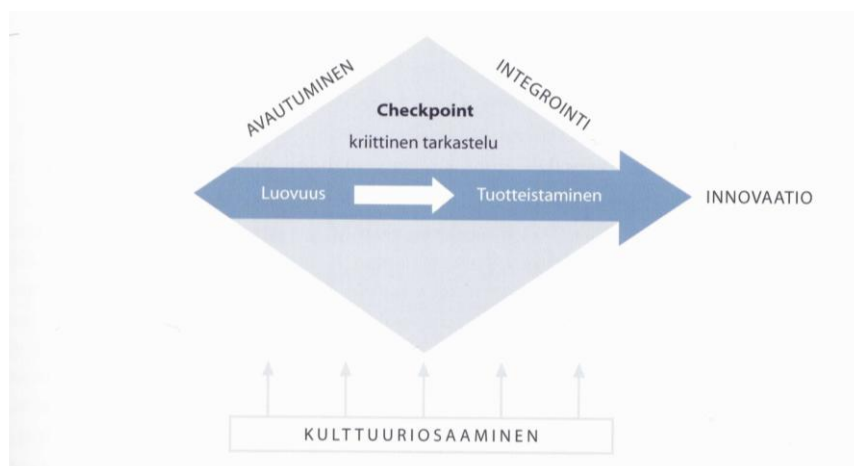
Kokonaisvaltainen osaamispaletin kehittäminen alkaa ihmisen halusta kehittää omaa toimintaa ja samalla siirtää tätä halua koskemaan omia työtehtäviä. Parhaiten henkilön osaamispaletti kehittyy tilanteissa, joissa hän toimii osaamisensa ylärajoilla. Näin siksi, että silloin hän analysoi oman osaamisensa kehittymistä suhteessa työtehtävän tarjoamiin haasteisiin. Nämä tilanteet tarjoavat hyvät mahdollisuudet luovuuden esiintymiselle ja kehittymiselle.

Tästä syystä olisikin tärkeää analysoida omassa toiminnassa tapahtuvia muutoksia jokaisen työtehtävän päätyttyä. Analysoidessaan perusteellisesti työtehtävien ja osaamisen välistä suhdetta henkilö voi huomata omaavansa uudenlaista osaamista.

On olennaista ulottaa työtehtäviä myös oman mukavuusalueensa ulkopuolelle mahdollisuuksien mukaan. Tällainen toimintatapa on hyvä ruokkimaan itsellä olevaa luovuutta. Osaamisen hyödyntäminen tulevaisuuden ennakoinnin apuna ei ole vaikeaa, se edellyttää vain omien toimintatapojen vähittäistä muuttamista ja ennakoinnissa tarvittavien toimintatapojen oppimista (Wilenius 2004, 212.)

2.1 Osaamisalueena innovaatio ja luovuus

Wilenius (2004, 40, 43) tuo esille miten innovaatio ja luovuus voivat parhaiten lisätä yritysten kilpailukykyä. Hänen mukaansa oleellisinta on ensin oivaltaa mitä innovaatiolla tarkoitetaan. Wileniuksen mukaan onnistuessaan se uudistaa omalta osaltaan sitä ympäristöä, jossa sitä hyödynnetään. Lisäksi se saa arvonsa vasta käyttötilanteessa. Luovuuden yhdistäminen innovaatioiden kanssa on Wileniuksen mukaan keskeinen seikka, jotta näitä kahta tekijää voidaan parhaalla mahdollisella tavalla hyödyntää tulevassa yritys-elämässä. Seuraava kuvio 1 kertoo, miten Wilenius (2004, 43) on kuvannut innovaatioprosessin etenemistä.



KUVIO 1 . Innovaatioprosessi. (Wilenius 2004, 43)

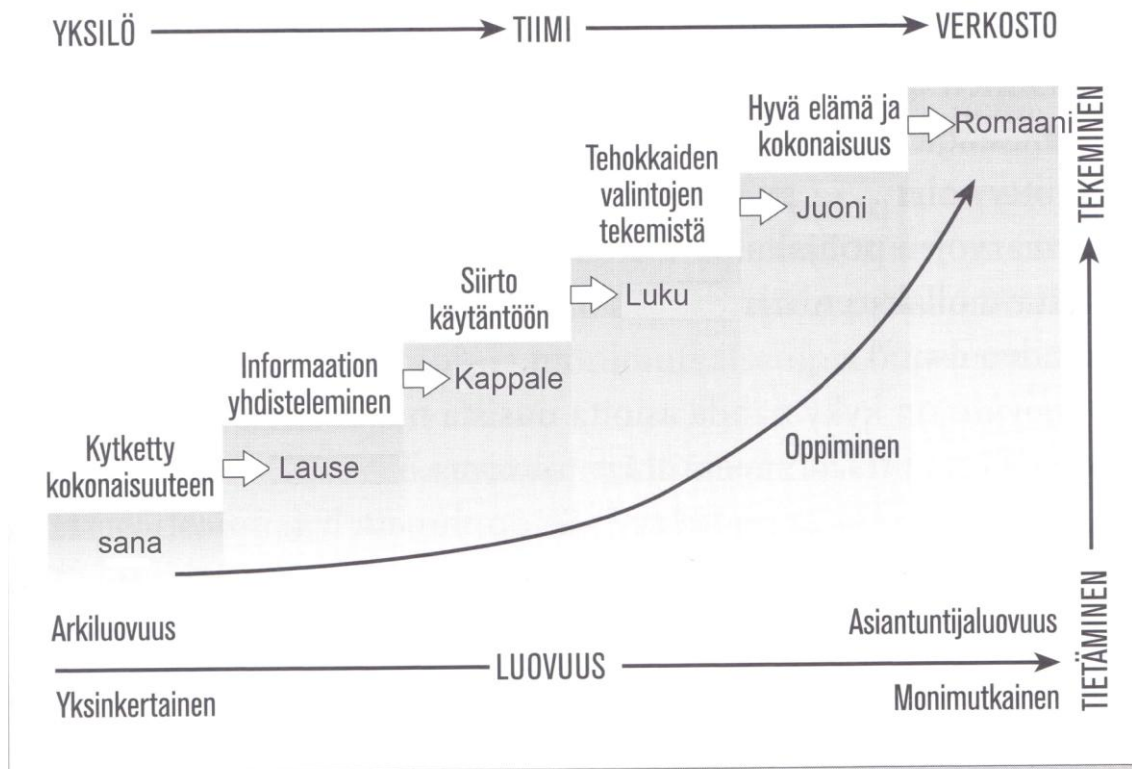
Kuvaa tarkasteltaessa voi havaita, että yhdistelmän liittäminen johonkin kolmanteen osatekijään edesauttaa kulttuuriosaamisen syntymistä. Mielestäni kolmas osatekijä voisi olla kirjoittaminen. Tällaisessa tapauksessa yrityksen verkkopalvelu voisi toimia innovatiivisena osana, luovuus ja kirjoittaminen vastaavasti edistäisivät verkkopalveluun tulevaa sisällön tuotantoa. Tulevaisuudessa yrityksen verkkopalvelusta on mahdollista nousta esiin uudenlaisia teknisiä ratkaisuja, joita voidaan jälleen nimittää innovaatioiksi. Kulttuuriosaamisen näkökulmasta tarkasteltuna tulevalla yrityksellä saattaa olla toimialalle melko ratkaiseva vaikutus. Näin siksi, että kulttuuriosaamisessa pääpaino huomiosta kiinnittyy siihen, millä tavoin taiteen osa-alueita on pystytty hyödyntämään yritystoiminnassa.

Myöhemmin tarkastelualuetta voidaan pyrkiä laajentamaan ottamalla yritystoimintaan mukaan muitakin taidemuotoja, esimerkiksi kuvataiteen erilaiset ratkaisut ovat hyviä tapoja alkuinnostuksen löytämiseen. Kuvataiteesta kirjoittaminen voi olla paljon muitakin kuin vain yksittäisestä kuvasta kertomista. Se millä tavoin kirjoittaja hyödyntää kuvia kertoo siitä, miten hän haluaa ja kykenee mielikuvitustaan käyttämään. Hyödyntämällä verkkopalvelun parhaita ominaisuuksia, kirjoittamisesta voidaan nostaa esiin muitakin osatekijöitä kuin prosessin mekaanisuus. Tällöin myös luovuus nousee yhdeksi liiketoiminnan kehittämismahdollisuuksista.

Wilenius (2004, 45) kirjoittaa teoksessaan luovuuden edelleen kasvavasta voimasta taloudessa. Hänen mukaansa luovuuden merkitys yrityselämälle on kasvanut ennen kaikkea yhteiskunnan kehittämisen myötä. Juuri tämä mielestäni mahdollistaa kirjoittamisen ja siihen liittyvän laajemman prosessin nostamisen osaksi yritystoimintaa. Yrityksen kehittäminen edellyttää ennakkoluulottoman asenteen ja keuhkonalun lisäksi tutustumista erilaisiin teknisiin ratkaisuihin ja mahdollisuuksiin. Tämän tietämyksen avulla yrityksen voi saada entistä paremman kilpailuedun muihin kirjoittamista opettaviin toimijoihin nähden. Lisäksi luovuuden hyödyntäminen antaa minulle suuremman mahdollisuuden käyttää hyödyksi omaa laajentunutta ammattitaitoani.

Kulttuuriosaamisessa luovuudella ja henkisen pääoman hyödyntämisellä on koajan kasvava rooli (Wilenius 2004, 59, 96). Wileniuksen mukaan henkilön oman osaamisen hyödyntäminen ei saisi missään tilanteessa rajoittua ainoastaan perinteisten työtehtävien suorittamiseen. Oleellisinta on huomata toimintaympäristö laajempänä, jolloin uusien kehittymismahdollisuuksien havaitseminen on mahdollista. Hyvänä esimerkkinä tästä voi mainita kulttuuriosaamiseen lukeutuvan sisältötuotannon, oikeanlaisen ja liiketaloudellisesti merkittävän sisällön luominen edellyttää monipuolista asiantuntemusta. Parhaimmillaan sisällöntuotantoa voidaan mielestäni toteuttaa verkostoitumalla teknisen alan asiantuntijan kanssa. Verkostoitumisen suurin etu on ammattiosaamisen tasapainoinen hyödyntäminen ja korkealuokkaisen sisällön tuottamisen vaivattomuus. Luovuuden käyttäminen yhtenä liiketaloudellisena voimana tarkoittaa käytännössä älykkyyden ja viisauden yhdistämistä luovaan toimintaan ja saatavissa olevaan tietoon, sen ansiosta jatkuva uudistuminen on tavoittelemisen arvoista (Sydänmaanlakka 2009, 233).

Omassa yritystoiminnassani jatkuva uudistuminen merkitsisi kirjoittamisessa olevien mahdollisuuksien kartoittamista. Jotta yrityksen uudistaminen voisi olla mahdollisimman pitkäkestoista ja joustavaa, tulee yrityksen arvomaailman rakentua alusta alkaen uudenlaisen ajattelun lähtökohdista. Tällöin kirjoittaminen on eräs tarinankertomisen muoto. Tällainen ajatusmalli sai alkunsa Sydänmaanlakan (2009, 42-43) määriteltystä sen millä tavoin tiedon arvoketju muodostuu. Hänen mukaansa kuvioon on täsmennetty kaikki sellaiset älykkään toiminnan elementit, joiden avulla ihminen kykenee ilmentämään hänellä olevaa viisautta. Määritellessään tiedon arvoketjun rakennetta Sydänmaanlakka on myös analyyttisellä tavalla tuonut esiin sen miten eri osat ovat sidoksissa toisiinsa. Mielestäni arvoketjun eri osioita voi helposti soveltaa tulevan yrityksen tarpeisiin. Sovellettaessa kuviota kirjoittamisen voi katsoa koostuvan seuraavalla tavalla. Tämän jälkeen voidaan miettiä millaisten sovellusten ja muiden teknisten prosessien avulla verkkopalvelu on mahdollista toteuttaa. Kuvio voi parhaimmillaan olla pohjana sanataiteen verkkopalvelun syntymisen prosessissa.



KUVIO 2. Tiedon arvoketju kirjoittamisen tarpeisiin sovellettuna (Sydänmaanlakka 2009, 43)

Keskeisintä on huomata, että kuvio on periaatteessa myös tiivistetty kuvaus siitä yhteiskunnan muutoksesta, joka on hiljalleen tapahtumassa. Sydänmaanlakan (2009, 28) mukaan tulevaisuuden verkostot ovat entistä dynaamisempia ja niiden sisältämä tietomäärä on todella laaja.

2.2 Heikot signaalit

Heikot signaalit ovat ympäröivässä maailmassa olevaa hiljaista tietoa, jotka vahvistuessaan muuttavat maailmaa tiettyyn suuntaan. (Silván 2006, 14) Kaikki signaalit eivät välttämättä johda suuriin muutoksiin. Syynä tähän voi olla se, ettei sen sisältämää tietoa osata riittävän hyvin hyödyntää arkielämässä. Kirjassa "Valppaus on valttia" on opastavia keinoja heikkojen signaalien tarkasteluun. Pohtimalla kirjan kysymyksiä tulen kartoittamaan tulevan yritykseni liiketoiminta-alueen kehittämissuunnitelmia.

Tarkastellessa teknologian kehittymistä ja sen mukanaan tuomia muutoksia, on mielestäni helppo nähdä miten erilaisia kuluttajia ihmiset ovat. Ihmisten kuluttajakäyttäytymiseen vaikuttaa olennaisesti muutoksen välttämättömyys sekä se, millaisia viestejä kuluttaja muutoksesta saa. Tulevan liiketoiminnan kannalta on hyvä ottaa huomioon muutokseen sopeutumisen keinot jo suunnitteluvaiheessa. Tästä näkökulmasta tarkasteltuna verkkopalvelun osissa tulisi olla sopivasti yhdistettynä tuttuja elementtejä uusiin mahdollisuuksiin.

Yritykseni yhtenä mahdollisuutena on uudistua juuri sanataiteen monimuotoisen aihepiirin avulla. Tällöin teknologian ei välttämättä tarvitsisi esittää ensisijaista roolia yrityksen toiminnassa. Uudenlaisen teknologian mahdollisuudet voitaisiin ottaa käyttöön vähitellen. Tällainen toimintatapa voisi rohkaista yrityksen asiakkaisiksi myös sellaisia henkilöitä, jotka eivät koe olevansa teknisesti yhtä taitavia verrattuna muihin asiakkaisiin. Verkkopalvelussa voisi olla mahdollisuus valita onko kiinnostunut enemmän vai vähemmän tekniikkaa sisältävistä tehtävistä. Vähemmän tekninen tehtävä on voitu suunnitella hyödyntäen perinteisen kirjoituskurssin menetelmiä tai tehtävän yksi osio sisältää jonkin teknisen ominaisuuden. Kun kurssin suunnittelussa on käytetty hyödyksi teknisiä mahdollisuuksia, asiakas voi huomata, ettei tekniikan käyttäminen sanataiteen apuna vaadikaan niin suurta teknistä osaamista.

Kulttuuriosaamisen hyödyntäminen yritykseni kehitystekijänä antaa mahdollisuuden verkostojen edelleen kehittämiseen. Tällä tavoin sanataiteesta voi tulla sellainen sanataiteen muoto, joka kykenee omista lähtökohdistaan hyödyntämään myös muiden taidemuotojen parhaita puolia. Yritykseni tavoitteena on toimia sanataiteen viitekehysten uudistajana. Aaltonen ja Wilenius (2002, 57) kuvaavat tulevaisuuden tutkijan Rolf Jensenin ajatuksia yhteiskunnan muutoksen tilasta. Hänen mukaansa tulevaisuuden yhteiskunta on täynnä tarinoita, jotka edistävät tuotteista muodostuvan mielikuvan syntymistä. Tällaisen Jensenin kuvaaman tarinayhteiskunnan syntyminen tulee myös muokkaamaan ihmisten kuluttamisen tapoja.

Kuten Wilenius kirjassaan Luovaan talouteen (2004, 26) toteaa kuluttajien odottavan saavansa yhä yksilöllisempää palvelua. Sanataiteen sisällöllinen uudistaminen lähtee opetuksen uudelleen miettimisestä. Tämä merkitsee sitä, että uutta teknologiaa hyödynnetään vahvasti opetuksessa. Kurssien sisältämät teoriaosuudet pyritään koostamaan tarinalliseen muotoon, jolloin asiakkaan on helpompi siirtää teoriassa oppimansa asia osaksi omaa tekstiään. Wilenius (2004, 28) kirjoittaa verkostojen keskeisestä roolista nyky-yhteiskunnan kehityksessä. Hän toteaa että ne verkostot, joihin sisältyy monipuolista kulttuuriosaamista ja luovuutta ovat sosiaalisesti edelläkävijöitä.

Edellä mainitun kaltaisten verkostojen voidaan katsoa edistävän myös kilpailukyvyn syntymistä. Nykyaikana ratkaisevaa on se, millaisiin verkostoihin kuuluu ja millä tavoin nämä verkostot edistävät omaa liiketoimintaa. Wileniuksen (2004,28) mukaan asiantuntijuus koostuu monesta eri osatekijästä. Keskeisintä on se, millä tavoin asiantuntijuutta pystytään hyödyntämään saavuttaakseen suuremman liiketoiminnallisen menestyksen. Kulttuuriosaamisen yhdistäminen osaksi liiketoimintaa olisi hyödyllistä oppimisen kannalta. Näin ollen yhteistyökumppanit kykenevät jakamaan heillä olevaa asiantuntijuutta keskenään ja saavuttamaan molemminpuolista hyötyä. Tulevaisuuden muutosten havaitseminen alkaa mahdollisuuksien kartoittamisella. Toimintaympäristön kannalta olennaista on havainnoida myös sellaisia muutoksia, jotka ovat toteutuneet jollain toisella toimialalla. Tällaisten mahdollisuuksien hyödyntäminen voi luoda omalle toimialalle uudenlaisia innovaatioita.

