



Yritystoiminnan suunnittelusta kohti yrittäjyyttä- Hius- ja kauneudenhoitoalan tutkinnonosan kehittäminen

Leena Hovi, Jenni Suosalo

2023 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

**Yritystoiminnan suunnittelusta kohti yrittäjyyttä-
Hius- ja kauneudenhoitoalan tutkinnon osan kehittäminen**

Leena Hovi, Jenni Suosalo
Estenomi AMK
Opinnäytetyö
Toukokuu 2023

Leena Hovi, Jenni Suosalo

**Yritystoiminnan suunnittelusta kohti yrittäjyyttä - Hius- ja kauneudenhoitoalan tutkinnon-
osan kehittäminen**

Vuosi

2023

Sivumäärä

83

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli täydentää ja uudistaa Hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinnon Yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosaa. Tarkoituksena oli kehittää tutkinnonosaa vastaamaan työelämän tarpeita sekä lisätä opiskelijoiden kiinnostusta yrittäjyyteen. Kehittämistyö toteutettiin Saimaan ammattiopisto Sampolle. Teoreettinen viitekehys käsitteli ammatillista koulutusta Suomessa sekä yrittäjyyskasvatuksen tärkeyttä opinnoissa ja tulevaisuuden työelämässä. Vuonna 2018 ammatillinen koulutus uudistui osaamisperusteiseksi ja työelämälähtoisemmäksi kokonaisuudeksi. Reformin myötä erilaiset opiskelijat ja opetusmenetelmät tulisi huomioida opetuksessa sekä ohjaamisessa, sillä oppimisympäristöt ovat muuttuneet lähiopetuksesta osin verkkoon ja työpaikoille.

Kyselytutkimuksella pyrittiin saamaan käsitys opiskelijoiden suorittamista yrittäjyyden opinnoista sekä heidän ajatuksiansa aihealueista, jotka olisivat mahdollisesti lisänneet vetovoimaa yrittäjyyteen. Kyselytutkimuksessa nousi esille tarve saada enemmän tietoa hiusalalla vallitsevista tavoista toimia yrittäjänä sekä markkinoinnin keinoista, joilla hankkia asiakaskuntaa. Kehittämistyössä suunniteltiin Yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosaan aihealueita, jotka käsittelevät yrittäjänä toimimista hiusalalla, markkinoinnissa hyödynnettäviä sosiaalisen median kanavia sekä henkilöbrändiä. Opetusmateriaalien toteuttamiseen laadittiin tiedosto, joka sisälsi aihealueita käsitteleviä lähteitä, joita voi hyödyntää opetusmateriaalien suunnittelussa.

Asiasanat: Hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinto, yritystoiminnan suunnittelu, yrittäjyyskasvatus, yrittäjyys hiusalalla, henkilöbrändi

Leena Hovi, Jenni Suosalo

Business planning towards entrepreneurship - developing a unit in the Vocational Qualification in Hairdressing and Beauty Care

Year 2023

Pages

83

The aim of this thesis was to complement and renew the Vocational Qualification in Hairdressing and Beauty Care as regards the unit called Planning a business. The purpose was to create the part of this unit to meet the needs of working life and to increase students' interest in entrepreneurship. The developmental part of the thesis was carried out for Saimaa Vocational College Sampo. The theoretical reference framework covered vocational education in Finland and the importance of entrepreneurial education in studies and working life in the future. In 2018, vocational education and training were renewed into a knowledge-based and working life-oriented entity. With the reform, different students and teaching methods should be taken into account in teaching and guidance, as learning environments have changed partly from face-to-face education to online teaching and workplaces.

The survey sought to get an insight into students' studies on entrepreneurship, and their ideas on topics that might have increased the attractiveness of self-employment for them. The survey pointed out the need for more information on how to operate as an entrepreneur in the hair sector and the means of marketing to acquire a customer base. The topic areas of the Planning a business unit were designed in the developmental part, which dealt with entrepreneurship in the hair sector and how social media channels and personal brand could be used in marketing. In addition, for the implementation of teaching materials was prepared a file, which included sources on topics that can be used in planning the teaching materials.

Keywords: Vocational Qualification in Hairdressing and Beauty Care, planning a business, entrepreneurial education, entrepreneurship in the hair sector, personal brand

Sisällys

1	Johdanto.....	6
2	Toimeksiantaja	7
3	Ammatillinen koulutus Suomessa	8
3.1	Uudistunut ammatillinen koulutus	8
3.2	Hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinto	9
3.3	Yritystoiminnan suunnittelu tutkinnonosa	9
4	Yrittäjyyskasvatus	10
4.1	Ammatin ja työn kautta yhteiskuntaan	11
4.2	Opiskelun ja oppimisen kautta yrittäjyyteen	12
5	Yrittäjän taidot muuttuvassa työelämässä	13
5.1	Henkilöbrändi	15
5.2	Sosiaalinen media ja markkinointi	16
6	Oppiminen	17
6.1	Oppimiskäsitykset	19
6.2	Opetusmenetelmät	20
6.3	Oppimisympäristöt	24
7	Kehittämistyö	26
7.1	Kyselytutkimus	31
7.1.1	Taustakysymykset	32
7.1.2	Tarkentavat kysymykset	35
7.1.3	Vastaajien ajatukset ja kehitysideat	43
7.2	Kyselytutkimuksen johtopäätökset	48
8	Tutkinnonosan kehittäminen	49
8.1	Sopimusyrittäjyys ja vuokratuoliyrittäjyys	50
8.2	Henkilöbrändi, brändi ja markkinointi ja sosiaalisen median kanavat	54
9	Pohdinta	59
	Kuviot	67
	Taulukot	67
	Liitteet	69

1 Johdanto

Ammatillinen koulutus uudistettiin vuonna 2018 suuriltaosin osaamisperusteiseksi ja asiakaslähtöiseksi kokonaisuudeksi, joka lisäsi työpaikoilla tapahtuvaa oppimista sekä yksilöllisempiä polkuja opinnoissa. Opetus- ja kulttuuriministeriö uudisti opetuksen, koska tulevaisuuden työelämä tarvitsee uudenlaista osaamista ja ammattitaitoa. Opetus- ja kulttuuriministeriö kuvaa reformia oppimiseksi työssä, pulpetista työpaikalle ja simulaattoreihin, opettajan ohjausta ja tukea sekä arviointia, koulutusaikojen lyhentymistä, näyttöjä käytännön työtehtävissä ja laaja-alaisia tutkintoja, joista ponnistetaan työelämään tai jatko-opintoihin. (OKM 2023.)

Reformin myötä opettajien työn kuva opettamisesta on muuttunut, sillä uudessa ammatillisessa koulutuksessa opettaja ei enää vastaa omasta osuudestaan tai luokastaan, vaan asiantuntijuus jaetaan ja tehdään enemmän yhteistyötä. Ennen opettaminen tapahtui pääosin oppilaitoksissa, mutta reformin myötä opettamista tehdään useissa oppimisympäristöissä ja jalkaudutaan ohjaamaan työpaikoille. Myös opettajan työ painottuu ohjaavaksi ja valmentavaksi otteeksi opettamisen sijaan. Näiden asioiden kerrotaan monipuolistavan opettajien työtä. (OKM 2018.)

Yrittäjyyskasvatuksen rooli on noussut tärkeäksi kaikissa koulutusasteissa. Yrittäjyyskasvatus opetustyössä edellyttää oppilaitokselta rakenteita, resursseja ja organisaatiokulttuuria. Kansallisen koulutuksen arviointikeskus (Karvi) on tehnyt selvityksen ammatillisen koulutuksen yrittäjyysopinnoista, josta selvisi opiskelijoiden pitävän tärkeänä yrittäjyysopintoja yrittäjänä toimimisen kannalta. Ammatillisen koulutuksen opiskelijat kokivat mieluisina tapoina oppia yrittäjyyttä itsenäisten tehtävien ja ryhmä- ja projektitöiden kautta sekä työelämässä yrittäjiltä. Myös pelit ja simulaatiot sekä yritysvierailut olivat yrittäjyysopinnoissa mielekkäitä vaihtoehtoja. (Huusko ym. 2018, 3, 10.)

Teoreettisessa viitekehyksessä käsitellään ammatillista koulutusta Suomessa sekä näkökulmia yrittäjyyskasvatuksen tärkeydestä opinnoissa ja tulevaisuudessa. Töiden muuttuessa osin projektiluontoisemmiksi sekä digitalisaation lisääntyessä korostuu oma osaaminen, sen esille tuominen ja markkinointi. Erilaiset oppijat ja opetusmenetelmät tulee ottaa opetuksessa huomioon, kun oppimisympäristöt muuttuvat lähiopetuksesta osin verkkoon ja työpaikoille. Verkko-opetuksella tarkoitetaan verkon tukemaa lähiopetusta, monimuoto-opetusta verkossa sekä itsenäistä opiskelua verkossa (Kalliala 2002, 10).

Opinnäytetyössä käytettiin menetelmänä kyselytutkimusta, joka sisälsi niin määrällisiä kuin laadullisia kysymyksiä. Määrällisillä kysymyksillä pyrittiin saamaan näkemys henkilöistä sekä kuinka paljon opintojen ajankohta ja opintojen sisällöt vaikuttivat vastaajiin. Laadullisten kysymysten tarkoituksena oli saada laajempi ymmärrys yrittäjyyden opinnoista. (Kananen 2011, 15-16.) Erilaiset tutkimusotteet kyselylomakkeella täydensivät toisiaan ja tavoittivat hyvin

vastaajat. Tässä opinnäytetyössä haettiin vastauksia kysymyksiin: Millä tavalla tutkinnonosaa yritystoiminnan suunnittelu tulisi kehittää, jotta se lisäisi opiskelijoiden kiinnostusta yrittäjyyteen? Sekä toisella, täsmentävällä kysymyksellä: Millaisia asioita tutkinnonosassa olisi toivottu käsiteltävän? Täsmentävällä kysymyksellä pyrittiin lisäämään ymmärrystä jo suoritetuista opinnoista sekä millaiset opinnot olisivat mahdollisesti lisänneet vetovoimaa yrittäjyyteen.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli täydentää ja uudistaa yritystoiminnan suunnittelu tutkinnonosaa, hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinnosta, Saimaan ammattiopisto Sampolle. Kehittämistyössä huomioitiin jo olemassa olevat opetusmateriaalit. Tutkinnonosan suunnitelmaan lisättiin ehdotelmia uusista aihekokonaisuuksista ja niihin soveltuvista lähteistä, joita pystyttäisiin hyödyntämään opetusta suunniteltaessa. Olemassa olevien opetusmateriaalien sisältöjä ei uudistettu, vaan kehitettiin kaksi erilaista tehtäväkokonaisuutta hyödyntäen opetusmenetelmiä ja oppimisympäristöjä. Kehittämistyössä huomiottiin tutkimustulosten lisäksi reformin painotus opetuksesta ohjaamiseen ja työssäoppimiseen.

2 Toimeksiantaja

Etelä-Karjalan koulutuskuntayhtymän konserniin kuuluvat Saimaan ammattiopisto Sampo sekä Edusampo Oy. Saimaan ammattiopisto Sampo toimii Etelä-Karjalassa ja toimipisteet sijaitsevat Lappeenrannassa, Imatralla ja Ruokolahdella. Opiskelijoita ammattiopistossa on eri koulutusaloilla yli 5000 ja henkilökuntaa noin 400 (24.11.2022). Sampon koulutusvalikoimaan kuuluvat ammatilliset perustutkinnot, ammattitutkinnot sekä erikoisammattitutkinnot. Näiden lisäksi on ammatilliseen koulutukseen valmentavaa koulutusta, työvoima- ja henkilöstökoulutuksia, kortti- ja lupakoulutuksia, kielitutkintoja sekä koulutusvientä. (Sampo 2022.)

Sampo on siirtynyt 1.1.2023 tiimiorganisaatiomalliin. Mallissa opiskelijat ovat keskiössä ympärillään oppimisen ja ohjauksen tiimi. Muut tiimit ovat talous- ja hallintopalvelut, kehittämis- ja tukipalvelut sekä yhteiset palvelut. Nämä niin sanotut kotitiimit pitävät sisällään pienempiä tiimejä ja tarpeen mukaan perustetaan myös eri aihealueiden hoitamiseen projektitiimejä. Tiimikulttuurin ydin koostuu yhdessä tekemisestä, arvostuksesta ja luottamuksesta sekä mahdollistamisesta. Tiimiä hyödynnetään oppimisen ja organisoinnin välineenä opiskelijoiden sekä henkilöstön toimesta. Tiimin hyöty nähdään jäsenilleen tuottaman energian, kannustuksen sekä inspiraation lähteenä. (Sampo 2022.)

Sampon viimeisin strategia on laadittu vuosille 2022-2025. Strategia on jaettu kolmeen painopisteeseen, Kehittyvä oppimisen ekosysteemi, Oppiva, sitoutunut ja hyvinvoiva henkilöstö sekä Kestävän tulevaisuuden varmistaminen. Kehittyvän oppimisen tarkoituksena on tarjota erinomainen asiakaskokemus ja kehittää toimintaa palautteiden myötä. Kehitetään oppimisen

erilaisia tapoja opiskelijoiden ja työelämän kanssa sekä muokataan tukitoimia erityisopiskelijoille. Työelämän tarpeisiin pyritään vastaamaan entistä paremmin, panostetaan kansainvälisyyteen ja lisätään ja hyödynnetään ennakkointiosaamista. Tarkoituksena on myös uudistaa pedagogiikkaa; verkkopedagogiikkaa, tiimioppimista, yrittäjyysvalmiuksia ja kielitietoista opetusta. Uudistuksilla pyritään tukemaan paremmin työelämälähtöistä oppimista. (Sampo 2022.)

Toisena painopisteenä on hyvinvoiva henkilöstö, jota kuunnellaan, tuetaan ja kannustetaan. Tavoitteena on vuorovaikutteinen ja yhteisöllinen kulttuuri eri alojen ja yksiköiden välillä, joka toimisi myös johdon suuntaan. Henkilöstöä kannustetaan kouluttautumaan sekä päivittämään osaamistaan muun muassa työelämän kanssa yhteistyöllä. Kolmantena painopisteenä on kestävä tulevaisuuden varmistaminen. Ekologisen kestävyuden myötä tavoitteena on hiilineutraaliuus vuonna 2030, taloudellisessa kestävyudessa pyritään turvaamaan toiminta myös jatkossa ja sosiaalisen ja kulttuurisen kestävyuden tarkoituksena on kasvattaa yhteisöllisyyttä ja osallistaa opiskelijoita päätöksentekoon. (Sampo 2022.)

3 Ammatillinen koulutus Suomessa

Ammatillisessa koulutuksessa Suomessa on ammatillisia perustutkintoja, ammattitutkintoja ja erikoisammattitutkintoja. Ammatillisen koulutuksen tutkinnot auttavat työllistymisessä, antavat mahdollisuuden hankkia uutta osaamista ja jatkaa opintoja korkeakoulussa. Moni tutkinnon suorittaneista toimii yrittäjänä. Ammatillisia perustutkintoja on 42 erilaista ja niiden laajuus on 180 osaamispistettä. Moni suorittaa tutkinnon noin kolmessa vuodessa. Tutkintojen osat koostuvat sekä pakollisista, että valinnaisista opinnoista, joiden myötä kertyy osaamista ammatin työtehtäviin. Näiden lisäksi tutkintoon sisältyy yhteisiä tutkinnon osia, joita ovat mm. viestintä ja matematiikka. (Opintopolku 2023.)

3.1 Uudistunut ammatillinen koulutus

Uusi laki ammatillisesta koulutuksesta astui voimaan vuoden 2018 alusta. Uudistuksen tarkoituksena on tehdä koulutuksesta joustavampi ja mahdollistaa enemmän vapaasti valittavia tutkinnonosia, jolloin opiskelija voi erikoistua itseään kiinnostaviin asioihin. Oppimista on siirretty enemmän työpaikoille käytännön työtehtäviin ja oppimista arvioidaan osaamiseen perustuvasti. (TAT 2020.)

Opetusalan ammattijärjestö OAJ:n toteuttaman kyselyn ennakkotiedot paljastavat kuitenkin, että oppimisessa työpaikoilla on vielä paljon ongelmia, eikä opettajilla ole riittävästi mahdollisuuksia tukea oppimista. Kyselyyn vastanneista opettajista suurin osa katsoi, ettei sopivia työpaikkoja ole riittävästi tarjolla, eikä työpaikoilla ole tarpeeksi resursseja opiskelijan

ohjaamiseen ja arviointiin. Myös mahdollisuudet keskustelusta työpaikkaohjaajien kanssa työpaikalla järjestettävästä koulutuksesta koettiin riittämättömiksi. Vuonna 2019 toimiessaan OAJ:n puheenjohtajana Olli Luukkainen sanoi, että oppiminen työpaikoilla on erinomainen keino yhdistää ammatillista koulutusta ja yrityksiä, mutta näkee resurssit riittämättömiksi opetuksen suhteen. (OAJ 2019.)

Kansallinen koulutuksen arviointikeskus (Karvi) arvioi vuosina 2021-2022 ammatillisen koulutuksen työelämälähtöisyyttä sekä prosesseja ja käytäntöjä työelämäyhteistyössä, joista esiin nousi haasteena löytää työelämässä oppimiseen soveltuvia työpaikkoja. Työpaikkojen vähyys johtui osin alan luonteesta, jossa on paljon yksinyrittäjiä ja yritykset olivat keskimäärin pieniä. Myös vastaamattomuus tutkinnon perusteisiin vaikeutti työelämässä oppimista työpaikoilla. Arvioinnissa mainittiin lisäksi, että oppilaitosten ja työelämän rooleja tulisi selkeyttää sekä työelämässä oppimista tulisi kehittää paremmin työelämän tarpeita vastaavaksi. (Hievanen ym. 2022, 4-6.)

3.2 Hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinto

Hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinnon osaamisalat ovat kampaajatyön osaamisala, parturityön osaamisala, ihon hoidon osaamisala ja hius- ja kauneudenhoidon neuvonnan osaamisala. Tutkinnon nimikkeitä ovat kampaaja, parturi, kosmetologi ja kosmetiikkaneuvoja. Tutkinnon suorittaneilla on ammattitaito asiakaspalveluun ja hius- sekä kauneudenhoitoalan palveluiden ja tuotteiden myymiseen. Laaja-alaisen perusosaamisen lisäksi tutkinnon suorittaneilla on erikoistuneempi osaaminen riippuen osaamisalasta. Kampaajat ja parturit työskentelevät työntekijöinä tai yrittäjinä parturi-kampaamoissa tai erilaisissa koulutus- ja tuotemyyntitehtävissä. (ePerusteet 2023.)

3.3 Yritystoiminnan suunnittelu tutkinnonosa

Yritystoiminnan suunnittelu tutkinnonosa on laajuudeltaan 15 osaamispistettä (ePerusteet 2023). Laki Ammatillisesta koulutuksesta (583/2021) on annettu 48 §:n 2 momentissa opetuksen ja ohjauksen määrästä, jonka valtioneuvosto on tarkentanut lähtökohtaisesti vähintään 12 tuntia yhtä osaamispistettä kohden. Yritystoiminnan suunnittelu tutkinnonosa on opiskelijoille valinnainen tutkinnonosa. Tutkinnonosa koostuu viidestä eri moduulista, joita ovat liiketoimintamahdollisuuksien ideoiminen ja etsiminen, liikeidean kehittäminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen, sidosryhmien kanssa verkostoituminen, asiakirjojen laatiminen yrityksen perustamiseen liittyen sekä osaamisen ja vahvuuksien arviointi (ePerusteet 2023).

Liiketoimintamahdollisuuksien ideoiminen ja etsiminen -moduuli sisältää alan yritysten ja asiakkaiden kartoittamista sekä niiden pohjalta liiketoimintamahdollisuuksien arviointia. Lisäksi opiskelijan tulee ymmärtää kestävästä kehityksen merkityksen liiketoiminnassa. (ePerusteet 2023.)

Liikeidean kehittäminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen -moduuli sisältää markkinoiden ja kilpailutilanteen kehitysnäkymien selvittämistä. Tavoitteena on kartoittaa erilaisia liikeideoita ja valita niistä toteuttamiskelpoisin, johon tehdään suunnitelma yrityksen toiminoista tarvittaessa asiantuntijoita hyödyntäen. Osioon liittyy tuottojen, kustannuksien ja rahoituksen laskeminen sekä lainsäädännön huomioiminen toimialalla. (ePerusteet 2023.)

Verkostoituminen sidosryhmien kanssa -moduuli sisältää sidosryhmien etsimisen ja valinnan, jotka ovat keskeisiä oman toiminnan kannalta. Opiskelija esittelee valitsemalleen sidosryhmälle asiakaslähtöisesti yrityksensä toimintamallin. (ePerusteet 2023.)

Yrityksen perustamiseen liittyvien asiakirjojen laatiminen -moduuli sisältää sopivan yritysmuodon valitseminen omalle liiketoiminnalle. Opiskelija laskee rahoituksen valitsemalleen toiminnalle sekä selvittää ja laatii yritykselle keskeisiä perustamisasiakirjoja. (ePerusteet 2023.)

Vahvuuksien ja osaamisen arviointi -moduulissa opiskelija kartoittaa omia vahvuuksiaan toimia yrittäjänä ja esittelee yritystoiminnassa tarvittavan osaamisen (ePerusteet 2023).

Yritystoiminnan suunnittelu tutkinnonosassa, ammattitaidon osoittamistavan näyttötyö on liiketoimintasuunnitelman laatiminen kehittämälleen liiketoimintaidealle joko ryhmässä tai itsenäisesti. Jos ammattitaitoa ei voida arvioida näytön perusteella, sitä täydennetään yksilöllisesti muilla tavoin. Arviointiasteikko on tyydyttävästä 1, kiitettävään 5 asti. (ePerusteet 2023.)

4 Yrittäjyyskasvatus

Suomalaiseen koulukeskusteluun yrittäjyyskasvatus tuli osaksi 1980-luvulla, minkä ilmeisin tarkoitus oli varmistaa kansantalouden kehittyminen myönteiseen suuntaan. Vuonna 1987 ammatillisesta koulutuksesta annettiin laki, jossa mainittiin yhdeksi tavoitteeksi opiskelijoiden perehdyttäminen yrittäjyyteen. Vuonna 1995 otettiin käyttöön peruskoulun ja lukion opetussuunnitelman perusteet, joihin omana aihekokonaisuutena sisältyi yrittäjyys. Vuonna 2003 yrittäjyyskasvatus lukion opetussuunnitelman perusteissa yhdistettiin samaksi aihekokonaisuudeksi aktiivisen kansalaisuuden kanssa. (Ikonen 2006, 13-15.)

OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) on määritellyt ihmisille tulevaisuuteen tavoitteita, jotka edistävät demokraattisia ja vapaiden yhteiskuntien kehitystä. Kansalaisten tulisi olla nyt ja tulevaisuudessa luovia ja oma-aloitteiseen toimintaan kykeneviä. Heidän tulisi tietää, millä tavoin opitaan ja hankitaan uutta tietoa. Kansalaisten tulisi olla aktiivisia ja yritteliäitä ja välttää passiivista sivusta seuraamista. Näihin OECD:n yleistavoitteisiin pyritään myös Suomen peruskouluissa ja jatko-opiskelussa. (Rissanen 2021, 13.)

Koulutus sekä koulussa opitut tärkeimmät perustaidot, kuten lukeminen, kirjoittaminen, laskeminen, digitaidot, tiedonhankinta, opiskelu, yhteistyötaidot sekä perustiedot yhteiskunnassa toimimiseen kasvavat ja kantavat läpi elämän. Suomessa koulutus ja mahdollisuus opiskeluun avaa jokaiselle kansalaiselle mahdollisuuden päästä toteuttamaan omia unelmiaan. Unelmien toteuttamiseen vaaditaan kuitenkin aina opiskelua, yritteliäisyyttä sekä ahkeruutta. (Rissanen 2021, 10-11.)

Omatoimisuuteen ohjaavat ja oppijakeskeiset koulukäytänteet vahvistavat yrittäjyyttä oppijassa, sillä aktivoivina käytänteinä ne ovat kuuluneet aina toimintakykyisen kansalaisen kasvatamiseen. Yhtenä tunnuspiirteenä vapaasta kansalaisesta pidetään taloudellisesti riippumattontaa yksilöä, joka osaltaan tukee yrittäjämäisen käyttäytymismallin kehittymistä. Suomessa päätavoite kansanopetuksella on ollut alusta lähtien toimintakykyisten kansalaisten kasvataminen. Tämä on osaltaan lisännyt kansalaisissa taloudellista toimeliaisuutta sekä edistänyt yrittäjyyttä osana kasvatustyötä. (Ikonen 2006, 72-73.)

4.1 Ammatin ja työn kautta yhteiskuntaan

Työ on ilmiönä yhteiskunnallinen, sosiaalinen ja taloudellinen. Työn tekemisen yhteiskunnallinen arvostus nousi eettiseksi hyvän elämän tavoitteeksi uskonpuhdistuksen jälkeen. Työn kautta ihminen rakentaa persoonaansa ja toteuttaa itseään ja unelmiaan. Työn avulla yksilö pystyy ryhmäytymään ja kokemaan yhteenkuuluvuutta. Onnistunut työ puolestaan nostaa tekijänsä itsetuntoa ja arvostusta. Oman ammattinsa osaava voi olla ylpeä työstään. Työn merkityksenä on luoda kansantalouteen lisäarvoa, jolla rahoitetaan yhteiskunnan palvelut, hallinto ja turvallisuustoiminnot. Taloudelliset voimavarat luodaan toimeliaisuudella. Koko yhteiskunta, sosiaaliturvajärjestelmä sekä useat eri tukimuodot rahoitetaan työn ja yrittäjyyden kautta syntyvällä lisäarvolla. (Rissanen 2021, 14-15.)

Yrittävällä ja aktiivisella asenteella voi viedä elämänsä valittuun suuntaan. Ominaispiirre yrittävälle ihmiselle on sinnikkyys, jolloin yksilö ei luovuta helpolla ja on valmis yrittämään uudelleen päästäkseen tavoitteeseensa. Aktiivista asennetta tarvitaan kehitykseen jälkiteollisessa yhteiskunnassa. Seuraavat luvut kertovat Suomen matkasta nykyiseen jälkiteolliseen yhteiskuntaan, mikä merkitsee sitä, että tulevaisuudessa nyt peruskouluun suorittavista nuorista kolme neljästä tekee työtä jossakin palveluammattissa. (Rissanen 2021, 25-26.)

Elinkeino- ja ammattirakenteen muutos Suomessa 1916-2030			
vuosi	1916	1995	2030
Alkutuotanto	62 %	8 %	4 %
Teollisuus- ja rakennus-toiminta	21 %	27 %	22 %
Palvelutuotanto	17 %	65 %	74 %

Taulukko 1: Elinkeino- ja ammattirakenteen muutos Suomessa 1916-2030. Mukailten Rissanen 2021, 26.

Muutokset jälkitekollisessa yhteiskunnassa erilaisten palveluiden tuottamiseen edellyttää yrittävää ja aktiivista asennetta sekä jatkuvaa opiskelua. Ytimenä jälkitekollisessa yhteiskunnassa ovat tuhannet pienet yritykset ja yrittäjät. Lähes kaikki uudet työpaikat syntyvät pieniin pk-yrityksiin, joissa on valtaosa Suomen talouselämän työpaikoista nyt ja tulevaisuudessa. (Rissanen 2021, 15, 27.)

Suomalaisista sadat tuhannet hankkivat elantonsa yrittäjinä. Ammatteja työuralle on tuhansia erilaisia. Yrittäjän työn erilaisuus, moninaisuus ja itsenäinen työ on kasvava suunta yhteiskunnassamme. Jokainen on suomalaisena samanaikaisesti itsellinen kansalainen ja yhteiskunnan jäsen oikeuksineen ja velvollisuuksineen. Maan kansalaiseksi liitytään useimmiten syntymän kautta, mutta yhteiskunnan jäsenyyteen esimerkiksi työelämän kautta. Ihminen ja työ kuuluvat tiiviisti yhteen nykyaikaisessa elämässä. (Rissanen 2021, 102.)

4.2 Opiskelun ja oppimisen kautta yrittäjyyteen

Peruskoulussa valitaan ensimmäinen suunta tulevaan ammattiin. Ammatin kautta rakentuu tuleva elämä ja toimeentulo. Nykyisin elämänkaaren aikana voi uuteen ammattiin kouluttautua useitakin kertoja. Yrittäjyyttä suunnittelevalla on ammattiuran valinnalla oma merkityksensä. On hyvä pohtia huolella erilaisia näkökulmia työuran suunnasta. Yrittäjyyteen voi valmistella itseään kehittämällä ominaisuuksia, jotka vahvistavat henkisiä valmiuksia. Kuuntelun opettelu, aktiivinen osallistuminen, näkemyksien perustelu, ikävienkin asioiden sietäminen keskustelussa, toisten kunnioittaminen, mukaan ottaminen sekä avoimuus, vilpittömyys ja vastuuntuntoisuus ovat tulevalle yrittäjälle hyödyllisiä taitoja. (Rissanen 2021, 116-120.)

Kansallinen koulutuksen arviointikeskus (Karvi) toteutti arvioinnin yrittäjyydestä ammatillisessa koulutuksessa ja korkeakouluissa vuosina 2017-2018. Tavoitteena oli tiedon tuottaminen, jolla voitiin kehittää toimintaa. Ammattiin opiskelevat opiskelijat pitivät monipuolisuutta opetusmenetelmissä sekä yrittäjätarinoiden kuulemista parhaina tapoina oppia yrittäjyyttä. Verkossa tapahtuvaan opetukseen puolestaan suhtauduttiin kriittisemmin. Haasteena oppimiselle opiskelijat kokivat yrittäjyysosaamisen sanallistamisen. Yrittäjyyden oppimista pidettiin mielekkäänä omaan alaan liittyen työsalissa asiakastöissä sekä työpaikoilla. Arvioinnissa 48 % ammattiin opiskelevista koki yrittäjyyden opinnot hyödyllisiksi myös muissa ammatin opinnoissa ja toivoivat, että työpaikoilla tapahtuvan koulutuksen tarkoitus yhdistettäisiin selkeämmin yrittäjyyden opintoihin. Opiskelijat kokivat opettajan roolin tärkeäksi kannustavalla ja esimerkillisellä tavalla toimia ja tehdä töitä. (Huusko ym. 2018, 4, 35-36.)

Yrittäjämäinen pedagogiikka, jolla tarkoitetaan opetuksen ja oppimisen näkökulmia, käsityksiä, periaatteita ja toimintatapoja, esittelee yrittäjyyttä ilmiönä ja siten edistää yrittäjyyttä sekä yrittäjyyden oppimista. Puolestaan yrittäjämäisellä oppimisella viitataan autenttisiin oppimisympäristöihin yrittäjyys- ja työelämätaitojen oppimisessa. Yrittäjyys puolestaan on todellista omistajuutta, riskinottoa ja halua tehdä asioita itselleen. (Sekki 2020, 29.)

5 Yrittäjän taidot muuttuvassa työelämässä

Yhteiskunnassa työt muuttuvat, mikä haastaa jatkuvaan osaamisen päivittämiseen ja uuden oppimiseen. Oman osaamisen päivittäminen ja esille tuominen on tärkeää työelämän kilpailussa. Töiden muuttuessa osin projektiluontoisemmiksi sekä digitalisaation lisääntyessä korostuu oman osaamisen markkinointi. Digitalisaatio mahdollistaa tiiviimmän yhteydenpidon potentiaaliin asiakkaisiin. Sitä hyödyntämällä voi saada merkittävän kilpailuedun. (Pääkkönen 2017, 6-8.)

