



Fysioterapiayrittäjyyden tarkastelu Business Model Canvas-työkalua hyödyntäen

Laadullinen tutkimus

Matias Falkenberg

Samuel Sorvali

OPINNÄYTETYÖ
Elokuu 2023

Fysioterapeutin tutkinto-ohjelma

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Fysioterapeutin tutkinto-ohjelma

FALKENBERG, MATIAS & SORVALI, SAMUEL:

Fysioterapiayrittäjyyden tarkastelu Business Model Canvas-työkalua hyödyntäen
Laadullinen tutkimus

Opinnäytetyö 50 sivua, joista liitteitä 4 sivua
Elokuu 2023

Opinnäytetyön tavoitteena oli helpottaa fysioterapiayrittäjyyden aloittamista lisäämällä fysioterapiaopiskelijoiden ja valmistuneiden fysioterapeuttien tietoutta yrittäjyydestä sekä Business Model Canvas-työkalun käytöstä fysioterapian liiketoimintaa suunniteltaessa. Opinnäytetyön tarkoituksena oli toteuttaa laadullinen tutkimus, jossa tarkastellaan, kuinka fysioterapiayrittäjät ovat käyttäneet Business Model Canvas-työkalun rakennusosia omassa liiketoiminnassaan. Toimeksiantaja oli Tampereen ammattikorkeakoulu.

Fysioterapiayrittäjyyden kautta voidaan tarjota palveluita, jotka helpottavat suomalaisen terveydenhuollon kriisiä. Opinnäytetyössä selvitettiin, mitä yritystoiminnan aloittamista suunnittelevan fysioterapeutin kannattaa huomioida, kuinka Business Model Canvas-työkalun yhdeksän rakennusosaa näkyvät fysioterapiayrittäjien liiketoiminnassa ja kuinka Business Model Canvas-työkalun kokonaisvaltainen hyödyntäminen voi auttaa fysioterapiayrittäjyydessä. Tutkimusmenetelmänä käytettiin laadullista tutkimusta, jossa puolistrukturoidun teemahaastattelun keinoin valmiiksi kerätty aineisto analysoitiin aineistolähtöisellä sisällönanalyysilla.

Laadullisen tutkimuksen perusteella tutkimukseen osallistuneista fysioterapeuttiryttäjistä yhdenkään toiminnassa ei näkynyt, että liiketoiminta olisi luotu Business Model Canvas-työkalua hyödyntäen, ja yhdeksän rakennusosaa näkyivät yrittäjien liiketoiminnassa hyvin vaihtelevasti riippuen siitä, kuinka rakennusosat oli tulkittu. Lisäksi vaikutti siltä, että fysioterapeuttiryttäjät ajattelivat yrittäjyyttä enemmän fysioterapeuttisesta näkökulmasta kuin liiketoiminnallisesta näkökulmasta.

Business Model Canvas ja sen rakennusosien käyttö mallin luojien Osterwalderin ja Pigneurin teorian mukaisesti voi auttaa fysioterapeuttiryttäjää hahmottamaan liiketoiminnallisia kokonaisuuksia, joihin alan koulutus ei välttämättä anna valmiuksia. Ensimmäisenä jatkotutkimusehdotuksena nousi esiin kysymys siitä, ovatko fysioterapeuttiryttäjät ylipäättään tehneet liiketoimintasuunnitelmaa ja jos ovat, millä tavoin. Toinen esiin noussut jatkotutkimusehdotus oli selvittää, kuinka fysioterapeuttiryttäjät näkevät fysioterapian liiketoimintana.

Asiasanat: fysioterapiayrittäjyys, fysioterapia, Business Model Canvas, BMC, liiketoiminta, laadullinen tutkimus

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Physiotherapy

FALKENBERG, MATIAS & SORVALI, SAMUEL:
Examination of Physiotherapy Entrepreneurship Utilizing the Business Model Canvas
Qualitative study

Bachelor's thesis, 50 pages, appendices 4 pages
August 2023

The objective of the thesis was to facilitate the initiation of physiotherapy entrepreneurship by enhancing physiotherapy students' and graduates' knowledge of entrepreneurship, as well as the utilization of the Business Model Canvas in the planning of physiotherapy-related business ventures. The purpose of the thesis was to conduct a qualitative study through exploration of how physiotherapy entrepreneurs have utilized the building blocks of the Business Model Canvas in their own businesses.

Through physiotherapy entrepreneurship services can be provided to alleviate the crisis in the Finnish healthcare system. The thesis examined areas worth considering for a physiotherapist planning to start a business, how the nine building blocks of the Business Model Canvas manifest themselves in entrepreneurial physiotherapy, and how the Business Model Canvas can be of assistance there. The methodology was a qualitative study, wherein data was analyzed through content analysis.

Based on the findings of the study, it was not apparent among the participating physiotherapist entrepreneurs that their businesses were crafted using the Business Model Canvas. The contents of the nine building blocks varied considerably among the entrepreneurs, depending on their individual interpretations. It appeared that physiotherapist entrepreneurs tended to approach entrepreneurship more from a physiotherapeutic perspective rather than a business-oriented standpoint.

The utilization of the Business Model Canvas can aid physiotherapist entrepreneurs in comprehending business aspects for which their degree programme might not provide proficiency. What emerged for further study proposals was whether physiotherapist entrepreneurs formulate business plans and how physiotherapist entrepreneurs perceive physiotherapy as a business opportunity.

Key words: physiotherapy entrepreneurship, physiotherapy, Business Model Canvas, BMC, business, qualitative study

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	7
2	OPINNÄYTETYÖN TAVOITE JA TARKOITUS	9
3	FYSIOTERAPEUTTI YRITTÄJÄNÄ	10
	3.1 Laillistettu fysioterapeutti	10
	3.2 Potentiaaliset yritysmuodot fysioterapeutille	10
	3.3 Huomioitavia lakeja, lupia ja velvollisuuksia	12
4	BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)	16
	4.1 Business Model Canvas-työkalun alkuperä	16
	4.2 Business Model Canvas-työkalun rakennusosat	17
	4.3 Business Model Canvas-työkalun käyttö nykyään	19
5	BMC:N KÄYTTÖMAHDOLLISUUDET FYSIOTERAPIA-ALALLA SUOMESSA	21
6	OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS	24
	6.1 Laadullinen tutkimus	24
	6.2 Aineistonkeruumenetelmä	25
	6.3 Kohderyhmän valinta ja aineiston käyttöön saaminen	26
	6.4 Aineiston analyysi	28
7	Tulokset	32
	7.1 Asiakasryhmät	32
	7.2 Arvolupaus	32
	7.3 Kanavat	32
	7.4 Asiakassuhde	33
	7.5 Tulovirrat	33
	7.6 Resurssit	33
	7.7 Ydintoiminnot	34
	7.8 Kumppanuudet	34
	7.9 Kulurakenne	34
8	Pohdinta	35
	8.1 Johtopäätökset ja tulosten pohdinta	35
	8.2 Tulosten sovellettavuus käytäntöön	36
	8.3 Eettisyys ja luotettavuus	37
	8.4 Kehittämisen- ja jatkotutkimusehdotukset	39
	8.5 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen tarkastelu	40
	LÄHTEET	43
	LIITTEET	47
	Liite 1. Yrittäjyyskurssin haastatteluraportin tehtävänanto	47

Liite 2. Opiskelijalta kirjallisesti kysytty lupa käyttää hänen raporttiaan aineistona.....	48
Liite 3. Fysioterapiayrittäjältä kirjallisesti kysytty lupa käyttää hänen yritystoiminnastaan laadittua raporttia aineistona.....	49

LYHENTEET JA TERMIT

TAMK	Tampereen ammattikorkeakoulu
BMC	Business Model Canvas
Sote-ala	Sosiaali- ja terveysala

1 JOHDANTO

Suomalaisen terveydenhuollon on kuvailtu olevan akuutissa kriisissä muun muassa väestön vanhenemisen, työntekijäpulan, kustannusten nousun ja ruuhkautuneen perusterveydenhuollon takia (Aalto 2022). Tämä on erityisesti näkynyt julkisen terveydenhuollon sektorin kuormittumisena. Yksityiset sosiaali- ja terveysterveystyöpalvelut täydentävät julkisia palveluita tuottamalla runsaan neljänneksen Suomen terveysterveystyöpalveluista (EU-terveydenhuolto.fi n.d). Kriisiä helpottavia ratkaisuja voidaan siis tulevaisuudessa löytää yhä enenevässä määrin yksityiseltä sektorilta, esimerkiksi fysioterapiayrittäjyydestä.

Fysioterapeutin on valmistuttuaan mahdollista harjoittaa ammattiaan yrittäjänä. Fysioterapiapalvelua voi tarjota yrittäjänä hyvin monesta eri näkökulmasta ja erilaisilla liikeideoilla. Suomessa on väkilukuun suhteutettuna eniten fysioterapeutteja maailmassa, joten myös yksityisen puolen palveluntarjoajien keskuudessa on runsaasti kilpailua (World physiotherapy 2019). Joukosta erottuminen ja liiketoimintamahdollisuuksien tunnistaminen voi korostua, mikäli yrittäjä haluaa liiketoimintansa olevan kannattavaa.

