

Opinnäytetyö (AMK)  
Hoitotyön koulutusohjelma  
Sairaanhoitaja  
2014

Jenna Frantti & Nina Harjula

# SAIRAANHOITAJA YRITTÄJÄNÄ

– Varsinaissuomalaisten sairaanhoitajien  
kokemuksia yrittäjyydestä



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU  
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Jenna Frantti & Nina Harjula

## SAIRAANHOITAJA YRITTÄJÄNÄ

Yrittäjyys hoitoalalla on yhä melko uusi asia. Ensimmäiset sairaanhoitajayrittäjät ovat aloittaneet toimintansa 80-luvulla ja kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan on yhä kasvussa. Yrittäjäksi lähdetään yleensä vasta työkokemuksen kerryttyä palkkatyön kautta, ja vain pieni osa sosiaali- ja terveysalan opiskelijoista suunnittelee yrityksen perustamista heti valmistuttuaan.

Opinnäytetyömme tarkoituksena on kuvata sairaanhoitajayrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä. Tavoitteenamme on haastattelemiemme sairaanhoitajien kertomusten pohjalta kuvata varsinaissuomalaisten sairaanhoitajayrittäjien työtä ja tarjota tietoa yrittäjyyttä harkitseville tuleville tai jo valmiille sairaanhoitajille. Halusimme selvittää, minkälaisena sairaanhoitajat kokevat yrittäjyyden, syitä yrittäjäksi ryhtymiselle sekä luoda kuvaa sairaanhoitajan työstä yrittäjänä.

Tutkimuksemme toteutettiin käyttäen laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Haastattelimme Varsinais-Suomen alueelta viittä sairaanhoitajaa, jotka toimivat pää- tai sivutoimisina yrittäjinä. Halusimme etsiä haastateltaviksi erilaisissa tehtävissä toimivia sairaanhoitajayrittäjiä, sillä tekemämme kirjallisuuskatsauksen perusteella esimerkiksi hoivayrittäjiä on jo tutkittu melko paljon. Keräämämme aineisto analysoitiin laadulliselle tutkimukselle tyypillistä sisällönanalyysiä käyttäen. Kerätty aineisto aukikirjoitettiin, jonka jälkeen se pelkistettiin, luokiteltiin ja tulkittiin.

Tuloksista käy ilmi, että yrittäjät ovat kaikin puolin tyytyväisiä työhönsä, mutta yrittäjyyden haasteissa esille tuotiin työn paljous, henkilöstöongelmat, työn kannattavuus kokopäiväisenä yrittäjänä sekä yrittäjyyteen sisältyvät riskit. Yrittäjät olivat hankkineet paljon lisäkoulutuksia tuottaakseen parempaa palvelua nykyiselle asiakaskunnalleen, sekä myös toteuttaakseen pitkäaikaisia haaveitaan ja saadakseen tehdä sitä, mitä haluavat ja mistä pitävät. Tulevaisuuden näkymät olivat haastatelluilla yrittäjillä positiiviset ja uusia ideoita oli kehitteillä. Yrittäjät myös kannustivat yrittäjyyttä harkitsevia sairaanhoitajia ja kokivat, että kysyntä tulee kaikilla saroilla kasvamaan, jolloin tulevaisuus näyttää valoisalta.

Yrittäjyys terveydenhuoltoalalla nostaa suosiotaan ja palveluiden kysyntä kasvaa muun muassa väestön ikääntymisen myötä. Kun tarkastellaan ikärakennetta ja jo tehtyjä uudistuksia, on sairaanhoitajilla tulevaisuudessa hyvät mahdollisuudet toimia yrittäjänä. Tässä työssä tuomme myös esille sairaanhoitajan ammatin tarjoamia monipuolisia mahdollisuuksia ja vaihtoehtoja toimia yrittäjänä.

### ASIASANAT:

Sairaanhoitajayrittäjä, yrittäjyys, kokemukset, mahdollisuudet, teemahaastattelu, laadullinen tutkimus, sisällönanalyysi

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Degree programme in nursing | Registered nurse

March 2014 | 39+10

Jenna Frantti & Nina Harjula

## NURSE AS AN ENTREPRENEUR

Entrepreneurship is quite a new concept in the field of health care. The first nurse entrepreneurs started business in the early 80's. The interest in being self-employed is still growing among nurses. So far, it's typical to consider incorporating only after gaining work experience as a nurse. Only a few students from the social or health sector, plan to incorporate immediately after graduating.

The purpose of our thesis is to describe experiences of nurse entrepreneurs. Our goal is to describe the work of nurse entrepreneurs in Varsinais-Suomi and provide the information to nurses or students interested in starting their own business. We want to find out how nurses feel about being self-employed and why they decided to start working as entrepreneurs.

We used a qualitative method of research, with information gathered through interviews with five nurses who currently work as entrepreneurs, either part-time or full-time. We wanted to find individuals who didn't work in traditional nursing jobs – based on our prior research, this aspect of nursing has been thoroughly examined. We used a theme interview and a content analysis, which is a typical qualitative method. All information gathered was transcribed, reduced, classified, and translated.

The results of our research indicate that nurse entrepreneurs are generally satisfied with their work. The challenging parts of being self-employed are the great amount of work, problems with personnel, the economic profitability of working full-time, and the inherent risks of owning your own business.

Each of the nurses interviewed had extended their training through continued education and research to better serve their clients and remain current with new advances in the nursing practice. All interviewees have a very positive outlook for the future and encourage other nurses to explore owning their own practice. They felt the demand was growing in every aspect and the future seemed bright.

The concept of self-owned nursing business has become more popular and the demand for it is increasing as the population continues to grow. Considering the age structure and economic reforms that have taken place, it is clear that there are good opportunities for nurses wanting to start their own companies. This thesis brings out the diverse possibilities for nurses to become self-employed.

### KEYWORDS:

Nurse entrepreneur, entrepreneurship, experiences, possibilities, theme interview, qualitative research, content analysis

# SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO</b>	<b>6</b>
<b>2 YRITTÄJYYS</b>	<b>8</b>
2.1 Yrittäjä – tuotteistus – markkinointi	9
2.2 Lait ja asetukset	11
2.3 Yritysmuodot	13
2.4 Hoitoalan yrittäjyyteen liittyvät tutkimukset	14
<b>3 OPINNÄYTETYÖN TARKOITUS, TAVOITTEET JA TUTKIMUSONGELMAT</b>	<b>18</b>
<b>4 OPINNÄYTETYÖN EMPIIRINEN TOTEUTUS</b>	<b>19</b>
4.1 Aineiston keruu	19
4.2 Tutkimusmenetelmä	20
4.3 Aineiston analysointi	21
<b>5 TULOKSET</b>	<b>23</b>
5.1 Yrittäjän alkutaival	23
5.2 Yrittäjyyden edut ja haasteet	25
5.3 Kouluttautuminen	27
5.4 Palvelut ja markkinointi	28
5.5 Yrittäjyyden tulevaisuudennäkymät	30
<b>6 EETTISYYS JA LUOTETTAVUUS</b>	<b>33</b>
<b>7 POHDINTA</b>	<b>36</b>
<b>LÄHTEET</b>	<b>38</b>

## **LIITTEET**

- Liite 1. Teemahaastattelurunko
- Liite 2: Suostumuslomake
- Liite 3: Yrittäjän alkutaival
- Liite 4: Yrittäjyyden edut ja haasteet
- Liite 5: Kouluttautuminen
- Liite 6: Palvelut ja markkinointi
- Liite 7: Yrittäjyyden tulevaisuudennäkymät

## **KUVIOT**

Kuvio 1. Kultainen ympyrä	10
Kuvio 2. Sairaanhoidajayrittäjien hyvinvointi	15
Kuvio 3. Yrittäjien hankkimat lisäkoulutukset	28
Kuvio 4. Yrittäjien tarjoamat palvelut	29

# 1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheemme on Sairaanhoidaja yrittäjänä -varsinaissuomalaisten sairaanhoitajien kokemuksia yrittäjyydestä. Opinnäytetyön tarkoituksena on kuvata varsinaissuomalaisten sairaanhoitajayrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä. Haluamme opinnäytetyössämme selvittää, minkälaisena sairaanhoitajat kokevat yrittäjyyden, syitä yrittäjäksi ryhtymiselle sekä luoda kuvaa sairaanhoitajan työstä yrittäjänä. Tavoitteenamme on haastatteluiden pohjalta kuvata sairaanhoitajayrittäjien työtä ja kouluttautumismahdollisuuksia sekä tarjota tietoa yrittäjyyttä harkitseville tuleville tai jo valmiille sairaanhoitajille.

Ensimmäisessä osuudessa käsittelemme opinnäytetyön keskeisiä yrittäjyyteen liittyviä käsitteitä, kuten sairaanhoidaja, yrittäjyys, yrittäjä, palvelu ja tuotteistaminen sekä markkinointi. Lisäksi kerromme yksityisiä sosiaali- ja terveyspalveluja koskevasta lainsäädännöstä sekä lyhyesti eri yritysmuodoista. Kirjallisuuskatsauksessa olemme avanneet aiempia tutkimuksia sairaanhoitajayrittäjistä. Yrittäjyys on kuitenkin tällä alalla vielä melko uusi asia, ja tutkimuksia aiheesta löytyy niukasti. Tutkimushaun rajasimme kuitenkin ainoastaan suomalaisiin tutkimuksiin sairaanhoitajayrittäjistä, koska esimerkiksi lait, yritysmuodot ja yritystoiminta ulkomailla eivät ole suoraan verrattavissa suomalaisiin sairaanhoitajien perustamiin yrityksiin.

Opinnäytetyömme on toteutettu käyttäen laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Tutkimukseen osallistuvien yrittäjien haastattelut toteutettiin tammikuun ja helmikuun 2014 aikana yksilöhaastatteluina teemahaastattelukaavaketta apuna käyttäen. Aineisto analysoitiin käyttäen laadulliselle tutkimukselle tyypillistä sisällönanalyysiä.

Saamamme tulokset ovat samansuuntaisia jo aiemmin aiheesta tehtyjen tutkimusten kanssa. Haastateltavien valinnassa pyrimme löytämään erilaisissa tehtävissä toimivia sairaanhoitajayrittäjiä, koska halusimme kuvata sairaanhoitajayrittäjien monipuolisia työmahdollisuuksia ja erilaisia työtehtäviä, sekä tuoda

niitä tulevaisuudessa yrittäjyyttä harkitsevien sairaanhoitajaopiskelijoiden tai jo valmiiden sairaanhoitajien tietoon.

## 2 YRITTÄJYYS

Sairaanhoitaja (AMK) on laillistettu ammattihenkilö, jolle Valvira myöntää hake-  
muksen perusteella oikeuden harjoittaa terveydenhuollon ammattia Suomessa.  
Terveydenhuollon ammattihenkilöiden nimikkeet on määritelty laissa ja asetuk-  
sessa terveydenhuollon ammattihenkilöistä. (Valvira 2013.) Ensimmäiset sai-  
raanhoitajat aloittivat yritystoimintansa 1980-luvulla. Useita satoja sairaanhoita-  
jia toimii itsenäisinä yrittäjinä sekä ammatinharjoittajina, ja kiinnostus yritystoi-  
mintaa kohtaan on yhä kasvussa. (Suomen sairaanhoitajaliitto ry 2013.)

Sairaanhoitajan ammatti tarjoaa useita erilaisia vaihtoehtoja työtehtävien tai  
työpaikan suhteen. Sen lisäksi sairaanhoitajalla on terveydenhuollon ammatti-  
henkilönä oikeus toimia yrittäjänä pää- tai sivutoimisesti ja tuottaa hyvin erilaisia  
palveluita. Yrittäjänä toimiessaan sairaanhoitajalla on mahdollisuus perustaa  
esimerkiksi oma kotisairaanhoitoa tarjoava yritys tai tarjota koulutus- ja konsul-  
tointipalveluja. (Suomen sairaanhoitajaliitto ry 2013.) Lukuisat ajankohtaiset te-  
kijät, kuten väestön ikääntyminen, palveluiden kasvava kysyntä ja kunta- ja pal-  
velurakennemuutos luovat uusia liiketoimintamahdollisuuksia, joita sairaanhoi-  
taja voi yrittäjänä hyödyntää (Kainlauri 2007, 9).

Terveyden- ja hyvinvoinninlaitoksen tuottamasta tilastosta käy ilmi, että 2000-  
luvulla yksityisen sektorin sosiaali- ja terveystuotanto on ollut nousussa.  
Sosiaalipalveluissa kasvu on ollut nopeampaa kuin terveystuotantoissa. Vuonna  
2010 sosiaalipalvelutoimintayksiköitä oli 4350, kun taas vuonna 2000 niitä oli  
2700. Yksityisiä terveystuotantoyksiköitä ei pystytä suoraan vertaamaan sosiaa-  
lipalveluihin, koska Terveyden- ja hyvinvoinnin laitoksen ei kerää enää tilastotietoja  
yksityisistä terveystuotantoista. Terveyden- ja hyvinvoinnin laitoksella ei ole  
konkreettista tilastoa vuodelta 2010, jota voisi verrata suoraan. Yksityisen pal-  
velutuotannon osuutta koko sosiaali- ja terveystuotantoa kokonaisuudessaan  
voi arvioida parhaiten henkilöstön ja kustannusten perusteella, mutta kummas-  
sakin tapauksessa on omat epävarmuustekijänsä. Tilastotietoa on julkisiin palvelui-  
hin verrattuna vuodelta 2009, josta käy ilmi, että yksityisen sektorin palvelutu-  
otanto on nousussa. Kokonaisuudessaan Sosiaali- ja terveystuotantoyrityksiä oli



suomessa 19 933 vuonna 2011. (THL 2013a; THL 2013b; THL 2013c; Tilastokeskus 2013.)