Uudelle sukupolvelle tärkeä osa työssäkäyntiä on vaikuttamisen mahdollisuus tehtävään työhön ja sen sisältöön. Myös vapaus valita töitä sekä suunnitella itselleen sopivat aikataulut töiden toteuttamiseen ovat asioita, joita arvostetaan tulevaisuudessa. Työtä valitessa peilataan työn mielekkyyttä odotuksiin tehtävästä työstä. Työn toivotaan olevan motivoivaa ja kehittävää, mikä voi luoda haasteita löytää itselleen sopivaa työtä. (Leppänen & Korteso 2013, 14-16.)

Yrittäjyyttä voidaan ajatella mahdollisuutena tai tilaisuutena työllistää itsensä. Se voi tuntua myös pelottavalta ja riskialttiilta verrattuna työhön palkallisena. Itsensä työllistämässä yrittäjänä tulee ottaa huomioon erilaisia asioita, esimerkiksi oma enimmäistyöaika, joka on määritelty palkansaajalle, mutta ei yrittäjälle. Yrittäjänä on mahdollisuus tehdä itseään motivoivaa ja mielekästä työtä, joka lisää työssäjaksamista. Työn mielekkyyden lisäksi on kuitenkin hyvä

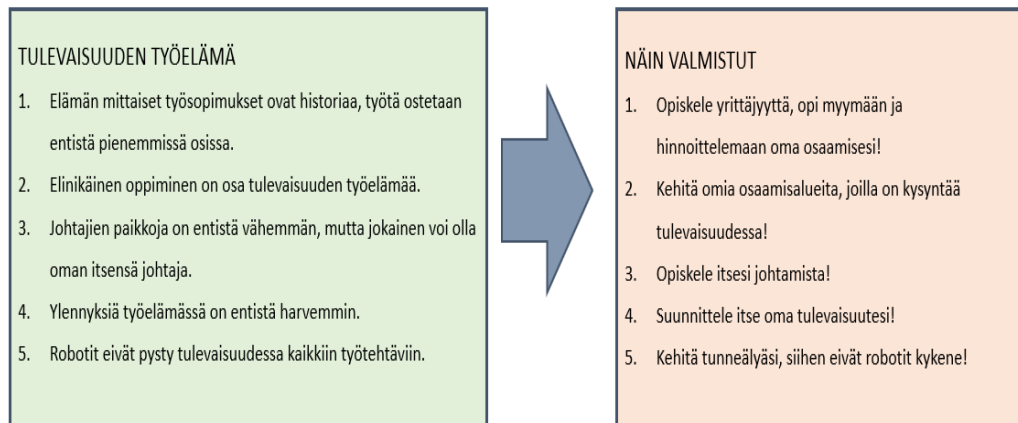
pohtia työn kannattavuutta, jossa toteutuu oma osaaminen ja intohimo sekä toisten tarve ja ostohalu. Nämä kannattavuustekijät mahdollistavat menestyksen yrittäjänä. (Leppänen & Korttesuo 2013, 43-45).



Kuvio 1: Kantava bisnesidea. Mukailten Leppänen & Korttesuo 2013, 45.

Työelämässä on hyödyllistä osata talousosaamista, jolla tarkoitetaan omien tulojen ja menojen tasapainoa. Myös yritysosaaminen on tärkeää, sillä ymmärtämällä kuinka yritys pyörii, ymmärtää myös oman työpanoksen merkityksen toiminnassa, vaikka ei työllistyisikään yrittäjänä. Yritysosaamista on ymmärtää yritystoiminnasta muodostuvia tuloja ja menoja. On hyödyllistä ymmärtää, kuinka hinnoittelee palvelun tai tuotteen, jotta se kattaa kaikki kustannukset. Talousosaamisen lisäksi on tärkeää hallita perustaitoja, joita tarvitaan nykyajan työelämässä. ICT-taidot, jotka mahdollistavat tekstinkäsittelyn ja taulukkolaskennan sekä osaamisen käyttää sähköpostia ja internettiä. Kielitaito, vähimmäisvaatimuksena englanti ja ruotsi, sekä viestintätaidot ovat välttämättömiä kommunikointiin nyky maailmassa. Uusimpana osaamisena on sosiaalisen median taidot, jotka antavat valmiudet tekniseen perusosaamiseen keskustelupalstoilla, yhteisöpalveluissa, blogeissa sekä muilla sosiaalisen median alustoilla. (Leppänen & Korttesuo 2013, 29-30.)

Työn murroksen myötä itsenäisten yrittäjien määrän uskotaan kasvavan, sillä halu määrätä omista töistä ja tulevaisuudesta koetaan tärkeiksi asioiksi. Murroksessa on samaan aikaan työnantajayritykset, jotka ulkoistavat omia toimintojaan ottamalla yksinyrittäjiä osaksi verkostiaan palkallisten työntekijöiden sijaan. (Sekki 2020, 17.)



Kuvio 2: Tulevaisuuden työelämä ja yksilön vastuu. Mukailten Sekki 2020, 17.

Tulevaisuuden työelämässä palkalliset ja pitkäaikaiset työpaikat ovat vähenemässä ja jokaisen yksilön tulisi varautua muutokseen. Moni työelämän muutoksista liittyy vahvasti itsensä työllistämiseen. Valmistautumisessa yksilön tulisi opiskella yrittäjyyttä ja kehittää omia osaamisalueita, joilla on kysyntää tulevaisuudessa. Itsensä johtaminen, oppiminen hinnoittelemaan ja myymään omaa osaamista, helpottaa oman tulevaisuuden suunnitelmia. Tulevaisuuden suunnittelussa on lisäksi hyvä huomioida, etteivät robotit pysty kaikkiin tulevaisuuden työtehtäviin, eivätkä tunneälyyn. (Sekki 2020, 17.)

5.1 Henkilöbrändi

Vuonna 1997 kirjailija Tom Peters lanseerasi termin henkilöbrändi, jonka slogan oli ”Ole oman elämäsi toimitusjohtaja”, jota hän kuvaili Fast Companyn artikkelissa The Brand Called you. Peters kannusti artikkelissaan jokaisen etsimään itsestään syvimmän, jota on ja millaiseksi haluaisi tulla ja pyrkiä johtamaan itseään kohti tavoitetta. Tutustumalla itseensä löytää omat vahvuutensa ja sellaiset tekijät, joilla erottuu kilpailijoista. Omien vahvuuksien esille tuominen vahvistaa henkilökohtaisen brändin rakentumista. (Peters 1997.) Digitalisaatio on mullistanut mahdollisuudet itsensä markkinoinnissa ja oman brändin luomisessa.

Menestyvä henkilöbrändi rakentuu positiivisen mielikuvan mukaan ja edellyttää vahvaa osaamista ja ammattitaitoa. Omien vahvuuksien tunnistaminen, itselleen mieleisiin asioihin keskittyminen ja esimerkkinä muille toimiminen edistää vahvaa henkilöbrändiä. Henkilöbrändi ei ole paikallaan pysyvä tila, vaan sitä tulee muokata ympärillä tapahtuvien muutosten mukaan. Henkilöbrändin tasoa tulee ylläpitää hyvällä ja johdonmukaisella kommunikoinnilla ympäristön kanssa myös haasteellisissa tilanteissa. (Vahtola 2020, 156-158.)

Kurvisen, Laineen ja Tolvasen (2017, 9-10) mukaan kaikilla on olemassa henkilöbrändi, joka on muiden ihmisten käsitys osaamisestamme ja millaisia olemme ammatillisena osaajana. Oma luontaista henkilöbrändiä pystyy kehittämään haluamaansa suuntaan brändäyksellä. Henkilöbrändäys tarkoittaa oman osaamisen näkyväksi tekemistä. Se on oman ammatillisen statuksen kehittämistä ja sopivien kanavien valintaa, joissa viestii halutulla tavalla sopivaan aikaan. Brändäyksellä voi hioa tarvittaessa särmiä persoonastaan ja viemään ammatillisuutta tiettyyn suuntaan.

1990-luvulla ”brändi” viittasi johonkin luotuun mielikuvaan yrityksestä, millaisena yritys halusi itsensä nähtävän. Mielikuva ei usein kuitenkaan perustunut todellisuuteen. 2010-luvulla brändämisellä tarkoitetaan muuta, sillä kaikki tekeminen pyritään toteuttaa läpinäkyvämmiin. Ihmisiä kiinnostaa inhimillisuus, tarttumapinta ja persoona, joka on muuttanut yritysten työntekijät, eli henkilöt yrityksissä vahvimiksi ja uskottavimmiksi viestin viejiksi markkinoinnissa. (Kurvinen ym. 2017, 10-11.) Tämä osaltaan lisää tarvetta oppia brändäämään itseään tulevaisuuden työmarkkinoille.

5.2 Sosiaalinen media ja markkinointi

Sosiaalinen media on modernin työelämän oleellinen osa, jota hyödynnetään markkinoinnissa, viestinnässä, rekrytoinnissa sekä yritysten sisällä. Sosiaalisella medialla on mahdollisuus saada aikaan paljon hyötyä ja iloa omassa työssä. Yksinyrittäjille sosiaalinen media luo mahdollisuuden verkostoitua oman alan muihin yrittäjiin ja yhteistyökumppaneihin. Verkostoitumisen lisäksi omaa toimintaa ja oivalluksia pystyy käsittelemään esimerkiksi blogissa, jolla on mahdollista tavoittaa aiheesta kiinnostuneet henkilöt. Erilaisten tapahtumien ja kampanjoiden markkinointi onnistuu muun muassa Facebookissa, josta tavoittaa henkilöt, jotka seuraavat toimintaasi. (Leppänen & Korteso 2013, 91-93, 97-99.)

Sosiaalisen median markkinointikeinot muuttavat yritysten markkinointia ja mainontaa. Erilaisilla sosiaalisen median alustoilla on oma käyttäjäkunta, johon vaikuttaa kanavien tarjoamat ominaisuudet ja mahdollisuudet. Sosiaalisesta mediasta eri muotoineen on kehittynyt tehokas väline markkinointiin. Visuaalisen sisällön, kuten kuvien ja videoiden käyttö markkinoinnissa on yleistynyt. Selkeänä trendinä visuaalisen sisällön käytön lisäksi on mainonnan personointi. Personoinnissa hyödynnetään tekoälyä ja sen avulla kartoitetaan yksilöllisiä mieltymyksiä. Tällä tavoin saavutetaan asiakkaita sekä potentiaalisia asiakkaita juuri heille räätälöidyllä mainonnalla. (Nieminen 2022.)

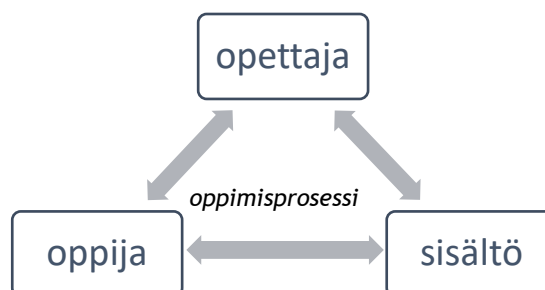
Markkinointi digitaalisilla kanavilla luo merkittävän hyödyn vuorovaikutukseen asiakkaiden kanssa. Sillä pystytään lisäämään yrityksen näkyvyyttä sekä saavutettavuutta asiakkaiden silmissä. Kohdistamalla markkinointia valittuihin kohderyhmiin voi yrittäjä laajentaa markkinointiaan ja tuomaan kasvua toiminnalleen. Yrittäjä pystyy hyödyntämään digitaalisia kanavia seurattessaan muutoksia kuluttajakäyttäytymisessä sekä luomaan uudenlaista yhteyttä

asiakaskuntaan. Seuraamalla kuluttajien käyttäytymistä digitaalisilla kanavilla yrittäjä pystyy vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin digitaalisesti, joka parantaa asiakaskokemusta, tavoittaa uusia asiakkaita, ylläpitää asiakassuhteita sekä antaa tietoa asiakkaiden tarpeista. (Komulainen 2023, 27.)

Asiakkaista suuri osa hyödyntää digitaalisia kanavia sekä sosiaalista mediaa, ja odottavat yritystenkin löytyvän kanavilta. On tärkeää pystyä palvelemaan asiakkaita kanavilla, joihin yrittäjä on itsensä asemoinut. Yrittäjä pystyy luomaan tulosta lisäämällä markkinointiaan useisiin eri kanaviin, mutta on syytä muistaa saavutettavuus, sillä se parantaa merkittävästi asiakaskokemusta. Markkinointia kannattaakin tehostaa kanavalla, josta asiakas tavoittaa helposti yrittäjän. Tämä puolestaan lisää asiakastyytyvääsyyttä. Ennen asemoitumista digitaalisille markkinoille on syytä pohtia millaisia tavoitteita markkinointiin asettaa. Onko markkinoinnilla tarkoitus saada uusia asiakkaita vai lisätä myyntiä nykyisille asiakkaille? Haluaako yrittäjä ainoastaan parantaa asiakaskokemusta tai kehittää palveluitaan, vai luoda itsestään brändin ja mielikuvan asiakkailleen. (Komulainen 2023, 29-31.)

6 Oppiminen

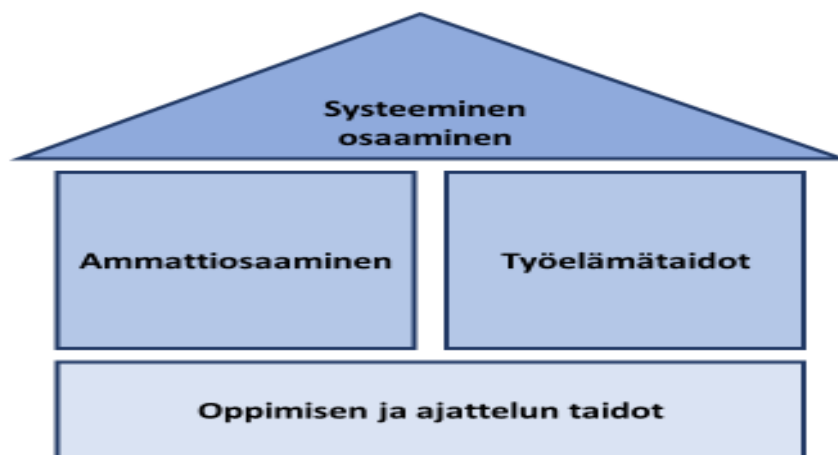
Käsitteenä opetus sisältää tavoitteen ohjata, opastaa ja neuvoa opiskelijaa oikeaan suuntaan oppimisessa. Opetus on toimintakäsite, joka viittaa toimintaan ja tekoihin ja jolle voidaan määrittää toimija tai tekijä. Opetuksen pedagoginen tarkoitus on kuvata pyrkimystä edistää oppimista, jolla viitataan opetettavaan sisältöön ja opiskelijan oppimisprosessiin. Opetettava sisältö puolestaan saattaa opiskelijan oppimisprosessiin. Opetuksen käsite edellyttää kolmea elementtiä, joita ovat opettaja, oppija ja sisältö. Pedagoginen oppimisen käsite on puolestaan sidoksissa kiinteästi opetuksen käsitteeseen. (Siljander 2014, 26, 54, 56.)



Kuvio 3: Opetuksen kolme elementtiä. Mukaillen Siljander 2014, 56.

Oppiminen on prosessikäsite, jolla kuvataan tapahtumien sarjaa eikä prosessille voida osoittaa tekijää kuten toimintakäsitteelle. Oppiminen prosessikäsitteenä voi parhaillaan jatkua koko eliniän. Laajasti ajatellen oppiminen voi muuttaa oppijan taitoja, tietoja, ajattelutapoja sekä toimintaa (Siljander 2014, 26, 59). Oppimisen käsitteeseen liitetään yleensä kokemuksellisuus, joka edellyttää aiemmin koettuun tietoon uutta merkityksensisältöä tai uudet kokemukset muuttavat aiempia tietoja, taitoja, asenteita, totuttua ajattelua tai toimintatapoja. Muutos mahdollistuu kokemuksen kautta ja oppiminen muuttaa kokemusta. (Kolb 1984, 38.) Se mitä oppimisessa lopulta tapahtuu ja mitkä seikat määrittävät oppimisprosesseja, antaa vastauksen erityyppiset oppimiskäsitykset ja -teoriat. Oppimiskäsitykset viittaavat näkemyksiin ja teorioihin, joissa käsitellään mitä oppimisprosessissa tapahtuu ja millainen prosessi on luonteeltaan. (Siljander 2014, 60).

Oppiminen jatkuu opintojen jälkeen työelämässä, jonka vuoksi on äärimmäisen tärkeää ymmärtää perusteet uuden oppimiselle sekä tiedostaa jatkuvan kehityksen olemassa oleville tiedoille ja taidoille. Oppimista voidaan kuvata talolla, jossa perusta muodostuu oppimisen ja ajattelun taidoista. Käsitteistä puhutaan usein perusopetuksessa, mutta ovat hyödyllisiä palauttaa mieleen myös muissa koulutusasteissa sekä tulevaisuudessa työelämässä. Tyypillisiä oppimisen ja ajattelun taitoja ovat muun muassa ongelmien hahmottaminen, opitun soveltamiskyky, tiedon hankintakanavien hallinta, itsetuntemus, itsensä johtaminen, halu muuttua, kehittyä ja kasvaa sekä altistaa itsensä toisten ajatuksille ja näkökulmille. (Koskinen 2020, 28-30.)



Kuvio 4: Oppimisen talo. Mukailten Koskinen 2020, 30.

Perustietojen- ja taitojen hallitsemisen jälkeen muodostuu ammattiosaaminen. Vierestä löytyy työelämätaidot, jotka kuitenkin eivät ole suoraan riippuvaisia ammattiosaamisesta, mutta esimerkiksi hius- ja kauneudenhoitoalalla ovat tarpeellisia onnistuneen asiakaskokemuksen varmistamiseksi. Työelämän taitojen merkitys kasvaa jatkuvasti, jopa toisinaan ammattiosaamisen kustannuksella, sillä työelämäntaitoja on hankala automatisoida. Työelämäntaitoja ovat muun

muassa ihmisten kohtaaminen ja vuorovaikutustaidot, asiakaspalveluosaaminen, tiimityötaidot ja toimintaa tukeva asenne. (Koskinen 2020, 30-31.)

Systeeminen osaaminen, joka kuvataan kattona, tarkoittaa kokonaisuuksien hahmottamista ja ymmärtämistä systeemin eri osien merkityksistä ja niiden suhteista. Se helpottaa huomioimaan eri osa-alueilla kehittämisen kohteita sekä muodostamaan suunnitelmia tulevaisuuteen osaamisen kautta. Systeemistä osaamista on muun muassa liiketoimintamallien tunteminen ja lainalaisuudet, toimialan ja toimintaympäristöjen ymmärrys sekä oppimistarpeiden ennakointi. (Koskinen 2020, 32.)

6.1 Oppimiskäsitykset

Oppimiskäsityksiä pystytään lähestymään ryhmittelemällä oppimiskäsitykset sen perusteella, sääteleekö oppija itse oppimistaan omaehtoisesti vai säädelläänkö oppimista ulkoisesti ja missä määrin. Käytännössä se tarkoittaa, miten ulkoista säätelyä ja sisäistä itsesäätelyä painotetaan opetus- ja oppimistilanteissa. Mikäli oppija itse säätelee omaehtoisesti oppimistaan, jää opettajan rooli hyvin pitkälti toissijaiseksi. Teoriat, jotka korostavat itsesäätelyä ovat kognitiivisen psykologian pohjalta kehitellyt oppimisteoreettiset ideat, joita kutsutaan konstruktivisiksi oppimisteorioiksi. (Siljander 2014, 62, 65.)

Oppimiskäsityksiä voi tarkastella opetettavan sekä opittavan asian näkökulmasta. Behavioristinen oppimiskäsitys perustuu oppimiseen reaktiiona ulkoapäin tulevista ärsykkeistä. Opittava asia esitetään pieninä kokonaisuuksina, joista seuraa kysymys. Vastaamalla kysymykseen muodostuu reaktio ärsykkeestä. Vastauksen jälkeen saatu välitön palaute toimii opitun vahvisteena. Opetusmateriaali on jaettu pieniin ja helposti ymmärrettäviin perusosiin ja uuden oppiminen rakentuu perusosien varaan. Oppiminen on opettajajohtoista. Behavioristisen oppimisen mallissa tavoitetaan tärkeä ulottuvuus asteittain etenevästä oppimisesta, joka rakentaa opiskelijan tietotaitoa sekä motivaatiota. Tämä menetelmä takaa, että monet oppimisvaikeuksistaakin kärsivät opiskelijat saavuttavat hyvät perustiedot ja -taidot. (Puolimatka 2002, 84-85.)

Toinen perinteinen oppimiskäsitys on kognitiivinen, jossa opiskelija itse aktiivisesti esimerkiksi lukemastaan rakentaa mielessään merkityksen tekstille ja yhdistelee uutta tietoa jo opittuun. Näin syntyy tietorakenteita, jotka hyödyttävät käytännön toimintaa sekä helpottavat selviytymään teoreettisemmista ongelmista. (Puolimatka 2002, 86.) Opettajan tehtävänä on pohjustaa opittava asia ja motivoida opiskelijaa. Opetus on pääasiassa oppimisen ohjausta, jolloin opiskelija itse rakentaa tiedon ja ohjaa omaa oppimistaan. (Haapsalo & Erämies 2023.)

Konstruktivistisella oppimiskäsityksellä on useita suuntauksia, mutta ne voidaan jaotella yksinkertaistaen yksilökonstruktivistiseen ja sosiokonstruktivistiseen suuntaukseen. Ne eroavat toisistaan siinä missä määrin toiminta, kuten tiedonmuodostus, oppiminen ja identiteetin rakentuminen, nähdään yksilöllisenä prosessina tai sosiaalisena ja kulttuurillisena ilmiönä. (Siljander

2014, 216-217.) Konstruktivistinen oppimiskäsitys painottaa käytäntöä ja käytännöllisyyttä. Siinä painotetaan opiskelijan oma-aloitteisuutta, osallistumista, omaehtoista toimintaa, ryhmittöitä, oppimista vuorovaikutteisesti sekä myös itsenäistä tiedonhankintaa, luovuutta, uusien ajatusten etsimistä ja ideoiden kokeilua käytännössä (Puolimatka 2002, 240).

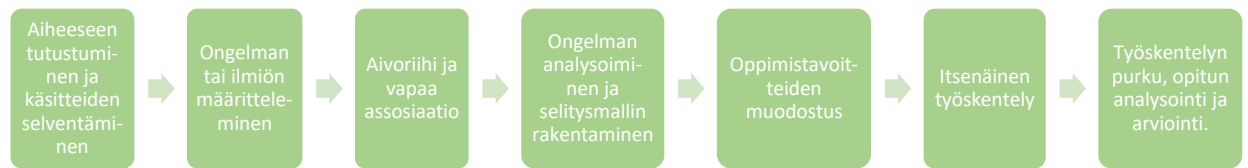
6.2 Opetusmenetelmät

Erilaisten opetusmenetelmien hyödyntäminen ja yhdistäminen tilanteeseen sopivaksi edistää oppimisprosessia. Opetustilanteeseen sopivan menetelmän valinta kasvattaa vuorovaikutusta opettajan ja opiskelijoiden välillä. (Vuorinen 1993, 52.) Tilanteeseen soveltuvan opetusmenetelmän tavoitteena on lisätä opiskelijan motivaatiota. Erilaisten opetusmenetelmien käyttöön vaikuttavat opettajan valmiudet ja kokemukset erilaisista opetusmenetelmistä, opiskelijoiden ominaisuudet sekä opetettavan aiheen sisältö ja tavoitteet. Valintaan vaikuttavat myös menetelmän tarkoituksenmukaisuus ja edellytykset esimerkiksi opetustilan tai ryhmän koon suhteen. Soveltuvan opetusmenetelmän avulla edistetään myös kriittisen ajattelun osaamista ja ongelmaratkaisutaitoja sekä tiedon käsittely- ja keskustelutaitoja. (Knuuttila & Virtanen 2001, Ketunen, Palvalehto-Silven, Penson & Väyrynen 2023 mukaan.)

Ongelmalähtöinen oppiminen

Ongelmalähtöinen oppiminen sopii verkko-opetukseen. Siinä opettajan rooli on ohjaava ja opetussuunnitelma muuntuu ongelmaperusteiseksi. Toiminta voi olla esimerkiksi projektioppimista, case-ratkaisuja tai ammatillisia ongelmatehtäviä. Opettaja voi ohjata ongelmien pariin tai opiskelijat voivat pohtia heitä kiinnostavia ongelmia. Tarkoitus on pohtia ja pyrkiä ratkaisemaan erilaisia ammatillisia ongelmatehtäviä, minkä myötä opitaan opetussuunnitelman asettamia asioita. Tehtävissä voidaan myös yhdistää eri oppiaineita. Ongelmalähtöisessä oppimisessä tarkoituksena on lisätä opiskelijoiden osaamista elinikäisen oppimisen ylläpitoon. Opiskelija oppii huomaamaan ongelmia ja muodostamaan niistä kysymyksiä sekä ratkaisemaan niitä. Lisäksi opiskelija oppii vuorovaikutustaitoja, itseohjautuvuutta, itseilmaisun ja tieteellisen ajattelun taitoja sekä oman oppisensa arviointia. (OAMK 2023.)

Ongelmalähtöisessä oppimisessä työskentely kulkee seitsemän kohdan kautta. Ensimmäiseksi opiskelijat tutustuvat aiheeseen ja siihen liittyvien käsitteiden ymmärtämiseen. Toisessa vaiheessa opiskelijat selvittävät mitä tietävät aiheesta ja valitsevat siihen liittyvän kysymyksen tai ongelman, johon lähtevät hakemaan ratkaisua. Ongelman selvittämiseksi muodostetaan erilaisia teorioita, joiden avulla muodostetaan selitysmalleja. Opiskelijat muodostavat oppimistavoitteet ja työskentelytavat, jotka ohjaavat seuraavaa vaihetta. Lopuksi puretaan työskentelyn eri vaiheet, analysoidaan opittua tietoa ja arvioidaan. (Pönkä 2017, 84-85.)



Kuvio 5: Ongelmalähtöinen oppiminen, mukailen Pönkä 2017.

Käänteinen oppiminen

Käänteinen opetus soveltuu niin lähi-, monimuoto- kuin verkko-opetukseen. Perinteisessä opetustyyliässä opetus tapahtuu opettajajohtoisesti, ensin käydään aihetta läpi yhdessä, jonka jälkeen oppimista jäsennetään aiheen tehtävillä. Käänteisessä opetuksessa opiskelijat perehtyvät aiheeseen itsenäisesti ennen kontaktituntia esimerkiksi sähköisen opetusmateriaalin avulla annetun ohjeistuksen mukaan. Menetelmä vaatii opiskelijalta vastuun ottamista sekä itseohjautuvuutta, sillä niin sanottu kotitehtävä tulee tehdä ennen varsinaista opetustilaisuutta. Käänteisen opetuksen hyvänä puolena on se, että opiskelijoiden tiedollinen taso tasoittuu, kun jokainen tietää aiheesta ainakin perusteet. Kontaktitilaisuudessa on hyvä lähteä syventymään aiheeseen opettajan johdolla ja silloin on myös helpompi selvittää aiheen hankalaksi koettuja alueita. Yhteinen opetustilanne antaa tilaisuuden yhteistyötaitojen kehittämiseen, jolloin opiskelijat voivat yhdessä rakentaa ja jakaa tietoja. (Kuokkanen 2018.) Käänteisessä opetuksessa voidaan käyttää apuna ennakkotehtäviä, joiden vastauksien perusteella opettaja pystyy arvioimaan opiskelijoiden ymmärryksen käsiteltävästä aiheesta (Pönkä 2017, 92).

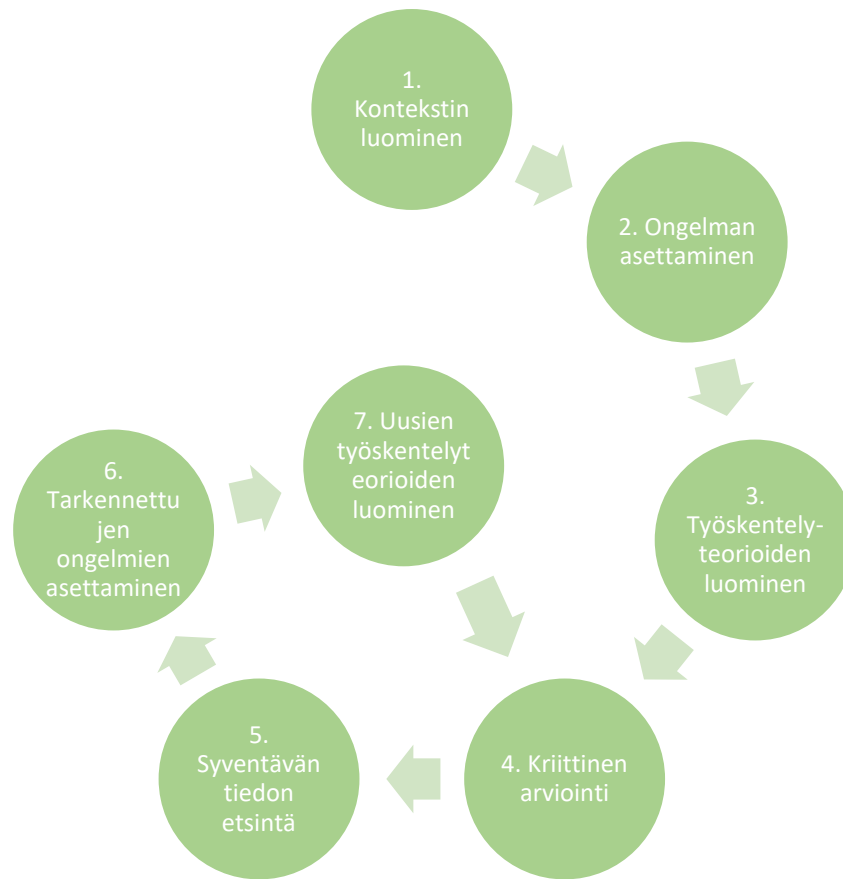
Oppimiseen liittyvä itseohjautuvuus voidaan käsittää opiskelijan motivoituneena ja aktiivisena asenteena ja toimintana oman oppimisensa äärellä. Toisena ajatusmuotona on opiskelijan osuus sosiokulttuurisessa toiminnassa. Opiskelu lähtee liikkeelle osana ryhmää ja ryhmä tukee yksittäistä opiskelijaa hänen itseohjautuvuutensa kehityksessä. Opiskelijan kasvu itseohjautuvuuteen vaatii oikea-aikaista tukea käsiteltävän asian ymmärtämiseen, sitouttamalla opiskelija tiimiin sekä vahvistamalla hänen itsenäisyytensä tunnetta ja vaikutusmahdollisuuksia omiin opintoihinsa. (Toivola 2019, 28, 29.)

Itseohjautuvuutta tuetaan itse- ja vertaisarvioinnilla. Opiskelija voi määrittellä oman tavoitetasonsa ja arvioinneilla kiinnitetään opiskelijan huomio kehitettäviin kohtiin ja näin saavuttamaan tavoitteensa. Opiskelijan tietäessä arviointikriteerit ja millaista osaamista vaaditaan, kykenee hän itse arvioimaan totuudenmukaisemmin omaa osaamistaan ja kehittymistään. Itseohjautuvuus ei ole yksin tekemistä, vaan opiskelijalla on ryhmän ja opettajan tuki. Opettajan tehtävä on ohjata opiskelijaa oikeaan suuntaan ja huolehtia vertaisarvioinnin oikeellisuudesta, että se on kannustavaa ja huomioivaa, ei arvostelevaa. (Toivola 2019, 31-33.)

