



Yksinyrittäjän osaamisen ja hyvinvoinnin kehittäminen toiminnan laajentamisprosessissa

Sari Hartikainen

2023 Laurea





Laurea-ammattikorkeakoulu

Yksinyrittäjän osaamisen ja hyvinvoinnin kehittäminen toiminnan laajentamisprosessissa

Sari Hartikainen
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2023

Sari Hartikainen

Yksinyrittäjän osaamisen ja hyvinvoinnin kehittäminen toiminnan laajentamisprosessissa

Vuosi

2023

Sivumäärä

68

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli kuvata yritystoimintani uudelleen aloittamisen ja laajentamisen suunnittelu- ja pohjustustyötä. Ennen pandemiaa toiminimi tarjosi sivutoimisesti taidetoimintaa erityispuolella. Nyt laajentaminen kohdentui aikuisille suunnattuihin ryhmiin ja tapahtumiin. Tavoitteena oli tunnistaa nykyistä osaamista ja resursseja, tehdä suunnitelma tarvittavan kehittymisen saavuttamiseksi ja aloittaa osaamisen kehittäminen. Opinnäytetyön tuloksena oli tehdä kehityssuunnitelma, liiketoimintasuunnitelma, budjettilaskelma sekä koordinoita ja johtaa yritystoiminnan alkuvaiheen tehtäviä.

Tämän opinnäytetyön teoreettinen viitekehys ulottuu viikoittaisten teemojen ja tavoitteiden ympärille. Se käsittelee yrittäjyyttä, hyvinvointia, ajankäyttöä, markkinointia sekä palvelumuotoilua.

Opinnäytetyö tehtiin päiväkirjamuotoisena kirjaamalla päivittäistä työntekoa kymmenen viikon ajalta 20.2.2023-28.4.2023 liiketoiminnan, palvelujen ja osaamisen kehittämisen parissa. Maanantaisin asetettiin tavoitteet kullekin viikolle. Viikon päätteeksi analysoitiin tavoitteisiin pääsyä sekä saavutettuja hyötyjä. Menetelminä käytettiin kirjaamisen lisäksi itsensä johtamisen menetelmiä, osaamisen tunnistamista, itsereflektiota, palvelumuotoilua ja vertaisoppimista.

Opinnäytetyön keskeisimpänä tuloksena saavutettiin liiketoimintasuunnitelma ja alustava budjettilaskelma. Tämän lisäksi opittiin hyödyntämään palvelumuotoilun työkaluja ja brändin rakentamista markkinoinnissa ja yrittäjyydessä. Opinnäytetyön aikana substanssiosaamista lisättiin ihmisten valmentamisessa opiskelemalla terapia-alan kokonaisuus. Kontakteja luotiin toimitilayrityksiin ja järjestettiin tutustumiskäynti mahdolliseen seminaarin järjestämiskohteeseen. Yrittäjänä ja työntekijänä kehityin itsensä johtamisen lisäksi käyttämään hyödyllisiä palvelumuotoilun työkaluja tulevaisuudessakin, ja sain hyödyllisiä neuvoja sekä kontakteja myös yritysneuvonnan puolelta. Opin myös, että hyvinvoinnin asiat tulee suunnitella kalenteriin tärkeimpänä tehtävänä. Tästä opinnäytetyöstä hyötyy myös muut yksinyrittäjät.

Asiasanat: muotoiluajattelu, osaamisen tunnistaminen, osaamisen kehittäminen, itsensä johtaminen

Sari Hartikainen

Developing the competence and well-being of a sole entrepreneur in the process of expanding their operations

Year 2023

Pages

68

The aim of this thesis was to describe the planning and facilitation work of restarting and expanding my business. Before the pandemic, my company offered art activities for children with special needs. Now the expansion focused on groups and events aimed at adults. The goal was to acknowledge my current skills and resources, make a plan to achieve the necessary development and start developing skills. The objective of the thesis was to make a development plan, a business plan, a budget calculation, and to coordinate and lead the tasks of the initial phase of business operations.

The theoretical framework of this thesis wraps around the weekly themes and goals. It deals with entrepreneurship, well-being, time management, marketing, and service design.

The thesis was written in diary format by recording daily work for ten weeks from 20.2.2023 to 28.4.2023 in business, services and competence development. On Mondays, goals were set for each week. At the end of the week, reaching the goals and the benefits achieved were analyzed. In addition to recording, self-management methods, competence identification, self-reflection, service design and peer learning were used as methods.

The main result of the thesis was a business plan and a preliminary budget calculation. In addition to this, I learned how to utilize service design tools and brand building in marketing and entrepreneurship. During the thesis work, substantive know-how was increased in coaching people by studying the entirety in the therapy field. Contacts were made with collaboration companies and a familiarization visit was organized to a possible seminar venue. As an entrepreneur and employee, in addition to self-management, I learned to use beneficial service design tools in the future as well, and I got useful advice and contacts from the business consulting side as well. I also learned that well-being matters should be planned as the most important task in the calendar. Other entrepreneurs will also benefit from this thesis.

Keywords: design thinking, competence identification, competence development, self-management

Sisällys

1	Johdanto.....	10
1.1	Yrityksen esittely.....	10
1.2	Mitä pandemia opetti yrittäjyydestä	11
1.3	Työssä tarvittavat ammattikäsitteet	13
2	Lähtötilanteen kuvaus osaamisen kehittämisen näkökulmasta	16
2.1	Sidosryhmät	16
2.2	Tavoitteet yritykseni tarjontaan lähivuosina.....	17
2.3	Tavoitteisiin pääsyssä vaadittava osaaminen	18
2.4	Osaamisen tunnistaminen, kehittymistarpeet ja itsetuntemus.....	19
2.5	SWOT-analyysin käyttäminen suunnittelun välineenä	20
2.6	Markkinoinnin ja tiedottamisen tärkeydestä	21
2.7	Suunnitelma miten tavoitteisiin päästään	23
3	Päiväkirjaraportointi.....	24
3.1	Seurantaviikko 1: Projektin aloitus ideamyrskyllä ja karsinnalla.....	24
3.2	Seurantaviikko 2: Uusien työkalujen haltuunottoa	26
3.3	Seurantaviikko 3: Fasilitoimista ja hyvinvointia	30
3.4	Seurantaviikko 4: Terapiakurssin alku ja osaamisen laajentamista	33
3.5	Seurantaviikko 5: Rahapohdintoja ja pientä tekemistä.....	35
3.6	Seurantaviikko 6: Epävirallinen kysely, tilaneuvotteluja ja aikataulumuutos	38
3.7	Seurantaviikko 7: Verkostoitumista.....	41
3.8	Seurantaviikko 8: Ajankäytön ja brändiasioiden opiskelua.....	45
3.9	Seurantaviikko 9: Monipuolinen ja voimia vievä uuden oppimisen viikko	50
3.10	Seurantaviikko 10: Liiketoimintasuunnitelma ja tilakatselmus	55
4	Pohdinta	60
	Lähteet.....	63
	Kuviot	66

1 Johdanto

Opinnäytetyössä kuvataan mikroyrityksen uudelleenkäynnistämistä lähes kolmen vuoden tauon jälkeen, ja sen laajentamisen suunnittelua uusiin toimintoihin ja uusille asiakasryhmille. Aiemmin toiminimi on tarjonnut taidetoimintaa erityisryhmille. Nyt on tarkoitus laajentaa tarjontaa aikuisten hyvinvointi- ja kulttuuritapahtumiin sekä ryhmiin. Opinnäytetyö kirjoitetaan päiväkirjamuotoisena 20.2.2023-28.4.2023. Kehitysprojektia seurataan 10 viikon ajan jokaisena työpäivänä työtehtäviä kuvailemalla. Viikoittain asetetaan uudet tavoitteet ja analysoidaan niiden toteutumista sekä saavutettuja hyötyjä.

1.1 Yrityksen esittely

Toiminimeni on perustettu 2018 joulukuussa. Nykyinen toimialani on taiteellinen luominen. Yrittäjänä työskentelin ennen koronapandemiaa osapäiväisesti ja yksin. Näin on tarkoitus tehdä tulevanakin toimintakautena. Palveluvalikoiman uusi painopiste tulee olemaan aikuisissa ja uudet palvelut ovat aikuisille suunnattu hyvinvointi- ja valmennustoiminta sekä hyvinvointia lisäävät muutosseminaarit ja kulttuuri-illalliset. Aikaisemmin toiminimeni toimi esimerkiksi väylänä taiteellisten ideoiden ja kutsumuksen toteuttamiseen esimerkiksi erityismuskareissa, ja toiminnasta kertyneet tulot menivät pitkälti uusien laadukkaiden soittimien ja ammattikirjallisuuden hankintaan. Nyt tarkoituksena on laajentaa yritystoimintaa alueelle, jossa muukin osaamiseni pääsee käyttöön, ja joka mahdollistaa laajemman työllistävyyden tulevaisuudessa.

Yritykseni palveluvalikoimaan kuului ennen koronaa erityismusiikkiryhmiä, erityistanssiryhmiä, tuntitöitä laajemmissa taideprojekteissa sekä somen tekemistä muille yrityksille. Koontumisrajoitusten myötä siirsin ensin yhden erityismuskarini verkkoon, ja ohjasin hetket reaaliaikaisesti. Tämä ei ollut läheskään niin toimivaa ja vuorovaikutteista, kuin muskarit kasvotusten samassa paikassa, ja hyvin pyörineet ryhmätoimintoni lakkasivat. Tein vielä Instagram-postauksia jonkin aikaa toiselle yritykselle, mutta lopetin senkin löydettyäni haastavan kokopäivätyön asiantuntijana työllisyyden hoidon alueella. Tällä hetkellä olen virkapaalla päivätyöstäni. Opinnäytetyöni tavoitteena on suunnitella laajempaa palvelutoimintaa ja kartoittaa sen vaatimuksia. Palveluvalikoiman uudet tuotteet vastaavat uskoakseni monen aikuisen ihmisen tarpeisiin, ja tämän toteutuessa yrityksestäni tulee elinkelpoisempi. Pehdyn opinnäytetyössäni ja sen myötä tehtävässä liiketoimintasuunnitelmassani myös hinnoitelluun, brändimielikuvaan ja sopiviin markkinoinnin keinoihin.

Koronaan liittyvien terveyssuositusten sekä löytämäni kokopäivätyön aiheuttaman yrittäjyydystaun aikana ehdin pohtia tulevaa palveluvalikoimaa yrityksessäni. Monistettavaa ja myöhemmin melko passiivista tuloa voisi saada kirjamyynnistä ja etäkursseista, mutta nämä saat-

tavat olla tulovirraltaan pieniä ja haastavasti markkinoitavia. Kirjani ei myöskään ole valmis, ja tällä hetkellä etäkurssin rakentaminen sekä sen markkinoiminen ei tunnu tarpeeksi kiinnostavalta. Digitalisaatio vaikuttaa kuitenkin lähes jokaiseen enenevässä määrin, ja sen tuomia mahdollisuuksia kannattaa harkita.

Rämön & Valtarin (2020, 178-179.) mukaan yrityksen tuotevalikoimaan voi kuulua uniikkeja tuotteita, joita voidaan myydä vain kerran sekä tuotteita, joita voidaan myydä monta kappaletta kerralla tai toistaa monia kertoja. Ominaisuudet vaikuttavat usein hintaankin. Esimerkiksi vaate, jota ompelija voi valmistaa saman kaavan avulla lukuisia kertoja on yleensä paljon edullisempi ostohinnaltaan kuin uniikki mittatilauksena tehty juhlapuku. Yksityistunnit lajista riippumatta ovat useimmiten kalliimpia kuin ryhmätunnit, ja netissä myytävää hyvinkin monistettavaa kurssia voidaan myydä yksityistunteihin nähden paljon edullisemmalla hinnalla.

1.2 Mitä pandemia opetti yrittäjyydestä

Covid-19 pandemia yllätti kielteisellä tavalla monet yrittäjät. Rajoitusten ja suositusten myötä etätyöskentely sekä -opiskelu lisääntyivät selvästi. Myös ruokaostosten ja muiden päivittäistavaroiden tilaaminen verkosta ja apteekkien kotiinkuljetuspalvelut tulivat monelle tutuiksi. Uudet toimintatavat ovat jääneet osittain pysyviksi. Toisaalta suurin osa eri ikäisistä ihmisistä kertoi kyllästyneensä melko pian tietokoneen äärellä olemiseen ja sosiaalisuuden puutteeseen. Nyt ja tulevaisuudessa yrittäjien kannattaa havainnoida mitä palveluita kannattaa tarjota etänä, ja mitä lähipalveluna.

Tilastokeskuksen sivuilla julkaistussa artikkelissa kerrotaan koronarajoitusten iskeneen voimakkaimmin autokauppaan, ja rajojen sulkeminen vaikutti eniten ulkomaan kauppaa harjoittaneisiin toimijoihin. Erikoiskaupan toimialoista vaatteiden ja jalkineiden vähittäiskauppa kärsi eniten, kun taas rautakauppatavaroiden vähittäiskauppa kuului koronavuoden menestyjiin (Kuussaari ym. 2020.). Lisäksi monet tuntemani sisustusalan sekä vaatetuspuolen yrittäjät kertovat pandemian aikana ja jälkeen, että lisääntynyt kotona oleminen ja juhlien järjestämättömyys näkyivät myynnissä selkeästi.

Opinnäytetyöni keskittyy mikroyrittäjyyteen, tarkemmin sanoen yksinyrittäjyyteen. Pärnäsén (2022) mukaan juuri yksinyrittäjät tarvitsivat eniten sosiaalietuuksia pandemian aikaan. He myös saivat niitä. Naisyrittäjät olivat tarvinneet sosiaalietuuksia miesyrittäjiä useammin, koska he eivät olleet kyenneet nostamaan itselleen palkkaa pitkään aikaan. Pandemian aikaan vapaa-aika lisääntyi monilla, mikä oli myönteinen muutos. Sen sijaan kasvanut huoli toimeentulosta vaikutti siten, että etenkin naisyrittäjillä halu palkansaajatyöhön kasvoi reilusti myös naistyönantajayrittäjillä. Naisyrittäjillä palkansaajaksi haluavien osuus oli ollut vuonna 2017 16 prosenttia ja miehillä yhdeksän prosenttia, kun vuonna 2022 vastaavat luvut olivat jo 26 prosenttia ja 14 prosenttia. Miestyönantajayrittäjillä ei ollut suurta halua ammattiaseman muutokseen. (Tilastokeskus 2022.)

Elon työkykyjohtamisen kehittämispäällikkö Katja Ekmanin (2022) mukaan yrittäjät ovat oppineet elämään muutosten kanssa. Muutosten sietokyky ja kyky toiminnan ketterään muuttamiseen ovat kehittyneet. Ekman arvioi tulosten kertovan siitä, että korona-aika opetti yrittäjät elämään muutoksen kanssa. Lähes puolet pienyrittäjistä on panostanut oman osaamisen kehittämiseen ja lähes kolmannes on kehittänyt verkostojaan. Joka viides, erityisesti teollisuuden parissa työskentelevä pienyrittäjä, on kehittänyt liiketoimintaansa. Liiketoiminnan kehittämisellä tarkoitettiin uusien tuotteiden ja palveluiden lanseeraamista. Ekman kuvaa, että osaamisen merkitys on selvästi ymmärretty, ja sitä johdetaan strategisesti, ajatellen yrityksen tavoitteita ja tarpeita. Tämä kehittää yrityksen resilienssiä ja työntekijöiden työkykyä.

Suomen Yrittäjien ekonomisti Petri Malinen (2022) muistuttaa inflaation nostattavan hintoja, jonka vuoksi myyntiluvut kasvavat. Kuitenkaan tavaraa ei välttämättä mene enempää kaupaksi. Yli puolet eli 59 prosenttia yrittäjistä on huomannut kohonneiden kustannusten vaikutukset liiketoimintaan, 45 prosenttia tunnistaa pandemian vaikutukset ja 39 prosenttia inflaation. Erityisesti kestotavaroiden kaupassa näkymiä heikentävät kuluttajien heikot tulevaisuuden odotukset Suomen sekä heidän oman taloutensa tilasta.

Monet omista palveluideoistani liittyy valmentamiseen ja tapahtumiin, jotka toteutetaan paikan päällä tietynlaisessa miljöössä. Juuri tämän tyyppiin toimintoihin pandemia vaikutti selkeimmin, kun tuli kokoontumisrajoituksia, ja ihmiset myös pelkäsivät saavansa koronan. Sohvi Nyman (2023.) kertoo blogissaan, miten hän selvisi pandemian vaikutuksista. Nyman perusti ensimmäisen yrityksensä liki 20 vuotta sitten, ja oli ollut konkurssin partaalla kerran aiemminkin. Nyt hän oli luonut yritykseensä useita tulovirtoja, mutta oli juuri luopunut digituotteistaan eli verkkokursseista alkaessaan kehittämään mobiilisovellusta. Mobiilisovelluksen kehittäminen vei paljon rahaa, startupille ei saatu tukirahoja eikä hänellä ollut kertomansa mukaan energiaa tehdä parempia tukihakemuksia muuttuneessa ympäristössä. Nymanin tulot koostuivat muun muassa koulutuskeikoista, tykypäivistä ja stylistin blogista. Koronapandemia sai aikaan puolentoista vuoden mittaisen ajanjakson, jolloin hänen yrityksensä ei lähettänyt yhtään laskua.

Vaikka Nyman (2023.) opiskeli kaksi eri koulutusta, ja kirjoitti kirjoja, hän koki koronatyöttömyyden masentavana ja itseluottamusta heikentävänä. Nyman ei kuitenkaan halunnut palauttaa palveluvalikoimaansa vanhoja digituotteita rahan vuoksi, vaan mennä eteenpäin asioita kohtaan, jotka todella kiinnostivat. Nyman neuvoo yrittäjiä rakentamaan useita tulonlähteitä verkkoon, kuten e-kirjoja ja verkkokursseja. On järkevää perustaa hyvä nettisivusto, sillä some voi kaatua koska vain. Myös sähköpostilista on yrittäjän omassa hallinnassa. Kannattaa tehdä asioita, jotka kiinnostavat ja innostavat itseäkin, päästää irti toimimattomista asioista ja kehittää uutta. Tukiverkosto on tärkeä. Verkkosivujen ja asiakaskirjeen tulee sisältää lisäarvoa tuottavaa, itse luotua sisältöä.

Tulevina vuosina saatan itsekkin tavoitella kauempaan asuvia suomalaisia etäkursseille, monistaa palveluita, tehdä kaupallisia yhteistöitä ja tehostaa myyntiä markkinoimalla suurissa tapahtumissa ja laajalevikkisissä lehdissä. Tällaisia suuria tapahtumia ja laajalevikkisiä lehtiä voivat olla yllättävätkin kohteet, missä tavoitetaan suuri määrä aikuisia, joiden tulisi panostaa enemmän hyvinvointiinsa. Tällaisia voivat olla esimerkiksi Lapsimessut, Flow-festivaalien perhepäivä, Opettaja-lehti ja Lastentarha-lehti. Harkittava idea tulevaisuudessa voisi myös olla lisenssien myyminen ja lisenssikoulutukset hyvinvointikurssien pitämiseen ja levittämiseen ympäri Suomen. On välttämätöntä muistuttaa itseään jatkuvan kehittämisen hyödyllisyydestä sekä siitä, että asiakkaat haluavat nykyään kokonaisvaltaista elämyksellisyyttä. Piehillä valinnoilla voi olla suuri vaikutus suuntaan tai toiseen.

Yrityksen ja yksilön onni voi olla pysyminen omalla mukavuusalueellaan, ja panostaa vahvuuksiin, mutta välillä epämukavuusalueelle on mentävä oppiakseen uutta tai pelastaakseen yritys. Jos uusi asia tuntuu aikojenkin päästä epämukavalta, on parasta koittaa luopua siitä tai vähentää sitä. Yrityksen perustamista voidaan verrata maratoniin, ei sprinttiin. Yrittäjän tulee tuntee itsensä, ja tietää mitä haluaa elämältään. Yritystoiminnan tavoitteiden on sovittava tähän visioon. Yrittäjän on myös pidettävä siitä mitä hän tekee. (Makkonen 2020.)

Tässä työssä painotan paljolti osaamisen kehittämistä, hyvinvointia sekä ajankäyttöä, sillä yksinyrittäjyydessä korostuu itsensä johtamisen ja ajan käytön taidot. Toisaalta toiminimiyrittäjä on itse oma yrityksensä, joten oma jaksaminen, työn imu ja uudistumiskyky näkyvät asiakkaalle niin hyvässä kuin huonossakin. Terveysteen ja hyvinvointiin tulee panostaa kiireenkin keskellä. Moni tuttu yrittäjä on kertonut eteenpäin vievän motivaation puutteesta pandemian aikana, ja vielä sen jälkeenkin. Uskon tämän työn antavan työkaluja tai inspiraatiota myös pitempään toimineille mikroyrittäjille. Sivuan myös jonkin verran riskinottamisen, järkevän varomisen sekä inspiraation hakemisen teemoja.

1.3 Työssä tarvittavat ammattikäsitteet

Business model canvas

Erilaiset kanvaasit auttavat idean pilkkomista osiin, ja sopiva kanvaasi tulee valita kehitettävän idean ja tilanteen mukaan. Business Model Canvas on sopiva liiketoimintamallinnuspohja etenkin tilanteisiin, joissa on olemassa oleva yritys, asiakasryhmät ja resurssit. (Hassi, Maila & Paju 2015, 90.)

Digitalisaatio

Digitalisaatiolla ei ole vakiintunutta eikä yksiselitteistä määritelmää. Digitalisaatiolla tarkoitetaan yhteiskunnallista muutosprosessia, jota voidaan verrata teollisuuden syntyyn. Se tar-

koittaa tiedon siirtämistä, tallentamista ja käsittelemistä tietokoneiden ymmärtämässä muodossa. Digitalisaation myötä monet palveluketjut ovat lyhentyneet ja palvelut automatisoitu-neet. Internet on vaikuttanut palveluiden kasvamiseen sekä levikkiin, ja datan merkitys liike-toiminnalle on kasvanut Googlen myötä. Digitalisaatio voi mahdollistaa yrityksen kasvua ja vähentää virheitä. (Tampereen yliopisto 2023.)

Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma kertoo yrityksen liiketoimintaan vaikuttavista tekijöistä ja yrityksen menestyksen kulmakivistä. Liiketoimintasuunnitelman tekoprosessi saa yrittäjän pohtimaan kriittisesti asioita, jotka voisivat tulevaisuudessa tuhota yrityksen tai saada sen menestymään. Liikeidea kerrotaan heti alussa, jotta esimerkiksi rahoittaja näkee nopeasti, mitä suunnitelma tulee käsittelemään. Liikeideassa kiteytetään ytimekkäästi mitä, miten ja kenelle yritys pal-veluun tarjoaa. (Hesso 2013, 24-25.)

Muotoiluajattelu

Muotoiluajattelun prosessi tähtää läpimurtoinnovaatioihin ihmiskeskeisen muotoilun avulla. Kohderyhmään tutustutaan syvällisesti empatian avulla, ja vältetään tekemästä vääriä oletuk-sia. Sen jälkeen määritellään ihmisten todellisia tarpeita ja haluja, joihin ideoidaan luovasti ratkaisuja. Ideoiden perusteella rakennetaan nopeasti ja edullisesti testattavia prototyyppe-jä. On hyvä testata monia prototyyppejä, jolloin huomataan niiden vahvuudet ja heikkoudet. Rehellisyys, avoimuus, intuitiivisuus ja tunnetasolla merkitykselliset ideat ovat leimallisia elementtejä muotoiluajattelussa. (Nyssönen 2017.)

Palvelumuotoilu

Palvelumuotoilu tarkoittaa palvelujen innovointia, suunnittelua ja kehittämistä. Palvelumuotoilun avulla voidaan löytää asiakkaiden piilossa olevia tarpeita ja toiveita, sekä saavuttaa palvelun tarjoajan liiketoiminnalliset tavoitteet hyödyntäen muotoilussa kehitettyjä mene-telmiä. (Aalto-yliopisto 2023.)

Palvelumuotoilu ei ole pelkästään työkalujen kokoelma. Se on myös prosessi, jota ajaa suunnitteluajattelu. Prosessiin kuuluu toistuvat tutkimisen, kehittämisen ja kokeilun vaiheet. Palvelumuotoilu tulee sisäistää mielentilana. Siten se sopii myös arvolupauksen kehittämisen johtamiseen sekä täysin uusien palvelujen, tuotteiden tai liiketoiminnan johtamiseen. (Stickdorn, Lawrence, Hormess & Schneider 2018, 21-22.)

Journey Map eli Palvelupolku

Visuaalisen palvelupolun menetelmä auttaa yritystä huomaamaan aukkoja asiakkaan palvelu-kokemuksessa ja tutkimaan mahdollisia ratkaisuja niiden paikkaamiseen. Palvelupolkujen

rakentaminen tekee asiakkaan sisäisistä kokemuksista visuaalisesti näkyviä. Palvelupolkuja työstettäessä tiimiläisten yhteisymmärrys lisääntyy myös. (Stickdorn ym. 2018, 44-46.)