Kun tarkastellaan sosiaali- ja terveysalan palveluja, ovat hoiva ja hoito keskeisiä käsitteitä. Ammatillisessa mielessä hoiva ja hoitaminen sisältävät määriteltyjä toimenpiteitä ja pyrkivät valittuihin tavoitteisiin. (Kainlauri 2007, 14.) Sosiaalihuollon lakiuudistuksessa sairaanhoitajaliitto kommentoi, että nämä käsitteet eriytetään ja avataan kunnolla. Hoivakäsite ei sovellu yläkäsitteeksi ja hoito, sekä kuntoutus hoivakäsitteen alle. (Merasto & Hahtela, 2012.) Sosiaali- ja terveysalan ammattijärjestö (Tehy) antoi lausunnon iäkkään henkilön sosiaali- ja terveyspalvelujen saannin turvaamisesta ja hoivaa ei voida käyttää esimerkiksi tarkoittamaan ympärivuorokautista hoitoa, vaan se on henkilön avustamista. Hoiva ja hoito eivät ole synonyymejä toisilleen. (Laitinen-Pesola & Koskinen, 2011.)

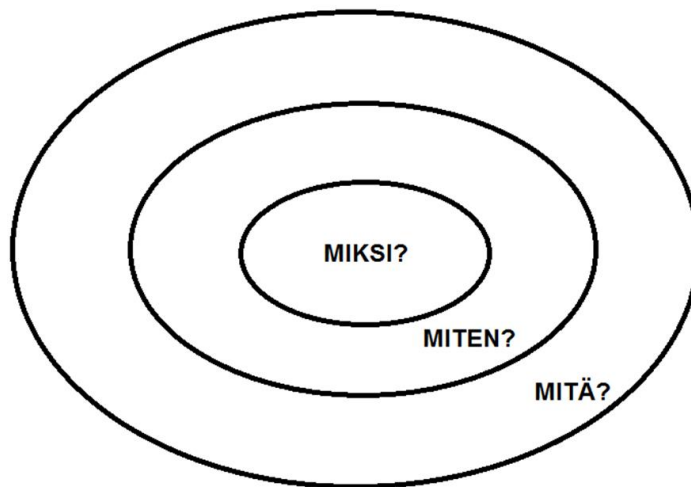
## 2.1 Yrittäjä – tuotteistus – markkinointi

Yrittäjyys -käsitteen sisältöä on pohdittu jo 1700-luvulta saakka. Kohteena on ollut yrittäjyys prosessina eli kuvattu niin sanotusti yrityksen edistymistä ja toimimista, sekä yrittäjyyden aktiivista toimijaa eli yrittäjää itseään. Yrittäjyys on monitahoinen ilmiö, jota voi tarkastella niin yksilön, organisaation kuin yhteiskunnankin näkökulmasta. (Heinonen & Vento-Vierikko 2002, 31.) Yrittäjyys käsitteenä luo vahvoja mielikuvia, mutta sitä on vaikea määritellä tarkasti (Luukkanen & Wuorinen 2002, 14–15). Sisäinen yrittäjyys liittyy ihmisen omiin asenteisiin ja yrittäjämäiseen toimintaan. Sisäiseen yrittäjyyteen lasketaan kuuluvaksi omatoimisuus, aktiivisuus, sitoutuminen, itseohjautuvuus, elämänikäinen oppiminen, sopeutumiskyky ja hyvä työnhallinta. (Luukkanen & Wuorinen 2002, 13.)

Yrittäjä on henkilö, joka yksin tai muiden kanssa organisoii liiketoimintaa, havaitsemansa tarpeen varaan. Yksilön haluun toimia yrittäjänä vaikuttaa monet tekijät. Yrittäjä käyttää omaa lahjakkuuttaan ja taitoaan luodakseen tuotteita ja pal-

veluita, eli voidaan myös puhua ulkoisesta yrittäjyydestä. (Kainlauri 2007, 27 & Peltomaa & Grönvall, 2006, 12.)

Halusimme nostaa esille Simon Sinekin ”Kultaisen ympyrän”, koska se on yksinkertaisuudessaan hyvin mieleenpainuva ja sisältää kysymyksiä, joita tulevan yrittäjän kannattaa pohtia liikeideaa suunnitellessaan. Kultaisessa ympyrässä kuvataan sitä, että uloimpana kehässä oleva sana ”Mitä?”, on jotain, jonka jokainen yrittäjä osaa kertoa yrityksestään. Mitä yritys tarjoaa? Mitä maksaa? Mitä hyvää asiakas saa? Hieman parempi yrittäjä osaa kertoa myös ”Miten?”. Miten yritys toimii? Miten markkinoidaan? Ympyrän keskellä oleva ”Miksi?” on haasteellisin, ja tuloksia, sekä mahdollisuuksia tuova. Miksi yritys on olemassa? Miksi ihmisten tulisi välittää yrityksestä? Miksi jonkun pitäisi ostaa palveluita? Tähän vastaavat sisällöt eivät myy, vaan luovat merkityksiä. (Sinek 2009, 49.)



Kuvio 1: Kultainen ympyrä (Sinek 2009).

Palvelut tehdään asiakasta varten ja parhaimmillaan asiakkaalle mittojen mukaan. Palveluun kuuluu kaikki mitä asiakkaan hyväksi tehdään. Siinä on yleensä kaksi osapuolta, palvelun tuottaja ja sen käyttäjä. Palvelun tuotteistaminen tarkoittaa sitä, että saadaan yrityksen tuottamat palvelut tiiviimpään pakettiin, jolloin pystytään määrittelemään ja täsmentämään tarkemmin palveluita. Palvelun tuotteistuksella voidaan ajatella asiakaslähtöistä kehittämistä. Palvelun tarkempaa kuvausta voidaan nimittää monella nimellä. Oli nimi mikä tahansa, tar-

koitus on tuoda tarkemmin esille yksittäisten palvelujen tai palvelukokonaisuuksien sisältö. Hyvä palvelu koetaan tavoiteltavaksi arvoksi. Asiakkaan kannalta yleensä palvelun arviointi perustuu kokemukseen tai tilanteessa syntyneeseen tunteeseen, kun taas palvelun tuottajalla on omat kriteerit palvelun arvioimiseen. (Rissanen 2005, 17-19, 112; THL 2014.)

Markkinointi tarkoittaa kaikkia niitä toimenpiteitä, joita yritys tekee tyydyttääkseen asiakkaiden tarpeet yritykselle kannattavasti. Vaikka markkinointi on yksi vaikeimmista asioista yritystoiminnassa, se on yritykselle hyvin tärkeää, sillä yrityksen tulot tulevat maksavilta asiakkailta. Kun markkinoidaan tuotetta tai palvelua, on tiedettävä mitä, miten ja kenelle markkinoidaan. Tyytyväiset asiakkaat ja yrityksen tuottaman voitto ovat markkinoinnin tavoitteena. Markkinoilla menestyminen vaatii kilpailijoista erottumista sekä liiketoimintaympäristön ja kilpailijoiden tuntemista. Ostajalle pyritään luomaan kuva, jossa juuri meidän yrityksemme on parempi kuin muiden. Markkinointi perustuu tarkkoihin suunnitelmiin ja laskelmiin, jossa yrittäjän tulee tietää tarkkaan, mitä asiakas haluaa. Palveluita muokataan asiakkaiden tarpeiden mukaisiksi ja markkinointitoimet voidaan kohdistaa kullekin asiakasryhmälle sopiviksi. Tämä lisää yrityksen kannattavuutta ja asiakkaiden tyytyväisyyttä. (Prizztech 2012; Työ- ja elinkeinoministeriö 2014.)

Yksi markkinoinnin tärkeimmistä keinoista on markkinointiviestintä. Markkinointiviestintä on asiakkaisiin kohdistuvaa viestintää, jonka tarkoituksena on edistää yrityksen myönteistä näkyvyyttä ja lisätä tuotteiden ja palveluiden kysyntää. Sen eri muotoja ovat mainonta, sponsorointi, myyntityö, tiedotus- ja suhdetoiminta sekä myynninedistäminen eri keinoin. Markkinointiviestintä pyrkii luomaan yritykselle myönteisen imagon sekä edistämään kysyntää, jotta tarjotut palvelut tai tuotteet myisivät hyvin. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014.)

## 2.2 Lait ja asetukset

Sosiaali- ja terveystuotantoa määräävät monet eri lait. Sairaanhoidajayrittäjää ohjaavat tietyt ammattia sekä asiakaskuntaa koskevat erityislait. Yrityksen

perustamista, toimintaa ja palveluita koskee myös omat lakinsa. (Hiltunen ym. 2007, 206–209.) Selvitämme hieman tarkemmin vain lait yksityisistä sosiaalipalveluista, sekä yksityisestä terveydenhuollosta, koska ne ovat työssämme keskeisimpiä.

Laissa yksityisistä sosiaalipalveluista 2011/922 tarkoituksena on varmistaa, että yksityisiä sosiaalipalveluja käyttävän asiakkaan oikeus laadultaan hyviin sosiaalipalveluihin toteutuu. Lisäksi laitteiden ja tilojen tulee olla asianmukaiset, sekä henkilöstön pätevyys ja määrä asiakkaiden hoitoon ja määrään nähden. Sosiaalipalvelulla tarkoitetaan yksilön tai yhteisön tuottamia lasten tai nuorten huollon, lasten päivähoidon, vammaisten, vanhusten tai päihdehuollon palveluja tai muita vastaavia palveluja. (Hiltunen ym. 2007, 206–209; Laki yksityisistä sosiaalipalveluista 22.7.2011/922.)

Laki yksityisestä terveydenhuollosta 1990/152, säättää oikeudesta antaa väestölle yksityisesti terveydenhuollon palveluja. Sen lisäksi noudatetaan muita terveydenhuollon ammattihenkilöitä ja palveluja koskevia lakeja ja säädöksiä. Tavoitteena on, että laki täyttää tietyt yleiset lääketieteelliset laatuvaatimukset ja että valvovilla viranomaisilla on mahdollisuus kehittää alan laatua. Yleisimpiä terveydenhuollon palveluja ovat laboratoriot toiminta, radiologinen toiminta, terveydentilan tai sairauden toteamiseksi tai hoidon määrittelemiseksi tehtävät tutkimukset ja toimenpiteet. Fysioterapia, työterveyshuolto, lääkäripalvelut ja hieronta kuuluvat myös yksityiseen terveydenhuoltoon. Asetuksen mukaan lakia sovelletaan myös kotona annettavaan hoitoon. (Laki yksityisestä terveydenhuollosta 9.2.1990/152; Peltomaa & Grönvall 2006, 51–53; Hiltunen ym. 2007, 206–209.)

Lisäksi sairaanhoitajayrittäjää ohjaavat Sosiaali- ja terveysministeriön laatimat laatusuosituksot, jotka sitovat yksityistä palveluntuottajaa. Toiminnan harjoittamista koskeva lupa- ja ilmoitusmenettely vaihtelee toimialasta riippuen. Aluehallintovirastolla on pääasiallinen vastuu yksityisten terveystalvelujen valvonnasta alueillaan. Itsenäisen ammatinharjoittajan tulee tehdä toiminnastaan ilmoitus Aluehallintovirastolle rekisteröimistä varten. (Hiltunen ym. 2007, 206–209; Aluehallintovirasto 2013.)

Sosiaali- ja terveysministeriö valmistelee palveluja koskevaa lainsäädäntöä ja vastaa yksityisen palvelutuotannon yleisestä ohjauksesta. Valviralla on valtakunnallinen koordinaatiovastuu sosiaali- ja terveydenhuollon valvonnassa. Aluehallintovirastolla on ensisijainen vastuu palvelujen valvonnasta alueillaan. Kunnassa yksityisten palvelujen valvonnasta vastaa yleensä sosiaali- ja terveys- ja terveystoimi. (Hiltunen ym. 2007, 206–209; Aluehallintovirasto 2013.)

### 2.3 Yritysmuodot

Yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, yleisimmin toiminimi, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yritysmuodon voi valita parhaiten yritykselle sopivaksi, yrityksen erityispiirteiden mukaan. Osakkaiden lukumäärä ja pääoman tarve sekä vastuun jakautuminen ja verotus vaikuttavat myös valintaan. (Hiltunen ym. 2007, 153.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja, josta käytetään puhekielessä nimitystä toiminimiyrittäjä, tekee kaikki sitoumuksensa ja solmii sopimukset omalla nimellään. Vastuu on siis ainoastaan ammatinharjoittajalla itsellään. Toiminimellä toimiva elinkeinonharjoittaja vastaa tekemistään sitoumuksista liikkeeseen kuuluvalla ja henkilökohtaisella omaisuudellaan. Hänellä on myös mahdollisuus halutessaan nostaa yrityksestä varoja. Toiminimen omaisuus ei siis eroa yrittäjän henkilökohtaisesta omaisuudesta kuin ainoastaan kirjanpidollisesti. Toiminimen perustamiseen riittää ilmoitus kaupparekisteriin. (Suomen Yrittäjät 2013a; Suomen yrittäjät 2013b.)

Yleisin Suomessa käytetyistä yritysmuodoista on osakeyhtiö. Osakeyhtiö on pääomayhtiö, jossa osakkeenomistajat vastaavat yhtiön velvoitteista vain sijoittamallaan pääomapanoksella. Osakeyhtiön voi perustaa vähintään yksi henkilö tai yritys. Osakeyhtiö perustetaan kirjallisella sopimuksella ja perustamisesta ilmoitetaan verohallinnolle, sekä patenti- ja rekisterihallituksen pitämään kaupparekisteriin. (Suomen yrittäjät 2013b; Vero 2014.)