Tutkiva oppiminen

Tutkiva oppiminen tähtää opittavan asian ymmärtämiseen ja selittämiseen. Oppiminen perustuu erilaisiin ongelmanratkaisuihin. Huomio suunnataan käsitteisiin ja ideoihin ja oppimisessa hyödynnetään erilaisia opetusmenetelmiä. Tutkiva oppiminen tähtää opiskelijoiden hyviin mahdollisuuksiin pärjätä niin työelämässä kuin yhteiskunnassa keskittymällä hyviin vuorovaikutustaitoihin sekä yhteisöllisyyteen. Yhteisö auttaa jaksamaan työelämässä ja tiimityöskentely mahdollistaa paremman lopputuloksen. (Opetushallitus 2023.)

Tutkivan oppimisen prosessi voidaan jakaa kahdeksaan vaiheeseen. Ensimmäisenä on kontekstin luomisen vaihe. Opiskelijat ja opettaja valitsevat yhdessä tutkittavaksi aihekokonaisuuden, joka mahdollistaa syvällisen tutkimisen. Seuraavaksi asetetaan keskustelujen tuloksena saatu tutkimusongelma, joka ohjaa tutkimusprosessia. Tutkimusongelmasta muodostetaan kysymys, johon lähdetään etsimään vastausta. Kolmannessa vaiheessa luodaan työskentelyteorioita. Opiskelija voi aloittaa työskentelyn itsenäisesti, mikä tukee opiskelijan yksiohllistä oppimisprosessia, minkä jälkeen jatketaan ryhmissä työskentelemällä yhteisöllisesti. Opiskelijat muodostavat tutkimusongelmaan selityksiä, tulkintoja ja kysymyksiä perustuen heidän aikaisempiin kokemuksiinsa ja käsityksiinsä. Seuraavassa neljännessä vaiheessa opiskelijat etsivät työskentelyteorioista heikkouksia ja puutteita sekä myös vahvuuksia. Työn arvioinnin lisäksi opiskelijat voivat arvioida oppimistaan ja tutkimustyön etenemistä. Työskentelyteorian tueksi on haettava lisätietoa aiheesta. Tietoa voidaan kerätä myös käytännön ratkaisujen avulla, esimerkiksi rakennetun prototyypin avulla tai laboratoriossa tehtävien kokeiden kautta. Vaiheessa kuusi opiskelijat tarkentavat alkuperäistä tutkimusongelmaa työskentelyteorian kautta tulleen tiedon avulla. Työskentelyn aikana on voinut ilmetä ongelmia, jotka tulee ratkaista ensin, jotta voidaan selvittää alkuperäinen ongelma. Seitsemäntenä luodaan uusia työskentelyteorioita, esimerkiksi virheellisten väitteiden oikaisua, tiedon täydentämistä sekä kokonaisuuksien jäsentämistä. Viimeisen vaiheen tarkoituksena on syventää ja kerrosta opiskelijoiden ymmärrystä tutkittavasta aihealueesta toistamalla vaiheet neljästä seitsemään noin 2-4 kierrosta. (Pönkä 2017, 87-88.)

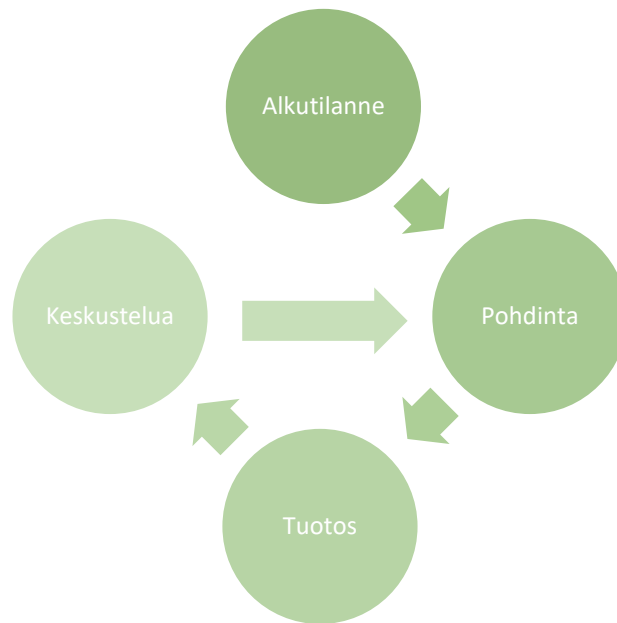


Kuvio 6: Tutkiva oppiminen. Mukaillen Pönkä 2017, 87-88.

Käytännössä oppiminen

Käytännössä oppimisessa on käytännöllinen ja yhteisöllinen painotus, joka on ominaista konstruktivistiselle oppimiskäsitykselle. Lähtökohtana käytännössä oppimiselle on jokin ongelma tai tehtävä, joka pyritään ratkaisemaan. Ratkaisu edellyttää, että opiskelija paneutuu asiaan, tekee oletuksia sekä pystyy hahmottamaan seurauksia. Hyvän suunnitelman pohjalta opiskelija pystyy tarkoituksenmukaisella tavalla ratkaisemaan ongelman. Käytännössä oppiminen antaa näkökulmia ja oivalluksia opetuksen kehittämiseksi, jossa tietoa ja taitoja kartutetaan käytännöllisemmin. Kuitenkaan käytännöllisyys ei riitä yksin riittäväälle tietopohjalle. Käytäntöä tulisi täydentää opetuksella, jolla edistetään oppimista ongelmien solmukohdissa. (Puolimatka 2002, 269-272.)

Käytännössä oppiminen sopii yksin- sekä ryhmätyöskentelyyn. Yksilötyöskentelyssä tavoitteena on muodostaa ymmärrystä prosessimaisen työskentelyn myötä ja syventää oppimista prosessin vaiheiden toistamisen avulla. Ryhmässä tavoitteena on yhteisöllinen oppiminen sekä tiedonrakentaminen. Ryhmä muodostaa aluksi yhteisen tavoitteen, johon lähtevät yhdessä etsimään vastauksia. Ryhmä käy prosessin vaiheita läpi yhdessä toisiltaan samalla oppien. (Pönkä 2017, 89,91.)



Kuvio 7: Käytännössä oppimisen prosessi. Mukailten Pönkä 2017, 89-90.

6.3 Oppimisympäristöt

Verkko-opetus

Ohjattu verkko-opiskelu on opiskelijoiden ja opettajan aktiivinen vuorovaikutusta digitaalisten välineiden kautta. Verkkototeutuksen suunnittelussa on otettava huomioon kohderyhmä. Tutkinnonosaa suunnitellessa on mietittävä, mitä hyötyä on tutkinnonosan siirtämisestä verkko-opinnoiksi. (Mänty & Nissinen 2005, 14,16.)

Verkko-oppiminen ja verkko-opetus ovat oppimistilanteita verkon välityksellä, joissa opettaja ja opiskelijat ovat vuorovaikutuksessa. Verkko-opetuksen määrä on lisääntynyt ja lukuvuotena 2022-2023 verkko-opetuksen todennäköisyyteen uskoi 83 % opetusalan työkenteleistä. Suurimpina haasteina verkko-opetuksessa opetusalan ammattilaiset kokevat vuorovaikutuksen ja ryhmädynamiikan ylläpitämisen, sanattomien viestien havaitsemisen sekä epävarmuuden aidosta oppilaan osallistumisesta. Opiskelijoiden näkökulmasta haasteita toivat teknologian huono toimivuus, fyysisen läsnäolon puute sekä vuorovaikutuksen ja ryhmän välisen dynamiikan ylläpito. (Praecom 2023.)

Praecom (2023) tutkimusraportin mukaan opetusalan ammattilaisista 56 % sanoo verkko-opetuksen olevan heidän organisaatiossaan yleisesti käytössä ja ammattilaiset uskovatkin verkko-opetuksen olevan osa opetusta tulevaisuudessakin. Ainoastaan 17 % ammattilaisista ei näe verkko-opetusta tarpeellisena. Vaikka opiskelijoista 28 % ei pidä verkko-opetusta tarpeellisena, saa se enemmistöltä opiskelijoista kannatusta. Opetus- ja esitysmateriaalin laatu vaikuttaa

eniten opiskelijoiden kokemukseen opetuksesta. Materiaaliin panostaminen parantaa heidän oppimiskokemustaan.

Verkko-opetus termi on laaja ja sen merkitys voi olla erilainen eri ihmisillä. Verkko-opetusta pystytään hyödyntämään monipuolisesti monimuoto-opetuksessa, joka sisältää niin lähiopetusta, etäopetusta verkon välityksellä sekä verkossa tapahtuvaa itseopiskelua. Monimuoto-opetuksessa opettaja on läsnä opettajan ja ohjaajan roolissa samoin kuin lähiopetuksessakin. Lisäksi opettajaan on helppo pitää yhteyttä keskustelun lisäksi verkkovuorovaikutuksessa, muun muassa chatin, sähköpostin ja keskusteluryhmien kautta. Verkko-opiskelussa ryhmätyöt ovat tärkeässä roolissa, sillä ne korvaavat lukujärjestykseen sidotun lähiopetuksen ja pitävät yksinäisetkin oppijat paremmin mukana. (Kalliala 2002, 20, 23-24.) Tässä opinnäytetyössä verkko-opetuksella tarkoitetaan tilanteen mukaan verkon tukemaa lähiopetusta, monimuoto-opetusta hyödyntäen verkkoa sekä verkossa tapahtuvaa itseopiskelua.

Verkossa tapahtuva itseopiskelu tapahtuu opettajan laatiman oppimismateriaalin kautta. Opetusmateriaali sisältää yleensä monipuolisesti oppimistehtäviä ja testejä, joiden tarkoituksena on testata opiskelijan osaamista ja antaa palautetta opitusta. Oppimismateriaali voi sisältää videotallenteita, hyperlinkkejä sekä ääntä ja muita elementtejä. Itseopiskelu verkossa on joustavaa, sillä usein oppija voi edetä kurssilla haluamassaan tahdissa määräaikaan mennessä. Verkossa tapahtuvassa itseopiskelussa korostuu opetusmateriaalien sisältö ja oppimistehtävistä saatu palaute. (Kalliala 2002, 27-28.)

Lähiopetus

Lähiopetus on perinteinen opetustilanne. Lähiopetuksella tarkoitetaan tilannetta, jossa opiskelijat ja opettajat ovat fyysisesti samassa tilassa. Terminä lähiopetus on melko tuore ja internetin yleistymisen on lisännyt muita opetusmuotoja. Lähiopetuksessa tila tuo fyysisen nimityksen perusmuodolle mutta itse oppimiseen voidaan käyttää monipuolisesti verkkoa, esimerkiksi opetusmateriaali voi olla kokonaisuudessaan verkon välityksellä. (Kalliala 2002, 20.)

Työelämässä oppiminen

Tavoitteellista ja ohjattua koulutusta voidaan järjestää myös työpaikoilla käytännön työtehtävissä. Koulutuksen tavoitteet kartoitetaan opiskelijan osaamistarpeiden mukaan ja osaamisen hankkimisen suunnittelussa huomioidaan tarpeelliset keskeiset työtehtävät, ohjaus- ja tukitoimet sekä näyttötehtävien sisällöt ja aikataulut. Työpaikoilla tapahtuvaan oppimiseen voi sisältyä myös koulutusta oppilaitoksen tiloissa tai verkko- tai virtuaalisissa oppimisympäristöissä sekä itsenäistä opiskelua. (OPH 2023.)

Työelämässä oppiminen on opiskelijaa motivoivaa, käytännönläheistä oppimista aidoissa työympäristöissä. Opiskelijalle nimetään vastuullinen työpaikkaohjaaja, jonka ohjauksessa opiskelija pystyy harjoittelemaan opittavia asioita aidoissa työtehtävissä. Koulutusta tarjoavalla työpaikalla tulee olla tuotanto- ja palvelutoimintaa, soveltuvat työskentelyvälineet sekä substanssialaan nähden ammattitaitoinen, koulutukseltaan ja työkokemukseltaan sopiva henkilöstö. (OKM 2023.)

Yritysvierailut

Yritysvierailut ovat osa monipuolista oppimista ja ne kannattaa sisällyttää jokapäiväiseen opiskeluun. Yritysvierailuja voi toteuttaa erilaisilla tavoilla oppimisen tavoitteitten mukaan. Opiskelijat voivat vieraillla yrityksessä kokonaisuina ryhmänä tai heidät voi jakaa pienryhmiin tai pareiksi. Yritysvierailuihin kannattaa valmistautua etukäteen, jolloin opiskelijat ovat valmiimpia ottamaan uutta tietoa vastaan ja osaavat huomioida ja havainnoida oikeita asioita. Yritysvierailua suunniteltaessa tulee huomioida opetukselliset ja ryhmän toiminnan tavoitteet, selvittää vierailukohteena olevan yrityksen taustoja ja nykytilannetta sekä laatia haastattelukysymykset. Yritysvierailujen tavoitteena on opiskelijoiden tutustuminen erilaisiin yrityksiin ja toimintatapoihin. Vierailuista kertynyttä tietoa ja osaamista voidaan vertailla ja analysoida ja hyödyntää myöhemmin opinnoissa. (Vuorinen 1993, 185.)

7 Kehittämistyö

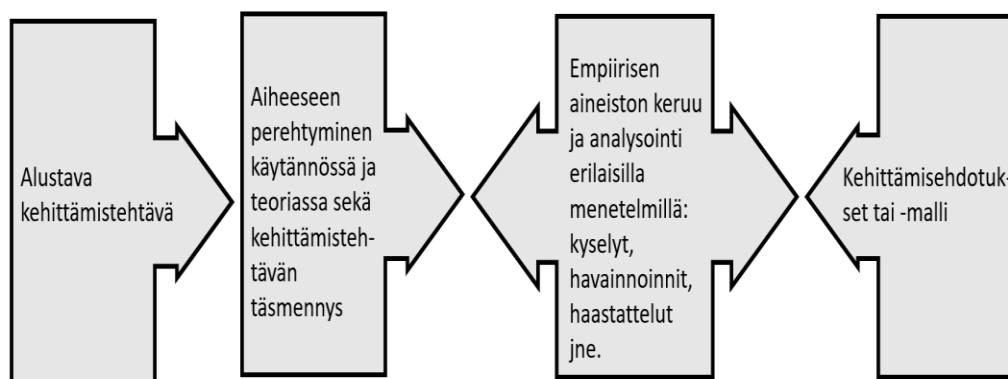
Oppimisen ja yritystoiminnan toimintaympäristöt ovat muuttuneet viimeisten vuosien aikana merkittävästi digitaalisemmiksi sekä monimuotoisemmiksi kuin aikaisemmin. Tietoa on runsaasti saatavilla. Kuitenkin täsmällistä tietoa koetaan tarvittavan erilaisista aiheista, jotka palvelevat tiedon tarvisijoita. Tämä lisää tarvetta myös kehittää toimintaympäristöjä ja palveluja. Kehittämistyöllä pystytään kehittämään uudenlaisia ratkaisuja esimerkiksi oppimiseen, jotka vastaavat työelämän tarpeita. Kehittämistyö luo myös uutta tietoa tulevaisuuden tutkimuksiin tai kehittämishankkeisiin. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2015, 13-15.)

Todellisen kehittämistyön lähtökohtana on aito työelämässä oleva kehittämishanke. Hankkeen tavoitteena voi olla uusi palvelu tai toimintamalli, joka rakentuu työelämän tarpeista ja näkökulmista ja liittyy usein aiheeseen, jonka asiantuntijaksi halutaan kehittyä. Kehittämistyö voi olla ongelmalähtöinen, mikäli on havaittu työelämässä jokin ongelma. Se voi olla myös uudenlaisten ratkaisujen löytämistä eli uudistamisperusteista kehittämistä. Kehittämistyö on kumppanuutta, jossa jaetaan osaamista ja oppimista sekä toimitaan ja koetaan yhdessä. Tärkeää kehittämistyössä on myös tutkimuksellinen puoli, jolla tarkoitetaan kriittistä ja tutkivaa otetta

työhön sekä soveltamista tutkimukseen perustuvasta tiedosta ja tutkimuksellisin keinoin uuden tiedon luomista. (Ojasalo ym., 2015, 14-16.)

Tämän kehittämistyön tarkoituksena oli uudistaa yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosaa hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinrossa. Kehittämällä ja uudistamisella tarkoitetaan tutkinnonosan opetuksen sisältöjen kehittämistä työelämässä tarvittavien tietojen näkökulmasta. Tavoitteena oli, että opiskelija pystyisi opiskelemaan joustavasti perusteita yrittäjänä toimimiseen sekä hyödyntämään perusteita ryhmätyöskentelyssä, lähiopetuksessa ja työelämässä oppimisen jaksoilla.

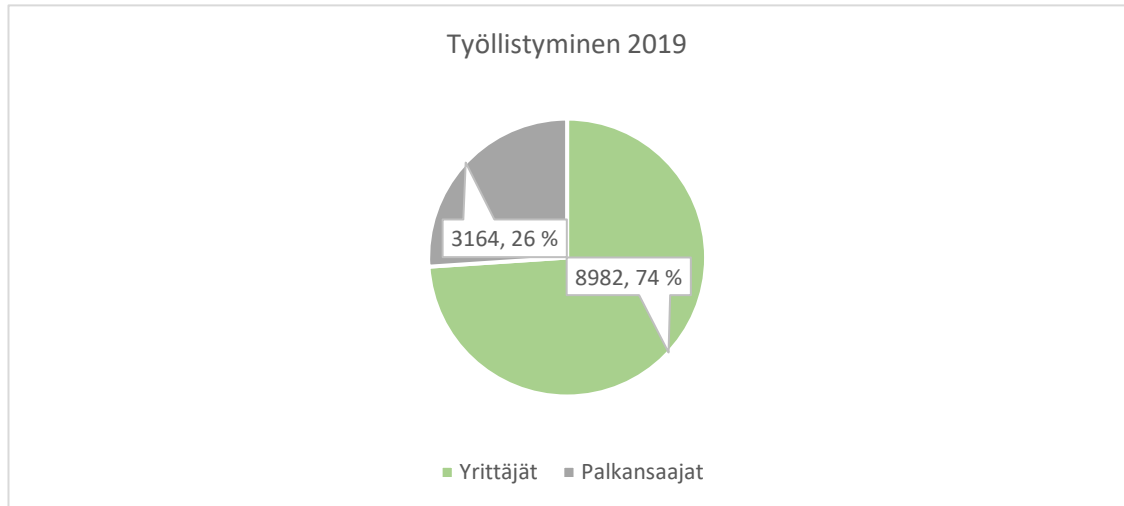
Kehittämistyötä lähestyttiin tapaustutkimuksella, jonka tarkoituksena oli saada selville tietoa rajatusta ja suppeammasta joukosta. Tapaustutkimuksessa haetaan usein vastausta kysymyksiin ”miten?” ja ”miksi?”. Se sopii tuottamaan kehitysehdotuksia ja -ideoita kehitettävään aiheeseen. Tapaustutkimuksessa oleellista on ymmärtää kehitettävän kohteen olevan tietty kokonaisuus, jota kehitetään. Tapaustutkimusta voi havainnollistaa alla olevalla kuviolla, jolla esitetään tavanomainen eteneminen. Kehittämistyö tarvitsee teoreettista tietoa sekä aiempia tutkimuksia aiheesta, jotta voi saada selville millaista uutta, käytännöstä kerättävää tietoa tarvitaan kehitystyöhön. (Ojasalo ym. 2015, 52-55.) Tavoitteena oli toteuttaa suunnitelma tutkinnonosaan, jota toimeksiantaja sekä muut opetustaan suunnittelevat pystyvät hyödyntämään.



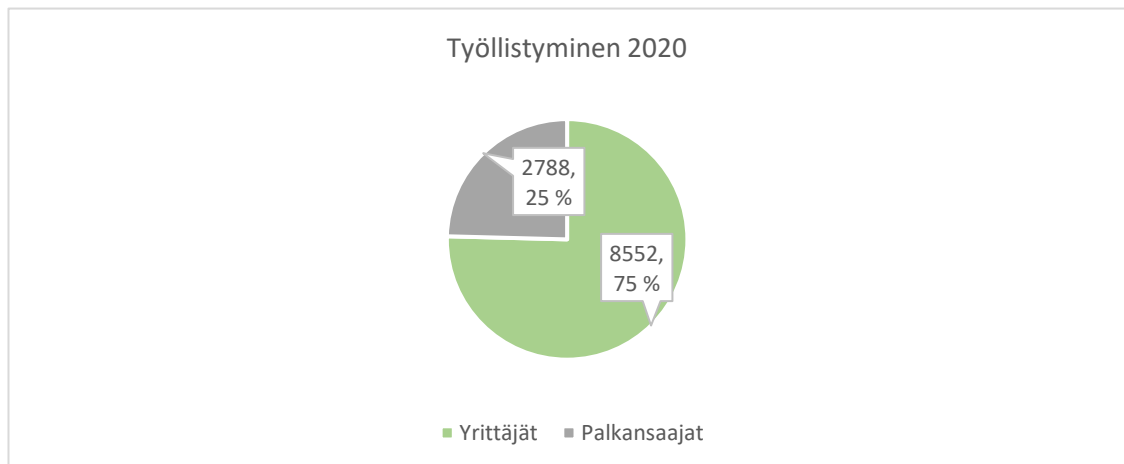
Kuvio 8: Tapaustutkimuksen vaiheet. Mukailten Ojasalo ym. 2015, 54.

Vuonna 2014 Heinilä kirjoitti artikkelissaan työmarkkinoiden murroksesta ja palkallisen työn vähenemisestä, joka lisää tarvetta itsensä työllistämiseen (Heinilä 2014). Murros näkyy hiusalalla vähentyvinä palkallisina työpaikkoina. Tutkinnonosaa kehittämällä yritystoiminta pyritään saamaan helpommin lähestyttäväksi ja hyväksi mahdollisuudeksi tulevaisuuden työmarkkinoilla.

Tilastokeskuksen keräämän tiedon työllisistä yrittäjistä ja palkansaajista vuosilta 2019 ja 2020 osoittaa yrittäjyyden olevan selkeästi suurempi työllistäjä alalla. Alla olevat taulukot havainnollistavat, että $\frac{3}{4}$ työllistyy yrittämällä. Työllisiä parturi-kampaajia oli 12146 kpl vuonna 2019 ja 11340 kpl vuonna 2020. (Tilastokeskus 2023.)

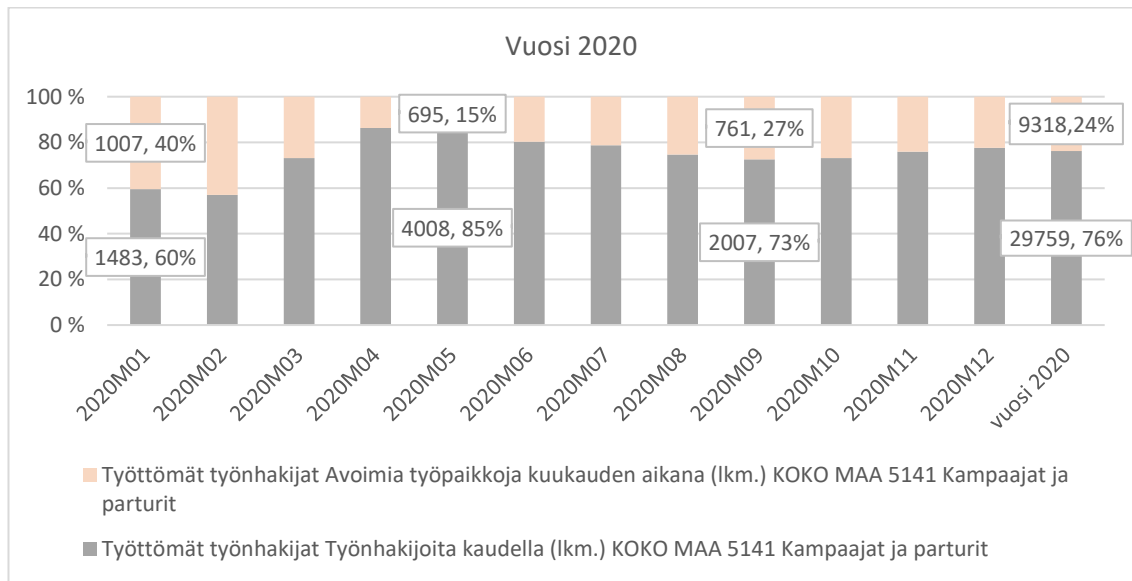


Taulukko 2: Työllistyminen 2019. Tilastokeskus 2023.

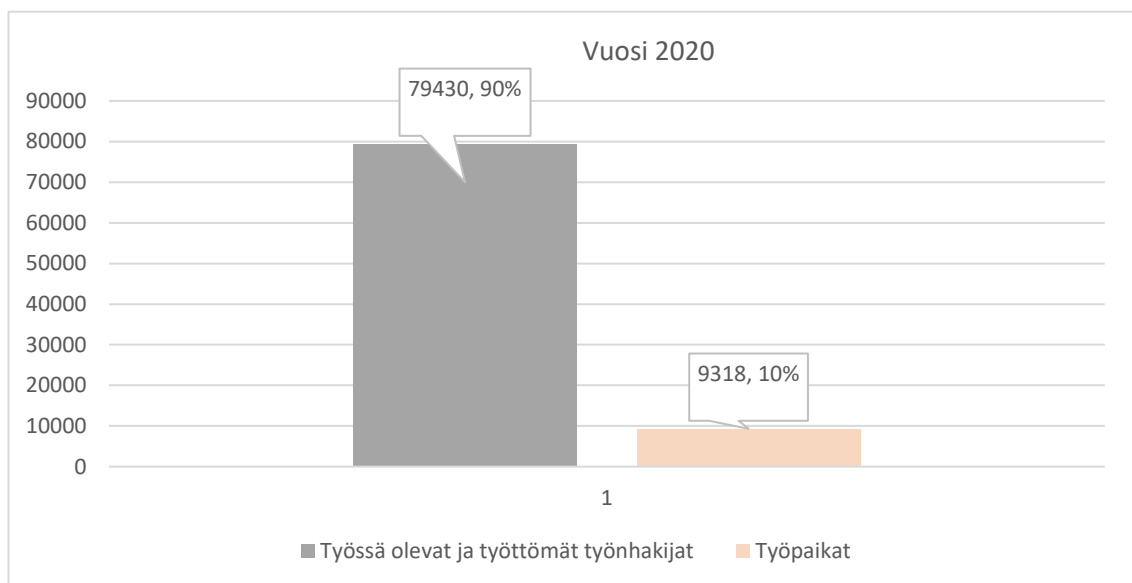


Taulukko 3: Työllistyminen 2020. Tilastokeskus 2023.

Parturi-kampaajien työllistyminen palkansaajiksi alalla on haasteellista. Tilastokeskuksen keräämä tieto vuosilta 2020 ja 2022, antaa suuntaa mahdollisuudesta työllistyä alalle palkansaajana. Alla olevat taulukot havainnollistavat vuotta 2020, jolloin työttömiä työnhakijoita oli yhteensä 29759 kpl, 76 % ja avoimia työpaikkoja 9318 kpl, 24 %. Mikäli tarkastellaan työssä olevien ja työttömien työnhakijoiden määriä yhteensä oli tulos vielä selkeämpi. Yhteensä vuonna 2020 työnhakijoita oli 79430 kpl, 90 % ja avoimia työpaikkoja 9318 kpl, 10 % vuositasona. Kuukausitasoja tarkastellessa avoimia työpaikkoja oli enimmillään helmikuussa 1043 kpl, 43 % ja vähimmillään huhtikuussa 663 kpl, 14 %. (Tilastokeskus 2023.)

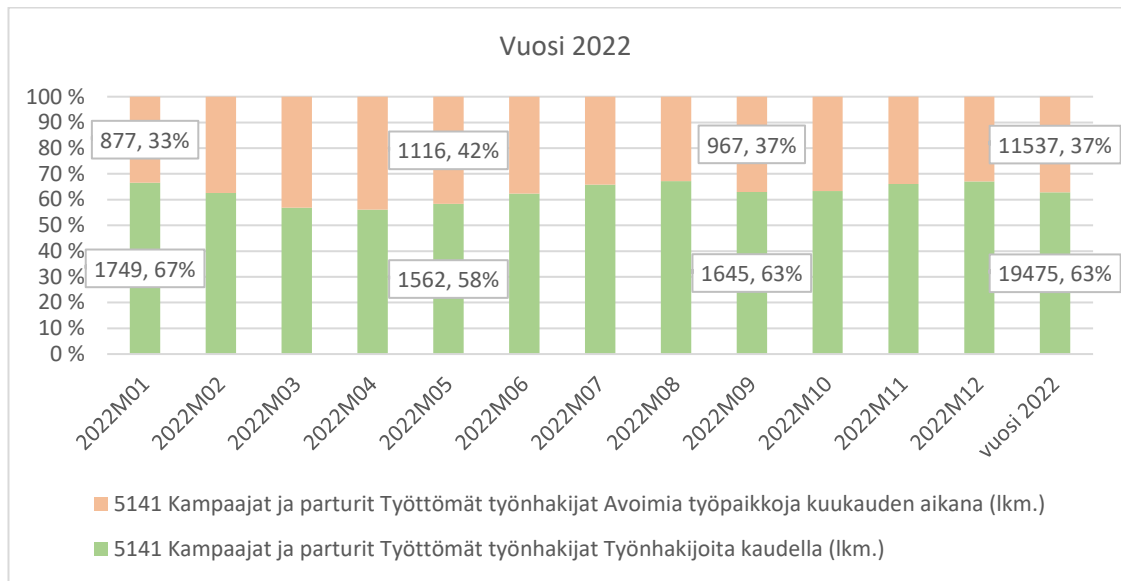


Taulukko 4: Työttömät työnhakijat vuosi 2020. Tilastokeskus 2023.

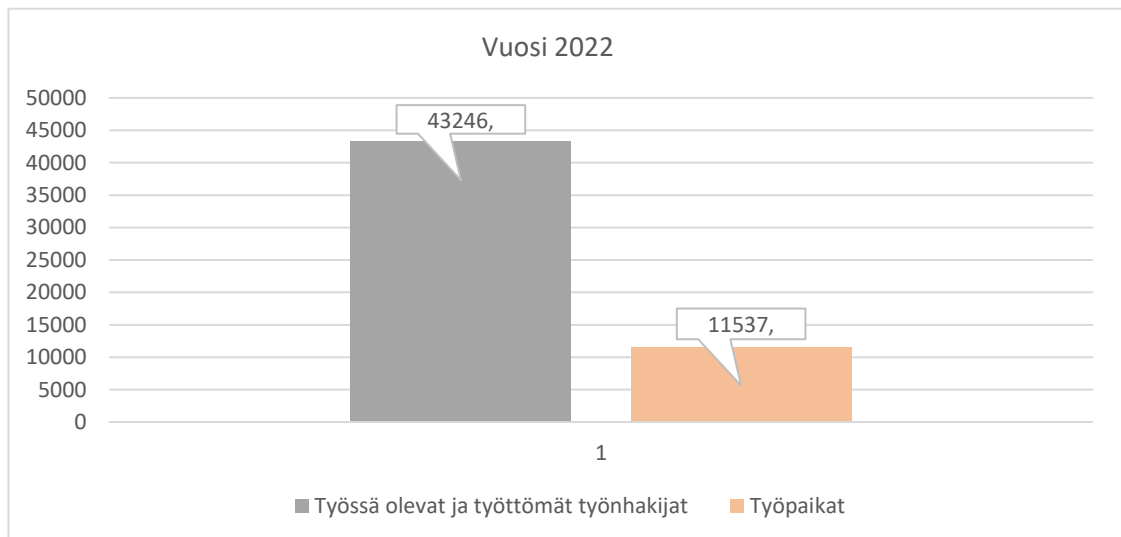


Taulukko 5: Työssä olevat ja työttömät työnhakijat vuosi 2020. Tilastokeskus 2023.