2.3 Heikot signaalit kehittämistyössä

Hiltunen (2012, 108) määrittelee heikot signaalit tulevien muutosten merkeiksi. Hänen mukaansa niiden löytämiseen tarvitaan avarakatseisuutta ja tarvittava määrä kysymyksiä jotta pääsee kiinni asian ytimeen. Heikkojen signaalien kartoittamisessa on pystyttävä huomioimaan sellaisia muutoksia, jotka vaikuttavat oman alansa ulkopuolella (2012, 122, 124).

Jotta muutoksia hyödyntää tulevaisuuden ennakoinnissa, on pystyttävä määrittelemään, millä tavoin niitä voisi käyttää hyödyksi omalla alalla. Määrittelemisen ansiosta heikoista signaaleista muodostuu erilaisia vaihtoehtoisia kuvia siitä millaiseksi tulevaisuus muodostuu. Näitä vaihtoehtoja voidaan käyttää apuna yrityksen strategian teossa (2012, 123, 130). Hiltunen (2012, 226-230) korostaa tulevaisuusajattelun tärkeyttä yrityksen strategiatyössä. Kirjassaan hän käy vaiheittaisesti läpi sitä millä tavoin tulevaisuuteen kuuluvat elementit kannattaa ottaa yrityksessä huomioon, jotta ne auttaisivat kehittämisessä ja kilpailukyvyn säilyttämisessä. Esiitellessään tulevaisuuden kannalta kestäväksi tarkoitetun strategian rakentamista Hiltunen toteaa, että jokaisen yrityksen on lähestyttävä prosessia oman yrityksen kannalta tärkeistä kysymyksistä.

2.4 Luovuuden hyödyntäminen kehittämistyössä

Luovuuden hyödyntäminen yrityksen kehittämisessä edellyttää ihmisen lahjakkuuden löytymistä, kehittämistä sekä opittujen asioiden näkemistä uudenaikaisissa asiayhteyksissä (Stähle ja Wilenius 2006, 180–197). Tietoaineksen kanavoituminen uutta tuottavaksi tiedoksi tarvitsee toimiakseen sykäyksiä, jotta informaatiosta pystytään poimimaan oikeita asioita. Näin syntyvä kokonaisuus voi olla osa sellaista tarinaa, josta tulevaisuus syntyy. Yksi tärkeä elementti, joka vaikuttaa siihen millaisena tulevaisuus voidaan hahmottaa, on tietopääoman käyttö ja sen mahdollisuuksien kartoittaminen. Pystyäkseen aistimaan sitä, millaisena tulevaisuus voidaan ennakoida, tulisi tietopääomaan yhdistää liiketoiminnan kehittäminen sekä toimialan muutoksista kertova tieto. (Stähle ja Wilenius 2006, 15.)

Tärkeää on visioida sitä miltä tuleva toimintaympäristö näyttää ja millaisia mahdollisuuksia se sisältää. Yrityksen toiminta on myös suhteutettava käytössä oleviin voimavaroihin, jotta jää tilaa luovuuden liikkumiselle. Näistä edellä mainittujen asioiden välisestä tasapainosta syntyy yrityksen kestävä kilpailuetu. Kestävän kilpailukyvyn saavuttanut yritys kykenee tarkastelemaan muutoksia, tarttumaan uusiin tilaisuuksiin sekä suhteuttamaan muutoksiin tarvittavat voimavarat omiin käytettävissä oleviin voimavaroihin. (Stähle ja Wilenius 2006, 9-10.)

Stähle ja Wilenius (2006, 74-78) tuovat kirjassaan esiin millä tavoin mielikuvitusta voi käyttää hyödyksi tulevaisuustiedon analysoimisessa. He korostavat, että mielikuvitus on yksi tapa hahmottaa maailmaa varsinkin silloin, kun sen avulla luodaan järjestelmällisesti uudenlaista todellisuutta. Muuttamalla mielikuvituksen aikaansaaman kuvan tavoitteiksi muodostuu toimintasuunnitelma, joka yhdistettynä vaakaaseen ja toimintaympäristölle tärkeään tietoon auttaa organisaatiota olemaan tulevaisuuden menestyjä. Hyödyntämällä sopivassa määrin mielikuvitusta pystytään Solatien ja Mäkeläisen (2009, 17, 20) mukaan ylläpitämään sellaista ilmapiiriä, joka on olennaista näkemyksellisyydelle ja uskallukselle ilmaista omia ideoita. Yhdeksi kilpailuedun tavoittelemisen muodoksi nousee verkostoituminen. Solatie ja Mäkeläinen kertovat Apilon, Taskisen ja Salkarin esittämän esimerkin siitä, millä tavoin verkostoituminen onnistuu kilpailijoiden kanssa, hyödyntäen samalla molempien liiketoimintaa.

Stähle ja Wilenius (2006, 80-84) esittelevät millaiset ennakkoinnin elementit kannattaisi huomioida suunnitellessaan tulevaisuuden toimintansa. Tämän seitsemänkohtaisen periaate-esittelyn lisäksi he tiivistävät kuviota vastaamaan hyvän päätöksenteon elementtejä. Tulevaisuuteen tähtäävä päätöksenteko tarvitsee tuekseen tietoa yrityksen tavoitteista, toimialasta ja resursseista. Oikein toteutetun ennakkoinnin päämääränä on antaa yritykselle kehittämistietoa kaikilla liiketoiminnan tasoilla. Tällöin yritykselle muodostuu käsitys siitä millainen on sen asema tarpeiden ja inspiraatioiden toteuttajana ja millaisiksi sen tuotteiden tai palveluiden tulisi muuttua päästäkseen haluamaansa asemaan.

Oman yrityksen näkökulmasta pitäisi ottaa huomioon, millaiseksi kirja-ala on muuttumassa ja millä tavoin sen muutokset suhteutuvat yrityksen pääasialliseen tavoitteeseen eli kirjoittajille perustettavan luovan tilan luomiseen. Jotta tavoitteen ja toimialan rinnastaminen toisiinsa olisi helpompaa, tavoitetta tulee pilkkoa pienempiin osiin. Tällä tavoin saadaan viitteitä millaisia kehittämiskohteita se sisältää. Luovan tilan rakentamisen ensisijainen tavoite on löytää kirjoittamisen opettamisesta sellaisia ratkaisuja, jotka tuntuisivat kirjoittajasta luontevalta, myös Internetissä toteutettuina.

Opetuksen tarkoituksena on tutustuttaa kirjoittajat itselleen osittain tai kokonaan tuntemattomaan kirjoittamisen lajityyppiin ja saada hänet hetkeksi pois omalta mukavuusalueeltaan. Tällainen toimintatapa saattaa tuoda kirjoittajalle paljon uusia ideoita kehittämään hänelle luontevinta kirjoitustyyliä. Yksinkertaisimmillaan tämä merkitsisi luovuuden yhdistämistä teknisiin ominaisuuksiin. Mielestäni nykyiset teknologiset ratkaisut tarjoavat näiden tekijöiden yhdistämiseen useita sosiaalisuutta tukevia ratkaisuja.

Kirja-alan muuttuminen yhä elektronisempaan suuntaan tarjoaa mahdollisuuden verkkokirjoittamiseen. Tällainen kirjoittamisen tapa on suhteellisen uusi ja edellyttää vain asiakkaiden totuttamista. Parhaimmillaan kirjoittamisaiheisesta verkkopalvelusta voi kehittyä moniulotteinen, jolloin se yhdistelee kattavalla tavalla kirjoittamisen lähdeaineistoa ja siinä käytettäviä harjoituksia. Ohjatessa kirjoittamista verkossa tulee ottaa huomioon Internetin erikoispiirteet kuten kasvokkain tapahtuva ohjauksen puute. Tällöin esimerkiksi teoriaosuudessa tarjottava tieto on varustettava tarpeeksi usealla ja selkeällä esimerkillä, jolloin kirjoittajan on helpompi tietää, millä tavoin teoriaosuuden tietoa pystytään kirjoittamisessa hyödyntämään.

Lisäksi kurssin rakentaminen verkkopalveluun edellyttää siihen sisältyvien osioiden järjestelemistä siten, että liikkuminen kurssin sisällä on mahdollisimman loogista. Näin siksi, ettei kirjoittajalta kulu tarpeettoman paljon voimavaroja erilaisten teknisten asioiden opettelemiseen. Keskittymällä verkkopalvelun suunnitteluvaiheessa tarinallisen sisällön luomiseen pystytään luomaan hyvät edellytykset luovuuden ilmenemiselle. Parhaiten tämä tavoite saavutetaan silloin, kun verkkopalvelusta pystytään luomaan sen verran esteetön toimintaympäristö, että kirjoittajalla on mahdollista unohtaa lähes täysin teknisen ympäristön vaatimukset. Tällöin hän voi keskittyä oman tarinallisen ajattelun ja kirjoittamisensa kehittämiseen.

3 LIIKEIDEA JA YRITYS

Tässä kappaleessa käsittelen sitä, millainen yrityksen liikeidea on pelkistetysti. Lähestyn aihetta määrittelemällä sen, mitä liikeidean pääkäsite kirjoittaminen tarkoittaa. Tämän jälkeen kerron millaisella kokoonpanolla yritys aloittaa toimintansa.

3.1 Liikeidea yleisellä tasolla

Yrityksen liikeideana on järjestää kirjoituskursseja verkossa. Sanataidetta voidaan pitää kattokäsitteenä kirjoittamiselle. Se sisältää kaikki kirjoittamisen muodot. Kirjoittamista ja sanataidetta voisi konkretisoida Rubikin kuutioksi, josta näkyy vain muutama sivu yhtä aikaa. Katri Sarmavuori (2010, 16) kuvaa kirjoittamista ajattelun jäsentämiseksi sanalliseen muotoon. Mielestäni tällainen ajatus voisi olla eräs yrityksen liikeidean taustalla oleva voima. Tulevaisuudessa siitä voisi kehittyvän teknologian avustuksella nousta jopa kilpailutekijä.

Pääasiallisen liikeidean perustana olevat kirjoittamisen kurssit perustuvat lähes poikkeuksetta ajatukseen, että kirjoittajat kirjoittavat ajatuksiaan tietyn säännön mukaisesti. Kirjoituskurssin ohjaajan tehtäviin kuuluu kertoa osallistujille kunkin lajityypin suuntaviivat, joiden sisällä kirjoittaja voi tehdä tekstiään koskevia päätöksiä siitä, millä tavoin hän haluaa asiat esittää.

Kurssin sisällöllinen osuus ei välttämättä ole yhtä selkeästi määriteltävissä. Sen painopistealueisiin ja sisällölliseen rakenteeseen vaikuttaa ohjaajan oma näkemys esimerkiksi kurssin käytännöllisyydestä eli siitä, miten paljon kurssilla tuotetaan tekstiä. Samoin myös jatkokurssit saattavat perustua laajempaan teorian sisäistämiseen, jonka tarkoituksena on syventää osallistujan tietoisuutta kyseisestä kirjoittamisen muodosta. Ohjaajan opetustavasta riippuen kurssin sisältämät teoriaosuudet saattavat olla joko laajoja tai suppeita. Teoria osuuden suppeus ei välttämättä ole viesti ohjaajan tietämättömyydestä asiaa kohtaan vaan pyrkimyksestä luovuuden säilyttämiseen ja kirjoitusinspiraation ylläpitoon.

Kirjoittamistehtävien kesto, määrä ja tehtävänannon laajuus ovat sidoksissa kurssin painopisteiden määrittelyyn. Yhtenä painopisteenä voidaan pitää tekstien äänen lukemista eli yhteisöllistä palautteen antoa. Lähiopetuksessa järjestettävällä kurssilla kaikki sen painopisteet verottavat kokonaistuntimäärää.

3.2 Taustaa yrityksestä

Yrityksen nimi on Kirjoitusapu T:mi Jenni Louhivesi. Yritys toimii kolmella eri liiketoiminta osa-alueella, jotka ovat sanataide, esitelmät ja toimistotyö. Tavoitteena on, että kaksi viimeksi mainittua osa-aluetta tukevat pääliiketoimintaa, joka on sanataide. Yrityksen pääasiallisen osa-alueen tarkoituksena on tarjota uudenlainen tapa sanataiteen harrastamiselle.

Yritys toimii pääasiallisesti Internetissä. Yritys pyrkii hyödyntämään verkkosivuisaan uuden teknologian mahdollisuuksia. Verkkosivustojen yhteyteen perustettavassa sanataiteen verkkopalvelussa tulee olemaan useita erilaisia kirjoituskursseja. Esimerkin kurssin sisällöstä löydät osiosta 2.4 Tuotteet ja Palvelut.

Esitelmien pitäminen kouluissa mahdollistaa tiedon levittämisen ja antaa opiskelijoille käytännön läheisen näkökulman oppimaansa. Toimistotyön osa-alueeseen kuuluvat sellaiset tehtävät, jotka vievät yrittäjältä runsaasti aikaa. Näin ollen yrittäjä voi ulkoistaa osan toimistotöistään yrityksen hoidettavaksi, jolloin hänellä on mahdollisuus käyttää sama aika oman liiketoimintansa pyörittämiseen ja kehittämiseen.

Tulen jatkossa käsittelemään yritykseen liittyviä asioita ainoastaan pääasiallisen liiketoiminnan eli sanataiteen osalta. Syynä tähän on osa-alueiden erilainen asiakaskunta. Näin ollen pystyn myös keskittymään paremmin pääasiallisen liiketoimintani osa-alueeseen. Tämä pitää opinnäytetyön rakenteen selkeänä ja johdonmukaisena. Sanataiteen osa-alueella yrityksen ydinosamista on kirjoituskurssien suunnittelu, ohjaus ja muut kirjoittamisen ja kirjallisuuden asiantuntijatehtävät.

3.3 Toimintaympäristön analyysi (PESTE)

Toimintaympäristössä kuvataan ulkoisen ympäristön vaikutuksia yrityksen toimintaan (Koski & Virtanen 2005, 46).

Poliittinen toimintaympäristö rajoittuu tämän yrityksen kohdalla verotukseen liittyvään lainsäädäntöön. Yritys toimii sellaisella toimialalla, ettei lainsäädäntö luo sille ylimääräisiä esteitä.

Yrityksen ekonominen ympäristö kattaa kaikki sellaiset talouteen liittyvät tekijät, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan. Vaikka yrityksen toimintaympäristö on laajempi, otetaan tarkastelussa huomioon yrityksen kotipaikan eli Seinäjoen ekonominen tilanne ja siinä tapahtuneet muutokset.

Sosiaaliset tekijät vaikuttavat yrityksen toimintaan siitä näkökulmasta, miten koulutautuneita ihmiset ovat, kuinka suuresti yrityksen palveluita arvostetaan ja millä tavoin elämäntyylin muutokset vaikuttavat arvostuksen tasoon. Tarkasteltaessa tämän päivän tilannetta voidaan sanoa, että suurin osa Seinäjoen alueen väestöstä on koulutautunut sen verran, että olisivat koulutustasoltaan yrityksen potentiaalisia asiakkaita. Lisäksi nykyaikana arvostetaan yhä enemmän yksilöllisiä palveluita ja sitä että ihmisellä on suurempi vaikutus mahdollisuus päättää, koska hän haluaa kyseistä palvelua hyödyntää. Tästä näkökulmasta tarkasteltuna yritys toimintaympäristöineen antaa hyvän mahdollisuuden harrastaa kirjoittamista silloin kun haluaa ja niin paljon kuin haluaa. Elämäntyyliin vaikuttavat erilaiset kuluttajakäyttäytymiseen liittyvät tekijät ja niiden muutokset. Hyvänä esimerkkinä voidaan pitää perheen arvostusta työelämän vastapainona.

Yritykseni tarjoamien palveluiden kuluttamiseen voivat osallistua kaikki ne, jotka kokevat kirjoittamisen omakseen. Yksittäisen kurssin tai sitä vastaavan osiomäärän ostaminen ei myöskään sido tarpeettomasti henkilön käytettävissä olevaa aikaa, sillä kurssin suorittamisajankohtaan voi vaikuttaa.

Koska kysymys ei ole pitkäaikaisesta kulutushyödykkeestä, kuluttajan ei välttämättä tarvitse keskustella asiasta esimerkiksi perheensä kanssa, vaan hän voi tehdä itsenäisen ostopäätöksen. Tehdessään ostopäätöksensä asiakkaalla on mahdollisuus tehdä valinta seuraavien kriteerien perusteella. Näitä ovat kurssin kesto ja syvällisyys, kirjoittamisen laji sekä se, miten paljon kurssiin sisältyy henkilökohtaista ohjausta. Kurssin syvällisyys aste saattaa pidentää kurssia. Jokaisella kurssilla on tietty määrä seuraavia vaiheita näkyvissä. Vaiheet ovat harvemmin sidoksissa mihinkään muuhun tekijään kuin henkilön itse käyttämään aikaan. Näin ollen asiakas voi hyvin itsenäisesti määritellä suorittavansa syvälliseksi luokitellun kurssin keskimääräistä lyhyemmässä ajassa.