Reflektio

Reflektoiminen tarkoittaa pohdiskelua, harkitsemista, heijastelua sekä sisäistämistä (Suomi-Sanakirja n.d.). Reflektoiminen on tärkeässä roolissa myös kokeilemalla kehittämisessä. On kysyttävä edistääkö tehtävä työ toivottua oppimista, ja varattava aikaa sekä vaivaa opitun reflektoinnille. Kokeiluista saatava tieto, palaute sekä havainnot on järkevää hyödyntää kunolla. Tämä vaatii aikaa ja pysähtymistä. Hyvin tehty reflektio on tärkeää oppimisen kannalta, ja antaa paremmat lähtökohdat myös seuraavan kokeilun suunnittelulle. (Hassi ym. 2015, 41, 176.)

Sidosryhmäkartta

Lista sidosryhmistä on hyödyllinen osa palvelupolunkin visualisointia. On järkevää kirjata ylös sidosryhmät, jotka liittyvät tai ovat vastuussa kussakin palvelupolun vaiheessa. Tämä auttaa tunnistamaan mahdolliset avaintekijät ja toimijat, jotka tulee huomioida tutkimisessa, prototyypin tekemisessä ja toteuttamisvaiheessa. (Stickdorn ym. 2018, 47.)

Yritystoimintaan liittyviä sidosryhmiä voivat olla asiakkaiden ja palveluntuottajien lisäksi kilpailijat, valtio veroineen ja lainsäädäntöineen, kunta, kilpailijat sekä työntekijät. Jos jokin sidosryhmistä vetäytyy, yritys ei välttämättä pysty jatkamaan toimintaansa samalla tavalla. Sidosryhmät ovat tahoja, jotka yleensä odottavat jotakin vastinetta antamastaan panoksesta. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2016, 38-40.)

Osaamisen kehittäminen (tunnistaminen, lisääminen)

Osaamista on opiskelun ja muun asiantuntijuuden kautta saavutetun tiedon lisäksi tiedon soveltaminen ja käytännön tekeminen. Työkokemuksen lisäksi myös harrastukset ja elämäkokemukset voivat kerryttää monia taitoja. Verkostoituminen erilaisten ryhmien ja yhteisöjen kanssa sekä kontaktien luominen ovat hyödyllisiä ja nykyään arvostettuja taitoja. Tietyissä tehtävissä tarvittava osaaminen on monesti vain tavoite, ja työssä ehtii kerryttää tarvittavaa tietotaitoa. Osaamisen lisäämiseen vaikuttavat yksilön omat valmiudet, ominaisuudet, vahvuudet, arvot, mahdollisuudet ja tekemisen tapa. (Jamk 2023.)

2 Lähtötilanteen kuvaus osaamisen kehittämisen näkökulmasta

Palkkatöissäni olen saanut pitkän kokemuksen asiakaspalvelusta, viime vuosina myös etätöistä sekä monikanavaisesta kiireisestä työstä. Nämä kokemukset hyödyttävät myös yrittäjyydessä. Palkkatyössäni puhutaan välillä myös englantia ja ruotsia sekä kirjoitetaan paljon oikeaoppista, lakiin perustuvaa tekstiä.

Yrittäjyydessä sain heti alussa kokemuksen uuden palvelutuotteen lanseeraamisesta. Siitä ja opiskelupolustani tehtiin koko sivun juttu Aamupostiin. Lehtijutussa kerroin motiiveistani perustaa kaupungin ensimmäinen erityismuskari sekä tuottaa iloa musiikin avulla (Aamuposti 2019). Lehtijuttu ei tuonut yllätyksekseni lisää asiakkaita, mutta kymmeniä tykkäyksiä ja kommentteja oli lehden Facebook-sivuilla. Osa tykkääjistä oli toki tuttuja. Asiakkaat, joita oli vähän alle 10 perhettä, löytyivät lopulta yhdistysten puskaradioista sekä päiväkotien ilmoitustauluilta ja henkilökunnan mainostamana.

Uuteen palveluun eli aikuisten hyvinvointiryhmään liittyvää osaamista olen kerryttänyt kouluksissa, kursseilla, harrastuneisuudellani sekä avoimissa yliopisto-opinnoissa. Olen suorittanut terapia-alan kursseja, valmentamiseen liittyvän koulutuksen, liikuntalääketieteen kurssin ja paljon muuta. Olen myös vetänyt kaksi vuotta seniorien hyvinvointikerhoa vapaaehtoisena. Ryhmien vetäminen on tuttua myös aiempien töideni kautta.

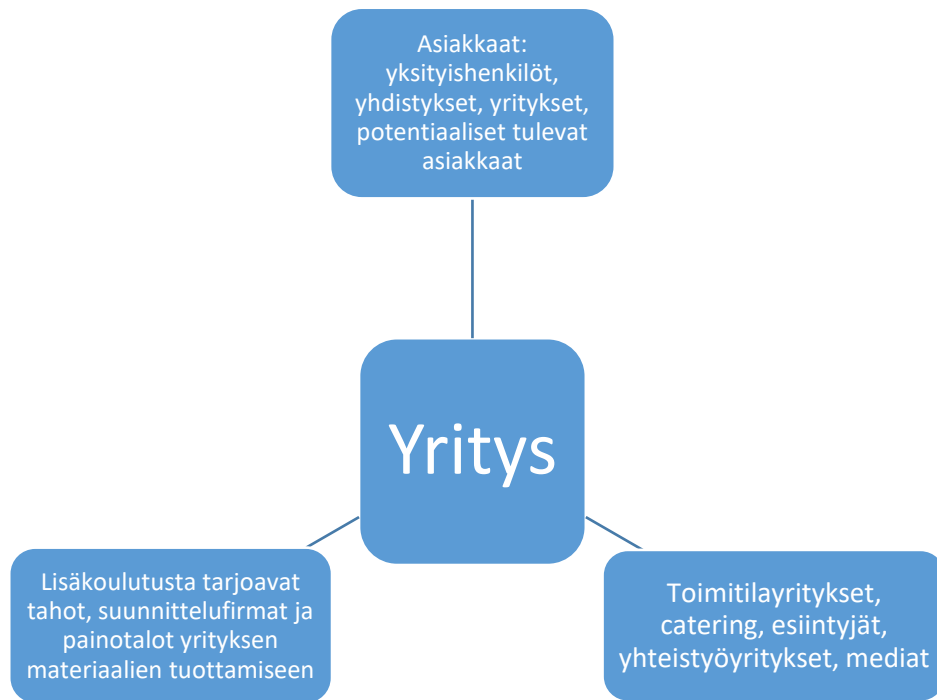
Kehittämistä vaativia taitoja on yhä tekemisen fokuosimiskyky kulloinkin olennaisimpaan asiaan, uskallus ja kehtaaminen esille tulemiseen, sekä luottaminen itseen ja oman yrityksen palveluvalikoiman haluttavuuteen. Tarvitsen myös ulkopuolista apua pitkäjänteisessä markkinomisessa ja yrityksen tunnettuuden kasvattamisessa. Haluan myös syventää ja harjoitella osaamistani valmentamiseen liittyen sekä tiettyihin hyvinvoinnin alueisiin. Tavoitteena on myös yhteistyökuvioiden kehittäminen myöhemmässä vaiheessa liittyen liikuntaan, keuhonhooltoon, syömiseen ja nukkumiseen.

2.1 Sidosryhmät

Yritykseni sidosryhmiä ovat aikaisemmin olleet yhdistys, joka tilasi tanssi- ja musiikkiryhmätoimintoja, asiakkaat eli lapset huoltajineen sekä Facebook-ryhmät, joiden kautta sain asiakasperheitä. Sidosryhmiä olivat myös paikallislehti, yhteisöotalo, jossa vedin muskaria sekä musiikkiliikkeet ja terapiatarvikeliike soitinten ja muun virikemateriaalin ostoon. Samoin sidosryhmiä olivat kirjakaupat, kirjastot ja erikoiskirjakaupat ammattikirjallisuuden hankkimiseen sekä neuvolat, päiväkodit ja päivittäistavara-kaupat, joiden ilmoitustauluille sain viedä mainoksia toiminnasta.

Tulevassa toiminnassa sidosryhmiä ovat aikuiset asiakkaat, mahdollisesti myöhemmin yhdistykset ja yritykset, jotka haluavat tilata taide- tai hyvinvointitoimintaa, paikallislehdet, nais-

tenlehdet, tulevat yhteistyöyritykset liittyen terveyteen, kauneuteen ja hyvinvointiin, kirjapainot ja mainostoimistot paperituotteiden valmistukseen, mahdollisesti paikat joissa on ilmoitustauluja riippuen tulevasta markkinointisuunnitelmasta ja brändistä, kirjakaupat, kirjasot ja oppilaitokset tietotaidon lisäämiseen sekä tilojen vuokraajayritykset yhteishenkilöineen.



Kuva 1 Yrityksen tulevat sidosryhmät

Yhteistyöyrityksiin tulee rakentaa toimivat suhteet. Tällöin voi luottaa, ettei ikäviä yllätyksiä tule esimerkiksi huolimattomuuden tai välinpitämättömyyden takia. Asiakkaiden kanssa luottamus rakentuu vähitellen asioiden sujuessa hyvin, palvelulupausten toteutuessa ja niiden jopa ylittyessä. Tulevienkin uusien toimintojen tulee sopia yrityksen arvoihin, muodostaen johdonmukaisen luotettavan jatkumon.

2.2 Tavoitteet yritykseni tarjontaan lähivuosina

Hesso (2013, 27-29.) muistuttaa vision tärkeydestä. Hänen mukaansa on tiedettävä selkeästi, mikä on tavoite, johon pyritään. Vaikka yrittäjällä itsellään olisi mielessä selkeä kuva yrityksen suunnasta, asiakas ja työntekijät eivät sitä tiedä, jos tavoitetta ei selkeästi kerrota ja avata. Visio on tavoite, joka antaa voimaa työntekoon. Yrityksen arvot puolestaan toimivat ohjenuorana visiota kohti pyrittäessä. Myös arvot tulee avata selkeästi esimerkiksi yrityksen nettisivuilla. Arvojen noudattamista tulee vahtia, ja yrityksen tulee toimia eettisesti vakaalla tavalla.

Yritykseni visioon liittyvä tavoite on lanseerata ja käynnistää tammikuussa 2024 hyvinvointiin (syöminen, liikunta, elämäntyyli ja uni) liittyvä ryhmä aikuisille kauniissa miljöössä Hyvinkäällä. Tämän kevään aikana kartoitan tarvittavia taitoja, osaamistani, ja opiskelen vähintään yhden uuden kokonaisuuden tai kurssin. Hankin tarvittavaa uskoa ja uskallusta hyvien mentorien sekä itseni kehittämisen avulla. Tavoitteena on siis saada aikaan hyödyllinen ja riittävän kysytty hyvinvointiryhmä. Minimimäärä ihmisiä, joilla tämänkaltainen toiminta kannattaa aloittaa lienee vähintään 10 henkeä. Tarkempi määrä selviää sitten, kun tiedän tilavuokran sekä valitun mainonnan ja muiden kulujen summan.

Tavoitteeni on tiedustella ja katsastaa myös toimitiloja, mitkä soveltuvat hyvinvointiryhmän kokoontumiseen sekä seminaareihin. Seminaaritoiminta kiinnosti minua jo ennen pandemiaa, ja sitä silmällä pitäen minulla on mielessä miljöö vähän kauempana. Kirjan ja muun kirjallisen materiaalin jatkojalostaminen ja tuottaminen saa jäädä odottamaan tämän kevään kehitystyön valmistumista. Tulevina vuosina haluaisin tarjota myös terapeutista yksilövalmentamista. Mikäli aikaa, kiinnostusta ja tiloja toiminnalle löytyy, on kiinnostuksen kohteena ollut jo kymmenisen vuotta väliaikaisen vaatteisiin, kosmetiikkaan ja sisustukseen keskittyneen kahvilaputiikin perustaminen maaseudulle.

Tämän työn tavoitteena on käydä läpi yritysideoita, valita mikä niistä on ajankohtaisin ja miettiä, mitä tietotaitoa tarvitsen sen toteuttamiseen. Selvitän myös, miten nämä taidot ovat hankittavissa. Käsittelen myös brändin rakentamista, markkinointikeinoja sekä tapoja käyttää palvelumuotoilun työkaluja yrityksen palveluvalikoiman ja asiakkaan saaman palvelukokemuksen kehittämisessä.

Muun elämän vaatimusten vuoksi pystyn työskentelemään syksyllä 2023 korkeintaan osapäiväisesti, ja aloitan aluksi vain yhden uuden toiminnon. Haluan myös kehittää pitkäjänteisyyttä sekä osaamistani liittyen tähän uuteen palveluun ja tuottaa oikeasti hyödyllistä sekä vaikuttavaa ryhmätoimintaa. Omaan terveyteen käytetty aika ja raha ei koskaan mene hukkaan, joten tällaisen palvelun kehittäminen on hyvin motivoivaa ja antoisaa.

2.3 Tavoitteisiin pääsyssä vaadittava osaaminen

Yrityksen tavoitetila lähivuosina on hyvän palvelukokonaisuuden tarjoava konsepti, joka inspiroivien, toivoa lisäävien sekä muutenkin hyödyllisten palveluiden myötä tarjoaa jopa kokopäiväistä ansiotyötä vastaavan tulonkin itselleni. Tämän syksyn ja ensi vuoden eli 2024 tavoitteena on jatkaa yrityksen vanhoja toimintoja sekä lanseerata uusi, aikuisille suunnattu ryhmämuotoinen kurssitoiminta sekä kaksi seminaaria.

Tämän syksyn ja ensi vuoden tavoitteiden toteuttamisessa tarvittavia taitoja ovat hyvinvointiin ja terveyteen liittyvä tietotaito, musiikkiin ja erityispedagogiikkaan liittyvä tietotaito, ryhmänvetämistaito, oman tunne-elämän vakauttamistaito, kyky nostattaa hyvää mieltä itses-

sä ja muissa, markkinointitaidot, brändinrakentamis- ja konseptointitaidot, visualisointitaidot, visiointikyvyt, kyky ottaa harkittuja ja rahallisesti järkeviä riskejä, verkostoitumistaidot, ihmissuhdetaidot, kyky ja halu erottautua, tunnelmanluomistaidot sekä itsensä johtamistaidot aikataulujen ja työtehtävien suhteen.

Palautumis-, rentoutumis- ja rajojenvetotaidot ovat myös tärkeitä pitkäaikaisen ja dynaamisen yritystoiminnan kannalta. Tulevaisuudessa vaadittavia taitoja voi lisäksi olla remontointitaidot ja miljöön muokkaustaidot, mikäli myös maaseudulla tapahtuvien Green Care-toimintojen aloittaminen sekä putiikkikahvilan perustaminen kiinnostaa edes lyhytaikaisesti. Joustavuus omien suunnitelmien ja aikataulujen suhteen on myös tärkeää, sillä tavoitteet ja kiinnostuksenkohteet voivat muuttua matkan varrella. On myös mahdollista, että jokin yrityksen palveluista onkin luultua suosittu tai vähemmän suosittu, jolloin kysyntä määrää palvelujen järkevän laajentamisen tai supistamisen.

2.4 Osaamisen tunnistaminen, kehittymistarpeet ja itsetuntemus

Oman alan toimialakohtaisen substanssiosaamisen lisäksi nykyään arvostetaan myös pehmeitä taitoja. Toivotuista pehmeistä taidoista mainitaan usein työpaikkailmoituksissakin. Kovia taitoja voi kerryttää opiskelemalla esimerkiksi taloushallintoa, ohjelmointia tai kieliä. Suomessa kysytyimmät pehmeät taidot ovat vuorovaikutustaidot, tutkimus- ja tiedonhakutaidot sekä johtamistaidot. Myös empatia, luovuus, joustavuus, tiimityötaidot ja muutosvalmius ovat haluttuja taitoja tai ominaisuuksia haettaessa uutta työntekijää. Myös ongelmaratkaisutaidot ja kyky ratkaista konflikteja ovat halutuimpien pehmeiden taitojen listalla. (Mäkelä, 2020.)

Opiskeluaikanakin Laurea-ammattikorkeakoulussa opimme osaamisen tunnistamisesta ja sanoittamisesta jonkin verran. Sitran (2023.) sivustolla on laaja kokonaisuus aihetta käsitteleviä harjoituksia ja pohdintatehtäviä. Sitran materiaaliin perehtymällä huomasin, että vapaa-ajan sekä työelämän kokemukset yhdistettynä luonteeseeni ovat tuoneet sellaisia vahvuuksia ja arvoja kuin oikeudenmukaisuus, PR-työn ja edustamisen taidot, asiakaspalvelutaidot, luovuus ja oppimisen ilo. Olen aloitteellinen, innostuva ja minulla on musiikillista sekä esteettistä osaamista. Ydinosaamistani on mielikuvituksesta ammentava ja ympäristöstä vaikutteita keräävä taiteellinen luominen, toisten tsemppaaminen, hyvä asiakaspalvelu sekä koordinoimiskyky. Aiheet, mihin minulta yleensä kysytään neuvoja vapaa-ajalla, ovat joko ihmissuhteet, opiskelu, työ tai terveys. Erilaisissa töissäni ja harrastuksissa muiden antamien positiivisten palautteiden aiheina ovat olleet ilostuttava kohtaaminen, tilan antaminen toiselle, musiikkiin liittyvät taidot, ryhmän vetotaidot, pienten teatteriesitysten tekeminen, kirjoittamistaidot, stailaustaidot ja kannustaminen.

Työssä olen melko kunnianhimoinen. Eteneminen johtamistehtäviin ei ole se, mihin työntekijäpuolella tähtään, vaan mieluummin vapaus ja päätösvalta työn sisältöihin ja arvostus omaa asiantuntijuutta kohtaan. Tahdon aina, että on jokin tavoite, johon pyrkiä. Saan siitä

virtaa työhön. Tahdon työlläni sekä vapaa-ajallani parantaa jollain tavalla maailman asioita ihan vaikka yksilötasolla. Vaikka nautin palveluiden ostamisesta ja itsensä hemmottelemisesta, en halua elää pelkästään itselleni. Määrälliset ja suorittavat toisteisetkin työt miellyttävät minua kestäessään osan työpäivästä. Jatkuva kiire ja aitojen kohtaamisten vähyyksensä sijaan saavat minut kyynistymään, stressaantumaan ja turhautumaan. Minut saa innostumaan lyhyet dynaamiset sprinttityylin projektit, tapahtumien suunnittelu, taide-elämykset, kehittäminen, lemmikkieläinten, kotieläinten sekä villieläinten hoitaminen, innostavien kirjojen lukeminen, hyvien YouTube-videoiden katsominen, motivaatiopuheiden sekä musiikin kuunteleminen, vanhat kirkot, vaatteet sekä satukirjat. Lasten kulttuuri, etenkin musiikki ja nukketeatteri ovat kuuluneet kiinnostuksenkohteisiini varhaiskasvatuksen opiskelusta alkaen.

Olen alun perin työskennellyt monipuolisesti myynnin ja tuote-esittelyjen parissa. Myyminen ja vielä enemmän esitteleminen sekä asiakaspalvelu ovat yhä asioita, joista pidän kovasti. Koulutukseltani olen myös varhaiskasvatuksen opettaja sekä eläinavusteinen ratkaisukeskeinen valmentaja. Olen käynyt myös paljon erilaisia täydentäviä kursseja esimerkiksi terapiaan ja hyvinvointiin liittyen. Olen myös opiskellut eri ammattikorkeakoulujen tarjonnasta esimerkiksi palvelumuotoilua ja käynyt Green Care-toiminnan pätevyystutkimuskurssin.

Osaamistarpeeni keskittyvät teknisiin asioihin, markkinointiin, substanssiosaamisen laajentamiseen sekä henkilökohtaisten ominaisuuksien hallinnoimiseen liittyen rönsyilyyn, keskittymiseen ja energisyyden vaihteluihin.

2.5 SWOT-analyysin käyttäminen suunnittelun välineenä

Tutkin tämän työn alkuvaiheessa yritysideoitani SWOT-analyysin valossa ottamalla mallia verkosta löytyneistä yritysten ja yhdistysten analyyseistä. SWOT tulee englanninkielisistä sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). Se sopii liikeidean kehittämiseen, markkinoiden tutkimiseen, kehitystarpeiden tunnistamiseen ja päätöksen tekemiseen sen suhteen, kannattaako jokin tuote viedä markkinoille. (Omapaja 2022.)

SWOT-analyysi tehdään toimintaympäristön ja liikeidean tarkastelun pohjalta. Vahvuuksia pyritään vahvistamaan ja heikkouksia korjaamaan. Analyysin avulla pyritään myös löytämään uusia mahdollisuuksia oman toiminnan ja palvelujen kehittämiseksi ja laajentamiseksi. SWOT-analyysin ja yritysidean pohjalta rakennetaan täsmennetty liikeidea. Liikeidea vastaa kysymyksiin mitä, kenelle, miten ja millaisella idealla tuotetaan. (Alikoski ym.2016, 41-43.)



Kuvio 1 SWOT-analyysi yritykseni uudesta toiminnasta

SWOT-analyysin tekeminen toi uusia oivalluksia vahvuuksista ja kehitystarpeista. Uskallus ja kyky toimia epävarmuuden tunteista huolimatta ovat alkuvaiheen toiminnoissa tarpeen. Mikäli palveluja kannattaisi tai täytyisi tarjota etänäkin, tarvitsisin tähän teknistä apua, koska en ole rakentanut nettikursseja enkä järjestänyt webinaareja. Tiedän onneksi yrittäjän, kuka tarjoaa apua sekä upean miljöö netin välityksellä tapahtuviin tapahtumiin. Hintaa en ole tiedustellut. Tarvitsen apua myös yrityksen nettisivujen perustamiseen.

2.6 Markkinoinnin ja tiedottamisen tärkeydestä

Oman kohdeyleisön eli mahdollisen asiakaskunnan tunteminen on tärkeää, jolloin sivuston viesti ja sisältö on helpompaa optimoida oikein. Viestintä tulee kohdentaa kohdeyleisön tarpeet huomioiden. Vanhentunut sivusto saattaa jäädä kilpailijoiden jalkoihin, joten on tärkeää pysyä ajan tasalla ja uudistua tarvittaessa. Sivuston käyttökokemuksen on oltava hyvä. Markkinointiputken tulee olla huolella suunniteltu, ja relevanttia sisältöä tulee tarjota kaikessa markkinoinnissa, kuten brändimarkkinoinnissa, sähköpostikampanjoissa sekä yrityksen sivustolla. (Gummerus ym. 2017, 168.)

On tärkeää tiedottaa palveluistaan, jotta ihmiset pääsevät niiden pariin, mutta jos esimerkiksi somen tekeminen tuo liikaa negatiivista stressiä, se kannattaa ulkoistaa tai pyrkiä mainostamaan ansaitulla medianäkyvyydellä, hyvillä nettisivuilla, puskaradiolla, osallistumalla ta-

pahtumiin sekä keräämällä hyvän sähköpostilistan. Radiomainonta saattaa olla kallista, mutta tavoittaa suuren määrän kohderyhmään kuuluvia. Markkinointiin tulen ostamaan ulkopuolista apua ainakin visuaalisuuden kanssa sekä ostettua näkyvyyttä medioissa, jos en saa ansaittua näkyvyyttä jollain kiinnostavalla tulokulmalla. Pidän kovasti lehdistöyhteistyöstä, ja olen tehnyt sitä monen eri yrityksen työntekijänä.

Pyyhtiän (2017, 23) mukaan ketterä markkinointi (agile marketing) on tehokkain tapa toimia digitaalisessa maailmassa. Yrittäjän tulee reagoida nopeasti muutoksiin ja muuttaa suunnitelmia tarvittaessa. Hän myös korostaa mittaamisen tärkeyttä, ja markkinoinnin mittaamiseen saatankin tarvita apua tulevaisuudessa. Pyyhtiä kirjoittaa, että mittaaminen auttaa näkemään, mitä toimenpiteitä kannattaa nopeasti muuttaa toimivampaan suuntaan.

Mittaamisen menetelmien avulla oppii myös eri kanavien tehokkuudesta. Kanavilla on nimittäin erilaisia rooleja. Toiset herättelevät innostusta, toiset vastaavat informaation tarpeeseen ja jotkut toimivat kaupan viimeistelijöinä. Tässäkin asiassa tavoitteen asettamisen tärkeys korostuu. Liiketoiminnalle on määriteltävä tavoitteet, jotta tiedetään mitä mitata, ja opitaan myös virheistä. On tärkeää nähdä verkon monimuotoisuuden mahdollisuudet uhkakuvien sijaan. Mittaaminen kuuluu keskeisesti ketterään liiketoiminta-ajatteluun. Edellä mainittuja yrittäjän asettamia tavoitteita vasten on viisasta peilata, mitkä myyntikanavat, sisällöt, mainosmuodot sekä verkkosivustojen laskeutumissivut eivät toimineet, ja mitkä niistä tuottivat tulosta. Markkinoinnin toimivuuden mittaamisessa käytetään usein termejä Return On Investment (ROI) tai Return on Marketing Investment (ROMI). Nykyään ollaan ymmärretty alkaa puhua myös mielenkiintoisesta Return on Failure (ROF) -käsitteestä. Se tarkoittaa tuottoa, jonka virheistä oppiminen antaa. (Pyyhtiä 2017, 17-20.)