Yrityksen perustamisen kannalta liiketoimintasuunnitelman huolellinen laatiminen tukee alkuun pääsemistä sekä kannattavan liiketoiminnan toteuttamista. Yksi tapa laatia liiketoimintasuunnitelma on tehdä se Business Model Canvas-työkalun avulla. Business Model Canvas (BMC) on väline, jonka avulla liikeideoita testataan teoriassa, ja näin voidaan saada valmiuksia käytäntöön (Osterwalder & Pigneur 2010, 42). BMC voi auttaa fysioterapeuttiyrittäjää huomioimaan asioita, joiden avulla liiketoiminnasta voidaan saada laadukkaampaa ja tuottavampaa sekä paremmin joukosta erottuvaa.

Fysioterapeutin tutkinto-ohjelmissa opetus painottuu alaan liittyvään kliiniseen teoriaan sekä käytäntöön (Opintopolku n.d). Yrittäjyyden opetukseen ei ole välttämättä ohjattu riittävästi resursseja tulevaisuuden yrittäjinä toimivien fysioterapeuttien tarpeita silmällä pitäen. Tämän perusteella syntyi idea sekä tarve tuottaa opinnäytetyö, jossa tarkastellaan fysioterapiayrittäjyyttä luoden

tietoa liiketoiminnallisesta näkökulmasta. Toimeksiantajana opinnäytetyössä on Tampereen ammattikorkeakoulu, jonka edustajan kanssa käydyn keskustelun perusteella tarve opinnäytetyölle vahvistettiin.

Opinnäytetyössä tarkastellaan fysioterapiayrittäjyyttä Business Model Canvas-työkalua hyödyntäen. Tavoitteena on helpottaa fysioterapiayrittäjyyden aloittamista sekä ylläpitämistä lisäämällä fysioterapiaopiskelijoiden ja valmistuneiden fysioterapeuttien tietoutta yrittäjyydestä sekä BMC:n käytöstä fysioterapiayritystä perustettaessa ja liiketoimintaa suunniteltaessa. Tarkoituksena on toteuttaa laadullinen tutkimus, jossa tarkastellaan kuinka fysioterapiayrittäjät ovat käyttäneet BMC:n rakennusosia omassa liiketoiminnassaan.

2 OPINNÄYTETYÖN TAVOITE JA TARKOITUS

Opinnäytetyön tavoitteena on helpottaa fysioterapiayrittäjyyden aloittamista sekä ylläpitämistä lisäämällä fysioterapiaopiskelijoiden ja valmistuneiden fysioterapeuttien tietoutta yrittäjyydestä sekä Business Model Canvas-työkalun käytöstä fysioterapiayritystä perustettaessa ja liiketoimintaa suunniteltaessa.

Opinnäytetyön tarkoituksena on toteuttaa laadullinen tutkimus, jossa tarkastellaan kuinka fysioterapiayrittäjät ovat käyttäneet Business Model Canvas-työkalun rakennusosia omassa liiketoiminnassaan.

Opinnäytetyö vastaa näihin kysymyksiin:

- Mitä yritystoiminnan aloittamista suunnittelevan fysioterapeutin kannattaa huomioida?
- Kuinka Business Model Canvas-työkalun rakennusosat näkyvät fysioterapeuttiyrittäjien liiketoiminnassa?
- Kuinka Business Model Canvas-työkalun kokonaisvaltainen hyödyntäminen voi auttaa fysioterapiayrittäjyydessä?

3 FYSIOTERAPEUTTI YRITTÄJÄNÄ

3.1 Laillistettu fysioterapeutti

Laillistettu fysioterapeutti on henkilö, joka on käynyt fysioterapeutin koulutuksen ja saanut Valviralta ammatinharjoittamisoikeuden tai ammatinharjoittamisluvan. Laillistetun terveydenhuollon ammattihenkilön tehtäviä saa tehdä vain Valviran laillistamat henkilöt. Terveydenhuollon yrittäjänä voi kuitenkin toimia nimikesuojattuna ammattihenkilönä, kuten esimerkiksi kiropraktikkona. Harjoittaakseen fysioterapiayrittäjyyttä nimikesuojattu ammattinimike ei riitä, vaan on oltava Valviran laillistama fysioterapeutti. Kenen tahansa on mahdollista käydä tarkistamassa terveydenhuollon ammattilaisen pätevyys JulkiTerhikki-rekisteristä. (Valvira n.d(a); Valvira n.d.(b))

Fysioterapeutin koulutuksen voi käydä suomessa ja ulkomailla. Valviralla on mahdollisuus edellyttää lisätoimenpiteitä esimerkiksi Euroopan Unionissa tai Euroopan talousalueella käydyistä koulutuksista. Näillä tavoin saadaan varmistettua henkilön ammatillinen pätevyys toimia suomessa. Suomessa toimiessa täytyy löytyä riittävä kielellinen taito suomen tai ruotsin kielestä. (Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä 28.6.1994/559.)

Laillistettu fysioterapeutti saa toimia fysioterapeutina muun muassa sairaaloissa, terveyskeskuksissa, tutkimus- ja hoitolaitoksissa, erilaisissa kolmannen sektorin tehtävissä sekä yrittäjänä. (Suomen Fysioterapeutit n.d.(b))

3.2 Potentiaaliset yritysmuodot fysioterapeutille

Mahdollisia yritysmuotoja fysioterapeuttiyrittäjälle on useita. Näihin kuuluvat toiminimi, osakeyhtiö, osuuskunta, kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö. Jokaisella näillä on omat hyötynsä ja haasteensa. Itselle sopivaa yritysmuotoa valitessa kannattaa käydä kattavasti läpi vaihtoehdot ja verrata niitä keskenään. Olisi hyvä miettiä parhaiten sopivaa muotoa oman liiketoimintasuunnitelman, resurssien ja tavoitteiden mukaan.

Toiminimi on yksin perustettava yritysmuoto, jonka alkukustannukset ovat alhaiset. Toiminimiyrittäjyydessä kannattavaa on sen yksinkertaisuus perustaessa ja ylläpitämisessä. Huonona puolena toiminimessä on se, että yrittäjä on vastuussa kaikista tuloista ja menoista täysin itse. (Suomi.fi n.d; Yrittäjät n.d.(f))

Osakeyhtiö on yksin tai useamman henkilön kanssa perustettava yhtiömuoto ja se on yleisin yritysmuoto Suomessa. Osakeyhtiö sopii yritysmuodoksi silloin, kun tavoitteena on luoda kasvava yritys, jossa on useita henkilöitä. Osakeyhtiö on itsenäinen yksikkönsä, joten se on vastuussa sitoumuksista ja veloista. Haasteena osakeyhtiössä voi olla työläs ja moniulotteinen ylläpitäminen (Suomi.fi n.d; Yrittäjät n.d.(d))

Osuuskunta on yksin tai useamman henkilön kanssa perustettava yritysmuoto. Osuuskuntaa perustaessa luodaan hallitus, joka hoitaa osuuskunnan hallinnollisia asioita. Perustamisen jälkeen osuuskuntaan voi liittyä jäseneksi osuuskunnan osoittamaa maksua vastaan. Hyvänä puolena osuuskuntayrittäjyydessä on muun muassa se, että jäsenet ovat taloudellisesti vastuussa vain oman osuusmaksun verran. Osuuskunnan tavoitteena ei varsinaisesti ole tavoitella voittoa, vaan tukea jäsenten elinkeinon harjoittamista palveluillaan. Huonoksi puoleksi voidaan nähdä se, että jos osuuskunnassa on paljon jäseniä, päätöksenteko voi hankaloitua. (Suomi.fi n.d; Yrittäjät n.d.(e))

Kommandiittiyhtiössä täytyy olla vähintään kaksi perustavaa henkilöä. Yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiöhenkilö. Vastuunalainen yhtiöhenkilö on vastuussa päätöksenteosta, sitoumuksista ja veloista omaisuudellaan. Äänetön yhtiöhenkilö taas osallistuu toimintaan vain, jos siitä on erikseen sovittu. Äänetön yhtiöhenkilö voi potentiaalisesti menettää sijoittamat rahansa, mutta muuten ei ole vastuussa rahallisesti. (Suomi.fi n.d; Yrittäjät n.d.(b))

Avoim yhtiö vaatii kommandiittiyhtiön tavoin vähintään kaksi perustajaa. Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiöhenkilöt ovat vastuussa yhtiön velvollisuuksista, ja jokainen on vastuussa yhtiön veloista omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yhtiömuodossa kaikki yhtiöhenkilöt voivat tehdä päätöksiä, jollei

toisin ole sovittu. Avoin yhtiö vaatii vahvaa luottoa yhtiöhenkilöiden kesken jokaisella olevan päätösvallan vuoksi. (Suomi.fi n.d; Yrittäjät n.d.(a))

3.3 Huomioitavia lakeja, lupia ja velvollisuuksia

Yritystä perustaessa on tärkeää tutustua tarkasti vaadittaviin rekisteröinteihin, lupiin, lakeihin ja vakuutuksiin, jotka koskevat omaa valittua toimintamallia. Näin voi välttyä ongelmilta ja nopeuttaa oman toiminnan aloittamista. Fysioterapeuttiyrittäjän on tärkeää perehtyä terveydenhuollon lakien lisäksi myös yrittäjyyttä koskeviin lakeihin.