Kurssin suorittamisaika on hyvin usein sidoksissa asiakkaan suhteeseen kirjoittamisesta. Suhteen muodostumiseen kirjoittamista kohtaan vaikuttavat omalta osaltaan henkilön persoonalliset tekijät. Näitä ovat esimerkiksi oppimiskyky ja tiedon omaksumistaito. Vaikka verkkopalvelun ensisijaisena tavoitteena ei olekaan toimia koulun kaltaisena organisaationa, voivat sen palveluita käyttävät henkilöt saada itselle tärkeitä kokemuksia ja kurssiin sisältyvän aineiston sekä tehtävien avulla kehittyä kirjoittajana. Mikäli kirjoituskursseja tuottava verkkopalvelu saa laajaa suosiota kirjoittajien kesken, voi se olla tulevaisuudessa kirjoittamista edistävä palvelumuoto. Verkkopalvelun kehittyminen edellä mainitun kaltaiseksi edellyttää sitä tukevien teknologisten ratkaisujen kehittämistä.

Kirjoittaminen on sellainen kuluttamisen muoto joka sopii periaatteessa vaikka jokaiselle. Se, kuinka paljon kukin on valmis sijoittamaan tällaiseen harrastukseen, on usein sidoksissa ihmisellä oleviin arvoihin. Yrityksen toiminnan kannalta ei ole merkitystä sillä, milloin asiakkaat ostavat kirjoituskursseja. Sen sijaan asiakkaan halukkuus päästä suorittamaan kurssin tehtäviä edellyttää yrityksen henkilökunnalta tunnusten lähettämistä asiakkaalle. Liikkeellä olevien tunnusten määrällä voi ylläpitää asiakasrekisteriä. Tunnuksen avulla kullekin asiakkaalle luodaan oma asiakaskoodi, jonka avulla yritys pystyy samalla kontrolloimaan, missä vaiheessa kurssia kukin asiakas on ja samalla syntyy käsitys siitä, missä vaiheessa asiakkaalle on tarkoitus antaa palautetta suorituksesta.

Yleisin syy kirjoittaa on rentoutuminen. Rentoutumisen avulla ihminen pystyy vapauttamaan mielikuvitustaan ja sen ansiosta unohtamaan hetkeksi arkiset rutiinit ja velvoitteet. Kirjoittamisen avulla syntyy uusia merkityksiä tavanomaiselta tuntuvalla asialle. Tämän ansiosta henkilö saa myös kokemuksen uuden luomisesta. Osa kirjoittajista kirjoittaa löytääkseen erilaisen tavan itseilmaisuun. Jokaisella asiakkaalla on oma syynsä miksi hän haluaa panostaa kirjoittamisharrastukseensa.

Teknisen toimintaympäristön merkitys yrityksen toimintaympäristönä on vahva. Tekninen kehitys tarjoaa lisäksi yritykselle erilaisia mahdollisuuksia sen uudelleen hyödyntämiseen. Teknologian hyödyntäminen yrityksen toiminnassa voi auttaa ihmisiä näkemään kirjoittamisen uudelta näkökulmasta, jonka ansiosta yritys voi saada runsaasti uusia asiakkaita. Erilaiset ratkaisut mahdollistavat myös sen, että kirjoittamisen prosessi voidaan pilkkoa entistä pienempiin osiin, jolloin asiakkaan ajatukset eivät rajoitu liikaa tiettyjen sääntöjen noudattamiseen, vaan hän pystyy ideoimaan kokoajan uutta.

Yrityksen toimiessa Internetissä asiakkaalle ei välttämättä tule ylimääräisiä paperikustannuksia, ellei hän itse halua kirjoittaa tehtäviä tavalliselle paperille. Internetissä ei tällä hetkellä ole täysin identtistä palvelua nyt perustettavan palvelun kanssa. Tämä tarjoaa yritykselle entistä paremmat lähtökohdat tulevaisuutta ajatellen. Näin siksi, että tällaisten palveluiden saaminen netissä toimivaksi kokonaisuudeksi edellyttää runsaasti suunnittelutyötä.

Ekologiset tekijät ovat ainoa toimintaympäristöanalyysin osa-alue, jonka perusteella asiakkaat voivat olla ostamatta yrityksen tuotteita. Tietokoneet nimittäin kuluttavat aika paljon energiaa, jota ympäristötietoiset kuluttajat pyrkivät päinvastoin säästämään. Toisaalta yrityksen toimintaympäristö on luonteeltaan sellainen, että yrityksen palveluita pystyy käyttämään melkein missä vain. Näin ollen asiakkaalle ei tule kustannuksia tai energiakuluja paikasta toiseen liikkumisesta eikä myöskään tulostuksesta aiheutuvia kuluja paperin tai värien muodossa. Pää tavoitteena on kehittää verkkopalveluun sellainen ominaisuus, johon kirjoittaja voisi tallentaa jonkun verran omia tekstejään, jos hän käyttää esimerkiksi kirjaston konetta.

Sisäinen toimintaympäristö kuuluu yhtenä osana toimintaympäristöanalyysiin. Sisäistä toimintaympäristöä tarkasteltaessa kiinnitetään huomiota yrityskulttuuriin sekä yrityksellä oleviin voimavaroihin ja resursseihin. Yrityksen toimintaympäristö jakautuu edelleen mikro- ja makrotasoon. Mikronäkökulmasta yritys tarkastelee nimenomaan sen toimintaan vaikuttavan kysynnän vaihtelua. Kysynnän koko selviää jollain tasolla asiakassegmentoinnin jälkeen. Yrityksen toimiessa verkossa sen toimintaympäristö on huomattavasti laajempi kuin kivijalkamyymälällä. Vaikka yritys ei välttämättä suoranaisesti kohdistuisikaan markkinoitaan nuorille, he voivat silti kuulua yrityksen asiakaskuntaan. Näin siksi, että kirjoittaminen on jokaiselle ikäryhmälle hyvä harrastus. Nykyään kouluissa yritetäänkin etsiä vaihtelevuutta perinteisille opetustyyyleille.

3.4 Asiakassegmentit ja yrityksen henkilöstö

Sanataide osion palvelukonsepti on laaja, sillä se on yrityksen pääasiallinen osa-alue. Suurin osa verkkosivuston toiminnoista on tarkoitettu nimenomaan tähän osuuteen. Verkkopalvelun kirjoituskurssi koostuu seuraavista osista: aloitustehtävistä, teoriaosuudesta ja siihen liittyvistä pikkutehtävistä ja loppuharjoituksesta (arvioitava). Kirjoituskurssit liittyvät erilaisiin kirjoitustyyliin ja –teemoihin. Tyyli-esityksinä voivat olla satu, runo, novelli ja aforismi. Teemaesityksinä ovat puolestaan romaani, fantasia, elämäkertä ja asiakirjoittaminen.

Motivaationurkkauksen tehtävät ovat viriketehtäviä, kuten kuvasta kirjoittamista, tiettyjen sanojen sisällyttämistä tekstiin tai vaikkapa henkilöihahmon luontiin liittyvä tehtävä.

Karkeasti ottaen voidaan sanoa, että sanataiteen asiakasryhmään voivat kuulua kaikki kirjoittamisesta kiinnostuneet. Tämä asiakasryhmä pilkkoutuu pienempiin segmentteihin verkkopalvelussa tarjottavien kurssien mukaan. Kurssien suunnittelussa onkin otettava huomioon millaisista kursseista asiakkaat ovat kiinnostuneita.

Eräs selvä asiakassegmentti on havaittavissa jo kirjoittamista harrastavien ihmisten keskuudessa. Kyseessä olevan segmentin tavoittaminen onnistuu parhaiten verkostoitumisen avulla. Verkostoituminen kirjoituskursseja pitävien oppilaitosten tai kansalaisopistojen kanssa on muutenkin kustannustehokas ratkaisu aloittaa oma yritystoiminta. Tällöin voidaan hyödyntää oppilaitoksella jo olevaa asiakasrekisteriä. Kurssin aikana verkkopalvelu saa lisää tunnettavuutta ja kurssilla kerättävän asiakaspalautteen perusteella saa tietoa siitä, millaisista kursseista kirjoittajat olisivat jatkossa kiinnostuneita.

Asiakassegmentti, jonka koostumusta kannattaa tarkastella, ovat vammaiset kirjoittamisesta kiinnostuneet henkilöt, jotka eivät välttämättä pysty tuottamaan tekstiä kirjoittaen sitä tietokoneella. Verkkopalvelussa tulisivatkin olla mahdollisuus tallentaa tekstit äänitiedostona. Nykyisen teknologian mukaan sellainen on jo mahdollista, mutta äänitiedostoja käytetään kuitenkin minimaalisen vähän.

Yritys koostuu aloitushetkellä vain yhdestä perustavasta jäsenestä. Yrityksen toimitusjohtaja on valmistunut sanataideohjaajaksi vuonna 2010. Koulutuksen jälkeen hän on opiskellut lisää kirjallisuudesta ja osallistunut erilaisiin kulttuuritapahtumiin. Näin hän on pyrkinyt ylläpitämään ja edelleen kehittämään hänellä olevaa ammattiosaamista.

3.4.1 Vision määrittäminen asiakassegmenttien avulla

Yritys on liiketoimintasuunnitelmassaan määritellyt pääasiallisen liiketoimintansa osalta haluavansa perustaa sanataiteelle kannattavan verkkopalvelun. Tämä tavoite on suunniteltu toteutuvan pitemmällä aikavälillä.

Jotta visio olisi helpompi määrittää, tavoite voidaan jakaa pienempiin osatavoitteisiin (Wilenius 2004, 62.). Yritykseni tavoitteena on palvella asiakkaita tuoden heidän harrastukseen uudenlaista sisältöä. Ennen verkkopalvelun toteutumista tavoitetta toteutetaan erilaisin lähiopetuksen keinoin. Lähiopetuskerran toteutuksessa on hyödynnetty teknologian tarjoamia mahdollisuuksia.

Tämä mahdollistaa sen, että virikkeistä tulee monipuolisempia kuin perinteisten lähiopetuskertojen keinoin. Yrityksellä voi tulevaisuudessa olla yksi päämäärä, joka toimii yrityksen visiona. Visiota voidaan soveltaa eri sanataideosa-alueelle siten, että jokainen yrityksen osa-alue kuljettaa visiota haluttuun suuntaan. Vision soveltaminen yrityksen tarjoamiin kursseihin mahdollistaa sen, että jokaiselta kurssilta voidaan hyödyntää niiden parhaat puolet.

Yritys voi rakentaa visioon pyrkivät osatavoitteensa siten, että ne ovat sidoksissa yrityksen tarjoamiin palveluihin. Osatavoitteiden asettaminen mahdollistaa vision saavuttamisen nopeammin (Wilenius 2004, 64.) Lisäksi osatavoitteita on helpompi muokata muutostarpeiden mukaan. Visioon kuuluvia osatavoitteita voisivat olla yrityksen markkinoinnin aloittaminen, ensimmäisten kurssien pitäminen, blogin, jossa on inspiroivaa sisältöä, kirjoittaminen, kirjoittaja tapaamisten vakiinnuttaminen.

Viimeisimmän osatavoitteen saavuttaminen edellyttää, että osa yrityksen asiakkaista asuu samalla paikkakunnalla ja he ovat halukkaita osallistumaan tilaisuuteen, jossa jaetaan inspiraatiota ja virikkeitä.

Määriteltyjen osatavoitteiden saavuttaminen ja toteuttaminen edellyttää yrityksen pääasiallisen liiketoimintaan kuuluvan markkinointisuunnitelman laatimista. Markkinointisuunnitelmassa tullaan huomioimaan kaikki sen tuottavat osa-alueet (Bergström ja Leppänen 2009, 30) Näiden analysoiminen ja erittely voivat täsmentää joitain osatavoitteita sekä parhaassa tapauksessa lisätä niiden määrää.

Yksittäisen osa-alueen analysointi merkitsee sen pilkkomista pienempiin osasiin. Tällöin on helpompaa analysoida sitä, miten juuri kyseisen osa-alueen avulla yrityksen visio voidaan toteuttaa. Osatavoitteiden analysoinnin aikana voidaan myös löytää lisää osa-alueita, jotka voisivat tuottaa yritykselle tuottoja. Aina tuottojen ei ole välttämätöntä olla tai liittyä rahaan. Välillisesti tuottavat osa-alueet, kuten yrityksen perustama blogi voivat parantaa yrityskuvaa ja tuoda verkkosivuille enemmän kävijöitä.

3.4.2 Tulevaisuuden verkkopalvelu

Tulevaisuuden verkkopalveluun kuuluvat motivaationurkkauksen tehtävät voivat niin ikään toimia välillisesti tuottavina osa-alueina. Motivaationurkkauksen pääasiallinen tehtävä on esitellä asiakkaille erilaisia kirjoitustyyylejä ja tarjota kirjoittajille inspiraatiota harrastamiseen. Sen toinen tavoite on yhdessä verkkosivujen markkinoivan sisällön kanssa houkutella sivuston löytäneet kävijät tutustumaan kirjoitusharrastukseen.

Sanataiteen verkkopalvelun tarkoituksena olisi parhaansa mukaan seurata ajankohtaisia teemoja. Tällä tavoin yrityksen toiminta muodostaisi yhtenäisen kokonaisuuden joka tukisi tulevaisuuden uutiskanavan rakentamista. Ajankohtaisten aiheiden hyödyntäminen sanataiteen opetuksessa antaa yrityksen asiakkaille perspektiiviä siitä, millä tavoin kirjoittaminen on yhteydessä kaikkeen. Eräänä kurssina voisikin olla sellainen kurssi jossa painotettaisiin kirjoittamista enemmän tekstin analysointiin. Erilaisten tekstien analysoiminen antaa kirjoittajalle tietoa siitä millaista palasista teksti käytännössä koostuu. Tekstin rakenteen tunteminen on yhteydessä kirjoittajan kehittymiseen. Tämä täydentää asiakkaalle muodostuvaa mielikuvaa sanataiteen kokonaisvaltaisuudesta.

Alusta alkaen yritys pyrkii toimimaan siten että sen toiminta olisi mahdollisimman dynaamista ja ennakoivaa. Lisäksi yrityksen tavoitteena on tarjota asiakkaille uusia kokemuksia ja esitellä sitä, mitä kaikkea sanataiteen osa-alueeseen kuuluu. Yritys pyrkii tuomaan modernia otetta myös Inspiraatio-iltoihin, vaikka ne toteutettaisiinkin perinteisiä lähiopetus menetelmiä hyödyntäen. Jokaisessa illassa yksi osio sisältäisi kirjallisuuden ja kirjoittamisen kannalta ajankohtaisen tiedotteen. Tiedottava toimintatapa antaa asiakkaalle tunteen siitä, että hän saa tilaisuudesta enemmän kuin on tullut hakemaan. Tällaisen tunteen vahvistaminen on yrityksen markkinoinnin kannalta pelkästään positiivista. (Bergström ja Leppänen 2009, 31-32.)

Aloittaessaan markkinoinnin kartoituksen yrityksen tehtävänä on selvittää millaiset keinot sopisivat juuri tämän tyyppisen yrityksen markkinointiin. Yrityksen alkutaipaleella ratkaisevaa on löytää mahdollisimman kustannustehokkaita keinoja.

Markkinointia suunniteltaessa on tärkeitä miettiä, mitkä ovat sellaisia painopiste-alueita, johon markkinointia halutaan suunnata. Ensimmäisiä painopistealueita tulevat olemaan yrityksen tunnetuksi tekeminen ja verkkosivujen markkinointi. Näiden lisäksi yritys tulee markkinoimaan ensimmäisiä kurssejaan, joiden ansiosta voidaan muodostaa ensimmäiset asiakassuhteet.

Koska yritys tulee toimimaan useammalla liiketoiminta-osa-alueella yhtä aikaa, sen tulee tulevaisuudessa suunnitella yrityksen markkinointia siten, että se olisi joka-osa-alueelta tarkasteltuna mahdollisimman kustannustehokasta ja tuottavaa. Blogiin tuotettava sisältö toimii myös yhtenä markkinointikeinona.

Blogin sisältö tulee alusta asti koostumaan kirjallisuuteen liittyvistä ajankohtaisista aiheista. Tällä tavoin rakennetun blogin toivotaan mahdollisimman hyvin palvelevan kirjallisuuden uutiskanavan rakentumista.

Tämä merkitsee sitä, että blogia tullaan päivittämään viikoittain tai useammin mikäli käynnissä on ajankohtainen tapahtuma, esimerkiksi kirjamesut tai kirjojen yleiset julkaisuajat. Blogin avulla yritys tiedottaa sen lukijoille uutiset mahdollisimman varhaisessa vaiheessa. Blogin sisältöä pyritään myös kommentoimaan ja kommentoinnin avulla pyritään aikaansaamaan keskustelua yrityksen ja blogin lukijoiden välillä. Erilaiset asiakassegmentit tulevat omalta osaltaan vaikuttamaan kaikkeen yrityksen toiminnassa aina kurssisuunnittelusta verkkosivujen kirjoittamiseen. Verkkosivuille tuleva teksti tullaan kirjoittamaan siten, että se palvelisi samanaikaisesti useampaa asiakassegmenttiä tai suurinta osaa yrityksen asiakkaisista. Kirjallisuuden ajankohtaisia tapahtumia pyritään markkinoimaan blogissa jo ennen tapahtuman alkamista. Näin ollen yrityksen blogi voi verkkosivujen ohella toimia eräänlaisena tapahtumakalenterina.

Vuorovaikutteisuutta pyritään lisäämään siten, että lukijat voivat halutessaan lähettää yritykselle ottamiaan kuvia kirjallisuustapahtumista. Ne voidaan julkaista blogissa, mikäli ne ovat sellaisia, etteivät loukkaa kenenkään yksityisyyttä. Tällaisissa tapauksissa yritys voi hyödyntää sellaisia kuvapalveluita, jotka on tarkoitettu median käytettäväksi.

Varmistaakseen oikeanlaisen markkinoinnin yritys tulee hyödyntämään blogikirjoituksissaan messujen omia tiedotteita. Yhtenä yrityksen markkinointikeinona tulevat toimimaan myös yrityksen perustamat facebook-sivut. Näiden sivujen avulla yrityksellä on mahdollisuus markkinoida kirjallisuustapahtumia omille asiakkailleen sekä potentiaalisille uusille käyttäjille, jotka eivät ole vielä siihen mennessä löytäneet yrityksen verkkosivuja.