Somemarkkinoinnin mittaamisessa seuraajamäärän kasvattamisen sijaan kannattaa mitata vuorovaikutuksen laatua. Selkeät liiketoiminnalliset tavoitteet ovat tärkeitä asettaa, ja määrittää seurattavat myynnilliset mittarit niiden mukaisesti. Yrittäjän ei pidä vain tyytyä mittaamaan sitä mikä on helpointa tai yleisintä, vaan olla käytettyjen metriikoiden suhteen kunnianhimoinen. (Räsänen 2017, 199.)

Markkinoinnissa tulen tarvitsemaan mahdollisen somemarkkinoinnin, mittaamisen ja nettisivujen lisäksi ja apua myös yrityksen logosuunnittelussa yrityksen nimenvaihdon jälkeen. Tällä hetkellä yritykselläni ei ole varsinaista nimeä. Toimitilavuokraan liittyen minun tulee myös neuvotella hyvä ja kannattava sopimus. Yritän muistuttaa itseäni olemaan lannistumatta mahdollisista korkeista hinnoista. Vaikka Return on Failure on mielestäni kiehtova käsite, ja jokainen toimiva yritys on varmasti epäonnistunut joissain asioissa matkan varrella, niin liian suuria riskejä ei kannata mielestäni ottaa, ja jo alkuvaiheessa on tärkeää saada jonkin verran onnistumisenkin kokemuksia. Se, mitä toimitiloja vuokraavat yritykset ensimmäiseksi vastaavat hinnoistaan ei ehkä välttämättä ole se lopullinen hinta, mikäli toimintani on jatkuvaa,

toistuvaa tai jos tilaan tarjoilujakin samalta yritykseltä suurehkoilla volyyymilla. Olisi hienoa auttaa myös muita yrittäjiä ja yrityksiä menestymään ostamalla heiltä erilaisia toimintaani tukevia palveluita.

2.7 Suunnitelma miten tavoitteisiin päästään

Osaamisen kartoituksen perusteella alan kerryttämään tarvittavaa lisäosaamista valitussa lisäkoulutuksessa. Tässä apuna tulee olemaan etäopiskelu, vertaisoppiminen sekä uusien taitojen harjoittelu käytännössä harjoitusasiakkailla. Aion myös verkostoitua yritystiloja vuokraavien toimijoiden sekä yritysneuvontaa tarjoavien tahojen kanssa. Etsin myös sopivan mentorin tulevaisuutta silmällä pitäen, ja varaan ajan mentorointiin. Itse-reflektio on tämän työn ehkä tärkein työkalu ja sitä käytän viikoittaisissa analysoinneissa.

Itsensä johtamista opiskelen lisää alan suositelluimpien kirjojen avulla, testaamalla niistä löytyneitä sopivimpia vinkkejä omassa arjessa. Muutosten toimivuutta analysoin jälleen itse-reflektion avulla. Hyvinvointia varten varaan mentoroinnin sekä kehitän parempia ajankäytön tapoja. Varaan myös tarvittavia palveluita hyvinvointiin liittyen ja opiskelen lisää hyvinvointin elementeistä.

Kehitän tässä työssä myös yrityksen liiketoimintaa monella tasolla. Teen erilaisia laskelmia, kun saan tietoa tilojen ja muiden palvelujen tosiasiallisista hinnoista. Jos ensimmäinen uusi palvelu alkaa jo syksyllä 2023, loppukesällä tai aivan alkusyksyllä olisi hyvä julkaista lehtijuttu aiheesta. Kesällä viimeistään tulee aloittaa mainonta. Tätä ennen brändi, logo, yrityksen nimenmuutos sekä toimialan muutos tulee olla tehtyinä. Logon suunnitteluun voin tarvita mainostoimiston apua. Rahaa tarvitaan lisäkoulutukseen, vakuutuksiin, musiikkilupiin ja muihin lupiin, logosuunnitteluun, materiaalien printtaamiseen ja tilavuokraan. Rahaa voidaan tarvita myös ostettuun mainontaan sekä brändin mukaisiin teksteihin ja muihin tuotteisiin.

Palveluiden kehittämistä ja uudistamista pohdin palvelumuotoilun avulla, opiskelemalla palvelumuotoilua kirjoista ja testaamalla työkaluja käytännössä. Palvelumuotoilussa on monia hyödyllisiä työkaluja, joihin olen perehtynyt ja perehdyn lisää työn aikana. Service Blueprint eli palvelujärjestelmän visuaalinen kuvaus tai palveluketjuanalyysi on hyvä etenkin suuremmissa yrityksissä. Siinä kartoitetaan asiakkaalle näkyvät ja näkymättömät toiminnot, analysoidaan ja kehitetään niitä sekä ideoidaan uusia tapoja toimia. Omalle yritykselleni sopivimmat työkalut ovat tällä hetkellä Journey Map ja perinteinen liiketoimintasuunnitelma.

Budjettia laatiessa mietin tulevaa hinnoitteluaikin eli mitä mahdollisesti toiminnot tuottavat tulevaisuudessa. Tällä hetkellä ei esimerkiksi ole ajankohtaista ilmoittautua haluamaani tuhansia euroja maksavaan laajaan terapiakoulutukseen. Yhdestä terapeutisesta valmennustuokiosta voi osaava valmentaja veloittaa kenties 100 euroa plus arvonlisäveron. Pelkän koulutuksen kustannuksen takaisin tienaaminen vaatisi yli 50 asiakastapaamista. Jotakin koulu-

tusmenoja voi mahdollisesti kirjata verovähennyksiin, mikäli ne liittyvät alaan, jolla jo on. Mutta tätä tulee selvittää paremmin asian ollessa ajankohtaista.

Alikoski ym. (2016, 66-73.) esittelevät erilaisia tapoja hinnoitella palveluita ja tuotteita. Kustannusperusteisessa hinnoittelussa myyjä arvioi tai laskee, kuinka paljon kustannuksia tietyn hyödykkeen toimittamisesta yritykselle aiheutuu. Tähän lisätään tietty haluttu voittolisä. Lopuksi lisätään mahdollinen arvonlisävero. Katetuottotavoite on kustannuksiin ja haluttuun voittotavoitteeseen riittävä raha. Kiinteitä kustannuksia syntyy esimerkiksi markkinoinnista, puhelin- ja internetkuluista, pankkikuluista, tilitoimistopalveluista, vuokrista sekä palkoista ja sosiaalikulusta, vaikkei myyntiä olisikaan.

3 Päiväkirjaraportointi

3.1 Seurantaviikko 1: Projektin aloitus ideamyrskällä ja karsinnalla

Viikon tavoitteina on käydä läpi yritystoimintani menneitä toimintoja ja lukea muistiinpanot viime vuosina heränneistä yritysideoistani. Näistä valitaan elinkelpoisimmat ja innostavimmat ideat sekä pohditaan alustavasti, mitä niiden toteuttaminen tulee vaatimaan. Otan myös yhteyttä pandemiaa edeltäneen ajan yhteistyökumppaniin.

Maanantai 20.2.2023

Projektini käynnistyi kirjaamalla ylös mahdollisia tulevia yrityksen toimintoja sekä kartoittamalla menneitä toimintoja, ja mitä niistä voisin yhä tehdä. Pohdin myös mahdollisen uuden pandemian vaikutuksia, ja kiinnostustani kehittää hybridimalleja yritykseni toiminnoista sekä sitä, mitkä toiminnot olisivat mahdollisia etänä. Tulin päätelmään, että erityismuskareita ja muita taideryhmiä en ole halukas enää vetämään etänä, mutta hyvinvointiin liittyvä tarjonta aikuisille voisi toimia etänäkin. Etäkurssien tarjoaminen ei ole yritykseni ensisijainen tavoite tällä hetkellä.

Tiistai 21.2.2023

Kävin läpi muistikirjojani menneinä vuosina heränneistä palveluideoista. Hylkäsin ne, jotka elämäkokemuksen karttuessa olivat menettäneet kiinnostavuutensa. Menneinä vuosina olen kokenut monenlaisia haastavia sekä kasvattavia hienojakin asioita, joiden myötä on vahvistunut ajatus, mitä kohti haluan seuraavaksi kulkea myös työelämässä. Se liittyy ihmisten voimaannuttamiseen, uudenlaisten arvojen johtamiseen sekä hyvinvoinnin lisäämiseen terveellisten rutiinien ja rentouttavien sekä inspiroivien elämysten avulla.

Keskiviikko 22.2.2023

Vaikka minulla on ollut kolmen vuoden ajan kehitteillä toinen kirja, päätin siirtää sen kirjoittamista kesään tai ensi vuoteen. Kirjan julkaiseminen omakustanteena saattaisi olla rahallisesti lähinnä kuluera tai tuoda todella pientä tulovirtaa. Pysin toteuttamaan sen enemmänkin intohimon tai harrastuksen kohteena tulevaisuudessa. Tiettyjä viihteeseen, kulttuuriin, seminaaritoimintaan ja rentoutumiseen liittyviä ideoita ja aihioita on tallessa, mutta ne ovat niin yksittäisiä ja riskaabeleita, että nekin saavat ehkä odottaa. Paino sanalla ehkä...Tällä hetkellä kiinnostavin idea on viikoittain kokoontuva hyvinvointiryhmä ihanassa miljöössä. Kohderyhmänä on lähinnä aikuiset naiset, mutta toki muutkin ovat tervetulleita. Tähän ideaan liittyen pohdin tilavuokran tiedustelemista haluamastani miljööstä sekä budjettia eli minkä verran olen valmis tähän ideaan rahaa ja aikaa panostamaan.

Torstai 23.2.2023

Tänään kävin läpi erilaisia kiinnostavia lisäkoulutuksia, ja tutustuin niiden aikatauluihin. Otin harkintaan kaksi koulutusta, jotka ovat kiinnostaneet minua jo aiemminkin. Toinen liittyy elämysmarkkinointiin ja toinen liittyy voimavarakeskeiseen valmentamiseen. Mietin, voisinko osallistua koulutukseen jo tänä keväänä opinnäytetyön teemojen tiimoilta.

Päivä päättyi perustamaani ja vetämäni seniorien hyvinvointiclubiin klo 18. Tämä on vapaaehtoista palkatonta työtä, eikä yritykseni toimintaa. Yksi kävijöistä halusi jäädä vielä juttelemaan, ja hän kertoi minulla olevan erityinen kohtaamisen taito ja kuvaili minua sanoilla ”erityisen ainutlaatuinen”. Tämä oli hämmentävä ja kannustava palaute. Se antoi varmuutta siihen, että voin olla oikealla polulla myös yritykseni kanssa.

Perjantai 24.2.2023

Tänään otin aamupäivällä viestillä yhteyttä yhdistykseen, joka tilasi ennen koronaa minulta erityisryhmien musiikkipalveluita. Kysyin, onko tullut kyselyitä liittyen musiikkiryhmiin. En ole vielä saanut viestiini vastausta. Mikäli kysyntää ei ole ilmennyt, saatan luopua osasta välineistöä, ja keskittää fokukseni pelkästään uusiin toimintoihin. Tutustuin myös eri toimialojen verotusasioihin ja tein alustavia laskelmia. Terveystieteisiin liittyvät palvelut ovat arvonlisäverottomia. Täytyy selvittää myöhemmin, lasketaanko tähän pelkästään terveydenhuollon ammattilaisten tarjoamat terveyspalvelut vai lasketaanko mukaan myös ennaltaehkäisevä terveydenhoito. Suunnittelemani ryhmä on myös sitä.

Analysointi kuluneesta viikosta

Kulunut viikko toimi käynnistysviikkona projektilleni. Kävin läpi mielessäni ja muistikirjoissani olleita ideoitani ja kiinnostuksenkohteitani. Ohjaajani kanssa kävimme dialogia fokukseni, ja tuloksena oli, että rajaan tämän kehittämistyöni uuteen hyvinvointipalveluun, sen suunnit-

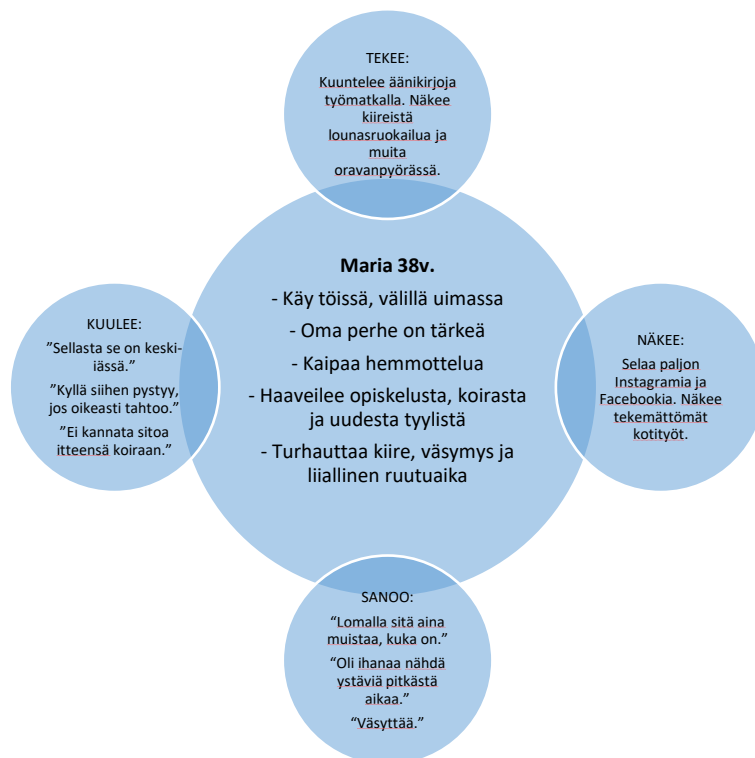
teluun ja kyseisen palvelun tarjoamisessa vaadittaviin osaamisiin. Seuraavalla viikolla päätän, mitkä ovat kiireellisimmät ja tärkeimmät kehityskohteet yritystoiminnassani. Alku tuntuu jotenkin vielä kaoottiselta.

3.2 Seurantaviikko 2: Uusien työkalujen haltuunottoa

Tällä viikolla tavoitteeni on tutkia ja valita mahdolliset lisäkoulutukset sekä ilmoittautua niihin. Pohdin myös tulevaa ryhmää ja sen hinnoittelua. Opiskelen palvelumuotoilua itsenäisesti ja peilaan menetelmiä omaan yritykseeni.

Maanantai 27.2.2023

Fokusoiminen hyvinvointiryhmän perustamiseen toi hieman kaivattua selkeyttä. Pohdin tänään segmentointia, kohderyhmämarkkinointia ja hinnoittelua alustavasti. Opettelen myös käyttämään empatiakarttaa, joka on yksi palvelumuotoilun työkaluista. Tein yhdenlaisen alustavan empatiakartan kuvitteellisesta asiakkaastani, kuka voisi tulla hyvinvointiryhmääni.



Kuva 2 Empatiakartta kuvitteellisesta asiakkaastani

Empatiakartta on hyvä työkalu kohderyhmän arvojen tunnistamisessa. Sitä voi käyttää myös niin, että keskelle sijoitetaan henkilön sijaan asia tai arvo, esimerkiksi metsä, terveys tai

perhe. Sitten vastataan, miksi asia on tärkeä, mitä tarpeita, huolenaiheita ja toiveita kohdeella on. (Merkitysmuotoilu 2023.)

Empatiakartta liittyy segmentoimiseen eli tietyn asiakasryhmän hahmottamiseen ja sen mukaisiin valintoihin. Tulevaisuudessa voisi olla kiinnostavaa tehdä laaja asiakastutkimus, ja rakentaa palvelumuotoilussa paljon käytetyt persoonat saadun informaation mukaan. Tällöin vältetään virheellisiltä stereotyyppioilta ja luuloilta.

Sinisen meren strategiassa toimitaan toisin päin. Segmentointi puretaan ja keskitytään ostajaryhmien yhteisiin piirteisiin tavoitellen mahdollisimman suurta kysyntää. Myös oman toimialan totuttuja tavanomaisia toimintatapoja kyseenalaistetaan ja haastetaan uuden arvokäyrän muodostamisessa. Arvokäyrää luodessa tulee supistaa tuotantoa kuormittavaa liikaa palvelamista, jolla monet yritykset kilpailevat keskenään. Muitakin alan normaalitasoon liittyviä asioita voi supistaa selvästi, mikäli se on mahdollista. Joitakin selviöinä pidettäviä tekijöitä voi jopa poistaa. Tulee myös miettiä, mitä tekijöitä voisi korostaa alalle epätyypillisellä tavalla, ja mitä kokonaan uusia tekijöitä tulisi luoda toimialalle. (Kim & Mauborgne 2015, 63, 269.)

Yritykseni tulevat toiminnot tulevat todennäköisesti vetämään puoleensa sen kaltaisia ihmisiä, jollaisia olen nähnyt seminaareissa ja hyvinvointiin liittyvissä ryhmissä, joissa olen käynyt vuosien aikana. Kävijät ovat olleet enimmäkseen naisia, suurin osa iältään 30-50 vuotta. Toki silmämääräiseltä arviolta viidesosa kävijöistä on ollut nuorempia tai huomattavasti vanhempiakin sekä miehiä. Sen sijaan illalliskonsertteihin liittyvä ideani liittyy hieman erilaiseen kohderyhmään. Asiakkaiksi niissä arvelisin myös pariskuntia ja iältään 40-80-vuotiaita. Joitain poikkeuksia voisi toisinaan tulla erikoisemmilla esiintyjävalinnoilla. Markkinoinnin kohdentaminen sopii uskoakseni yritykseni markkinointiin.

Hieman aiemmin mainittu uudenaikaisen arvokäyrän luomistehtävä oli mielenkiintoinen. Yritykseni uudet palvelut ovat vasta suunnittelutasolla, jonka vuoksi vielä ei ole todellista supistettavaa tai lisättävää. Mutta kuvittelin toiminnan olevan jo käynnistämävaiheessa, ja alustavan pohdinnan perusteella supistaisin monen yrityksen käyttämän chat-robotin käyttöä, muistutustoimintoja ja viikoittaista sähköpostimarkkinointia. Supistaisin myös sellaista suuren jätemäärän tuottavaa brändin rakentamista, mihin liittyy ylisuuret paketoitumateriaalit, suuret mainostavaramäärät ja kertakäyttöiset suuret koristeet tapahtumissa. Tarkoitukseni on myös toimia ainakin aluksi ilman omia toimitiloja ja työntekijöitä. Pohdin myös, mitä tulen korostamaan, ja päätin korostaa hauskuutta. Hauskuudella tarkoitan sellaista hieman lapsellisenakin pidettyä hauskanpitoa, jollaista moni aikuinen salaa kaipaa. Toinen korostettava erottautumistekijä on se, että tulevat palveluni auttavat ihmisiä uskaltamaan muuttua, kehittyä ja toteuttaa erikoisempiakin unelmia. Luon myös uudenaikaisen konseptin hyvinvointiin, henkiseen valmentamiseen sekä tapahtumatuotantoon. Konseptini on visuaalisesti kuvailtuna

vaaleanpunaisempi, lempeämpi, hauskempi ja siinä on enemmän säihkettä ja kimallusta kuin alalla on totuttu.

Asiakkaiden kokemuksista, arvoista ja tarpeista tulee kerätä dataa empatiakarttaa varten. Empatiakartan käyttäminen auttaa hahmottamaan, mitä asiakkaat haluavat ja mihin tarpeisiin palvelujen pitää vastata. Empatiakartta kuvaa asiakasymmärrystä visuaalisesti ja auttaa eläytymään heidän rooliinsa tuntemalla empatiaa. Tämä auttaa jatkossa tunnistamaan asiakkaan tarpeita, toiveita sekä tunteita ja kohtaamaan heitä oikealla tavalla. (Ideapakka 2023.)

Tulin tulokseen, että naisille suunnattu hyvinvointiryhmä, jossa sivutaan muun muassa terveellistä syömistä ja aktiivisuutta, voisi olla kestoaltaan lukukauden eli syksyn tai kevään kestävä. Toiminta olisi moduuli/kurssimuotoista, jota voisi tuki jatkaa seuraavana lukukautena. Mietin ja kartoitin osaamistani ja sen kehityskohteita. Tällä hetkellä tarvitsen eniten markkinointiin liittyvää strategista osaamista, uskaltamiseen ja kehtaamiseen liittyvää mentorointia, omiin taitoihin ja kehittymiskykyyn luottamista sekä ihmisten valmentamiseen liittyvää psykologista tuoretta lisäkoulutusta.

Tutkin vanhoja muistiinpanojani 2000-luvun alulta, kun kävin nuorena opiskelijana Painonvartijoiden ryhmässä. Maksoin siitä jo tuolloin 40-52 euroa kuukaudessa, jolloin 4 kk:n lukukauden hinnaksi muodostui 160-208e. Nyt, 20 vuotta myöhemmin ja vieläpä suunnittelemani upeassa miljöössä kurssin hinnaksi voisi hyvinkin muodostua 249e/henkilö. Vierailevat asiantuntijat sekä toimitilan vuokraaminen lisäävät kuluja. Kurssille/Moduuli 1:lle sopiva ajankohta olisi esimerkiksi 15.8-15.12.2023.

Tiistai 28.2.2021

Tutkin tarkemmin kiinnostavia löytämiäni lisäkoulutuksia sekä kouluttajien taustaa sekä omaa budjettiani. Jätin harkintaan kaksi koulutusta, joista toinen liittyi elämysmarkkinointiin ja toinen on terapia-alan koulutus, jossa käsitellään muun muassa voimavarakeskeistä valmentamista/terapiaa sekä stressin ja traumojen vioittaman turvallisuudentunteen palauttamista. Nämä koulutukset maksaisivat yhteensä yli tuhat euroa. Se on liian iso meno verrattuna tulovirtaan, jota ei ole aikoihin ollut yritystoiminnassani.

Keskiviikko 1.3.2023

Tänään oli viimeinen päivä ilmoittautua valitsemini kahteen koulutukseen, mikäli haluaa käydä kyseiset koulutukset tänä keväänä. Molemmat olivat todella kiinnostavan ja hyödyllisen oloisia ja kouluttajat vaikuttivat meritoituneilta ja positiivisilta. Päädyin valitsemaan nyt terapia-alan koulutuksen, koska elämyksellisen tapahtuman järjestäminen ja markkinoiminen ei ole niin ajankohtainen. Sellainenkin idea on mielessäni, mutta tämän seuraavaksi lanseerattavan palvelun valttikortteina on enemmän muut asiat kuin pelkkä elämyksellisyys. Toivon

pääsevänä osallistumaan toiseenkin aiemmin mainittuun koulutukseen lähitulevaisuudessa. Aikataulutin muuhun elämään sopivaksi tulevat koulutuspäivät, joita on yhteensä neljä kokonaista etäpäivää nettikameran äärellä. Kurssin vaatimuksena ei ollut harjoitusasiakkaan tera-
poiminen, mutta hankin silti myös koeasiakkaan, jonka kanssa pääsen harjoittelemaan opit-
tua. Hänellä on myös akuutti tarve olemassa, joten asia sujui molempien tarpeiden kannalta hyvin.

Torstai 2.3.2021

Tänään palasin maanantain teemoihin ryhmän koosta, palvelun hinnoittelusta sekä kohderyh-
mästä. Paljon löytyy teoriaa aiheesta kuin aiheesta, tutkittuakin. Lopulta mukana on kuiten-
kin aina ”X-faktori”, jokin mysteeri eli asiakkaat lopulta äänestävät jaloillaan ja tulevat, jos
itse haluavat ja kokevat tarpeelliseksi. Yrittäjän tahtotila ja visio auttavat etenkin vaikeina
päivinä, mutta eivät kokonaan. Yrityksen elinkelpoisuuden päättää lopulta se, minkä verran
rahaa jää menojen jälkeen yrityksen kehittämiseen, puskurirahastoksi sekä palkko-
jen/palkkioiden maksuun. Mietin myös, minkä verran olen valmis laittamaan yritykseni rahaa
saamatta välttämättä takaisin mitään. Jos koulutus lasketaan mukaan, tulin tulokseen 2000
euroa.

On tärkeää tietää kuka tuotteen tai palvelun ostaa. Ostajan maksukyky vaikuttaa hintatasoon.
Toisinaan palveluita on parasta tarjota yksittäisen ihmisen sijaan yritykselle. Tuote voi olla
haluttava ja tarpeellinen, mutta asiakkaalla ei aina ole kuitenkaan varaa hankkia sitä. Tällöin
hinnan laskemisen sijaan kannattaa etsiä yritys tai asiakas, jolla on varaa. Yritys voi saada
laskutetuista palveluista vähennyksiä verotuksessa. Yritys voi myös nostattaa omaa yritysmie-
likuvaansa tilaamalla esimerkiksi hyvinvointiin tai perhe-elämän tukemiseen liittyviä palvelui-
ta työntekijöilleen. (Rämö & Valtari 2020, 181-182.)