Laki potilaan asemasta ja oikeuksista määrää oikeuden jokaiselle pysyvästi Suomessa asuvalle henkilölle terveydentilansa edellyttämään hoitoon terveydenhuollon sen hetkisten resurssien mukaisesti. Hoidon tulee tapahtua ilman syrjintää ja henkilöä tulee kohdella ilman ihmisarvon loukkausta kunnioittaen henkilön yksityisyyttä. Potilaalla on oikeus saada tietää hoidonkulusta, mahdollisista vaihtoehdoista ja muista potilaan hoitoon liittyvistä päätöksistä. Ammattihenkilön on kyettävä kertomaan hoidon tilanne potilaalle sellaisessa muodossa niin, että potilas ymmärtää sen. Tilanteissa, joissa täysi-ikäinen potilas ei ole kykenevä päättämään omasta hoidostaan, tulee potilaan lähiomaista tai laillista edustajaa kuulla hoidon suhteen. Potilas voi kieltäytyä hoidosta ja potilaan itsemääräämisoikeutta tulee kunnioittaa. Laki määrää myös ammattihenkilön velvollisuuden laatia asianmukaiset potilasasiakirjat. (Laki potilaan asemasta ja oikeuksista 17.8.1992/785.)

Liiketoimintaa harjoittavan henkilön on pidettävä kirjaa harjoittamastaan toiminnasta. Liiketoiminnan kirjanpito täytyy olla sellainen, että siitä löytyy verotukseen vaadittavat tiedot. Tarkalla kirjanpidolla saadaan erotettua yrittäjän ja yrityksen tulot ja menot toisistaan. Kirjanpitoa kirjanpitolaissa on kahdenlaista: yhdenkertainen ja kahdenkertainen kirjanpito. Yhdenkertaisessa kirjanpidossa kirjaukset tehdään tapahtumakohtaisesti rahan liikkeessa tilillä. Kahdenkertaisessa kirjanpidossa taas tapahtumista merkataan rahan lähde ja sen käyttö. Nämä merkinnät tulee tehdä ainakin kahdelle kirjanpitotilille. (Vero 2023; Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.)

Yksityisen terveydenhuollon lupa on viranomaisen myöntämä lupa palvelujen tuottamiseen. Viranomainen tarkistaa esimerkiksi tilat, laitteet, toimintaan vaadittavan henkilökunnan määrän ja ammatinharjoittamisoikeudet varmistaakseen asiakkaille hyvän ja turvallisen palvelun. Palveluntuottajan toimiessa vain yhdellä aluehallintoviraston alueella, aluehallintovirasto myöntää luvan. Useammalla alueella toimiessa luvan myöntää Valvira. Toimintaa ei saa aloittaa ennen kuin lupa on myönnetty. Luvaton toiminta on rikoslain mukaan rangaistava. (Valvira 2022.)

Terveydenhuollon ammattihenkilöllä on velvollisuus laatia hoitamistaan potilaista potilasasiakirjat. Potilasasiakirjat ovat henkilötietoja ja hoidon aikana tehtyjä tapahtumia sisältäviä asiakirjoja tai tallenteita. Hyvällä ja laadullisella kirjaamisella tuetaan potilaan hyvää hoitoa. Laadukkaassa kirjaamisessa tulee selkeästi esiin tehdyt päätökset ja perusteet hoidon suhteen. Hyvän hoidon takaamisen lisäksi potilasasiakirjat ovat oleellisia potilasturvallisuuden ja terveydenhuollon ammattihenkilön ja potilaan oikeusturvan kannalta. Oikeusturvan takia potilasasiakirjat ovat laadittava, vaikka potilas kieltäytyisi hoidosta tai kieltäisi kirjauksen laatimisen. Nykypäivänä kirjaaminen tapahtuu useimmiten sähköisesti ja on osana laajempaa potilastietojärjestelmää. Potilasasiakirjoja säilytetään 12 vuodesta jopa 120 vuoteen asti. Säilytysaika on riippuvainen useampien muuttujien mukaisesti erinäisistä päivämääristä, kuten esimerkiksi asiakirjan laatimispäivästä. (Valvira 2018; Suomen fysioterapeutit n.d.(c))

Alv-rekisteri on arvonlisävelvollisten rekisteri, johon liiketoimintaa harjoittavan yrityksen täytyy ilmoittautua. Tapauksia, joissa ei tarvitse ilmoittautua tai voi vapaaehtoisesti ilmoittautua rekisteriin ovat arvonlisäverotuksen ulkopuolelle jäävän toiminnan harjoittaminen ja vähäinen liikevaihto. Arvonlisäverotonta toimintaa on esimerkiksi terveyden- ja sairaanhoidon ammatinharjoittaminen, johon fysioterapia kuuluu. Alhainen liikevaihto tarkoittaa sitä, että tilikaudessa liikevaihto on enintään 15 000 euroa. (Vero 2021a; Vero 2021b.)

YEL-vakuutus, eli Yrittäjän eläkelakivakuutus on omassa yrityksessä toimivalle yrittäjälle, yhtiöhenkilölle, vastuunalaiselle yhtiöhenkilölle tai osakeyhtiössä

olevalle yli 30 % omistussosuuden omaavalle 18–69-vuotiaalle pakollinen vakuutus, jos työtulo ylittää määrätyn rajan. Vuonna 2023 työtulon arvon alaraja on 8545,45 euroa. Työtulon jäädessä tämän alle, YEL-vakuutusta ei tarvitse hankkia. YEL-maksu määräytyy työntulon perusteella 12 kuukauden ajalta, josta yrittäjä tekee itse arvion. Koska kyseessä on vakuutus, tulee se hankkia vakuutusta tarjoavalta taholta. (Suomen fysioterapeutit 2020; Yrittäjät n.d.)

Edellä mainittujen huomioitavien asioiden lisäksi fysioterapiayrittäjyyteen liittyy useita muita terveydenhuollon ja yritystoiminnan lakeja ja säädöksiä, joihin yrittäjän kannattaa tutustua. (kuva 1 & 2).

Terveydenhuolto

Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä
Työterveyshuoltolaki
Laki potilaan asemasta ja oikeuksista
Potilasvahinkolaki
Henkilötietolaki
Asetus potilasasiakirjojen laatimisesta ja säilyttämisestä
Sairausvakuutuslaki
Vahingonkorvauslaki
Kuntoutuslainsäädäntö
Laki terveydenhuollon laitteista ja tarvikkeista
Tartuntatautilaki

Kuva 1. Terveydenhuoltoon liittyviä lakeja. (Suomen fysioterapeutit 2020.)

Yritystoiminta

Osakeyhtiölaki
Arvonlisäverolaki
Kirjanpitolaki
Tilintarkastuslaki
Eläkevakuutuslainsäädäntö
Tulo- ja varallisuusverolainsäädäntö
Elinkeinoverolaki
Liikenne- ja tapaturmalainsäädäntö

Kuva 2. Yritystoimintaan liittyviä lakeja. (Suomen fysioterapeutit 2020.)

4 BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

4.1 Business Model Canvas-työkalun alkuperä

Business Model Canvas (BMC) - mallin alkuperäisinä luojina voidaan pitää sveitsiläistä yrittäjää Alexander Osterwalderia sekä belgialaista tilastotieteilijää Yves Pigneuria. Kaksikko esitteli BMC:n, eli yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa tukevan työkalun ensimmäistä kertaa vuonna 2010 ilmestyneessä kirjassaan *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Kirja on opas, jonka avulla lukija saa syväluotaavan käsityksen liiketoimintamalleista sekä BMC:n tarkoituksenmukaisuudesta yrityksen liiketoimintasuunnitelman tukityökaluna. Kaksikko kuvaa BMC:tä ytimekkäästi näin: ”Yhteinen kieli kuvaamaan, visualisoimaan, arvioimaan ja muuttamaan liiketoimintamalleja.” Kirja tuotettiin yhdessä 470 liiketoiminnan ammattilaisen kanssa 45 eri maasta. (Osterwalder & Pigneur 2010, 5).