Ensimmäisten kurssien pitämistä edeltää tarkka suunnittelu siitä, millaisia ne ovat ja mitä missäkin kurssin vaiheessa tapahtuu. Yrityksen alkuvaiheen kurssisuunnittelu eroaa jonkin verran verkkopalvelu-ajasta. Näin siksi että lähiopetuksessa kurssin aikataulutus on erilainen. Aikataulutuksessa tulee ottaa huomioon teoriaosuuden opettamiseen kuluva aika samoin kuin harjoituksiin käytettävä aika. Lähiopetuksessa teoriaosuuden ja harjoitusten välinen siirtymäaika voi olla myös pidempi kuin verkossa. Lähiopetuksessa tulee huomioida se, millainen harjoitus soveltuu parhaiten lähiopetukseen. Esimerkiksi lähiopetuksessa ei välttämättä kannata näyttää pitkää kohtausta elokuvasta, josta sen jälkeen vielä kirjoitetaan. Syynä tähän on se, että elokuvan katsominen kuluttaa kokoajan lähiopetukselle varattua aikaa.

Markkinointisuunnitelmassakin mainittu viimeinen osatavoite eli kirjoittajatapaamisten järjestäminen ja vakiinnuttaminen on verkkopalvelun toteutumisen jälkeen eräs yrityksen markkinoinnin kannalta keskeinen keino. Näissä tilaisuuksissa kirjoittajat saavat osakseen runsaasti inspiraatiota saaden samalla tietoa kirjallisuuden ajankohtaisista aiheista. Kirjoittajatapaamisten aikana osallistujat kokevat vertaistuen positiivisen puolen ja tilaisuudessa voidaan ratkoa sellaisia verkkopalveluun tai kirjoittamiseen liittyviä epäselvyyksiä. Näin ollen epäselviin asioihin voi saada uudenlaisen näkemyksen ja parhaimmillaan kirjoittajat voivat antaa neuvoja toisilleen. Kirjoittajatapaamisissa osallistujat voivat ystäväystyä keskenään kun tapaavat kasvotusten. Tämä on eräs tapa lisätä vuorovaikutteisuutta myös verkkopalvelussa.

3.5 Toimialan yleiskuvaus

Perustettavan yrityksen toimialana on R 90020. Toimialan sanallinen ilmaus on esitettävää taidetta palveleva toiminta. Näin ollen luovan toimialan keskeiseksi kilpailutekijäksi nousee luovuuteen sisältyvien elementtien uudellinen hyödyntäminen. Tämä toimiala on kuvauksien osalta melko laaja ja kattaa useiden taide- muotojen toiminnan. Tästä näkökulmasta toimialalla esiintyvien kilpailutekijöiden analysointi on haasteellista, myöskään kilpailutekijöiden vaikutuksia yrityksen toimintaan ei voi tietää tarkasti. Yritykseni tavoitteena on luoda kirjoittamiselle uudellinen tila verkossa. Toiminnan sijoittaminen verkkoympäristöön on yksi tapa vastata alalla vallitsevaan kilpailutilanteeseen. Kurssien suunnittelussa yrityksellä on loistava mahdollisuus ottaa oppia niistä organisaatioista, jotka tällä hetkellä tarjoavat kirjoituskursseja.

Edellä mainitulla tavalla on mahdollista sisällyttää kursseihin perinteisten parhaat puolet sekä muokata kursseja uuden teknologian avulla siten, että kurssille osallistuvat saavat erilaisia kokemuksia kuin aikaisemmin.

Toimialalla uudistumisen tarve on tekijä, joka voi helposti nousta yrityksen kilpailu- eduksi mikäli sitä vain osaa hyödyntää. Tyypillistä on se, että osallistujia pyritään houkuttelemaan kursseille perinteitä noudattaen. Perinteinen lähestymistapa hidastaa yritysten uudistumista. Toisaalta yritykset pyrkivät uudistamaan kurssejaan liian kokonaisvaltaisesti, näin ollen asiakkaat eivät välttämättä löydä näille kursseille. Kurssien uudistaminen liian nopeasti voi heikentää opetuksen laatua. Näin siksi, että uudistuksia pyritään testaamaan perinteisten toimintatapojen ohella. Tällöin kurssilainen ei välttämättä pysty sisäistämään uudistuksia, eikä osaa käyttää niitä hyödyksi omassa kirjoittamisessa.

Asiakaslähtöisessä markkinoinnissa tulisi huomioida kurssilaisten omat oppimis- valmiudet ja uuden oppimiseen kuuluva aika. Internet toimintaympäristönä mahdollistaa myös yksilöllisyyden huomioon ottamisen, vaikka saman sisällöllistä kurssia markkinoitaisiinkin yleisesti kaikille asiakkaille.

Yksilöllisyyden elementit muodostuvat tehtävään käytettävästä ajasta ja riittävästä ohjauksesta uutuutta sisältävissä tehtävissä. Verkkoympäristössä asiakkaalla on mahdollisuus käyttää jokaiseen tehtävään juuri niin kauan aikaa kun tuntee tarvitsevan. Lisäksi asiakkaalla on tarvittaessa mahdollisuus lisätä henkilökohtaisen ohjauksen määrää, näin hän saa riittävästi tukea voidakseen itse keskittyä luovaan prosessiin. Verkkoympäristö on tarkoitus luoda asiakkaiden tarpeiden mukaan päivittyväksi kokonaisuudeksi.

Yrityksen toimintaympäristössä asiakkaalla on tilaisuus kokeilla useita uudenlaisia kirjoittamisen keinoja kuitenkin sitoutumatta yhteen kurssiin yhtä kauaksi aikaa kuin kilpailijaorganisaatiossa. Sitoutumisen tarpeen väheneminen tiettyyn kurssiin saattaa lisätä asiakkaan sitoutumisastetta kokonaisuudessa. Näin siksi, että tällainen toimintatapa tukee nykyisin vallalla olevaa kuluttamisen ihannetta eli kotoilua. Kotoilu merkitsee sitä, että asiakkaalla on suurempi mahdollisuus vaikuttaa kuluttamisen ajankohtaan.

4 VERKKOPALVELU JA VERKOSTOSUHTEET

Seuraavaksi käsittelen yrityksen toiminnan ydintä eli verkkopalvelua. Tarkoituksena on luoda käsitys siitä, millainen sanataiteen verkkopalvelu tulisi olemaan. Verkkopalvelun teknisten ominaisuuksien kohdalla kerrotaan siitä, mitä osioita verkkopalvelu sisältää tarkastelematta niinkään sen teknistä toimivuutta. Teknisen toimivuuden käsittely olisi täysin uusi tutkimuksen aihe. Kappaleen lopuksi käsittelen sitä, millä tavoin yritykseni voisi tulevaisuudessa verkostoitua, jotta se hyötyisi tästä yhteistyömuodosta parhaalla mahdollisella tavalla.

4.1 Verkkopalvelun sisältö ja tekniset ratkaisut

Yrityksen verkkopalvelussa tulee olemaan laajasti sellaisia elementtejä, jotka auttavat kirjoittajan kiinnostuksen syntymistä mahdollisimman täysipainoisesti. Useimmat verkkopalvelun osiot ovat yleisiä, jotka toistuvat lähes jokaisella verkkosivulla. Verkkopalvelu tulee sisältämään monenlaisia teknisiä ratkaisuja, koska niiden avulla kirjoittamisesta pyritään esittelemään uusi ulottuvuus.

Motivaationurkkauksessa, joka sisältää osittain ilmaisia tehtäviä, käytetään esimerkiksi kuvagalleriaa, jossa kuvat valikoituvat käyttäjille satunnaisesti. Kuvagalleriaan olisi tarkoitus rakentaa jokin sisäinen logiikka siten, että kirjoittajalle tullut ensimmäinen kuva määritteli sen millainen kuva voisi tulla seuraavaksi. Tehtävänä voisi olla myös henkilöhaamon luominen. Tässä voisi olla apuna järjestelmä, joka auttaisi kirjoittajaa luomaan henkilöhaamosta monipuolisemman lisäkysymysten tai ehdotusten avulla.

Esimerkkejä teknisistä ratkaisuista ovat erilaiset pelit, jotka tukevat tekstin tuottamista. Tällaisia ovat runoruletti, aloitussana-automaatti, kirjoitus-alias ja henkilön hakukone. Runoruletin tarkoituksena on, että kirjoittaja kirjoittaisi runon annetun sanan pohjalta. Kirjoittajalla on mahdollisuus saada runorulettista uusia sanoja, sitten kun kone havaitsee hänen tallentaneen edellisen sanan tulokset koneelle.

Halutessaan kirjoittaja voi nimellistä maksua vastaan saada arvion siitä millaista runoa hänen tekstinsä muistuttaa ja miten sitä tulisi muuttaa jotta siitä tulisi entistä parempi. Aloitussana-automaatista asiakas saa yhden tai useamman sanan josta hänen tarinansa alkaa. Pelin tarkoituksena on, että kirjoittaja valitsee ensin kolme korttia, yhden jokaisesta kategoriasta, tällöin kirjoittaja saa käytettäväksi yhden subjektin, verbin ja objektin. Myöhemmin peliä voi kehittää siten, että siihen tulee kuuluvaksi useamman sanaluokan sanoja. Tämä merkitsee tehtävän osittaista vaikeutumista.

Kirjoitus-aliaksessa kirjoittajalla on mahdollisuus arvata, mistä sanasta on kyse esimerkkitekstin perusteella, vaihtoehtoisesti kirjoittaja voi tekstissä selittää annettuja sanoja ilman, että kertoo varsinaista sanaa. Aliaksen tapainen tehtävä harjaannuttaa kirjoittajien kerrontataitoja. Tarinaa kirjoittaessa on tärkeää osata myös epäsuoran kerronnan taitoja. Henkilön hakukoneessa lisäkysymykset ja erilaiset kysymyskaavakkeet antaisivat kirjoittajalle aiheita mistä hän voisi kirjoittaa ja jotka liittyisivät jollain tavoin tekeillä olevaan henkilöhaamoon. Tällä tavoin henkilöhaamon luonti on vaivattomampaa ja kirjoittajalla on mahdollisuus tallentaa täyttämänsä kaavakkeet omalle koneelleen. Näin ollen hänellä on mahdollisuus palata tietoihin niin monta kertaa kuin tarvitsee.

Tällaiset kirjoittamista tukevat sovellukset antavat kirjoittajan luovuudelle enemmän mahdollisuuksia. Tulevaisuudessa tällaisia sovelluksia tulee varmasti lisää. Sovellusten ei ole tarkoitus kokonaan korvata henkilökohtaista ohjausta tai verkopalvelussa pidettäviä kursseja. Lisäpalvelut täydentävät yrityksen palveluntarjontaa ja antavat asiakkaille mahdollisuuden kartuttaa taitojaan itseopiskelun keinoin. Esimerkkejä tulevaisuuden peleistä ja sovelluksista ovat Teematrivia, Tarinan täyttö, Inspiraattori, Kirjainkolmio, Romaanin rakennus ja Sanasokkelo.

4.2 Verkostosuhteiden kokonaiskuva



KUVIO 3 Yrityksen sidosryhmät

Koska kyse on perustettavasta yrityksestä, sillä ei ole aikaisempaa kokemusta verkostoitumisesta. Yrityksen verkostoon tulee kuulumaan useita sellaisia toimijoita, jotka ovat omalla ammattiosaamisellaan vastuussa siitä, että yrityksen päivittäiset toiminnot toimivat halutulla tavalla. Näiden sidosryhmien lisäksi yrityksen verkostoon kuuluvat erilaiset asiantuntijatahot, joiden avulla yritys pyrkii tekemään sanataiteesta uudenlaisen ja entistä suurempaa kohderyhmää kiinnostavan osan alueen. Asiantuntijatahot voivat esimerkiksi avustaa kirjallisuuden uutiskanavan käynnistymisessä.

Yrityksen tarkoituksena on luoda alusta pitäen itselleen sellaisia verkostosuhteita joista kumpikin osapuoli hyötyy. Enimmäkseen verkostosuhteet tulevat perustumaan kahden väliseen tiedonvaihtoon. Alkuvaiheessa tullaan läpikäymään, kunkin osapuolen kanssa, ehdot joiden perusteella osapuoli antaa panoksensa verkoston hyödyksi. Halutessaan kellä tahansa osapuolella on mahdollisuus jäädä pois verkostosta. Ehdossa on maininta myös siitä, millä edellytyksillä pois jäänti on mahdollista. Verkosto-osapuolten kanssa tehtyjen sopimusten tarkoituksena on lisätä avoimuutta.

Niiden keskeisenä tarkoituksena on myös saada aikaan tilanne, jossa yritystoiminta kärsii mahdollisimman vähän. Mikäli osapuoli sanoutuu irti sopimuksesta, pyritään ennalta sovitun ajan puitteissa etsimään uutta sopimusikumppania.

Optimaalisessa tilanteessa asiantuntijatahoihin tulevat kuulumaan eri alojen uudet tulokkaat tai alalla opiskelevat. Esimerkkinä tästä voivat olla datanomien pelialan koulutusohjelma. (Havula 2013, 10). Saadaksesen parhaan mahdollisen yhteistyökumppanin yritys tulee olemaan yhteydessä koulutusta järjestävään tahoon. Yhteydenoton jälkeen järjestettävällä taholla on mahdollisuus etsiä keskuudestaan ne henkilöt, joilla riittää taitoa ja osaamista toteuttaa projekti. Opiskelijoiden tehtäväksi jää toteuttaa haluttu sisältö verkossa siten, että lopputulos olisi mahdollisimman hyvä.

4.3 Verkostot ja niiden hyödyntäminen

Perustaessaan yritystä sen on havainnoitava tarkoin millä tavoin mahdolliset yhteistyökumppanit toimivat. Tavoitteena on löytää keinoja erottua kilpailijoiden tuotteista. Ensiarvoisen tärkeä lähtökohta yrityksen toiminnan näkökulmasta on saada aikaan positiivinen mielikuva. Tämän ansiosta yritys kohentaa asemiaan verkostosuhteiden rakentajana. Verkostojen näkökulmasta yrityksen kannattaa ottaa yhteyttä sellaisiin henkilöihin ja asiantuntijoihin, jotka hallitsevat teknisen osaamisen. Tekninen toimivuus on yrityksen toiminnan kannalta keskeinen osatekijä, näin ollen sitä ei ole järkevää tehdä itse.

Teknisen toteutuksen sijaan yritys voi keskittyä sisällön tuotantoon. Ennen verkostoitumista on hyvä luoda yrityksessä näkemys, siitä millaiselta sisällön halutaan näyttävän lopullisessa versiossa. Halutun lopputuloksen määrittäminen kuvastaa sitä millaisia yhteistyökumppaneiden olisi hyvä olla. Erilaiset teknologiset ratkaisut antavat yritykselle mahdollisuuden kehittää sellaista sisältöä, jonka avulla se kykenee palvelemaan tulevia asiakkaitaan laadukkaasti. Yrityksen toiminnan kannalta tärkeä tekijä on nimenomaan tekninen ympäristö. Sisällön tuottaminen tällaiseen ympäristöön luo yritykselle kilpailuetua kilpailijoihin nähden.

Tuotekehitykseen osallistuvien partneriasiakkaiden kanssa voidaan myös sopia siitä, millaisen korvauksen he haluavat yrityksen eteen tehdystä työstä. Horisontaalista yhteistyötä voidaan vastaavasti tehdä sellaisten yhteistyökumppaneiden kanssa, jotka välillisesti sivuavat yrityksen toimialaa. Heidän avullaan asiakkaat saavat yrityksen tarjoamista palveluista kokonaisvaltaisemman kuvan joka antaa samalla asiakkaille uutta näkökulmaa.

4.4 Erilaisten sidosryhmien vaikutus verkostoon

Yrityksen kehittymisen kannalta tärkein sidosryhmä tulee olemaan tekninen tuki. Verkkopalvelua luotaessa siitä pyritään rakentamaan dynaaminen ja helposti päivitettävä. Ihanne tilanteessa teknisen tuen tarve voi olla melko vähäinenkin. Lisättäessä verkkopalveluun jokin uusi sovellus, on teknisen tuen apu tarpeen. Koska verkkopalvelusta on tarkoitus tulla usein muuttuva sivusto, teknisen tuen kumppanit kannattaa etsiä melko läheltä, jotta voidaan olla varma siitä, että he sitoutuvat yhteistyöhön yrityksen kanssa. Yrityksen alkuvaiheessa teknisen tuen merkitys tulee korostumaan entisestään, koska silloin Internetiin tulee siirtää todella paljon tietoa. Tällainen alku auttaa yritystä löytämään itselleen sellaisen yhteistyökumppanin, joka kykenee käsittelemään suurta tietomäärää yhdellä kertaa.

Toinen tärkeä sidosryhmä yritykselle tulee olemaan kuuluminen sellaiseen verkostoon, jossa liikkuu uusinta tietoa kirjallisuudesta. Tällainen verkostojäsenyys edellyttää runsaasti itsenäistä tiedonhakua eri verkkolähteistä. Tiedonhaun ansiosta on mahdollista saada itselleen uusinta tietoa siitä, mihin ollaan menossa, ja näin ollen sitä pystytään hyödyntämään varhaisessa vaiheessa yrityksen tarjoamissa palveluissa. Tähän verkostoon kuuluvat oleellisena osana eri kustantamojen verkkosivut.

Yhteistyö hieman erialalla toimivien kumppaneiden kanssa voi antaa molemmille mahdollisuuden laajentaa omia markkinoitaan. Esimerkkejä tällaisesta yhteistyöstä voisi olla eri taidemuotojen yhdistettävä osaaminen.