Hyvä ryhmän koko ei ole liian pieni eikä liian suuri. Tässä tapauksessa 10 henkeä olisi hyvä
minimi ja 20 tai 30 hyvä maksimi, jotta jokaiselle ehtii varaamaan myös yksilöllistä aikaa joi-
nakin kertoina tai aikaa kysymyksille lopusta päin. Hyvä kokoontumisaika olisi arkena kello 17
tai 18 ja viikonpäiväksi sopiva olisi tiistai, keskiviikko tai torstai. On myös hyvä pohtia tilan-
teet, joissa kukaan ei osta palvelua, ilmoittautuu viisi tai alle sekä tilanne, jossa ilmoittautui-
si valtava määrä ihmisiä, ja tarvittaisiin useampi tunti tilavarausta tai useampi arki-ilta.

Perjantai 3.3.2023

Tänään kertosin viikolla aikaansaattua ja mietin tulevia teemoja, joihin tulen perehtymään.
Vaihtoehtoja löytyi paljon, ja niiden suhteen tulee tehdä karsintaa. Viikko sitten lähettämäni
viesti entiseen yhteistyökumppaniini eli erääseen yhdistykseen, ei ole tuottanut vastausta.
Otan uudelleen yhteyttä, kunnes saan vastauksen. Ilmoittauduin hyödyllisen ja haastavan

oloiseen koulutukseen, jonka ensimmäiset opiskelupäivät ovat jo tässä kuussa. Sain laskettua alustavan kannattavan ryhmäkoon sekä sopivan hinnan tulevalle ryhmäpalvelulle.

Analysointi kuluneesta viikosta

Olen tyytyväinen siihen, että olen kirjoittanut useamman muistikirjallisen verran ideoita ja pohdintoja vuosien varrella, joista ammentaa, mikäli aivomyrskyäminen ei aina onnistu. Toisaalta kokemus on opettanut myös sen, että liika suunnittelu on myös ajan ja energian haaskaamista. Suunnittelua ja pohtimista tarvitaan, mutta asiat eivät saa jäädä suunnittelun asteelle, niin sanotusti pöytälaatikkoon. Joidenkin ideoiden tulee nähdä päivänvalo ja päästä koeponnistukseen. Itselläni tällaisiksi ideoiksi valikoituvat ne, jotka eivät jätä vuosienkaan päästä rauhaan vaan innostavat yhä. Mietin myös aiempaa tarjontaani muskarinpitäjänä, ja sitä että ala on jo aika ruuhkautunut, eikä valtavaa tarvetta enää lähikunnissani ole. Toisaalta itselläni oli erikoistumista erityisryhmien taidetoiminnan vetämiseen, ja toimijoita ei sillä saralla montaa ole. Viikon tavoitteet täyttyivät, ja asiat menivät taas vähän eteenpäin.

3.3 Seurantaviikko 3: Fasilitoimista ja hyvinvointia

Viikon tavoitteina on suunnitella omaa työhyvinvointiani ja energisyyttäni lisääviä keinoja ja tapoja. Jälkimmäinen on todella tärkeä teema, sillä yrittäjän kannattaa rajata työtä muusta elämästä itselleen sopivan verran sekä pidettävä huoli siitä, että on itsekin hyvinvoiva ja edustava yrityksensä avainhenkilö ja edustaja.

Maanantai 6.3.2023

Verohallinnolta oli saapunut kirje, että yritykseni poistetaan arvonlisärekisteristä, koska sillä ei ole ollut verotettavaa toimintaa viime vuonna. Luin tietoa aiheesta ja pohdin, lähetäkö kyseiseen kuulemiseen liittyvän vasteen vai otanko yhteyttä yritykseen, keneltä ostin kirjainto- ja laskutuspalveluita, ja pyydän heitä sitten ilmoittamaan yritykseni uudestaan rekisteriin, kun toiminta taas jatkuu.

Rekisteröinti kestää noin kolme viikkoa. Yrittäjän tulee itse arvioida tulevan liikevaihdon suuruus. Mikäli toiminta on vähäistä eli liikevaihto jää tilikaudessa (12kk) alle 15 000 euroon, yrityksen ei tarvitse rekisteröityä arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Jos liikevaihto jää alle 30 000 euroon ja yritys kuuluu alv-rekisteriin, yritys voi saada tilikauden päätyttyä helpotusta maksetuista arvonlisäveroista. Jos liiketoiminta ylittää 15 000 euroa kesken tilikauden, vaikka toiminta oli arvioitu pienemmäksi, tulee yritys heti ilmoittaa arvonlisäverovelvolliseksi, antaa

ilmoitukset arvonlisäverosta koko tilikaudelta ja maksaa verot takautuvasti. Veron lisäksi voi joutua maksamaan viivästysseuraamuksiakin (Verohallinto 2023).

Tiistai 7.3.2023

Tänään perehdyin aikataulutuksiin sekä yritystoimintani rahallisiin mahdollisuuksiin. Muun elämän vaatimukset, tämänhetkiset omat prioriteettini ja mahdollisuuteni vaikuttavat tällä hetkellä sellaisilta, että pystyn tarjoamaan erilaisia palveluita helpoimmin iltaisin ja viikonloppuisin kahdessa lähimmässä kaupungissa. Myös päiväaikaan tapahtuvat lyhyet työkeikat onnistuvat järjestelyillä.

Tutkin myös rahan liittyviä asioita, ja päädyin siirtämään yritystoiminnassa tienamani pienet varat korkoa kasvattavalle tilille, josta kuitenkin saa nostaa rahaa muutaman kerran vuodessa.

Keskiviikko 8.3.2023

Auto on ollut yritystoiminnassani todella tärkeä, etenkin silloin kun toiminnassa tarvittavaa tavaraa on ollut kaksi suurta kassillista. Toisinaan olen liikkunut töihin ensin pyörällä, sitten junalla ja loppumatkan jalkaisin, mutta välillä se on tuntunut raskaalta. Etenkin lumisina päivinä ja painavien tarvikelaukkujen kanssa. Auton pitäminen tuo paljon kuluja, mutta helpottaa yritystoimintaa, mikä tapahtuu useassa paikassa tai haastavassa sijainnissa. Nyt oli aika katsastaa auto, ja korjauttaa siinä ilmenneet viat. Tutkin uudempien autojen hintoja ja päätin pitäytyä hyväksi havaitussa lähes 20 vuotta vanhassa autossani. Menojen tulee olla oikeassa suhteessa tuloihin, ja hyvin toimivasta ei kannata luopua joka trendin mukana.

Torstai 9.3.2023

Tänään perehdyin ajankäyttöni, pohdin itsensä johtamista ja tein päätöksiä työhyvinvointiin liittyen. Olen käynyt pari vuotta sitten hyvinvointianalyyssissä työpaikkani tarjoamana, ja siinä nousi esille joitakin korjattavia asioita. Monet asiat ovatkin korjautuneet, mutta ei kaikki.

Yrittäjyydessä voi kuulemani ja kokemani mukaan olla samankaltaisia haasteita, kuin esimerkiksi kiireisessä asiantuntijatyössä. Molemmat voivat tuntua ruuhkavuosissa kuormittavana, työtehtävien priorisointi, tauottaminen ja aikataulutus voi olla haastavaa. Lomien ja taukojen pitämättömyys ei johdu aina kiireestä, vaan se voi johtua myös innostumisesta. Innostava työ voi sekoittaa vapaa-aikaan niin yrittäjänä kuin työntekijänä. Joka tilanteessa tulee kuitenkin opetella lepäämään, päättämään lomien ajankohdat, ruokailtava terveellisesti ja pitämään 10-15 minuutin taukoja sekä lyhyitä pysähtymisiä. Aivojen palautumiseen auttaa myös se, ettei ole yhtä aikaa etäkoukussa ja vastaile viesteihin tai sähköposteihin.

Tavoitteiden kirjoittaminen on tärkeää. Tavoitteiden tulee olla aidosti omia ja varmasti asioita, joita yhä haluaa ja jaksaa tavoitella. Arki on tärkeintä, koska siitä suurin osa ajasta koostuu. Sen vuoksi haaveita kannattaa priorisoida sen mukaan, mikä kohottaisi juuri arjen laatua eniten. Tavoitteiden lista jäsenellään osa-alueisiin eli minkä haluaisi muuttuvan esimerkiksi työpaikalla, sisustuksessa, kotona, ihmissuhteissa, ulkonäössä ja elintavoissa. Toiveiden tulee olla yksiselitteisen tarkkoja. Tulee myös määrittää välitavoitteet ja juhlistaa niitä itsekseen. On myös kirjattava ylös vaikeudet ja asiat, joiden vuoksi muutos on aiemmin epäonnistunut sekä päättää millaista toimintatapaa kokeilee ensi kerralla tai mistä saisi tukea. Mikäli asiat eivät mene suunnitelmien mukaan, on hyvä olla myös vaihtoehtoinen suunnitelma. Monet elämäntavat ja vaativat työurat edellyttävät luopumaan joistakin muista asioista, joten pitää miettiä mikä itselle on tärkeää ja mistä ei halua luopua. (Perho 2013, 55-82.)

Voimakkaimmat keinot saada lisää virtaa on antaa itselleen tunti enemmän unta etenkin ilta-puolelta, valmistaa laadukasta kotiruokaa, liikkua enemmän sekä antaa aivoille virikkeitä sekä aikaa ihmisten kanssa, joiden tapaamisesta jää hyvä mieli. Suunnitelmaan kirjataan tulevan viikon tavoitteet, ensi kuun tavoitteet, puolen vuoden sekä vuoden tavoitteet. Lisäksi voi kirjata jonkun lisätavoitteen. Hyvien elämäntapojen puutetta on liiaksikin psykologisoitu ja medikalisoitu. Yksi lisätunti unta on väitetty tuovan monelle enemmän onnellisuutta kuin melko suurikin palkankorotus. Sosiaaliset suhteet jäävät nykyään kiireen jalkoihin, mutta etukäteen sovitut kuukausittaiset tapaamiset voivat tuoda hyvää mieltä eikä vie paljoa aikaa. Traditioita voi luoda itsenäisyyspäivän, joulukorttitalkoiden, porukkamatkan, kirpputoriretken tai puistoretken ympärille. Mukaan voi kutsua useitakin samanhenkisiä ihmisiä kerralla. (Perho 2013, 84, 148.)

Päätin testata kuukauden ajan panostamista ensisijaisesti iltaunen määrään, ennalta suunniteltuun jokapäiväiseen rentoutumiseen sekä kehonhuoltoon lisäämällä monipuolisempaa liikuntaa sekä ottamalla alkuun sarjan hierojalla jumiutuneiden lihaksien vuoksi. Lisään myös kotiruoan tekemistä. Kirjoitan nämä tavoitteet tarkemmin yksityiseen vihkooni. Suunnittelen myös sosiaalisia hauskoja kokoontumisia ja lähetän niihin kutsut.

Perjantai 10.3.2023

Erityispuolen musiikkihetkiä tilannut taho vastasi toiseen yhteydenottooni, ja kertoivat heillä olevan halu tilata minulta jälleen kahta eri musiikkikerhoa. Tämä oli hyvä vastaus, sillä kyseinen toiminta on ollut vaikuttavaa, positiivista ja omien arvojeni myötäistä. Toki tulee otta-
maan aikaa ja työtä saada kiinni niistä taidoista, joita itsellä oli ennen pitkää taukoa, ja myös pohtia mihin suuntaan tulisi itseä kehittää siinä työssä. Tukiviittomien ja kuvien eli erilaisten kommunikaatiomenetelmien runsaampi ja systemaattisempi käyttö oli itselläni tavoitteena jo ennen koronaa, ja sama ajatus on yhä. Kävimme myös alustavaa viestinvaihtoa tulevien ryh-
mien ajankohdasta, viikonpäivästä ja tapaamiskerroista. Nämä jäivät vielä pohdintaan.

Analysointi kuluneesta viikosta

Viikko sisälsi lähinnä fasilitointia ja muuta pienen oloista tekemistä. Töiden tekeminen oli normaalia haastavampaa sairastelujen aiheuttaman väsymyksen vuoksi. Sain kuitenkin tehtyä sen, mitä olin ajatellutkin, ja opin tavoitteiden asettelusta lisää sekä sosiaalisten tapaamisten sopimisesta ennakkoon ja merkitsemisestä kalenteriin. Uskon tulevan kuukauden tuovan lisää energisyyttä. Päätin myös, että teen joka-aamuisen tämänhetkiseen elämään liittyvien tavoitteiden kirjoittamisen paperille kuukauden ajan.

3.4 Seurantaviikko 4: Terapiakurssin alku ja osaamisen laajentamista

Tämän viikon tavoitteena on valmistautua ja osallistua valitsemani lisäkoulutuksen ensimmäisiin koulutuspäiviin sekä opiskella kurssiin liittyvää lisämateriaalia ja harjoitella uusia taitoja koeasiakkaisiin etänä ja kasvotusten.

Maanantai 13.3.2023

Tänään valmistauduin huomiseen kokopäiväiseen koulutukseen tutustumalla ennakkomateriaaleihin ja lataamalla uusimman version käytettävästä etäyhteysohjelmasta. Ennakkomateriaalina saapui myös postin kautta erityiset haastattelukortit, jotka liittyvät ratkaisukeskeiseen työskentelytapaan traumatilanteiden työstämisessä.

Tiistai 14.3.2023

Tänään oli intensiivinen koulutuspäivä etäyhteydellä, jossa tuli pitää kamerat auki. Kaksi eri kouluttajaa vuorottelivat koulutuspäivässä ja aiheena oli ratkaisu- ja voimavarakeskeisten työtapojen perusteet, psyykkiset kriisit ja traumat sekä polyvagaaliteorian näkökulma. Teimme myös erilaisia pariharjoituksia. Koulutukseen osallistui eri alojen terapeutteja ja vähän muidenkin alojen ihmisiä eri puolilta Suomea. Päivä oli antoisa, ja opin paljon uutta etenkin siitä, missä järjestyksessä valmentamistyössä kannattaa edetä ja myös ihmisen vahuuksien ja voimavarojen löytämisestä sekä sanoittamisesta.

Keskiviikko 15.3.2023

Toinen koulutuspäivä meni vielä syvemmälle ihmisyyteen, ja tämä päivä jätti niin paljon pohdittavaa, että on todella hyvä jatkaa loppuviikko etämateriaalin parissa. Loput kaksi koulutuspäivää ovat huhti- ja toukokuussa. Välissä opiskellaan laajaa lisämateriaalia ja tehdään

harjoitteita. Tänään harjoittelimme kouluttajan kehittämällä haastattelumenetelmällä käsittelemään toistemme vaikeita elämäkokemuksia parityönä. Tämä jännitti itseäni, sillä olin päättänyt laittaa itseni kunnolla likoon ja valitsin tuoreen traumaattisen kokemuksen. Parikseni sattui pitkän linjan terapia-alan ammattilainen, joka osasi kohdata hyvin etänäkin. Sain myös vastaparikseni ihmisen, kuka myös avasi elämästään vaikeaa traumaa. Saimme aikaa 45 minuuttia per henkilö. Lopuksi kävimme kierrosta kouluttajan kanssa. Sain palautetta, jonka mukaan koehenkilöni taakka oli ikään kuin puolittunut, ja se tuntui todella kannustavalta sekä liikuttavalta. Kurssilla vallitsee täysi luottamuksellisuus, joten aiheita ja asioita en voi sen tarkemmin avata. Kahden koulutuspäivän jälkeen olin hyvin tyytyväinen valitsemaani lisäkoulutukseen.

Torstai 16.3.2023

Tänään kirkastin omia henkilökohtaisia tavoitteitani tekemällä seinäposterin, johon liitin myös kuvia. Kävin läpi alustavasti traumakurssin lisämateriaalia. Harjoittelin myös verkostoitumis- ja yhteistyötaitoja vapaaehtoisena vetämässäni seniorien hyvinvointikerhossa. Kerhoon saapui kutsuvieraana erään yhdistyksen toiminnanohjaaja vetämään illan ohjelman, ja hän myös järjesti tämänpäiväiset tarjoilut. Kerhon perustaminen ja vetäminen on opettanut asiakslähtöistä markkinointitaitoa ja kohderyhmän kiinnostuksenkohteiden selvittämistä. Luovaa ongelmanratkaisutaitoa kysyttiin korona-aikaan. Silloin kokoontuimme ympäri vuoden huvimajalla kävelylenkin lopuksi. Kerholaiset saivat lämmittävät istuma-alustat Kotokartanosäätioältä, ja aloin jo silloin keittämään kuumaa mehua kävijöille pumppu-terminospulloon. Kerhon historian ensimmäisellä kokoontumiskerralla kysyttiin myös paineensietokykyä, kun paikalle saapuikin yli 30 henkeä, eivätkä kaikki mahtuneet huvimajaan ja mehukin loppui kesken.

Tämän kerhoillan lopuksi eräs hyvinvointikerhon kävijöistä kysyi, voisiko hänen lapsenlapsensa tulla esiintymään kerholle. Suunnittelimme hieman tätäkin, ja ensi viikolla saamme jälleen nauttia klassisesta musiikista. Aiemmin kerhossa on vierailut nuori haitarin soittaja sekä pihajuhlassa oopperalaulaja-posetiivari. Viimeksi mainitun esiintyjän järjesti Kotokartanosäätio yhdessä Ikäinstituutin kanssa. Kerhon vetäminen on kehittänyt pedagogisia taitoja ja joustavuutta. Rakentavaa kriittistäkin palautetta on täytynyt opetella vastaanottamaan, vaikka kriittistä harvemmin tulee. Aiemmin kerhossa oli usein visailutyypistä aivojumbppaa, mutta sellainen on jäänyt pois tai sitä tapahtuu enää ryhmissä, sillä kaikki eivät päässeet ääneen visailuissa. Se turhautti, kun aina tietyt ehtivät vastata tai tiesivät monista aiheista. Demokraattista konsensuksen hakemiskykyäkin on täytynyt harjoitella. Kävijät ovat eläkeikäisiä, ja heitä suojellakseni koronalta olisin yhä jatkanut huvimajalla hytisemistä, mutta enemmistö päätti kerhohuoneelle siirtymisestä. Se oli itselleni vaikea asia, mutta koska he kokoontuvat muuallakin ja ovat itsellisiä aikuisia, totuin sisällä kokoontumiseen muutamassa viikossa.

Malve-Tamminen kirjoitti (2022) kerhostamme ja muusta yhteisöllisestä toiminnasta kattavan lehtijutun kuvineen. Jutussa tulee ilmi erilaisten ja eri ikäisten ihmisten kohtaamisen synergisen vaikutus. Myös eläinavusteisuus on ollut läsnä, ja jutussa mainitaan kerhossa monesti vieraileva koirani, joka on toiminut jään murtajana. Kävijät kertoivat saaneensa kokoontumisista vaihtelua, virkistystä ja rytmiä viikkoihin. Kerhoa odotetaan, ja lyhyt matka helpottaa osallistumista. Yhteisöllisyys luo välittämisen ilmapiiriä, ja se on ennaltaehkäisevää terveydenhoitoa monella tapaa. (Suomen Kiinteistölehti 10/2022.)

Perjantai 17.3.2023

Harjoittelin valmennustaitojani omasta lähiverkostostani löytyneellä koehenkilöllä. Teimme rauhoittava ja tähän hetkeen ikään kuin maadoittavan harjoitteen sekä vahvuuksien löytämiseen auttavalla Sparkling Moment-harjoitteen. Tämä harjoite liittyi voimavarojen löytämiseen ja lisäämiseen. Harjoitukset menivät hyvin, ja tein alussa vielä selväksi, etten ole terapeutti tai terveydenhuollon ammattilainen, vaan valmentaja ja teen hyvinvointia lisäävää toimintaa. Koehenkilö oli pitänyt harjoitteista, ja jatkamme harjoittelua toistekin. Vaikka koehenkilöllä oli kiireinen aikataulu, hän rauhoittui hyvin tilanteeseen ja keskittyi harjoitteisiin hienosti.

Analysointi kuluneesta viikosta

Koulutuspäivissä oli aluksi haastavan tuntuista olla koko päivän nettikamerat auki, mutta vuorovaikutteisuuden vuoksi se oli hyvä asia. Pariharjoitteet olivat toimivia myös etänä. Olen koulutuksen antiin erittäin tyytyväinen. Terapia-alan koulutuksista on hyötyä kaikkeen ihmisten kanssa toimimiseen sekä valmentamiseen, sillä eteen voi tulla toisinaan yllättäviäkin tilanteita sekä elämäntarinoita. Jo nämä ensimmäiset koulutuspäivät avarsivat ajatusmaailmaani esimerkiksi sen suhteen, mikä asiakkaan tapaamisissa tulee tehdä ensiksi. Asiakkaan turvallisuudentunteen ja luottamuksen eteen pitää ensimmäiseksi tehdä asioita ja hänet tulee niin sanotusti maadoittaa tähän hetkeen ja omaan kehoon. Näihin liittyvät menetelmät olivat entuudestaan tuttuja, mutta en ollut ymmärtänyt niiden tärkeyttä. Sain myös vahvistusta olemassa olevalle osaamiselleni ja yhtä lailla sille, että uutta tietoa kannattaa kerätä ja käyttää hyvin opeteltua teoriaa valmentamisen ja muun pohjana. Yllätyin kuluneella viikolla myös siitä, millaista osaamista harrastuksena vetämäni kerho vaatii. Vaikka muille olen tehnyt palkkatyössäni osaamisen kartoittamista ja tunnistamista, niin omaa osaamista on välillä vaikeaa huomata tai myöntää.

3.5 Seurantaviikko 5: Rahapohdintoja ja pientä tekemistä

Tämän viikon tavoitteena on käydä läpi kiinnostavia vuokrattavia toimitiloja sekä lähettää alustava hintakysely niihin. Perehdyn myös rahallisiin mahdollisuuksiini ostaa kohde, mikä

soveltuisi asumiseen sekä yksilövalmentamiseen ja muihin tulevaisuuden pienempiin ideoihin. Jatkan myös terapiakurssin materiaalin opiskelua sekä muuta opiskelua.

Maanantai 20.3.2023

Tutustuin kiinnostavien toimitilakohteiden sivustoihin sekä tutkin niiltä löytyvää informaatiota. Osassa oli jonkinlaisia hintatietoja, mutta ei läheskään kaikissa. Joissakin kohteissa oli myös catering-hinnastoja, ja se yllätti kuinka hintavaa tarjoilun tilaaminen kursseille ja muihin tapahtumiin voi olla. Kahvi ja pulla tai hedelmät voi maksaa lähelle kymmentä euroa per henkilö. Monesti yritysten tilaamissa koulutuspäivissä on ruokatarjoilua tai kahvitarjoilu. Sen sijaan kaupallisissa, yksityishenkilöille suunnatuissa seminaareissa ja konserteissa lounas ja kahvit maksetaan itse. Seminaari saattaa tällöin vaikuttaa edullisemmalta kuin mitä päivä kokonaisuudessaan tulee maksamaan. Siitä huolimatta haluaisin tapahtumiini sisältyvän tarjoilua, sillä itselleni se näyttäytyy houkuttelevampana sekä siitä tulee tietynlainen hoivan ja huolenpidon aspekti. Hinnoittelu ja muilta yrittäjiltä oppiminen ovat asioita, joista mielellään opin koko ajan lisää. Luen yrittäjyyteen liittyviä julkaisuja ja kirjoja sekä nettisivuja. Kuuntele myös YouTubesta myös yrittäjyyteen liittyviä puheita.

Yrittäjä-lehdessä 1/2023 63 vuotta asustekauppaa pitänyt Pertti Salmela antaa hyviä neuvoja kehittämiseen, kehittämiseen ja vaihtelujen sietämiseen. Hänen Turussa sijaitseva perheyrietyksensä Hattu & Hansikas on kokenut monia vaiheita, liittyen ulkomaantuonnin aiheuttamaan halpuuttamiseen, muodin muutoksiin, tuotantokuluihin kotimaassa ja ulkomailla sekä yllättäviin muutoksiin hyvässä ja pahassa. Prinsessa Diana toi muotiin kesähatut, häähatut ja muut. Tämä oli ollut liikkeelle erittäin hyvää aikaa. Dianan menehdyttyä hattumuotikin heikentyi. Oma tuotanto Suomessa oli varmasti monen mieleen, mutta hinnakkuuden vuoksi siitä luovuttiin, ja alettiin myymään tuontihattuja pääosin miehille ja käsineetkin otettiin takaisin valikoimaan. Salmela neuvoo yrittäjiä pitämään menot pienenä, olemaan pitkäjänteinen, ja pärjäämään hiljaisten ja palkattomien aikojen yli. Kesä esimerkiksi saattaa olla hiljainen. Hän myös muistuttaa olemaan yrittäjähenkinen ja hinnoittelemaan liikemiesmäisesti, jotta pystyy maksamaan kustannukset ja saamaankin jotain. (Puranen, 2016).