BMC:n muodostaa yhdeksän rakennusosaa (*building blocks*) alkuperäisiltä nimiltään: *customer segments, value propositions, channels, customer relationship, revenue streams, key resources, key activities, key partnerships* ja *cost structure* (Osterwalder & Pigneur 2010, 15-17). BMC mallintaa yritykselle, kuinka rakennusosat ovat toisistaan riippuvaisia toimintojen, aktiviteettien ja prosessien suhteen (Amanullah, Aziz, Hadi & Ibrahim 2015).

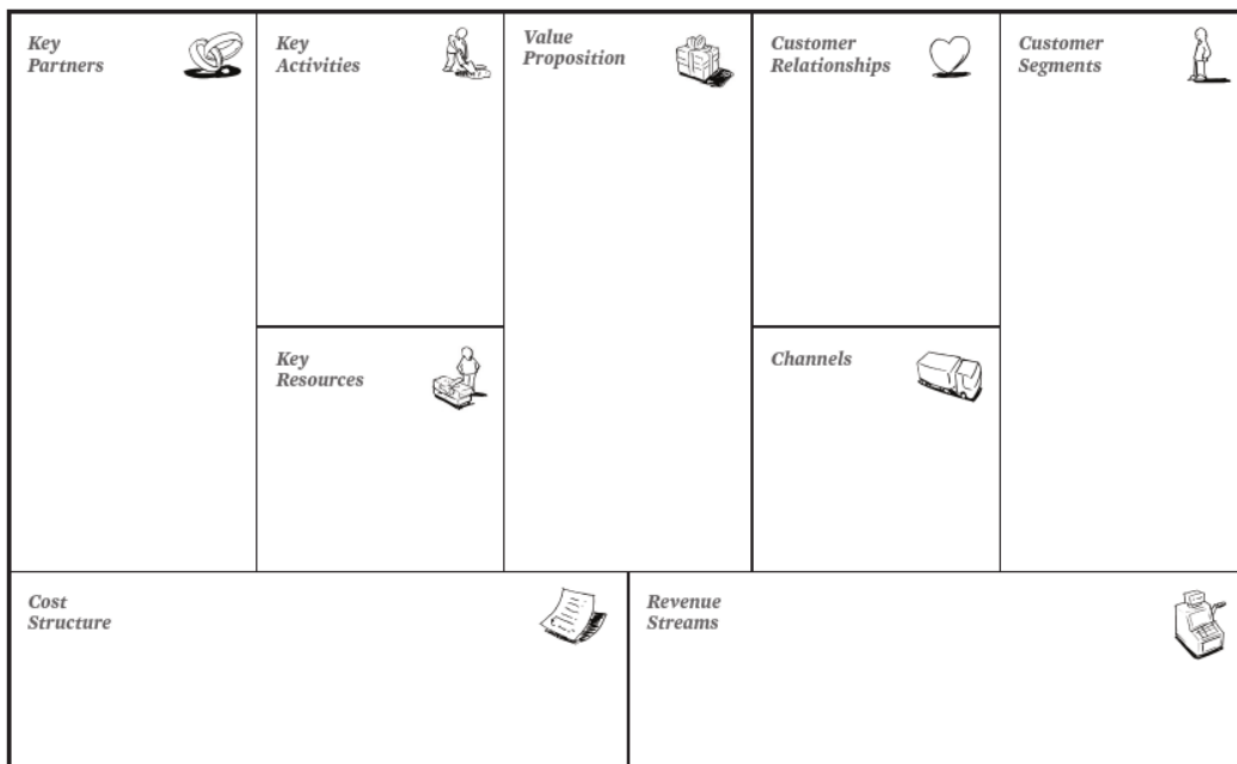
Rakennusosista muodostuvan kokonaisuuden on tarkoitus olla visuaalinen kanvas (kuva 3), joka toimii parhaiten suureksi printattuna alustana, johon ihmiset voivat hahmotella liiketoimintamallin elementtejä. (Osterwalder & Pigneur 2010, s.42). Organisaation bisnesmallin saa kokonaisuudessa selvitettyä näiden yhdeksän rakennusosan avulla yhdeksi yksinkertaiseksi kuvaksi. BMC on toimiva työkalu niin aloitteleville kuin kokeneemmillekin yrittäjille (Strategyzer n.d).

BMC:n tarkoituksena on siis auttaa yrittäjää tai yritystä pääsemään alkuun liikeidean kanssa testaamalla sitä ensin teoriassa niin, että tärkeimmät osat kannattavan liiketoiminnan toteuttamiseksi eivät unohdu. Koska BMC selventää

liikeidean kannattavuutta, myös jo käytössä olevaa liikeideaa, jota yrittäjä haluaisi parannella, voi työkalun avulla olla mahdollista kehittää.

The Business Model Canvas

44



For a large poster-size version of The Business Model Canvas, visit www.businessmodelgeneration.com.

Kuva 3. Alkuperäinen Business Model Canvas. (Osterwalder & Pigneur 2010, 44.)

4.2 Business Model Canvas-työkalun rakennusosat

Tässä tutkimuksessa käytetään BMC:n rakennusosista Lassi A. Liikkasen (2019) suomennoksia rakennusosien englanninkielisistä nimistä. Rakennusosien määritelmät perustuvat Osterwalderin ja Pigneurin *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers* –kirjaan.

Asiakasryhmillä tarkoitetaan sitä segmenttiä tai niitä segmenttejä, joita yritys palvelee tuotteellaan. Yrityksen on päätettävä, mitä asiakasryhmiä kannattaa palvella ja mitkä kannattaa jättää huomiotta. Jotta asiakkaita voidaan paremmin

tydyttää, on asiakkaat järkevä ryhmitellä yleisten tarpeiden, käyttäytymisten ja muiden ominaisuuksien mukaan. Asiakasryhmiä pohtiessa voidaan kysyä, kenelle luodaan arvoa ja kuka tai ketkä ovat tärkeimpiä asiakkaita? (Osterwalder & Pigneur 2010, 20–21.)

Arvolupauksen avulla ratkaistaan asiakkaan ongelmia ja tyydytetään asiakkaan tarpeita. Arvolupaus on syy, miksi tietty palvelu tai tuote valitaan muiden vaihtoehtojen sijaan. Arvolupaus määrittelee tuotteen tai palvelun arvon tietyille asiakasryhmälle. Arvolupausta määriteltäessä voidaan kysyä, millaista arvoa tuotetaan asiakkaalle, mitä asiakkaan huolia ratkaistaan ja mitä asiakkaiden tarpeita tyydytetään? (Osterwalder & Pigneur 2010, 22–25.)

Kanavat määrittelevät sen, kuinka yritys kommunikoi asiakasryhmien kanssa ja kuinka se saavuttaa asiakasryhmät, jotta arvolupaus voidaan toimittaa. Kanavat antavat kosketuspintaa palvelusta ja ovat tärkeässä osassa asiakaskokemusta. Kanavia määrittäessä voidaan kysyä, kuinka yrityksen palveluista lisätään tietoisuutta, kuinka tiettyjen palveluiden ostaminen onnistuu asiakkailta, kuinka arvolupaus saadaan toimitettua asiakkaille ja kuinka palvelutapahtuman jälkeistä tukea annetaan? (Osterwalder & Pigneur 2010, 26–27.)

Asiakassuhde kuvailee, millaisen suhteen yritys luo tiettyjen asiakasryhmien kanssa. Se määrittelee yrityksen ja asiakkaan vuorovaikutuksen. Yrityksen asiakassuhteiden määrittelyä voivat motivoida muun muassa asiakashankinta, asiakkaiden säilyttäminen ja lisämyynti. Tässä kohtaa on mietittävä, millainen on se suhde, jonka jokainen asiakasryhmä olettaa yrityksen luovan ja ylläpitävän. (Osterwalder & Pigneur 2010, 28–29.)

Tulovirrat esittävät saatavan rahan määrää, jota yritys tuottaa asiakasryhmiltä. Tulovirtoja voi olla useita ja jokainen voi olla eri tavoin hinnoiteltu. On mietittävä, millaista summaa asiakasryhmät ovat palvelusta valmiita maksamaan. Kun asiakkaiden maksuhalukkuus on selvitetty, yritys voi määrittää asiakasryhmäkohtaisesti useitakin tulovirtoja. (Osterwalder & Pigneur 2010, 30–33.)

Resurssit tarkoittavat tärkeimpiä varoja, jotka on omattava, jotta

liiketoimintamalli toimii. Nämä resurssit sallivat yrityksen tarjota arvolupausta, saavuttaa markkinat, ylläpitää asiakassuhteita ja tuottaa voittoja. Resurssit voivat olla muun muassa fyysisiä, älyllisiä tai taloudellisia. (Osterwalder & Pigneur 2010, 34–35.)

Ydintoiminnot tarkoittavat tärkeimpiä asioita, joita yrityksen on tehtävä, jotta liiketoimintamalli voi toimia. Ydintoimintoja on yleensä useita ja ne ovat onnistumisen kannalta tärkeimpiä suoritettavia toimia. Ydintoiminnot voivat erota selkeästi eri liiketoimintamallien kohdalla. Tässä kohtaa voidaan kysyä mitä ydintoimintoja arvolupaus vaatii? (Osterwalder & Pigneur 2010, 36–37.)