Kommandiittiyhtiö perustetaan kirjallisella sopimuksella, jonka allekirjoittavat kaikki osakkaat. Avoin yhtiö syntyy, kun kaksi tai useampi yhtiömies sopii elin-

keinoon harjoittamisesta yhteisen tarkoituksen saavuttamiseksi. Yksi yhtiömies ei voi perustaa avointa yhtiötä. Osuuskunta on yhtiömuoto, jonka tarkoituksena on sen jäsenistön taloudenpidon tai elinkeinon tukeminen harjoittamalla taloudellista toimintaa siten, että osuuskunnan jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita. (Suomen yrittäjät 2013b.)

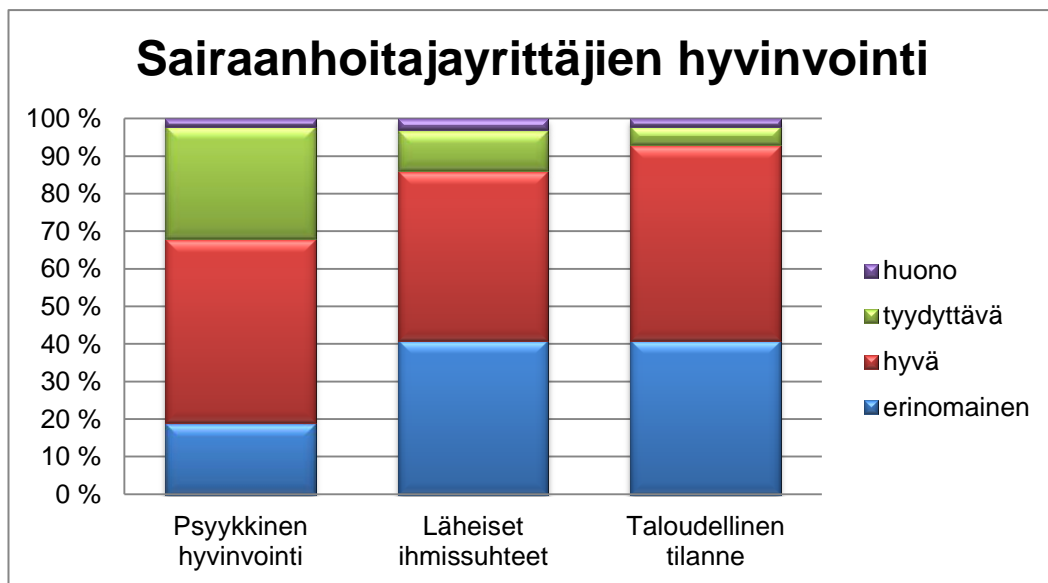
## 2.4 Hoitoalan yrittäjyyteen liittyvät tutkimukset

Tutkimuksia hoitoalan yrittäjyydestä on yhä niukasti. Tutkimuksia on tehty muun muassa yrittäjien hyvinvoinnista, johtajuudesta, yrittäjäprofiilista sekä hoivayrittäjyyden kehittymisestä Suomessa. Aloittavalle terveystalouden yrittäjälle sekä yrityksen toiminnan kehittämiseksi kiinnostuneille on kuitenkin runsaasti erilaisia oppaita ja ohjeita.

Yleisimpiä sairaanhoitajien perustamia yrityksiä ovat hoiva-, hoito- ja kuntoutuskodit vanhuksille, mielenterveysongelmallisille ja vammaisille, sekä kotisairaanhoido- ja kotipalveluyritykset. Syitä yrittäjäksi ryhtymiselle on palkkatyötä tekevän sairaanhoitajan työssään huomaamat epäkohdat, kuten työn paljous, kiire, vähäiset vaikutusmahdollisuudet ja huonot työajat. Yrittäjän vapaus, itsenäisyys ja halu tuottaa parempaa hoitoa, sekä oman työtahdin määrääminen houkuttelevat sairaanhoitajia perustamaan oman yrityksen. Yleisesti suomalaiset ovat kuitenkin vähemmän innostuneita oman yrityksen perustamiseen, kuin ulkomaalaiset. Taloudelliset tekijät voivat olla yksi syy tähän, mutta sitäkin on kehitetty, ja aloittaville yrittäjille on nykyään tarjolla monia eri rahoitusmahdollisuuksia. (Sankelo 2008.)

Sankelon ja Åkerbladin (2009a) tutkimukseen sairaanhoitajayrittäjien hyvinvoinnista ja siihen liittyvistä tekijöistä osallistui 84 yrittäjää, joilla oli rekisteröity ammattinimike. Vastaajista 77 oli naisia. Tuloksista käy ilmi, että 77 % oli käynyt yrittäjyyskoulutuksen ja 32 % johtamiskoulutuksen ennen yrittäjyyttä. Hieman yli puolet vastanneista kertoi yritysten liikevaihdon olevan yli 400 000 euroa. Työntekijöitä oli 5-10 tai enemmän 81 %:lla vastanneista. Vastanneista 98 % oli sitä mieltä, että työ antaa paljon tai erittäin paljon iloa ja mielihyvää, ja työn itsenäi-

syys korostui melkein kaikilla vastanneilla positiivisesti. Yritysvuosia takana yli kuusi vuotta oli 67 %:lla vastanneista. Tutkituista 19 % koki psyykkisen terveytensä erinomaiseksi ja 49 % hyväksi. Taloudellisen tilanteensa erinomaiseksi koki 41 % ja huonoksi 10 % vastaajista. Yrittämiseen liittyy kuitenkin myös stressiä, ja tutkimukseen osallistuneista 72 % vastaajista koki vastuun yhdeksi suurimmista stressinlähteistä. Lisäksi stressiä 69 %:lle aiheutti mm. työmäärä. Yrittäjien hyvinvointia on kuvattu tarkemmin alla olevassa kaaviossa:



Kuvio 2: Sairaanhoitajayrittäjien hyvinvointi (Sankelo ja Åkerblad 2009).

Yleisesti sairaanhoitajayrittäjät jaksavat työssään hyvin. Parhaiten jaksavat ne yrittäjät, jotka ovat toimineet esimiesasemassa ennen yrittäjäksi ryhtymistä ja käyneet johtamiskoulutuksen. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina uhkarohkeaa ja menestys epävarmaa, mutta kuitenkin vain harva on pettynyt uravalintaansa. Suurin osa katsoo valoisasti tulevaisuuteen ja pohtii yrityksen kasvumahdollisuuksia. (Sankelo 2010.)

Yrittäjinä toimivien sairaanhoitajien työnkuva on laaja. Johtajuus, asiakastyö, yrityksen toiminnan organisointi ja lisäksi paperityöt, sekä yrityksen imagon ylläpitäminen ja edistäminen kuuluvat toimenkuvaan. Yleisesti sairaanhoitajayrittäjät suhtautuvat työhönsä johtajina positiivisesti, mutta johtajuuden omaksuminen on kuitenkin monille vaikeaa. Esimiesasemassa työskentely ja johtamiskoulutus on todettu hyväksi ennen yrittäjäksi ryhtymistä, se antaa positiivista kuvaa

johtamisesta ja jämakkyyttä esimiestyöhön. Suurimmalla osalla yrittäjistä ei kuitenkaan ole vastaavia koulutuksia, mutta työstä itsessään saa paljon iloa, joka auttaa jaksamiseen. Työssä jaksamista tukevat myös itsenäisyys, vaikutusmahdollisuudet työhön ja monipuolisuus. (Sankelo 2010.)

Åkerbladin (2009) tutkimuksessa käy ilmi, että hoivayrityksissä johtajina toimivat perus-, lähi- tai sairaanhoitajat osallistuvat hoitotyöhön samoissa määrin, kuin yrityksen palkatut työntekijät. Työvuorolistojen teko ja muut johtamiseen liittyvät paperityöt jäivät hoidettavaksi varsinaisen työajan ulkopuolella, jolloin myös varsinainen johtajuus jäi tietyllä tapaa yrityksessä näkymättömiin. Varsinkin pienyrityksissä johtaminen oli usein vähemmän muodollista ja johtajan suhde alaisiin tasavertaisempi. Tämä aiheutti ongelmia tilanteissa, joissa johtajaa olisi tarvittu esimerkiksi henkilöstöongelmien ratkaisussa. Aiemmin palkkatyössä koettua epämiellyttävää johtamistapaa ei haluttu toistaa toimiessa itse yrityksen johdossa. Kovaan työntekoon oli totuttu, mutta varsinkin yrityksen alkuaikoihin liittyi muistikuvia yli-inhimillisestä työmäärästä.

Sankelon ja Åkerbladin (2009b) toisen tutkimuksen tarkoituksena oli kuvata hoivayrityksen omistajina ja johtajina toimivien sairaanhoitajien työtä. Tutkimuksessa kävi ilmi, että hoivayrittäjänä toimivan sairaanhoitajan työssä yrityksen johtajana erottuu erilaisia teemoja, joita ovat muun muassa asiakas, organisointi, henkilöstö, yritystoiminta ja toimintaympäristö. Tulosten perusteella hoivayrittäjän työ kuvataan monipuoliseksi, itsenäiseksi ja haasteelliseksi. Tutkimukseen osallistuneet henkilöt toimivat yrityksen johtajina pääsääntöisesti ilman johtamis- tai yrittäjäkoulutusta, vaikka johtamis- ja yrittäjäkoulutusta on runsaasti tarjolla eri koulutusorganisaatioilla.

Hasasen (2013) tutkimuksessa tuodaan esille yrityksen perustaneiden naisten mielteitä siitä, miten feminiiniseksi mielletty hoiva ja maskuliiniseksi mielletty voittoa tavoitteleva yrittäjäyys mielletään. Tutkimuksen aineiston muodostaa 33 hoivayrittäjäyttä käsittelevää omaelämäkertaa. Melkein kaikilla tutkimukseen osallistujilla oli pyrkimys hyvään hoitoon ja yrittäjäyys miellettiin monesti epämuukavaksi, mutta hyvän hoidon kannalta välttämättömäksi. Yrittäjäydestä oli mahdotonta puhua, ellei tavalla tai toisella otettu kantaa rahan tekemisestä hoidolla.



Osa mielsi, että tuotteistaminen on hyväksyttävää ja he kykenevät tuottamaan parempaa hoivaa kuin julkinen sektori, jonka takia voidaan pyytää myös rahaa palvelusta. Osa korosti yrittäjäidentiteettiään ja ammattitaitoaan. Nämä henkilöt kokivat, että liiallinen hoivan korostaminen tekee heistä yrittäjinä epäuskottavia. Toiset taas pyrkivät häivyttämään yrittäjyyttään, koska mielestään täydensivät julkisia palveluja, eivätkä halunneet nähdä yrittämistään liiketoimintana. Johtaminen nousi myös pintaan tutkimuksessa. Melkein kaikki olivat toimineet hoitajina palkkatyössä, ennen yrityksen perustamista, jolloin tutkimukseen osallistuvat henkilöt toivat esiin asioita työnantajan moraalista ja etiikasta. Kuitenkin kokonaisuudessaan pyrkimys hyvään hoitoon oli itsestään selvää. Yrittäjyyden ja palkkatyön rajojen hämärtyminen tuli myös joissain kertomuksissa ilmi.

Sieväsen (2010) tutkielman tavoitteena oli selvittää vaikuttaako kunnan tarjoama palveluseteli tietyllä tutkitulla seudulla hoivayrittäjien mielestä yrityksen toimintaedellytyksiin. Keskeisiä asioita tutkimuksessa oli, että yrittäjät kokivat palvelusetelin tuoneen yritykselle uusia asiakkaita, mutta lisänneen kustannuksia ja yrityksen riippuvuutta kunnasta. Palvelusetelin toimintamalli näytti soveltuvan hyvin myös pienille yrityksille. Sen avulla yritykset olivat pystyneet laajentamaan palveluitaan ja liiketoiminta oli kasvanut. Haasteellisena koettiin yritysten olevan palvelusetelin myötä yhä enemmän julkisen sektorin päätösten varassa ja juuri sellaisten palveluiden tarjoaminen, joihin kunta on kohdistanut tarjoamansa palvelusetelit.

### 3 OPINNÄYTETYÖN TARKOITUS, TAVOITTEET JA TUTKIMUSONGELMAT

Opinnäytetyön tarkoituksena on kuvata varsinaissuomalaisten sairaanhoitajayrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä. Haluamme opinnäytetyössämme selvittää, minkälaisena sairaanhoitajat kokevat yrittäjyyden, syitä yrittäjäksi ryhtymiselle sekä luoda kuvaa sairaanhoitajan työstä yrittäjänä. Tavoitteenamme on haastatteluiden pohjalta kuvata varsinaissuomalaisten sairaanhoitajayrittäjien työtä ja tarjota tietoa yrittäjyyttä harkitseville tuleville tai jo valmiille sairaanhoitajille.

Opinnäytetyön avulla pyritään löytämään vastauksia seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

1. Miksi sairaanhoitajat ryhtyvät yrittäjiksi?
2. Mitkä ovat yrittäjyyden positiivisia puolia ja haasteita?
3. Millaisia palveluja sairaanhoitajayrittäjät tarjoavat?
4. Miten sairaanhoitajayrittäjät markkinoivat palvelujaan ja saavat asiakkaita?
5. Millaisena sairaanhoitajayrittäjät näkevät tulevaisuuden yrityksensä kannalta?

## 4 OPINNÄYTETYÖN EMPIIRINEN TOTEUTUS

Teimme syksyllä 2013 aiheen saatuamme tutkimussuunnitelman, johon keräsimme mahdollisimman uutta teorian tietoa aiheestamme. Teoriaan pohjautuen luotiin tutkimuksen tavoite, tarkoitus sekä tutkimusongelmat. Suunnitelmasta kävi ilmi muun muassa realistinen aikataulu työllemme, tutkimukseen osallistuvien henkilöiden alustava lukumäärä sekä suostumuslomake ja teemahaastattelurunko. Hyväksytimme opinnäytetyön suunnitelman ohjaavalla opettajallamme.