Tiistai 21.3.2023

Tutustuin pankin lähettämän lainatarjouksen sisältöön sekä kävimme neuvotteluita. Korokojen nousu, ja kenties liian anteliaasti myönnettyt lainat ovat vaikuttaneet pankkien tilanteeseen niin, että lainaehdot ovat tiukentuneet. Yli 20 vuotta vanhoihin maatilan pihapiireihin sekä vanhoihin taloihin ei myönnetä lainaa enää, paitsi jos kuntotarkastus on tehtynä ja ammattilaisen tekemä korjaussuunnitelma budjetiteineen laadittuna. Myös remonttiin on löydettävä varallisuutta tai maksukykyä.

Tämä on mielestäni järkevää päätöksentekoa pankeilta, joskin omiin tavoitteisiini nähden harmillistakin, sillä kiinnostavat kohteet usein ovat olleet aika vanhoja ja tiedän paljon tehtyjä kuntotarkastuksia, joissa ei ole huomattu suuriakaan piileviä vaurioita talon rakenteissa, sillä perinpohjaiset tutkimukset vaativat rakenteiden avaamista. Olen käynyt joskus vanhan hirsitalon näytössä, jossa lattiaan oli porattu tai sahattu ainakin läpimitaltaan kymmenen sentin levyinen pyöreä kurkistusluukku.

Osallistuin illalla vielä kaksi tuntia kestävään taitotutkimukseen Prisman kahviossa. Olen itsekin tehnyt joskus tutkimushaastatteluja työkseni, ja halusin auttaa haastattelijaa. Halusin myös haastaa itseäni, koska tehtäväkokonaisuus oli laaja ja sisälsi kielellisiä, matemaattisia ja suunnittelua sekä hahmottamista vaativia tehtäviä. Itsensä johtamisen ja ajankäytön kannalta tämä valinta ei kuitenkaan ollut järkevin, ja ajankulu tuntui jossain vaiheessa koettuna ahdistuksena. Viimeiset tehtävät tein aika hätäisesti.

Keskiviikko 22.3.2023

Opiskelin voimavarakeskeisen traumaterapian kurssimateriaaleja sekä kartoitin alustavasti, mitä muita kursseja ja harrastustyyppisiä opiskeluja olen suorittanut hyvinvointiin sekä terveyteen liittyen. Niitä on aika paljon, mutta tuntuu, ettei vielä kukaan tarpeeksi. Olen suorittanut muun muassa liikuntalääketieteeseen kuuluvan osion liittyen liikuntaan ja sairauksiin, digitaalisiin hyvinvointipalveluihin liittyvän kurssin, soveltavan taiteen palvelumuotoilun kurssin, Green Care pätevyyden antavat opinnot, logoterapian perusteet, musiikin terapeuttisen käytön opinnot, viittomakielen perusteet, paljon musiikkiin liittyviä opintoja kesäyliopistossa Helsingissä sekä yksityistunteja laulamista ja paljon muuta. Vaikka en ole mitään opintoa jatkanut maisteriksi asti tai YAMK-tutkintoon saakka, yrittäjänä uskon minulla olevan annettavaa maailmalle, kunhan uskallus ja fokuusoiminen kehittyy.

Torstai 23.3.2023

Opiskelin yrittäjyyteen liittyvää materiaalia, kävin läpi omaa kotikirjastoani ja luovuin osasta erikoiskirjojakin. Olen nimittäin hiljattain saanut lahjaksi laajan kokoelman ihmissuhdetyöhön liittyviä kirjoja, jotka aion lukea myöhemmin kesällä. Niille tarvitaan tilaa.

Mietin tulevaa markkinointia sen kautta, millaisesta markkinoinnista itse pidän. Tulin tulokseen, että jokaviikkoinen tai tiheämpi mainostaminen saa minut irtisanoutumaan uutiskirjelistalta. Samoin liian innokas myyminen, etenkin samojen asioiden myyminen lukuisia kertoja. Samaa mieltä on Stratten (2012, 90.) joka varoittaa jatkuvasta myymisestä jopa seminaaripuheessa. Jos jokainen uutiskirjekin on pelkkää myymistä, asiakas saattaa jättää sen lukematta. Harhaanjohtavat otsikot ovat myös huono idea. Uutiskirjeen vastaanottamisen lopettaminen tulee olla yhtä helppoa, kuin niiden vastaanottajaksi kirjautumisenkin. Uutiskirjeen sisällön

tulee olla sitä, mitä alun perin luvattiinkin. Sen vastaanottamisen tulee tuntua siltä, että se suorastaan täytyy lukea, koska se on aina niin mahtava.

Perjantai 24.3.2023

Lähetin sähköpostitse hintatiedusteluja kolmeen kiinnostavaan paikkaan, joissa voisin järjestää hyvinvointiin liittyvää ryhmätoimintaa tai myöhemmässä vaiheessa seminaaritoimintaa. Jään odottamaan vastauksia. Kommunikoinnin sujuvuus on yksi kriteeri yhteistyökumppanin valinnassa. Vaikka uskonkin, että soittaja on voittaja, tulee mielestäni sähköpostiinkin vastata jollain tavalla muutaman päivän sisällä.

Analysointi kuluneesta viikosta

Viikon saavutukset aikaansaivat tyytymättömyyden tunteen, sillä haluan saada jotakin konkreettista aikaiseksi, päätetyksi tai hankituksi. Vaikka itsensä kehittämiseen ja uusien toimintojen perustamiseen liittyy paljon aivotyötä ja suunnittelua, niin silti tuntuu, että jotain konkreettista ja fyysisesti näkyvää olisi kiva saada viikoittain aikaan tai edes tienattua vähän. Osallistuin kyllä yhtenä iltana kaksi tuntia kestäväan laajaan taitotutkimukseen, josta sain kahvin lisäksi 20 euron lahjakortin. Oli hyvä asia stimuloida ajattelua paikoitellen vaikeillakin tehtävillä, vaikkei se aivan optimaalista ajankäyttöä ollutkaan. Rehellisesti sanottuna välillä tuntuu, että uin pallomeressä etsien palloa, jonka värin jo unohdin. Elämä kiinnostaa, maailma kiinnostaa, ja päässä on liian monta välilehteä avoinna. Toisaalta välillä on todella hyvän tuntuista muokata perunamaata ikivanhaa auraa vetämällä. Sellainen tekeminen maadoittaa.

3.6 Seurantaviikko 6: Epävirallinen kysely, tilaneuvotteluja ja aikataulumuutos

Tämän viikon tavoitteena on tehdä alustava budjettilaskelma, kun saan yhden puuttuvan vastauksen hyvinvointiryhmän pitämiseen soveltuvan kohteen vuokrahinnasta. Mikäli vastaus ei saavu, teen laskelman jo käytettävissä olevan datan perusteella toista, ensi vuonna lanseerattavaa seminaaritoimintaa varten. Teen myös pienen epävirallisen kyselyn tuttavapiirissäni tätä edellä mainittua toista palveluideani silmällä pitäen.

Maanantai 27.3.2023

Sähköpostiin oli tullut vastaus kahdelta toimitiloja vuokraavalta yritykseltä. Nämä tilat eivät sovellu kuitenkaan välttämättä viikoittaisen ryhmän vetämiseen niin hyvin kuin kolmas tila, joka ei ole vielä vastannut. Toinen näistä voisi sijainniltaan sopiakin, mutta kolmas miljöö on luonnonläheisin ja siinä on tilava parkkipaikkakin. Vastanneilta yrityksiltä kysyin alustavasti hintoja toiseen, myöhempään toimintooni liittyen. Siinä kyse on yksittäisen suuremman tilai-

suuden eli seminaarin järjestämisestä. Tarkkoja ideoita ja sijainteja en halua ennen lanseeraamista paljastaa.

Olen reilu vuosikymmen sitten lukenut kirjan *Sinisen meren strategia*, ja kuten kirjan kirjoittajakin, myös minä uskon sekä haluan uskoa, että yritys ja yrittäjä voi pärjätä omana kopioimattomana ja ainutlaatuisena itsenään, ilman valtavaa painetta kilpailla muiden kanssa. Hyviä ideoita kyllä matkitaan hyvinkin nopeasti ja hintaa voidaan polkea. Silti haluan uskoa, että kehittämällä itseään kohtuullisessa määrin, uudistumalla tarvittaessa ja pitämällä oman vision ja kipinän elossa löytyy oikeat ja sopivat asiakkaatkin. Mikäli näin ei kävisi, yritykselle ei kenties olisi tarvetta ja sekin tulisi hyväksyä.

Tiistai 28.3.2023

Tänään tein pienen epävirallisen kyselyn lähipiirini naisille iältään 30-65 vuotta WhatsAppissa. Kysely liittyi myöhemmin lanseerattavaan seminaaritoimintaan. Kysyin millainen esiintyjäkaartin, tarjoilun ja miljöön tulisi olla, jotta vastaaja osallistuisi kyseiseen tapahtumaan hinnaltaan X euroa. Sain ihan hyviä vastauksia, mutta osin hieman lannistaviakin. Osa kyselyyn osallistuneista ei ole ikinä osallistunut kyseisen kaltaisiin tapahtumiin, jotkut osallistuisivat vain työpaikan maksamana ja jotkut maksaisivat vain, jos siellä olisi jotain selkeästi sellaista, mitä ilmaisessa vastaavassa tilaisuudessa ei ole.

Nykypäivänä maksuttomat tapahtumat sekä harrastusryhmät vaikuttavat yrittäjyyteen hankaloittavasti, vaikkakin on todella hyvä, että kaikilla ihmisillä on mahdollisuus osallistua erilaisiin tapahtumiin. Todellisuudessa ilmaisia asioita ei juurikaan ole, vaan monessa niin sanotusti ilmaisessa tapahtumassa tai harrastusryhmässä jokin yhdistys tai yritys maksaa palkat ja muut kulut joko hyväntekeväisyysmielessä tai sitten mainostaakseen itseään tai erilaisia palveluita. Aloittelevan pienyrittäjän ei kuitenkaan kannata paljoa tehdä ilmaiseksi, sillä silloin yrittäjyys jää lyhytaikaiseksi. Myöhemmin on myös vaikeaa aloittaa veloittaminen asiasta, jota on aiemmin tehnyt ilmaiseksi.

Kyselyn tekeminen lähipiirissä oli pieni riski motivaation säilymisen kannalta, sillä vaikka kriittinen palaute on yrittäjälle tärkeää ja kasvattavaa, niin lähipiirissäni ei ole paljoa asiakassegmenttiini kuuluvia henkilöitä. En tunne monia, jotka kävisivät hyvinvointiryhmissä, ostaisivat vaikkapa personal trainerin palveluita tai kävisivät itse maksetuissa seminaareissa.

Toisaalta yrittäjän tulee kestää vastatuulta ja sitä, etteivät kaikki usko hänen ideoihinsa. Pidän myös vaarallisena somessa ja monissa kirjoissakin näkyviä neuvoja, joiden mukaan yrittäjäksi aikovien tulisi laittaa kaikki peliin tai muuttaa harrastus työksi. Kaikki kyseisessä yrittäjäsideassa tarvittava osaaminen tulee mielestäni ottaa rohkeasti käyttöön, mutta ei esimerkiksi elää velaksi tai pantata yritysvelkaa vasten kotiaan. Vaikka oma idea olisi kuinka hyvä, loppujen lopuksi asiakas ostaa mitä tahtoo tai ei osta. Ketään ei voi eikä pidä pakottaa.

Keskiviikko 29.3.2023

Tänään koostin epäviralliseen kyselyyni saapuneita vastauksia. Tuttavapiirini oli todella pannonnut vastauksiinsa. Yhteensä kahdeksan 30-68-vuotiasta tuttuani vastasi epäviralliseen kyselyyni. Puhujiin liittyen vastauksista nousi esiin puhujien asiantuntijuuden tärkeys, kiinnostavat aiheet, kiinnostavat puhujat, aiheena esimerkiksi hyvinvointi ravitsemusterapeutin kertomana, puhujien omakohtaiset kokemukset, lyhyet ja napakat puheet, yksi inspiroiva puhuja ja kahdesta kolmeen aihepuhujaa, monipuolisuus ja tietoa tai esitys, jota ei ilmaiseksi ole saatavilla.

Muuta tärkeää vastaajille oli hyvä ja terveellinen ruoka, hyvät istuimet, päiväkahvit ja aamupala lounaan lisäksi bonusta, rento miljö, etämahdollisuus sairastuneille. Kovin vuorovaikutteista seminaaria ei toivottu, mutta jokin aktiviteetti seminaarin alkupuolella kiinnosti. Lopuksi toivottiin yhteenvetoa ja tyytyväisyyskyselyä. Hyvä näkymä ulos oli myös toivottavaa sekä AV-laitteiston ja tuolien nitsemättömyyden tarkistaminen henkilökohtaisesti ennen paikan valintaa. Mikäli seminaari olisi työpaikkojen kustantama, toivottiin bussikuljetusta tai kimpakyytejä etenkin hankalampiin kohteisiin. Alv:n suuruutta kehoitettiin myös selvittämään ennen hinnan julkaisemista.

Torstai 30.3.2023

Tänään sain vielä yhden vastauksen pieneen epäviralliseen WhatsApp-kyselyyni. Vastaja oli itse järjestänyt erilaisia tilaisuuksia aiemmin työssään. Hän painotti jokaisen tilan tarkastamista paikan päällä ennen valintaa, eikä luottamaan pelkkiin valokuviin ja suosituksiin. Hän myös suositteli testaamaan äänentoiston itse ennen tilaisuutta. Suurissa seminaareissa palkkaisin toki ääni- ja valomiehet, mutta pienemmissä tilaisuuksissa sellainen tulisi liian kalliiksi.

Vastaja myös suositteli pitämään pienempiä tilaisuuksia esimerkiksi museoiden kahvilassa, jos sellainen onnistuu, jolloin mukaan saisi luontevasti esteettisen elämyksenkin. Hyviä ja mielenkiintoisia huomioita. Kävin mielessäni läpi lähiseudun museoita, joiden lähellä tai yhteydessä on kahvila tai ravintola, ja jotakin niistä voisi harkita yhteistyökumppaniksi lähivuosina. Mielenkiintoinen idea todella, ja soveltuisi etenkin hieman suppeamman ja edullisemman seminaarin kokonaisuuteen. Lyhyeen tilaisuuteen on kiireisellä matalampi kynnyks osallistua. Toki kokonaisuutta tulee miettiä niin, että eri tapahtumat ja toiminnot sopivat toisiinsa jollain tavalla tai sitten perustan useamman brändin.

Perjantai 31.3.2023

Viimeinenkin toimitilavaihtoehdoista oli vastannut eilen torstaina. Kyseinen toimitila on tällä hetkellä kiinnostavin, sillä se soveltuisi seminaarin lisäksi etenkin tämän ensin toteutettavan palvelun eli hyvinvointiryhmän kokoontumisiin. Toimitilayritysten vastaussähköposteja, jotka

sisälsivät hintoja, myymistä sekä tarjousten tiukkoja vastausaikatauluja, oli innostavaa, pe-lottavaa ja stressaavaakin lukea. Harvoin tapahtuu mitään, mikä saa kämmenet hikoamaan, mutta meilien lukeminen sai. Asiat konkretisoituvat vähän lisää ja myös riskin kokoluokka alkaa hahmottua. Hinnat ovat korkeampia kuin olin ajatellut, ja siksi tuntuu ymmärrettävältä, miksi ilmaisia tai edullisia järjestöaloja, kylätaloja ja koulujen tiloja käytetään paljon eri-laisten ryhmien toiminnassa. Pohdin, toimisiko hyvinvointiryhmän tyyppinen vaatimattomam-massa miljöössä. Tämänhetkiseen suunnittelemani konseptiin ja brändiin kuuluu luksus sekä upeat, arjesta poikkeavat tapahtumapaikat, joita kuvaisi paremmin englanninkielinen sana *venue*. Tein alustavia laskelmia saadun informaation perusteella.

Analysointi kuluneesta viikosta

Oli hyödyllistä saada vastaukset kaikista kolmesta toimitilayrityksestä. Alustavien laskelmien mukaan hyvinvointiryhmä kannattaa aloittaa, mikäli ilmoittautuneita tulee 20 tai yli. Noin 13 osallistujan maksut menisivät pelkkiin toimitilavuokriin. Pitää jatkaa neuvotteluja siitä, mihin asti varauksen voi perua, jos ryhmä ei toteudukaan, mikä tila luvattuun hintaan kuuluu paikan monista tilavaihtoehdoista sekä kuinka moneksi tunniksi tilan saa, mikäli ryhmiä tulisi kaksi-kin. Sain myös hyödyllisiä vinkkejä sekä lisää realismia pienen toteuttamani kyselyn perus-teella liittyen seminaaritoimintaan. Olen todella kiitollinen vaivasta ja ajasta, jonka moni oli vastaukseensa laittanut.

Seminaarin ruokailut ovat vähintään 50-70e/henkilö, mikäli kyse olisi usean tunnin seminaa-rista ruoan kera kartanomiljöössä. Edellä mainittukin hinnasto oli korkeampi, kuin olin luullut. Pitopalvelulounaat tai illalliset, joita olen ollut järjestämässä joskus työntekijänä tai henkilö-kohtaisessa elämässä ovat maksaneet 31-35 euroa henkilöltä, ja kartanohinnastossa mukaan kuuluu myös aamiainen ja/tai iltapäiväkahvit. Erilaiset verot ja kulut huomioiden, suurehkoa korvausta tapahtumien järjestämisestä ei yrittäjä pysty saamaan, mikäli volyyymi ei ole todella suuri tai lipun hinta useita satasia. Oma tarkoitukseni ei kuitenkaan ole järjestää tuhansien ihmisten valtavaa tapahtumaa, vaan mieluummin useita pienempiä tapahtumia. Tällä hetkel-lä, oman elämän kokonaisuus huomioiden, alkaa vaikuttaa realistisemmalta lanseerata ryhmä ja/tai seminaari vasta kevätkaudella 2024 eikä tänä syksynä.

3.7 Seurantaviikko 7: Verkostoitumista

Tämän viikon tavoitteina on etsiä ja valita tulevaisuutta silmällä pitäen sopiva yrittäjyysmen-tori tai mentorit sekä tehdä suunnitelma työhyvinvoinnin lisäämiseen ja ylläpitämiseen sekä sitoutua siihen. Vastaan alustavasti myös toimitilayritysten lähettämiin sähköposteihin.

Maanantai 3.4.2023

Tänään tein budjettilaskelmia sekä realistisempia aikataulutuksia. Suunnittelin myös tarvittavia lomia. Olen joinakin vuosina jättänyt kesäloman pitämättä palkkatöiden vuoksi, mutta syksyllä kyseisten määräaikaisten päätyttyä on jäljellä ollut rahaa ja väsynyt ihminen. Mökin vuokraaminen ja loman pitäminen on onnistunut hyvin lokakuussakin, mutta uiminen ei ole silloin enää houkuttanut, vaikka syksy mieleistä aikaa onkin. Välillä on järkevää takoa, silloin kun rauta on kuumaa, mutta on opittava pitämään taukoa silloin, kun henkinen bensavalvo ei vielä ole syttynyt.

Nykyään pyrin jaksottamaan pitkin vuotta lomia ja tekemään pieniä lomareissuja Suomessa. Myös kyläilyt eri kaupungeissa tuovat uutta energiaa, ideoita ja niin sanotun tuulettumisen tunteen. On hyvä myös tunnistaa, minkä verran yksinoloa kukin tarvitsee latautuakseen. Riittääkö siihen kävelylenkki koiran kanssa, vai tarvitseeko siihen pitemmän ajan. On myös pohdittava, riittääkö jossain elämäntilanteessa vähäisempi omien harrastusten tai yksinolon aika vai kustautuuko se jollain tavalla esimerkiksi väsymisenä, ärtyisyytenä, luovuuden vähenemisenä tai fyysisen kunnan huonontumisena.

Elämäntapamuutokset onnistuvat parhaiten, mikäli tavoitteet nousevat omista arvoista. Ihmiset katuvat kuolinvuoteellaan eniten sitä, etteivät he antaneet itselleen lupaa olla onnellisia, ja ettei heillä ollut rohkeutta ilmaista tunteitaan ja kertoa näkemyksiään. Ihmiset katuvat myös liikaa työntekoa ihmissuhteiden kustannuksella. Elämäntapamuutoksen ja arvojen väliset yhteydet ovat motivaatiotekijöitä, jotka auttavat alkuinnostuksen laannuttuakin. Kannattaa pohtia, millaisia vaikutuksia terveyden tai hyvinvoinnin merkittävä heikkeneminen vaikuttaisi omien arvojen mukaan elämiseen. Mikäli siis nykyiset elämäntavat ovat uhkana terveydelle pitkällä aikavälillä. Ja kannattaa visioida, miten lisääntynyt terveys ja hyvinvointi mahdollistaisivat uusia asioita ja omien arvojen mukaan elämistä jokaisella elämän osa-alueella. Osa-alueita ovat ihmissuhteet, parisuhde, perhe-elämä, työ, ura sekä vapaa-aika. (Tevanlinna 2020, 68, 82-83.)

Tiistai 4.4.2023

Tänään tutustuin yrittäjille neuvontaa tarjoavan yrityksen palveluihin, ja päätin lähettää heille sähköpostilla kysymyksiä liittyen erilaisiin vastuukysymyksiin ja vakuutuksiin tapahtumia järjestäessä. Vaikka olen tunnollinen ja vastuullinen ihminen tai ehkä juuri siksi, olen miettinyt paljon edellä mainittuja kysymyksiä. Vaikka itse tekisi kaiken huolella, ei voi koskaan tietää, jos joku esimerkiksi liukastuisi tai käyttäytyisi ei-toivotulla tavalla jossain ryhmässä tai tapahtumassa. Toisaalta yrittäjälle kuuluu uskallus sekä luotto siihen, että asiat menevät parhain päin.

Tutustuin myös yrityskummi-toimintaan netissä sekä etsin muitakin mentorimahdollisuuksia. Olen käynyt menneisyydessä monissa yrittäjyyteen liittyvissä tapahtumissa, ja pohdittuani asiaa, en sittenkään hae tässä vaiheessa yrityskummiä. Ideani ovat olleet menneisyydessä ja

vähän nykyäänkin niin lennokkaita, ettei niistä ole kukaan yritystapahtumissa oikein saanut kiinni tai nähnyt realistisina. Tämä on johtanut välillä jopa vuosien suvantovaiheisiin, jolloin en ole edistännyt yrittäjyyttä. Laureasta sen sijaan sain opiskelijayrittäjyyden kurssilla uskoa ja vauhditusta yrittäjyyteeni, ja puolen vuoden aikana perustin toiminimen, aloitin erityismuskarin pitämisen sekä kirjoitin self help-segmenttiin kuuluvan kirjani siihen vaiheeseen, että lähetin sen kustantamoihin. En tosin saanut sopimusta, mutta sain hyvää kirjoittamiskemusta sekä yksi Suomen suurimmista kustantamoista vastasi minulle, ja vieläpä hienosti ja rakentavasti.

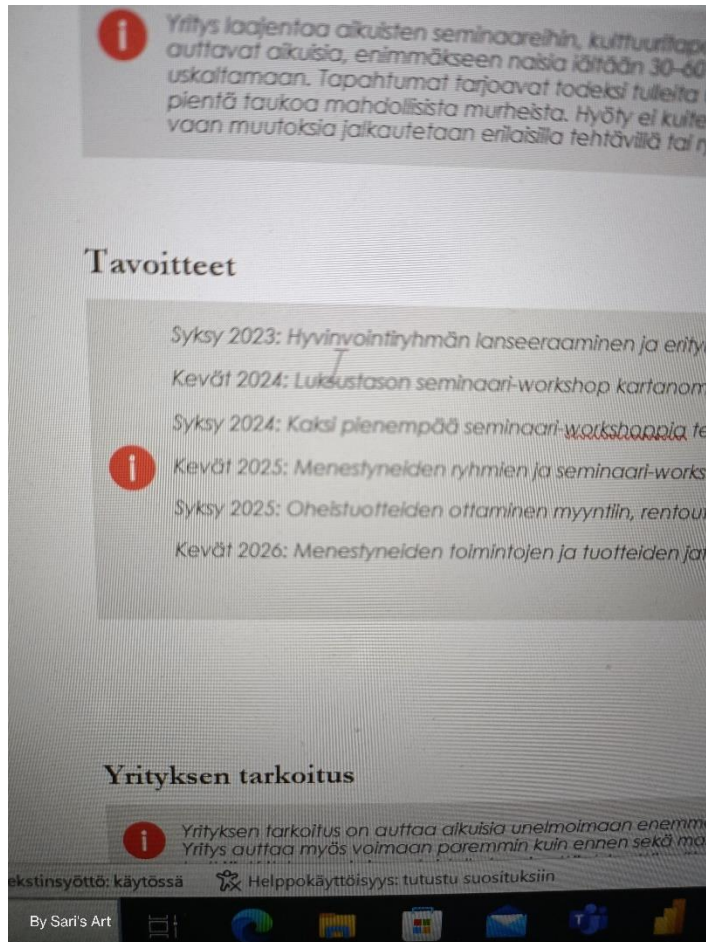
Keskiviikko 5.4.2023

Päätin olla hakematta yrityskumppia tällä hetkellä sparraajaksi, mutta haluan silti muunlaista mentorointia elämän osa-alueiden tasapainottamiseen. Löysinkin hyvältä vaikuttavan yrityksen, joka tarjoaa työhönsä sekä hevosavusteista ryhmämuotoista hyvinvointitoimintaa. Otin yhteyttä kyseiseen yritykseen lähettämällä aika perusteellisen viestin siitä mikä tilanteeni on, avasin vähän taustoja ja millaisia palveluita tarvitsen sekä haluan.