Kumppaneilla tarkoitetaan toimittajien ja partnereiden verkostoa, jotka edesauttavat liiketoimintamallin toimimista. Kumppanuuksia luodaan optimoimaan liiketoimintamallia, vähentämään riskejä tai hankkimaan resursseja. Kumppaneita määrittäessä voidaan kysyä, ketkä olisivat tärkeimmät partnerit liiketoiminnan onnistumisen ja resurssien omaamisen kannalta? (Osterwalder & Pigneur 2010, 38–39.)

Kulurakenteella tarkoitetaan yksinkertaisesti kaikkia kuluja, joita yritystoiminnasta koituu. Voi olla hyödyllistä kysyä, mitkä resurssit ja ydintoiminnot ovat kaikista kalleimpia? (Osterwalder & Pigneur 2010, 40-41.)

4.3 Business Model Canvas-työkalun käyttö nykyään

Suuren suosion saavuttaneen Business Model Generation -kirjan metodi liiketoimintamallin suunnitteluun BMC:n avulla on käytössä johtavissa organisaatioissa ja startup-yrityksissä ympäri maailman. (Strategyzer n.d.)

Ilmestymisvuoden 2010 jälkeen BMC on ollut hyvin aktiivisessa käytössä maailmanlaajuisesti niin käytännön yritysmaailmassa kuin akateemisessa opetuksessakin. Alkuperäinen teos *Business Model Generation* on käännetty yli 30 kielelle, se on käytössä yli 250 yliopistossa ja vuoteen 2014 mennessä alkuperäistä mallia on ladattu yli 5 miljoonaa kertaa. Google Scholarin mukaan kirjaan on viitattu yli 5800 kertaa. (Sparviero 2019, 237.)

BMC:n positiiviseksi puoliksi kuvaillaan muun muassa sen yksinkertaisuus, käytännönläheisyys, sen tarjoama mahdollisuus aloittaa tyhjästä sekä sen mahdollisuudesta saattaa osallistuvat henkilöt samalle sivulle puhumaan samasta ideasta erityisesti alkuvaiheessa. BMC:tä on puolestaan kritisoitu muun muassa siitä, ettei se sisällä laajaa kilpailija-analyysia, ei muodosta liiketoiminnan tavoitteita eikä sisällä strategista tarkoitusta eli vision, mission ja strategisten tavoitteiden asettamista (Ching & Fauvel 2013, 28–29). Tämän tutkimuksen tekijät ovat käyttäneet BMC:tä useammankin liikeidean jalostamiseen liiketoimintasuunnitelmaksi. Kokemus on osoittanut, että mallin avulla liiketoimintaan liittyvät kokonaisuudet hahmottuvat paremmin ja se auttaa muistamaan liiketoiminnan kannalta tärkeimmät strategiset osat. BMC toimii myös silloin, jos liiketoimintasuunnitelmaa halutaan testata etukäteen teoriassa. Näin voidaan välttää mahdolliset tulevat käytännön sudenkuopat.

5 BMC:N KÄYTTÖMAHDOLLISUUDET FYSIOTERAPIA-ALALLA SUOMESSA

Suomessa on arviolta 10 232 rekisteröityä fysioterapeuttia, mikä tarkoittaa, että väkilukuun suhteutettuna Suomessa on 18,46 fysioterapeuttia kymmentä tuhatta kansalaista kohden (World Physiotherapy n.d). Verrattaessa suhdelukua muuhun maailmaan, voidaan huomata, että Suomi kuuluu niiden maiden joukkoon, jossa on eniten fysioterapeutteja väkilukuun suhteutettuna. Myös Norjassa, Islannissa, Tanskassa ja Belgiassa on lähes 20 fysioterapeuttia kymmentä tuhatta kansalaista kohden (World physiotherapy 2019). Vuonna 2020 Suomen Fysioterapeutit – yhdistykseen kuului 2200 yrittäjäjäsentä. (Suomen fysioterapeutit 2020). Noin viidesosa Suomessa toimivista fysioterapeuteista on siis yrittäjiä.

Tästä voidaan päätellä, että Suomen fysioterapia-ala on todella kilpailtu. Yrittäjänä onnistumista eli fysioterapia-alalla käytännössä maksavien asiakkaiden hankkimista voi edesauttaa joukosta erottuminen ja kilpailuedun saavuttaminen. Kilpailuetu syntyy, jos yritys toteuttaa lisäarvoa tuottavaa strategiaa, jota muut kilpailijat eivät syystä tai toisesta toteuta (Tieteen termipankki 2015). Business Model Canvas-työkalun käyttö voi auttaa hahmottamaan oman liiketoimintamallin sijoittamista kilpailtuun ympäristöön (Osterwalder & Pigneur 2010, 5). BMC:n avulla voi olla mahdollista testata, onko omalla liikeidealla potentiaalia saavuttaa kilpailuetua tai edes ylipäättään pärjätä markkinoilla.

Suomen Fysioterapeutit on määritellyt fysioterapeutin ammatillisen osaamisen osa-alueittain. (kuvio 1) Ydinosaamisalueisiin kuuluvat ohjaus- ja neuvontaosaaminen, terapiaosaaminen sekä tutkimis- ja arviointiosaaminen, jotka ovat kuvion ytimessä. Nämä ovat yhteydessä fysioterapeutin koulutuksen keskeiseen tietämykseen siitä, kuinka ammattihenkilö ymmärtää, analysoi ja soveltaa tietoa ihmisen terveyteen, liikkumiseen ja toimintakykyyn liittyen. Kliinisen ydinosaamisen lisäksi sosiaali- ja terveystieteiden (sote-ala) eri ammattilaisten yhteisiin osaamisalueisiin kuuluu myös muita osaamisalueita, jotka sijoittuvat kuvion ulkoreunalle (Suomen Fysioterapeutit n.d.(a)). Kuvion

osaamisalueista liiketoiminta- ja yrittäjyysosaaminen, johtamisosaaminen, verkosto-osaaminen ja innovaatio-osaaminen ovat sellaisia, joista erityisesti yrittäjät voivat hyötyä. Vaikka kyseiset osaamisalueet ovatkin sote-alan ammattilaisille yhteisiä, fysioterapeutin koulutusohjelmaan liittyen nämä voidaan tulkita erityisen tärkeiksi, koska noin joka viides valmistunut fysioterapeutti on yrittäjä. Verrattaessa yrittäjyyden yleisyyttä toiseen tunnettuun sote-alan korkeakoulutukseen, sairaanhoitajaan, vuonna 2021 vain 0,81 prosenttia sairaanhoitajista oli yrittäjiä (Sairaanhoitajat n.d).



Kuvio 1. (Suomen Fysioterapeutit. n.d.(a))

Vaikka fysioterapeutin asiantuntijuuden muodostaakin ymmärrys ihmisen terveydestä, liikkeestä, liikkumisesta ja toimintakyvystä, ei yrittäjyyteen liittyvää osaamista sovi unohtaa (Suomen Fysioterapeutit n.d(a)). Suomalaiseen fysioterapeutin ammattikorkeakoulututkintoon kuuluu myös yrittäjyyspedagogiikka (Opintopolku n.d). Fysioterapeutin ydinosaaminen ja asiantuntijuus korostuu yhtä lailla yrittäjänä kuin palkkatyössäkin. Pelkän

ammatin osaamistavoitteet täyttävät kliiniset taidot eivät kuitenkaan välttämättä vielä takaa menestyvää liiketoimintaa. Pelkän tiedon perusteella kannattava yritystoiminta ei ole taattua, jos liiketoimintamahdollisuuksia ei ole tunnistettu (Järvinen & Kari 2020, 10 %). BMC:n avulla alan liiketoiminnan suunnittelu jo tutkinto-ohjelman opintovaiheessa voi edesauttaa fysioterapeutin liiketoiminta- ja yrittäjyysosaamista sekä tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamista.

Teknologiayhtiö Qvik Oy:n tuotesuunnittelu- ja tutkimusjohtaja Lassi Liikkanen kuvailee BMC:n mahdollisuuksia näin: "Business model canvas eli liiketoimintamallinnuspohja soveltuu parhaiten liiketoiminnan nopean kokonaiskuvan hahmotteluun tilanteissa, joissa liiketoimintaidea ei ole vielä olemassa tai liiketoiminnan luonne ei ole kaikille uudessa projektissa työskenteleville selvä." (Liikkanen 2019). On hyvin mahdollista, että fysioterapeutti on valmistuessaan tilanteessa, jossa hän haluaa työllistyä yrittäjänä ja omaa ammatin ydinosaamiseen liittyvät tiedot sekä taidot siitä, kuinka kenttätyötä tehdään, mutta tuleva liiketoimintamalli ei ole vielä hahmoteltuna. Kuten muitakin yrittäjiä, myös suomalaisia fysioterapeuttiyrittäjiä kehoitetaan laatimaan liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla on tarkoitus osoittaa yrittäjälle itselleen sekä yhteistyökumppaneille toiminnan edellytykset (Suomen fysioterapeutit 2020).