Tekemämme kirjallisuuskatsauksen perusteella, halusimme etsiä haastateltaviksi mahdollisimman erilaisissa työtehtävissä toimivia sairaanhoitajayrittäjiä. Halusimme tuoda esiin sairaanhoitajien mahdollisuuksia kehittää yritystoimintaansa ja palveluitaan sekä luoda kuvaa sairaanhoitajan ammatin tarjoamista monipuolisista mahdollisuuksista yrittäjänä. Aikaisempiin tutkimuksiin viitaten, suuressa osassa on tutkittu hoivayrittäjiä, josta saimme idean tuoda esiin erityyppisiä sairaanhoitajayrittäjän työmahdollisuuksia ja tarjoamia palveluja.

### 4.1 Aineiston keruu

Tutkimukseen soveltuvia haastateltavia etsimme eri internetsivustojen kautta ja käytimme lisäksi omia henkilökohtaisia kontaktejamme haastateltavien löytämiseksi. Haastateltavien valinnassa kriteereinä oli, että haastateltava on yrityksen perustaja, pohjakoulutukseltaan sairaanhoitaja ja toimii Varsinais-Suomen alueella. Päädyimme haastattelemaan viittä sairaanhoitajaa, sillä työmäärä ja aika, joka kuluisi haastatteluiden auki kirjaamiseen, analysointiin ja tulosten raportointiin, tuntui tällä määrällä kohtuulliselta.

Aiempiä tutkimuksia aiheesta etsiessämme jouduimme tukeutumaan luovaan hakuun. Sosiaali- ja terveysalan tietokannat kuten Cinahl, Pubmed ja Medic eivät antaneet riittävästi tuloksia esimerkiksi hakusanoille: sairaanhoitaja, yrittäjä, sairaanhoitajayrittäjä, yritys, yrittäjyys, yksityinen sosiaali- ja/tai terveyspalvelu, hoiva, hoito, tai näitä erilailla muotoillen ja yhdistellen. Käytimme tiedon

haussa yleisimpiä hakukoneita, jolloin haku alkoi myös tuottaa tulosta. Lisää materiaalia löytyi aina myös jo löydetyn aineiston kautta.

Esimerkkejä internetsivustoista, joita käytimme haastateltavien yrittäjien haussa: Sairaanhoidtajaliitto, Yritys- ja yhteistietojärjestelmä, Taloussanomat, Yrityshaku, Suomen Yrittäjät.

#### 4.2 Tutkimusmenetelmä

Opinnäytetyömme toteutettiin laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käyttäen. Ihminen, hänen elämänpiirinsä ja niihin liittyvät merkitykset ovat laadullisen tutkimuksen lähtökohtia. Laadullisessa tutkimuksessa tilastollisesti yleistettävää tietoa ei ole mahdollista saada määrällisen tutkimuksen tapaan, sillä laadullinen tutkimus muodostetaan tutkittavien henkilöiden kokemusten, tarinoiden, merkitysten ja tulkintojen, näkemysten sekä motivaation perusteella. Yleistettävyyteen ei pyritä, vaan tutkimuksen tulos on usein kontekstiin liittyvä ja yksityiskohtainen. Laadullisen ja määrällisen tutkimuksen tavoite on kuitenkin aina sama: selvittää totuutta tutkimuskohteena olevasta asiasta. (Kylmä & Juvakka 2012, 16–17; Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2013, 65–67,121.)

Laadullisessa tutkimuksessa on käytössä monia aineistonkeruumenetelmiä, joista keskeisimmät ovat haastattelu ja havainnointi (Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2013, 121). Tutkimuksessamme käytimme puolistrukturoitua haastattelua eli teemahaastattelua aineistonkeruuvälineenä (Liite 1), ja haastattelu toteutettiin nauhoitettavana, noin tunnin mittaisena yksilohaastatteluna.

Puolistrukturoidussa haastattelussa eli teemahaastattelussa haastattelun keskeiset asiat on ennalta sovittu, mutta aineiston keruussa voidaan käyttää myös tiettyä vapautta. Kysymysten muotoiluun ja esittämisjärjestykseen voi tulla haastattelun aikana muutoksia, pitäytyen kuitenkin ennalta määritellyissä tutkimusongelmissa ja niihin etsityissä vastauksissa. (Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2013, 125–126.) Mikäli ennalta sovittujen haastattelua ohjaavien kysymysten eli teemojen määrä kasvaa kovin suureksi, aineistonkeruuväline muuttuu strukturoiduksi haastatteluksi (Kylmä & Juvakka 2012, 78). Halusimme

kuitenkin säilyttää vapauden tarvittaessa esittää tarkentavia kysymyksiä tai lisäkysymyksiä, mikäli näyttäisi siltä, että emme saa tarvittavaa informaatiota tutkimusongelmiimme. Sen vuoksi valitsimme vapaamman teemahaastattelun täysin strukturoidun haastattelun sijaan. Yksilöhaastattelu toteutettiin ennalta sovituna päivänä ja ennalta sovitussa rauhallisessa paikassa, jossa haastattelun nauhoitus oli mahdollista. Haastateltavia informoitiin haastattelun nauhoituksesta, ja he allekirjoittivat suostumuslomakkeen (Liite 2), josta toinen kappale jäi haastateltavalle ja toinen meille.

#### 4.3 Aineiston analysointi

Tutkimuksemme analyysimenetelmä on sisällönanalyysi, joka on tyypillinen analyysimenetelmä laadullisessa tutkimuksessa. Sisällönanalyysin avulla on mahdollista analysoida erilaisia aineistoja ja kuvata niitä samalla. Menetelmää on kuvattu aineiston tiivistämiseksi, jolloin tutkittavaa ilmiötä kuvataan yleistävästi. Sisällönanalyysissä tulee myös pystyä esittämään tutkittavien ilmiöiden väliset suhteet. Tavoitteena on siis esittää tutkittava asia laajasti mutta tiiviisti. Haastatteleamalla kerätty ja tekstiksi kirjoitettu aineisto täytyy analysoida, jotta tutkimuksen tulokset saadaan näkyviin. (Kylmä & Juvakka 2012, 112.)

Sisällönanalyysissä on erotettavissa tietyt vaiheet, joita ovat analyysiyksikön valinta, aineistoon tutustuminen, aineiston pelkistäminen, luokittelu ja tulkinta sekä luotettavuuden arviointi (Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2013, 166). Toteutimme sisällönanalyysin käyttäen induktiivista eli aineistolähtöistä menetelmää, joka perustuu ensisijaisesti induktiiviseen päättelyyn, jota ohjaavat tutkimuksen tarkoitus ja kysymyksenasettelu. Analyysissä aineisto purettiin ensi osiin, jossa sisällöllisesti samankaltaiset osat oli yhdistetty. Sen jälkeen aineisto tiivistetään kokonaisuudeksi, jossa vastataan tutkimuksen tarkoitukseen ja tutkimustehtäviin. (Kylmä & Juvakka 2012, 113.)

Aineiston analysointi on haastava osa laadullista tutkimusta. Kvalitatiivisten tutkimusten aineisto analysoidaan yleensä aineiston keruun yhteydessä. Analyysi aloitetaan litteroimalla tallennetut haastattelunauhat, eli kirjoitetaan nauhojen

materiaali tekstiksi. Noin tunnin mittaisen haastattelun auki kirjoittamiseen vaaditaan noin kolmen tunnin työ. (Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2013, 163–164.)

Kaikki haastattelut aukikirjoitettiin nauhalta sanasta sanaan, joka oli aikaa vievä prosessi. Analyysiin käytimme erilaisia tekniikoita esimerkiksi värittäen tekstiä teemoittain ja tekemällä luokittelutaulukoita. Haastattelut aukikirjoitettuumme, huomasimme, että olimme saaneet paljon mielenkiintoista ylimääräistä materiaalia koulutuksista ja erilaisista palveluista. Haastattelurungossa teemat eivät kuitenkaan suosineet näitä, joten emme voineet lähteä luokittelemaan tekstiä alkuperäisten teemojen mukaan. Muokkasimme teemoja saadaksemme keräämistämme haastatteluista mahdollisimman paljon irti, jotta tutkimuksen tarkoitus ja tavoite täyttyisivät.

## 5 TULOKSET

Haastattelimme teemahaastattelurungon pohjalta sairaanhoitajayrittäjiä, joista yksi oli mies ja neljä naisia (n=5). Olimme jo puhelinkeskusteluissa ilmoittaneet nauhoittavamme haastattelut, kertoneet työmme aiheen, sekä sen, miten haastatteluaineistoa tullaan käyttämään. Kriteerinä meillä oli, että haasteltava on sairaanhoitaja ja yrityksen perustaja, joka varmistettiin vielä puhelimitse sovittaessa haastatteluajasta ja -paikasta. Tuloksia kuvatessamme käytämme tekstissä haastateltavien suoria lainauksia. Luokittelutaulukoissa suorat lainaukset on pelkistetty ja luokiteltu alaluokittain ja pääluokittain. Luotettavuuden lisäämiseksi luokittelutaulukot löytyvät liitteinä tulosten otsikoiden mukaisesti (Liite 3-7).

### 5.1 Yrittäjän alkutaival

Yrittäjät olivat iältään 35–63 -vuotiaita ja yrityksen toimintavuodet vaihtelivat viidestä vuodesta kuuteentoista vuoteen (5-16v). Yritystä perustettaessa kaikilla tutkimukseen osallistujilla yritysmuotona oli toiminimi. Kahdella viidestä tutkimukseen osallistujasta yritysmuoto oli muuttunut toiminimestä osakeyhtiöön ja muilla yritysmuotona oli säilynyt toiminimi. Syitä yritysmuodon vaihdolle oli yrityksen kasvu, jolloin koettiin selkeämmäksi vaihtaa yritysmuoto osakeyhtiöksi.

*Kai se sitte kun tää laajeni niin se oli sit selkeempi se oy.*

*Ja tietysti täsä ollaan kasvettu et sillai yritys on muuttunu. Henkilöstö kasvanut yhdestä kymmeneen. Ja toiminimellä alotettiin ja osakeyhtiöks muuttu.*

Kolme tutkimukseen osallistunutta henkilöä oli käynyt yrittäjyyskurssin ennen yrityksen perustamista, josta kokivat saaneensa paljon apua ja tietoa yrityksen toiminnan aloittamisesta. Työkokemus koettiin tärkeäksi ennen yrityksen perustamista. Kaikilla tutkimukseen osallistujilla oli pohjalla työkokemusta sairaanhoitajana, joko somaattisella tai psykiatrisella puolella. Vankkaa sairaanhoitajan

perusosaamista ennen yrittäjäksi ryhtymistä korostettiin, ja osastotyötä pidettiin äärimmäisen tärkeänä ja opettavaisena. Työkokemusvuodet ennen yrittäjäksi ryhtymistä vaihtelivat kuitenkin runsaasti ja osa tekee edelleen palkkatyötä yrityksen ohessa. Kolme haastateltavaa oli halunnut säilyttää palkkatyön yritystoiminnan rinnalla ja toimia vain sivutoimisena yrittäjänä. Yksi kuitenkin suunnittelee vähentävänsä virkatyötään, jotta aikaa jäisi enemmän yritystoiminnalle. Syiksi sivutoimisena yrittäjänä toimimiselle mainittiin muun muassa päätoimisena yrittäjänä toimimisen tiukat verotusasiat, pelko siitä, että työtä ei olisi tarpeeksi, tukiverkon puute ja työn yksinäisyys.

*Kuinka paljon mun täytyy yrittää jotta se todella kannattaa?*

Syitä, miksi haastateltavat olivat halunneet ryhtyä yrittäjiksi, oli useita. Osa oli turhautunut tarjottuihin lyhyisiin sijaisuuksiin, osalla idea yrityksen perustamisesta oli pitkällisen harkinnan ja kypsymisen tulos. Ei myöskään haluttu tyytyä tavanomaiseen ajatteluun, että sairaanhoitajan työ olisi vain potilaan sängynvieressä seisomista kolmivuorossa, vaikka osastotyötä arvostettiinkin suuresti ja moni kertoi saaneensa sieltä äärettömän tärkeän pohjan uran luomiselle ja vanhat perustaidot sairaanhoitajan työlle. Palkkatyön kautta oli myös pystytty luomaan kontakteja ja kehittämään yritystä kysytyjen palvelujen mukaan. Myös halu vaikuttaa omaan työpäiväänsä ja rakentaa urastaan omannäköistä sekä toteuttaa unelmiaan olivat usein syynä yrityksen perustamiselle.

*Mä ajattelin et mä haluan jollakin tavalla yhdistää mun intohimoni ja työni ja silloin syntyi ajatus.*

*Niinkään mulla ei se yrittäjäjyys, vaan se et mä halusin tehdä sitä työtä. Ja se on ihan yksinkertaisuudessaan ni sellasta oman intuition kuuntelemista ja sitä mikä on niinku tehtävä täs elämäs.*

Yksi haastateltava koki, että tavallisena ”rivitalaajana” mahdollisuudet vaikuttaa ja kehittää toimintaa ovat olemattomat, vaikka ideoita olisi. Myös lähipiirin yrittä-



jätaustalla oli vaikutusta asiaan, jolloin yrittäjän arkea oltiin jo päästy seuraamaan läheltä ja yrittäjyys oli niin sanotusti ”geeneissä”.

*Varmaan se on vähän ehkä geeneis et tota ku yrittäjä perheeseen on syntyny ja koko elämä on ollu yrittämist.*

## 5.2 Yrittäjyyden edut ja haasteet

Haastateltavat mainitsivat runsaasti sekä yrittäjyyden tuomia etuja, että haittoja. Sairaanhoidajan ammatin tarjoamia lukuisia mahdollisuuksia erilaisista työtehtävistä ja jatkokoulutusmahdollisuuksista korostettiin ja työllistymistä pidettiin lähes varmana. Päällimmäisenä yrittäjyyden tarjoamista eduista esiin nousi mahdollisuus itse vaikuttaa omaan työhönsä. Haastateltavat kokivat hyvin tärkeäksi päättää itse omasta työstään, tehdä työstä omannäköistä ja toteuttaa intohimojaan sekä yleisesti vapauden päättää omista asioistaan, työtehtävistään sekä työmäärästään. Yhdelle haastateltavalle tärkeää oli myös, että työtä pystyy nyt tekemään kotona, eikä tarvitse lähteä minnekään.