Torstai 6.4.2023

Vastasin toimitilayritysten sähköposteihin. Kysyin heiltä myös lisäkysymyksiä esimerkiksi vastuisiin, peruutusehtoihin sekä catering-hintoihin liittyen. Huomasin, että minun tulee kehittyä vielä viestinnässä, sillä joitakin väärinkäsityksiä oli tullut. Väärinkäsitykset liittyivät lähinnä ajankohtiin, sillä yksi yritys ajatteli minun haluavan järjestää seminaarin tänä keväänä, mikä on sula mahdottomuus. Jotkut olisivat myös halunneet keskustella varauksesta puhelimesta. Ymmärrän senkin, jos jotakin ei reilun vuoden päähän suunniteltava mahdollinen tapahtuma kovasti innosta, sillä nykyään työsuhteet ovat verrattain lyhyitä ja olisi varmasti hyödyllistä klousata kauppa nyt. Silti kaikki vastasivat ystävällisesti ja perinpohjaisesti. Olen aloittanut liiketoimintasuunnitelman kirjoittamista, mutta päätin olla julkaisematta sitä kokonaisuudessaan tässä työssä. Sen sijaan julkaisen kuvia suunnitelmastani, jolloin kaikki liikesalaisuudet sekä neuvotellut hinnat eivät paljastu.

Liiketoimintasuunnitelmaa kirjoittaessani aikataulu oli yksi vaikeimmista kohdista. Muutenkin liiketoimintasuunnitelman tekoon kannattaa varata paljon aikaa. Aikataulu on toki vain alustava omassa tapauksessani, ja annan aikataulun elää.



Kuva 3 Liiketoimintasuunnitelmani tavoiteaikataulu

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä ja aikataulua pohtiessa mietin, että aika monta asiaa haluaisin toteuttaa. On vaikeaa tietää, mitkä pitäisi karsia pois ilman niiden kokeilemista.

Perjantai 7.4.2023

Vapaapäivä, Pitkäperjantai.

Analysointi kuluneesta viikosta

Työhyvinvointiin liittyvä suunnitelma jäi puolitiehen, mutta olen tyytyväinen, että löysin mielenkiintoisen yrityksen ja otin siihen yhteyttä liittyen työnohjaukseen ja hyvinvointiin. Olen tyytyväinen myös siitä, että vastasin toimitilayrityksille ja kysyin lisätietoa. Liiketoimintasuunnitelman aloittaminen, aikataulus ja laskelmat ovat olleet mielenkiintoisia. Välillä tosin koen lannistumisenkin tunteita kannattavuuslaskelmien äärellä ja lupaviidakossa.

3.8 Seurantaviikko 8: Ajankäytön ja brändiasioiden opiskelua

Tämän viikon tavoitteina on opiskella ajankäyttöön liittyviä asioita kirjojen avulla sekä tarkkailemalla omaa ajankäyttöä. Jatkan myös terapiakurssin materiaalin läpikäymistä. Materiaalina on 140 kpl paljon hyödyllistä informaatiota sisältävää diaa kahdelta ensimmäiseltä koulutuspäivältä. Perehdyn myös yrittäjyyskirjallisuuteen.

Maanantai 10.4.2023

Vapaapäivä, 2.Pääsiäispäivä

Tiistai 11.4.2023

Yrittäjän haastavimpia koettelemuksia on kuulemani, lukemani ja kokemani mukaan monesti omasta mielestä kumpuavat haasteet, kuten pelot ja itsensä johtamisen haasteet. Nämä eivät ole pieniä asioita. Jotkut eivät ryhdy ollenkaan yrittäjiksi tai palaavat palkkatyöhön, koska kokevat aikaansaamisensa paremmaksi, kun joku ulkopuolinen kääntää tai kehottaa, mitä milloinkin tulee tehdä. Moni myös kaipaa sosiaalista ulottuvuutta työssään eli sitä että saa kuulua johonkin työporukkaan. Sen vuoksi erilaiset yrittäjätapaamiset, yrittäjälounaat ja yrittäjien aamukahvit ovat kenties perustettukin, että yrittäjätkin saavat olla osa jotakin porukkaa.

Vaikka töissä olisikin joku, joka kääntää tekemään asioita tietyssä järjestyksessä ja aikataulusa, niin jos itsensä johtamisen taidot ovat heikot, vapaa-aika voi kulua asioihin, joihin ei oikeasti haluaisi käyttää aikaansa. Tällöin ihmiselle voi tulla tunne, että vuodet valuvat sormien lävitse. Itsensä johtamista kannattaa siis opetella myös mieleisen vapaa-ajan vuoksi.

Olen kirjannut joskus omaa ajankäyttöäni ja nytkin seuran ruutuaikaani. Itselläni haasteita tuottaa keskittyminen olennaiseen, liiallinen viestiminen ympäriinsä sekä se, että annan liikaa huomiota ja aikaa asioille, joita en ole etukäteen suunnitellut. Myös energisyyttä kaipaan lisää, sillä päivän käynnistyminen vie liikaa aikaa väsymystilan vuoksi. Olen saanut nukku-
maanmenoaikaa hieman aikaistettua, mutta en tarpeeksi. Lisäksi herätyksiä ovat tuottaneet monenlaiset ympäristötekijät, joista osaan voisi auttaa toisenlainen asumismuoto toisenlai-

nessa ympäristössä sekä erilaiset huonejärjestelyt. Mutta on myös asioita, joille ei mahda mitään. Toisinaan jokaisella on huono yö. Jos univelkaa ei ole jo valmiiksi, ja muut elämäntavat ovat energisoivia, ei yksi tai kaksi huonosti nukuttua yötä vaikuta niin pahasti kaikkeen.

Keskiviikko 12.4.2023

Tänään luin ajankäyttöön liittyvää kirjallisuutta. Perhon (2017, 14-20.) mukaan kiire on monesti tekosyy olla tekemättä asioita, ja kiireinen saa vähäisesti aikaan. Lasinpuhaltaja kykenee tekemään hienon maljakon tai linnun vain minuuteissa rutiinien ja osaamisen vuoksi. Työ sujuu nopeasti, koska ammattilainen keskittyy oleelliseen. Se on hyvän ajankäytön tärkein sääntö. Ajankäytössä ei koskaan voi tulla täydelliseksi, sillä yllätyksiä, viivytyksiä ja keskeytyksiä tulee jokaiselle toisinaan. Päivittäin on hyvä tehdä tietoisesti ainakin tunti jotakin vähemmän hyödyllistä. Perho muistuttaa, että työtä ja vapaa-aikaa ei pidä viettää samaan aikaan. Hän kertoo kesälomastaan, jolta ei palannut levänneenä, koska oli huomaamattaan tehnyt töitä päivittäin.

Toisinaan suunnitelmallisuutta pidetään luovuuden vastakohtana, vaikka todellisuudessa luovuus kärsii epämääräisen puuhailun aiheuttamasta stressistä ja tyytymättömyydestä. Vaikka ihminen kuinka kokisi olevansa taiteellinen luonnonlapsi, kuuluu jokaisen työhön ja vapaa-aikaan myös tylsän oloisia velvollisuuksia. Teknologia on tullut jäädäkseen, ja jatkuva viestien, informaation ja sähköpostin tarkistelu saa aikaan tunteen, ettei mikään kunnolla ala eikä lopu. Tämä uuvuttaa nykyihmisiä, ei niinkään työn määrä. Monella on tunne, ettei tiedä mikä määrä tekemistä on riittävästi, ja mikä on liikaa tai liian vähän. Viestintäkanavien käyttö aiheuttaa valtavan määrän pienien päätösten tekemistä, mikä myös uuvuttaa ihmisiä. Koska teknologia on tullut jäädäkseen, se mahdollistaa paljon hyötyjä ja jopa yhdistää ihmisiä, digipaasto ei ole ratkaisu, vaan tiedostaminen sekä rajoittaminen. Tulee miettiä, mitkä sisällöt ovat ajan antamisen arvoisia. Englanninkielinen ilmaisu *pay attention* on osuva, sillä huomion antaminen suunnittelemattomasti erilaiselle infolle maksaa pitkällä tähtäimellä rahaa sekä laskee energiatasoa. Päivässä on hyvä ottaa yhdestä kolmeen hetkeä, jolloin laittaa tietoisesti kaikki laitteet pois. Kannattaa myös miettiä, mitä sisältöjä ei oikeasti tarvitse, milloin on viimeksi ollut tietoisesti offline-tilassa, ja miltä se tuntui. On hyvä pysähtyä miettimään, missä tilanteissa tai milloin ei haluaisi käyttää puhelinta ja tietokonetta. (Perho 2017, 22-40.)

Ajankäyttöön liittyvä opiskelu on tuonut uusia oivalluksia ja saanut huomaamaan tuttujakin vinkkejä, joita en ole kuitenkaan kunnolla kokeillut, vaikka olen vuosien ajan pyrkinyt kehittämään omaa toimintaani. Monesta asiasta kiinnostuneena ja herkästi keskittymisen menettävänä ihmisenä tietyt asiat nousevat uudelleen esille omaa ajankäyttöä ja käytöstä tarkkaillessa. Yritän edistää liian montaa asiaa yhtä aikaa, kuvittelen asioissa kestävän vähemmän aikaa kuin ne todellisuudessa kestävät, annan huomiota sähköposteille ja viesteille suunnittelemattomissa kohden päivää ja liian paljon hyötyyn nähden. Vähempi riittäisi. Liiallisesta kirjoitte-

lusta niskat ja sormet kipeytyvät ja saa harmin tunteen ajan juoksemisesta. Omien tapojen muuttaminen on haastavaa ja työlästä, mutta tuleva hyöty ja lisääntyvä ilo ovat sen arvoisia.

On hyödyllistä ottaa käyttöön erillinen vihko tai sähköinen menetelmä ideoiden kirjaamiseen, työlista sekä kalenteri. Työlistan tehtävien tulee olla samassa paikassa, eikä niitä saa olla lisäksi esimerkiksi säilytettyinä sähköposteina, somessa, viesteissä ja muissa vastaavissa. Tehtävät voivat olla vaikka pinossa olevissa post-it lapuissa, kunhan ne ovat samassa paikassa. Eri projekteihin tai elämän osa-alueisiin liittyvät tehtävät on hyvä jakaa erillisiin listoihin. Tehtävälialta työt siirretään kalenteriin, mutta nopeasti hoidettavat tehtävät tehdään saman tien. Iltaisin kannattaa mennä aikaisin nukkumaan, herätä aikaisin ja tehdä päivän tärkein tehtävä ensin. Illalla on hyvä visioida lyhyesti seuraavan päivän kulku mielessään ja kirjattava ylös kellonajat työtehtäville sekä lounaalla, läheisten kanssa ajan viettämiselle ja muulle tärkeälle. Ennen työntekoa aamuisin kannattaa herättää ja energisoida itsensä liikunnalla, hyvällä aamiaisella ja inspiroivalla lukemisella tai musiikilla. Uuteen päivärytmiin kestää aikansa tottua, mutta aamuisin ihmisillä menee yksilöllinen aika kunnolla heräämiseen, ja se aika tulee varata. (Stranius 2022, 102-103, 113-157.) Tehtävälisan ja kalenterin pitämistä erillään aion ensimmäiseksi kokeilla, samoin päivän visioimista ennakoon ja aamujen energisoivuuteen panostamista.

On hyvä miettiä, minkä työtehtävän tekeminen kannattaa jakaa usealle päivälle ja minkä tehdä samana päivänä kokonaan. Sähköposti kannattaa pitää mahdollisimman tyhjänä. Päivä tulee rakentaa yhdestä kolmeen kaikkein tärkeimmän asian ympärille. Vaikeimmat ja haastavimmat tehtävät sijoitetaan aamuun. Tähän sitoutuminen vähentää huonoa omaatuntoa, stressaamista sekä välttelykäyttäytymistä. Jokaiseen työpäivään tulee myös jättää tyhjää tilaa mahdollisten kriisien hoitamiseen tai vähemmän tärkeiden tehtävien hoitamiseen to do listalta. Illalla seuraavan päivän työlistaa vilkaistaan ja mietitään, onko se yhä realistinen. Aamulla listaa taas vilkaistaan parin minuutin ajan ja visualisoidaan päivän kulku. (Perho 2017, 146-147.)

Sähköpostit ovat paikka, johon itselläni kerääntyy liikaa kaikenlaista. Vaikeimpien asioiden sijoittaminen ennen lounasta tai ihan aamuun on myös asia, jota aion kokeilla. Säännöllinen kuntoilu ja kuntoilu aamuisin ovat asioita, joihin tulee panostaa enemmän. Lähes kaikki ajankäyttöoppaat korostavat suunnitelmallisuutta ja sen karsimista, kuinka moneen asiaan päivisin valitsee keskittyä.

Myös Kettunen (2023) neuvoo yrittäjiä suunnittelemaan työviikon etukäteen. Näin saa mielenrauhaa ja tietää mitä jokaiselta työpäivältä odottaa. Kalenteriin tulee varata aikaa myös yllättäville pikatilanteille sekä asioiden valmistelulle. Sparraajan hankkiminen on keino lievittää stressiä, jäsentää ajattelua ja parantaa päätösten laatua. Viestikanaavat ja puhelin tulee hiljentää välillä kokonaan, sillä keskeytymätön työaika on luksusta, joka parantaa tehokkuut-

ta ja päätösten laatua. Kettunen muistuttaa huolehtimaan jaksamisesta, perheestä, ystävistä ja parisuhteesta. On vältettävä alkoholinkäyttöä, kuntoiltava säännöllisesti ja nukuttava hyvin. Jos yrittäjä ei voi hyvin, yrityksenkin on vaikeaa voida hyvin. Joka viikko tulisi ottaa ainakin yksi aamu aikaa ihan itselle ja lukea kirjallisuutta tai käydä lenkillä.

Torstai 13.04.2023

Varasin kesäkuulle kuuden päivän mittaisen mökkiloman järven rannalla luonnon helmassa. Mikäli lomareissut tuottavat hyvinvointia ja inspiroitumista, ovat ne mielestäni hyvä investointi. Terveysteen, elämyksiin ja hyvinvointiin kannattaa panostaa mahdollisuuksien mukaan. Tällaisilla lomareissuilla olen saanut myös tehtyä opiskeluun liittyviä asioita sekä kirjoittanut kymmeniä sivuja kirjaakin. Itselleni kirjoittaminen on harrastus, joten se ei ole kuormittanut. Pidän kovasti myös opiskelemisesta, mutta lomareissut ovat sinällään kannattavinta pyhittää levolle ja inspiroitumiselle. Aion myös lomalla listata Straniuksen (2022, 171) neuvojen mukaan 100 unelmaani sekä kokeilla jo ennen lomaa pitää verkkovapaan päivän tai viikonlopun säännöllisesti.

Perjantai 14.04.2023

Tänään luin yrittäjyyskirjallisuutta. Koivusalo & Korteso (2019, 95, 153). ovat koonneet kattavan myyntikirjan *100 faktaa myynnistä*. Kaikki teesit kirjassa eivät resonoineet omien arvojeni kanssa. En nimittäin ole varsinaisesti myyjä, vaikka olen ollut myyjänä monessa paikassa ja yrittäjän tulee osata myydä ainakin alussa, kun ei ole varaa ulkoistaa toimintoja. Kirja sisälsi todella hyviä käytännön esimerkkejä ja haastoi omaa ajattelua. Tein myös harjoitteen henkilöbrändäykseen liittyen, jossa listattiin 70-80 asiaa itsestä. Niistä valittiin sitten olennaisin kärki työhön ja henkilöbrändiin liittyen. Itsensä esittelyä ja tuotteesta kertomista voi muokata jonkin verran kulloistakin asiakasta parhaiten puhuttelevaksi. Ostamispäätöstä voi myös jouduttaa joko kertomalla monta tuotetta on jo ostettu tai jäljellä, taikka nimenomaa olemalla kertomatta monta kiinnostunutta esimerkiksi asunnosta on ollut. Jos siis myy asuntoja.

Haluan panostaa aiempaa enemmän mainostamiseen sekä brändäämiseen, sillä en halua yritykseni olevan yksi monista, jotka katoavat siksi, ettei kukaan tiennyt niistä tai niiden järjestämistä tapahtumista. Aluksi liiketilaan ja niin sanotun kauniin paketin tekemiseen ei mielestäni kannata laittaa leijonanosaa budjetista, mutta aika paljon kuitenkin aina silloin kun lanseerataan jotain. Myöhemmin uskon, että vähempikin riittää.

Ruokolaisen (2020, 16, 24.) mukaan ihminen tekee päätöksiä tunteella ja perustelee ne järjellä. Brändillä pyritään vaikuttamaan nimenomaa tunnepuoleen. Brändin tarjoama lisäarvo asiakkaalle voi olla tuoteominaisuuksissa, hinta-laatusuhteessa tai brändi voi tukea hänen sosiaalista statustaan. Brändiin voi jopa rakastua, jolloin siitä tulee osa identiteettiä.

Brändistrategioita on monenlaisia, mutta erityisesti kaksi Ruokolaisen (2020, 30.) mainitsemista kiinnostaa itseänikin. Monoliittisessa yhden brändin strategiassa ei rakenneta itsenäisiä brändejä, vaan kaikki tuotteet ovat saman nimen alla. Näin on esimerkiksi BMW:llä sekä Fiskarsilla. Toinen kiinnostava kirjassa mainittu vaihtoehto on mielestäni sellainen, jossa yrity;brändin lisäksi on tuote- ja palvelubrändejä.

Omassa yrityksessäni tapahtumat voisivat olla saman brändin alla, mutta hyvinvointiryhmät ja yksilövalmentaminen eri palvelubrändin alla. Toisaalta näiden lisäksi saattaa tulla taidehetkiä erityisryhmille sekä väliaikainen kahvila, jossa on myös tuotemyyntiä. On mahdollista, ettei kaikki toiminnot säily tai oma jaksaminen ja aika ei riitä kaikkeen. Tässä vaiheessa on vaikeaa tietää vielä, mitkä palvelut jäävät pitkäaikaisesti valikoimaan. Joitakin toimintoja, joita ei ole mahdollista tai halua laajentaa voisi ehkä tehdä niin, ettei niistä olisi erillistä mainintaa sivustolla. Tällöin brändistä ei tulisi liian sekavaa.

Markkinointi on tärkeimpiä asioita uudelle yritykselle, mutta myös jalansijaa saaneelle yritykselle, jotta se ei unohtuisi kilpailijoiden myötä. Tuotteet tai palvelut voivat olla sen hetken parasta mitä on, mutta jos kukaan ei tiedä niistä, niitä ei arvosteta eikä osteta. Liiketila ja hieno logo eivät ole asioita, joihin alussa kannattaa panostaa paljoa rahaa ja aikaa. Kannattaa mieluummin koeponnistaa ideaa pienemmällä joukolla, katsoa onko tuotteelle tai palvelulle kysyntää, ja pyytää palautetta. Kannattaa myös kuunnella kokeneempia siinä, miten asiassa kannattaa edetä. (Koivumäki & Korteso 2019, 70, 202.)

Brändin ensimmäinen tehtävä on tehdä yrityksestä sekä sen tuotteista erottuvia. Brändiä kirjastaessa tulee miettiä, mitä oikein viestitään. Sitten viestille mietitään sisältö ja muoto, sekä päätetään olennaisimmat ja tärkeimmät kohtauspisteet, joissa brändiä viestitään asiakkaille. Jokaisella yrityksellä on vahvuutensa ja paikkansa markkinoilla eli positio. Lupaus kertoo asiakkaalle sen, mitä hyötyä asiakas saa, ja millä tavalla palvelu tai tuote muuttaa hänen elämäänsä. (Ruokolainen 2020, 41, 57, 96).

Analysointi kuluneesta viikosta

Päivittäinen tavoitteiden kirjoittaminen kuukauden ajan ei ollut kovinkaan vaikuttavaa. Osa tavoitteista toteutui, osa ei. Toki on mahdollista, että ilman kirjoittamista ei olisi toteutunut niinkään paljoa. Parhaiten onnistuivat ne asiat, joiden onnistuminen oli pelkästään itsestäni kiinni. Joidenkin vapaa-ajan tavoitteiden kanssa haasteena oli sopivan ajankohdan keksiminen niiden toteuttamiseen. Toteutumattomat tavoitteet siirtyvät seuraavan kuukauden tavoitteisiin ja keksin niitä varten uudet keinot. Välitavoitteiden asettaminen on tuntunut todella fikselulta. Niin tehden saa kannustavia onnistumisen kokemuksia useammin ja todennäköisemmin. Kirjaan ylös siis vain välitavoitteen. Olen tyytyväinen tämän viikon opiskeluihin liittyen itsensä johtamiseen ja yrittäjyyteen.

3.9 Seurantaviikko 9: Monipuolinen ja voimia vievä uuden oppimisen viikko

Tämä viikko tulee sisältämään budjettilaskemia, omien taitojen kerryttämistä ja hyvinvointiin panostamista. Tällä viikolla teen loppuun alustavat budjettilaskelmat seminaarien ja hyvinvointiryhmän järjestämiseen liittyen. Varaan myös ajan yksityiseen työnohjaukseen stressin ennaltaehkäisemiseksi, ja perehdyn lisää hinnoittelun teoriaan. Osallistun keskiviikkona kolmanteen koulutuspäivään liittyen voimavarakeskeiseen traumatyöskentelyyn sekä suunnitellen tulevaa harjoituskäyntiä koeasiakkaan luona. Torstaina pidän pitkästä aikaa muskarihetken eräässä perhekerhossa, koska pyydettiin, ja tarvitsen taitojen verestämistä. En laskuta tästä yksittäisestä hetkestä, eikä tilannut taho pystyisi todennäköisesti maksamaan, joten teen tämän harrastustyyppisesti tai vapaaehtoistyönä.

Maanantai 17.4.2023

Vastasin työnohjausta, terapiaa ja hevosavusteisia ryhmätoimintoja tarjoavalle yrittäjälle sähköpostilla odotuksistani ja tarpeistani. Kehon rauhoittaminen hevosten avulla on yksi teema, mikä minua kiinnostaa ratsastamisen sijaan. On myös pari yksityistä teemaa, joita olen kiinnostunut läpikäymään vastaanotolla. Sovin harjoituskäynnin koeasiakkaan luona toisessa kaupungissa liittyen voimavarakeskeiseen työskentelyyn. Luin koulutusmateriaaleja kurssilta, jota käyn.

Opiskelin myös elämäntapamuutosten sekä syömisestä psykologiaa. Yksilölliset persoonallisuuden piirteet vaikuttavat elämäntapamuutosten tekemiseen. Jos esimerkiksi tunnetasapaino on matalampi, henkilö voi olla herkkä ahdistukselle ja syömiselle, hän on altis kuormittumaan ja ottamaan epäonnistumiset raskaammin kuin tunnetasapainoltaan vakaa ja tyyppillisesti rauhallinen. Mikäli työtilanne on kuormittava, töiden kuormitusta voi olla hyvä purkaa ennen suuren elämäntapamuutoksen ryhtymistä. Pienet helpot muutokset tosin eivät kuormita lisää, ja yksilö saa kaivattuja onnistumisen kokemuksia. (Tevanlinna 2020, 105.)

Nälän muotoja on lukuisia erilaisia. On eri aistien herättämä nälkä, on mielen nälkä eli mitä pitäisi tai ei pitäisi syödä, tunteisiin liittyvä sydämen nälkä, vatsan nälkä tyhjällä vatsalla tai solujen nälkä, jolloin voi huimata, olla ärtynyt tai energiaton. Sydämen nälän käsittelyssä syömistä terveellisempi keino olisi opetella tunnistamaan tunteita ja ruokkia sydäntä leikkimällä lasten tai lemmikkien kanssa, puutarhatöillä, musiikin kuuntelemisella tai esimerkiksi keskustelemalla rakkaan ihmisen kanssa. (Tevanlinna 2020, 210-211.)