Alla olevat taulukot havainnollistavat vuotta 2022, jolloin työttömiä työnhakijoita oli koko vuonna 19475 kpl, 63 % ja avoimia työpaikkoja 11537 kpl, 37 %. Tarkasteltaessa työssä olevia ja työttömiä työnhakijoita yhteensä, oli hakijoita yhteensä 54783 kpl, 79 % ja avoimia työpaikkoja 11537 kpl, 21 %. Kuukausitasoja tarkastellessa avoimia työpaikkoja oli enimmillään huhtikuussa 1199 kpl, 44 % ja vähimmillään marraskuussa 765 kpl, 34 %. Tilastollisesta tiedosta pystyy päättämään, että palkallisia työpaikkoja alalla on hyvin rajoitetusti tarjolla. (Tilastokeskus 2023.)



Taulukko 6: Työttömät työnhakijat vuosi 2022. Tilastokeskus 2023.



Taulukko 7: Työssä olevat ja työttömät työnhakijat 2022. Tilastokeskus 2023.

Kehittämistyön lähtökohtana oli lisätä opiskelijoiden intoa ja uskallusta ryhtyä yrittäjiksi. Tutkimuskysymykseksi muodostui: Millä tavalla tutkinnonosaa yritystoiminnan suunnittelu tulisi kehittää, jotta se lisäisi opiskelijoiden kiinnostusta yrittäjyyteen? Tutkimuskysymystä täydennettiin toisella, täsmentävällä kysymyksellä: Millaisia asioita tutkinnonosassa olisi toivottu käsiteltävän? Täsmentävällä kysymyksellä pyrittiin lisäämään ymmärrystä jo suoritetuista opinnoista. Millaiset opinnot olisivat mahdollisesti lisänneet vetovoimaa yrittäjyyteen. Kehittämistyössä hyödynnettiin tiedonkeruumenetelmänä kyselytutkimusta, jolla kerättiin tietoa suoritetuista yrittäjyyden opinnoista hiusalalla toimivilta ja alaa opiskelevilta.

7.1 Kyselytutkimus

Kehittämistyössä hyödynnettiin kyselyä, joka on tiedonhankinnan perusmenetelmä. Kyselyllä voidaan helposti kerätä tarvittavaa aineistoa ja suunnata se valitulle kohderyhmälle, joka on otos valitusta joukosta. Kyselyssä kerätään aineistoa standardoidusti, joka tarkoittaa, että kysymykset ovat samanlaisia kaikille vastaajille. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 192,193)

Kehittämistyössä käytettiin niin määrällistä kuin laadullistakin lähestymistapaa tutkittavaan ja kehitettävään tutkinnonosaan. Yleisesti kysely tiedonhankintamenetelmänä kuuluu kvantitatiiviseen eli määrälliseen tutkimukseen, joka edellyttää, että tiedetään tekijät, jotka vaikuttavat tutkittavaan ilmiöön. Määrällisessä tutkimuksessa mitataan muuttujia, niiden välisiä vuorovaikutusten suhteita sekä lasketaan määrällisiä muuttujia. Muuttujat käsitellään tilastollisin menetelmin. (Kananen 2011, 12,13.)

Määrällistä aineistoa esitetään numeroin, jolloin kysymyksessä olevat vastausvaihtoehdot numeroidaan ja tulokset esitetään numeroin. Toisinaan tilasto-ohjelmien taulukoita tulee muuttaa vastaamaan tieteellisen esittämistavan vaatimuksia, sillä pelkät määrät sisältävä taulukointi on virheellinen. Taulukot tulee aina esittää suhteellisina, eli prosenttitaulukoina. Taulukossa tulee olla myös luku, josta prosentit on laskettu. Kehitystyössä kerättyä määrällistä aineistoa esitetään taulukoissa ja analysoidaan sanallisesti. Sanallisessa tulokinnassa pystytään näkemään kysymyksen analysointivaiheessa, miten kaikki ovat vastanneet esimerkiksi kysymykseen: toimitko yrittäjänä vai palkallisena? Tämän jälkeen verrataan ryhmien välisiä eroja toisiinsa tai kaikkiin. (Kananen 2011, 53, 74-75, 88.) Kyselytutkimuksessa hyödynnettiin lisäksi kysymyksiä, jossa valmiiden vastausvaihtoehtojen jälkeen annettiin mahdollisuus vastata vapaammin esimerkiksi ”muu, miten?”, jolloin voitiin saada esille erilaisia näkökulmia (Hirsjärvi ym. 2009, 199).

Kysely sisälsi avoimia kysymyksiä, joihin vastaaja pystyi vapaasti kirjoittamaan. Avoimet kysymykset käsiteltiin laadullisesti eli kvalitatiivisesti. Tutkimusaineiston käsittelyä laadullisin analyysimenetelmin ohjaa tutkimuksen lähestymistapa ja aineistonkeruumenetelmä ja sen tavoitteena on löytää vastaus tutkimusongelmaan tai tutkimuskysymykseen (Kananen 2017, 68). Laadullisen tutkimuksen analysointivaiheessa voi tulla esiin uusia kiinnostavia asioita, joita tutkijat eivät osaa etukäteen huomioida. Tällöin tulee pohtia aiheen rajaus, mitä uusia näkökulmia otetaan mukaan ja mitä jätetään ulkopuolelle. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 104.)

Laadullisen aineiston yleinen analyysimenetelmä on sisällönanalyysi, jota voi hyödyntää tekstimuodossa olevan aineiston analysoinnissa. Sisällönanalyysin avulla voidaan kuvata kerätyn aineiston materiaalia tiivistetyssä muodossa. Tekniikkana voidaan käyttää luokittelua, kuinka useasti materiaalista määritelty luokka ilmenee, tai teemoittelua, mitä eri aihepiireistä on saottu. (Tuomi & Sarajärvi 2018, 103, 105.) Kehittämistyön kyselyssä hyödynnettiin

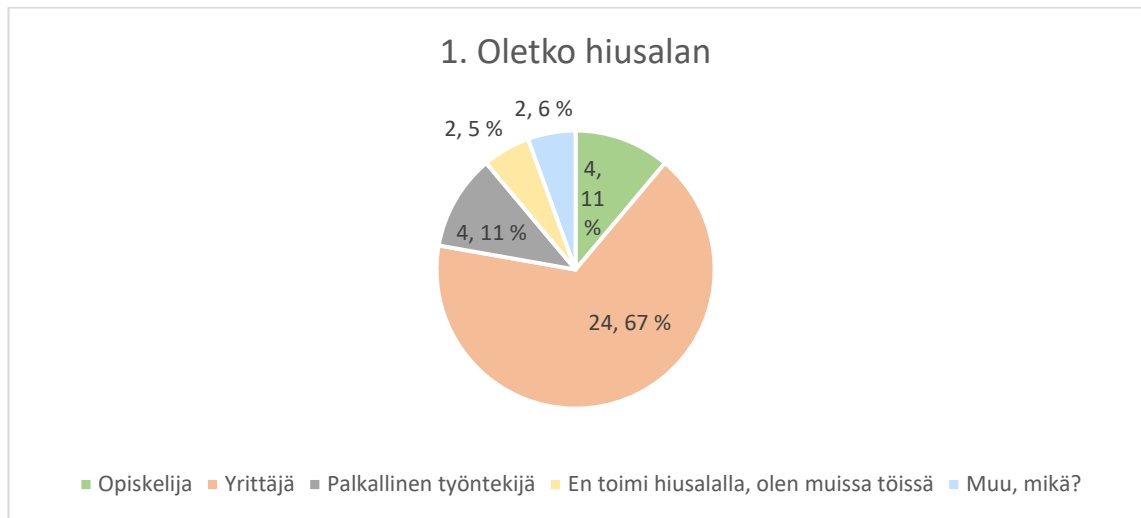
aineistolähtöistä sisällönanalyysiä. Kyselystä saadusta aineistosta kerättiin siinä eniten esiintyneet asiat, eikä sitä ohjannut aikaisemmat tiedot tai teoriat (Tuomi & Sarajärvi 2018, 108).

Kansallinen koulutuksen arviointikeskus (Karvi) teetti arvioinnin yrittäjyyden opinnoista ammatillisessa koulutuksessa vuosina 2017 ja 2018. Arviointi oli laajuudeltaan koko ammatillisen koulutuksen ja kaikki ammattialat kattava sekä perustui määritelmiin yrittäjyydestä, yrittäjämäisestä toimintatavasta ja toimintakulttuurista. (Karvi 2018, 3.) Koska hiusalalla työskentelevistä, uusien tutkinnonperusteiden jälkeen valmistuneista, työllisistä kampaajista ja partureista ei ollut mahdollista saada luotettavaa tilastollista tietoa, suoritettiin kyselytutkimus suljetussa some-yhteisössä, joka on suunnattu hiusalan ammattilaisille ja hiusalan opiskelijoille. Kyselytutkimuksen saatekirje (Liite 1) sisälsi informaatiota kyselytutkimuksesta, jonka tarkoituksena oli osaltaan rajata kyselyyn vastaajia sekä tavoittaa riittävän suuri määrä kyseiseen ryhmään kuuluvia vastaajia. Tällä kyselytutkimuksella oli tarkoitus saada näkemys yrittäjyyden opinnoista rajatummalta joukolta, hiusalalla toimivilta ja alalle valmistuvilta henkilöiltä.

Kyselytutkimus (Liite 2) toteutettiin Microsoft Forms -ohjelmalla. Kyselyn linkki liitettiin saatekirjeeseen, josta pääsi suoraan kyselytutkimukseen. Kysely yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosasta sisälsi 31 kysymystä, joista määrällisiä kysymyksiä oli 21, laadullisia 3 sekä muu vaihtoehdon sisältäviä kysymyksiä oli 7. Kysely oli jaettu kolmeen osaan, joista ensimmäisessä osassa kerättiin taustatietoja opinnoista, hiusalalla toimimisesta sekä yritystoiminnan tutkinnonosan suorittamisesta. Toisessa osassa kysyttiin tarkentavia kysymyksiä yritystoiminnan opinnoista. Kolmannessa osassa toivottiin ajatuksia yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosasta ja kehitysideoita uudistettavaan tutkinnonosaan. Vastauksen kerättiin kyselytutkimuksesta nimettömänä. Kysely oli saatavilla kaksi viikkoa, jonka aikana kerääntyi vastauksia 38. Analysoitavaksi päätyi 36 vastausta.

7.1.1 Taustakysymykset

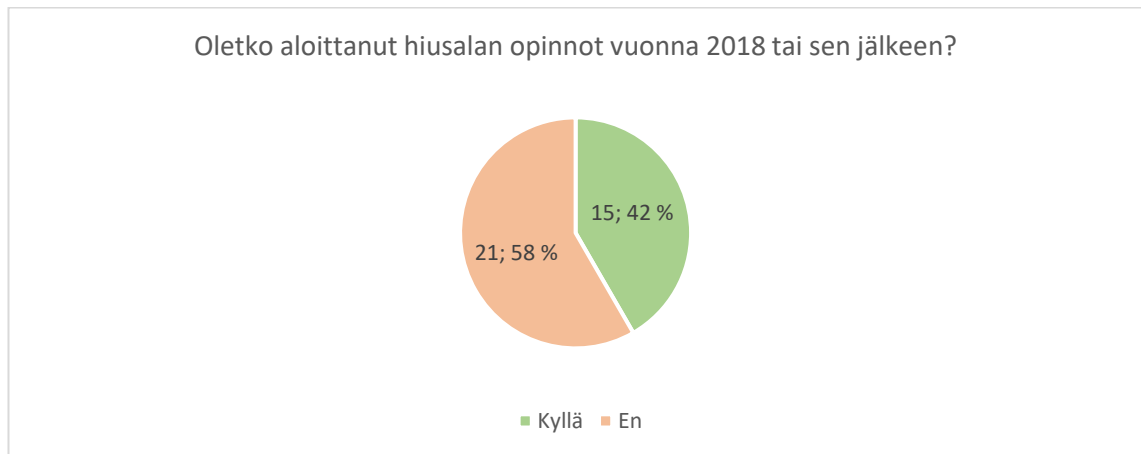
Kyselytutkimuksessa kysyttiin aluksi hiusalalla toimimisesta, sillä tarkoitus oli saada vastauksia alalla olevilta ja alalle aikovilta. Hiusalalla toimivia tai hiusalan opinnot suorittaneita oli kaikkiaan 34 (94 %) henkilö. Kaksi (6 %) vastaajista ei toiminut hiusalalla, mutta olivat opiskelleet alalle. Vaihtoehdon muu, mikä valinneet olivat molemmat hiusalan opinnot suorittaneet. Yrittäjiä oli vastaajista 67 %, mikä tukee Tilastokeskuksen tuloksia. Vuonna 2020 yrittäjiä oli työllisistä 75 % (Tilastokeskus 2023).



Taulukko 8: Toimiminen hiusalalla. Oletko hiusalan...

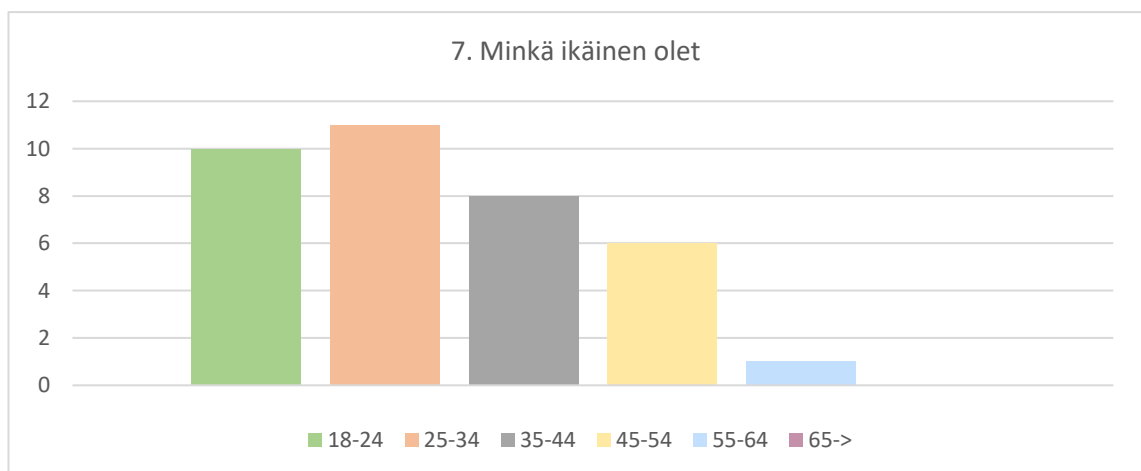
Ensimmäiseen kysymykseen vastanneet opiskelijat hyppäsivät kyselylomakkeessa suoraan kysymykseen 6, joten kysymyksissä 3-5 vastaajia oli enimmillään 32. Kysymykseen 3, jossa kysyttiin, oletko tehnyt hiusalan töitä valmistumisesi jälkeen, vastauksia kerääntyi 32 (100 %). Vastaajista kokoaikaisesti työskenteli 26 (81 %), osa-aikaisesti 3 (9 %) ja satunnaisesti 1 (3 %). Hiusalalla ei ollut työskennellyt lainkaan 2 (6 %) henkilöä vastanneista. Hiusalan töiden tekeminen opintojen jälkeen mahdollistaa vastaajilta työelämälähtöisiä vastauksia sekä ajatuksia suoritetuista opinnoista. Kysymyksessä 4 haluttiin tarkentaa toimimista hiusalan yrityksissä. Vastauksia kerääntyi yhteensä 30 (100 %), joista 20 (67 %) kertoi toimivansa keskusta-alueella. Keskusta-alueen ulkopuolella toimivia oli 8 (27 %) ja kodin yhteydessä 1 (3 %).

Kysymykseen 6, jossa kysyttiin, oletko aloittanut hiusalan opinnot vuonna 2018 tai sen jälkeen, oli vastaajia 36 (100 %). Vastaajista 15 (42 %), oli aloittanut opinnot vuonna 2018 tai jälkeen ja 21 (58 %), oli aloittanut opinnot ennen vuotta 2018. Kysymyksellä haluttiin saada pohjatieto henkilöiden määrästä, jotka olivat aloittaneet opinnot uuden reformin voimaantulon jälkeen, vuonna 2018 tai jälkeen. Yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosa muuttui uuden reformin myötä vapaasti valittavaksi ja opintoja muutettiin työelämälähtöisemmiksi ja opettajien työopetuksesta muuttui enemmän jaetuksi asiantuntijuudeksi työelämän kanssa sekä erilaisia oppimisympäristöjä hyödyntäen (OKM 2018).



Taulukko 9: Oletko aloittanut hiusalan opinnot vuonna 2018 tai sen jälkeen?

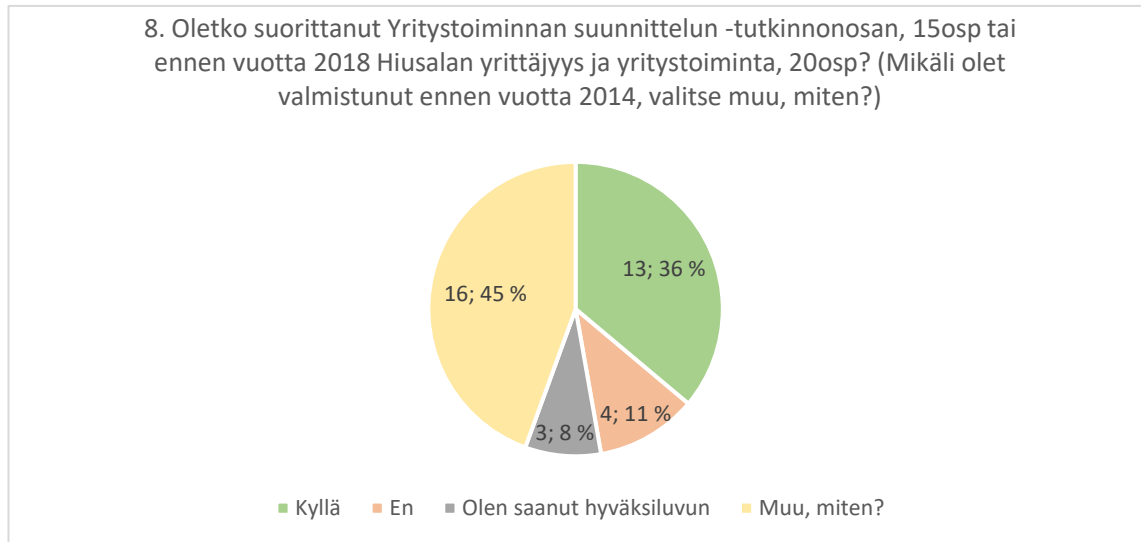
Kysymykseen 7, jossa kysyttiin vastaajan ikää, oli tarkoitus saada kuva vastaajien ikäkaumasta. Tutkimuksen painopiste ei käsittele ikää eikä henkilön ikään liittyviä asioita, mutta se voi antaa paremman ja ymmärrettävän kokonaiskuvan vastaajasta.



Taulukko 10: Minkä ikäinen olet?

Kysymyksessä 8 haluttiin saada tietoa, milloin vastaaja on suorittanut yrittäjyyden opinnot? Vastauksia kysymykseen tuli 36 (100 %), joista 13 (36 %) vastasi suorittaneensa yrittäjyyden opinnot vuoden 2014 jälkeen. Vuosien 2014-2018 välisenä aikana yrittäjyyden opinnot olivat pakollisia ja tutkinnonosa Hiusalan yrittäjyys ja yritystoiminta oli laajuudeltaan 20osp:tä (Opetushallitus 2014, 5). Vastaajista 4 (11 %) kertoi, ettei ole suorittanut lainkaan yritystoiminnan opintoja. Kaikki neljä olivat aloittaneet opinnot vuonna 2018 tai jälkeen. Kaikki muut 32 (89 %) vastaajaa, olivat suorittaneet joitakin yritystoiminnan opintoja omissa opinnoissaan. Hyväksiluvun yritystoiminnan opinnoista oli saanut 3 (8 %) ja vaihtoehtoon muu, miten vastasi 16 (44 %) henkilöä. Heistä 11 (31 %) tarkensi vastaustaan aiemmista opinnoista. Heistä 7 (19 %) kertoi suorittaneensa yritystoiminnan kurssin opinnoissaan. Osa tarkensi opinnot

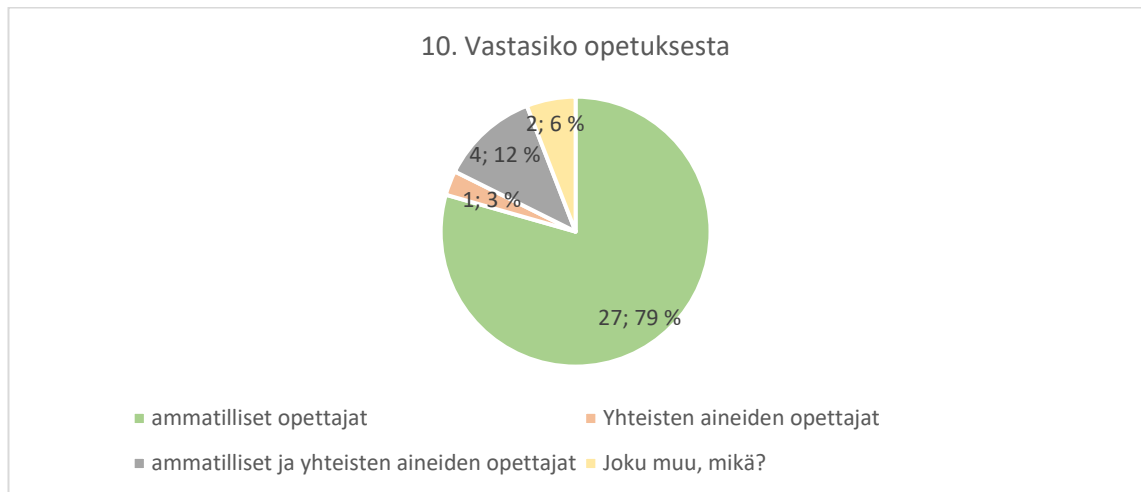
yritystoiminnansuunnitelmaksi tai liiketoimintasuunnitelmaksi. Vastaajista 2 (6 %) kertoi syvenyneensä opintoihin TE-toimiston yrityksen perustamisen kurssilla sekä Yrittäjän ammattitutkinnon kautta. Vastaajista 2 (6 %) ei muista, miten opinnot suoritettiin.



Taulukko 11: Oletko suorittanut Yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosan, 15osp tai ennen vuotta 2018 Hiusalan yrittäjyys ja yritystoiminta, 20osp?

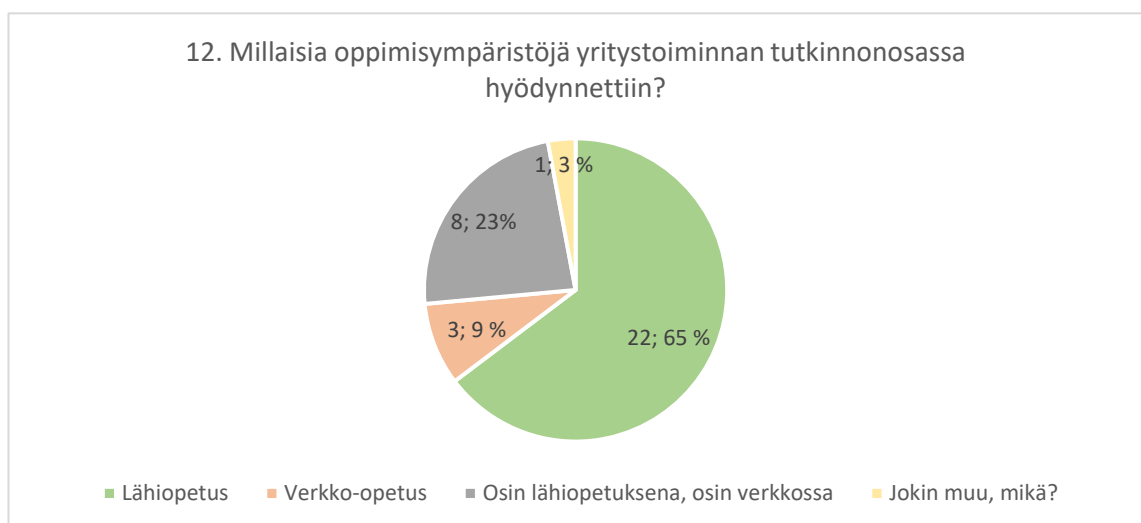
7.1.2 Tarkentavat kysymykset

Kyselytutkimus jatkui toisessa osassa yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnon osasta tarkentavilla kysymyksillä. Vastauksilla pyrittiin saamaan kokonaiskuva suoritetuista yrittäjyyden opinnoista. Kysymyksessä 10, jossa kysyttiin kuka opetuksesta vastasi, oli vastaajia 34 (94 %). Vastaajista 27 (79 %) kertoi opetuksesta vastanneen ammatilliset opettajat. Yhteisten aineiden opettajat vastasivat opetuksesta 1 (3 %) kerran, yhteistyössä ammatilliset opettajat ja yhteisten aineiden opettajat 4 (12 %) ja joku muu, mikä 2 (6 %). Vaihtoehtoon joku muu, mikä vastasi vapaasti 1 (3 %), joka kertoi opetuksesta vastanneen alan yrittäjä ja opettaja. Vaihtoehdon ammatilliset ja yhteisten aineiden opettajat, vastaajista 3 (9 %) oli aloittanut opinnot vuoden 2018 jälkeen. Reformin myötä vastuuta opettamisesta pyritään jakamaan muiden asiantuntijoiden kanssa (OKM 2018).



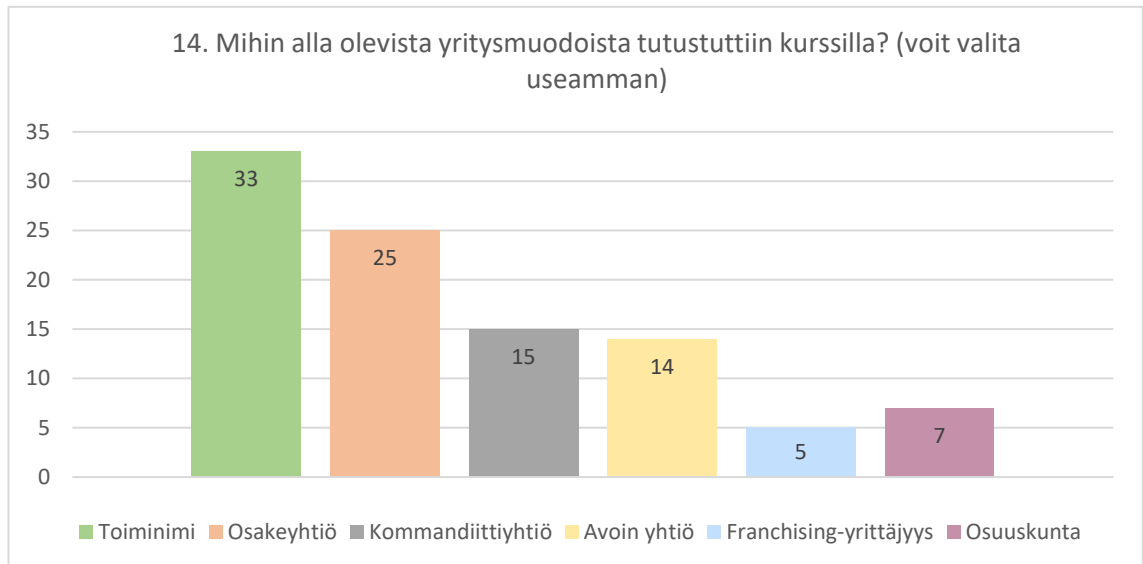
Taulukko 12: Kysymys 10. Kuka vastasi opetuksesta?

Kysymykseen 12, jossa kysyttiin, millaisia oppimisympäristöjä yritystoiminnan tutkinnonosassa hyödynnettiin, oli vastaajia 34 (94 %), joista 22 (65 %) kertoi opetuksen olleen lähiopetusta. Verkossa ollutta opetusta oli 3:lla (9 %) vastaajista ja osin lähiopetuksena, osin verkossa oli 8:lla (23 %). Yksi (3 %) vastaajista vastasi jokin muu, mikä ja kertoi opiskelun tapahtuneen itsenäisesti verkossa. Kaikki 4 (12 %) vastaajaa, jotka olivat suorittaneet opinnot verkossa sekä 7 (21 %) vastaajaa, jotka olivat suorittaneet opinnot osin lähiopetuksena, osin verkossa, olivat aloittaneet opinnot vuoden 2018 tai jälkeen. Vain 4 (12 %) vastaajista, jotka olivat aloittaneet opinnot vuoden 2018 jälkeen, olivat suorittaneet opinnot lähiopetuksessa. Vastauksista voisi päätellä, että yritystoiminnan opinnot olisivat siirtymässä yhdistettyyn lähi- ja verkko-opetukseen sekä verkossa tapahtuvaan opetukseen.



Taulukko 13: Millaisia oppimisympäristöjä yritystoiminnan tutkinnonosassa hyödynnettiin?

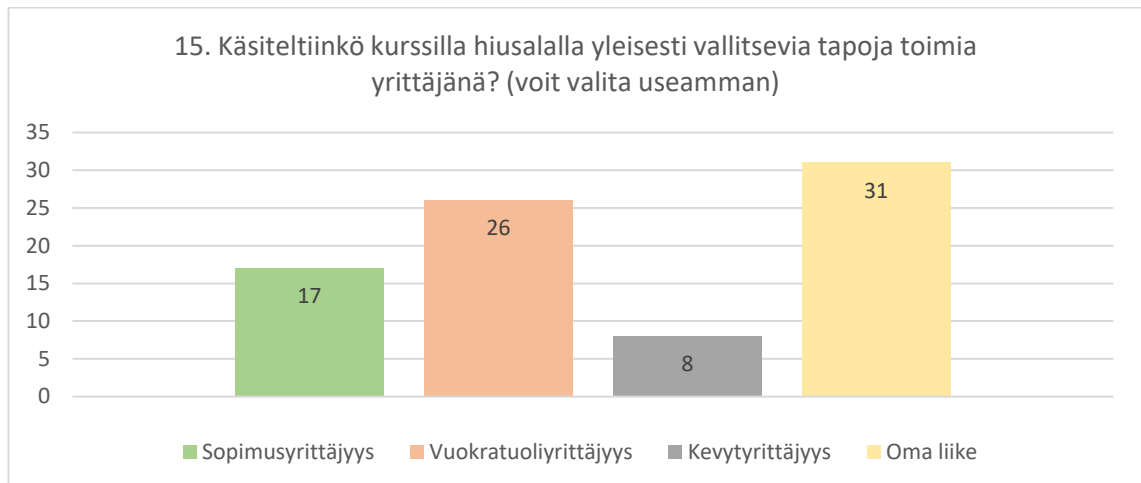
Kysymykseen 14, jossa kysyttiin mihin alla olevista yritysmuodoista tutustuttiin kurssilla, vastaajat pystyivät valitsemaan itselleen sopivat vaihtoehdot. Kysymykseen vastasi 33 (92 %) henkilöä. Jokainen vastaaja oli tutustunut toiminimeen. Osakeyhtiöön oli tutustunut vastaajista 25 (76 %), kommandiittiyhtiöön 15 (45 %), avoimeen yhtiöön 14 (42 %), franchising-yrittäjyyteen 5 (15 %) ja osuuskuntaan 7 (21 %).