*Etu on tietenkin se että sä saat tehdä sitä mitä sä haluat, mikä on sun intohimo. Se mistä sä tulet onnelliseksi ja sellasta työtä mikä on sulle palkitsevaa ja merkityksellistä ja mikä on sun omannäköstä.*

Haastavaksi yrittäjänä toimimisessa koettiin epävarmat tulot ja yrityksen kannattavuus, riskien otto, epäonnistumiset, työn sitovuus ja henkilöstöongelmat. Yhdellä haastateltavalla oli myös ollut ongelmia asiakkaiden saannissa epäselvien korvausten vuoksi. Kaksi päätoimisena yrittäjänä toimivaa henkilöä kokivat, että työtä on paljon, toiminnasta on kokoajan vastuussa ja työn kanssa on ”naimisisa”. Ystävien tapaaminen ja omat menot olivat jääneet vähemmälle, koska niistä piti aina ajoissa erikseen sopia. Yksi yrittäjä koki tärkeäksi, että toimintaa kehitetään ja palveluita tarjotaan monipuolisesti, jolloin ei olla vain tietynlaisten asiakkaiden varassa.

*Et kyllä se kovaa on, kyllä se yrittäjäys kovaa on. Et siinä ei sitä omaa aikaa ole. Et kyl siihen yrityksen pyörittämiseen pistää melkeen kaiken sen eteen ja sit se oma perhe, et siinä on rinta rinnan.*

*Se et tä on enemmän elämäntapa. Et siit täytyis pyrkii pois jossain vaiheessa. Et saa kyl ittes loppumaan tämän homman kans.*

Sivutoimisina yrittäjinä toimivien henkilöiden kokemukset vaihtelivat hieman. Yksi henkilö koki, että tällä hetkellä viikot ovat liian täysiä ja päivät pitkiä, mutta oli valmis uhrauksiin ajatellen, että tilanne on vain väliaikainen. Kovilla ponnisteluilla hän uskoi saavuttavansa taloudellisesti tasapainoisen tilanteen sekä tilan, jossa ei ole riippuvainen työnantajasta, vaan vastuussa ainoastaan itselleen. Hän myös uskoi, että kovalla määrätietoisella työllä unelmien toteutuminen on mahdollista.

*Tietenkin toiveena on se että jossain vaiheessa on mahdollisuus niinku enemmän sitä omaa elämää suunnitella, tai niinku et mä en oo riippuvainen työnantajasta vaan mä olen vastuussa vaan ja ainoastaan itselleni ajatellen työtä ja perhettä ja työaikoja ja semmosta.*

Yksi sivutoiminen yrittäjä koki, että viikot, jolloin sovittuna oli vain esimerkiksi kaksi vuoroa päätyössä olivat haasteellisia, mikäli yritysasiakkaita ei olisi. Viikot olivat kuitenkin yhtäkkiä täyttyneet ja asiakkaat ilmestyneet. Suurena paineena hän ei tätä kuitenkaan kokenut, koska uskoi, että sairaanhoitajalle kyllä löytyy aina palkkatyötä, jos haluaa. Tilanteeseen hän oli kuitenkin tyytyväinen ja kuvaili itseään onnekkaaksi.

*Mut kyl mul on tosi onnekkaasti asiat, et täähän on just sillai mitä mä oon aina halunnu.*

Tärkeäksi yrittäjyydessä koettiin myös oma jaksaminen ja sairaanhoitajan ammattiyhteisyys. Yksi yrittäjä ei ollut hyväksynyt tarjousta sairaanhoitajan työstään, koska koki tarjouksen sairaanhoitajan ammattitaitoa ja ammattiyhteisyyttä aliarvioivaksi ja hintoja polkevaksi. Hän halusi korostaa olevansa ylpeä ammatistaan ja omasta osaamisestaan sairaanhoitajana.

*Se mitä meidän sairaanhoitajana täytyy ajatella, et mä olen ammatti-ihminen, eikä et mä olen vaan sairaanhoitaja.*

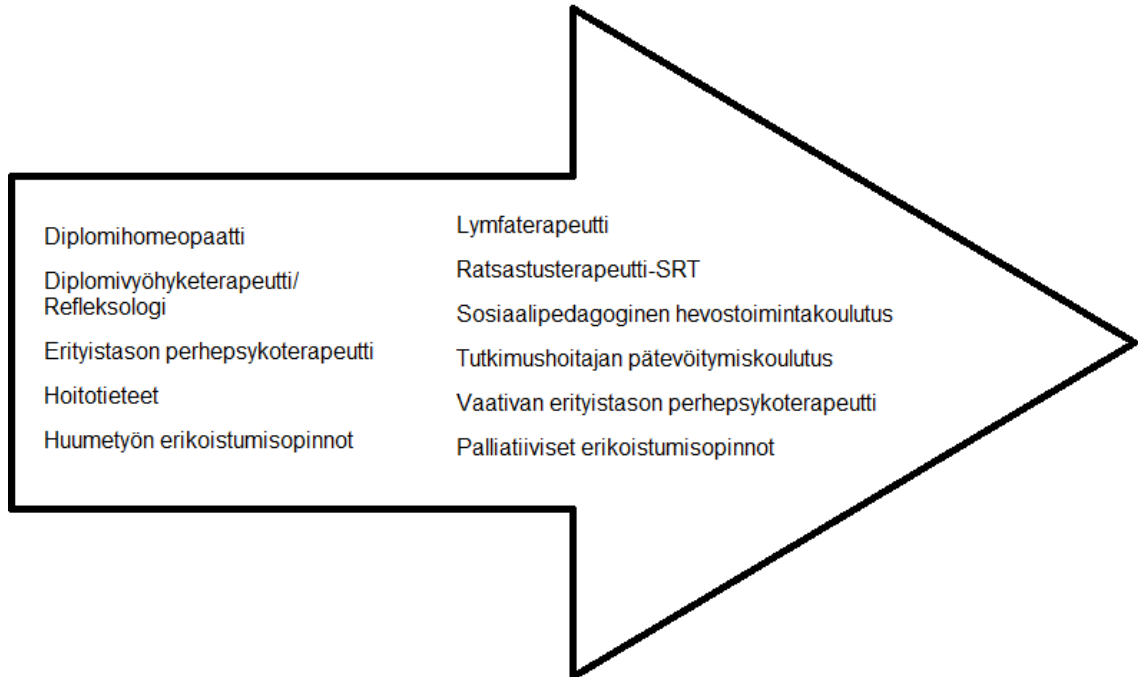
### 5.3 Kouluttautuminen

Kaikki tutkimukseen osallistuneet olivat yrittäjyyden aikana hankkineet lisäkoulutusta. Kolme oli ehdottomasti sitä mieltä, että aina pitää kouluttautua ja hakea lisää osaamista. Koulutuksia oli hankittu oman mielenkiinnon, sekä erilaisten palveluiden tuottamisen myötä. Yhdessä yrityksessä koulutukset olivat pakollisia yrityksen toiminnan kannalta ja tapahtuivat vuosittain.

*Et täytyy olla täsä päiväs niinku kiinni et mis mennään ja... joo olen kouluttautunut ja kouluttautuminen on kyl hyvin tärkeä asia.*

*Mitä näissä kilpailutuksissa koko ajan tarvitaan et koko ajan meidän täytyy niinku kouluttautua.*

Koulutusten määrät kuitenkin vaihtelivat tutkimukseen osallistuneilla yrittäjillä. Kaksi yrittäjästä oli hankkinut lisäkoulutusta siksi, että pystyy palvelemaan nykyisiä asiakkaitaan paremmin ja pysyy kilpailutuksissa hyvässä asemassa. Kolmella haastateltavalla päämääränä koulutuksille oli, että saa tehdä sitä työtä mitä haluaa ja yhdellä oli jo ennen sairaanhoitajaksi kouluttautumista selkeä linja siitä, mitä lisäkoulutuksia vaaditaan siihen, että tulevaisuudessa voi tehdä mitä haluaa. Lähes kaikki lisäkoulutukset, joita haastateltavat olivat hankkineet vaativat sairaanhoitajan (AMK) tutkinnon, tai muun terveydenhuoltoalan koulutuksen. Yrittäjien hankkimat koulutukset näkyvät tarkemmin kuviossa 3.



Kuvio 3. Yrittäjien hankkimat koulutukset

#### 5.4 Palvelut ja markkinointi

Haastatellut henkilöt tarjosivat hyvin erilaisia palveluita, eikä tarjotuille palveluille löytynyt varsinaisesti yhtenäistä linjaa. Kellään palvelut eivät suoraan rajoittuneet tiettyyn kohderyhmään, vaan asiakaskunta oli moninaista ja kaikenikäistä. Lapsia ja nuoria oli eniten perheterapian, ratsastusterapian ja perhekodin palvelujen piirissä, vauvoille tarjolla oli neuvolan suosittelemaa vyöhyketerapiaa. Aikuisille suunnattuja palveluita oli muun muassa mielenterveys- ja päihdekuntoutuspalvelut, lymfaterapia, esteettiset hoidot, homeopaattiset hoidot, vyöhyketerapia sekä perhepsykoterapia, jossa työtä tehdään koko perheen kanssa. Myös ratsastusterapiassa oli käynyt aikuisia naisia.

*Teen töitä kaikkien kanssa et ikä ei oo mikään, onko lapsi tai aikuinen, kaikki ketkä sitä tarvii.*

*No mä olen aina sanonu et toinen ääripää on se et olen asiakkaan mökiltä ollu laikkaleikkurin kans poistaa laattoja mökin rappusilta, ja toinen äärilaita on se, et on saattamas sinne tuonpuoleiseen.*

lääkäämmille henkilöille tarjottiin kotisairaanhoidon palveluita sekä muun muassa turvapuhelinpäivystystä. Yksi yrittäjä oli halunnut erityisesti kehittää vanhuk- sille suunnattua liikkuvaa hoito- ja tutkimusyksikköä, jossa palvelut tuodaan asi- akkaan luo. Laboratoriokokeet ja näytteet saadaan otettua vanhuksen kotona, eikä vanhuksen tarvitse lähteä esimerkiksi pissatulehduksen vuoksi pitkäksi aikaa jonottamaan päivystykseen. Etuna hänen yrityksellään oli se, että yritys pystyy tarjoamaan asiakkaalle myös lääkäripalveluja. Myös lääkäreille suunnat- tuja palveluja oli yhdellä yrittäjällä. Hän tarjosi tutkimushoitajan palveluja tutki- muksia tekeville lääkäreille.

*Viedään ne palvelut sinne asiakkaan luo et sun ei tarvii viedä sitä tonne yhteispäivystykseen mis se jonottaa 6-7h*

Ambulanssipalvelu	Lääkäripalvelut
Esteettiset hoidot	Mielenterveyskuntoutus
Homeopaattiset hoidot	Perhepsykoterapia
Kotisairaanhoido	Päihdekuntoutus
Koulutukset	Ratsastusterapia
Laboratorionäytteet	Saattohoito
Lasten- ja nuorten perhekoti	Tutkimushoitajan palvelut
Liikkuva tutkimus/hoitoyksikkö	Työnohjaus
Lymfaterapia	Vyöhyketerapia

*Kuvio 4. Yritysten tarjoamat palvelut*

Neljä viidestä oli joskus markkinoinut yrityksensä palveluita tai markkinoi edel- leen. Neljä viidestä haastateltavasta myös piti perinteistä ”puskaradiomarkki- nointia” lähes tärkeimpänä yrityksen palvelujen myyntiä edistävänä keinona. Yksi haastateltava koki tärkeäksi, että yritys pystyy palveluillaan erottumaan kilpailijoista ja tarjoamaan asiakkaille jotakin uutta. Yrityksen perustamisvai-

heessa markkinointi oli usealla ollut perinteistä lehdissä ja puhelinluettelossa ilmoittamista ja vuosien saatossa vaihtunut enemmän nettimainontaan. Neljällä viidestä on yrityksellään nettisivut, ja yhdellä yritysprofiili Facebookissa.

Yhden haastateltavan markkinoinnin määrä erottui selvästi muista. Nettimainonnan lisäksi hän oli antanut muun muassa haastatteluja lehtiin sekä televisioon, ollut puhumassa kouluissa ja seminaareissa sekä teettänyt esitteitä ja käyntikortteja. Mainontaa hän oli pystynyt toteuttamaan myös ammatillisten perhesuhteiden kautta. Tärkeimmäksi mainontakeinoksi hän kuitenkin mainitsi hyvin tehdyn työn.

*Sanotaan et paras markkinointi ja mainonta on hyvin tehty työ, sitä ei pysty millään rahalla ostamaan, mikään mainostila ei tuo niin paljon asiakkaita ku se millä tavalla sä sitä työtä teet.*

*Hyvä työ kantaa tosi pitkälle.*

Yhdellä tutkimukseen osallistuneella henkilöllä markkinointi ei ole suuressa roolissa, sillä asiakkaat tulevat tietyn kaavan ja valikoinnin mukaan. Yrityksellä on kuitenkin nettisivut, joiden kautta kertoivat saaneensa joskus myös suoraan yhteydenottoja, mutta heidän palveluidensa piiriin pääseminen tätä kautta ei ollut mahdollista. Kaksi haastateltavaa oli pystynyt lisäämään tunnettavuuttaan ja luomaan kontakteja päätyönsä, jonka kokivat auttaneen heitä urallaan.