Ihmiselle voi olla muodostunut ongelmallisia tunnesäätelykeinoja. Esimerkiksi jos ei ole lapsuudessa oppinut riittävästi tunnetaitoja, voi aikuisena olla haastavaa sietää negatiivisia tunteita ja tunnistaa erilaisia tunnetiloja. Jokin elämäntavan tai -tyylin muutos voi aiheuttaa

epämukavia tunteita, pettymystä tai muuta mitä voi vaivihkaa alkaa välttelemään. Välttely puolestaan voi kaventaa elinpiiriä, estää näkemästä ratkaisuja ja viedä energiaa. Tunteita ei voi valita, mutta niiden voimakkuuteen ja keston voi jonkin verran vaikuttaa tunnesäätelykeinoilla. Tunnesyöminen voi olla tunteiden säätelykeinoon ja turruttamisen lisäksi myös yritystä täyttää tyhjyyttä, energisoida itseään, lohduke, rangaistus tai palkinto. Tunnesyömistä on vaikeaa tunnistaa, sillä se voikin olla väsymystä, ihmisellä voi tietämättään olla riittämätöntä syömistä eli liian vähän syömistä, liian harvoin tai liian yksipuolisesti syömistä. On opeteltava huomaamaan ja tunnistamaan tunteita sekä tarkkailemaan, mitä mielessä ja kehossa milloinkin tapahtuu. (Tevanlinna 2020, 240-243.)

Tiistai 18.4.2023

Valmistauduin huomiseen opiskelupäivään lukemalla materiaaleja ja kirjoittamalla niistä kahdeksan sivua muistiinpanoja. Pidän käsin kirjoittamisesta kovasti, ja minulla on opiskeluun liittyvä muistikirja, mikä on kohta täyteen kirjoitettu vuosien aikana. Siinä on liki 200 sivua.

Huomasin, kuinka haastavaa oli löytää aikaa monen päällekkäisen aikaa vievän projektin lisäksi omaan hyvinvointiin eli esimerkiksi työnohjaukseen. Se toteutuu vasta viikkojen päästä. Kangasniemi (2017, 54-55.) kertoo hyvän esimerkin perheenisästä, jonka tärkeimpiä arvoja oli perhe, terveys ja työ. Niiden välillä oli kuitenkin ristiriita. Aina, kun hän yritti ottaa aikaa itselleen, hän koki syyllisyyttä siitä, että aika on perheeltä pois. Vähitellen hän oppi hyödyntämään pyöräilyä ja kävelyä arjessa. Lapsetkin saivat hyvää mallia arkiaktiivisuudesta silloinkin, kun ei huvittaisi tai leikkiminen kiinnostaisi enemmän. Myöhemmin liikunnallisuus lisääntyi kuntosalilla käymiselläkin. Kirjassa oli myös mielenkiintoisia psykologisia harjoitteita, jollaisista en ollut aiemmin lukenut, ja päätin hankkia kirjan itsellenikin.

Keskiviikko 19.4.2023

Tänään oli kolmas neljästä opiskelupäivästä liittyen voimavarakeskeisen traumatyöskentelyn koulutuskokonaisuuteen. Päivä oli todella intensiivinen ja kokonaisuuteen oli mahdutettu todella paljon tietoa. Diat ovat luettavissa oppilaitoksen oppimisympäristössä. Harjoittelimme nettikameran avulla somaattista empatiaa ohjatulla sanattomalla harjoituksella, ja sain pariltani rohkaisevaa palautetta. Hän koki tullessa kuulluksi ja ymmärretyksi sanattomasti. Se oli tuntunut hänestä hyvin liikuttavalta. Opin mielenkiintoisia ja hyödyllisiä asioita myös esimerkiksi myötätuntouupumuksesta ja sijaistraumatisoitumisesta.

Torstai 20.4.2023

Tänään opiskelin lisää hinnoittelusta. Hinnoittelu on jokaiselle yrittäjälle yksi tärkeimmistä työtehtävistä, ellei jopa tärkein. Kerran hinnoiteltua on vaikeaa muuttaa jälkikäteen, etenkin paljon. Olen joskus tutustunut yrityksiin, jotka ovat muuttaneet brändiään sekä hinnoit-

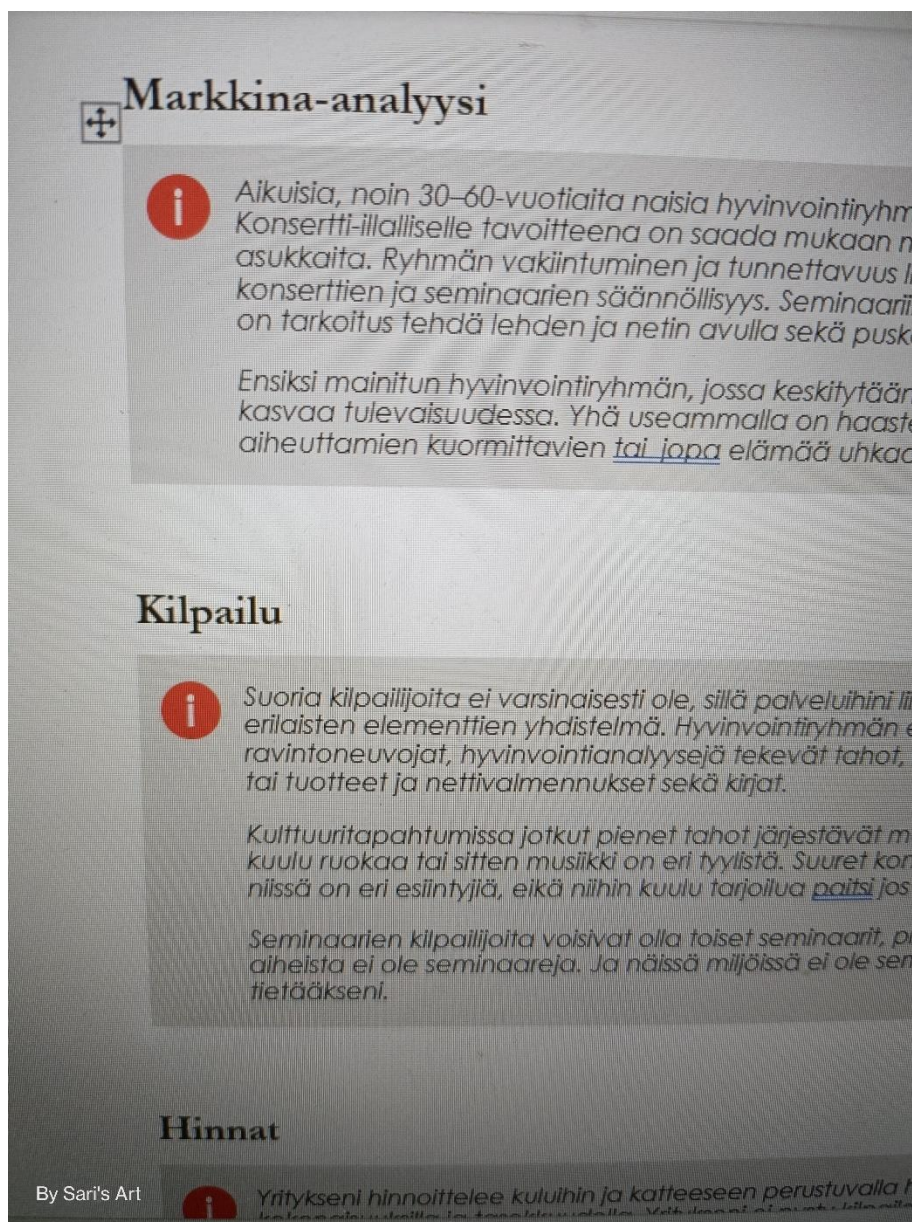
teluaan merkittävästi. Luulen, että sellaisessa tilanteessa suuri osa vanhoista asiakkaista katoaa, ja yrityksen tulee etsiä uudet asiakkaat. Silti yritys voi joutua tekemään niin, etenkin jos se on alussa hinnoitellut toimintansa liian kannattamattomaksi. Tätä yritän välttää, mutta toisaalta haluan hinnoitella korkeintaan sen hintaiseksi, johon itselläni etenkin työssäkäyvänä olisi varaa. Jotakin ilmaisia webinaareja tai jonkun muun tahon palkkaamana voisin järjestää ilmaisiakin tapahtumia, mutta yrittäjänä sellainen ei onnistu pitemmän päälle omalla kustannuksella.

Jos tuotetta markkinoidaan edullisena, mutta laadukkaana, asiakas saa ristiriitaisia signaaleja. On paikkaansa pitämätön myytti, että kilpailussa pärjäisi tuomalla markkinoille laadukkaamman, mutta kilpailijaa edullisemmän tuotteen. Varsinkin tuntematon myyjä tai brändi eivät saa antaa ristiriitaisia lupauksia. Ristiriitaista on, jos luvataan laadukas tuote edullisesti eikä edullisuuden syitä perustella. (Somervuo 2018, 13-14.) Liian halvalla myyminen ei tule olemaan uhka omalle toiminnalleni. Toimitilojen sekä mahdollisten tarjoilujen ja esiintyjien hinnat ovat niin korkeita, ettei hinta voi mitenkään olla halpa. Silloin se lähtisi yrityksen varoista aiheuttaen vain miinusta. Alussa voi joutua tekemään töitä ilman kunnollista korvausta itselle, mutta vuoden parin päästä viimeistään tahdon saada korvauksen tehdystä työstä, ainutlaatuisista ideoistani sekä vastuusta, joka yrittäjyyteen liittyy.

Ostaja on kiinnostunut hinnasta ja arvosta eli mitä hän saa verrattuna siihen, mistä hän luopuu. Hinta on voimakas signaali siitä, onko tuote perustuote, erikoistuote vai Premium-tuote. Yrityksen tuotteita ja palveluita on hyvä pohtia markkinaposition kartan avulla. Siinä yksi akseli kuvaa hintaa, ja toisella akselilla sijaitsee laatua tai sisältöä kuvaava ominaisuus. Karttaan sijoitetaan oman yrityksen tuotteen lisäksi kilpailijoiden tuotteet. Asiakas vertaa hintaa myös referenssihintaan. Referenssihintaa on asiakkaan mielessä oleva alati muuttuva hinta, johon hän vertaa palvelun tai tuotteen hintaa. Vertailukohtana voi muodostaa kilpailijan hinta, aiemmin maksettu hinta tai mainostettu hinta. Hinnan tulee tukea mielikuvaa yrityksen positiosta markkinoilla eli mihin yrityksen tuotteet ja palvelut sijoittuvat laadultaan. Positiivisia tunteita voi asiakkaan kulloisenkin tilanteen vuoksi herättää kallis, keskihintainen tai halpa hinta. Asiakas käsittelee hintaa kognitiivisten reaktioiden lisäksi paljolti myös tunteella. (Somervuo 2018, 68-69 & 85.)

Harjoittelin markkinaposition kartan tekemistä kahden tulevan palveluni kanssa eli hyvinvointiryhmän sekä ison satumaisen seminaaripäivän kanssa. Positioiminen oli vaikeaa, sillä suoranaisia kilpailijoita ei ole olemassa. En ainakaan itse ole sellaisia koskaan nähnyt. Mutta käytin toimijoita, jotka tarjoavat jollain tapaa samoihin tarpeisiin vastaavia toimintoja. Satumaisen seminaaripäivän (työnimi) kilpailijoita ovat yritysten alaisilleen järjestämät ja maksamat tyhy- ja virkistyspäivät, konserttitalojen konsertit väliaikatarjoiluineen, suuret seminaarit pelkillä puhujilla ja omakustanteisilla tarjoiluilla, sekä edulliset naisten hemmottelupäivät. Näistä haetaan virkistymistä, inspiraatiota, verkostoitumista, lepoa, tietoa ja vinkkejä työhön

tai hyvinvointiin, pientä luksusta arjen keskelle, somepostauksiin materiaalia, yhteisöllisyyttä sekä elämyksiä. Maksullisten seminaarien hinnat vaihtelivat noin sadasta eurosta ilman ruokailuja yli 500 euroon cateringilla. Kalliimmissa tilaisuuksissa saattaa olla kansainvälisiäkin puhujia ja esiintyjiä, mutta siinä voi järjestäjä tarvita tulkkajaakin tilaisuuteen. Tunnetuimmat seminaarit ovat saavuttaneet mainetta, ja niihin osallistuminen voi tietyissä ryhmissä nostaa statusta. Yritykseni erottautumistekijöinä nousivat esille hyödyllisen tiedon ja vinkkien jalkauttaminen ihmisten arkeen, jolloin saatava hyöty vaikuttaa arjen ja työn sujuvuuden sekä hyvän olon mielen lisääntymisenä. Harkinnassa oleva seminaarin miljöö erottuisi kauneudellaan, sieltä saisi hienoja somepostauksia, ja elämysten määrä olisi monipuolinen ruoan, visuaalisuuden ja esiintyjien vuoksi.



Kuva 4 Liiketoimintasuunnitelmani osa: Kohderyhmän ja kilpailun kuvailua

Asiakkaat tulee tuntea, ja tietää heidän erilaiset tarpeensa sekä erilaiset motiivinsa. Yritys voi tehdä massamarkkinointia eli markkinoida samaa massatuotetta kaikille kohderyhmille, erikoistua ja tarjota eri segmenteille eli asiakasryhmille differoituja palveluita tai tuotteita, tai suunnata niche-markkinoille eli valita muutama segmentti, joihin yritys erikoistuu. (Somervuo 2018, 73.)

Yritykseni tarkoitus on suunnata niche-markkinoille. Uusi asiakasryhmä tulee olemaan sellaiset 30-60-vuotiaat naiset, jotka haluavat panostaa hyvinvointiinsa, kehittää elämäntyyliään ja saada hyviä elämyksiä. Myös hyvinvointiryhmän sijoittaminen markkinaposition karttaan oli haastavaa, sillä suoranaisia kilpailijoita ei oikeastaan ollut. Mutta vähän vastaavia olivat erilaisten kuntovalmentajien palvelut, joissa ohjataan liikunnan harrastamista sekä tehdään henkilökohtainen ruokavalio. Pelkkää painonpudotukseen liittyvää tukea on tarjolla hyvin brändättyinäkin, erilaisia liikuntapalveluita on paljon myynnissä myös Instagramissa, ja joillakin opistoilla ja yhdistyksillä on tarjolla ilmaista tai edullista hyvinvointineuvontaa. Terveysteen liittyviä mittauksia tarjotaan kuntosaleilla sekä toisinaan apteekeissa ja yhdistysten koontumisissa.

Perjantai 21.4.2023

Keskustelimme ohjaajani kanssa yrittäjyydestä, opinnäytetyöni kokonaisuuden jäsentämisestä ja palvelumuotoilusta. Ohjaajani suositteli käyttämään palvelumuotoilun menetelmiä jatkossakin, kun kerroin tempaantuneeni tähän kehittämisprosessiin niin, että haluaisin jatkaa kehittämishanketta, kunnes tässä kerrotut yritysideoit ovat oikeasti toteutuneet. Sain arvokkaan vinkin arvioida tulevaisuudessakin työviikkoja eri osa-alueiden eli oman osaamisen, hyvinvoinnin, yrityksen palvelujen sekä liiketoiminnan valossa.

Puhuimme myös kunnianhimmasta, stressistä sekä siitä kumpi on luonteiselleni parempi valinta pitemmän päälle, yrittäjyys vai työntekijänä oleminen kuukausipalkkaisessa palkkatyössä. Tähän ei ole yhtä oikeaa vastausta, monet asiat vaikuttavat itselläni viihtyvyyteen, kuten työmatka, työpaikan miljöö sekä ennen kaikkea työpaikan ilmapiiri ja työkuulttuuri. Erilaiset työskentelymuodot voivat sopia erilaisiin elämänvaiheisiin ja yrittäjyys ei myöskään poissulje palkkatyön tekemistä. Ja vielä, osalle meistä vaativa tai haastava työ soveltuu hyvin, ja siitä saa virtaa muuhunkin elämään. Sen kylläkin tiedän lukuisia töitä vuosikymmenten aikana tehneenä, ettei minulle sovi työ, jossa ei ole taukoja tai jossa on kova meteli. Eikä työ, jossa on lähes aina niin paljon työtä, että sen ehtisi tehdä huolella ja tasokkaasti. Pidän siitä, että työssä voi kehittyä ja saada huippukokemuksia toisinaan. Silti tykkään välillä tehdä toisteisempaakin työtä ja saavuttaa määrällisiä tavoitteita.

Analysointi kuluneesta viikosta

Harjoittelemisen koeasiakkaan kanssa siirtyi asiakkaan kiireiden vuoksi. Itselläni on kova into päästä tekemään uusia opittuja harjoitteita käytännössä, ja saamaan palautetta. Vaikka itselläni jokin maadoittumis harjoitus tai muu työskentely olisikin tuntunut hyödylliseltä, niin kaikki eivät koe samoin. Joitakin ihmisiä saattaa esimerkiksi harjoitus, jossa kaivetaan vastauksia pitkään ”entä vielä?”-tyyppisillä kysymyksillä, ärsyttääkin. Mutta sellaisetkin tunteet ovat hyödyllisiä, ja on hyvä saada rehellistä palautetta erilaisista työskentelytavoista. Opin näytetyöni ohjaajan kanssa käyty keskustelu antoi paljon, ja toi näkökulmia. Budjettilaskelmat eivät edistyneet toivomallani tavalla, koska opiskelin niin paljon muita asioita.

3.10 Seurantaviikko 10: Liiketoimintasuunnitelma ja tilakatselmus

Tämän viimeisen seurantaviikon tavoitteina ovat liiketoimintasuunnitelman viimeistely, osamisen kehittämissuunnitelmieni aikataulutaminen, budjetin tarkastaminen, ja päättäminen mikä on seuraava askel uusien palvelujen lanseeraamisessa. Teen myös suunnitelman, miten jatkan opittujen työkalujen käyttämistä tulevaisuudessakin.

Maanantai 24.4.2023

Sain lisätietoja eräästä myynnissä olevasta kiinteistöstä, jossa voisi sekä asua että harjoittaa yksilö- sekä ryhmämuotoista yritystoimintaa ja viettää monipuolista liikunnallista vapaa-aikaakin. Pettymykseksi talosta ilmeni vanhoja, joskin korjattuja vikoja, joihin nähden hinta on mielestäni liian korkea. Tämä vaikutti mielialaani lannistavasti, koska olin ollut aika innoissani kyseisestä kohteesta. Todennäköisesti menen kuitenkin katsomaan kohdetta ensi kuussa yksityisnäytössä, mikäli se vielä on myynnissä. Nyt siirrän katselmuksen vähemmän kiireisten listalle. Olen kysellyt sähköpostitse kaikista kolmesta vuokrattavasta tapahtumapaikasta lisätietoja pariin otteeseen kustakin, ja olen hyvin tyytyväinen kommunikointiin. Joissakin vastaus on vienyt useita päiviä, mutta olen saanut haluamani tiedon aina ja kiireisissä asioissa soittaisin.

Olen käynyt sähköpostikirjeenvaihtoa tapahtumapaikkojen myyntihenkilöiden kanssa, ja tänään eräästä paikasta soitettiin. Keskustelimme heidän varausehdoistaan, tilavaraus tilanteesta, äänentoistosta ja cateringista. En ole ennen käynyt kyseisessä paikassa enkä maistanut heidän ruokiaan, joten päätin mennä vierailemaan ja syömään kohteessa erään ystäväni kanssa. Näin saan nähdä paikan, maistaa ruokia sekä kokea millainen henkilökunta ja puitteet siellä on.

Puhelinneuvottelussa sovimme, että voin saada kierroksen tilassa, jota ajattelin seminaarille. Ensi vuodenkin kevät on kuulemma heidän tilojen suhteen pitkälti jo varattu, mutta huhtikuussa on vielä vapaata.



Kuva 5 Tuleva seminaari miljö

Kuva on lisätty myöhemmin katselmukselta. Heti perille päästyämme oli selvää, että tila on upea sekä erittäin houkutteleva mihin tilaisuuteen hyvänsä. Ainut haaste on kannattavuuslaskelmissa ilmenneet haasteet sekä tilan suosituimmuus eli se on hyvin varattu lämpiminä aikoina esimerkiksi häihin ja yritysjuhlisiin.

Tiistai 25.4.2023

Mietin vielä budjetin suhteen minkä verran panostan sivuihin, logoon ja visuaalisuuteen verrattuna tapahtumien ja toimintojen sisältöihin. Tästä löytyy monia eri mielipiteitä. Pitää myös miettiä millaista tasoa haluaa tulevaisuudessa ylläpidettäväksi. Alkuvaiheessa kannattaa myös orientoitua siihen, että rahaa menee kenties yhtä paljon kuin tulee ja itselleen ei välttämättä jää juurikaan mitään rahallisesti. Hyvin tehdyt ensimmäiset tapahtumat sekä asiakkaiden palveleminen lämmöllä yli odotusten, muistaen kuitenkin selkeät rajanvedot ja ammattitilpeyden, kantavat hedelmää tulevaisuudessa. Ja onhan pitkäaikaisten unelmien toteutumisella muutakin arvoa kuin rahallinen palkka. Siitä saa merkitysmenestystä, joka tuntuu paremmalta ja pidempään kuin pinnallisempi menestys.

Brändin ulkoasuun kannattaa panostaa. Kerran luotua brändimielikuvaa on haastavaa muuttaa jälkikäteen. Monesti on parempi käyttää ulkopuolisen ammattilaisen palveluita, kuin tehdä

kaiken itse ja säästää. Yrityksen nettisivuille ja printtimainontaan kannattaa käyttää ammattivalokuvaajan ottamia kuvia. Selkeä ja brändiä tukeva kuvakavalkadi lisää myyntiä ja tukee haluttua mielikuvaa brändistä. Kaikkia ei toki voi miellyttää esimerkiksi sen suhteen, mikä kustakin on tyylikästä. Asiakasryhmää kannattaa miettiä kuitenkin siinä, millaisia he ovat ja mikä yrityksessä vetää heitä puoleensa. Yhtäkkäinen brändin muutos esimerkiksi yrityksen ja yrittäjän rentoudesta liian huolitelluksi ja hienoksi voi karkottaa alkuperäiset, luottamuksen muodostaneet asiakkaat. (Rämö & Valtari 2020, 72-81.)

Keskiviikko 26.4.2023

Tapasin erään vanhan ystäväni. Illallistimme paikassa, jota olin ajatellut yhden seminaarini paikaksi. Kohde oli todella upea, ja ruoka oli erinomaista. Myös henkilökunta oli palvelualtista ja ammattitaitoista. Olin myös ennalta sopinut katsastavani tietyn tilan, ja saimme kierroksen sielläkin. Yleensä en kerro liikeideoistani juuri kenellekään, mutta nyt tein poikkeuksen. Yllätyin, kuinka väärinä oletukseni olivat esimerkiksi joidenkin puhujien ja esiintyjien julkisuusarvosta. Luulin, että kaikki tietävät heidät, mutta näin ei ollutkaan. Kaavailemistani esiintyjistä vain yksi puhujista oli sellainen, jonka ystäväni tiesi. Hän kysyi kuitenkin, mistä aiheesta kyseinen henkilö voisi puhua. Lopulliseen esiintyjäkavalkadiin tulee vaikuttamaan myös heidän pyytämänsä palkkion suuruus. Mikäli joku heistä pyytää tuhansia euroja puolen tunnin puheesta tai musiikkiesityksestä, jäävät he ainakin tässä vaiheessa pois. Kohdevierailulla kävi ilmi, ettei tilaan mahdukaan mukavasti 100-150 ihmistä istumaan, vaan ennemminkin 50-70 henkeä. Tämä luo paineita nostaa ajateltua pääsylipun hintaa sekä laskee itselle tulevan palkkion tavoiteltavaa määrää. Alussa rahaa on kuitenkin mielestäni käytettävä tunnettujen henkilöiden esiintymisiin, jotta tapahtuma saa hyvän alun ja tunnettuutta.

Sain hienoja uusia ideoita ja näkemyksiä ystäväni kanssa keskustelusta. Hän keksi, että seminaaripäivästä voisi saada mukaan tuotekassinkin. Tätä en ollut itse tullut ajatelleeksi. Tuotekassin koostaminen vaatii toki lisätöitä, visiota ja sinnikkyyttä, mutta pyrin todennäköisesti toteuttamaan sen.

Torstai 27.4.2023

Tänään opiskelin lisää palvelumuotoilua ja markkinointia. Pohdin yrittäjänä erottautumista, ja alussa on uskoakseni tärkeää jäädä jollain tapaa mieleen, eikä olla liian väritön ja varman päälle kaiken tekevä. Etenkin alalla tai aloilla, jolla olen. Löydettävyyden ja johdonmukaisuuden toiminnassa ja viestinnässä ovat myös asioita, joille tulee antaa huomiota. Hakukoneoptimointi ja suositut tekstitettyt YouTube-videot voivat olla hyviä ja hyödyllisiä välineitä löydettävyyden kehittämiseen. Hyvät asiakaskokemukset ja niiden julkaiseminen luvalla saattaa vahvistaa ostopäätöksen tekemistä. Toisaalta tiedän, että hyviä arvosteluja voidaan myös hankkia tuttavien ja someyhteistöiden avulla, jonka vuoksi niiden vakuuttavuusarvo on ainakin omassa mielessäni vähän laskenut.