Taulukko 14: Mihin alla olevista yritysmuodoista tutustuttiin kurssilla?

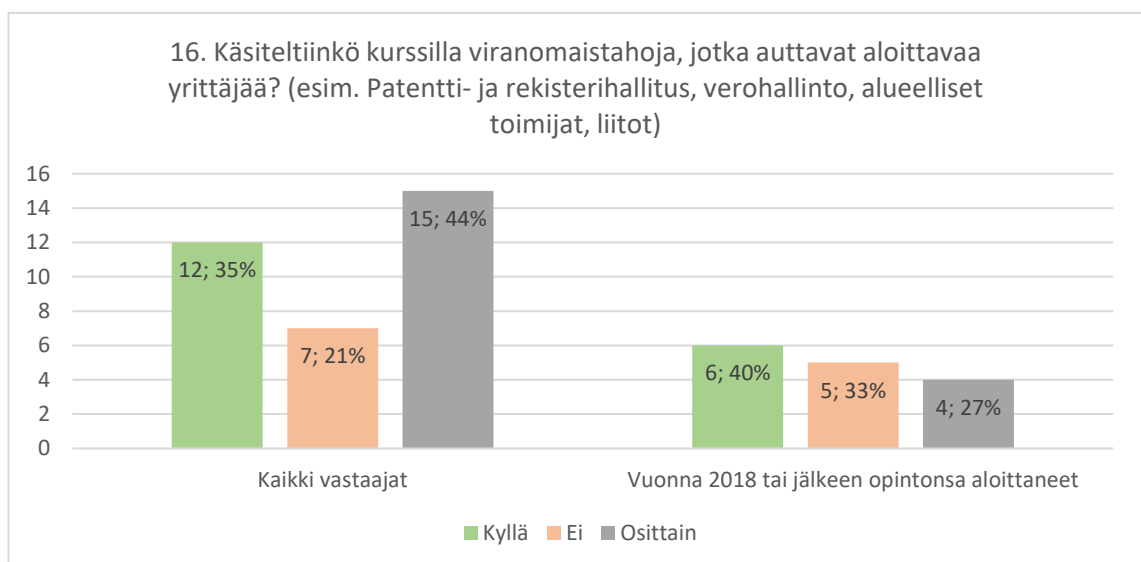
Kysymykseen 15, jossa kysyttiin, käsiteltiinkö kurssilla hiusalalla yleisesti vallitsevia tapoja toimia yrittäjänä, vastasi 33 (92 %) henkilöä. Sopimusyrittäjyyttä oli opiskellut 17 (51 %) vastaajaa, vuokratuoliyrittäjyyttä 26 (78 %) ja kevytyrittäjyyttä 8 (24 %). Oma liike vaihtoehtona tapaan toimia hiusalalla, oli opiskellut 31 (93 %) vastaajista.

TE-palveluiden avoimissa työpaikoissa oli parturi-kampaaja yrittäjille vapaita työpaikkoja 141kpl 1.5.2023. Hiusalan yritykset tarjosivat pääsääntöisesti työpaikkaa vuokratuoliyrittäjälle sekä sopimusyrittäjälle. Muutamissa ilmoituksissa oli maininta kevytyrittämisen mahdollisuudesta sekä mahdollisuudesta ostaa koko liiketoiminta ja jatkaa yritystoimintaa omana. (TE-palvelut 2023.)



Taulukko 15: Käsiteltiinkö kurssilla hiusalalla yleisesti vallitsevia tapoja toimia yrittäjänä?

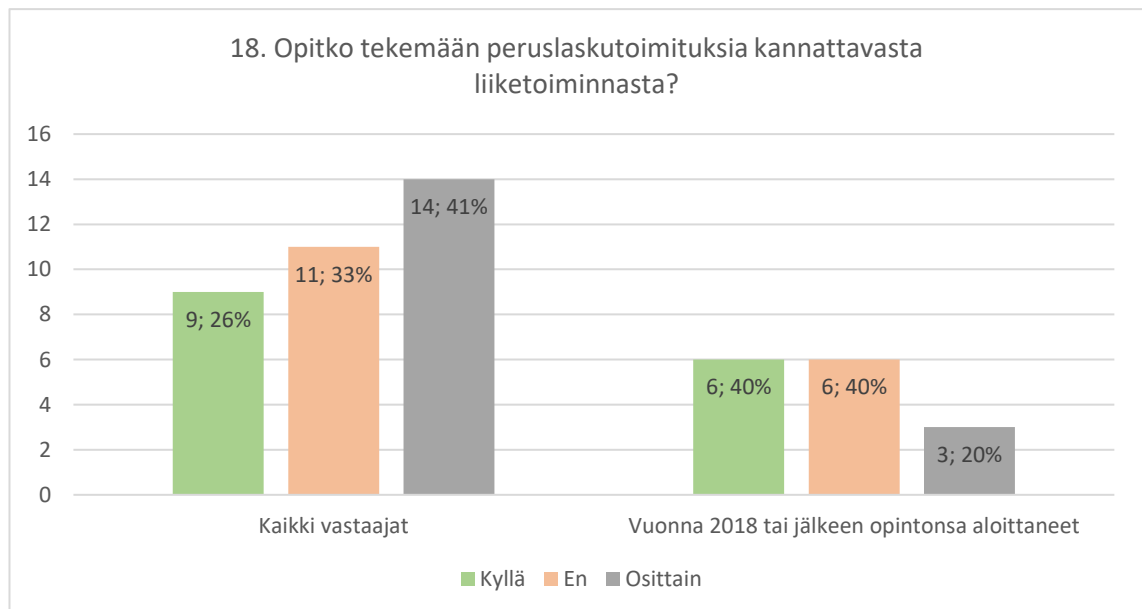
Kysymyksessä 16 kysyttiin käsiteltyjä viranomaistahoja, jotka auttavat aloittavaa yrittäjää, esimerkiksi Patentti- ja rekisterihallitus, verohallinto, alueelliset toimijat ja liitot. Vastauksia tuli 34 (94 %). Vastaajista 12 (35 %) kertoi, että kurssilla oli käsitelty viranomaistahoja ja 7 (21 %) mukaan viranomaistahoja ei käsitelty kurssilla. Vastaajista 15 (44 %) kertoi, että viranomaistahoja oli käsitelty osittain. Vuonna 2018 tai sen jälkeen opintonsa aloittaneet, joita oli kyselyyn vastaajista 15 (100 %) vastasivat kysymykseen kyllä 6 (40 %), ei 5 (33 %) ja osittain 4 (27 %). Yritystoiminnan suunnittelu alkaa liiketoimintasuunnitelmasta, joka sisältää liikeidean lisäksi useita aloittavalle yrittäjälle sekä yrityksen perustajalle tärkeitä tietoja. Viranomaistahot ovat välttämättömiä yhteistyökumppaneita yritystoiminnassa (Suomi.fi 2023).



Taulukko 16: Käsiteltiinkö kurssilla viranomaistahoja, jotka auttavat aloittavaa yrittäjää?

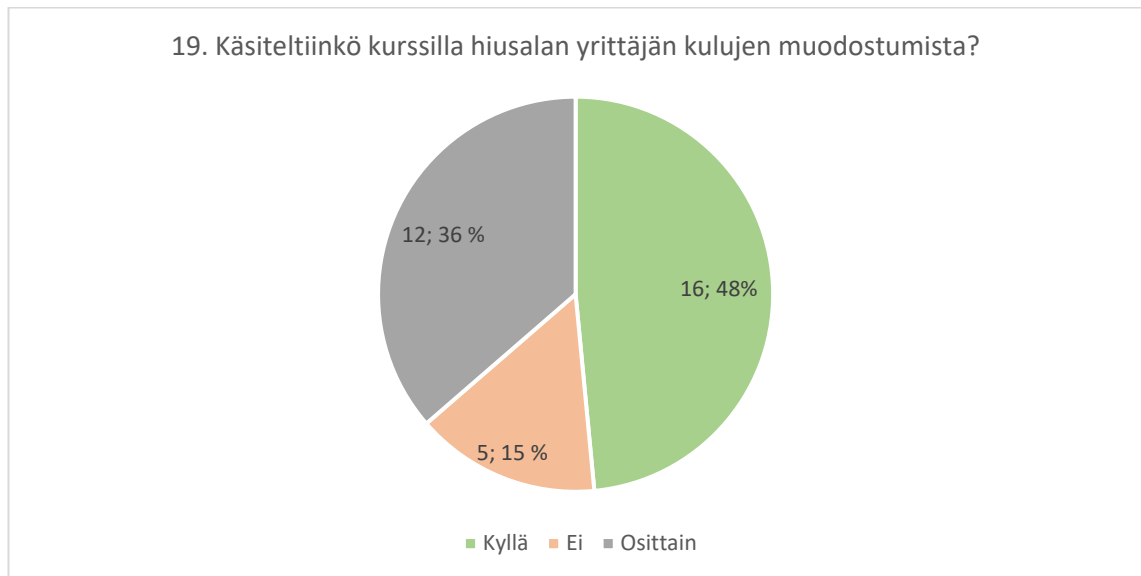
Kysymyksessä 17 kysyttiin, oliko kurssilla viranomaistahoilta asiantuntijoita luennoimassa, vastasi 34 (94 %), joista 2 (6 %) kertoi jonkin viranomaisen käyneen luennoimassa. Molemmat vastaajista olivat aloittaneet opintonsa 2018 tai jälkeen. Vastaajista 32 (94 %) kertoi, ettei kurssilla ollut käynyt ketään viranomaisia luennoimassa.

Kysymykseen 18, jossa kysyttiin, opitko tekemään peruslaskutoimituksia kannattavasta liiketoiminnasta, vastasi 34 (94 %). Vastaajista 9 (26 %) kertoi, että oli oppinut tekemään peruslaskutoimituksia. Vastaajista 11 (33 %) kertoi, ettei ollut oppinut tekemään peruslaskutoimituksia. Peruslaskutoimituksia osittain, oli oppinut tekemään 14 (41 %). Vuonna 2018 tai sen jälkeen opintonsa aloittaneista vastasi kysymykseen kaikki 15 (100 %). Vastaajista 6 (40 %) kertoi, että olivat oppineet tekemään laskutoimituksia. Samoin vastaajista 6 (40 %) kertoi, etteivät olleet oppineet tekemään peruslaskutoimituksia. Vastaajista 3 (20 %) kertoi oppineensa tekemään peruslaskutoimituksia osittain.



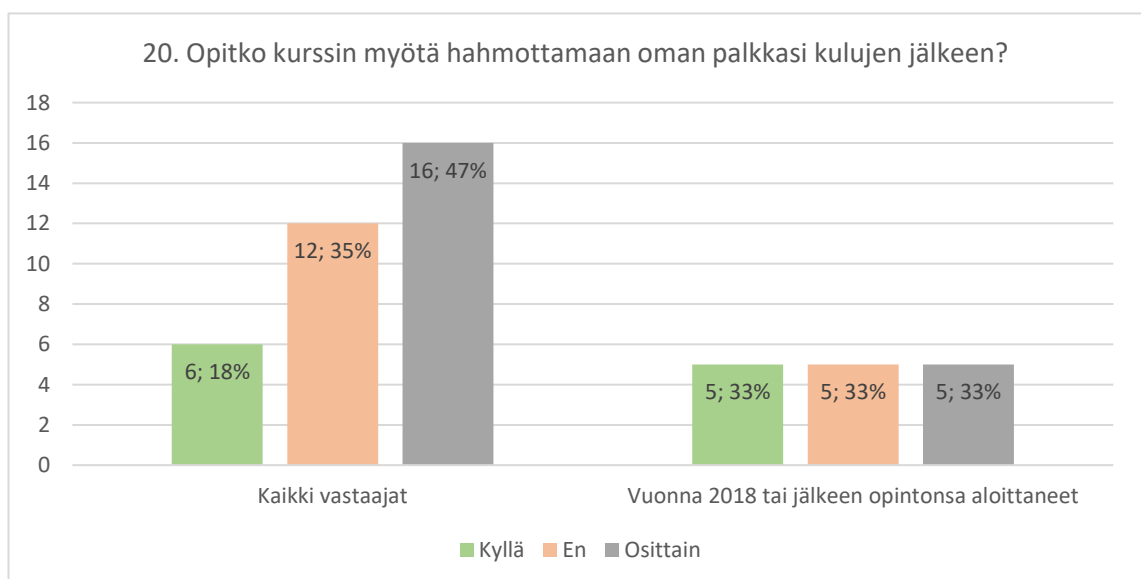
Taulukko 17: Opitko tekemään peruslaskutoimituksia kannattavasta liiketoiminnasta?

Kysymyksessä 19 kysyttiin, käsiteltiinkö kurssilla hiusalan yrittäjän kulujen muodostumista. Kysymykseen vastasi 33 (92 %). Vastaajista 16 (48 %) kertoi, että kurssilla oli käsitelty kulujen muodostumista. Vastaajista 5 (15 %) kertoi, ettei kurssilla ollut käsitelty kulujen muodostumista. Vastaajista 12 (36 %) kertoi, että kurssilla oli käsitelty osittain kulujen muodostumista. Vuoden 2018 tai jälkeen opintonsa aloittaneiden vastaukset mukailivat kaikkien vastaajien valintoja.



Taulukko 18: Käsiteltiinkö kurssilla hiusalan yrittäjän kulujen muodostumista?

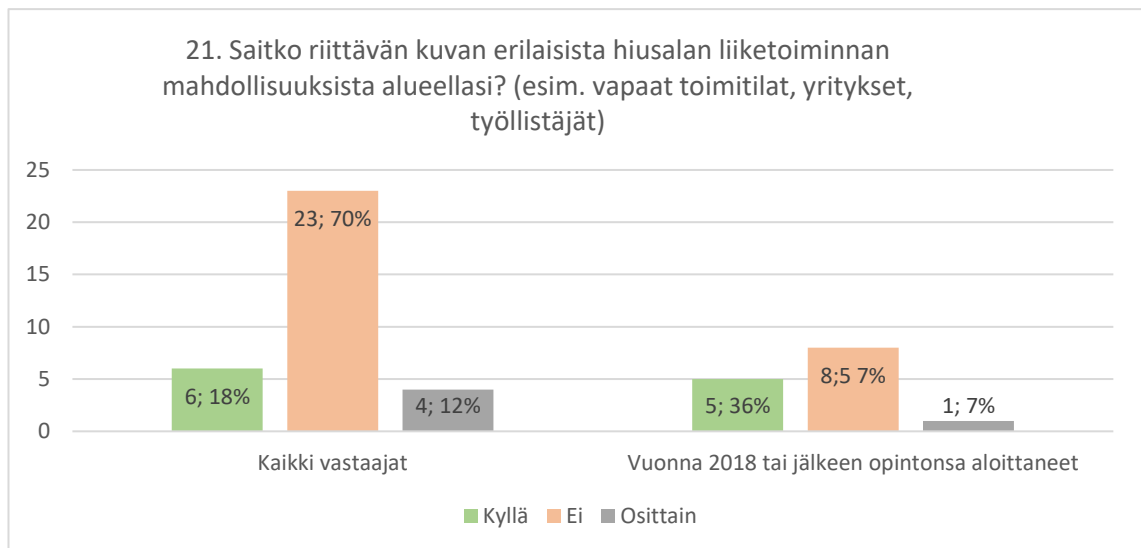
Kysymykseen 20, opitko kurssin myötä hahmottamaan oman palkkasi kulujen jälkeen, vastauksia kertyi 34 (94 %). Vastaaajista 6 (18 %) kertoi, että oli oppinut hahmottamaan oman palkkansa. Vastaaajista 12 (35 %) kertoi, että ei ollut oppinut hahmottamaan palkkaansa kulujen jälkeen. Vastaaajista 16 (47 %) kertoi oppineensa osittain hahmottamaan palkkansa. Vuoden 2018 jälkeen opintonsa aloittaneilla vastaukset poikkesivat kaikkiin vastaajiin verrattuna. Kaikki 2018 jälkeen opintonsa aloittaneista 15 (100 %) vastasivat kysymykseen. Kaikki, jotka vastasivat kieltävästi, joita oli 5 (33 %), olivat jo työelämässä. Vastaaajista 5 (33 %), jotka vastasivat kyllä ja 5 (33 %), jotka vastasivat osittain, olivat sekä työelämässä että opiskelijoita.



Taulukko 19: Opitko kurssin myötä hahmottamaan oman palkkasi kulujen jälkeen.

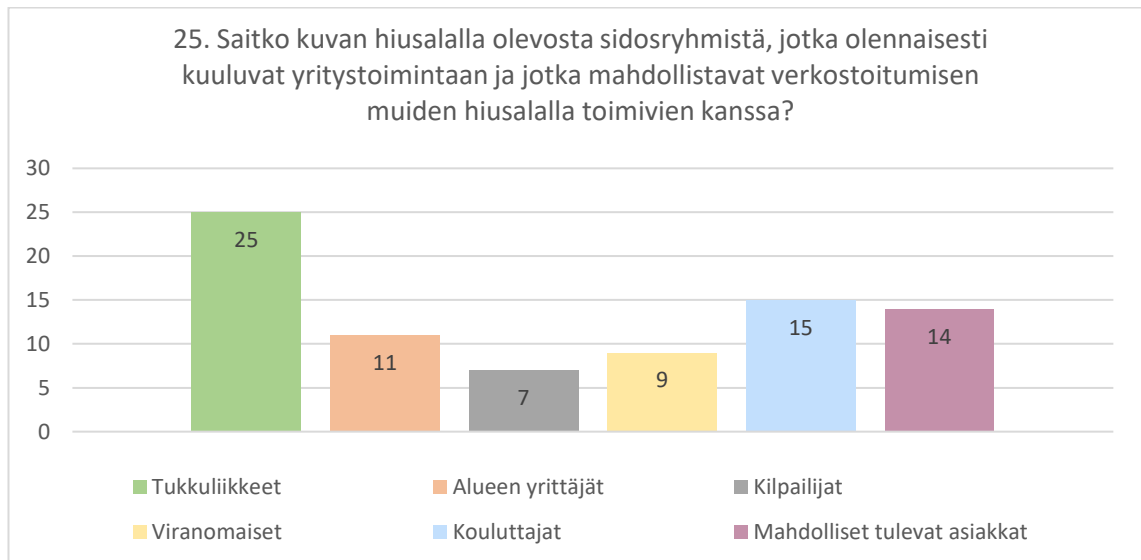
Kysymyksessä 21, jossa kysyttiin, saiko riittävän kuvan erilaisista hiusalan liiketoiminnan mahdollisuuksista alueellasi (esim. vapaat toimitilat, yritykset, työllistäjät), vastauksia kertyi 33 (92 %). Vastaajista 6 (18 %) kertoi saaneensa riittävän kuvan liiketoiminnan mahdollisuuksista. Vastaajista 23 (70 %) kertoi, ettei ollut saanut riittävää kuvaa ja 4 (12 %) vastaajaa kertoi saaneensa osittain kuvan alueensa liiketoiminnan mahdollisuuksista. Vuonna 2018 tai sen jälkeen opintonsa aloittaneista vastasi kysymykseen 14 (93 %), joista kyllä vastasi 5 (36 %), ei 8 (57 %) ja osittain 1 (7 %).

Tärkeänä osana ennen oman liiketoiminnan suunnittelua on perehtyä tulevaan toimintaympäristöön ja alalla vallitsevaan kilpailutilanteeseen. Tuntemalla toimintaympäristön, pystyy hahmottamaan alueen asiakkaat ja heidän tarpeensa. Tärkeänä osana toimintaympäristöön kuuluu lainsäädäntö, ympäristön muutokset sekä arvomaailma. Merkittävä muuttuja toimintaympäristössä on digitalisaation lisääntyminen. (Yritystulkki 2023.)



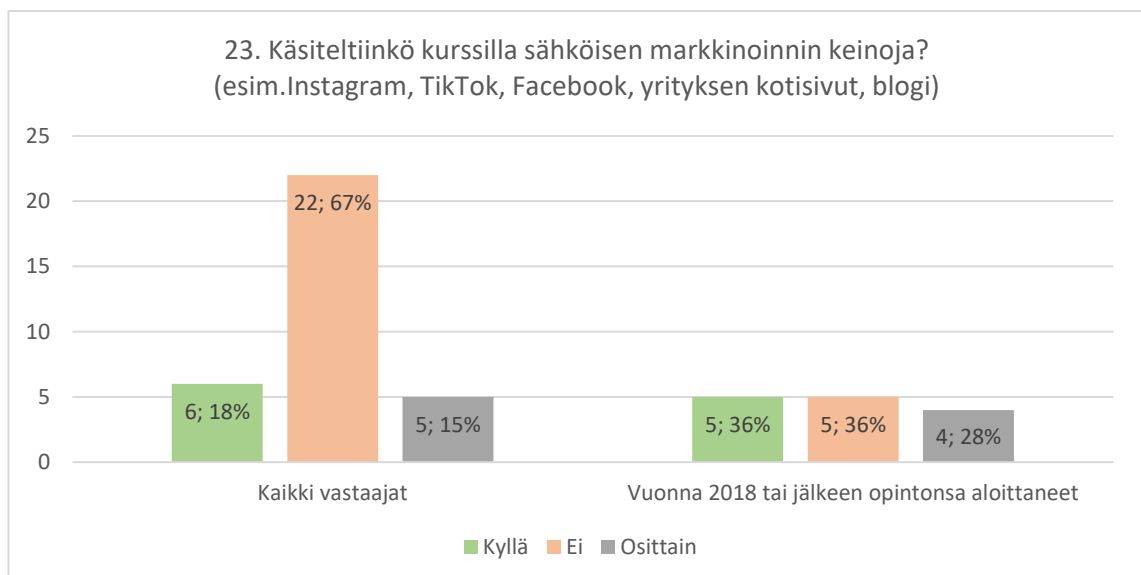
Taulukko 20: Saitko riittävän kuvan erilaisista hiusalan liiketoiminnan mahdollisuuksista alueellasi?

Kysymykseen 22, saiko kuvan hiusalalla olevista sidosryhmistä, jotka olennaisesti kuuluvat yritystoimintaan ja mahdollistavat verkostoitumisen muiden hiusalalla toimivien kanssa, vastasi 31 (86 %) henkilöä. Tukkuliikeisiin oli tutustunut 25 (81 %) vastaajaa, alueen yrittäjiin 11 (35 %), kilpailijoihin 7 (23 %), viranomaisiin 9 (29 %), kouluttajiin 15 (48 %) ja mahdollisiin tuleviin asiakkaisiin 14 (45 %). Kysymyksen vastaukset kertoivat liiketoiminnan mahdollisuuksiin liittyvistä sidosryhmistä ja niiden tuntemisesta omalla toiminta-alueella.



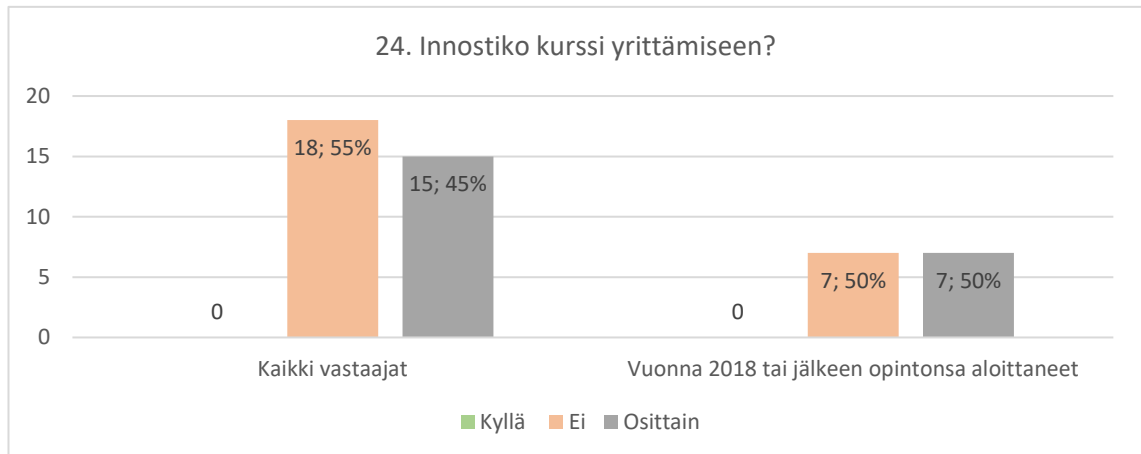
Taulukko 21: Saitko kuvan hiusalalla olevista sidosryhmistä, jotka olennaisesti kuuluvat yritystoimintaan ja jotka mahdollistavat verkostoitumisen muiden hiusalalla toimivien kanssa?

Kysymyksessä 23, jossa kysyttiin, käsiteltiinkö kurssilla sähköisen markkinoinnin keinoja (esim. Instagram, TikTok, Facebook, yrityksen kotisivut, blogi), vastasi yhteensä 33 (92 %) henkilöä. Heistä kyllä vastasi 6 (18 %), ei vastasi 22 (67 %) ja osittain vastasi 5 (15 %) henkilöä. Vuonna 2018 tai sen jälkeen opintonsa aloittaneista vastasi 14 (93 %). Vastauksia vertaamalla kaikkiin vastaajiin, voidaan huomata, että ennen vuotta 2018 opintonsa aloittaneista vain yksi oli käsitellyt sähköisen markkinoinnin keinoja ja yksi osittain.



Taulukko 22: Käsiteltiinkö kurssilla sähköisen markkinoinnin keinoja?

Kysymykseen 24, innostiko kurssi yrittämiseen, vastaajia oli yhteensä 33 (92 %). Vastaajista 18 (55 %) kertoi, ettei kurssi innostanut yrittäjyyteen ja 15 (45 %) henkilöä kertoi kurssin innostaneen osittain yrittäjyyteen. Vuonna 2018 tai sen jälkeen opintonsa aloittaneista vastasi 14 (93 %), joista 7 (50 %) vastasi ei ja 7 (50 %) vastasi osittain. Tästä voisi päätellä, etteivät yrittäjyyden opinnot ole muuttuneet innostavammiksi reformin myötä.



Taulukko 23: Innostiko kurssi yrittämiseen?

7.1.3 Vastaajien ajatukset ja kehitysideat

Kyselyn kolmannessa osiossa tavoiteltiin vastaajien ajatuksia tutkinnonosasta sekä kehitysideoita siihen liittyen. Määrällisten kysymysten lisäksi yrittäjyydestä kysyttiin laadullisesti analysoitavia kysymyksiä. Avoimissa kysymyksissä ei annettu vastausvaihtoehtoja vaan jokainen vastaaja pystyi antamaan vastauksen oman näkemyksensä mukaisesti. Avoimien kysymysten vastaukset osoittivat mitkä asiat olivat vastaajille tärkeitä, mitä he tiesivät aiheesta sekä millaisia tunteita aiheet heissä herättivät (Foddy 1995, Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2018, 201 mukaan).

Kysymykseen 25, mistä muualta olet saanut tietoa yrittäjyydestä, vastasi 31 henkilöä eli 82 % kaikista vastaajista. Vastaukset voitiin jakaa kolmeen luokkaan tietolähteiden perusteella. Vastaajat olivat saaneet tietoa yrittäjyydestä työelämän kautta, erilaisista koulutuksista sekä itse tietoa hakemalla.

Työelämälähtöistä tietoa yrittäjyydestä vastaajat olivat saaneet työ- ja harjoittelupaikoilta, kollegoilta, muilta yrittäjiltä sekä oman työskentelyn kautta.

Työelämässä matkan varrelta.

Tutuilta yrittäjiltä kysellen.

Työharjoittelupaikasta.

Tietoa yrittäjyydestä vastaajat olivat saaneet myös erilaisten koulutusten ja jatko-opintojen kautta. Koulutuksista esille nousi viranomaisten kuten Kelan ja TE-toimiston järjestämät yrittäjyyteen valmentavat koulutukset. TE-palvelut järjestää 30 päivää kestävää Kohti yrittäjyyttä -koulutusta yrittäjyyttä suunnitteleville tai yritystoiminnasta kiinnostuneille (TE-palvelut 2023). Jatko-opinnoista esille tuli muun muassa Erikoisammattitutkinto ja Yrittäjän ammattitutkinto. Hius- ja kauneudenhoitoalan erikoisammattitutkinnon laajuus on 180 osaamispistettä ja Yrittäjyyden ammattitutkinto on 150 osaamispistettä (ePerusteet 2023).

Olen suorittanut yrittäjän ammattitutkinnon ja erikoisammattitutkinnon sekä hiusalan merkonomitutkinnon. Lisäksi monia muita yrittäjille suunnattuja kursseja.

Kelan yrittäjyyteen valmentava koulutus.

TE-toimiston yrittäjyyskurssi.

Työelämän ja kouluttautumisen lisäksi tietoa etsittiin itsenäisesti. Vastauksissa mainittiin hakukanavaksi internet, jonka avulla löydettiin erilaisia tietolähteitä. Tietoa kysyttiin muun muassa Uusyrittäjäkeskuksesta ja Verotoimistosta. Uusyrittäjäkeskus neuvoo asiakkaita muun muassa liiketoiminnan suunnittelussa ja yritystoiminnan alkutaipaleella (Uusyrittäjäkeskus 2023). Tietoa yrittäjyydestä saatiin myös perheenjäseniltä ja lähipiiriltä.

Netistä poimin tietoja ja yhteyshenkilöitä.

Kotoa, netistä, itse hakemalla...

Oman kaupungin Uusyrittäjäkeskukselta.

... Yrittäjäkeskuksesta, Verotoimistolta.

Kysymykseen 26, millaisia asioita olisit toivonut tutkinnonosassa käsiteltävän, vastasi 19 henkilöä eli 50 % kyselyyn osallistuneista. Vastauksissa kaivattiin neuvoja muun muassa yritysmuodon valintaan, yrityksen kulurakenteen hahmottamiseen, vuosisuunnitteluun, budjetointiin ja kirjanpitoon. Vastaukset kuvasivat hiusalan yrittäjän arkea ja siinä olevia haasteita, joihin kaivataan tietoa ja osaamista. Vastaukset voitiin jakaa kolmeen luokkaan, erilaiset yritysmuodot, kulurakenne ja markkinointi sekä arjen haasteet.

Oman liikkeen perustamisen lisäksi opetukseen toivottiin enemmän tietoa myös muista yrittäjyyden muodoista, esimerkiksi vuokratuoli- ja sopimusyrittäjyydestä.

Laajemmin yrittäjyyttä. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä painotettiin, että se kannattaa tehdä omasta (kuvitteellisesta) liikkeestä. Jälkikäteen ja jo koulusta päästyä, koen että kannattavampaa olisi ollut keskittyä vuokratuoli- ja sopimusyrittäjyyteen. Harva lähtee heti perustamaan omaa liikettä valmistumisen jälkeen.

... Muistelen myös kaivanneeni jälkikäteen sitä, että vuokratuoli-/sopimusyrittäjyyden osalta olisi paneuduttu siihen, että mihin paikan valinnassa kannattaa kiinnittää huomiota.

... Myös eri työskentely mahdollisuuksista (kuten sopimusyrittäjyys) olisi pitänyt puhua enemmän ja korostaa kuinka se voi olla yksi välivaihe yrittäjyyden tiellä. Ja paljonko esimerkiksi on sopivaa maksaa vuokratuoli/sopimuspaikasta.

Tutkinnonosan opetuksessa toivottiin huomioitavan yrityksen kulurakenteen ja budjetoinnin lisäksi yrityksen markkinointia. Markkinointi ja brändin rakentaminen sosiaalisen median kanavissa on yleistynyt. Sosiaalisen median markkinoinnissa visuaalinen sisältö yleistyy ja markkinointi personoituu kuluttajan mukaan (Nieminen 2022).