## 5.5 Yrittäjyyden tulevaisuudennäkymät

Kaikki haastateltavat kokivat yrityksen tulevaisuuden hyvänä. Muutoksia palveluihin oli tulossa, tai kehitteillä jotain uutta tulevaisuutta ajatellen. Kahdella haastateltavalla oli tulevaisuudessa suunnitteilla markkinoida palveluitaan enemmän yhdelle kohderyhmälle. Toinen heistä koki, että suuntaamalla palvelut yhteen ryhmään pystyy panostamaan paremmin laatuun.

*Mielenkiintoisena. Mielenkiintoisena. Tota, just täl hetkel taas on uusii asioi menos et totanoinnii niinkun tänne se menee tänne estetiikan puolel*

*Mä nään että se voi muuntautua ja mul on semmonen visio et ihan hyvänä. Ehkä se on viisasta vähän semmoseen pienempään alueeseen profiloituu niinku täs tapaukses*

Yksi haastateltava oli tyytyväinen aikaisempien ponnisteluiden jälkeen, koska on saanut yrityksen palvelut kuuluviin ja näkyviin, sekä koki, että tulevaisuudessa juuri näihin hänen tuottamiin palveluihin tullaan panostamaan. Yhdessä yrityksessä puhalsi myös muutoksen tuulet, koska siellä oli käynnissä sukupolvenvaihdos ja lapset tulossa jatkamaan yritystoimintaa. Heillä oli runsaasti ideoita, lähiaikana tapahtuviin muutoksiin ja myös ideat olivat kauas kantoisia ja vielä ehkä haavemuodossa, mutta kertoivat että aika näyttää mitä tulevan pitää. Yksi kertoi, että on niin laaja palvelutarjonta mikä on valttikortti tulevaisuudessa, mutta suuria muutossuunnitelmia ei hänen kohdallaan ollut.

*Aina jotain mielessä. Kysyntää on ja meillä on varmaan enemmän ku saa koko paletin*

*No kyl mä nään et tarvetta on tällaseen et täst ei loppua näy vaan näit tulee mitä nyt seuraa tätä maailman tilanetta*

Kaikki haastateltavat olivat hyvin kannustavia siihen, että yrittäjyys kannattaa tuleville sairaanhoitajille tai sitä harkitseville. Haastateltavat kertoivat, että ei kannata olettaa kaiken lähtevän hienosti käyntiin sormia napsauttamalla, mutta elämän sisältö ja mielekkyys yrittäjäksi ryhtymisen jälkeen on hieno tunne ja sitä ei voi taas rahassa mitata.

*Kannattaa ehdottomasti, mutta ei kannata odottaa että asiat hoituu ihan tosta noin vaan ja että se on helppoo ku heinänteko ja heti tulee rahaa ovista ja ikkunoista.*

*Mutta jos mä jotain olen oppinu tässä oman elämäni varrella niin on niin paljon asioita jotka ei oo millään tavalla rahalla mitattavissa.*

Esille tuli myös, että se on sitä itsensä tutkimista ja miettimistä, että onko minusta siihen ja oma päätösvalta kaikessa toi hienoa tunnetta ja tuki jaksamisessa. Yksi haastateltava kertoi, että pitää olla aina ideoita ja luovasti hullu, pitää olla kykyä heittäytyä uusiin asioihin ja haasteisiin. Kukaan ei puhunut helppoudesta, vaan tuotiin asiaa esille niin, että jos oikein jotain haluaa, niin sen eteen on valmis tekemään mitä vaan ja sitä kautta päästä siihen tavoitteeseen.

*Et onhan se työn itsenäisyys hienoo ja näin mut et hankkis semmost osaamista ja hankkis tietoa yrittäjiltä ja ketkä tekee sitä työtä. Se vois olla ehkä joku välimuoto et kokeilla vähän sitä ensin*

*Ja sit täytyy olla luovasti hullu, siis täytyy olla sellanen et on lievästi vikaa pääs.*



## 6 EETTISYYS JA LUOTETTAVUUS

Tutkimustamme ohjasivat eettiseltä kannalta muun muassa Helsingin julistus, opetusministeriön asettama tutkimuseettinen neuvottelukunta (TENK) sekä tietyt lait ja asetukset, esimerkiksi Suomen perustuslaki, henkilötietolaki ja laki potilaan asemasta ja oikeuksista, joihin perehdyimme jo opinnäytetyön alkuvaiheessa. Lisäksi perehdyimme myös Valtakunnallisen sosiaali- ja terveysalan eettisen neuvottelukunnan (ETENE) ohjeistuksiin. (Laki potilaan asemasta ja oikeuksista 17.8.1992/785; Suomen perustuslaki 11.6.1999/731; Henkilötietolaki 22.4.1999/523; Äärimaa 2001; ETENE 2011; TENK 2012; WMA 2014.)

Tutkimusetiikan pääperiaatteita ovat haitan välttäminen, ihmisoikeuksien kunnioittaminen, oikeudenmukaisuus sekä rehellisyys, luottamus ja kunnioitus. Tutkimuksella saatetaan kajota ihmisen henkilökohtaisiin, jopa arkaluontoisiin kokemuksiin ja vaikeisiin aihepiireihin, jolloin tutkimuksen tekijän on tarkasti pohdittava eettisiä seikkoja. (Kylmä & Juvakka 2012, 147.) Tutkijan tulee pohtia aiheen merkityksellisyyttä yhteiskunnallisesti, mutta myös sen vaikuttavuutta tutkittaviin yksilöihin. Tutkimusetiikan mukaisesti tulee siis pyrkiä tarpeettomien haittojen ja riskien minimointiin. (Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2013, 218.)

Tutkimuksessamme emme tutkineet kovin arkaluontoisiksi luokiteltuja asioita, joita olisivat esimerkiksi raiskauksen uhriksi joutuminen tai itsemurhan tehneiden ihmisten omaisten kokemukset. Tästä huolimatta eettisen toiminnan kannalta on keskeistä se, miten tutkimukseen osallistuvan henkilön asema turvataan. Haitan aiheuttamista tutkimukseen osallistuville henkilöille pyritään ehkäisemään muun muassa tietoon perustuvan suostumuksen avulla. (Kylmä & Juvakka 2012, 148.) Tutkimukseen osallistuneet henkilöt allekirjoittivat suostumuslomakkeen, joista toinen kappale jäi heille itselleen ja toinen tutkimuksen tekijöille. Suostumuslomake sisälsi tiedot tutkimuksesta, sen tarkoituksesta, vastuuhenkilöistä, yksityisyyden takaamisesta sekä mahdollisuudesta vetäytyä tutkimuksesta. Tuloksia kirjoittaessa toimme esiin tietoja mahdollisimman tarkasti, haastateltavien yksityisyyden suojaa kuitenkin tarkoin vaalien. Myös haas-

tattelumateriaalien tuhoaminen toteutettiin eettisten ohjeiden mukaan, kun tulokset oli kirjoitettu opinnäytetyöhön. Vaikka työmme tulokset eivät ole pienen otannan myötä yleistettävissä, olemme tehneet luotettavuuden kannalta paljon työtä.

Laadullisen tutkimuksen, kuin yleensäkin tieteellisen tutkimuksen tavoitteena on tuottaa mahdollisimman luotettavaa tietoa tutkittavasta ilmiöstä. Yhdeksi kvalitatiivisen tutkimuksen luotettavuuden arvioinnin ongelmakohtaksi on esitetty yksin toimiminen, joka ei kuitenkaan toteudu meidän tutkimuksessamme. Yksin toimiva saattaa tulla sokeaksi omalle tutkimukselleen ja harhautua luulemaan, että muodostamansa malli kuvaa todellisuutta ja johtopäätökset ovat oikein, vaikka näin ei välttämättä olisikaan. Laadullisen tutkimuksen luotettavuuden arvioinnille on luotu kriteerejä, jotka ovat arvioinnin perustana. Näitä ovat uskottavuus, siirrettävyys, riippuvuus (refleksiivisyys) ja vahvistettavuus. Lyhyesti voidaan todeta, että uskottavuus tarkoittaa tutkimuksen ja tulosten uskottavuutta ja sen osoittamista tutkimuksessa. Tekijän on varmistettava, että tulokset vastaavat osallistujien käsityksiä tutkimuskohteesta. Vahvistettavuus liittyy koko tutkimusprosessiin. Siinä tutkija kirjaa koko tutkimusprosessin niin (esim. pitämällä tutkimuspäiväkirjaa), että toinen tutkija voi seurata kulkua pääpiirteittäin. Riippuvuudella tarkoitetaan, että tutkimuksen tekijä on tietoinen omista lähtökohdistaan tutkimuksen tekijänä. Siirrettävyydellä viitataan tutkimusten tulosten siirrettävyyteen muuhun tutkimusympäristöön. (Kylmä & Juvakka 2012, 127–129; Kankkunen & Vehviläinen-Julkunen 2013, 197.)

Tutkimuksen luotettavuuden lisäämiseksi aineisto jaettiin aluksi tutkijoiden kesken, jolloin tulosten samansuuntaisuutta voitiin verrata vaihtamalla jaetut aineistot analysoinnin jälkeen päittäin. Tällöin siis aineisto analysoitiin kahteen kertaan. Työstimme analyysivaihetta pitkään ja pidimme taukoja, vaihdoimme materiaaleja ja palasimme taas samojen materiaalien ääreen. Saimme mielestämme tuotua kaikki haluamamme asiat haastatteluista esille ja pääsimme yksimieliseen lopputulokseen. Luotettavuutta lisää myös se, että työtä on tehnyt kaksi henkilöä, jolloin tulokset ei ole yksin yhden tutkijan omiin mieltymyksiin

muotoillut, vaan aineistosta on keskusteltu ja tuloksissa päädytty yksimielisyyteen.

## 7 POHDINTA

Yrittäjyydestä ja yrityksen perustamisesta löytyy runsaasti kirjallisuutta sekä erilaisia internetsivustoja avuksi aloittaville yrittäjille. Suhtauduimme löytämiimme lähteisiin kriittisesti ja valikoimme mielestämme laadukasta materiaalia, vaikka käytimmekin haussa yleisiä hakukoneita. Syynä tähän oli se, ettei yleisesti käytetyistä terveydenhuollon tietokannoista löytynyt tarpeeksi materiaalia yrittäjyydestä tai sairaanhoitajayrittäjistä. Koko opinnäytetyöprosessin ajan lähteitä löytyi lisää, sillä osa tutkimuksista kuului yhteen suurempaan hankkeeseen. Työssä esiin tuodut tutkimukset käsittelevät pääasiassa sairaanhoitajayrittäjän hyvinvointia ja jaksamista, työnkuvaa ja johtajuutta. Aineistoa läpi käydessämme huomasimme, että sosiaali- ja terveysalan yrittäjyys on kuitenkin noussut ilmiöksi vasta 2000-luvulla.

Sairaanhoitajien perustamat yritykset kuuluvat pääsääntöisesti sosiaalipalveluyrityksiin ja suurin osa sairaanhoitajayrittäjistä yksityisen sosiaalipalvelulain piiriin. Tieto oli hämmentävä ja meillä meni asian selvittämiseen kauan, sillä terveydenhuoltoalan ammattilaisen, tässä tapauksessa sairaanhoitajan, tarjoamien palvelujen luulisi kuuluvan lakiin yksityisestä terveydenhuollosta. Yritimme parhaamme mukaan selventää asiaa, sillä kaikki toiminta sairaanhoitajana ja yrittäjänä perustuu Suomen ajantasaiseen lainsäädäntöön. Lait yksityisistä sosiaalipalveluista ja yksityisestä terveydenhuollosta ovat esitettynä pääpiirteittäin.

Tarkoituksena ja tavoitteena meillä oli kuvata sairaanhoitajayrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä, syitä yrittäjäksi ryhtymiselle sekä kuvata sairaanhoitajayrittäjän työtä. Suomessa on viisi eri yritysmuotoa. Tuloksista käy ilmi, että kaikki haastateltavat olivat aloittaneet toimintansa yksityisenä elinkeinonharjoittajana (toiminimi) ja kahdella yritysmuoto oli vaihtunut osakeyhtiöksi. Nämä ovat myös yleisimpiä yritysmuotoja Suomessa. Syyt yrittäjäksi ryhtymiselle olivat hyvin samansuuntaisia kuin aikaisemmin julkaistuissa tutkimuksissa. Palkkatyössä mahdollisuudet toteuttaa itseään ovat pienet, kun taas yrittäjyyden kautta on mahdollista tehdä sitä mitä haluaa ja toteuttaa unelmiaan. Yrittäjyys on vapautta, ideoita ja toteutusta. Mahdollisuuksia ja haasteita kuvattiin laajasti ja mahdol-

lisuudet kulkivat hyvin paljon käsi kädessä yrittäjäksi ryhtymisen kanssa. Mahdollisuuksista todella voimakkaasti esille tuli työn vapaus. Haasteissa korostui työn määrä ja alkuaikojen ponnistelut, kunnes palvelunsa saa näkyviin ja kuuluviin. Yrittäjäksi ei kannatakaan ryhtyä kevyin ja helpoin motiivein. Varsinaisen työn lisäksi ovat vielä hallinnolliset työt, ja kokoajan on ideoitava, suunniteltava, kouluttauduttava, toteutettava ja markkinoitava. Yrittäjänä ei niin sanotusti olekaan koskaan valmis. Suuremmissa yrityksissä oli myös henkilöstöhaasteita, kuten Sankelon ja Åkerbladin tutkimuksessakin kävi ilmi (2010). Haasteista huolimatta yrittäjät olivat kuitenkin tyytyväisiä ja halukkaita viemään yritystä eteenpäin ja ponnistelemaan, joka mielestämme kertoo siitä, että teoilla on päämäärä, yrittäjällä tieto siitä mitä haluaa tehdä ja sen eteen on valmis paiskimaan töitä. Verrattuna aiempiin tutkimuksiin, ovat saamamme tulokset hyvin samansuuntaisia kuin aiemmin aiheesta tehdyissä tutkimuksissa.