Tällöin esimerkiksi artisti, kuvataiteilija tai pienen elokuvien tekijä voisi saada teoksensa näkyviin ja samalla hyödyllistä kirjoittamisen harrastamista. Tällaisten horisontaalisten yhteistyökumppanuuksien avulla koko sanataiteen kenttä voi uudistua tarjoamalla harrastajalle kokemuksen, jossa voi hyödyntää helposti useita eri aisteja.

Sanataide ja elämäntaidon hallinta kulkevat osittain lähekkäin, sillä tärkeintä ei ole se mitä kirjoittaa vaan se, miten ajatukset lähtevät liikkeelle. Tämän ansiosta useat elämän hallinnan tekniikat palvelevat sanataidetta. Sanataiteen harrastaminen juuri itselle sopivaan aikaan ja sopivina annoksina helpottaa päivän askareissa. Usein sanataide määritellään yksinomaan kirjoittamiseksi, vaikka se on paljon muutakin. Kirjoittaminen on vain lopputulos siitä, miten ja millaisiksi kokonaisuudeksi henkilön ajatukset ovat muodostuneet. Sanataiteen erilaiset harjoitukset antavat ajatuksille uudenlaisia virikkeitä ja yhdistyessään henkilön mielikuvien ja kokemusmaailman kanssa syntyy tarina. Halutessaan henkilö voi kirjoittaa jokaisen kohtaamisen muistiin. Mikäli hän vain päättää miettiä asioita, mielikuvitus pyrkii automaattisesti jatkamaan tarinaa, jolloin siitä tulee entistä monipuolisempi. Tämän esimerkin pohjalta voi siis sanoa, että yrityksen sidosryhmään voisi kuulua myös elämäntaidon valmentajia. He voisivat olla joko horisontaalisia yhteistyökumppaneita tai partneriasiakkaita. Horisontaalisen yhteistyökumppanuuden ansiosta ammattialat voitaisiin pitää erillään toisistaan. Tällä tavoin toteutettu yhteistyö ei myöskään edellytä suurempaa ammattialojen tuntemusta toiselta osapuolelta.

Yrityksellä tulee myös olemaan sidosryhmiä, jotka vaikuttavat yksisuuntaisesti. Näitä ovat esimerkiksi kirjasto ja muu sellainen organisaatio, joka tarjoaa tietoa sanataiteen historiasta ja nykypäivästä. Nykyisten sidosryhmien välinen yhteistyö (Toivola 2006, 14) käsittelee lähinnä eritasoista oppimista. Jatkossa yhteistyö voi muuttaa muotoaan siten, että se palvelee enemmän molempien liiketoimintaa. Yhteistyön muuttaessa muotoaan myös vastuu voi jakaantua eri tavoin. Tämä merkitsee sitä, että kumpikin yhteistyön osapuolista voi keskittyä oman ydinosaamisalueensa kehittämiseen. Nyt perustettavan yrityksen kohdalla ydinosaamisalueeseen kuuluu mahdollisimman monipuolisen sanataide osa-alueen sisällöllistä rakentamista.

Yhteistyön parhaisiin puoliin lukeutuu juuri ydinosaamisen jakautuminen yhteistyökumppaneiden kesken. Tällaisen yrityksen kannalta yhteistyö on parhaimmillaan sellaista, jotta tietoa jakautuu sopivasti molempien hyödyksi.

Yritykseni kohdalla yhteistyö tulee joka tapauksessa olemaan erityyppistä verrattuna tuotannollisiin ja fyysisiin palveluita myyviin yrityksiin. Tällöin yhteistyön merkitys ja kesto vaihtelevat perinteistä yritystä enemmän. Sanataiteen osa-alueella yrityksen asiakkaisiin voi tulevaisuudessa kuulua monia kouluja ja muita opetussellisia organisaatioita, jotka saattavat hakea monipuolisuutta kirjoittamisen opetukseen. Tällaisten asiakkaiden tai asiakasryhmien tuleminen kuormittaa hetkellisesti sitä kurssia, jolle he osallistuvat.

On kuitenkin hyvä muistaa että kurssien markkinoiminen usealle ihmiselle samanaikaisesti vastaavasti pienentää yrityksen markkinoinnin tarvetta. Tällaiseen asiakaspalveluun kannattaa panostaa sillä joku ryhmän jäsenistä voi olla kiinnostunut kirjoittamisesta ja kokemus hyvästä kurssista saa hänet jatkamaan yrityksen asiakkaana. Yrityksen toimiminen Internetissä antaa mahdollisuuden sekä laajalle verkostoitumiselle että nopealle kasvulle. Toivolan (2006, 19) mukaan verkostoituminen tarjoaa kasvumahdollisuuksia, siksi toiminnan suunnittelu kannattaa toteuttaa positiivisen kasvun näkökulmasta. Tällä tavoin yritys pystyy parhaalla mahdollisella tavalla pitämään asiakaspalvelun laadun riittävän korkeana.

4.5 Kahden väliset verkostosuhteet

Tarkasteltaessa yrityksen verkostosuhteita vertikaalisella tavalla, kahdeksi tärkeimmäksi ryhmäksi muodostu asiakkaat sekä tavarantoimittajat. Näin ollen vertikaalinen linja kulkee ylhäältä alas. Näiden kahden verkostosuhteen tärkeys ilmenee yrityksen aloittaessa toimintaa. Tällöin yrityksen tärkeimpiin tehtäviin kuuluu ensimmäisten asiakassuhteiden luominen. Näin siksi että asiakkaat ovat ne, jotka käyttävät yrityksen verkkopalvelua todellisessa laajuudessa. Asiakassuhteiden luominen on avainasemassa pohdittaessa yrityksen toiminnan sujumista.

Analysoitaessa asiakassuhteita perusteellisemmin voidaan havaita siihen kuuluvan erilaisia asiakasryhmiä, joilla jokaisella on myös toisistaan poikkeavia tarpeita. Jokainen asiakas osallistuu kurssille voidakseen oppia kirjoittamisesta jotain uutta tai kehittääkseen edelleen omaa luovuuttaan ja sanataiteen taitojaan. Yrityksen ollessa yhteistyössä tällaisten sidosryhmien kanssa jokaisesta kohtaamisesta tai vuorovaikutustilanteesta voi kokoajan oppia jotain uutta. Näiden vuorovaikutus tilanteiden tarjoamat tiedot auttavat verkkopalvelun sisällöllisessä kehittämisessä. Tällöin voidaan puhua asiakkaiden osallistuneen omalla tavallaan yrityksen tuotekehitykseen.

Hoitaessaan hyvin ensimmäiset asiakassuhteensa yrityksellä on mahdollisuus luoda itsestään positiivisempaa mielikuvaa. Positiivista mielikuvaa vahvistaa edelleen asiakkaan mahdollisuus antaa palautetta yrityksen toiminnan jokaisesta vaiheesta. Parhaassa tapauksessa yrityksen asiakkaisiin tulee jatkossa kuulumaan runsaasti erilaisia kirjoittajia, jotka suhtautuvat kirjoittamiseen eritavoin. Näiden kirjoittajien joukosta yritys voi löytää sellaisia henkilöitä, joilla on halua ja osaamista osallistua yrityksen toiminnan kehittämiseen pitkäjänteisemmällä tavalla.

Verkostoitumisen näkökulmasta yrityksen tavoitteena olisi saada asiakkaiksi tällä toimialalla tunnettuja henkilöitä. Heidän kauttaan yritys voisi saada itselleen mainetta ja samalla se voisi näiden asiakkaiden kanssa kehittää edelleen yrityksen palveluita. Tällainen yhteistyö tuottaa tavanomaisesti molemminpuolista etua ja auttaa siten kehittämään kummankin osapuolen ammattitaitoa.

Oppimiseen ja tuotekehitykseen osallistuneiden partneriasiakkaiden ansiosta yrityksellä on mahdollisuus kehittyä nopeammin vakavaraiseksi organisaatioksi, jolla on mahdollisuus keskittyä oman osaamisen kehittämiseen. Tarkastellessa yrityksen asiakassuhteiden verkostoa tästä näkökulmasta, voidaan sanoa sen olevan lähellä projektiryhmä-mallia. Koska yritys on vasta perusteilla ja rakentaa omaa liiketoimintaa, yrityksen verkostoituminen erilaisten yhteistyökumppaneiden kanssa on tulevaisuutta. Tällöin yrityksellä on mahdollisuus kehittää itselleen suunnitellut lähtökohdat.

Tämä mahdollistaa sen, että yrityksen verkkopalvelusta tulee uudenlainen toisena tärkeänä kahden välisenä verkostona voidaan mainita tavarantoimittajat tai yrityksen tapauksessa parempi nimitys voisi olla tiedonvälittäjät. Tähän verkostoon tulisivat kuulumaan Suomen kustantamot, kirjastot ja muut sellaiset organisaatiot, jotka tuottavat kulttuuritietoa. Näiden yhteistyökumppaneiden ansiosta pystyy saavuttamaan entistä nopeammin laajankin määrän eri tilanteille hyödyllistä tietoa.

Parhaimmillaan muiden asiantuntijoiden tiedon hyödyntäminen antaa yritykselle mahdollisuuden keskittyä oman liiketoimintansa ydinasioihin ja olla mahdollisimman paljon asiakkaiden käytettävissä. Kirjallisuuden uutiskanavan perustaminen tiivistäisi tähän yhteistyöverkoston välisiä suhteita. Kirjallisuuden uutiskanavan tarkoituksena on kerätä kirjallisuuden aiheet löytymään samasta osoitteesta, sen tarkoituksena ei ole latistaa muiden kulttuuritietoa tuottavien organisaatioiden saavuttamaa näkyvyyttä.

5 LIIKEIDEAN UUDISTAMINEN: TAVOITTEENA KOKONAIS- VALTAINEN OPPIMISKOKEMUS

Mietittäessä, millä tavoin perustettavan yrityksen imagon rakentamisessa lähde-tään liikkeelle, on hyvä muistaa millaisista palasista se muodostuu ja mitkä vaikut-tavat ensimmäisen kaupan syntyyn. Ropen (2011, 52, 63) mukaan ensimmäisen ostopäätöksen syntyyn vaikuttavat lähes yksinomaan asenteet, tuntemukset ja uskomukset. Imago työskentelyn lähtökohtana voidaan siis pitää positiivisen erot-tumiskyvyn ja haluttujen tavoitteiden saavuttamista. Leppänen (2009, 109–110) korostaa miten tärkeää erikoistuminen on.

Liikeidean uudistaminen alkaa miettimällä, millä tavoin tässä opinnäytetyössä esiin tuotu luovuus voidaan yhdistää kirjoittamiseen siten, että se tarjoaa mahdollisim-man hyvät lähtökohdat positiivisen ensivaikutelman luomiseen. Mielestäni verkko-palvelun ensisijaisena lähtökohtana voidaan pitää tarinallisen toimintaympäristön kehittämistä. Kirjoittamisen opetuksessa lähtökohtana tulisi olla yksilöllisyyden ta-voittelu. Yksilöllisyyden huomioon ottaminen olisi hyvä toteutua jo markkinointima-teriaalin tuottamisvaiheessa. Tällöin voidaan lähteä liikkeelle Ropen (2011, 63) esiintuomasta mielikuvasisällön tuottamisesta. Markkinoitaessa esimerkiksi aloitte-levälle kirjoittajalle suunnattua kurssia, tekstin tulisi sisältää vain yleiskielisiä lau-seita siitä, mitä kirjoittaminen on ja millaisia asioita tulevalla kurssilla on mahdolis-ta oppia. Tällainen markkinointimateriaali saattaisi houkutella mukaan sellaisiakin asiakkaita jotka etsivät itselleen uutta harrastusta.

Aalto ja Uusisaari (2010, 35-41) kuvaavat sitä, millä tavoin tuloksia tuottava henki-löbrändi rakentuu. Heidän mukaansa siihen sisältyy osaaminen, päämäärät ja si-toutuminen prosessiin. Osaaminen näyttäytyy sekä luontevana sisällöntuottamise-na että kykynä tunnistaa itselle tärkeät ja luotettavat materiaalit. Osallistuessaan aktiivisiin verkostoihin, se voi antaa itselle todella mahtavia työmahdollisuuksia. Mielestäni henkilöbrändäys antaisi hyvän lisänsä tulevaisuudessa perustettavan yrityksen rinnalle.

Tämä on perusteltua myös siitä syystä, että sen avulla pystytään aloittamaan markkinointi hyvissä ajoin ja yrityksen perustamisvaiheessa nimeni olisi jo tulevien asiakkaiden tiedossa.

Ihmisen oppimisen kokonaisvaltainen hahmottaminen on kurssisuunnittelun keskeisin lähtökohta. Olennaista on myös sisältöanalyysin pohjalta pyrkiä ottamaan opiksi parhaimmista perinteisen kirjoituskurssin osa-alueista. Yksi tärkeä tekijä on vuorovaikutteisuuden avulla saavutettu rentous. Tällaisessa olotilassa kirjoittaja pystyy säätämään omaa inspiraationsa astetta ja pystyy ammentamaan sitä lisää ympärillään olevista ärsykkeistä. Rentouden saavuttaminen verkkopalvelussa ei ole täysin mahdoton tavoite. Tämän tavoitteen saavuttaminen edellyttää monipuolista palveluntarjontaa sekä sitä, että kirjoittaja saa ohjaajan avustuksella lisää itsetuntemusta ja kykenee huomaamaan millainen olisi hänelle kulloisessakin tilanteessa paras vaihtoehto.

Kirjassa sietämätön uteliaisuus (af Ursin 2002, 45 – 51) analysoidaan ihmisen oppimiskykyä ja tuodaan esiin asioita jotka voivat parhaiten vaikuttaa oppimiskyvyn kehittymiseen. Näitä ovat esimerkiksi tiedonsaannin ja sen käyttömahdollisuuksien välinen yhteys. Kirjoittajien mukaan tämän yhteyden vahvistaminen edellyttää yksilöllisen oppimisen vaalimista. Mielestäni nykyteknologia mahdollistaa tehokkaamman ja entistä yksilöllisemmän opetuksen, mikäli sen toimintatapoja osataan hyödyntää riittävästi. Verkko-opiskelu ei näin ollen automaattisesti tarkoita liian informatiivista oppimistapaa, verkossa oppimateriaali pystytään jaottelemaan erilaisia tietoja yhdistäväksi kokonaisuudeksi. Oppimateriaalia pystytään pienillä muutoksilla muokkaamaan erilaisille oppijoille sopiviksi. (af Ursin 2002, 117-119.) Koska yritykseni tarkoituksena ei ole opettaa arvosanahakuisesti, niinpä yrityksen verkkopalvelussa voidaan kokeilla monia luovuutta edistäviä oppimisen menetelmiä. Parhaassa tapauksessa joku kirjoittaja voi osallistuessaan kurssille löytää itselleen sellaisen oppimistavan, joka edistää luovuutta myös muilla elämän alueilla.

5.1 Luovuutta edistävä oppiminen

Luovuutta edistävän oppimisen keskeiseksi tekijäksi voisi mainita mielikuvituksen aktivoimisen. Aktivoituessaan mielikuvitus alkaa tuottaa tarinaa ja tällöin olisi hyvä löytää sellaisia muistiinpano keinoja, jotka eivät estäisi luovuutta. (af Ursin 2002,108-109.) Tulevaisuudessa yrityksen verkkopalvelusta voisikin kehittyä tarinantuottamisen keidas. Tällöin huomio kiinnittyisi enenevässä määrin siihen millä tavoin mielikuvitusta voi auttaa aktivoitumaan entistä tehokkaammin. Tällaisen toimintatavan kehittäminen yhdistää eri tieteenaloja ja auttaa henkilöitä oppimaan millä tavoin mielikuvitus parhaimmillaan toimii. Tarinoiden havaitseminen edesauttaa huomaamaan millä tavoin asiat ovat yhteydessä keskenään. Pohdittaessa kirjoittamisen prosessia voidaan havaita kirjoittamisen olevan vain yksi keino saada selville mielikuvituksen tuottamat tarinat. Kuvittelun hyödyntäminen tuottoisimmillaan merkitsee sitä, että henkilölle avautuu uusia näkökulmia todellisuuden tarkasteluun. Keskittymällä kuvittelun mukanaan tuomiin positiivisiin vaikutuksiin, ihminen voi tarinan lisäksi löytää kuvittelun tuloksista suuntaviivoja oman elämänsä poluille. Parhaiten tämä onnistuu silloin kun on rauhallista ja maltetaan antautua hetkeksi kuvittelun valtaan.

Kuvittelu on kirjoittajalle paras matkakumppani tarinan tuottamista ajatellen. Antautuessaan kuvittelun valtaan tyypillistä on unohtaa hetkeksi kirjoittamisen lainalaisuudet ja säännöt. Tällöin ihmismieli on valppaana reagoimaan mielensä tuleviin virikkeisiin. Tavoiteltaessa kokonaisvaltaisia verkko-opetuksen oppimiskokemuksia tulee jo suunnitteluvaiheessa ottaa huomioon millä tavoin tietokonetta voidaan käyttää apuna opetuksessa. Kauppila (2007, 160) korostaa että tietotekniikan käyttäminen opetuksen tukena edellyttää opiskelijalta melko kehittyneitä sekä tietoteknisiä että opiskelutaitoja. Mielestäni näiden asioiden tiedostaminen ja huomiointi auttaa suunnittelemaan verkkopalvelusta parhaiten näitä ominaisuuksia tukevan kokonaisuuden. Verkkopalvelussa olevien ominaisuuksien ja asiakkaan tietoteknisten taitojen välistä eroa voidaan pienentää riittävän ohjeistuksen avulla. Kirjassaan Kauppila (2007, 159) kertoo miten paljon etuja tietotekniikan kehittyminen on opetukseen tuonut. Keskeisimmäksi seikaksi hän sanoo opetuksen tason kohoamisen.