... Mitä sitten tehdään kun se yritys on perustettu paperilla? Kauanko voi mennä että kalenteri alkaa täyttyä? Miten markkinoida itseään ihan uutena yrittäjänä ja sitten kun päivät alkaa olla täynnä?...

Kaikki asiat yrittäjyyteen: kulut, laskelmia mikä on kannattavaa ja mikä ei, markkinoinnin tärkeys nykypäivänä, verot, tilit yms. yrityksen perustamiseen vaadittavat asiat.

Kannattavuuslaskelmia ja hinnoittelua. Oman työn arvostamista ja alennusten vaikutusta katteeseen. Silloin keskityimme vain perustamiskustannuksiin.

Yrityksen vuosisuunnittelua ja budjetointia.

Yrittäjän arjen haasteisiin toivottiin opastusta jo opiskeluaikana. Yrittäjävierailut ja -luennot mahdollistavat opiskelijoille suoran tietolähteen yrittäjän jokapäiväiseen työhön yrityksen perustamisen jälkeen.

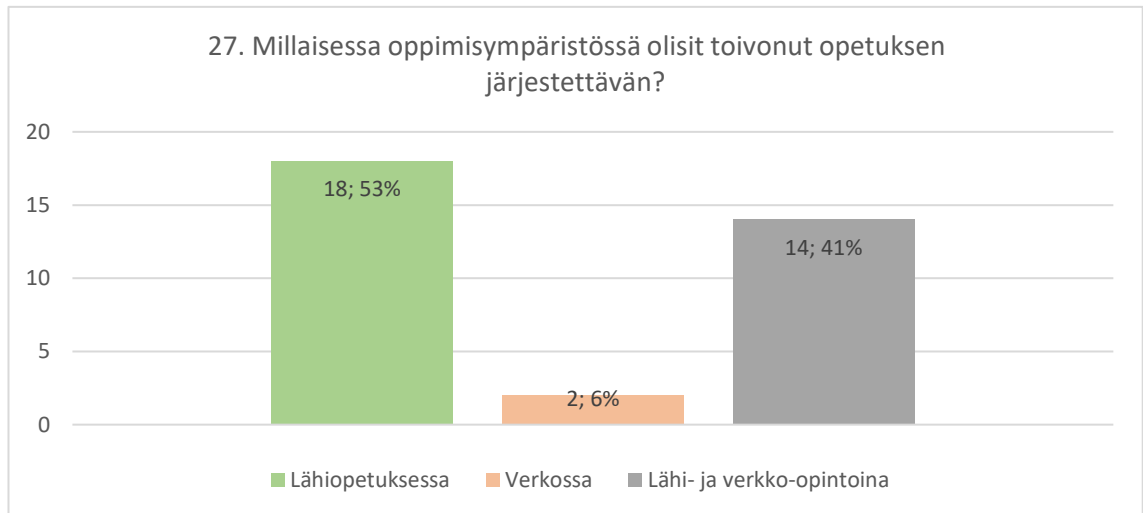
Mitä se yrittäjyys käytännössä on?...

Yrittäjyyden rehellisiä puolia ja haasteita, jos olisin niistä tiennyt, en olisi 19-vuotiaana lähtenyt yrittäjäksi.

Sitä millaiset huijausyritykset uusia yrittäjiä väijyy ja mikä palvelu on pakollista ja mikä ei, kuten Suomen yritysrekisteri tässä hyvänä esimerkkinä...

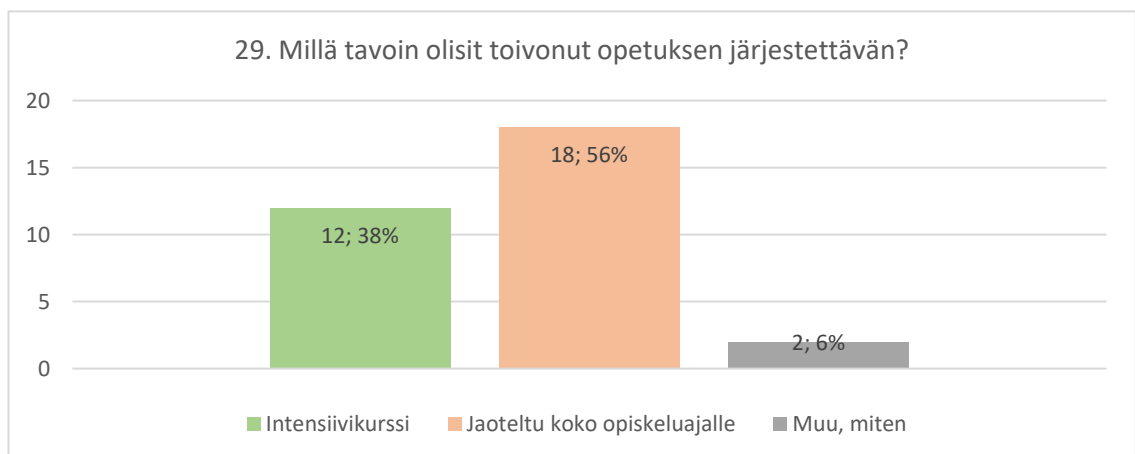
Suomen Yrittäjät ovat järjestäneet vuodesta 2015 lähtien eri koulutusasteiden opettajille ja opinto-ohjaajille yrittäjyyden ja yrittäjyyspedagogiikan koulutusta (Yrittäjät 2023). Suomen Yrittäjät ovat koostaneet ”Toiminnallisia menetelmiä yrittäjyysvierailuille” oppaan, jonka avulla voidaan tukea opiskelijoiden oppimista ennen yritys vierailua, sen aikana ja vierailun jälkeen. Oppaan vinkkien avulla opettajat voivat muokata yritys vierailusta toiminnallisen kokonaisuuden. (Ojala & Salakka 2023.)

Kysymyksessä 27 kysyttiin, millaisessa oppimisympäristössä olisit toivonut opetuksen järjestettävän? Vastauksia tuli 34 (94 %), joista 18 (53 %) kertoi lähiopetuksen olevan mieluisin oppimisympäristö. Verkossa tapahtuvaa opetusta toivoi 2 (6 %) henkilöä. Vastaajista 14 (41 %) olisi toivonut opetuksen olevan lähi- ja verkko-opintojen yhdistelmä. Vastaajille oli annettu myös vaihtoehdoksi vastata muu, miten, mutta kukaan ei valinnut kyseistä kohtaa.



Taulukko 24: Millaisessa oppimisympäristössä olisit toivonut opetuksen järjestettävän?

Kysymykseen 29, millä tavoin olisit toivonut opetuksen järjestettävän, vastasi 32 henkilöä (89 %). Vastanneista 12 (38 %) toivoi, että opetus olisi järjestetty intensiivikurssina. Enemmistön, 18 henkilön (56 %), mielestä olisi ollut tarpeellista jakaa tutkinnonosa koko opiskeluajalle. Muita vaihtoehtoisia tapoja ehdotti 2 (6 %) henkilöä. Vastaajat ehdottivat projekteja, case-ajattelua ja liike-elämän kanssa tehtävää yhteistyötä.



Taulukko 25: Millä tavoin olisit toivonut opetuksen järjestettävän?

Kansallisen koulutuksen arviointikeskuksen (Karvi) tekemän arvioinnin mukaan opiskelijoiden oppimista yrittäjyydestä auttaisi myös muissa opinnoissa sekä työpaikalla tapahtuvan koulutuksen aikana opittujen tietojen yhdistäminen yrittäjyysopintoihin. Opiskelijoille tulisi kertoa miten opitut tiedot liittyvät yrittäjyyteen, jolloin heidän oppimiskokemuksensa yrittäjyydestä voisi olla myönteisempi. (Karvi 2018, 11.)

Kysymykseen 31, Ideoita uudistettavaan yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosaan, vastauksia saatiin 14 kappaletta eli 37 % vastanneista esitti kehitysideoita. Osa vastaajista koki yritystoimintaan liittyvät laskutoimitukset, kuten kannattavuuslaskelmat ja hinnoittelun, hankaliksi. Vastauksissa tulivat esille toiveet erilaisten laskennallisten osuuksien yksinkertaistamisesta ja selkeyttämisestä.

Enemmän esimerkkejä erilaisista laskuista ja toiminnoista.

Laskutoimien yksinkertaistaminen.

Kannattavuus laskelmat, hinnoittelu, oikeasti kerrottu mitä yrityksen perustaminen vaatii varsinkin oma liike ja siihen liittyvät riskit. Vero asiat ovat aina hankalia joten ne.

Kustannuslaskelma selväksi.

Verot, vakuutukset, kulurakenne, yms. laajemmin opetettuna.

Yrittäjyys on monivaiheinen prosessi erilaisine osa-alueineen. Ideoita uudistettavaan yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosaan kysymyksen vastauksissa tuli esille toive yrittäjyyden perusteiden opettamisesta jo ensimmäisellä luokalla, josta tietoa lähdetäisiin vähän kerrallaan lisäämään ja syventämään.

En koe tärkeänä, että yritystoimintaa vielä ensimmäisenä vuonna käydään kovin paljoa läpi, mutta joku pieni osuus voisi olla jo aluksi. Sillä saataisiin ajatus kypsyään. Jos kaikki yrittäjyyteen liittyvä asia "heitetään" päälle kerralla viimeisenä vuotena, tulee siitä ennemmin pakokauhu kuin innostus.

Yrittäjyysopinnot koko tutkinnon ajalle, jotta heti alussa saa jo perustietoa, mutta toisaalta valmistumisen hetkellä olisi mahdollisimman kattava kuva yrittäjyydestä alalla...

Kokonaisuuden jakaminen pieniin osiin ja kirjallisten tehtävien täydentäminen pikkuhiljaa kurssin etenemisen myötä.

Vastaajien toiveissa oli myös enemmän selkeämpää yritysmuotojen vertailua, jotta on helpompaa valita itselleen sopivin vaihtoehto. Yritystoimintaan liittyvien asiantuntijoiden vierailut koettiin tärkeiksi tietolähteiksi muun muassa verotukseen ja kirjanpitoon liittyen. Vastaajat toivoivat myös hiusalan yrittäjien vierailuja, jolloin heiltä saa tietoa ja vinkkejä käytännönasi-oista, sekä erilaisia näkökulmia yrittäjyyteen.

Realistista vertailua erilaisten yritysmuotojen välillä, alueella toimivien yrittäjien tarinoita, asiantuntijoita esim. Verotukseen ja kirjanpitoon liittyen.

Erityyppisten yrittäjien vierailu.

Laajempaa kerrontaa siitä mitä yrittäjyys todella on. Yrittäjiä luennoimaan siitä millaista yrittäjyys on parhaimmillaan ja pahimmillaan.

Perusasiat teoriassa. Suomen hiusyrittäjien kanssa yhteistyö ja ottaminen selvää liittoon kuulumisesta. Työelämän haastattelut...

7.2 Kyselytutkimuksen johtopäätökset

Kyselytutkimuksessa nousi esille niin määrällisissä kuin laadullisissa kysymyksissä tarve saada enemmän tietoa hiusalalla vallitsevista tavoista toimia yrittäjänä. Vastajia kiinnosti tieto sopimusyrittäjyydestä sekä vuokratuoliyrittäjyydestä ja toiveena oli alalla toimivien yrittäjien näkemykset aiheista. Oman liikkeen perustaminen ei ollut vastaajien mielestä ensisijainen vaihtoehto toimia yrittäjänä hiusalalla. TE-keskuksen työpaikkailmoituksissa oli suurimmaksi osaksi paikkoja tarjolla sopimusyrittäjille ja vuokratuoliyrittäjille, mikä voisi tukea toivetta oppia kyseisiä tapoja toimia yrittäjänä (TE-palvelut 2023). TE-keskuksen työpaikkailmoituksista sekä hiusalalla yrittäjänä työllistymisestä tilastollisesti kertoo, että hiusalalla on runsaasti perustettuja kampaamoja, mutta tekijöitä puuttuu (Tilastokeskus 2023). Tilastoista voisi päätellä, että yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosassa voisi painottaa liiketoimintasuunnitelman laatimista sopimusyrittäjille ja vuokratuoliyrittäjille.

Toimiminen sopimusyrittäjänä ja vuokratuolilaisena lisää tarvetta tutustua erilaisiin sähköisen markkinoinnin keinoihin, jotka tukevat henkilön omaa osaamista ja vahvuuksia. Oman henkilökohtaisen brändin suunnan rakentaminen vahvistaisi henkilön uskottavuutta viestinnässä (Kurvinen, Laine & Tolvanen 2017, 29). Henkilöbrändin kehittymisen myötä opiskelija pystyisi mahdollisesti hahmottamaan sijoittumistaan työelämään ja löytämään paikkansa itselleen sopivassa hiusalan yrityksessä. Markkinoinnin siirtyessä enemmän sosiaalisen median kanaviin ja asiakkaalle personoituun muotoon, voisi henkilöbrändin rakentaminen hiusalalla toimivalla olla kilpailuetu. Kyselyssä ilmennyt asiakaskunnan rakentamisen haasteet, voisivat helpottaa hallitsemalla sähköisen markkinoinnin keinoja.

Kyselyssä tuli esille myös toive peruslaskutoimituksista, kannattavuudesta, hinnoittelusta ja muista yrittäjälle oleellisista maksuista ja muista velvoitteista. Ehdotelmana oli muun muassa case -ajattelu, joka on hyvä vaihtoehto asioiden oppimiselle. Case -ajattelulla tarkoitetaan tosielämän tilanteen kuvaamista sanoin (OAMK 2023). Todellinen työelämässä tapahtuvan toiminnan esimerkki ja siihen yhdistetyt tarvittavat laskelmat voisivat helpottaa oppimista. Eri puolilla Suomea toimii Uusyrityskeskuksia, jotka tarjoavat laajasti infoa yrittäjyyteen sekä järjestävät erilaisia tapahtumia ja koulutuksia yrittäjiksi aikoville sekä aloittaville yrittäjille (Uusyrityskeskus 2023). Laskelmat päivä- viikko- ja kuukausitasolla yhdistettynä työelämässä

oppimiseen voisivat antaa selvän kuvan tarpeelle asiakkuuksista, joita yrittäjä tarvitsee kustannusten peittämiseksi sekä oman palkan muodostumiseksi.

Yhteenvetona johtopäätöksissä vuonna 2018 uudistuneen opetuksen mukaista ja työelämälähtöistä oppimista voisi tukea yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosassa painottaminen vuokratuoli- ja sopimusyrittäjyyteen, joissa toimitaan toiminimellä. Opetuksessa pystyisi hyödyntämään monipuolisesti verkko-opetusta niin itseopiskeluun, monimuotoisesti lähi- ja verkko-opiskeluun ja osin työpaikoilla tapahtuvaan oppimiseen, sillä verkon tuki mahdollistaa ajan tasalla olevan tiedon jakamista (Kalliala 2002, 30). Ryhmätyöt sekä opiskelijoiden ja työelämän erilaiset case-ratkaisut lisääisivät jokaiselle tietoa erilaisista vaihtoehdoista toimia hiusalalla. Työelämän vierailijat antaisivat näkökulmia oman brändin ja mainonnan suunnitteluun. Itsenäisesti ja ryhmässä toteutetut sähköisen markkinoinnin ratkaisut vahvistaisivat vertaisoppimista sekä ideoiden ja ajatusten jakaminen ryhmässä lisäisi mahdollisesti positiivista ja innostavaa otetta yrittäjyyteen.

8 Tutkinnonosan kehittäminen

Yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosan suunnittelu- ja kehittämistyö käynnistyi olemassa oleviin opetusmateriaaleihin tutustumalla. Tutkinnonosan opetuspohja on loogisesti etenevä, jossa oppiminen etenee viiden eri osion aiheisiin liittyvillä opetusmateriaaleilla. Alla oleva kuva havainnollistaa tutkinnonosan perusrunkoa Saimaan ammattiopisto Sampoissa.



Kuvio 9: Yritystoiminnan suunnittelu.

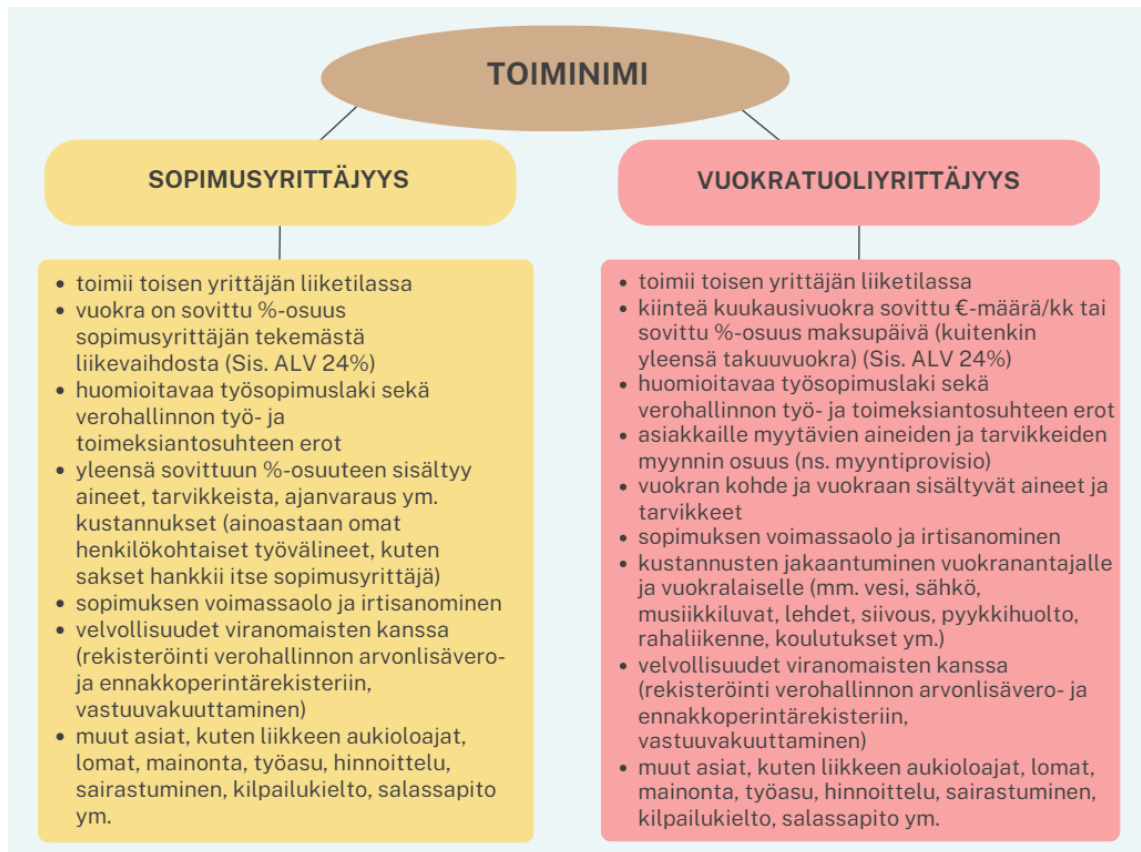
Opetuksen osioon, jossa laaditaan yrityksen perustamiseen liittyviä asiakirjoja, lisättiin ehdotelma hyödynnettävistä opetusmateriaaleista sekä aiheeseen liittyvä tehtäväehdotelma. Osiossa voidaan käsitellä toiminimellä toimimisen lisäksi sopimusyrittäjyyttä sekä vuokratuoliyrittäjyyttä. Kehittämisosioista sopimusyrittäjyys ja vuokratuoliyrittäjyys laadittiin lisäksi erillinen dokumentti (Liite 3).

Opetusmateriaaliehtotelmia luotiin myös markkinoinnin näkökulmasta arvioida omia vahvuuksiaan ja osaamistaan, etsiä ja ideoida liiketoimintamahdollisuuksia sekä kehittää liikeidea ja laatia sille liiketoimintasuunnitelma osioihin. Ehdotelmissa keskityttiin 1. henkilöbrändin luomiseen, 2. brändiin ja markkinointiin sekä 3. sosiaalisen median kanaviin, joissa markkinointia pystyy hyödyntämään (Liite 4).

Kyselytutkimuksessa esiin nousseet toiveet yrittäjyyden perusasioiden hallitsemiseksi voisi olla hyödyllistä vahvistaa verkostoja paikallisten sidosryhmien kanssa. Eri puolella Suomea on 30 Uusyrityskeskusta, jotka palvelevat yrittäjiksi aikovia sekä yrittäjiä, jotka tarvitsevat neuvoja omaan yrittäjyyteen. Valtakunnallinen Uusyrityskeskus järjestää maksutonta Minustako yrittäjä? -yrittäjyysinfoja, joihin pystyy helposti osallistumaan verkossa. (Uusyrityskeskus 2023.) Lappeenrannan ja Taipalsaaren alueella toimiva yrityspalveluyksikkö Wirma tarjoaa maksutonta laatusertifioitua neuvontaa aloittaville yrittäjille (Wirma 2023). Uusyrityskeskuksissa on tarjolla monia erilaisia palveluja, esimerkiksi starttirahan hakemiseen tai yrityksen rekisteröintiin liittyvissä asioissa. Uusyrityskeskukset tekevät usein myös yhteistyötä paikallisten yrittäjien ja TE-keskuksen kanssa (Prizztech 2023.)

8.1 Sopimusyrittäjyys ja vuokratuoliyrittäjyys

Yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosan suunnittelu kohdistettiin toiminimellä toimiviin sopimusyrittäjiin ja vuokratuoliyrittäjiin. Kyseisissä yrittämisen muodoissa on yhtäläisyyksiä, mutta myös selviä eroavaisuuksia, jotka tulee ottaa huomioon. Molemmat toimintamuodot, jotka esitellään alla, ovat yleisesti käytettyjä hiusalalla.



Kuvio 10: Sopimusyrittäjyys ja vuokratuoliryttäjyys.

Sopimusyrittäjyys- ja vuokratuoliryttäjyyssojimuksia on saatavilla useita erilaisia eikä yhtä virallisia sopimus pohjaa ole. Pääosin kaikki sopimus pohjat ovat maksullisia. Sovittavat asiat voivat vaihdella erilaisissa yrityksissä ja eri paikkakunnilla, joten työelämän edustajia on hyödyllistä pyytää oppilaitoksiin kertomaan omista poluista ja kokemuksistaan ryttäjinä. Tässä kehittämistyössä on hyödynnetty vuoden 2000 vuokra- ja yhteistoimintasopimusta sekä maksullista sopimus pohjaa vuokra- ja sopimusyrittäjille

Suomen Hiusyrittäjät, joka on Suomen suurin hius- ja kauneudenhoitoalan edunvalvontajärjestö, tarjoaa erilaisia jäsenyyksiä viimeisen vuoden opiskelijoille, yksinyrittäjille sekä työllistävälle ja omia toimitilojaan vuokraaville ryttäjille. Maksut ovat porrastettu eri toimijoille. Laajemman paketin jäsen saa maksaessaan lisämaksun, jolla saa käyttöönsä mm. asiakirjapanokin, oppaat ja tietopankin ryttäjälle. (Suomen hiusyrittäjät 2023.)

Yhtäläisyyksiä sopimusyrittäjyydessä ja vuokratuoliryttäjyydessä on toiminta toisen ryttäjän liiketilassa. Tällä tarkoitetaan työntekemistä hiusalan yrityksessä, jossa on tarvittavat puitteet ammatin harjoittamiselle. Yhtäläisyyksiä on lisäksi sopimuksen voimassaolo ja irtisanominen sekä velvollisuudet viranomaisten kanssa.

Toiminimellä toimivien sopimus- ja vuokratuoliyrittäjien tulee rekisteröityä Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin sekä Verohallinnon arvonlisävero rekisteriin, mikäli liikevaihto ylittää tilikauden (12kk) aikana 15 000 €. Ennakkoperintärekisteriin hakeminen on vapaaehtoista, mutta yleensä se kannattaa tehdä. Rekisteröinti osoittaa, että henkilö huolehtii ennakkoverojen maksamisesta itse. Yrittäjä on velvollinen ottamaan eläkevakuutuksen (YEL), jos on 18-69-vuotias, tekee työtä yrityksessä, toiminta yrittäjä on kestänyt yhtäjaksoisesti vähintään neljä kuukautta 18 ikävuoden täyttämisen jälkeen sekä arvio työtulosta on vähintään 8 575,45 € vuodessa (vuonna 2023). Työttömyysturvan piiriin pääsee vain, jos YEL-työtuloksi on vahvistettu vähintään 14 088 € vuodessa. Liikkeenharjoittajat vaativat lisäksi usein henkilölle vastuuvakuutuksen, joka korvaa vahinkoja, joista vakuutettu on voimassa olevan oikeuden mukaan vastuussa. (Suomi.fi 2023.)

Vuokratuoli- ja sopimusyrittäjän on hyvä tutustua Verohallinnon palkkaa ja työkorvausta käsittelevään ohjeeseen, jossa kehoitetaan sopimusta laadittaessa ottamaan huomioon sopimuksen tyyppi, sisältö ja tosiasiallinen toiminta ja näin varmistaa, että sopimus vastaa osapuolten tarkoitusta. On tärkeää, että roolit eivät sekoitu yrittäjän ja työntekijän rooleihin. Muodollisten tunnusmerkkien, joita ovat yllä mainitut velvollisuudet, lisäksi on tosiasiallisia tunnusmerkkejä, joita on syytä ottaa huomioon. Näitä ovat esimerkiksi se, että vastuu työntekemisestä on vuokratuoli- ja sopimusyrittäjällä eli toimeksiantosuhteessa toimeksisaajalla. Myös yrittämisen riski tulee näkyä siitä, kenen lukuun työskennellään. Mikäli tappion mahdollisuus siirretään toimeksiantajalle, ei kyseessä ole toimeksiantosuhte, vaan työsuhde. (Vero 2019.)

Yhtäläisyyksiä sopimus- ja vuokratuoliyrittäjällä on lisäksi sopimuksen muut asiat, joita ovat yleensä toimiminen liikkeen aukioloaikoina ja velvoitteet liikkeen aukioloon, loma-ajat, mainonta, hinnoittelu, työasut, sairastuminen, salassa pidettävät asiat sekä kilpailukiello. Kilpailukiellolla yrittäjä voi sopia kilpailevan toiminnan harjoittamisesta toisessa yrityksessä tai mikäli sopimus puretaan, kilpailevan toiminnan harjoittamista määritellyn matkan sisällä. (Sopimusmallit 2023.)

Eroavaisuudet liittyvät yrittäjän tarvitsemaan pääomaan, päivittäiseen rahaliikenteeseen työpaikalla sekä tulojen ja menojen tasapainoon yrittäjän arjessa. Pääsääntöisesti voidaan ajatella, että sopimusyrittäjyys on riskittömämpää toimimista, sillä yleensä sopimusyrittäjällä tulee olla vain henkilökohtaiset työvälitteet, kuten saksat. Sopimusyrittäjä ei tarvitse pääomaa esimerkiksi töissä tarvittaviin aineisiin, vaan käyttää työntekijän tavoin liikkeen aineita ja tarvikkeita. Sopimusyrittäjä on velvollinen hoitamaan sopimansa työt, tehdyn sopimuksen mukaan ja rahastaa asiakkaan liikkeen hinnaston mukaisesti, liikkeen kassaan tai maksupäätteellä. Sopimusyrittäjä ei puutu rahaliikenteeseen muuten, kun rahastamalla asiakkaan. Kuukauden päätteeksi liikkeenharjoittaja maksaa yrittäjälle sovitus %-osuuden sopimusyrittäjän tekemästä liikevaihdosta. (Tehden 2016.) Saamastaan summasta sopimusyrittäjä tilittää Verohallinnolle

arvonlisäveron 24 %, oman ennakoveronsa ja yrittäjäeläkkeen. Sopimusyrittäjä maksaa itse vakuutuksen sekä mahdollisen tilitoimiston palveluista koituvan kustannuksen.

Vuokratuoliyrittäjyyteen liittyy jo aloittavalla yrittäjällä alkupääoman tarve. Vuokratuoliyrittäjällä on yleensä ainevarasto, jolla pystyy toteuttamaan asiakastöitä. Myös vastuu oman ainevaraston riittävydestä sekä täydentämisestä kuuluu yrittäjälle itselleen. Vuokratuoliyrittäjällä on myös toisinaan enemmän omia henkilökohtaisia työvälineitä, kuten hiustenleikkukoneita, kiharrus- ja suoristusrautoja sekä muita tarvikkeita. Myös nämä tarvitsevat rahoituksen. Vuokratuoliyrittäjä sopii liikkeenharjoittajan kanssa sopimuskohtaisesti joko kiinteän kuukausivuokran, joka sisältää arvonlisäveron 24 % tai pohjavuokran, joka nousee liikevaihdon noustessa. (Tehden 2016.) Päivittäisen rahaliikenteen vuokratuoliyrittäjä hoitaa pääsääntöisesti itse, joko omilla maksupäätelaitteilla tai sovitulla yhteisillä laitteilla. Yrittäjä hoitaa itse ostot ja myynnit. Liikkeessä asiakkaille myytävien hiustenhoitotuotteiden ja tarvikkeiden myynnistä sovitaan erikseen. Useilla on käytössä ns. myyntiprovisio, jonka liikkeenharjoittaja tilittää vuokratuolilaiselle kuukauden päätteeksi. (Sopimusmallit 2023.) Sopimuksia on useita erilaisia. Vuokratuoliyrittäjälle tulot ja menot tulevat epäsäännöllisemmin, joka vaatii yrittäjältä suunnitelmallisuutta ja ennakointia. Mikäli vuokratuoliyrittäjä ei hallitse kirjanpidon perusteita, voi olla turvallisempi vaihtoehto hyödyntää tilitoimiston palveluita.

Tehtävä 1. Yrittäjien haastattelu ja esitykset koululla, case-ajattelu.

Tehtävän tarkoituksena on kerätä erilaisia tarinoita yrittäjyydestä. Työelämässä oppimisen jaksolla opiskelija toteuttaa haastattelun ohjaajalleen tai jollekin toiselle yrityksessä toimivalle henkilölle. Haastattelu toteutetaan, vaikka haastateltavana olisi palkallinen työntekijä, sillä erilaiset kokemukset työelämästä voivat avartaa ajatuksia. Haastattelun kyselyrunko valmistellaan yhdessä muun ryhmän ja opettajan kanssa, jolloin jokainen opiskelija pääsee osallistumaan kyselyyn haluamallaan kysymyksellä. Näin saadaan paljon tietoa hiusalalla toimivista yrittäjistä ja palkallisista toimijoista. Tähän tehtävään sopii oppimisen menetelmänä käytännössä oppiminen, jossa opiskelijan tavoitteena on muodostaa ymmärrystä aiheesta prosessimaisen työkentelyn myötä ja syventää oppimista muiden opiskelijoiden esityksistä. Oppimista pystyy syventämään palaamalla aiheisiin ja täydentämällä tietoa.

Tehtävässä voidaan hyödyntää verkko-opetusta. Opetuksessa hyödynnettävät materiaalit voidaan liittää sähköiselle oppimisen alustalle. Opiskelija täyttää valmiiseen kyselyrunkoon haastateltavan vastaukset, josta hän poimii vastaukset ja toteuttaa esityksen valmiille PowerPoint pohjalle. Opiskelija valmistautuu haastatteluun tutustumalla PowerPoint esitykseen, josta hän saa ideoita haastatteluun ja esitykseen. Opiskelijat saavat halutessaan muokata esitystä, persoonallisemman näköiseksi, alla esimerkki. Valmiilla pohjalla on tarkoitus helpottaa alkuun pääsyä. Esitys on aina mielenkiintoisempi, mikäli se on visuaalinen sekä hieman yllätyksellinen. Tehtävänannon esittelyyn olisi hyvä varata riittävästi aikaa, jotta opiskelijoilla olisi

mahdollisuus esittävää mieltä askarruttavia kysymyksiä. Opettaja voisi halutessaan esittää tehtävänannon yhteydessä esimerkiksi oman yrittäjyystarinan. Toisinaan jonkin valmiin tuotoksen esittäminen voi helpottaa työn alkuun saattamista. Opiskelija oppii myös toteuttamaan oman tuotoksen ja esittämään sen pienimuotoisesti ryhmälle. Esitykset voidaan toteuttaa lähiopetuksena tai verkossa.