Yrittäjiemme koulutukset pohjautuivat voimakkaasti tarjottuihin palveluihin. Suurin osa yrittäjien käymistä koulutuksista vaati sairaanhoitajan (AMK) tai muun terveydenhuoltoalan koulutuksen. Osalla syynä sairaanhoitajaksi kouluttautumisella oli tiettyyn jatkokoulutuspaikkaan pääseminen ja sitä myötä yrittäjänä tuottamaan niitä palveluita, joissa muun muassa koki tulevaisuudessa kysynnän kasvavan. Osa lisäkoulutuksista oli kuitenkin hyvin pitkiä ja työmarkkinatilanne heikko, josta päättelimme, että yrittäjyys on ollut pitkään harkinnassa ja sitä todella haluaa tehdä.

Vain pieni osa sosiaali- ja terveysalan opiskelijoista suunnittelee yrityksen perustamista heti ammattiin valmistuttuaan. Tutkimuksen mukaan suurin osa hakee kokemuksensa palkkatyöstä kuntasektorilla. (Kainlauri 2007, 10.) Usealla terveysalan opiskelijalla saattaa kuitenkin olla vahvoja sisäisen yrittäjän piirteitä, mutta yrittäjäksi uskalletaan lähteä vasta tiedon ja taidon kartuttua. Myös kaikki haastattelemamme henkilöt olivat ensin aloittaneet palkkatyössä tai ovat edelleen palkkatyössä yritystoiminnan ohella. Halusimme opinnäytetyöllämme myös kannustaa opiskelijatovereitamme miettimään yrittäjyyttä yhtenä mahdollisuutena tulevaisuudessa.

## LÄHTEET

Aluehallintovirasto 2013. Yksityiset terveystalot. Viitattu 10.10.2013  
<http://www.avi.fi/web/avi/yksityiset-terveystalot#.Ule9ThAastE>.

ETENE 2011. ETENEn tehtävät. Viitattu 14.12.2013 <http://www.etene.fi/fi/toiminta/tehtavat>.

Hasanen, K. 2013. Narrating Care and Entrepreneurship. Tampere:Yliopistopaino oy. Viitattu 9.10.2013 <http://tampub.uta.fi/bitstream/handle/10024/67989/978-951-44-9058-3.pdf?sequence=1>.

Heinonen, J. & Vento-Vierikko, I. 2002. Sisäinen yrittäjyys – Uskalla, muutu, menesty, Jyväskylä: Talentum.

Helsingin julistus 2001. Maailman lääkäriiliiton Helsingin julistus. Ihmiseen kohdistuvan lääketieteellisen tutkimustyön eettiset periaatteet. Lääkärilehti 23/2001, 2556 – 2558.

Henkilötietolaki 22.4.1999/523.

Hiltunen, M., Karjalainen, T., Mannio, L., Pättiniemi, P., Pötry, J., Savolainen, A., Tainio, J., Tirkkonen, T. & Välke, R. 2007. Hyvinvointiyrittäjän liiketoimintaopas – ammatinharjoittajasta yrittäjäksi. Helsinki: Tietosanoma.

Kainlauri, A. 2007. Ideasta hyvinvointialan yrittäjäksi. Juva: WSOY.

Kankkunen, P. & Vehviläinen-Julkunen, K. 2013. Tutkimus hoitotieteessä. 3., uudistettu painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Kylmä, J. & Juvakka, T. 2012. Laadullinen terveystutkimus. 1.-2. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Laitinen-Pesola, J. & Koskinen, M-K. 2011. Tehy ry:n lausunto luonnoksesta laiksi iäkkään henkilön sosiaali- ja terveystaloiden saannin turvaamisesta. Viitattu 6.3.2014  
<http://www.tehy.fi/@Bin/21924560/31.5.+Lausunto+laiksi+i%C3%A4kk%C3%A4n+henkil%C3%B6n+sosiaali-+ja+terveystaloiden+saannin+turvaamisesta.pdf>.

Laki potilaan asemasta ja oikeuksista 17.8.1992/785.

Laki yksityisestä terveydenhuollosta 9.2.1990/152.

Laki yksityisistä sosiaalitaloista 22.7.2011/922.

Luukainen, O. & Wuorinen, J. 2002. Yrittävä elämänselämä. Jyväskylä: PS-kustannus.

Merasto, M. & Hahtela, N. 2012. Lausunto sosiaalihuollon lainsäädännön loppuraportista. Viitattu 6.3.2014  
<http://www.sairaanhoitajaliitto.fi/@Bin/128128045/Sosiaalihuollon%20lains%C3%A4%C3%A4d%C3%A4nt%C3%B6.pdf>.

Peltomaa, P. & Grönvall, U. 2006. Sairaanhoitaja yrittäjänä. Helsinki: Gummerus Kirjapaino oy.

Priztech - Aloittavien yrittäjien neuvonta ENTER 2012, Markkinointi. Viitattu 18.2.2014  
<http://www.yppenter.fi/?q=KQn8Cz2VfO999UDhdKzNe2qzdzGKYHv1502E>.

Rissanen, T. 2005. Hyvä palvelu. Vaasa: Kustannusosakeyhtiö Pohjantähti.

Sankelo, M. & Åkerblad, L. 2009a. Nurse entrepreneurs' well-being at work and associated factors. Blackwell Publishing Ltd, Journal of Clinical Nursing, 18, 3190–3199.

Sankelo, M. & Åkerblad, L. 2009b. Hoivayrityksen omistajina ja johtajina toimivien sairaanhoitajien työ. Tutkiva hoitotyö 1/2009. Forssa: iO Kustantajapalvelut Oy.

Sankelo, M. 2008. Sairaanhoitajat ryhtyvät yhä useammin hoivayrittäjiksi. Sairaanhoitaja 4/2008, 31–33.

Sankelo, M. 2010. Hoivayrittäjän työ ja hyvinvointi. Sairaanhoitaja 2/2010, 19–20.

Sievänen, N. 2010. Sosiaali- ja Terveystieteiden tutkimuskeskus Hoivayrittäjän Näkökulmasta. Viitattu 5.3.2014

[http://www.miset.fi/resources/public/PalveluLT//Palveluseteli//Pro%20gradu\\_Noora%20Siev%203%A4nen\\_221010.pdf](http://www.miset.fi/resources/public/PalveluLT//Palveluseteli//Pro%20gradu_Noora%20Siev%203%A4nen_221010.pdf).

Sinek, S. 2009. Start with why. USA: Penguin Group.

Suomen perustuslaki 11.6.1999/731.

Suomen sairaanhoitajaliitto ry 2013. Sairaanhoitajayrittäjät. Viitattu 4.9.2013

[http://www.sairaanhoitajaliitto.fi/sairaanhoitajan\\_tyo\\_ja\\_hoitotyon/sairaanhoitajan\\_tyo/sairaanhoitajayrittajat/](http://www.sairaanhoitajaliitto.fi/sairaanhoitajan_tyo_ja_hoitotyon/sairaanhoitajan_tyo/sairaanhoitajayrittajat/).

Suomen Yrittäjät 2013a. Toiminimen perustaminen ja vastuut. Viitattu 13.2.2014

<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/>.

Suomen Yrittäjät 2013b. Yritysmuodot ja liiketoiminta. Viitattu 10.10.2013

[http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot\\_ja\\_liiketoiminta/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot_ja_liiketoiminta/).

TENK 2012. Hyvä tieteellinen käytäntö ja sen loukkausepäilyjen käsitteleminen Suomessa.

Viitattu 6.3.2014 <http://www.tenk.fi/fi/htk-ohje>.

THL 2013a. Yksityinen palvelutuotanto sosiaali- ja terveystieteissä 2009. Viitattu 4.9.2013

[http://www.thl.fi/fi-FI/web/fi/tilastot/aiheittain/yksityiset/yksityinen\\_palvelutuotanto](http://www.thl.fi/fi-FI/web/fi/tilastot/aiheittain/yksityiset/yksityinen_palvelutuotanto).

THL 2013b. Yksityiset terveystieteet 2013. Viitattu 10.10.2013

[http://www.thl.fi/fi-FI/web/fi/tilastot/tiedonkeruut/yksityiset\\_terveystieteet](http://www.thl.fi/fi-FI/web/fi/tilastot/tiedonkeruut/yksityiset_terveystieteet).

THL 2013c. Yksityiset sosiaalipalvelut 2010. Viitattu 10.10.2013

[http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/80432/Tr25\\_11.pdf?sequence=1](http://www.julkari.fi/bitstream/handle/10024/80432/Tr25_11.pdf?sequence=1).

THL 2014. Tuotteistaminen 2014. Viitattu 15.2.2014

<http://www.thl.fi/fi-FI/web/fi/tutkimus/tyokalut/neuvontapalvelut/kehittaminen/toiminta/tuotteistus/paketointi>.

Tilastokeskus 2013. Yritysrekisterin vuosittainen tilasto 2011. Viitattu 10.10.2013

[https://www.tilastokeskus.fi/til/syr/2011/syr\\_2011\\_2012-11-26\\_fi.pdf](https://www.tilastokeskus.fi/til/syr/2011/syr_2011_2012-11-26_fi.pdf).

Työ- ja elinkeinoministeriö 2014. Mainos- ja markkinointityö. Viitattu 18.2.2014

[http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/2/70\\_ammattiala;jsessionid=DCB4CD154F76C533CDCB02A3F935CB6F](http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/2/70_ammattiala;jsessionid=DCB4CD154F76C533CDCB02A3F935CB6F).

Valvira Sosiaali- ja terveystieteiden lupa- ja valvontavirasto 2013. Ammattioikeudet. Viitattu 4.9.2013

<http://www.valvira.fi/luvat/ammattioikeudet>.

WMA 2014. Declaration of Helsinki - Ethical Principles for Medical Research Involving Human Subjects. Viitattu 7.3.2014 <http://www.wma.net/en/30publications/10policies/b3/>.

Åkerblad, L. 2009. Hoivayrittäjän arki: lämpöä, puhtautta ja johtamista. Janus vol. 17 (4) 2009, 313–328.

Äärimaa, M. 2001. Helsingin julistus suomennettu, Lääkärilehti 23/2001, 2495.

## Teemahaastattelurunko

### Teema 1: Perustiedot

- Sukupuoli
- Ikä
- Kuinka kauan olet toiminut yrittäjänä

### Teema 2: Yrittäjäksi ryhtyminen ja yrityksen perustaminen

- Työkokemus/koulutus ennen yrittäjäksi ryhtymistä
- Miksi halusit lähteä yrittäjäksi, miten etenit ideasta toteutukseen
- Millaisia haasteita yrityksen perustamisessa oli (luvat, yritysmuodon valinta, rahoitus)
- Miten yrityksen toiminta lähti käyntiin, teitkö samanaikaisesti palkkatyötä

### Teema 3: Yrittäjän arki ja yrityksen kehitys

- Kuvaile normaalia työpäivääsi, mitä kaikkea siihen sisältyy
- Millaisia palveluita yrityksesi tarjoaa
- Millainen asiakaskuntasi on ja onko palvelut suunnattu vain tietyille ryhmälle
- Miten markkinoit yritystäsi
- Oletko kehittänyt yrityksesi palveluita, miten
- Mitä muutoksia yrityksen sisällä on tapahtunut aloittamisesta tähän päivään (henkilöstö, yritysmuoto, asiakaskunta)
- Oletko yrittäjyyden aikana hankkinut lisäkoulutusta
- Kerro minkälaisena koet yrittäjyyden, mikä on haastavaa/helppoa, mitä etuja/haittoja, mistä pidät/et pidä

### Teema 4: Yrittäjyyden tulevaisuuden näkymät

- Millaisena näet tulevaisuuden yrityksesi kannalta
- Miten olet suunnitellut kehittäväsi yritystäsi
- Onko sairaanhoitoyrityksille paljon kysyntää
- Miten kuvailisit yrittäjyyttä sitä harkitseville sairaanhoitajille



## Suostumuslomake

### **Kirjallinen suostumus osallistumisesta Sairaanhoidaja yrittäjänä – Varsinaissuomalaisten sairaanhoitajien kokemuksia yrittäjyydestä -tutkimukseen.**

Suostun vapaaehtoisesti osallistumaan Jenna Frantin ja Nina Harjulan toteuttaman Sairaanhoidaja yrittäjänä – Varsinaissuomalaisten sairaanhoitajien kokemuksia yrittäjyydestä tutkimuksen aineiston keruuvaiheen haastatteluun ja olen tietoinen tutkimuksen tarkoituksesta.

Olen tietoinen tutkimukseen osallistumisen vapaaehtoisuudesta sekä mahdollisuudesta vetäytyä tutkimuksesta. Tutkimuksesta vetäytyessäni minua koskeva aineisto poistetaan tutkimusaineistosta. Minulle on kerrottu, että haastattelut nauhoitetaan ja tutkimusraportissa saattaa olla lainauksia omasta haastattelustani kirjoitettuna niin, että minua ei voida tunnistaa tekstistä. Tiedän, että haastattelunauhat ja niiden pohjalta kirjoitetut haastattelukertomukset eivät joudu kenenkään ulkopuolisen käsiin, eikä haastattelunauhoilla tai haastattelukertomuksissa mainita minun nimeäni.

Minulle on kerrottu mahdollisuudesta ottaa tarvittaessa myöhemminkin yhteyttä Jenna Franttiin tai Nina Harjulaan tutkimusta koskevissa asioissa, ja olen saanut heiltä tarvittavat yhteystiedot. Tätä suostumuslomaketta on kaksi samanlaista kappaletta, joista toinen jää minulle ja toinen Jenna Frantille ja Nina Harjulalle.