YouTube on erityinen sosiaalisen median kanava hakuominaisuuksien ja kehittyneen hakukoneoptimoinnin takia. YouTuben hakukone osaa tuoda videoita oikean kohderyhmän näkyville pelkän ääniraidalla olevan puheen perusteella, vaikka videon kuvaukseen ei kirjoitaisi mitään. Muihin sosiaalisiin medioihin verrattuna YouTube nostaa myös vanhoja videoita esille, eli tuotetun materiaalin elinkaari on huomattavan pitkä. Myöhemmin voi myös päivittää kuvaustekstejä, otsikkoja tai pikkukuvia ajan tasalle. (Lehikoinen 2023.)

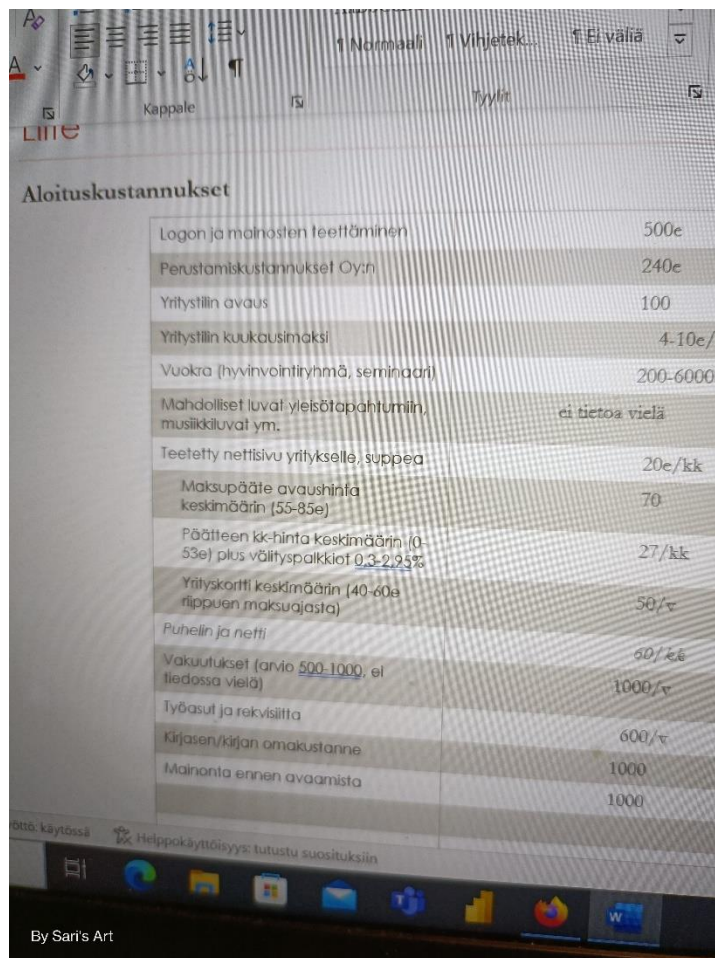
Asiakkaiden löytäminen on haastavaa uudelle yrittäjälle etenkin, kun ei ole julkisuuden henkilö tai ei omaa laajaa asiakasrekisteriä jostain aiemmasta yritystoiminnasta. Potentiaalisen asiakkaan tulee saada helposti ja luotettavasti tietoa yrityksen toiminnasta. Hän myös tarvitsee tukea ja todisteita päätöksen tekoon. Hänellä tulee myös olla tarvittavat välineet ja riittävä tieto ostopäätöksensä tekemiseen. Helppous ja luotettavuus ovat monelle tärkeämpiä kriteerejä kuin hinta tai yksityiskohtainen tieto palveluja valittaessa. Asiakaspolkua rakennettaessa tulee huomioida polun vaiheisiin liittyvät tarpeet sekä kipupisteet. Polkujen varrelle luodaan erilaisia kannustimia, jotka ohjaavat yrityksen palveluihin. Alussa on tärkeintä herättää asiakkaan kiinnostus. Sen jälkeen hän harkitsee ja etsii tietoa eri kanavista, ja tutkii vaihtoehtoja. Päätöksen teon jälkeen asiakas rakentaa tulevaisuuden odotuksia kokemusten pohjalta. Alussa löydettävyyttä on siis olennaisimpia asioita, mutta myöhemmin tarvitaan tukea ja todisteita asiakaspolun eri vaiheissa. (Forsberg, Koivisto & Säynäjäkangas 2019, 110, 115.)

Perjantai 28.4.2023

Mietin tänään liiketoimintasuunnitelmaa tehdessäni vielä budjettia, ja sitä minkä verran olen valmis mahdollisesti menettämäänkin rahaa sekä tietysti aikaa. Toisaalta monenlainen kokemus ja oppiminen on hyödyllistä eli kokeilut tulevat jollakin tavalla maksamaan itsensä takaisin. Eräs yritysneuvoja sanoi minulle, että hänen uskoakseen kokeilematta jättäminen todennäköisesti harmittaa enemmän.

Tolvanen (2012, 129-131 & 159.) neuvoo etenkin tuotetestauksessa kokeilemaan nopeasti ja edullisesti täydellisen prototyypin hiomisen tai liian suuren kokeilun sijaan. Tällöin tuotetestauksesta tulee enemmän dialogin omaista. Asiat kannattaa hänen mukaansa tehdä yksinkertaisemmiksi, eikä liian monimutkaisiksi. Kohderyhmänäkemykseen pyritään usein liian monimutkaisesti, mutta ymmärrys jää pinnalliseksi. Brändin ja kohderyhmän suhdetta on mahdollista ymmärtää suoraviivaisesti, mutta syvällisesti. Kohderyhmää kannattaa käyttää sparrauskumppanina innovoinnin alkuvaiheessa. Ihmisiltä ei pidä suoraan mennä kysymään, mitä he haluavat, vaan tulee käydä dialogia erilaisten ihmisten kanssa kehitystyön eri vaiheissa.

Liiketoimintasuunnitelma ei ole ensimmäinen, minkä olen tehnyt. Edellisistä on kuitenkin aikaa ja ne olivat suppeampia. Ymmärrän hyvin, miksi kyseinen suunnitelma yleensä vaaditaan aloittavilta yrityksiltä esimerkiksi starttirahaa anoessa. Kulut ovat niin suuria jo toimitilan ja maksupäätteen hankkimisessa, että tulon täytyy olla aika suurta, jotta toiminta kannattaa. Toki jotkut yrittäjät saavat toimitilan vaikka suvultaan tai perustavat kotiin yrityksen. Joissakin toiminnoissa toimitilaa ei edes tarvita. Palkkakulut ovat suuret myös kaikkine maksuineen. Silti yrittäjyys kannattaa toisinaan, joten ei se mahdotonta voi olla saada yhtälöä toimimaan rahallisestikin.



Aloituskustannukset	
Logon ja mainosten teettäminen	500e
Perustamiskustannukset Oy:n	240e
Yritystilin avaus	100
Yritystilin kuukausimaksu	4-10e/kk
Vuokra (hyvinvointiryhmä, seminaari)	200-6000e
Mahdolliset luvat yleisötapahtumiin, musiikkiluvat ym.	ei tietoa vielä
Teeletty nettisivu yritykselle, suppea	20e/kk
Maksupäätte avaushinta keskimäärin (55-85e)	70
Päätteen kk-hinta keskimäärin (0-53e) plus välityspalkkiot 0,3-2,25%	27/kk
Yrityskortti keskimäärin (40-60e riippuen maksuajasta)	50/v
Puhelin ja netti	60/kuu
Vakuutukset (arvio 500-1000, ei tiedossa vielä)	1000/v
Työasut ja rekvisiitit	600/v
Kirjasto/kirjan omakustanne	1000
Mainonta ennen avaamista	1000

Kuva 6 Liiketoimintasuunnitelmani aloitusbudjettiosuutta

Päätin olla liittämättä koko liiketoimintasuunnitelmani tähän työhön, koska se sisältää kuitenkin melko salaisia tietoja liikeideoista sekä neuvotelluista hinnoista toimitilojen ja cateringin kanssa. Yllä näkyvässä kuvassa on kuitenkin hieman aloitusbudjetin laskelmaa, ja summa tuli 1000-4000 euroa riippuen mainonnan, välineistön ja tilojen tasosta. Vakuutusten todellinen hinta selviää siinä vaiheessa, kun kysyn ensimmäiseen lanseerattavaan uuteen toimintoon liittyvää vakuutusta.

Pohdin myös milloin ja miten varmistan tulevan kehittymiseni yritystoiminnan vaatimusten tasalla pysymiseksi. Päätin palata alussa tekemäni osaamisen tunnistamisen pariin myöhemmin kesällä, kun olen levännyt tiukkatahtisen kevään päätteeksi. Opinnäytetyön lisäksi minulla oli monta muuta haastavaa asiaa meneillään, joihin ei itse voinut vaikuttaa. Lepo, liikunta, kunnollinen ravinto ja virkistävät sosiaaliset hetket ovat asioita, joihin keskityn seuraavaksi. Sen jälkeen alan rakentaa brändiä ja harjoittelemaan erilaisia taitoja uudella energialla.

Itsensä kanssa on hyödyllistä pitää osaamisinventari esimerkiksi kerran vuodessa. Kehittymisestä on hyvä tehdä rutiini, ja varata aika kalenterista itsensä kehittämiseen joka viikko. On sanottu, että tiettyjen markkinointi- tai teknologisten taitojen oppiminen vie yhdestä neljään kuukautta riippuen niiden haastavuudesta. Ahkeralla ja innokkaalla itsensä kehittämällä voi saavuttaa jo vuodessa hyviä tuloksia. Tärkeää on tietää, mitä haluaa kehittää pysyäkseen työelämän muutosten tasalla, ja tehdä oppimisesta itselleen rutiini. (Neiglick 2021.)

Analysointi kuluneesta viikosta

Liiketoimintasuunnitelman viimeistely oli raskasta, koska ensiksi toteutettava idea ei välttämättä olekaan hyvinvointiryhmä, vaan seminaari tai konsertti-ilta. Tämän vuoksi tein laskelmia niihinkin liittyen, mutta etenkin tulojen sekä menojen arviointi oli haastavaa. Myytävää kohdetta en ehtinyt mennä katsomaan, mutta ruokailu potentiaalisessa seminaarin miljöössä oli suorastaan sykehdyttävä. Mentorointiin ehdin mennä vasta kesäkuussa. Se tuntuu hieman irvokkaalta, etten ehdi aiemmin perehtyä sillä tavalla omaan jaksamiseen. Siihen pitää saada muutos. Innostuminenkin uuvuttaa ihmistä pitkään kestäessään, vaikka toisin luullaan. Viikko oli taas erittäin mielenkiintoinen, vaikka aivan kaikkea tavoiteltua en saanut valmiiksi.

4 Pohdinta

Tämän työn aikana opin lisää yllättävän monesta eri asiasta. Opin käyttämään palvelumuotoilun menetelmiä oman yritykseni toiminnan kehittämisessä. Opin lisää hyvinvoinnista ja ajankäytöstä, mutta jotkut asiat vaativat vielä jalkauttamista arkeen. Olen lukenut, että uuden tavan oppii 21 päivässä, mutta elämäntavan muutos kestää 90 päivää. Joidenkin mukaan se kestää vuoden. Yllätyin ja suorastaan petyin siihen, että vaikka tiedän paljon hyvinvoinnin peruspilareista ja jopa tarkasta hifistelystäkin, jota kutsutaan biohakkeroimiseksi, laiminlöin lähes kaikkia henkilökohtaisen hyvinvointini peruspilareita kiireisen kevään vuoksi. Innostus ja mielekkäistä asioista nouseva virta sai kuitenkin asiat onnistumaan yllättävän hyvin. Silti tämä on asia, jonka äärelle aion pysähtyä. Aion todella pohtia ja jumpata yhtälöä, joka ratkaisee tällaisen pulman tulevaisuudessa. Hyvinvoinnista on melkein helppoa pitää huolta silloin, kun on aikaa, tilaa, rahaa, energiaa ja resursseja. Mutta entä silloin, kun esimerkiksi aikaa tai

rahaa ei ole? Tai energiaa? Perustan hyvinvointiryhmän vasta sitten, kun saan yhtälön ratkaisua.

Laskelmien tekeminen ja ensimmäisen laajan liiketoimintasuunnitelmani kirjoittaminen budjetiteineen oli työläs ja vähän lannistavakin. Vaikuttaa, että yrittäjyydellä on todellakin haastavampaa elättää itsensä kuin palkkatyöllä, mutta toisaalta ikinä ei voi tietää mikä asia laajenee, ja johtaa uusiin hyviin asioihin. Jotkut ideoistani ovat sellaisia, etten todennäköisesti saa rauhaa niiltä, ennen kuin tuon ne esille asiakkaiden iloksi.

Yhteydenpito toimitilayritysten kanssa tuntui yllättävän jännittävältä, ehkä siksi, kun niissä oli kyse kuitenkin aika suurista menoeristäkin. Sain pitkästä ajasta kokea sellaista jännitystä ja innostusta työhön liittyen, että kämmenet oikeasti hikosivat sähköposteja kirjoitellessa.

Olen tyytyväinen, että uskalsin panostaa jo nyt substanssiosaamisen laajentamiseen myös yksityisen koulun terapia kursseilla. Kurssi oli aihepiiriltään haastava, ja opin paljon. Aion tästä lähtien pitää kerran vuodessa, kesäisin, inventaarion osaamisestani ja kehittymistarpeista. Syksy on inspiroivaa aikaa opiskelulle, ja aion jatkaa opiskelua uskoakseni loppuelämäni. Mutta aion nyt pitää ainakin puolen vuoden tauon, ja oikeasti levätä. Hyvinvointiin liittyen aion varata vihdoin ajan hierojalle tietokonetyöskentelyn aiheuttamien jumien vuoksi. Päätin myös, että siirrän uusien palvelujen lanseeraamista vuoteen 2024.

Tavoitteeni työn eli tämän kevään työskentelyn suhteen täyttyivät melko hyvin. Kävin läpi lukuisat yritysideani, valitsin tällä hetkellä realistisimmat ja kiinnostavat, muutin mieltäni ensiksi toteutettavista ideoistani useaan kertaan, ja seuraava vuosi paljastaa, mitä ensimmäiseksi toteutetaan. Sain kartoitettua nykyisen ja tarvittavan osaamisen. Jatkan osaamisen kartuttamista viimeistään ensi vuonna. Sain tietooni summan tai oikeastaan hintahaarukan, jonka saatan myös menettää kokeilemalla uusia ideoitani eli 1000-4000 euroa.

Opin myös sen, että on hyödyllistä koeponnistaa ideoita tuttavapiirissään. Niin tekemällä saa hyviä näkökulmia ja ideoita. Myös kriittisistä kommentteista saa hyödyllistä informaatiota. Palvelupolku joko post-it lapuilla tehtynä tai visuaalisesti piirrettynä on ehdottomasti työkalu, mitä aion käyttää sitten, kun lanseeraamisen aika lähestyy. Työstäni tuli niin laajasti yrittäjyyttä käsittelevä, että uskon tämän työn lukemisesta ja refleктоimisesta olevan hyötyä yrittäjyyttä suunnitteleville sekä vähän pitempään toimineille yksinyrittäjille. Hyvinvointiin ja ajankäyttöön liittyvät osiot sopivat ihan kaikille, ja palvelumuotoiluun sekä yrittäjämaiseen asenteeseen liittyvät kohdat sopivat kaikille asiakastyötä tekeville.

Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö oli mielestäni teoriapohjan sisällyttämisen suhteen haastavampi, kuin perinteisemmän muotoinen opinnäytetyö, koska teoriaa tuli sisällyttää seuranta- viikoille, muodostaen kuitenkin loogisen ja sujuvan kokonaisuuden. Oman yritystoiminnan ja osaamisen kehittämiseen päiväkirjamuotoinen työ on mielestäni erinomainen. Seuraamalla

omaa työskentelyä kirjallisesti ja refleктоimalla sitä, oppii itsestään paljon, mikäli pysyy avoimena ja rehellisenä itselleen. Päivän rakenne tulee muodostaa itse, ja seurannalla saa huomata kehittymisen paikat omassa ajankäytössä ja tavoitteiden asettelun kyvyssä. Liiketoimintasuunnitelman kirjoittaminen ja laskeminen oli työlästä, mutta hyödyllistä. Ilman tätä opinnäyteprosessia en olisi saanut sitä aikaiseksi ainakaan tänä keväänä. Päiväkirjamainen opinnäytetyö soveltuisi mielestäni hyvin siinäkin tilanteessa, mikäli tavoitteena olisi käynnistää yritystoiminta. Säännöllisellä ohjaamisella ja tavoitteiden asettaminen yhdessä ohjaajan kanssa tulisi tehtyä ja uskallettua edistää joka viikko asioita.

Päiväkirjamainen refleктоiva ote tuottaa erityistä autoetnografista tietoa. Autoetnografia on omaelämäkerrallinen tutkimuksen tekemisen tapa. Autoetnografisen tiedon tieteellinen vakuuttavuus perustuu siihen, että vaikka päiväkirjamainen ote tuottaa henkilökohtaista kokemuksen kuvausta tekijän ainutlaatuisesta elämästä, ihmisen elämässä monet asiat ovat kuitenkin yleistettäviä ja yllättävän yleisiäkin. (Uotinen n.d.)

Lähteet

Painetut

Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2016. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Forsberg, S., Koivisto, M. & Säynäjäkangas, J. 2019. Palvelumuotoilun bisneskirja. Helsinki: Alma Talent Oy.

Hassi, L., Maila, R. & Paju, S. 2015. Kehitä kokeillen. Helsinki: Talentum Media Oy.

Hesso, J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari.

Kangasniemi, A. 2017. Tavoitteesta tavaksi. Helsinki: Kirjapaja.

Kim, W.C. & Mauborgne, R. 2015. Sinisen meren strategia. 8., uudistettu painos. Helsinki: Talentum.

Koivumäki, A. & Korteso, K. 2019. 100 faktaa myynnistä. Helsinki: Alma Talent Oy.

Malve-Tamminen, R. 2022. Pidetään mukana taloyhtiön seniorit. Viitattu 29.3.2023. Suomen Kiinteistölehti 10/2022, 14-19.

Perho, A. 2017. Antisääätäjä. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.

Perho, A. 2013. Superarkea! Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Paasilinna.

Puranen, K. 2023. Äidin apulainen hamaan loppuun asti. Yrittäjä 1/2023, 14.

Pyyhtiä, T., Frosmo työryhmä, Frosterus, N., Gummerus, M., Markkula, T., Mertanen, P., Roponen, S., Räsänen, S., Syväniemi, A., Vastamäki, R. 2017. Digin mitalla 2.0. Helsinki: Mainostajien liitto.

Ruokolainen, P. 2020. Brändikäsikirja - Näin teen yritysbrändistä vetovoimaisen! Helsinki: Kauppakamari

Rämö, S.& Valtari, H. 2020. Unelmaduunarin tilipäivä. Helsinki: WSOY.

Somervuori, O. 2018. Mitä maksaa? Hinnoittelun psykologiaa. Jyväskylä: Docendo Oy.

Stickdorn, M., Hormess, M., Lawrence, A. & Schneider, J. 2018. This is Service Design Doing. 7.painos. Sebastopol: O'Reilly Media Inc.

Stranius, L. 2022. Tehokkuuden taika. Helsinki: Into Kustannus Oy.

Stratten, S. 2012. UnMarketing: Stop Marketing. Start Engaging. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Tevanlinna, A. 2020. Hyvinvointia mielelläsi. Jyväskylä: Atena Kustannus Oy.

Tolvanen, J. 2012. Kohtaaminen - Ymmärrä kohderyhmääsi. Helsinki: Talentum.

Sähköiset

Aalto-yliopisto 2023. Palvelumuotoilu. Viitattu 19.5.2023.

<https://www.aaltoee.fi/ohjelmat/palvelumuotoilu>

Ekman, K., Malinen, P. Kysely: Korona opetti pienyrittäjiä selviytymään - Kustannusten nousu on toistaiseksi kestänyt. Viitattu 15.4.2023. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/kysely-korona-opetti-pienyrittajia-selviytymaan-kustannusten-nousu-on-toistaiseksi-kestetty/>

Ideapakka. Palvelumuotoilu: Jäsenenä käyttäjätietoa empatiakartalla. Viitattu 16.5.2023.

<https://ideapakka.fi/blogi/palvelumuotoilu-empatiakartta/>

Jamk 2023. Osaamisen tunnistaminen. Viitattu 26.5.2023.

<https://oppimateriaalit.jamk.fi/portfolio/osaamisen-tunnistaminen/>

Kettunen, S. 2023. Mitä tehdä, kun yrittäjän jaksaminen on ääriarajoilla? Tässä seitsemän vinkkiä stressin selättämiseen. Viitattu 2.5.2023. <https://www.kauppalehti.fi/uutiset/mita-tehda-kun-yrittajan-jaksaminen-on-aarirajoilla-tassa-seitseman-vinkkia-stressin-selattamiseen/>

Kuussaari, M., Moilanen, R., Toivanen, E. 2020. Pk-yritykset pärjäävät suuria paremmin koronakurimuksessa - odotukset loppuvuodelle heikon positiivisia. Viitattu 26.3.2023. <https://www.stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2020/pk-yritykset-parjaavat-suuria-paremminkoronakurimuksessa-odotukset-loppuvuodelle-heikon-positiivisia/>

Lehikoinen, M. 2023. Tämän takia päätin keskittää yritykseni markkinoinnin YouTubeen. Kirjoitus blogissa Viivan alla-blogissa 17.4.2023. Viitattu 19.5.2023.

<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/taman-takia-paatin-keskittaa-yritykseni-markkinoinnin-youtubeen/dc22ff6c-083f-4b3d-8519-1fde1acefcc8>

- Makkonen, J. 2020. Pysy mukavuusalueellasi, jos haluat että yrityksesi menestyy. Viitattu 30.4.2023. <https://blog.kauppalehti.fi/viivan-alla/pysy-mukavuusalueellasi-jos-haluat-etta-yrityksesi-menestyy>
- Merkitysmuotoilu. Merkitysmuotoilun kortit. Viitattu 16.5.2023. <https://merkitysmuotoilu.fi/merkitysmuotoilunkortit/>
- Mäkelä, A. 2020. 10 halutuinta työelämätaitoa juuri nyt - kuinka monta sinä hallitset?. Viitattu 12.3.2023. <https://duunitori.fi/tyoelama/pehmeat-taidot>
- Neiglick, L. 2021. Miten kehittäisit itseäsi? 4 vinkkiä uusien taitojen nappaamiseen. Viitattu 19.5.2023. <https://www.lifeworks.fi/blogit/miten-kehittaisit-itseasi-4-vinkkia-uusien-taitojen-nappaamiseen/>
- Nyman, S. 2023. Tältä tuntui korona-ajan työttömyys yrittäjänä. Viitattu 15.4.2023. <https://www.sohvinyman.fi/blog/koronaajantyottomuus>
- Nyysönen, S. 2017. Muotoilusta muotoilujatteluun (design thinking). Viitattu 26.5.2023. <https://indigonic.fi/muotoilusta-muotoilujatteluun-design-thinking/>
- Omapaja Oy 2022. Miten ja miksi tehdä SWOT-analyysi. Viitattu 18.5.2023. <https://www.omapaja.fi/blogi/swot-analyysi>
- Pärnänen, A. 2022. Korona koetellut yrittäjien jaksamista ja toimeentuloa, mutta tuonut osalle myös tarpeellisen hengähdystauon. Viitattu 15.4.2022. <https://www.stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2022/korona-koetellut-yrittajien-jaksamista-ja-toimeentuloa-mutta-tuonut-osalle-myos-tarpeellisen-hengahdystauon/>
- Sitra 2023. Osaaminen näkyviin. Viitattu 7.5.2023. <https://www.sitra.fi/hankkeet/osaaminen-nakyviin>
- SuomiSanakirja n.d. Sanakirja: *Reflektoida*. Viitattu 19.5.2023. <https://www.suomisanakirja.fi/reflektoida>
- Tampereen yliopisto n.d. Mitä digitalisoida ja miksi? Viitattu 8.5.2023. <https://projects.tuni.fi/digisyke/miksi-digitalisoida/>
- Uotinen, J. n.d. Autoetnografia. Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 5.6.2023. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/teoreettis-metodologiset-viitekehukset/autoetnografia/>
- Verohallinto. Liikevaihdoltaan pienen yrityksen arvonlisävero. Viitattu 12.3.2023. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteiset/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/vahainen-liiketoiminta-on-arvonlisaverotonta>
- Ääri, L. Päivitetty 6.5.2020. Sari Hartikainen tarttuu tärkeään työhön Hyvinkäällä. Julkaistu Aamupostissa 30.1.2019. Viitattu 20.2.2023. <https://www.aamuposti.fi/paikalliset/1305760>

Kuviot

Kuvio 1 SWOT-analyysi yritykseni uudesta toiminnasta	21
--	----