Saatavilla olevaa näyttöä BMC:n käytöstä fysioterapeuttiyritysten keskuudessa ei löydetty. BMC:tä on kuitenkin käytetty maailmanlaajuisesti liiketoimintasuunnitelmien laatimiseen runsaasti, eikä ainoastaan nykyisen liiketoiminnan mallintamiseen, vaan myös tulevaisuuden liiketoimintamallien innovointiin (Fritscher & Pigneur 2014, 151). BMC voi auttaa fysioterapeuttiyrittäjää liiketoimintasuunnitelman laatimisessa, koska se auttaa yrittäjää huomioimaan yleisiä liiketoimintaa edesauttavia kokonaisuuksia.

6 OPINNÄYTETYÖN TOTEUTUS

6.1 Laadullinen tutkimus

Laadullista tutkimusta ei ole helppoa määritellä, koska siihen kuuluu laajassa mittakaavassa erilaisia tekniikoita ja filosofioita. Laadullisen eli kvalitatiivisen tutkimuksen voidaan kuvailla olevan lähestymistapa, joka sallii tutkijan ottaa selvää ihmisten kokemuksista yksityiskohtaisesti tiettyjä tutkimusmenetelmiä käyttäen. (Hennink, Hutter & Bailey 2020, 10.)

Näitä tutkimusmenetelmiä voivat yleisimmin olla haastattelu, kysely, havainnointi ja erilaisista dokumenteista koottu tieto. Näitä eri menetelmiä voidaan käyttää vaihtoehtoisesti, rinnakkaisesti tai eri tavoin yhdisteltynä tutkimusongelman ja – resurssien mukaan. (Tuomi & Sarajarvi, 2017, 38 %.)

Laadullisessa tutkimuksessa on tyypillistä, että suositaan kvalitatiivisia aineistoja, jotka voivat olla empiirisiä tekstejä, keskusteluja, haastatteluja, havainnointipäiväkirjoja, kuvia tai tiloja, joissa toiminta tapahtuu. Kvalitatiivisen aineiston suosiminen tarkoittaa myös sitä, että aineistoja ei muokata ensisijaisesti numeeriseen muotoon, koska laadullisessa tutkimuksessa ei päätellä tuloksia sen mukaan, kuinka suuri osa tutkittavista on toiminut tai puhunut jollakin tavalla. (Juhila n.d.)

Laadullinen tutkimus pyrkii vastaamaan ilmiötä käsitteleviin kysymyksiin “kuinka” ja “miksi”, kun taas määrällinen tutkimus pyrkii vastaamaan kysymyksiin “kuinka paljon” ja “kuinka monta”. Laadullisen tutkimuksen vahvuuksiin kuuluu sen kyky selittää ihmisen käyttäytymiseen liittyviä prosesseja ja kaavoja, joita voi olla laskennallisesti vaikeaa ilmaista. Laadullinen tutkimus sallii tutkittavien selittävän miksi, mitä ja miten he ajattelevat, tuntevat ja kokevat tietyt asiat. Laadullista tutkimusta voidaan pitää määrällisen tutkimuksen vastakohtana, mutta ne eivät ole välttämättä yhteensopimattomia, vaikkakin lähestymistavoiltaan erilaisia. Laadullinen tutkimus voi esimerkiksi auttaa selittämään teoriaa määrällisen tutkimuksen taustalta. (Tenny, Brannan & Brannan 2022.)

Opinnäytetyön menetelmäksi valittiin laadullinen tutkimus, koska opinnäytetyössä pyritään vastaamaan ”kuinka”-kysymyksiin. Opinnäytetyössä selvitetään fysioterapiayrittäjyydessä huomioitavien asioiden lisäksi sitä, kuinka BMC rakennusosat näkyvät fysioterapeuttiryttäjien liiketoiminnassa. Lisäksi pohditaan, kuinka BMC:n kokonaisvaltainen hyödyntäminen voi auttaa fysioterapiayrittäjyydessä.

6.2 Aineistonkeruumenetelmä

Aineistonkeruumenetelmä valitaan tutkimusongelmien ja tutkimustehtävän perusteella. Kvalitatiiviset aineistot ovat tyypillisesti laajoja, ja ne yleensä kerätään omanaan tutkimusta varten, mutta myös arkistoituja aineistoja on mahdollista käyttää tutkimusongelmakohtaisesti (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka n.d). Tampereen korkeakouluyhteisön tietoarkistossa kehoitetaan selvittämään, olisiko tutkimukseen mahdollista ottaa käyttöön valmiita aineistoja (Kuula-Luumi n.d). Näin tämänkin tutkimuksen kohdalla tehtiin ja valmista aineistoa päädyttiin käyttämään.

Tässä opinnäytetyössä käytettiin valmista aineistoa, joka oli hankittu puolistrukturoidun haastattelun eli teemahaastattelun keinoin. Kun halutaan tietää, mitä ihminen ajattelee, kuinka hän toimii ja minkä takia, kannattaa kysyä ihmiseltä itseltään (Tuomi & Sarajärvi 2017, 38–39 %). Nimensä mukaisesti teemahaastattelu sisältää tiettyjä etukäteen määritettyjä teemoja ja haastattelu etenee niihin liittyvien tarkentavien kysymysten varassa. (Tuomi & Sarajärvi. 2017, 40–41 %.)

Puolistrukturoitu haastattelu on kaikista käytetyin haastattelutekniikka laadullisissa tutkimuksissa sekä terveysalan kontekstissa, mikä myös tuki päätöstä valita aineisto, jossa teemahaastattelun tapaista tiedonhakua oli käytetty (Kallio, Pietilä, Johnson & Kangasniemi 2016). Yksi suurimmista puolistrukturoidun haastattelun eduista on kyseisen haastattelutavan mahdollistama vastavuoroisuus haastattelijan sekä haastateltavan välillä, mikä mahdollistaa haastattelijan jatkokysymysten improvisoinnin sekä osallistujien ilmeiden tarkastelun (Kallio ym. 2016). Lisäksi laadullisen haastattelun

tärkeimmiksi ominaisuuksiksi on kuvailtu sen luonnollinen virtaus sekä yksityiskohtien runsaus (Alshenqeeti 2014).

Opinnäytetyössä käytetty aineisto oli kolmannen vuoden fysioterapeuttiopiskelijoiden keräämä, alun perin TAMK:in Yrittäjyys, talous ja johtaminen – kurssin tehtävää varten. Kyseisen tehtävän ohjeistus myötäili teemahaastattelun haastattelutapaa. Siinä ohjeistettiin opiskelijaa laatimaan haastattelurunko BMC:n pohjalta, niin että haastateltavalta kysytään BMC:n yhdeksän rakennusosan perusteella kuinka he ovat toteuttaneet omaa liiketoimintaansa. Rakennusosien mukainen liiketoiminnan toteutuminen oli siis haastattelun etukäteen määritelty teema ja haastattelija sai itse laatia tarkentavat kysymykset tehtävänannon mukaisen tiedon saamiseksi. (liite 1) Haastattelut oli raportoitu kirjallisiksi esseiksi.

Aineistosta oli tarkoitus saada tietoa siitä, kuinka fysioterapeuttiyrittäjät ovat käyttäneet BMC:n eri kohtia omassa liiketoiminnassaan. Vaikka tutkimuskysymykseen vastaavaa tietoa olisi voitu saada tarkemmin laatimalla ja toteuttamalla teemahaastattelut itse, päätettiin kuitenkin käyttää valmista aineistoa eli yrittäjyyskurssin opiskelijoiden tekemiä haastatteluraportteja. Ensimmäinen syy tähän valintaan oli yrittäjyyskurssin haastatteluraportin tehtävänannon sisältöjen yhteneväisyys tutkimuskysymyksen (liite 1), joten oletus oli, että tarvittavaa tietoa saadaan arkistoidustakin aineistosta. Toinen syy valintaan oli se, että aineistoa keränneitä opiskelijoita oli useita ja jokainen haastatteli eri fysioterapeuttia, joten laajempi ja monipuolisempi otanta saatiin nopeammin, verrattuna siihen, että aineisto olisi kerätty itse. Valmiin aineiston tarkasteluun koettiin myös motivoivaa mielenkiintoa.

6.3 Kohderyhmän valinta ja aineiston käyttöön saaminen

Laadullisessa tutkimuksessa ei pyritä tilastollisiin yleistyksiin, vaan tutkittavan kohteen ymmärtäminen ja teoreettinen tulkinta korostuu. On siis tärkeää, että kohderyhmään valitaan henkilöitä, joilla on kokemusta tai tietoa tutkittavasta kohteesta mahdollisimman paljon (Tuomi & Sarajärvi 2017, 46 %). Kohderyhmäksi valittiin TAMK:in fysioterapeuttiopiskelijoiden haastattelemat

fysioterapeuttiyrittäjät, sillä heillä on oletettavasti eniten tietoa fysioterapiayrittäjyydestä sekä siihen liittyvän liiketoimintasuunnitelman laatimisesta. Koska yrittäjyyskurssin opiskelijoilla oli mahdollisuus haastatella ketä tahansa hyvinvointialan ammattilaista, (liite 1) valittiin haastatteluraporteista käyttöön vain ne, joissa oli haastateltu fysioterapeuttiyrittäjää.