Kauppilan mukaan nousu näkyy selvemmin opetustekniikkojen monipuolistumisena ja visuaalisuuden lisääjänä. Näiden tekijöiden valossa ei mielestäni ole mitään syytä miksei kirjoittamisen verkkopalvelu olisi oikein suunniteltuna toimiva ratkaisu.

Tulevaisuudessa verkkopalvelusta voisi kehittyä kokonaisuudessaan tarinallinen. Tällöin kirjoittaja voisi oppia yhdistelemään toisistaan eroavia asioita keskenään, oppien samalla millaiset tekijät vaikuttavat asioiden välisiin suhteisiin. Kauppilan (2007, 159) mukaan tietotekniikan kehitys on osaltaan laajentanut kommunikaatio mahdollisuuksia, tästäkin huolimatta tietotekniikka tulee edelleen säilyttämään persoonattoman luonteensa. Yhdistämällä verkkopalvelun monenlaisia virikkeitä keskenään niistä saadaan moniulotteisimpia inspiraattoreita. Kauppila (2007, 160) tuo tekstissään esiin sen, millä tavoin tietokonetta voidaan käyttää oppimisen tukemiseen. Tietokoneen käyttäminen oppimisessa, kaventaa Kauppilan mielestä oppilaiden yksilöllisyydestä muodostamaa eroavaisuutta. Tällöin yksilöllisyyden ja yksilöllisten oppimistavoitteiden luominen tulee helpottumaan entisestään.

Alalla, jonne oma yritys on rakentumassa, korostetaan nimenomaan juuri yksilöllisyyden tuomia etuja. Myöhemmin kun henkilö on saanut luovuutensa liikkeelle hän voi halutessaan osallistua verkkopalvelussa tuotettuihin yhteisöllisyyttä tukeviin palveluihin. Palvelusta on tarkoitus tehdä riittävän suljettu, jotta jäsenet voivat kertoa siellä teksteistään. Mielestäni tämä ei kuitenkaan ole ainoastaan negatiivinen asia, vaan tekstistä kertominen omin sanoin voi lisätä henkilön luovuutta. Kertoessaan tekstistä omin sanoin kirjoittaja määrittelee itse millaiset kohdat hän haluaa tekstistään esitellä ja mihin hän eniten kaipaisi ideoita. Tapaamiskertojen säännöllisyyttä voidaan pitää lähiopetuksen vahvuutena. Ne ratkaisut, jotka tulevat apuun vertaistuen saavuttamisessa voivat myös edistää yhteisöllisyyden rakentumista verkkopalveluun. Vaikka lähiopetuksen kohdalla tavoitellaankin kurssin sisäistä yhteisöllisyyttä, niin nykyään yksilöllisyyden periaatetta on korostettu luovien alojen kohdalla.

Puhuttaessa verkkopalvelusta voidaan pitää hyvänä asiana sitä, että kirjoittajalla on mahdollisuus päättää, missä kirjoittamisen vaiheessa hän haluaa olla yhteydessä muiden kurssilaisten kanssa.

Tällöin kirjoittaja pystyy oman toimintansa avulla säätelemään sitä, millä tavoin hän haluaa luovuuttansa hyödyntää. Luovuuden hyödyntämiskeinojen löytäminen on olennaista tavoiteltavan lopputuloksen kannalta. Tämä ei kuitenkaan merkitse sitä että lopputuloksen tulisi olla laaja, jotta hyödyntämiskeinoihin kannattaisi kiinnittää huomiota. Luovuutta siis tarvitaan kaikenlaisen lopputuloksen saavuttamista varten. On tarpeellista oppia tuntemaan itsensä luovuuden lähteenä ja tiedostaa myös mihin vuorokauden aikaan on parhaimmillaan. Ihmisen luovuuteen pystytään vaikuttamaan erilaisten inspiraatiokeinojen avulla.

Jotta näistä keinoista hyötyisi parhaiten, henkilön olisi myös tiedostettava hyötykö hän enemmän pitkä- vai lyhytkestoisista inspiraattoreista. Hyvä keino arvioida sitä, kummastako inspiraatiotyypistä on kyse, on tarinan kertomisen kokeilu. Itselle voi lukea pätkän tekstiä ja testata miten mieli jatkaisi tarinaa. Mikäli mieleen nousee vain muutamia yksittäisiä tekijöitä, kyse on lyhytkestoisesta inspiraattorista. Pitkä kestoisen inspiraattorin kohdalla, mieleen nousee tavallisesti useita laajojakin kokonaisuuksia siitä, millä tavoin tarinan kulkuun voisi vaikuttaa. Käytettäessä henkilölle parhaiten soveltuvaa inspiraatiotyyppiä, voidaan luovuus saada käynnistettyä nopeammin. Tunnistamalla luovuuden yksilöllinen käyttäytyminen, se pystytään parhaiten valjastamaan tiettyä lopputulosta varten, näin ollen ihminen pystyy saavuttamaan tavoitteensa nopeammassa aikataulussa kuin ilman apukeinojen käyttämistä.

5.2 Kokonaisvaltainen mielikuvitusyöskentely

Sanataiteen kohdalla on kysymys kokonaisvaltaisesta mielikuvitus työskentelystä. Tästä johtuen luovuudessakin korostuvat enemmän yksilölliset piirteet. Luovuuden voidaan katsoa olevan tarinallisen ajattelun kannalta parhaimmillaan silloin kun kaikki toiminta ymmärretään yhdeksi ja samaksi tarinaksi. Tällöin ihmismieli kykenee poimimaan ympäristöstä tarinallisen ajattelun kannalta mielenkiintoisia elementtejä. Nämä elementit voivat toisinaan olla hyvin yksinkertaisia ja toisaalta monitasoisia.

Tarinallisen ajattelun harjoittelu antaa tilaisuuden hyödyntää sitä myös muissa arkielämän toiminnoissa. Sanataidekurssien näkökulmasta on olennaista keskittyä yhteen asiaan kerrallaan. Tällöin lyhytkestoistakin inspiraattoreista hyötyvä henkilö kykenee rakentamaan yhtenäistä tarinaa. Liiallinen kokonaisuuteen keskittyminen saattaa tuottaa sellaisen tunteen, ettei tiedä mistä aloittaisi. Kurssin aloitustehtävän olisi hyvä koostua lyhytkestoisen inspiraattorin aineksista. Tällöin jokainen kurssilainen voisi saavuttaa alusta asti onnistumisen tunteen. Teoriaosuuden pikkutehtävissä voisi olla valittavana toinen tehtävätyyppi. Tällainen toimintatapa palvelisi paremmin erilaisia kirjoittajia. Kurssin tehtävien koostumus voisi olla aina uuden ja tutun elementin yhdistämä. Näin ollen kirjoittajat pystyisivät paremmin sisäistämään sen miten uuden elementin käyttäminen edistää tekstin tuottamista.

5.3 Kirjoituskurssit asiakkaan näkökulmasta

Osallistuessani kirjoituskursseille tutuksi tulivat kaksi lausetta siitä miksi kirjoittaminen ei suju. Toisaalta kirjoittaminen ei sujunut vuorotöiden vuoksi, koska silloin henkilö ei voinut osallistua ohjatuille kirjoituskursseille. Kolikon käänköpuolena oli luovuuden tai ideoinnin puute. Vaikka kyseessä olivat vapaaehtoiset kotitehtävät, osallistujat kantoivat huolta siitä, ettei tehtäviä saanut tehdyksi tiettyyn päivään mennessä. Tällaiset kysymykset edellyttävät analysointia. Analysoinnin avulla voidaan parhaassa tapauksessa päästä kiinni asioiden ytimiin, jolloin niitä voi myös pyrkiä muokkaamaan. Analysoinnin voisi aloittaa miettimällä sitä mitä luovuus on ja miten se edistää kirjoittamista. Näiden tärkeiden kysymysten ratkaiseminen tarjoaisi varmasti mahdollisuuksia niiden keinojen löytämiseen jotka tukevat parhaalla mahdollisella tavalla luovuuden säilymistä.

Lukemieni kirjojen pohjalta on vahvasti noussut esiin luovuuden ja yksilöllisyyden välinen symbioosi. Lisäksi luovuuden voidaan katsoa lisääntyvän silloin, kun ihminen on tekemisissä hänelle tärkeiden asioiden kanssa. Näiden tekijöiden ohella oppimistyyli vaikuttavat siihen kykeneekö henkilö käyttämään luovuuttaan parhaalla mahdollisella tavalla.

Esiin nousseet ajatukset on tärkeää ottaa huomioon varhaisessa vaiheessa kursisuunnittelua. Niiden avulla pystytään toimimaan todella asiakaslähtöisesti ja se voi tulevaisuudessa olla eräs yrityksen kilpailueduista. Lisäksi Internet tarjoaa toimintaympäristönä monia mahdollisuuksia asiakkaiden yksilölliseen palvelemiseen. Sanataiteen verkkopalvelu tulisi tulevaisuudessa olemaan paikka, jossa henkilöt voisivat tutustua kirjoittamiseen ja muihin kirjallisuuden virikkeisiin. Näkemykseni mukaan useimmat kirjoittamista harrastavat henkilöt kaipaisivat pitkäkestoista tukea luovuutensa ylläpitämiseksi. Usein on käynyt niin, ettei opiskelijat ole ottaneet yhteyttä kansalaisopiston opettajaan ohjauskertojen ulkopuolella, vaikka heille olisi tarjottu siihen tilaisuus.

Ohjauskertojen ulkopuolella tapahtuvan yhteydenoton voidaan katsoa häiritsevän opettajan muita töitä. Näin ollen oma yritykseni tarjoaisi eväitä pitkäkestoiselle luovuudelle. Kirjoittajalla olisi tällöin mahdollisuus kysyä apua ja tukea niin monta kertaa kuin kokee tarvitsevansa. Markkinoilla en ole vielä tähän päivään mennessä tavannut täysin samalla liikeidealla toimivaa yritystä. Yritykseni liikeidean monipuolisuus tarjoaa mahdollisuuden usean asiakkaan yhtäaikaiseen palvelemiseen. Suunniteltu kokonaisuus tukee myös nykyään vallalla olevaa kotoilua ja henkilön valinnan vapautta.

Sanataiteen verkkopalvelussa asiakas voi rakentaa omaa tarinallista polkuaan. Tarinallisen polun opasteina voivat toimia ne vastaukset, jotka kirjoittaja on kirjoitusprofiiliin kysymyksiin antanut. Näissä kysymyksissä paneudutaan ennen kaikkea kirjoittajan kokemuksiin omasta oppimistyylistä ja tavasta harrastaa kirjoittamista. Näiden kysymysten ohella kirjoitusprofiilin rakentamiseen vaikuttavat henkilön tekemät ensimmäiset valinnat siitä, millaisille kursseille hän haluaa osallistua. Melko suurella todennäköisyydellä kirjoittaja valitsee ensimmäisiksi kursseiksi sellaisia, jotka selkeästi tukevat hänen vahvimpia alueitaan. Vahvuuksien hyödyntäminen tukee omalta osaltaan luovuuden ylläpitämistä. Pelkästään vahvuusalueella tapahtuvan luovuuden ei kuitenkaan katsota olevan tarpeeksi pitkäkestoista ja palkitsevaa. Tämä johtuu siitä, että vahvuusalueella henkilö ei välttämättä koe samankaltaisia onnistumisen kokemuksia kuin ylittäessään jonkin heikkoutensa.

Paras kasvualusta luovuudelle on vahvuuksien ja heikkouksien yhdistelmä, jossa molempia on sopivassa määrin. Kursseja suunniteltaessa on myös tarpeen ottaa huomioon millaiset tekijät ovat vahvuuksia perinteiselle sanataiteen lähiopetukselle, koska yleensä niistä muodostuvat Internet-pohjaisen opetuksen heikkoudet. Lähiopetuksen suurimpana vahvuutena voidaan pitää opiskelijoiden saamaa vertaistukea. Vertaistuki voi parhaimmillaan olla kaksisuuntaista, tällöin osa vertaistuesta muodostuu kahden opiskelijan väliseksi ja osa oppilaan ja opettajan väliseksi. Jälkimmäistä vertaistuen muotoa ei tavallisesti ajatella lainkaan vertaistuen kaltaiseksi. Useimmat sanataideopetukset ovat kuitenkin luonteeltaan pitkäkestoisia ja on täysin luonnollista, että jokainen ryhmäläinen tavoittelee ilmapiirin muodostuvan luottamukselliseksi, jotta hän uskaltaa ryhmän sisällä esitellä kirjoituksiinsa.

Toimittaessa Internetissä tulisi pyrkiä tarjoamaan kurssille osallistuville saman verran vertaistukea. Internetissä on olemassa useita ratkaisuja joiden avulla vertaistuki on mahdollista toteuttaa. Näiden erilaisten ratkaisujen sopivuutta kyseiseen verkkopalveluun tulee myös kartoittaa hyvissä ajoin. Omien tekstien esittely muille kurssilla oleville ei Internetissä välttämättä suju yhtä vaivattomasti kuin perinteisessä lähiopetuksessa. Mielestäni tämä ei kuitenkaan ole ainoastaan negatiivinen asia, vaan tekstistä kertominen omin sanoin voi lisätä henkilön luovuutta.

Kertoessaan tekstistä omin sanoin kirjoittaja määrittelee itse millaiset kohdat hän haluaa tekstistä esitellä ja mihin hän eniten kaipaisi ideoita. Tapaamiskertojen säännöllisyyttä voidaan pitää lähiopetuksen vahvuutena. Ne ratkaisut, jotka tulevat apuun vertaistuen saavuttamisessa voivat myös edistää yhteisöllisyyden rakentamista verkkopalveluun. Vaikka lähiopetuksen kohdalla tavoitellaankin kurssin sisäistä yhteisöllisyyttä, niin nykyään yksilöllisyyden periaatetta on korostettu luovien alojen kohdalla. Puhuttaessa verkkopalvelusta voidaan pitää hyvänä asiana sitä että kirjoittajalla on mahdollisuus päättää missä kirjoittamisen vaiheessa hän haluaa olla yhteydessä muiden kurssilaisten kanssa. Tällöin kirjoittaja pystyy oman toimintansa avulla säätämään sitä, millä tavoin hän haluaa luovuutensa hyödyntää.

Tutkimuksellista ajattelutapaa hyödyntävässä kirjoittamisessa, tekstin tuottaminen painottuu vahvasti tosiasioiden etsimiseen. Mikäli tekstistä halutaan kaunokirjallisuuden kaltainen, tosiasioita on voitava soveltaa siten että mukaan mahtuu myös fiktiivistä aineistoa. Sanataiteen käänteinen hyödyntäminen merkitsee kulkemista tosiasioiden ehdoilla, tällöin fiktiivisen osan on sulauduttava saumattomasti yhteen tosiasioiden kanssa. Tositapahtumiin perustuvassa fiktiivisessä tekstissä henkilö- hahmojen luonteenpiirteitä tai tapahtumien välisiä suhteita voidaan muuttaa sopi- vasti.

Kirjoitettaessa tositapahtumiin perustuvaa tekstiä olennaisinta on, että tarinan pe- rusrakenne pysyy muuttumattomana. Tällöin jokainen tapahtumaan perehtynyt henkilö kykenee tunnistamaan tekstiä lukiessaan mistä tapahtumasta on kysymys. Fiktiivisen osan luominen saattaa synnyttää useitakin erilaisia ajatuksia siitä, miten tapahtumien välisiä suhteita voisi muuttaa. Kirjoituksen alkuvaiheessa kaikki nämä tapahtumat kannattaa kirjata ylös, sillä silloin tekstin viimeistely vaiheessa voi vali- ta millainen versio sopii yhteen muun tarinan kanssa. Fiktion kirjoituksessa on myös tärkeitä tarinan perusrakenne hieman sivummalle, näin tositapahtumat eivät määrittele liikaa sitä millaista fiktiosta pitäisi tulla. Yrityksen asiakaskuntaan kuulu- vissa kirjoittajissa voi olla sellaisiakin henkilöitä jotka eivät kykene tuottamaan tekstiä samaan tapaan kuin muut kirjoittajat. Tekstin tuottamisen erikoisuus ei kui- tenkaan yrityksen toiminnan kannalta ole segmentointiperuste. Tärkeämpää on tieto siitä millainen kirjoittaja hän on, millaisia tavoitteita hän itselleen asettaa ja millaisista sanataiteen osa-alueista hän on kiinnostunut.

5.4 Luovuuden hyödyntämiskeinojen löytäminen

Luovuuden hyödyntämiskeinojen löytäminen on olennaista tavoiteltavan lopputu- loksen kannalta. Tämä ei kuitenkaan merkitse sitä että lopputuloksen tulisi olla laaja, jotta hyödyntämiskeinoiniin kannattaisi kiinnittää huomiota. Luovuutta siis tarvitaan kaikenlaisen lopputuloksen saavuttamista varten.

On tarpeellista oppia tuntemaan itsensä luovuuden lähteenä ja tiedostaa myös mihin vuorokauden aikaan on parhaimmillaan. Ihmisen luovuuteen pystytään vaikuttamaan erilaisten inspiraatiokeinojen avulla. Jotta näistä keinoista hyötyisi parhaiten, henkilön olisi myös tiedostettava hyötyykö hän enemmän pitkä- vai lyhytkestoisesta inspiraattoreista. Hyvä keino arvioida sitä kummastako inspiraatiotyypistä on kyse, on tarinan kertomisen kokeilu. Itselle voi lukea pätkän tekstiä ja testata miten mieli jatkaisi tarinaa. Mikäli mieleen nousee vain muutamia yksittäisiä tekijöitä, kyse on lyhytkestoisesta inspiraattorista. Pitkäkestoisen inspiraattorin kohdalla mieleen nousee tavallisesti useita laajojakin kokonaisuuksia siitä millä tavoin tarinan kulkua voisi vaikuttaa. Käytettäessä henkilölle parhaiten soveltuvaa inspiraatiotyyppiä, voidaan luovuus saada käynnistettyä nopeammin.