\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ 2014

Paikka

Aika

\_\_\_\_\_

Tutkimukseen osallistuja

\_\_\_\_\_

Nimen selvennys

\_\_\_\_\_

Tutkimuksen tekijöiden nimet ja yhteystiedot

## Yrittäjän alkutaival

Yrittäjän alkutaival		
Olen käynyt yrittäjäkurssin.	Kurssit ennen yrittäjyyttä	Yrittäjäksi ryhtyminen
En kokenut, että olisin saanut mitään yrittäjäkurssista.		
Käytiin jonkunmoinen yrittäjäkurssi.		
Ei yrittäjäkurssia.		
Kyllä kävin silloin työn ohessa yrittäjyyskurssin.	Syyt yrittäjäksi ryhtymiselle	
Ajatus lähtenyt jo silloin, kun opiskeli sairaanhoitajaksi ja työn sekä harrastuksen yhdistäminen myös tavoitteena.		
Yrittäjyys ei ollut se asia vaan halu tehdä sitä työtä ja sellaista itsensä kuuntelua mitä on tehtävä tässä elämässä ja mitä haluaa.		
Yrittäjyystaustaa perheessä ja yrittäjyyden vapaus oli tärkeä seikka vaikka välillä raskasta onkin. Halu kehittää asioita ja toisen palkkalistoilla ei ole paljoa ollut. Yrittäjäksi ryhtyminen oli selkein vaihtoehto.		
Opiskeluaikana työharjoittelussa saanut idean ja miettinyt olisiko minusta tähän ja pystyisi tekemään kotona töitä.		
Yrittäjyys avannut erilaisia mahdollisuuksia ja halunnut jotain erikoisempaa, kuin perus sairaanhoitajan työtä. Siitä lähtenyt idea.		

## Yrittäjyyden edut ja haasteet

Yrittäjyyden edut ja haasteet		
Mahdollisuus ottaa tarjottu mielenkiintoinen työ vastaan, jos "sopii raameihin" ja tehdä työ omalla toiminimellä palkkatyön ohessa.	Mahdollisuus yrittäjyyteen palkkatyön ohessa	Edut ja haasteet
Jos toimisi täysipäiväisenä yrittäjänä, töitä pitäisi olla nykyiseen verrattuna paljon, asioita pitäisi enemmän hahmottaa ja harkita ja saada päivä täyteen. Eikä päivätyö 8 tuntia edes riittäisi yrityksen pyörittämiseen.		
Kalenteri voi täyttyä viime tipassa, ei tiedä tuleeko tarpeeksi asiakkaita, jos palkkatyössä onkin vain pari työvuoroa.		
Saa itse päättää ja ajatella mitä tekee.	Päätösvalta	
Ei ole riippuvainen työnantajasta, vastuussa vain ja ainoastaan itselleen ajatellen työtä, perhettä ja työaikoja.		
Saa tehdä sitä mitä haluaa, mikä on intohimo. Sitä mistä tulee onnelliseksi ja työtä mikä on palkitsevaa, merkityksellistä ja omannäköistä.		
Mahdollisuus itse vaikuttaa omaan työhönsä.		
vapaus päättää omista asioistaan, työtehtävistään sekä työmäärästään.		
Asiat tosi onnekkaasti ja niin kuin on aina halunnut, arkipäiviä kotona, perhe, työ ja oma elämä tasapainossa. Kolmi-vuorotyö ollut kuluttavaa aikoinaan, ei enää jaksaa.	Oman elämän ja työn sovittaminen yhteen	
Kokoajan vastuussa toiminnasta, ystäville ei tarpeeksi aikaa, tapaamiset täytyy aina erikseen sopia.		
Yrittäjyys ei ole työ vaan ennemminkin elämäntapa. Itsensä saa helposti ajettua loppuun. Siitä pitäisi pyrkiä pois.		
Yrittäjänä homman kanssa naimisissa.		
Yrittäjyys on elämäntapa.		
Pitkät raskaat päivät.		

Mahdollisuus on se vapaus Täytyy venyä paljon, hullua touhua. Kuitenkin toisaalta niin vapaata.	Vapaus	
Saa tehdä mitä haluaa, eikä ole riippuvainen työnantajasta.		
Intohimojen toteuttaminen.		
Työ on omannäköistä ja palkitsevaa.		
Yksi parhaimmista ammatteilaisista, jolla varmasti työllistää itsensä, ei jää työttömäksi. Laajat mahdollisuudet lähteä joko jatkokoulutautumaan tai tekemään yritystä tai.	Työllistyminen ja jatkokoulutusmahdollisuudet	
Laajat mahdollisuudet jatkokouluttautua ja tehdä monipuolista työtä.		
Päätoimisena yrittäjänä toimiessa hankalat verotusasiat, alv:t, eläkemaksut, kirjanpito, markkinointi, vuokratulot. Kokee ettei jaksaisi.	Päätoiminen yrittäjä	
Päätoimisena yrittäjänä toimiminen olisi haasteellisempaa nykyiseen verrattuna.		
Vaatii uskallusta, pitkäjänteisyyttä, kärsivällisyyttä, riskien ottoa. Pitää varautua siihen, että asiat eivät suju odotetulla tavalla.	Riskien otto	
Yrityshenkisyys, täytyy välillä mennä läpi harmaan kiven, kovaa ja raskasta. Oma aikaa ei ole ja yrityksen pyörittämiseen pistää kaiken peliin.		
Epävarmat tulot.		
Kuinka paljon täytyy yrittäjänä tehdä töitä, jotta se todella kannattaa.	Kannattaako yrittäjyys	
Päätoimisena yrittäjänä työmäärä vs. palkka.		
Henkilöstöongelmat ovat haastavia. Hyvän henkilöstön saaminen ja sen pitäminen.	Henkilöstöongelmat	

## Kouluttautuminen

Kouluttautuminen		
Pääsi opiskelemaan psykiatri- seksi sairaanhoitajaksi 3,5 vuotta, jonka jälkeen huume- työn erikoistumisopinnot, dia- konissa-laitoksella n. 2 vuotta. Myös 20 ov hoidollisuuskoulu- tus.	Erikoistumisopinnot	Kouluttautuminen
Palliativiset erikoistumisopin- not, uskoo joutuvansa toimi- maan siellä itse opettajana.		
Kouluttautuminen ja työnteko samanaikaisesti.	Jatkokouluttautuminen	
Kokoajan täytyy kouluttautua, on myös työnohjausta ja lyhyi- tä koulutuksia vuosit- tain/kuukausittain.		
10 vuotta jatkokouluttautunut kokoajan, pitkiä koulutuksia.		
Saanut paljon irti kouluttautu- misesta työn ohella ja kokee pystyvänsä hyödyntämään osaamistaan työssään.		
On hankkinut lisäkoulutusta sekä yrityksen että päätyönsä puitteissa. Sairaanhoidollisia täydennyskoulutuksia sekä yrittäjyyteen liittyviä koulutuk- sia.		
Sairaanhoitajan koulutus vaa- dittiin pitkäaikaisen koulutus- haaveen toteuttamiseen.	Sairaanhoitajan pohjakoulutus	
Hoitoalan koulutus täydentä- vissä hoitomuodoissa suuri etu, sairaanhoitajuutta ei pysty erottamaan niistä.		

## Palvelut ja markkinointi

Palvelut ja markkinointi		
Näkee että on tarvetta yrityksen tarjoamille palveluille eikä loppua kysynnälle näy, kun katsoo maailman tilannetta.	Palveluille on kysyntää	Palvelut
Kokoajan paikat täynnä, kysyntää enemmän kuin mitä on tarjota. Mahdollisuus laajentaa tiloja.		
Kysyntää enemmän, kuin mahdollisuus hoitaa.		
Kaupunki pyytänyt tarjouksen palveluista, koki hintojen polkevan sairaanhoitajan ammattiyhpeyttä ja osaamista.		
Monipuolisia palveluja, palvelut suunnattu kaikille, jotka niitä tarvitsevat. Tekee töitä kaikkien kanssa.	Palvelujen kohderyhmä	
Palveluita ei ole suunnattu vain tietyille ryhmälle, mutta vähemmän lapsia, lapset ei kohde-ryhmä.		
Palveluita suunnattu myös lääkäreille, toimiminen työparina lääkärin kanssa.		
Ikähaarukka vauvasta vaariin, suurimmat ryhmät kolmikymppiset naiset, yli viisikymppiset naiset ja vauvat.		
Palveluita kaikille tarvitseville ikään tai sukupuoleen katso-matta.		
Paljon ideoita, haluaa erottua muista	Kilpailijoista erottuminen	
Kokoajan täytyy olla jotain uutta mielessä.		
Yritysidea oli, että täytyy erottua kilpailijoista.		
Sairaanhoitajuus kulkee mukana kaikissa palveluissa mitä tarjoaa, vaikka eivät olisi varsinaisesti sairaanhoitajan palveluita, sairaanhoitajuutta ei voi irrottaa niistä.	Palvelujen luonne	
Palvelut liittyvät estetiikkaan tai toimenpiteitten jälkeiseen paranemisprosessiin.		
Vähentänyt tiettyjä tarjoamiaan palveluita, keskittynyt tiettyihin palveluihin.		
Perhepsykoterapia, ratsastusterapia, työnohjaus ja koulutus.		

Käynyt pitämässä erilaisia koulutuksia ja seminaareja. Mielen-terveyden konsultaatiot, joihin pystyy vastaamaan.		
Täytyy tarjota monipuolisia palveluja, oltava monta eri tuki-jalkaa, mielenterveyskuntoutu-jia, päihdekuntoutujia, kotisai-raalapotilaita...		
Parasta markkinointia on suusta suuhun tapahtuva markkinointi.		Markkinointi
Parasta markkinointia ja mai-nontaa on hyvin tehty työ, sitä ei pysty millään rahalla osta-maan ja mikään mainostila ei tuo niin paljon asiakkaita kuin oikealla tavalla tehty työ.	"Puskaradio"	
Jossain vaiheessa ollut myös netissä tietoa, mutta yrityksen asiakaskunnan kannalta netti-markkinointi ei niin merkittävää.		
Erilaisia palveluita, kaikkia ei markkinoi, koska löytyy esimer-kiksi palveluntuottajana nimellä etsittäessä. Tehokkain markki-nointikanava ollut Facebook.	Nettimarkkinointi, Facebook, kotisivut	
Yrityksen alussa vielä lehti-mainontaa ja puhelinluetteloa, nyt markkinointi netissä.		
Teettänyt myös esitteitä, käynti-kortteja, esiintynyt tv:ssä ja lehdissä sekä pitänyt luentoja. Perhesuhteet myös auttaneet tunnettavuuden lisäämisessä.	Esitteet, käyntikortit, tv, leh-det, luennot, muut	
Yrityksellä ollut myös tilat kau-pungin keskustassa, jonka kaut-ta hankitut asiakkaat seuran-neet uusiin tiloihin.		
Markkinointibudjetti on pidetty aika pienenä. Tärkein markki-nointikanava on tyytyväiset asiakkaat, jotka kertovat koke-muksistaan eteenpäin.	Käytetty raha/aika	
Voisi markkinoida enemmänkin, mutta ajallisesti ei ole ollut mahdollista, asiakkaita tullut muutenkin.		
Asiakkaat tulevat tiettyä polkua sosiaaliviraston kautta, joskus myös suoria yhteydenottoja vaikeassa tilanteessa, mutta hoitoon pääsy ei tätä kautta mahdollista.	Hoitoon tiettyä polkua pitkin	
Yhteistyö neuvolan kanssa, ohjaavat sopivia potilaita hoi-toon tarvittaessa, ei maksullista mainontaa tällä hetkellä.		

Virkatyön kautta tullut tunnetta- vuutta ja luotu kontakteja.	Perhesuhteet ja virkatyön kautta luodut kontaktit autta- neet	
Perheenjäsen samalla alalla, hänen kauttaan tullut tunnetta- vuutta.		
Alussa markkinoinut, mutta koki saaneensa sen kautta hajanais- ta työtä.	Markkinointi vähentynyt	
Nyt tunne, että asiakkaita tulee ilman erityistä markkinointiakin.		



## Yrittäjyyden tulevaisuudennäkymät

Yrittäjyyden tulevaisuudennäkymät		
Tulevaisuus näyttää hyvältä ja yhteiskunta alkanut panostamaan näihin asioihin mitä palveluita yritys tarjoaa.	Yrityksen palveluiden kehittäminen, sekä tulevaisuus yrityksen kannalta.	Yrittäjyyden tulevaisuudennäkymät
Uusia asioita kehitteillä ja tulevaisuus näyttää mielenkiintoiselta yrityksen kannalta.		
Yritys muuntautuu ja profiloi palveluita tulevaisuudessa enemmän yhdelle asiakasryhmälle, jolloin yrittäjän mielestä laatu paranee.		
Näkee yrityksen kasvun vahvana, koska palveluille tulee olemaan vielä suurempaa kysyntää tulevaisuudessa ja yrityksestä saa kaikki tarvittavat palvelut.		
Tarvetta yrityksen palveluille on. Tuntuu ettei loppua näy kun seuraa tätä maailman tilannetta.		
Yrittäjyys kannattaa, mutta ei pidä olettaa asioiden hoituvan tuosta vaan. Töitä täytyy tehdä unelman eteen	Kannattaako hoitoalan yrittäjyys tulevaisuudessa	
Työn itsenäisyys on hienoa, mutta kannattaa kerätä tietoa ja taitoa ensin.		
Yrittäjällä täytyy olla kyky heittäytyä uusiin asioihin.		
Yrittäjähenkinen täytyy olla ja kyky mennä vaikka läpi harmaan kiven.		
Yrittäjyyttä ei kannata pelätä, sitä kannattaa ajatella mahdollisuutena, mutta kaikki ei sitä halua ja kaikille se ei sovi.		