Tutkimukselliseen opinnäytetyöhön osallistuvien tutkittavien määrää voidaan pitää sopivana sen ollessa 6–8 henkilöä (Tuomi & Sarajärvi 2017, 46–47 %). Tavoitteena oli saada osallistujamääräksi kahdeksan henkilöä eli kahdeksan raporttia tutkittavaksi. Arvioitiin, että tällöin työmäärä ei nouse liian suureksi ja lisäksi uskottiin, että potentiaalista saturaatiota voitaisiin saavuttaa. Saturaation saavuttamisella laadullisessa tutkimuksessa tarkoitetaan sellaista aineiston määrää, jolloin se alkaa toistamaan itseään eikä tuota enää uutta tietoa eli tiedon keruun jatkaminen muuttuu tarpeettomaksi. Saturaatio voidaan saavuttaa 7–17 haastateltavalla (Hennink ym. 2020, 108).

Aineiston käyttöä varten kysyttiin sekä haastattelun ja raportin laatineilta opiskelijoilta että haastatelluilta fysioterapeuttiyrittäjiltä lupaa käyttää haastatteluraporttia anonymisti opinnäytetyön aineistona (liite 2 ja 3). Aineiston keruu aloitettiin sillä, että 32 fysioterapeuttiopiskelijalle lähetettiin viesti, jossa esiteltiin kriteerit haastatteluraportille kertomalla mitä asioita opinnäytetyössä halutaan tutkia ja kysyttiin lupaa käyttää kyseisen opiskelijan haastatteluraporttia opinnäytetyössä aineistona. Saatujen vastausten ja myönnettyjen lupien perusteella saatiin 11 potentiaalista haastatteluraporttia opinnäytetyöhön. Seuraavaksi haastattelujen kohteilta kysyttiin lupaa käyttää heidän vastauksistaan laadittua haastatteluraporttia opinnäytetyön aineistona. Saatiin yhdeksän myöntävää vastausta eli näin ollen yhdeksän haastatteluraporttia käyttöön. Alkuperäisestä kahdeksan raportin tavoitteesta poiketen otettiin käyttöön kaikki yhdeksän saatavilla olevaa raporttia.

Opinnäytetyön tekijät eivät vaikuttaneet itse siihen, millaisia fysioterapeutteja haastatteluihin pyydettiin tai millä tavalla teemahaastattelu toteutettiin ja raportoitiin, koska nämä vaiheet oli tehty jo aikaisemmin, ennen opinnäytetyöprosessimme aloittamista. Siihen kuitenkin luotettiin, että kolmannen vuoden fysioterapeuttiopiskelijat ymmärtävät alan liiketaloudellisia

periaatteita jo siinä määrin, että he kykenevät luomaan sellaisen haastattelurungon ja haastattelun perusteella raportin, joka antaa jonkinlaista tietoa siitä, kuinka fysioterapeuttiyrittäjä on käyttänyt BMC:n rakennusosia omassa liiketoiminnassaan.

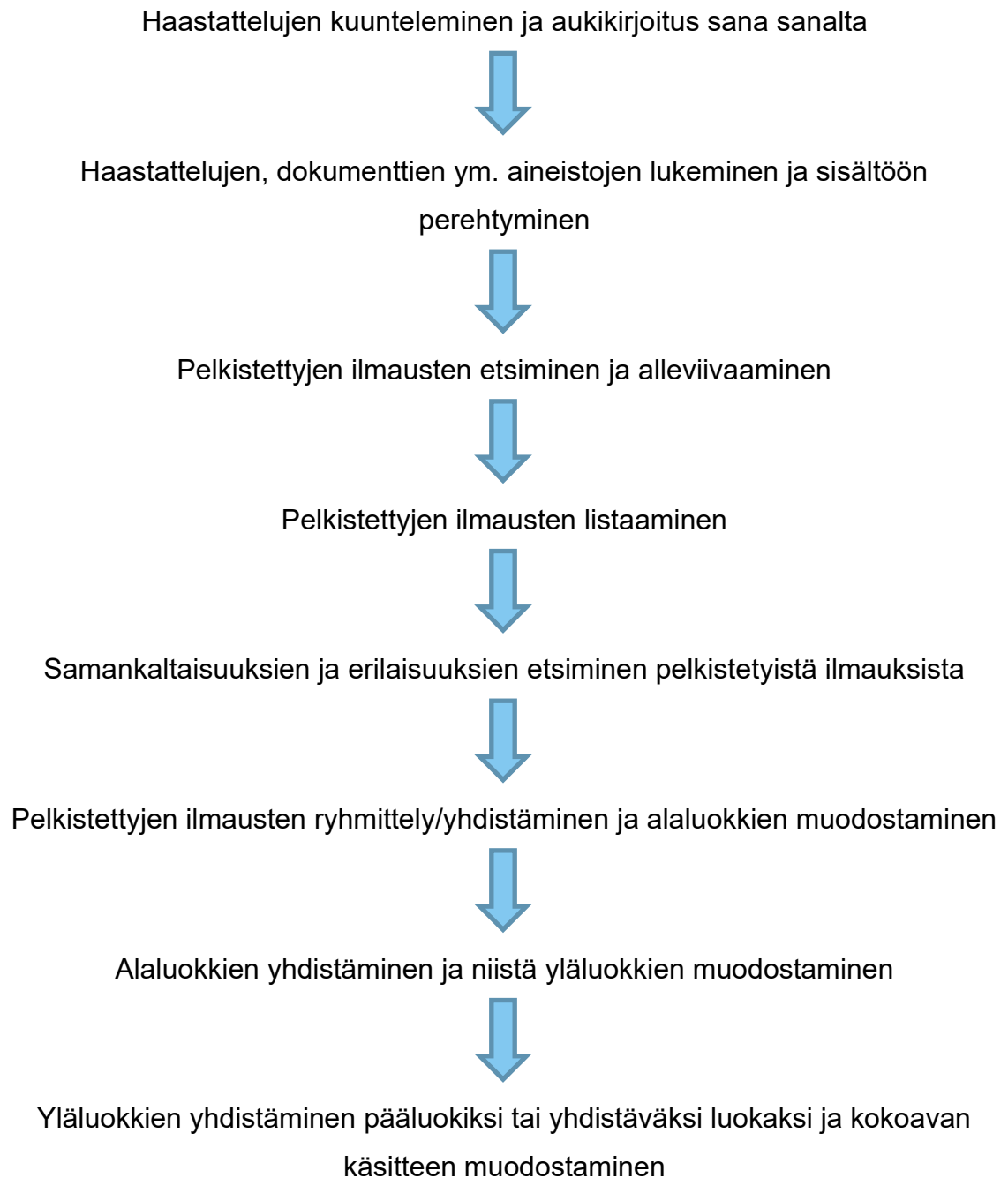
6.4 Aineiston analyysi

Günther, Hasanen ja Juhila (n.d) kuvaavat laadullisen analyysin olevan aineiston tiivistämistä ja jalostamista käsitteelliseen tai teoreettiseen muotoon. Heidän mukaansa mitään yleispätevää kaavaa laadullisen analyysin tekemiselle ei ole, mutta useita eri menetelmiä sen tekemiseen on olemassa (Günther, Hasanen & Juhila n.d). Petty, Thomson ja Stew (2012) mukaan tutkija tyypillisesti liikkuu edes takaisin aineistonkeruun ja aineiston analyysin välillä. Tieto on yleisimmin esitettyä useiden kirjoitettujen sivujen muodossa, mikä tulee analysoida ja tulkita (Petty, Thomson & Stew 2012). Koska aineisto oli jo valmiina, ei keruuprosessiin luonnollisesti tarvinnut enää palata analyysiosion aikana.

Tuomi ja Sarajärvi (2017) kertovat laadullisen aineiston analyysin olevan perusanalyysimenetelmä, jota voidaan käyttää kaikissa laadullisen tutkimuksen perinteissä. Sisällönanalyysia voidaan myös pitää yksittäisen metodin lisäksi teoreettisena viitekehysinä (Tuomi & Sarajärvi 2017, 48–49 %). Laadullisen aineiston analyysi soveltui menetelmäksi tähän tutkimukseen ja se toteutettiin aineistolähtöisenä sisällönanalyysinä, jotta saatiin teoreettinen lopputulema tutkimuskysymykseen.