Tunnistamalla luovuuden yksilöllinen käyttäytyminen se pystytään parhaiten valjastamaan tiettyä lopputulosta varten, näin ollen ihminen pystyy saavuttamaan tavoitteensa nopeammassa aikataulussa kuin ilman apukeinojen käyttämistä. Sanataiteen kohdalla on kysymys kokonaisvaltaisesta mielikuvitustyöskentelystä. Tästä johtuen luovuudessakin korostuvat enemmän yksilölliset piirteet.

Luovuuden voidaan katsoa olevan tarinallisen ajattelun kannalta parhaimmillaan silloin kun kaikki toiminta ymmärretään yhdeksi ja samaksi tarinaksi. Tällöin ihmismieli kykenee poimimaan ympäristöstä tarinallisen ajattelun kannalta mielenkiintoisia elementtejä. Nämä elementit voivat toisinaan olla hyvin yksinkertaisia ja toisaalta monitasoisia. Tarinallisen ajattelun harjoittelu antaa tilaisuuden hyödyntää sitä myös muissa arkielämän toiminnoissa. Sanataidekurssien näkökulmasta on olennaista keskittyä yhteen asiaan kerrallaan. Tällöin lyhytkestoisistakin inspiraattoreista hyötyvä henkilö kykenee rakentamaan yhtenäistä tarinaa. Liiallinen kokonaisuuteen keskittyminen saattaa tuottaa sellaisen tunteen, ettei tiedä mistä aloittaisi.

Kurssin aloitustehtävän olisi hyvä koostua lyhytkestoisen inspiraattorityypin aineksista. Tällöin jokainen kurssilainen voisi saavuttaa alusta asti onnistumisen tunteen. Teoriaosuuden pikkutehtävissä voisi olla valittavana toinen tehtävätyyppi.

Tällainen toimintatapa palvelisi paremmin erilaisia kirjoittajia. Kurssin tehtävien koostumus voisi olla aina uuden ja tutun elementin yhdistämä. Näin ollen kirjoittajat pystyisivät paremmin sisäistämään sen miten uuden elementin käyttäminen edistää tekstin tuottamista. Sanataiteen verkkopalvelun tarkoituksena olisi parhaansa mukaan seurata ajankohtaisia teemoja. Tällä tavoin yrityksen toiminta muodostaisi yhtenäisen kokonaisuuden, joka tukisi tulevaisuuden uutiskanavan rakentamista. Ajankohtaisten aiheiden hyödyntäminen sanataiteen opetuksessa antaa yrityksen asiakkaille perspektiiviä siitä millä tavoin kirjoittaminen on yhteydessä kaikkeen. Eräänä kurssina voisikin olla sellainen kurssi jossa painotettaisiin kirjoittamista enemmän tekstin analysointiin. Erilaisten tekstien analysoiminen antaa kirjoittajalle tietoa siitä millaisista palasista teksti käytännössä koostuu. Tekstin rakenteen tunteminen on yhteydessä kirjoittajan kehittymiseen. Tämä täydentää asiakkaalle muodostuvaa mielikuvaa sanataiteen kokonaisvaltaisuudesta.

Alusta alkaen yritys pyrkii toimimaan siten että sen toiminta olisi mahdollisimman dynaamista ja ennakoivaa. Lisäksi yrityksen tavoitteena on tarjota asiakkaille uusia kokemuksia ja esitellä sitä mitä kaikkea sanataiteen osa-alueeseen kuuluu. Yritys pyrkii tuomaan modernia otetta myös Inspiraatio-iltoihin, vaikka niissä tapahtuva opetus toteutettaisiinkin perinteisiä lähiopetus menetelmiä hyödyntäen. Jokaisessa illassa yksi osio sisältäisi kirjallisuuden ja kirjoittamisen kannalta ajankohtaisen tiedotteen. Tiedottava toimintatapa antaa asiakkaalle tunteen siitä, että hän saa tilaisuudesta enemmän kuin on tullut hakemaan. Tällaisen tunteen vahvistaminen on yrityksen markkinoinnin kannalta pelkästään positiivista. Parhaimmillaan se voi lisätä tällaisien tilaisuuksien suosiota. Motivaationurkkaukseen pyritään rakentamaan tehtävät siten että ne viestisivät omalla tavallaan ajankohtaisista asioista. Tällöin kaikki yrityksen osa-alueet on valjastettu palvelemaan samaa päämäärää.

Motivaationurkkauksen tehtävät voivat ajankohtaisuuden ohella vaihdella myös esimerkiksi vuodenaikojen mukaan. Vuodenaikojen sisältämien keskeisten elementtien sijoittaminen osaksi tehtävää auttaa kirjoittajaa kiinnittämään niihin huomiota ja parantaa näin ollen hänen tarinallista ajatteluaan. Kurssin teoriaosuuden sisällöstä pyritään rakentamaan sellainen, että kirjoittaja saa tiedon asteittain tehtävien lomassa.

Tällaisen toimintatavan voidaan katsoa lisäävän henkilön luovuutta ja parantavan tiedon käytettävyyden tapoja. Näin siksi, että tiedon on tarkoitus tulla hyödynnettäväksi käytännön tilanteissa eikä sitä ole tarkoitus oppia koulumaisesti ulkoa. Usein käytännöllisesti omaksuttu tieto muistetaan ja näin ollen sitä on helpompi soveltaa.

5.5 Verkkopalvelu oppimisen tukena

Yrityksen verkkopalvelun on tarkoitus kehittyä paikaksi, jossa on tarjolla kokonaisvaltaista oppimista. Jokainen siellä oleva kurssi rakennetaan omaksi kokonaisuudeksi. Kurssin suorittamisen jälkeen kirjoittajalla tulisi olla entistä paremmat edellytykset käyttää kurssilla omaksumiaan asioita ja sen aikana syntyneitä tekstejä hyödyksi jatkaessaan harrastusta omatoimisesti. Vaikka pääasiallinen oppimisympäristö sijaitseekin Internetissä, monipuolisen kehittämistyön ansiosta tämän ei pitäisi olla oppimisen este. Tietotekniikan oikeanlainen hyödyntäminen madaltaa tiedon saannin mahdollisuuksia, näin ollen verkkopalvelun ensisijaisena tavoitteena on ohjata asiakkaita tarinallisen ajattelun lähteille. Verkkopalvelussa olevat erilaiset teemat muodostuvat useammasta kurssista. Kirjoittajalle, joka suorittaa kaikki samaan teemaan kuuluvat kurssit on tavoitteena muodostua käsitys siitä, millä tavoin kyseinen teema asettuu kirjoittamisen kokonaisuuteen. Kokonaisvaltaisen oppimisen merkitys on kirjoittamisessa tärkeää etenkin luovuuden ylläpitämisen kannalta.

Oppiessaan sen, millä tavoin asiat liittyvät toisiinsa kirjoittajan on helpompi käyttää tätä kykyä laajentamaan käsitystään yleisiä asioita kohtaan. Verkkopalvelua pyritään koko ajan kehittämään lähemmäksi tarinallisen ajattelun ideologiaa. Mielestäni tarinallisen ajattelun keskeisin lähtökohta on luoda käyttäjälle suuntaviivat joiden avulla hän voi omaan tahtiin oppien tehdä kurssin suorituksesta omanlaisen seikkailun. Verkkopalvelussa tullaan myös huomioimaan se, millaiseksi käyttäjät kokevat verkkopalvelussa liikkumisen. Yleisestä käyttökokemuksesta saatu tieto antaa parhaimmillaan viestiä siitä onko palvelun eri osa-alueita ohjeistettu riittävän selkeällä tavalla. Riittävä ohjeistus tarjoaa mahdollisuuden sisäistä tarinallinen ajattelu parhaalla mahdollisella tavalla.

Verkkopalvelu pyritään suunnittelemaan visuaalisesti houkuttelevaksi kokonaisuudeksi, jonka tarkoituksena on saada sivuilla vieraileva käyttäjä motivoitumaan siitä millaisia osa-alueita kirjoittaminen sisältää. Jokainen yksityiskohta täydentää sitä tarinaa jonka käyttäjän kulkeminen palvelussa saa aikaan. Tavoitteena on se, että jokaiselle muodostuisi omanlaisensa kuva verkkopalvelun sisällöstä. Yksilölliset lähtökohdat kirjoittamisessa auttavat tämän tavoitteen saavuttamisessa.

Verkkopalvelun yksilöllinen luonne antaa myös mahdollisuuden motivaation lisääntymiselle. Tarinallisen ajattelun laajentaessa henkilön maailmankuvaa, hän kykenee hyödyntämään tätä ajattelemisen lajia laajemmin elämässään. Maailmankuvan laajentaminen kirjoituksen avulla saattaa olla vaikeasti toteutettava tavoite. Tällaisen tavoitteen perimmäisenä tarkoituksena on tuoda esiin miten herkästi ihmisen jokainen teko on sidoksissa hänen hyvinvointiinsa. Kirjoittamisen osuutta ihmisen hyvinvointiin voidaan pitää monellakin tapaa myönteisenä. Asioiden pohjimista kirjoittamalla voidaan pitää motivaatiota ylläpitävänä voimana. Motivoituesaan suunnittelemaan itselle mieluisaa tapahtumaa tai miettiessään millä tavoin voisi itse vaikuttaa elämänsä kulkuun, ihmisen mielikuvitus alkaa työskennellä samojen asioiden kanssa. Motivaation ansiosta tapahtuu oppimista ja henkilön luontainen uteliaisuus saattaa herätä uusia asioita kohtaan.

Kirjoittaminen ja tarinallisen ajattelun laajempi hyödyntäminen antaa mielelle uusia virikkeitä ja auttaa sitä eheytytymään. Hyvin voidessaan ihmisellä on usein enemmän ideoita siitä millä tavoin hän voi vaikuttaa ympärillä tapahtuviin asioihin. Tällöin hän pystyy hyödyntämään entistä enemmän hänellä olevaa osaamista. Puhuttaessa kokonaisvaltaisesta oppimisesta on huomioitava kaikki ne osa-alueet, jotka jollain tavalla vaikuttavat oppimisen prosessiin (2002, 46). Kirjassa Sietämätön uteliaisuus kirjoittajat paneutuvat siihen, mitkä ominaisuudet ja missäkin suhteessa vaikuttavat ihmisen oppimiseen. Tämän kokonaiskuvan hahmottamisen jälkeen pystyy entistä paremmin suunnittelemaan sellaisia kursseja, joissa yksilöllisyys tulee oikeasti huomioiduksi. Kokonaiskuvan pohjalta on myös helpompi suunnitella kysymyslomaketta, jonka tarkoituksena on saada tietoa siitä millaiseksi ihmiseksi asiakas itsensä kokee suhteessa kirjoittamiseen.

Vaikka kirjassa (af Ursin 2002, 46–47) esitetyn systeemijaon mukaan kirjoittamisessa painottuvat informaatiota vastaanottava, ohjaus ja säätely sekä kognitiivinen systeemi, kokonaisvaltaisen oppimisen suunnittelun kannalta on hyvä ymmärtää miten systeemi kokonaisuudessaan rakentuu ja kuinka mainitsemattomat systeemit vaikuttavat edellä mainittujen toimintaan. Tämän systeemijaon lisäksi henkilön toimintaan vaikuttaa yksilölliset erikoisuudet ja perimätiedon kautta opitut tavat. Kirjoittamisen kannalta tämä merkitsee mielestäni sitä, että jokaisesta yksilöstä ei välttämättä tule samanlaista kirjoittamisen harrastajaa, yritykseni kannalta tämä voi olla positiivinen kehittämishaaste. Kehittämishaasteen hyödyntäminen edellyttää monipuolista tuote- ja palvelukehitystä. Kehittämishaasteen pohjalta voi sanoa, että tulevan asiakaskunnan rakenteeseen tulevat vaikuttamaan erilaiset sitoutumisen asteet, esimerkki kahdesta toisistaan poikkeavista sitoutumisen asteista on seuraavanlainen. Toinen asiakas voi harrastaa kirjoittamista hakemalla siitä ideoita ja inspiraatiota omaan työhönsä, vastaavasti joku asiakas harrastaa vain omaksi ilokseen ja ehkä hakee rentoutta syventymällä kirjoittamisen maailmaan. Tässä karrikoidussa esimerkissä ensiksi mainitulla asiakkaalla saattaa olla vahvempi sitoutumisen aste yrityksen palveluita kohtaan.

Yritystoiminnan alkuvaiheessa asiakaskunnan rakenteella ei tule olemaan niin suurta merkitystä. Näin siitä syystä, että kirjoittamisen alkeiskurssit soveltuvat kaikentyyppisille asiakkaille. Sitoutumisasteen merkitys korostuu vasta siinä vaiheessa, kun yrityksen asiakaskunta alkaa vakiintua ja kirjoittajat ovat edenneet kursseilla kohti omia mielenkiinnon kohteitaan.

6 TULEVAISUUDEN VERKOSTOITUMINEN

Tutustuessani kirja-alan kehittymiseen ja tulevaisuuden näkymiin pystyn poimaan aineistosta muutamia määritelmiä siitä, millaisia verkkopalvelun asiakkaat tulisivat olemaan (Saarinen ym. 2001, 42–43). Vaikka kirja-alan käsittelevässä teoksessa ei tarkkaan määritelläkään sitä, millaisia kuluttajia lukijat ovat, antaa se kuitenkin viitteitä siitä millaiset lajityypit heitä kiinnostavat. Syynä siihen, miksi käytän kirja-alan teoksia asiakassegmenttien täsmennyksen apuvälineenä, perustuu kirja-alan ja kirjoittamisen väliseen yhteyteen. Ekholm ja Repo (2010, 36) käsittelevät sitä, millä tavoin kirjallinen arvoketju muodostuu. Heidän mukaansa lukija on keskeinen osa tätä järjestelmää, lukijan kulutustottumuksilla voi olla myös merkitystä siihen millaisia teoksia tulevaisuudessa tuotetaan. Saarinen kumppaneineen (2001, 44–51) käsittelee mielestäni kattavasti eri näkökulmat huomioon ottaen sitä millä tavoin perinteinen kirja eroaa tulevaisuuden sähköisestä kirjasta. Ekholm ja Repo (2010, 175–177) kuvaavat puolestaan sitä, millä tavoin kirja-ala voisi tulevaisuudessa muuttua. Parhaimmillaan se tulisi säilyttämään asemansa perinteisenä tuotteena saaden rinnalleen uutta teknologiaa hyödyntävän verkkomallin.

Mielestäni tällainen tulevaisuus tarjoaisi kirjoitusavulle mainion kasvualustan osana verkostoituvaa kirja-alaa. Tulevaa sanataiteen verkkopalvelua suunniteltaessa ja toteuttaessa tulen varmasti ottamaan oppia näistä kirja-alan näkymistä (Saarinen ym. 2001, 44–51). Näissä määritelmissä perinteinen kirja nähdään tuotteena, joka lähes itsestään luo lukutilanteesta elämyksen. Samalla Saarinen kumppaneineen korostavat sitä, että kirjaan sisällytetyllä tarinalla on mukaansatempaava vaikutelma. Koukuttavimmillaan se saa lukija unohtaman ajan ja paikan. Tulevaan verkkoympäristöön tahtoisin luoda osittain samankaltaisen vaikutelman.

6.1 Kirjallisuuden uutiskanavan rakentaminen

Koiranen (1993, 154) on esittänyt kysymyksiä, joiden avulla yrittäjä pystyy arvioimaan millainen verkosto tai yhteistyökumppani tuottaisi hänen yritykselleen parhaimman mahdollisen hyödyn. Koirasen esittämät kysymykset ovat luonteeltaan sellaisia, joita kannattaa miettiä ennen tarkkaan yhteistyöverkoston muodostamista. Kysymykset eivät poissulje verkostojen kannattamattomuutta, mutta niiden syvällinen pohdinta tehostaa verkostojen luomista ja antaa näin aikaa liiketoiminnan kehittämiseksi. Kirjan kysymykset auttavat ymmärtämään verkostojen soveltuvan myös pienille yksityisille yrittäjille. Kirjassaan *Ole yrittäjä* (1993, 158) Koiranen esittelee termin ryvästyminen. Ryvästyminen tarkoittaa verkostoyhteistyössä lähes samaa kuin horisontaalinen yhteistyö. Omassa yrityksessäni eräs ryvästymisen muoto voisi olla kirjallisuuden uutiskanavan rakentaminen. Tämä mielestäni yhdistäisi yrityksen useita eri sidosryhmiä yhdeksi kokonaisuudeksi tuottaen etua jokaiselle siihen osallistuneelle.