PARTURIMESTARI MIKKO MALLIKAS

- Valmistunut parturi-kampaajaksi vuonna 2008.
- Suorittanut mestaritutkinnon vuonna 2020.
- Työskentelee omassa parturissa, joka on erikoistunut miesten hiustenleikkauksiin .



Kuvio 11: Esimerkki PowerPoint -esityksestä.

Tehtävä aktivoi opiskelijaa hyödyntämään omaa visuaalisuuttaan sekä soveltamaan tehtävää haastateltavan näköiseksi. Tehtävässä on tarkoituksena myös ohjata opiskelijaa vuorovaikutukseen haastateltavan kanssa. Opiskelijan tulisi tiedustella haastateltavalta ennen tehtävään ryhtymistä esimerkiksi kuvien liittamisestä omaan esitykseen. Myös valmis tehtävä tulisi hyväksyttää haastateltavalta itseltään ennen tehtävän palautusta. Tämä varmistaa, että henkilö, josta esitys tehdään, hyväksyy esityksen.

Esitysten jälkeen voidaan ryhmässä keskustella esityksistä ja esille nousseista mielenkiintoisista asioista yrittäjyydestä sekä työelämästä yleisesti sekä kuulla opiskelijoiden ajatuksia projektista. Opettaja pystyy halutessaan poimimaan esityksestä opiskelijoille erityisen haastavia asioita ja palaamaan niihin myöhemmin esimerkiksi jonkin muun tehtävän merkeissä.

8.2 Henkilöbrändi, brändi ja markkinointi ja sosiaalisen median kanavat

Yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosan kehittämisen suunnattiin yritysmuotojen lisäksi markkinointiin ja siellä henkilöbrändin luomiseen, brändin ja markkinoinnin suunnitteluun sekä sosiaalisen median kanavien hyödyntämiseen. Sosiaalisen median yleistyttyä oman osaamisensa esille tuominen on helpompaa kuin aikaisemmin.

Henkilöbrändäystä voidaan pitää osana urasuunnitelmaa ja oman osaamisensa markkinointia. Henkilöbrändäys rakentuu osa kerrallaan oman uran ja kiinnostuksen mukaan. Aihealueet liittyvät itseään kiinnostaviin asioihin sekä oman osaamisen ja asiantuntijuuden esittelyyn. Brändäyksen rakentamisessa kannattaa olla aito oma itsensä, helposti lähestyttävä, kertoa työstään ja saavutuksistaan sekä ajatuksistaan. Sisältö rakennetaan omien mieltymysten mukaan, ei sen mukaan mitä olettaa muita kiinnostavan. Henkilöbrändäystä voidaan rakentaa ilman tarkkaa suunnitelmallisuutta omien mielenkiinnon kohteiden johdattamana tai sitä voidaan rakentaa tietoisesti ja suunnitelmallisesti laaditun strategian mukaan. Tekemisen tueksi voidaan palkata ulkopuolista apua, jolloin tulee huomioida, että sisältö säilyy omistajansa näköisenä eikä ulkopuolisia vaikutteita pääse syntymään. (Kurvinen ym. 2017, 20-21, 29.)



Kuvio 12: Henkilöbrändi, brändi ja markkinointi ja sosiaalisen median kanavat.

Henkilöbrändin suunnittelu alkaa omien vahvuuksien kartoittamisella ja perustelulla (Brändäyksen oppimiskokonaisuus 2023, 24). Sisällön suunnittelussa tulee huomioida löydettävyys, kuinka kehittää kohderyhmään vetoavaa ja helposti jaettavaa sisältöä, joka erottuu massasta. Toisena huomiona haluttavuus, sisällön tulee olla kiinnostava ja odotettu. Kolmantena kohtana on merkittävyys. Kohderyhmän syvällisempi ymmärtäminen ja heille lisäarvon tuottaminen lisää merkittävyyden tunnetta. (Kurvinen ym. 2017, 61.)

Brändi on kokonaisuus ja mielikuva, kuinka muut näkevät tuotteen tai palvelun. Brändin mielikuvan eteen tehdään töitä, jotta se olisi asiakkaiden silmissä halutunlainen. Vahva brändi luo

tuotteelle tai palvelulle lisää arvoa ja siitä ollaan valmiita maksamaan enemmän kuin toisesta samakaltaisesta tuotteesta. Brändin rakentaminen aloitetaan pohtimalla miksi ja millaisella toimintaidealla yritys on perustettu, millaisena yrityksen näkee olevan kahden vuoden kuluttua, millaista hyötyä voidaan luvata ja tarjota asiakkaille ja millaisia tunteita herätetään asiakkaissa. Brändin suunnittelussa tulee huomioida lisäksi yrityksen nimen vastaavuus toivottuun mielikuvaan, yrityksen visuaalinen ilme ja äänensävy sosiaalisessa mediassa sekä brändin kehittäminen jokaisessa asiakaskohtaamisessa. (Brändin rakentaminen 2023.)

Sosiaalisen median kanavien avulla yhdistyy brändien luominen ja markkinointi. Sosiaalisen median onnistunut hyödyntäminen vaatii suunnitelmallisuutta ja seurantajärjestelmän. Suunnitelma alkaa pohdinnalla kenelle tehdään, eli ketkä ovat kohderyhmää, mitä ja miten tehdään, millaista sisältöä tuotetaan, miksi tehdään, mitkä ovat perusteet? Julkaisuiden ajoitus tulee huomioida, milloin tehdään, mitä kanavia hyödynnetään ja kuinka toteumaa seurataan. (Kananen 2018, 274-275.)

Markkinoinnin suunnittelussa sosiaalisen median kanaville on ensimmäisenä syytä pohtia, ketkä ovat asiakkaita tai millaisia asiakkaita halutaan tavoittaa. Missä sosiaalisen median kanavilla kohderyhmä viettää aikaa ja millaisesta sisällöstä he ovat kiinnostuneita. Markkinointia ei kannata aloittaa useilla kanavilla samanaikaisesti, vaan panostaa yhteen tai kahteen. (Laukkanen 2023.) Suomen suosituimpia sosiaalisen median kanavia oli helmikuussa 2023 YouTube 4,62 miljoonaa käyttäjää, Facebook 2,4 miljoonaa käyttäjää, Instagram 2,3 miljoonaa käyttäjää, Twitter 1,5 miljoonaa käyttäjää ja TikTok 1,42 miljoonaa (Kemp 2023).

Perinteinen ja suosittu kanava yrityksille on ollut Facebook, sillä monet ihmiset osaavat hyödyntää sitä etsiessään yritystä sekä yhteydenpito asiakkaisiin on helppoa Facebookissa. Lisäksi Facebook-sivut näkyvät Google-haussa, joka helpottaa yrityksen löytymistä. Facebookissa on useita hyödyllisiä toimintoja, kuten ryhmät, joita hyödyntämällä voi verkostoitua muihin yrityksiin ja yhteisöihin sekä halutessaan luoda itse ryhmiä. (Laukkanen 2023.)

Toisena suosittuna markkinoinnin kanavana on Instagram, joka on astetta visuaalisempi kuin Facebook. Instagramissa on helppo viestiä lyhyesti kuvilla sekä tarinoilla. Kanavalla viestimisessä kannattaakin kiinnittää huomioita visuaalisuuteen, kuvien ja videoiden yhtenäiseen ja siistiin ulkonäköön. Julkaistavia sisältöjä on hyvä luoda itselleen etukäteen, jotta pystyy säännöllisesti tekemään ”postauksia”. (Laukkanen 2023.)

TikTok on yksi sosiaalisten kanavien alusta, joka kasvaa nopeaan tahtiin. Tiktokissa viestitään videoilla, jotka voivat levitä ilman maksettua mainontaa maailmanlaajuisesti. Se on nopeimmin kasvava somekanava. Suomessa Tiktokkia käyttää 18-34 vuotiaista 68 % ja keskimäärin sitä seurataan 92 minuuttia päivässä. Markkinointi Tiktokissa on vielä vähäistä, koska monet vasta harjoittelevat kanavan käyttöä. Tiktok videot ovat usein 5-60 sekuntia kestäviä ja tavoitteena on, ettei videolla ole tylsiä sekunteja. Sisällön tuottaminen Tiktokkiin on nopeatempoista ja usein

videot ovat nopeasti kuvattuja ja tilannekohtaisia. Alusta itsessään tarjoaa videoiden muokkaukseen helpot työkalut. (Komulainen 2023, 160-163.)

Markkinoinnin ja tunnettavuuden apukeinona voi käyttää blogia. Blogitekstiä voi kuvailla sähköiseksi päiväkirjaksi, tiedotuskanavaksi tai asiakkaiden hankinta kanavaksi ja se voi sisältää tekstin lisäksi muun muassa kuvia tai videoita. Kirjoituksen aiheet voidaan valita esimerkiksi kirjoittajan mielenkiinnon tai halutun kohderyhmän mukaan. Asiakkaille voi blogin avulla jakaa omaan alaan liittyviä neuvoja ja sitouttaa lukijoita seuraamaan sivua oman asiantuntijuuden avulla. Lukijat odottavat saavansa blogista itselleen hyötyä ja arvostavat kirjoittajan osaamista ja asiantuntijuutta. (Kananen 2018, 356-358.)

YouTube on paikka, johon ihmiset menevät katsomaan videoita. Videon arvo voi olla sen viihdyttävyydessä tai siitä saatavassa oppimisessa. Markkinointiin tai tuotteen myyntiin YouTube ei ole tehokkain sosiaalisen median kanava mutta YouTube-videoilla yritys voi kasvattaa yrityksen tai tuotteidensa tunnettavuutta. Yrityksen kannattaa analysoida ovatko heidän asiakkaansa tai kilpailijat YouTubessa ja millaista lisäarvoa kanavalla olo tuo yritykselle. Analysoinnin perusteella yritys voi tehdä toimintasuunnitelman YouTuben käytön suhteen. (Kananen 2018, 349-350.)

Tehtävä 2. Yrittäjän Instagram-tili

Tehtävä voidaan jakaa useampaan osa-alueeseen, 1. Instagram-tilin perustamisvaihe, 2. Instagram-tilin kehittäminen ja tyylin muodostaminen, 3. Instagramin vuorovaikutusmahdollisuudet ja 4. Instagram-tilin jatkokehitys.

Ensimmäisessä vaiheessa tehtävän tarkoituksena on tutustua Instagramiin ja selvittää mikä se on ja miten sitä voidaan yrittäjyydessä hyödyntää. Osalle opiskelijoista Instagram voi olla jo etukäteen tuttu sosiaalisen median kanava, jolloin heidän on mahdollista ohjata kokemattomampia opiskelijoita. Opiskelijat luovat itselleen Instagram-tilin yrittäjämäisellä näkökulmalla. Tilin erilaisten ominaisuuksien harjoitteluun tulee varata aikaa, jolloin seuraavissa vaiheissa työskentely on helpompaa. Tilin ei pidä olla julkinen, jolloin opiskelijan on mahdollista rauhassa harjoitella sen käyttöä.



Kuvio 13: Instagram tutuksi

Toisessa vaiheessa työ aloitetaan kartoittamalla erilaisten hiusalan yrittäjien Instagram-tilien ulkoasua ja toimintaa. Millaisen kuvan sivut antavat yrittäjästä tai yrityksestä. Millainen kuva yrityksestä tai yrittäjästä halutaan antaa. Vastaako mielikuva todellisuutta. Huomiota tulee kiinnittää muun muassa julkaisujen tyylien ja värien käyttöön sekä kuinka useasti julkaisuja tehdään. Kartoituksen jälkeen opiskelijat aloittavat oman tyyliensä muodostamisen keräämiensä havaintojen pohjalta. Samanaikaisesti harjoitellaan Instagramiin soveltuvien valokuvien ottamista ja niiden tarvittavaa muokkausta.

Kolmannessa vaiheessa opiskelijat pohtivat Instagramin vuorovaikutusmahdollisuuksia sekä löydettävyyttä. Kuinka saada seuraajia ja kasvattaa heidän määrää. Kuinka valita oikeat hashtagit, eli #-tunnisteet, ja miten hyödyntää niitä markkinoinnissa. Löydettävyyteen voidaan vaikuttaa esimerkiksi avainsanoja käyttämällä tai merkitsemällä julkaisuun sijainnin.

Neljäs vaihe vaatii yrittäjältä suunnitelmallista toimintaa, jota tarvittaessa muutetaan. Instagram-tilin jatkokehitys ja tarvittavat rajaukset, laajennukset tai muutokset tulee nähdä yritystoiminnan kehittämisenä. Ympäristön ja asiakaskäyttäytymisen muutokset tulee huomioida tilin jatkokehityksessä. Opiskelijoiden haasteena osiossa voi olla kokemuksen puute mutta tehtävä auttaa heitä hahmottamaan kuinka markkinointisuunnitelma ei ole valmis, vaan sitä tulee kehittää jatkuvasti ajan kuluessa.

Tehtävässä voi hyödyntää erilaisia oppimisympäristöjä, esimerkiksi työelämässä oppimista. Työpaikkaohjaajaa voidaan haastatella hänen ajatuksistaan ja ideoista hänen Instagram-tilinsä suhteen. Tehtävässä voidaan hyödyntää myös erilaisia opetusmenetelmiä. Käänteisen oppimisen avulla opiskelijat tutustuvat ensin itsenäisesti tai pareittain erilaisten yrittäjien Instagram mainontaan, jonka jälkeen havainnoiteja käydään yhdessä läpi ryhmän kanssa.

Ongelmalähtöisen oppimisen menetelmällä toimiessa opiskelijat tutustuvat ensin Instagramiin ja sen eri käsitteiden ymmärtämiseen. Tämän jälkeen opiskelijat pohtivat mitä he tietävät aiheesta ja millaisiin kysymyksiin he tarvitsevat tietoa. Opiskelijoita ohjataan tiedon hankintaan ja he asettavat itselleen osaamistavoitteet. Lopuksi opittua tietoa voidaan ryhmitellä ja arvioida.

9 Pohdinta

Hius- ja kauneudenhoitoalan muuttuessa suurelta osin yrittäjälähtöiseksi työllistymisen näkökulmasta sekä ammatillisen koulutuksen muuttuessa työelämälähtöiseksi on yrittäjyyden opinnoilla suuri merkitys tulevaisuuden koulutuksessa. Opetettavia sisältöjä yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosassa voisi muokata niin, että opiskelu ja oppiminen täydentyisi työelämänjaksoilla, joka puolestaan voisi madaltaa kynnystä yrittäjyyteen.

Karvin teettämän arvioinnin vuosilta 2017-2018 sekä tämän kehittämistyön kyselytutkimuksesta yhteenvedona voitaisiin todeta, että aidossa työelämän yhteydessä opitut asiat lisäävät opiskelijoiden kiinnostusta yrittäjyyteen. Hiusalalla työelämän käytänteet ja vallitsevat tavat toimia yrittäjänä kiinnostavat opiskelijoita. Käytänteiden ja tapojen hallitseminen jo opiskeluaikana helpottaa työelämään siirtymistä. Myös Tilastokeskuksen tilastojen luvut puoltavat suuntaa hiusalalla yrittäjyyteen sekä TE-palveluiden työllistymispalvelut tarkemmin sopimus- ja vuokratuoliyrittäjyyteen.

Opinnäytetyön lähtökohtana oli hius- ja kauneudenhoitoalan yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosan kehittäminen työelämälähtöiseen suuntaan. Kehittämisellä haettiin opetukseen liitettäviä keinoja lisäämään opiskelijoiden kiinnostusta yrittäjyyteen ja auttamaan heitä yrittäjyyden alkumetreiltä asti. Aihe on ajankohtainen peilattaessa sitä työnhakijoiden määrää avoimien työpaikkojen määrään nähden. Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2022 työnhakijoita oli 3,75-kertainen määrä avoimiin työpaikkoihin verrattuna (Tilastokeskus 2023). Hiusalalla yrittäjyys on yleinen työllistymisen muoto. Lähtökohtana oli kehittää ja uudistaa yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosaa niin, että opettavien aiheiden sisällöt tukisivat työelämässä tarvittavia tietoja ja osaltaan lisääisivät innostusta yrittäjyyteen. Kehittämistyö toteutettiin erillisiiin dokumentteihin, joista toimeksiantaja pystyy valikoimaan opetuksen suunnitteluun ja toteutukseen soveltuvat materiaalit sekä hyödyntämään tehtävähdotelmia (Liite 3 ja 4).

Kehittämistyössä tutkimusmenetelmäksi valittiin määrällisiä ja laadullisia kysymyksiä sisältävä kyselytutkimus, jolla saatiin koostettua kohdennetulta vastaajajoukolta vastaustulos. Määrällisillä kysymyksillä kartoitettiin vastaajien taustatietoja ja laadullisilla kysymyksillä tavoiteltiin heidän ajatuksiaan yrittäjyyden opinnoista ja sen kehittämisideoista. Kysely suunnattiin

hiusalan opiskelijoille ja ammattilaisille ja siihen vastattiin anonyymisti. Nimettömänä ja tunnistamattomana vastaaminen mahdollistaa totuudenmukaisemman vastauksen kuin omalla nimellä vastaaminen. Kyselyssä kartoitettiin vastaajien ikäjakauma, jonka avulla saatiin vastaa- jista nuorten, 18-24-vuotiaiden, osuus selville. Tämän mahdollisti vertailun nuorten ja vanhem- pien vastaajien välillä yrittäjyyteen liittyvissä kysymyksissä. Kyselyssä käytettiin myös tarken- tavina kysymyksiä, jolloin voitiin kerätä laajemmat ja kuvaavammat vastaukset. Kyselyn tulokset antoivat mahdollisuuden tutkia ja suunnitella oikeita asioita, tutkinnon osan kehittämisen suun- taa ja siinä käsiteltäviä aiheita.

Kyselytutkimuksen vastauksien avulla oli mahdollista kartoittaa yrittäjyyteen ja yritystoimin- taan liittyvien osaamisalueiden puutteita. Kyselytutkimuksen tuloksien vertaaminen tutkinnon- osan ammattitaitovaatimukseen ja arviointikriteereihin antoi suunnan kehityskohteille, työelä- mälähtöisyyden lisäämiselle ja teorian tiedon yhdistämiseksi käytännön toimintaan ja tehtäviin. Toimeksiantajan organisaatiosta saatu työelämäpalaute tuki valittua suuntaa.

Opinnäytetyössä käsiteltiin hiusalan koulutusta Suomessa, yrittäjyyden opintoja sekä yrittäjyys- kasvatusta, joka antaa lähtökohdan yrittäjämäiselle toiminnalle työelämässä. Yrittäjyyskasva- tuksesta on hyötyä hiusalalle aikoville, sillä yrittäjyydessä tarvitaan sinnikkyyttä, ahkeruutta ja vastuun ottamisen taitoja. Tunnistamalla omat vahvuutensa ja kehittämiskohteensa opiskelija mahdollistaa jo opiskeluaikana henkilökohtaisen brändinsä rakentumisen ja vahvistumisen sekä asemoi itseään tulevaisuuden työelämään. Oppimisympäristöt ovat muuttuneet lähiopetuksen lisäksi osin verkkoon itseopiskeltaviksi ja työelämässä oppimisen jaksoille. Oppimiseen liittyvät tekijät ja teorat vaikuttavat opetusmenetelmien hyödyntämiseen ja yhdistämiseen erilaisissa tilanteissa, joissa oppimisen prosessi edistyy. Monipuoliset opetusmenetelmät ja oppimisympä- ristöt motivoivat opiskelijaa oppimaan.

Opinnäytetyö antoi vastauksia tutkimuskysymyksiin tutkinnon osan kehittamisestä ja siinä käsi- teltävistä aihekokonaisuuksista. Kerätyn materiaalin avulla on mahdollista aloittaa jatkokehiti- täminen tutkinnon osan muokkaamiseksi toisella asteella käytettäväksi monimuotokurssiksi. Jatkotutkimusaiheena olisi myös tutkinnon osan kehittäminen kokonaan verkko-opetusmuotoon, jolloin se mahdollistaisi esimerkiksi jatkuvan haun opiskelijoille osallistumisen opintoihin toi- selta paikkakunnalta.

Lähteet

Painetut

- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 19. painos. Helsinki: Tammi.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2018. Tutki ja kirjoita. 22. painos. Porvoo: Bookwell.
- Ikonen, R. 2006. Yrittäjyyskasvatus - kansalaisen taloudellista autonomiaa etsimässä. Helsinki/Jyväskylä: Minerva Kustannus.
- Kalliala, E. 2002. Verkko-opettamisen käsikirja. Helsinki: Finn Lectura.
- Kananen, J. 2018. Digimarkkinointi ja sosiaalisen median markkinointi. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kananen, J. 2011. Kvantti: Kvantitatiivisen opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kananen, J. 2017. Laadullinen tutkimus pro graduna ja opinnäytetyönä. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kolb, D., 1984. Experiental learning. New Jersey: Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs.
- Komulainen, M. 2023. Menesty digimarkkinoinnilla 2.0. 3., uudistettu painos. Helsinki: Kauppa-kamari.
- Koskinen, J. 2020. Relevant-onnistutaan oppimalla. Helsinki: Ajantieto.
- Kurvinen, J., Laine, T. & Tolvanen, V. 2017. Henkilöbrändi. Helsinki: Alma Talent.
- Leppänen, E. & Kortesoja, K. 2013. Uuden työelämän aakkoset. Jyväskylä: Docendo.
- Ojasalo, K., Moilanen T. & Ritalahti, J. 2015. Kehittämistyön menetelmät. 3.-4. painos. Helsinki: Sanoma Pro.
- Puolimatka, T. 2002. Opetuksen teoria. Helsinki: Tammi.
- Pääkkönen, L. 2017. Social selling. Noblea.
- Pönkä, H. 2017. Open somekirja. Jyväskylä: Docendo.
- Rissanen, T. 2021. Yrittäjyys - asenne ja elämäntapa, liiketoiminta. Jyväskylä: Kustannusosa-
keyhtiö Pohjantähti.
- Sekki, A. 2020. Kevytyrittäjyys-Opas sivutoimiseen yrittäjyyteen. Helsinki: Kauppakamari.

Siljander, P. 2014. Systemaattinen johdatus kasvatustieteeseen. Tampere: Vastapaino.

Toivola, M. 2019. Käänteinen arviointi. Keuruu: Otavan Kirjapaino.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.

Vahtola, M. 2020. Intohimona brändit. Jyväskylä: Docendo.

Vuorinen, I. 1993. Tuhat tapaa opettaa. 2. painos. Naantali: Vammalan kirjapaino.

Sähköiset

ePerusteet 2023. Hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinto. Viitattu 26.2.2023. <https://eperusteet.opintopolku.fi/#/fi/ammattillinen/7823344/tiedot>

ePerusteet 2023. Hius- ja kauneudenhoitoalan erikoisammattitutkinto. Viitattu 4.5.2023. <https://eperusteet.opintopolku.fi/#/fi/ammattillinen/2910072/rakenne>

ePerusteet 2023. Yrittäjyyden ammattitutkinto. Viitattu 4.5.2023. <https://eperusteet.opintopolku.fi/#/fi/ammattillinen/7547772/rakenne>

Haapsalo, M. & Erämies, S. 2023. Erilaiset oppimiskäsitykset. Jyväskylän yliopisto. Viitattu 14.3.2023. <https://peda.net/jyu/okl/ko/ktkp010-biologia/eo>

Heinilä, T. 2014. Sitran trendit: Vakaa työ murenee. Sitra. Viitattu 23.2.2023. <https://www.sitra.fi/artikkelit/sitran-trendit-vakaa-tyo-murenee/>

Hievanen, R., Kilpeläinen, P., Huhtanen, M., Tuurnas, V., Pylväs, L., Rasinaho, K., Taakala, J., Tujala, M. & Vieltojärvi, M. 2022. Kumppanina työelämä. Kansallisen koulutuksen arviointikeskus (KARVI). Viitattu 17.4.2023. <https://karvi.fi/wp-content/uploads/2022/09/Kumppanina-tyoelama-Arviointi-tyoelamassa-oppimisesta-ja-tyoelamayhteistyosta-ammattillisessa-koulutuksessa.pdf>

Karvi 2018. Yrittämään oppii yrittämällä. Informaatioaineistot 3:2018. Viitattu 18.4.2023. https://karvi.fi/wp-content/uploads/2018/11/KARVI_T0318.pdf

Kemp, S. 2023. DIGITAL 2023: FINLAND. Datareportal. Viitattu 9.5.2023. <https://datareportal.com/reports/digital-2023-finland>

Kettunen, M., Palvalehto-Silven, H., Penson, K. & Väyrynen, S. 2023. Opetusmenetelmät opetuksen monipuolistajina. Viitattu 3.5.2023. <https://www.oamk.fi/amok/oppimat/LO/Opetusmenetelmat/>

- Kuokkanen, A. 2023. Miten flipped learning kääntää perinteisen opetuksen? Viitattu 26.2.2023. <https://www.mediamasteri.com/blog/miten-flipped-learning-k%C3%A4%C3%A4nt%C3%A4%C3%A4-perinteisen-opetuksen>
- Laukkanen, L-M. 2023. Somemarkkinoinnin perusteet - Ota nämä asiat huomioon, kun markkinoit yritystäsi somessa. Ukko.fi. Viitattu 9.5.2023. <https://www.ukko.fi/yrittajyyskoulu/somemarkkinoinnin-perusteet/>
- Laurea 2023. Opinnäytetyö ja valmistuminen. Viitattu 23.2.2023. https://laureauas.sharepoint.com/sites/studentFin_opinnaytetyojavalmistuminen/SitePages/Opinn%C3%A4ytety%C3%B6.aspx#opinn%C3%A4ytety%C3%B6n-aineistonhallinta
- Mänty, I. & Nissinen, P. 2005. Ideasta toteutukseen - verkko-opetuksen suunnittelu ja hallinta. Laurea-ammattikorkeakoulun julkaisusarja. Edita Prima Oy. Helsinki 2005. Viitattu 20.2.2023. <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/114640/Laurea%20julkaisut%20C09.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Nieminen, K. 2022. Sosiaalinen media - synnystä nykypäivään. Viitattu 5.5.2023. <https://markkinointitrendit.fi/sanasto/sosiaalinen-media/>
- OAJ 2019. OAJ:n kysely: Ammatillisen koulutuksen ja yritysten yhteistyössä isoja ongelmia. Viitattu 17.4.2023. <https://www.oaj.fi/ajankohtaista/uutiset-ja-tiedotteet/2019/oajn-kysely-ammattillisen-koulutuksen-ja-yritysten-yhteistyossa-isoja-ongelmia/>
- OAMK 2023. Ongelmaperusteinen oppiminen. Viitattu 26.2.2023. http://www.oamk.fi/amok/oppimat/LO/Opetusmenetelmat/html/ongelmaperustainen_oppiminen.html
- OAMK 2023. Opetusmenetelmät opetuksen monipuolistajana. Viitattu 21.5.2023. <http://www.oamk.fi/amok/oppimat/LO/Opetusmenetelmat06a/html/tapausharjoitus.html>
- Ojala, P. & Salakka, H. 2023. Toiminnallisia menetelmiä yritysvierailuihin. Viitattu 22.5.2023. https://www.yrittajat.fi/wp-content/uploads/2021/07/toiminnallisia_menetelmia.pdf
- OKM 2018. Mikä muuttuu ammatillisessa koulutuksessa koulutuksen järjestäjälle. Opetus- ja kulttuuriministeriö. Viitattu 13.3.2023. <https://okm.fi/documents/1410845/4297550/OKM+AKR+mika+muuttuu+jarjestajalle.pdf/43824d21-bf2a-4a57-a872-b3bcd3f01b67/OKM+AKR+mika+muuttuu+jarjestajalle.pdf?t=1503918342000>
- OKM 2023. Ammatillisen koulutuksen reformi. Viitattu 13.3.2023. <https://okm.fi/amisreformi>

- Opetushallitus 2023. Tutkiva oppiminen ja ilmiöpohjaisuus. Viitattu 14.3.2023. <https://www.oph.fi/fi/oppimateriaali/miina-ja-ville-opettajan-oppaita/etn-tyotapoja/tutkiva-oppiminen-ja-ilmiopohjaisuus>
- Opetushallitus 2023. Työelämässä oppiminen. Viitattu 22.4.2023. <https://www.oph.fi/fi/koulutus-ja-tutkinnot/tyoelamassa-oppiminen>
- Opetushallitus 2014. Hiusalan perustutkinto, parturi-kampaaaja 2014. Viitattu 30.4.2023. [file:///C:/Users/omistaja/Downloads/Oph_430112014_su%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/omistaja/Downloads/Oph_430112014_su%20(1).pdf)
- Opetus- ja kulttuuriministeriö 2023. Työelämässä oppiminen. Viitattu 22.4.2023. <https://okm.fi/tyoelamassa-oppiminen>
- Opetushallitus 2014. Hiusalan perustutkinto ja sen muodostuminen. Viitattu 30.4.2023. file:///C:/Users/omistaja/Downloads/Oph_430112014_su.pdf
- Opintopolku 2023. Ammatillinen koulutus. Viitattu 26.2.2023. <https://opintopolku.fi/konfo/fi/sivu/ammattillinen-koulutus>
- Peltonen, K., Ikäheimonen, T., Niiranen, S. & Oikonen, E. 2020. Yrittäjyyskasvatus ja yrittäjämäinen oppiminen. Ammattikasvatuksen aikakauskirja, 22(4), 4-9. Viitattu 20.2.2023. <https://journal.fi/akakk/article/view/101396/58948>
- Peters, T. 1997. The Brand called you. Fast Company. Viitattu 4.5.2023. <https://www.fastcompany.com/28905/brand-called-you>
- Praecom 2023. Tutkimusraportti: oppiminen vuonna 2025. Viitattu 23.2.2023. https://static1.squarespace.com/static/5e7e0be2ba82dc1768a15acb/t/637387bd33b8573631c46d56/1668515777819/Praecom_Oppiminen+vuonna+2025+tutkimusraportti.pdf
- Prizztech 2023. Yrittäjyyteen on hyvä perehtyä ennen yrityksen perustamista. Viitattu 22.5.2023. <https://www.prizz.fi/yrityspalvelut/yrityksen-perustaminen/muistilista.html>
- Sampo 2022. Viitattu 22.2.2023. https://www.edusampo.fi/tietoa_samposta/saimaan_ammattiopisto_sampo/strategia
- Sampo yritysesittely 24.11.2022. Viitattu 22.2.2023. https://www.edusampo.fi/files/4168/Sampo_yritysesittely_-24112022.pdf
- Sopimusmallit 2023. Vuokratuoli- ja sopimusyrittäjäsopimus. Viitattu 21.5.2023. <https://www.sopimusmallit.com/product/125/sopimusyrittajan-sopimus#.ZGo7gnZBw2w>

Suomen hiusyrittäjät 2023. Hae jäseneksi. Viitattu 7.5.2023. <https://www.hiusyrittajat.fi/hae-jaseneksi>

Suomi.fi 2023. Yrityksen perustaminen. Viitattu 3.5.2023. <https://www.suomi.fi/yritykselle>