Yrityksen tarkoituksena onkin muutaman vuoden sisällä yltää niin sanotuksi kirjallisuuden uutiskanavaksi. Kirjallisuuden uutiskanavan rakentaminen käynnistyy tutkimalla kustantamojen ja muiden kirjallisuudesta uutisia tuottavien organisaatioiden verkkosivuja. Näiden avulla pystytään oppimaan mikä uutisessa on tärkeää ja rakentamaan pikkuhiljaa näiden tietojen pohjalta omaa tapaansa tehdä uutista. Uutisten rakenne ja sisältö tulee olla alusta pitäen sellaista, että se antaa hyvää kuvaa niin yrityksestä kuin kirjallisuudestakin. Uutiskanavan yhtenä tarkoituksena on löytää aiheesta mahdollisimman paljon tietoa, jotta siitä pystytään rakentamaan mahdollisimman tiiviissä paketissa oleva informatiivinen paketti. Lisäksi uutiskanavan ylläpitäminen edellyttää jatkuvaa tietoisuutta siitä, mitä alalla tapahtuu. Toisaalta tätä tietoa tarvitaan myös siihen että voidaan luoda sanataiteen osa-alueelle mahdollisimman uudenlaista ja monipuolista sisältöä. Vaikka nyt perustettavan yrityksen pääasiallinen toiminta ympäristö sijaitsee Internetissä, se ei yksinään riitä yrityksen uutuusarvoksi kovinkaan pitkään.

Internet-sivuilla on tarkoitus ilmestyä uutisia siitä, mitä kirjallisuudessa kulloinkin tapahtuu. Tällaisen osapalvelun perustaminen antaisi kuluttajalle tietoa yrityksen palveluiden lisäksi myös häntä kiinnostavista asioista. Tietojen löytyminen samasta osoitteesta on kuluttajaystävällinen vaihtoehto. Tulevaisuudessa tällainen palvelu voi kerätä yhteen kirjallisuuden ammattilaisten lisäksi uusia alalle pyrkiviä tulokkaita. Tällainen palvelu on hyvä tapa verkostoitua samoin kuin mainostaa. Oikein markkinoituna palvelu voi saada aikaan tilanteen jossa kustantamot voisivat lähettää uutisensa sähköpostin välityksellä, samalla kustantamot voisivat saada tietoa ennen kaikkea siitä millaisia tulokkaita alalle olisi pyrkimässä. Tulokkaat voisivat verrata eri vaihtoehtoja.

Kirjallisuuden uutiskanava on tulevaisuudessa tietopalvelu opiskelijoiden ja muiden aiheesta tietoa hakevien tarpeisiin. Sen tarkoituksena on yhdistää tietoa luotettavaksi koetuista lähteistä toimivaksi kokonaisuudeksi. Esimerkiksi kirjailijoista voisi rakentaa tietopakettia, jossa yhdistyy hänen historiansa teoksiensa kautta nykypäivään. Tietopalvelun yhtenä osana voisivat olla kirjailijoiden antamat haastattelut jotka uutisvirrasta poistuttuaan tallentuisivat kirjailijan omaan kansioon ja täydentäisivät hänen tietojaan. Tietopalvelun annista voisi tulla myös kurssitehtäviä, jolloin niillä voitaisiin uudistaa palvelua vaivattomasti. Kurssitehtävien ansiosta kirjallisuuden uutiset tulisivat tutuksi yrityksen asiakkaille ja parhaassa tapauksessa se voisi vauhdittaa kirjojen menekkiä.

6.2 Asiakassegmenttien täsmentäminen

Asiakassegmenttien täsmentämisessä käytän psykograafisia tekijöitä kuten maailmankuva, kiinnostuksen kohteet (Leppänen 2009, 101–102). Tämä on hyvä keino miettiä sitä, millaisia asiakassegmenttejä yrityksellä tulee olemaan. Vaikka asiakkaiden lukumäärästä ei olekaan vielä tässä vaiheessa täsmällistä tietoa, asiakkaat voidaan jakaa tiettyihin kohderyhmiin sen mukaan millaisia kirjoittajia he ovat ja miten paljon heillä on siitä kokemusta. Yrityksen tavoitteena on tarjota jokaiselle kohderyhmälle virikkeitä, jotka omalta osaltaan edistävät asiakkaiden kehittymistä kirjoittajina (Bergström ja Leppänen 2009, 150.) Tästä syystä segmentoinnin näkökulmaksi valitaan valikoiman saaminen monipuoliseksi.

Kohderyhmän palveleminen edellyttää, että tuoteryhmästä tulee löytyä monitasoisia inspiraation lähteitä. Tuoteryhmän tehtävien tulee olla sovellettavissa eri oppimistyylien tarpeisiin. Tällä tavoin voidaan varmistua siitä, että yrityksellä on kykyä palvella eri lähtötilanteista tulevia asiakkaita. Asiakkaiden erilaisten lähtökohtien huomioiminen voi olla eräs yrityksen kilpailuvalteista tulevaisuudessa (Bergström ja Leppänen 2009, 14.) Sellaisten asiakkaiden kohdalla, jotka vasta tutustuvat harrastukseen korostuu oikeanlaisen mielikuvan luominen. Sellaisen mielikuvan muodostaminen, ettei kirjoittaminen ole ainoastaan mekaanista toimintaa, on harrastuksensa alkutaipaleella olevalle tärkeää. Laajemmin ajateltuna sanataide on omien ajatusten keräämistä ja ajatuksista muodostuvan kokonaiskuvan rakentamista.

6.3 Erilaiset kohderyhmät

Timo Rope (2011, 47) kuvaa millä tavoin tuloksellisen markkinoinnin toteuttaminen on mahdollista. Hänen mukaansa kaikki alkaa riittävän pienen kohderyhmän valinnalla ja kohderyhmän tarpeisiin muokatuilla tuotteilla. Omassa yrityksessäni tällainen kohderyhmä voisi olla aloittelevat kirjoittajat, jotka tahtovat motivoitua uuden harrastuksen parissa ja löytää sitä inspiraation. Tähän kohderyhmään kuuluva asiakas haluaa tietää millaisen harrastuksen hän on löytänyt ja millä tavoin hän pystyisi kirjoittamisen avulla saamaan itselleen mielihyvän kokemuksia.

Kirjoittamisesta tulisi kertoa uudelle asiakkaalle tavalla jossa otetaan huomioon aikaisemmat tiedot, joiden avulla kirjoittaja johdatellaan harrastuksen pariin. Vaikka kirjoittaja tahtosi tietää vastauksen joihinkin tarkkaan rajaamaansa kysymykseen, mutta ei tiedä harrastuksesta etukäteen mitään vastauksen antaminen saattaa olla liian monimutkaista tietoa. Kirjoittamisharrastus kannattaa aloittaa sellaista tekijöiden käsittelystä, joista kirjoittajalla on etukäteistietoa jolloin asioiden omaksuminen tuntuu helpolta. Toisaalta tähän kohderyhmään voi kuulua myös sellaisia henkilöitä, joiden harrastukseen on tullut tauko. Tämän kohderyhmän tavoitteena on löytää itselleen kirjoittamisen ilo ja samalla motivoitua tuottamaan tekstiä ajattelunsa tueksi. Tämän kohderyhmän kohdalla oleellisinta on inspiroivien harjoitusten lisäksi löytää keinoja, joilla kehittymistä tuetaan.

Pidemmälle ehtineet ja kokemusta kartuttaneet kirjoittajat ovat yritykselle omanlaisensa kohderyhmä. Usein heillä on kokemusta siitä, mikä on heille tuottavin tapa saada tekstiä aikaan. Omien kokemusten tunnistaminen auttaa yritystä palvelun tarjonnassa. Tällainen kohderyhmä saattaa olla hyvinkin itseohjautuva, jolloin he kaipaavat apua lähinnä siihen, millä tavoin inspiraation ylläpito onnistuu parhaiten. Tällekin kohderyhmälle olisi hyvä jakaa tietoa myös erilaisista kirjoittamisen tavoista. Uudenlaisten kirjoitusmuotojen esittelemine voi auttaa kohderyhmän jäseniä löytämään itselleen toisenkin tavan tekstin tuottamiseen.

Näiden edellä mainittujen segmenttien lisäksi yrityksen asiakaskuntaan voivat kuulua yhteisöjen jäseniä kuten koulujen oppilaita. Tällaisen kohderyhmän palveleminen muodostuu lähinnä opetuksellisten tavoitteiden saavuttamisesta. Yrityksen tarjoaman sanataiteen tarkoituksena ei ole korvata koulussa opetettavien äidinkielen opetusta vaan pikemminkin täydentää heidän osaamistaan. Tähän kohderyhmään kuuluvissa henkilöissä saattaa olla hyvin monentasoisiakin kirjoittajia. Ennen kuin yrityksen on mahdollista palvella opetuksellista kohderyhmää, yrityksen on keskusteltava opetusta tarjoavan organisaation kanssa siitä, millaisin tavoittein kurssia lähdetään järjestämään. Tämän lisäksi opetusorganisaatiolla tulee olla näkemystä siitä, mitä sanataide opetukseen kuuluu. Tämä on tärkeää siksi, että opetusorganisaation henkilökunta on arviointi vastuussa oppilaidensa menestyksestä.

Yrityksen asiakaskohderyhmänä tulee olemaan myös sellaisia henkilöitä, jotka kokevat sanataiteen työn vastapainona olevaksi harrastukseksi. Tällaisen kohderyhmän kohdalla korostuvat laajemmin sanataiteeseen sisältyvät rentouttavat elementit kuin tekstin tuottamisen määrä. Rentouttavia elementtejä voi havaita esimerkiksi silloin kun uppoutuu lukemaan jotakin teosta ja pääsee sisälle siinä tapahtuviin tapahtumiin. Lukiessaan teosta eteenpäin voi itsekkin analysoida tapahtumia ja miettiä mikä olisi ollut niille erilainen lopputulos. Analysoinnin ei välttämättä tarvitse olla järjestelmällistä johtopäätösten tekoa, vaan omien mieleen tulevien ajatusten havaitsemista. Tällainen vapaan ajattelunhetki auttaa mieltä rentoutumaan esimerkiksi tapahtumarikkaan työpäivän päätteeksi. Toinen tapa rentoutua sanataiteen parissa on kirjoittaa tekstiä jostain itselle läheisestä tai positiivista energiaa tuottavasta aiheesta. Opittuaan löytämään ja hyödyntämään sanataiteen rentouttavia elementtejä voidaan kurssilla edetä tarinallisen ajattelun kehityksen tasoihin. Tasojen määrä ja niillä etenemisnopeus ovat riippuvaisia niistä tavoitteista, joita kirjoittaja on kurssin alussa itselleen määritellyt. Vaikka tarinallisen ajattelun kehitysrakenne on pääpiirteissään samankaltainen, sen yksilöllinen luonne korostuu huomioitaessa sellaisia persooniaan ja oppimiseen liittyviä luonteenpiirteitä, joita kirjoittajalla on kurssille osallistuessaan.

Yrityksen asiakaskuntaan voi myös kuulua sellaisia henkilöitä, jotka haluaisivat kirjoittaa, mutta eivät luonteensa tai elämäntilanteensa johdosta koe pystyvänsä tuottamaan esimerkiksi kaunokirjallista tekstiä. Sellaisia työtehtäviä, joiden voidaan katsoa hidastavan sanataiteen harrastamista, ovat erilaiset tutkimustehtävät. Tämä johtuu siitä, että tällainen työ edellyttää erilaista ajattelua kuin sanataide pääsääntöisesti. Sanataiteesta löytyy myös sellaisia elementtejä, joissa voi hyödyntää tutkimuksellista ajattelutapaa. Tällaisia ovat erilaisten tositapahtumiin perustuviin teosten kirjoittaminen tai oman sukutarinansa hyödyntäminen kaunokirjallisen teoksen pohjamateriaalina. Rakennettaessa kurssia, jossa hyödynnetään tutkimuksellista ajattelutapaa, sanataidetta käytetään käänteisesti muihin kirjoituskursseihin verrattuna. Sanataiteessa tällainen kurssi sijoittuu tieteellisenkirjoittamisen ja kaunokirjallisuuden välimaastoon.

6.4 Yhteenveto ja johtopäätökset

Tämän opinnäytetyön aikana olen löytänyt monia elementtejä, jotka voivat rakentaa uutta tulevaisuutta. Yksi ja ehkä merkittävin on Ekholmin ja Repon (2010, 175–177) ehdottama vuorovaikutteinen malli. Tällainen kuva olisi hyvin kokoava tulevaisuuden kuva myös koko työni kannalta. Se antaa tilaa verkostoitumiselle, joka kiistattomasti tulee olemaan oikein hyödynnettynä kilpaetu. Kirjallisuuden uutiskanava tulisi olemaan sekä vuorovaikutteisuuden että verkostoitumisen yhdistelmä. Hyvin rakennettuna se voisi tuoda esiin uudenlaisen näkökulman kirjallisuudesta ja kirjoittamisesta. Tällöin se voisi saada yhä useamman ihmisen löytämään kirjoittamisesta itselleen luovan harrastuksen.

Kehittämistyön tavoitteena on saada käsitys siitä, millaiset tarpeet kuluttajaryhmillä on. Kuluttajakartoituksen tehtävänä on löytää sellaisia signaaleja, joiden avulla verkkopalvelusta pystytään luomaan sellainen, joka voi vastata ihmisillä oleviin kirjallisen tuottamisen tarpeisiin.

Opinnäytetyöni yksi tavoite on löytää ratkaisunavaimia siihen, millä tavoin tekniikkaa voisi hyödyntää kirjoitusharrastuksessa alusta loppuun saakka.

6.5 Oma oppimisprosessi

Aloittaessani tradenomiopinnot syksyllä 2010 kuulin Seinäjoen ammattikorkeakoulussa meneillään olevasta yritystallitoiminnasta, jonka avulla opiskelijalla on mahdollisuus suunnitella ja kehittää omaan liikeideansa pohjautuvaa yritystoimintaa. Käsillä oleva opinnäytetyö on saanut alkuideansa yritystallitoiminnan hyödyistä. Varsinkin opinnäytetyön teoria on antanut minulle paljon uusia ideoita siihen, miten voin kehittää yritystäni tulevaisuudessa.

Opinnäytetyössä hyödynnettävä liiketoimintasuunnitelma on jalostunut opintojeni aikana. Olen soveltanut opittua tietoa koko ajan siten, että se palvelisi parhaiten oman liiketoiminnan kehittymistä. Opinnäytetyön aikana hankittu teoria tieto olisi voinut palvella liiketoiminnan kehittymistä entisestään, mikäli olisin löytänyt nämä teokset vieläkin aikaisemmin.

Prosessin aikana huomasin, että liiketoiminnan kehittäminen kokonaisuudessaan on ollut melko laaja aihe. Aiheen pilkkominen pienempiin osiin olisi voinut täsmentää sen käsittelyä. Toisaalta liiketoiminnan kehittäminen on sellainen osa-alue, jossa kaikki tekijät ovat sidoksissa toisiinsa. Aiheen jäsentäminen on sellainen asia, jonka tekisin osittain eri tavoin, mikäli opinnäytetyö prosessi olisi vasta alussa.

Tradenomiopintojen alkaessa olin juuri valmistunut sanataideohjaajaksi ja ylioppilasmerkonomiksi. Alkamassa olevan opiskelun aikana halusin löytää tavan työllistää itseni ja käyttää hyödyksi minulla olevaa asiantuntemusta. Minun tapauksessa työn tulisi olla sellaista, jossa voin hyödyntää tietokonetta. Ottaen huomioon, että liikeidea on syntynyt vasta tradenomi opintojen alussa, olen mielestäni saanut sen melko valmiiksi lähes perustamiseen asti.

LÄHTEET

- Aalto, T. & Uusisaari M. Y. 2010. Löydy: brändää itsesi verkossa. Helsinki: BTJ-Avain.
- Aaltonen, M. & Wilenius, M. 2002. Osaamisen ennakointi : pidemmälle tulevaisuuteen, syvemmälle osaamiseen. [Helsinki] : Helsingin kauppakamari : Edita.
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. 13. uud. p. Helsinki: Edita.
- Ekholm, K. & Repo, Y. 2010. Kirja tienhaarassa vuonna 2020. Helsinki: Gaudeamus.
- Hiltunen, E. 2012 Matkaopas tulevaisuuteen. Helsinki: Talentum.
- Leppänen, E. 2009. Menesty erikoistumalla: miten hallitsen ja teen tuloista mikromarkkinoilla. Helsinki: Yrityskirjat.
- Länsisalmi, H. 2013. Uudista liiketoimintaa. Helsinki: Sanoma Pro.
- Hakanen, M. 2004. Pk-yrityksen strategiatyö: menestystekijöinä tieto, luovuus ja oppiminen. Helsinki: Multikustannus.
- Havula, J. 2013. Pelialalle opiskelija ryntäys. Ilkka.13.4.2013, 10.
- Koiranen, M. 1993. Ole yrittäjä : sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys. Helsinki : TT-kustannustieto.
- Rope, T. 2011. Voita markkinoinnilla. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari.
- Saarinen, L., Joensuu, J. & Koskimaa, R. 2001. (toim.) Kirja 2010 : kirja-alan kehitystrendit. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.
- Sarmavuori, K. 2010. Opi ja ohjaa kirjoittamista. Helsinki: BTJ.
- Silván, S. 2006. Valppaus on valttia : heikot signaalit löytyvät läheltä. Helsinki : Talentum.
- Solatie, J. & Mäkeläinen M. Ideasta innovaatioksi: luovuus hyötykäyttöön. Helsinki: Talentum.
- Stähle, P. & Wilenius, M. 2006. Luova tietopääoma: tulevaisuuden kestävä kilpailuetu. Helsinki: Edita.

- Sydänmaanlakka, P. 2009. Jatkuva uudistuminen: luovuuden ja innovatiivisuuden johtaminen. Helsinki: Talentum.
- Toivola, T. 2006. Verkostoituva yrittäjyys: strategiana kumppanuus. Helsinki : Edita.
- af Ursin, K. & af Ursin, K. 2002. Sietämätön uteliaisuus!: ihmisen oppimisvietti ja sen ohjaaminen. Kangasala: ClaupeX-kustannus.
- Wilenius, M. 2004. Luovaan talouteen : kulttuuriosaaminen tulevaisuuden voimavarana. Helsinki : Edita.