Taanila, A. 2019. Määrällisen datan kerääminen. Haaga-Helia. Viitattu 23.2.2023. <http://myy.haaga-helia.fi/-taaak/t/suunnittelu.pd>

TAT 2020. Ammatillisen koulutuksen uudistus astui voimaan-lue viisi keskeistä muutosta. Talous ja nuoret. Viitattu 17.4.2023. <https://tat.fi/ammattillisen-koulutuksen-uudistus-astui-voimaan-lue-viisi-keskeista-muutosta/>

TAT Bisneskurssit 2023. Brändäyksen oppimiskokonaisuus. Viitattu 8.5.2023. <https://tat.fi/wp-content/uploads/2021/11/BRANDAYKSEN-OPPIMISKOKONAIUUUS.pdf>

TE-palvelut 2023. Avoimet työpaikat. Viitattu 1.5.2023. <https://paikat.te-palvelut.fi/tpt/>

TE-palvelut 2023. Yrittäjäkoulutukset. Viitattu 4.5.2023. <https://toimistot.te-palvelut.fi/uusi-maa/paikallisetpalvelut/tyovoimakoulutukset/yrityskoulutukset>

Tehden 2016. Vastavalmistunut parturi-kampaaja ryhtyi sopimus-yrittäjäksi. Viitattu 21.5.2023. <https://tehdn.com/blogi/vastavalmistunut-parturi-kampaaja-ryhtyi-sopimusyrittajaksi/>

Tilastokeskus 2023. Tilastokeskuksen PxWeb-tietokannat, StatFin / Työssäkäynti / 115q. Viitattu 23.4.2023. https://statfin.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin_tyokay/statfin_tyokay_pxt_115q.px/

Tilastokeskus 2023. Tilastokeskuksen tietokannat, StatFin / Työnvälitystilasto (TEM) / 12tu. Viitattu 23.4.2023. https://pxdata.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin_tyonv/statfin_tyonv_pxt_12tu.px/table/tableViewLayout1/

Uusyrittäjäkeskus 2023. Apua yrittäjyyden alkutaipaleella. Viitattu 4.5.2023. <https://uusyrittajakeskus.fi/apua-yrityskauden/alueelliset-keskukset/>

Uusyrittäjäkeskus 2023. Yrittäjyysinfot. Viitattu 22.5.2023. <https://uusyrittajakeskus.fi/apua-yrityskauden/yrityskaudeninfot/>

Valtioneuvoston asetus ammatillisesta koulutuksesta 583/2021. Valtioneuvoston asetus ammatillisesta koulutuksesta annetun valtioneuvoston asetuksen muuttamisesta. Viitattu 13.3.2023. <https://finlex.fi/fi/laki/alkup/2021/20210583#Pidm45053759456736>

Vero 2019. Palkka ja työkorvaus verotuksessa. Viitattu 8.5.2023. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48037/palkka-ja-ty%C3%B6korvaus-verotuksessa/>

Yrittäjät 2023. Brändin rakentaminen. Viitattu 8.5.2023. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/markkinointi-ja-myynti/brandi-ja-markkinointi/brandin-rakentaminen/>

Yrittäjät 2023. Osaavia opettajia - yrittäviä nuoria. Viitattu 22.5.2023. <https://www.yrittajat.fi/yrittajajarjesto/nain-vaikutamme/hankeet/osaavia-opettajia-yrittavia-nuoria/>

Yritystulkki 2023. Liiketoimintasuunnitelmat. Viitattu 2.5.2023. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/suunnittelu/liiketoimintasuunnitelmat/>

Kuviot

Kuvio 1: Kantava bisnesidea. Mukailen Leppänen & Kortesus 2013, 45.	14
Kuvio 2: Tulevaisuuden työelämä ja yksilön vastuu. Mukailen Sekki 2020, 17.	15
Kuvio 3: Opetuksen kolme elementtiä. Mukailen Siljander 2014, 56.	17
Kuvio 4: Oppimisen talo. Mukailen Koskinen 2020, 30.	18
Kuvio 5: Ongelmalähtöinen oppiminen, mukailen Pönkä 2017.	21
Kuvio 6: Tutkiva oppiminen. Mukailen Pönkä 2017, 87-88.	23
Kuvio 7: Käytännössä oppimisen prosessi. Mukailen Pönkä 2017, 89-90.	24
Kuvio 8: Tapaustutkimuksen vaiheet. Mukailen Ojasalo ym. 2015, 54.	27
Kuvio 9: Yritystoiminnan suunnittelu.	49
Kuvio 10: Sopimusyrittäjyys ja vuokratuoliryrittäjyys.	51
Kuvio 11: Esimerkki PowerPoint -esityksestä.	54
Kuvio 12: Henkilöbrändi, brändi ja markkinointi ja sosiaalisen median kanavat.	55
Kuvio 13: Instagram tutuksi	58

Taulukot

Taulukko 1: Elinkeino- ja ammattirakenteen muutos Suomessa 1916-2030. Mukailen Rissanen 2021, 26.	12
Taulukko 2: Työllistyminen 2019. Tilastokeskus 2023.	28
Taulukko 3: Työllistyminen 2020. Tilastokeskus 2023.	28
Taulukko 4: Työttömät työnhakijat vuosi 2020. Tilastokeskus 2023.	29
Taulukko 5: Työssä olevat ja työttömät työnhakijat vuosi 2020. Tilastokeskus 2023.	29
Taulukko 6: Työttömät työnhakijat vuosi 2022. Tilastokeskus 2023.	30
Taulukko 7: Työssä olevat ja työttömät työnhakijat 2022. Tilastokeskus 2023.	30
Taulukko 8: Toimiminen hiusalalla. Oletko hiusalan...	33
Taulukko 9: Oletko aloittanut hiusalan opinnot vuonna 2018 tai sen jälkeen?	34
Taulukko 10: Minkä ikäinen olet?	34
Taulukko 11: Oletko suorittanut Yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosan, 15osp tai ennen vuotta 2018 Hiusalan yrittäjyys ja yritystoiminta, 20osp?	35
Taulukko 12: Kysymys 10. Kuka vastasi opetuksesta?	36
Taulukko 13: Millaisia oppimisympäristöjä yritystoiminnan tutkinnonosassa hyödynnettiin? ..	36
Taulukko 14: Mihin alla olevista yritysmuodoista tutustuttiin kurssilla?	37
Taulukko 15: Käsiteltiinkö kurssilla hiusalalla yleisesti vallitsevia tapoja toimia yrittäjänä? .	38
Taulukko 16: Käsiteltiinkö kurssilla viranomaistahoja, jotka auttavat aloittavaa yrittäjää? ..	38
Taulukko 17: Opitko tekemään peruslaskutoimituksia kannattavasta liiketoiminnasta?	39
Taulukko 18: Käsiteltiinkö kurssilla hiusalan yrittäjän kulujen muodostumista?	40
Taulukko 19: Opitko kurssin myötä hahmottamaan oman palkkasi kulujen jälkeen.	40

Taulukko 20: Saitko riittävän kuvan erilaisista hiusalan liiketoiminnan mahdollisuuksista alueellasi?.....	41
Taulukko 21: Saitko kuvan hiusalalla olevista sidosryhmistä, jotka olennaisesti kuuluvat yritystoimintaan ja jotka mahdollistavat verkostoitumisen muiden hiusalalla toimivien kanssa?	42
Taulukko 22: Käsiteltiinkö kurssilla sähköisen markkinoinnin keinoja?	42
Taulukko 23: Innostiko kurssi yrittämiseen?	43
Taulukko 24: Millaisessa oppimisympäristössä olisit toivonut opetuksen järjestettävän?	46
Taulukko 25: Millä tavoin olisit toivonut opetuksen järjestettävän?	46

Liitteet

Liite 1: Kyselytutkimus, saatekirje.....	70
Liite 2: Kysely yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosasta.....	71
Liite 3: Sopimusyrittäjyys ja vuokratuoliyrittäjyys	76
Liite 4: Henkilöbrändi, brändi ja markkinointi ja sosiaalisen median kanavat	80

Liite 1: Kyselytutkimus, saatekirje

Hei hiusalan ammattilaiset!

Olemme Jenni Suosalo ja Leena Hovi. Opiskelemme Laurean ammattikorkeakoulussa kauneudenhoito- ja kosmetiikka-alan estenomitutkintoa ja tämä kysely on osa opinnäytetyötämme. Olemme toimineet hiusalalla yli 20 vuotta yrittäjinä, palkallisina työntekijöinä sekä opettaneet ammatillisissa oppilaitoksissa.

Opinnäytetyön aihe valikoitui kiinnostuksesta työelämän sekä valmistuvien opiskelijoiden näkökulmiin yrittäjyysopinnoista ammatillisessa opetuksessa. Opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää hius- ja kauneudenhoitoalan perustutkinnon Yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnon osaa, osin saatujen tulosten perusteella. Toteutamme työn Saimaan ammattiopisto Sampolle.

Kaikkien hiusalalla toimivien vastaukset ovat tärkeitä kehitystyölle. Lisäksi erityisesti vuonna 2018 ja sen jälkeen opintonsa aloittaneiden vastaukset antavat näkökulmaa viimeisimmän tutkintorakenteen myötä tullessiin muutoksiin.

Kaikki vastaukset käsitellään nimettöminä. Kyselyyn vastaaminen vie 5-10 min. Mikäli haluat olla yhteydessä meihin kyselyn tiimoilta, alta löytyy yhteystietomme. Vastausaikaa on 10.4.2023 saakka.

Kiitos ajastasi, ajatuksistasi sekä ideoistasi kehitystyöhömmme.

Pääset kyselyyn linkin kautta

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx...>

Terveisin

Jenni & Leena

jenni.suosalo@student.laurea.fi

leena.hovi@student.laurea.fi

Liite 2: Kysely yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosasta

Kysely

Yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosasta

Hei hiusalan ammattilaiset! Olemme Leena Hovi ja Jenni Suosalo. Opiskelemme Laurean ammattikorkeakoulussa kauneushoito- ja kosmetiikka-alan estenomitutkintoa ja tämä kysely on osa opinnäytetyötämme. Opinnäytetyön tarkoituksena on kehittää hius- ja kauneushoitoalan perustutkinnon Yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosaa. Kaikki vastaukset käsitellään nimettöminä. Kiitos ajastasi, ajatuksistasi sekä ideoistasi kehitystyöhömmme.

Osa 1

Taustatietoja

Kysymme ensin taustatietoja opinnoista, hiusalalla toimimisesta sekä yritystoiminnan tutkinnon osan suorittamisesta.

1.Oletko hiusalan

opiskelija
yrittäjä
palkallinen työntekijä
en toimi hiusalalla, olen muissa töissä
muu, mikä?

2.Muu, mikä?

3.Oletko tehnyt hiusalan töitä valmistumisesi jälkeen?

kokoaikaisesti
osa-aikaisesti
satunnaisesti
en lainkaan

4.Toimitko hiusalan yrityksessä

keskusta-alueella
keskusta-alueen ulkopuolella
toimipiste kodin yhteydessä
kiertävänä hiusalan ammattilaisena
jotenkin muuten, miten?

5.jotenkin muuten, miten?

6.Oletko aloittanut hiusalan opinnot vuonna 2018 tai sen jälkeen?

Kyllä

En

7.Minkä ikäinen olet?

18-24

25-34

35-44

45-54

55-64

65->

8.Oletko suorittanut Yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosan, 15osp tai ennen vuotta 2018 Hiusalan yrittäjyys ja yritystoiminta, 20osp? (Mikäli olet valmistunut ennen vuotta 2014, valitse muu, miten?)

kyllä

en

olen saanut hyväksiluvun

muu, miten?

9.Muu, miten?

Osa 2

Yritystoiminnan suunnittelun -tutkinnonosa

Seuraavaksi tarkentavia kysymyksiä yritystoiminnan -opinnoista.

10.Vastasiko opetuksesta

ammattilliset opettajat

yhteisten aineiden opettajat

ammattilliset ja yhteisten aineiden opettajat

joku muu, mikä?

11.Joku muu, mikä?

12.Millaisia oppimisympäristöjä yritystoiminnan tutkinnonosassa hyödynnettiin?

lähiopetus

verkko-opetus

osin lähiopetuksena, osin verkossa
jokin muu, mikä?

13.jokin muu, mikä?

14.Mihin alla olevista yritysmuodoista tutustuttiin kurssilla? (voit valita useamman)

toiminimi
osakeyhtiö
kommandiittiyhtiö
avoin yhtiö
franchising-yrittäjyys
osuuskunta

15.Käsiteltiinkö kurssilla hiusalalla yleisesti vallitsevia tapoja toimia yrittäjänä? (voit valita useamman)

sopimusyrittäjyys
vuokratuoliryrittäjyys
kevytyrittäjyys
oma liike

16.Käsiteltiinkö kurssilla viranomaistahoja, jotka auttavat aloittavaa yrittäjää? (esim. Patentti- ja rekisterihallitus, verohallinto, alueelliset toimijat, liitot)

kyllä
ei
osittain

17.Oliko kurssilla viranomaistahoilta asiantuntijoita luennoimassa?

kyllä
ei

18.Opitko tekemään peruslaskutoimituksia kannattavasta liiketoiminnasta?

kyllä
en
osittain

19.Käsiteltiinkö kurssilla hiusalan yrittäjän kulujen muodostumista?

kyllä
ei
osittain

20.Opitko kurssin myötä hahmottamaan oman palkkasi kulujen jälkeen?

kyllä
en
osittain

21.Saitko riittävän kuvan erilaisista hiusalan liiketoiminnan mahdollisuuksista alueellasi? (esim. vapaat toimitilat, yritykset, työllistäjät)

kyllä
ei
osittain

22.Saitko kuvan hiusalalla olevista sidosryhmistä, jotka olennaisesti kuuluvat yritystoimintaan ja jotka mahdollistavat verkostoitumisen muiden hiusalalla toimivien kanssa? Monivalinta.

tukkuliikkeet
alueen yrittäjät
kilpailijat
viranomaiset
kouluttajat
mahdolliset tulevat asiakkaat

23.Käsiteltiinkö kurssilla sähköisen markkinoinnin keinoja? (esim. Instagram, TikTok, Facebook, yrityksen kotisivut, blogi)

kyllä
ei
osittain

24.Innostiko kurssi yrittämiseen?

kyllä
ei
osittain

Osa 3

Muita ajatuksia yritystoiminnan opinnoista.

Lopuksi haluaisimme saada teiltä ajatuksia yritystoiminnan tutkinnonosasta ja kehitysideoita uudistettavaan tutkinnonosaan.

25. Mistä muualta olet saanut tietoa yrittäjyydestä?

26. Millaisia asioita olisit toivonut tutkinnonosassa käsiteltävän?

27. Millaisessa oppimisympäristössä olisit toivonut opetuksen järjestettävän?

lähiopetuksena

verkossa

lähi- ja verkko-opintoina

muu, miten?

28. Muu, miten?

29. Millä tavoin olisit toivonut opetuksen järjestettävän?

intensiivikurssi

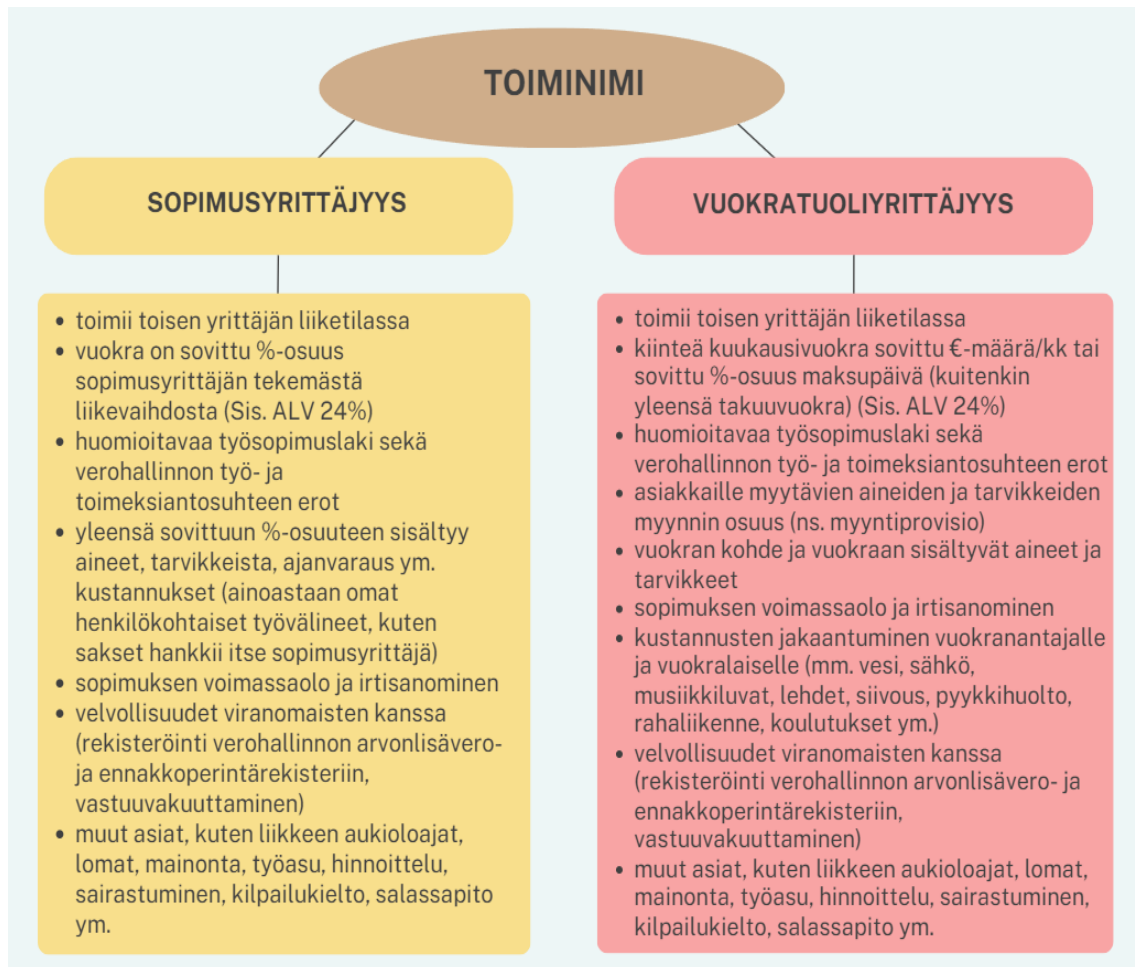
tutkinnonosan opinnot jaoteltu koko opiskelujalle

muu, miten?

30. Muu, miten?

31. Ideoita uudistettavaan Yritystoiminnan suunnittelu -tutkinnonosaan?

Liite 3: Sopimusrittäjyys ja vuokratuoliyrittäjyys



TOIMINIMI		
SOPIMUSYRITTÄJYYS		VUOKRATUOLIYRITTÄJYYS
Työsopimuslaki 55/2001, 1§. https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20010055		Työsopimuslaki 55/2001, 1§. https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20010055

Palkka ja työkorvaus verotuksessa. https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48037/palkka-ja-ty%C3%B6korvaus-verotuksessa/	Palkka ja työkorvaus verotuksessa. https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48037/palkka-ja-ty%C3%B6korvaus-verotuksessa/
Suomen hiusyrittäjät. https://www.hiusyrittajat.fi/	Suomen hiusyrittäjät. https://www.hiusyrittajat.fi/
Sopimuspohjat, maksullisia. https://www.sopimusmallit.com/cart	Sopimuspohjat, maksullisia. https://www.sopimusmallit.com/cart
Yrittäjäksi hiusalalle. https://hiusyrittajat.wordpress.com/2017/03/21/yrittajaksi-hiusalalle/	Yrittäjäksi hiusalalle. https://hiusyrittajat.wordpress.com/2017/03/21/yrittajaksi-hiusalalle/
Ukko.fi, yrittäjyyskoulu. https://www.ukko.fi/toiminimiyrittajyys/kampaamo-yrittajaksi/	Ukko.fi, yrittäjyyskoulu. https://www.ukko.fi/toiminimiyrittajyys/kampaamo-yrittajaksi/
Sekki Antti, Härkönen Otto 2010. Kevytyrittäjyys: opas sivutoimiseen yrittäjyyteen. Helsinki: Kauppakamari.	Sekki Antti, Härkönen Otto 2010. Kevytyrittäjyys: opas sivutoimiseen yrittäjyyteen. Helsinki: Kauppakamari.
Vastavalmistunut ryhtyi sopimusyrittäjäksi. https://tehdn.com/blogi/vastavalmistunut-parturi-kampaaja-ryhtyi-sopimusyrittajaksi/	

Tehtävä 1. Yrittäjien haastattelu ja esitykset koululla, case-ajattelu.

Tehtävän tarkoituksena on kerätä erilaisia tarinoita yrittäjyydestä. Työelämässä oppimisen jaksolla opiskelija toteuttaa haastattelun ohjaajalleen tai jollekin toiselle yrityksessä toimivalle henkilölle. Haastattelu toteutetaan, vaikka haastateltavana olisi palkallinen työntekijä, sillä erilaiset kokemukset työelämästä voivat avartaa ajatuksia. Haastattelun kyselyrunko valmistellaan yhdessä muun ryhmän ja opettajan kanssa, jolloin jokainen opiskelija pääsee osallistumaan

kyselyyn haluamallaan kysymyksellä. Näin saadaan paljon tietoa hiusalalla toimivista yrittäjistä ja palkallisista toimijoista. Tähän tehtävään sopii oppimisen menetelmänä käytännössä oppiminen, jossa opiskelijan tavoitteena on muodostaa ymmärrystä aiheesta prosessimaisen työskentelyn myötä ja syventää oppimista muiden opiskelijoiden esityksistä. Oppimista pystyy syventämään palaamalla aiheisiin ja täydentämällä tietoa.

Tehtävässä voidaan hyödyntää verkko-opetusta. Opetuksessa hyödynnettävät materiaalit voidaan liittää sähköiselle oppimisen alustalle. Opiskelija täyttää valmiiseen kyselyrunkoon haastateltavan vastaukset, josta hän poimii vastaukset ja toteuttaa esityksen valmiille PowerPoint pohjalle. Opiskelija valmistautuu haastatteluun tutustumalla PowerPoint esitykseen, josta hän saa ideoita haastatteluun ja esitykseen. Opiskelijat saavat halutessaan muokata esitystä, persoonallisemman näköiseksi, alla esimerkki. Valmiilla pohjalla on tarkoitus helpottaa alkuun pääsyä. Esitys on aina mielenkiintoisempi, mikäli se on visuaalinen sekä hieman yllätyksellinen. Tehtävänannon esittelyyn olisi hyvä varata riittävästi aikaa, jotta opiskelijoilla olisi mahdollisuus esittävää mieltä askarruttavia kysymyksiä. Opettaja voisi halutessaan esittää tehtävänannon yhteydessä esimerkiksi oman yrittäjyystarinan. Toisinaan jonkin valmiin tuotoksen esittäminen voi helpottaa työn alkuun saattamista. Opiskelija oppii myös toteuttamaan oman tuotoksen ja esittämään sen pienimuotoisesti ryhmälle. Esitykset voidaan toteuttaa lähiopetuksena tai verkossa.

PARTURIMESTARI MIKKO MALLIKAS

- Valmistunut parturi-kampaajaksi vuonna 2008.
- Suorittanut mestaritutkinnon vuonna 2020.
- Työskentelee omassa parturissa, joka on erikoistunut miesten hiustenleikkauksiin .



Kuva: Pexels, <https://www.pexels.com/fi-fi/hae/kampa%20ja%20sakset/>

Tehtävä aktivoi opiskelijaa hyödyntämään omaa visuaalisuuttaan sekä soveltamaan tehtävää haastateltavan näköiseksi. Tehtävässä on tarkoituksena myös ohjata opiskelijaa vuorovaikutukseen haastateltavan kanssa. Opiskelijan tulisi tiedustella haastateltavalta ennen tehtävään ryhtymistä esimerkiksi kuvien liittämistä omaan esitykseen. Myös valmis tehtävä tulisi

hyväksyttää haastateltavalta itseltään ennen tehtävän palautusta. Tämä varmistaa, että henkilö, josta esitys tehdään, hyväksyy esityksen.

Esitysten jälkeen voidaan ryhmässä keskustella esityksistä ja esille nousseista mielenkiintoisista asioista yrittäjyydestä sekä työelämästä yleisesti sekä kuulla opiskelijoiden ajatuksia projektista. Opettaja pystyy halutessaan poimia opiskelijoille erityisen haastavia asioita esityksistä ja palata niihin joskus esimerkiksi jonkin muun tehtävän merkeissä.

Liite 4: Henkilöbrändi, brändi ja markkinointi ja sosiaalisen median kanavat



MARKKINOINTI		
HENKILÖBRÄNDI	BRÄNDI JA MARKKINOINTI	SOSIAALISEN MEDIAN KANAVAT
Brändäys, brändäyksen oppimiskokonaisuus https://tat.fi/wp-content/uploads/2021/11/BRANDAYKSEN-OPPIMISKOKONAISUUS.pdf	Yrittäjän brändiopas - näin kehität brändiäsi https://www.yrittajat.fi/opaat/yrittajan-brandiopas-nain-kehitat-brandiasi/	Instagram-ohje - 12 julkaisuideoa yrityksesi markkinointiin. https://folcan.fi/instagram-julkaisuideat/

<p>Uusivisio, Löydä omat vahvuutesi! https://uusivisio.fi/7-vinkkia-omien-vahvuuksien-kartoittamiseen/</p>	<p>Brändäys, brändäyksen oppimiskokonaisuus https://tat.fi/wp-content/uploads/2021/11/BRANDAYKSEN-OPPIMISKOKONAIUUUS.pdf</p>	<p>Parceron TikTok-opas. https://parcero.fi/wp-content/uploads/2022/01/Parceron-TikTok-opas.pdf?09%2F05%2F2023</p>
<p>Mikä se henkilöbrändi oikein on? - Anu Nylund https://www.youtube.com/watch?v=HH5GumPuSQ8</p>	<p>Yrittäjät, Brändin rakentaminen https://www.yrittajat.fi/tietopankki/markkinointi-ja-myynti/brandi-ja-markkinointi/brandin-rakentaminen/</p>	<p>Itsenäisen yrittäjän markkinointiopas. https://www.ukko.fi/wp-content/uploads/2021/07/markkinointiopas-2021.pdf</p>
<p>Kurvinen Jarkko, Laine Tom, Tolvanen Ville 2017. Henkilöbrändi. Helsinki: Alma Talent.</p>	<p>Yrittäjät, Brändi ja markkinointi https://www.yrittajat.fi/tietopankki/markkinointi-ja-myynti/brandi-ja-markkinointi/</p>	<p>TikTokin nousu: opas markkinoijille. https://www.meltwater.com/fi/blog/tiktokin-nousu-opas-markkinoijille</p>
	<p>Kankkunen Oona 2023. Kasvaa somesta. Bonfire Books.</p>	<p>Sosiaalisen median markkinointi. https://www.meltwater.com/fi/blog/category/social-media-marketing</p>
	<p>Itsenäisen yrittäjän markkinointiopas. https://www.ukko.fi/wp-content/uploads/2021/07/markkinointiopas-2021.pdf</p>	

	Sosiaalisen median markkinointi - kuinka hyödyntää sosiaalista mediaa markkinoinnissa? https://www.meltwater.com/fi/blog/sosiaalisen-median-markkinointi	
--	--	--

Tehtävä 2. Yrittäjän Instagram-tili

Tehtävä voidaan jakaa useampaan osa-alueeseen, 1. Instagram-tilin perustamisvaihe, 2. Instagram-tilin kehittäminen ja tyylin muodostaminen, 3. Instagramin vuorovaikutusmahdollisuudet ja 4. Instagram-tilin jatkokehitys.

Ensimmäisessä vaiheessa tehtävän tarkoituksena on tutustua Instagramiin ja selvittää mikä se on ja miten sitä voidaan yrittäjyydessä hyödyntää. Osalle opiskelijoista Instagram voi olla jo etukäteen tuttu sosiaalisen median kanava, jolloin heidän on mahdollista ohjata kokemattomampia opiskelijoita. Opiskelijat luovat itselleen Instagram-tilin yrittäjämäisellä näkökulmalla. Tilin erilaisten ominaisuuksien harjoitteluun tulee varata aikaa, jolloin seuraavissa vaiheissa työskentely on helpompaa. Tilin ei pidä olla julkinen, jolloin opiskelijan on mahdollista rauhassa harjoitella sen käyttöä.

Instagram

- mikä on Instagram?
- miten sitä käytetään?
- mihin sitä käytetään?
- millaisia ajatuksia herättää?



Kuva: Pexels,
<https://www.pexels.com/search/instagram/>

Toisessa vaiheessa työ aloitetaan kartoittamalla erilaisten hiusalan yrittäjien Instagram-tilien ulkoasua ja toimintaa. Millaisen kuvan sivut antavat yrittäjästä tai yrityksestä. Millainen kuva yrityksestä tai yrittäjästä halutaan antaa. Vastaako mielikuva todellisuutta. Huomiota tulee kiinnittää muun muassa julkaisujen tyylien ja värien käyttöön sekä kuinka useasti julkaisuja

tehdään. Kartoituksen jälkeen opiskelijat aloittavat oman tyylinsä muodostamisen keräämiensä havaintojen pohjalta. Samanaikaisesti harjoitellaan Instagramiin soveltuvien valokuvien ottamista ja niiden tarvittavaa muokkausta.

Kolmannessa vaiheessa opiskelijat pohtivat Instagramin vuorovaikutusmahdollisuuksia sekä löydettävyyttä. Kuinka saada seuraajia ja kasvattaa heidän määrää. Kuinka valita oikeat hashtagit, eli #-tunnisteet, ja miten hyödyntää niitä markkinoinnissa. Löydettävyyteen voidaan vaikuttaa esimerkiksi avainsanoja käyttämällä tai merkitsemällä julkaisuun sijainnin.

Neljäs vaihe vaatii yrittäjältä suunnitelmallista toimintaa, jota tarvittaessa muutetaan. Instagram-tilin jatkokehitys ja tarvittavat rajaukset, laajennukset tai muutokset tulee nähdä yritystoiminnan kehittämisenä. Ympäristön ja asiakaskäyttäytymisen muutokset tulee huomioida tilin jatkokehityksessä. Opiskelijoiden haasteena osiossa voi olla kokemuksen puute mutta tehtävä auttaa heitä hahmottamaan kuinka markkinointisuunnitelma ei ole valmis, vaan sitä tulee kehittää jatkuvasti ajan kuluessa.

Tehtävässä voi hyödyntää erilaisia oppimisympäristöjä, esimerkiksi työelämässä oppimista. Työpaikkaohjaajaa voidaan haastatella hänen ajatuksistaan ja ideoista hänen Instagram-tilinsä suhteen. Tehtävässä voidaan hyödyntää myös erilaisia opetusmenetelmiä. Käänteisen oppimisen avulla opiskelijat tutustuvat ensin itsenäisesti tai pareittain erilaisten yrittäjien Instagram mainontaan, jonka jälkeen havainnoiteja käydään yhdessä läpi ryhmän kanssa. Ongelmalähtöisen oppimisen menetelmällä toimiessa opiskelijat tutustuvat ensin Instagramiin ja sen eri käsitteiden ymmärtämiseen. Tämän jälkeen opiskelijat pohtivat mitä he tietävät aiheesta ja millaisiin kysymyksiin he tarvitsevat tietoa. Opiskelijoita ohjataan tiedon hankintaan ja he asettavat itselleen osaamistavoitteet. Lopuksi opittua tietoa voidaan ryhmitellä ja arvioida.