Aineiston analyysi aloitettiin lukemalla se useaan kertaan läpi. Jo heti aloitusvaiheessa päätettiin, että molemmat opinnäytetyön tekijät tekevät oman laadullisen analyysin ja yhdistävät analyysin tulokset luotettavuuden lisäämiseksi. Yleisesti käytettävässä temaattisessa analyysissä, jota tässäkin opinnäytetyössä sovellettiin, aineiston tekstiin tutustutaan kokonaisuutena ja sisällöstä aletaan etsiä eroavaisuuksia, samanlaisuuksia, kaavoja sekä yhteyksiä, joiden perusteella aineisto teemoitetaan (Petty ym. 2012). Alla kuviossa 2 on kuvattuna Tuomen ja Sarajärven aineistolähtöinen sisällönanalyysi, jota tässä tutkimuksessa sovellettiin molempien

opinnäytetyöntekijöiden toimesta kuvion ensimmäistä vaihetta lukuun ottamatta, mikä oli toteutettu jo aineiston kerääjien toimesta.



Kuvio 2. Aineistolähtöinen sisällönanalyysi. (Tuomi & Sarajärvi 2017, 58 %.)

Aineiston analyysin ensimmäinen vaihe eli redusointi tarkoittaa alkuperäisdatan pelkistämistä eli tutkimukselle epäolennaisen tiedon karsimista. Pelkistetty data

listataan ja näin luodaan edellytykset klusteroinnille eli ryhmittelylle. Klusteroinnissa pelkistetty data luetaan tarkoin läpi ja etsitään samanlaisuuksia sekä eroavaisuuksia kuvaavaa käsitteitä (Tuomi & Sarajärvi 2017, 58–59 %). Analyysissä alkuperäisdata pelkistettiin niin, että kaikki kirjoitettu tieto, joka ei ollut yhteydessä BMC:hen, jätettiin pois. Tarkoituksena oli siis etsiä aineistosta samanlaisuuksia, jotka osuivat BMC:n rakennusosien kriteereihin. Tämä data dokumentoitiin pelkistetyiksi ilmauksiksi, jotta voitiin aloittaa ryhmittely.

Ryhmittelyä varten luotiin myös valmiit teemat, jotka myötäilivät aineiston haastattelujen runkoja ja samalla myös BMC:n yhdeksää rakennusosaa. Teemat olivat: asiakasryhmät, arvolupaus, kanavat, asiakassuhde, tulovirrat, resurssit, ydintoiminnot, kumppanit ja kulurakenne. Samalla nämä teemat muodostivat analyysin alaluokat. Tämän spesifimpää luokittelua ei tehty, koska se ei olisi palvellut tutkimuskysymystämme. Esimerkki tutkimuksessa käytetystä pelkistyksestä ja ryhmittelystä on taulukossa 1. Alkuperäiset ilmaukset eivät olleet fysioterapeuttien suoria lainauksia, koska aineistossa olevan tekstin ei voida todistaa olevan suoraan litteroitua fysioterapeutin puhetta.

Ilmaus	Pelkistys	Alaluokka
Haastattelun perusteella yrittäjän kohdeasiakasryhminä ovat tuki- ja liikuntaelinongelmaiset asiakkaat. Muiden vaivojen suhteen yrityksen työntekijät eivät itse työskentele.	Lavea asiakasryhmän määrittely	Asiakasryhmä

Taulukko 1. Esimerkki aineiston pelkistyksestä ja ryhmittelystä.

Klusteroinnin yhteydessä tehtiin samalla myös abstrahointi eli käsitteellistäminen. Sen tarkoituksena on ohjata tutkimus eteenpäin kohti teoreettisia käsitteitä ja johtopäätöksiä samalla säilyttäen polku alkuperäisdataan (Tuomi & Sarajärvi 2017, 60 %). Alaluokista eli yhdeksästä teemasta muodostettiin yläluokka, joka oli nimeltään ”Business Model Canvasin rakennusosat fysioterapeuttiyrittäjien liiketoiminnassa”. Koska yläluokkia luotiin vain yksi, se oli samalla myös

automaattisesti analyysin pääluokka ja kokoava käsite. Esimerkki abstrahoinnista ja yläluokittelusta on taulukossa 2.

Ilmaus	Pelkistys	Alaluokka	Yläluokka
Haastattelun perusteella yrittäjän kohdeasiakasryhminä ovat tuki- ja liikuntaelinongelmaiset asiakkaat. Muiden vaivojen suhteen yrityksen työntekijät eivät itse työskentele.	Lavea asiakasryhmän määrittely	Asiakasryhmä	Business Model Canvasin rakennusosat fysioterapeuttiyrittäjien liiketoiminnassa
Yritykseni pyrki ratkaisemaan yksinkertaisia tuki- ja liikuntaleinsairauksista johtuvia ongelmia.	Arvolupaus perustuu ongelmiin, joita palvelu ratkaisee	Arvolupaus	
Haastattelemani yrittäjän mukaan hänen yrityksensä markkinoinnin kulmakivenä on vuodesta toiseen toiminut legendaarinen puskaradio. Jopa 80 prosenttia uusista asiakkaista hankitaan jo hyviä kokemuksia saaneiden asiakkaiden arvostelujen ja suosittelujen myötä.	Tärkein kanava määritelty puskaradioksi	Kanavat	

Taulukko 2. Esimerkki aineiston abstrahoinnista ja yläluokittelusta.

7 Tulokset

7.1 Asiakasryhmät

Fysioterapeuttiyrittäjät olivat selkeästi ajatelleet asiakasryhmäänsä tai -ryhmiänsä liiketoiminnassaan eli yksikään haastateltava ei tarjonnut tuotettaan kaikille kuluttajille. Jotkin yrittäjistä olivat kuitenkin rajanneet asiakasryhmänsä huomattavasti tarkemmin kuin toiset. Rajauksen tarkkuus siis vaihteli yrittäjäkohtaisesti. Yleisesti asiakasryhmän rajaus fysioterapeuttiyrittäjien keskuudessa oli toteutettu laveasti. Suuri osa yrittäjistä mainitsi asiakasryhmäkseen yleisesti tuki- ja liikuntaelinfysioterapiaa tarvitsevat, mutta myös tarkempia yrittäjäkohtaisia asiakasryhmän rajoituksia ilmeni, kuten huippu-urheilijat, vakuutusasiakkaat, lantionpohjan ongelmista kärsivät ja veteraanit. Suurimmalla osalla yrittäjistä ei kuitenkaan ollut useaa tarkasti rajattua asiakasryhmää.

7.2 Arvolupaus

Fysioterapeuttiyrittäjistä kaikki olivat ajatelleet arvon tuottamista asiakkaalle joko ratkaisemalla asiakkaan ongelmia tai tuottamalla tarpeiden tyydytystä tai näistä molempia. BMC:n määrittelemää arvolupausa ei kuitenkaan tullut haastatteluraporteista suoranaisesti sellaisenaan ilmi yhdenkään yrittäjän kohdalla. Arvolupaukseen liittyvää ajattelua oli kuitenkin kaikilla havaittavissa ongelmien ratkaisun sekä tarpeiden tyydytyksen määrittelyn kautta. Yleisimmät ratkaistavat ongelmat sekä tyydytettävät tarpeet yrittäjien keskuudessa olivat asiakkaiden fyysiseen toimintakykyyn liittyviä.

7.3 Kanavat

Kaikki fysioterapeuttiyrittäjät olivat ajatelleet asiakasryhmien saavuttamista ainakin yhden kanavan kautta. Tärkeimmiksi ja käytyimmiksi kanaviksi haastatteluraporteista nousivat sosiaalinen media sekä puskaradio. Yhtä yrittäjää

lukuun ottamatta haastatteluraporteista ei ilmennyt, että kanavia, joilla tuetaan asiakasta palvelun oston jälkeen, olisi käytetty. Kyseinen yrittäjä käytti tähän yksityisviestejä.

7.4 Asiakassuhde

Kaikki fysioterapeuttiyrittäjät olivat ajatelleet asiakassuhdetta vähintään yhdelle asiakasryhmälle. Koska suurimmalla osalla haastatelluista ei kuitenkaan ollut useaa tarkasti rajattua asiakasryhmää, myöskään useaa asiakasryhmäkohtaista asiakassuhdetta ei määritelty, kahta yrittäjää lukuun ottamatta. Toisella näistä yrittäjistä oli selkeästi kaksi erilaista asiakassuhdetta fysioterapia-asiakkaiden sekä koulutuksiin osallistuvien asiakkaiden kohdalla. Yleisesti asiakasryhmäkohtaisesti mietittyjen asiakassuhteiden sijaan korostui henkilökohtainen asiakassuhde yrittäjän ja yksilöasiakkaan välillä.

7.5 Tulovirrat

Yleisin fysioterapiayrittäjien tulovirta oli tehdystä asiakastyöstä saatu korvaus. Yrittäjien kuvailemia yleisiä esimerkkejä erilaisista tulovirroista olivat Kelan asiakkaat, hieronnat, vakuutusasiakkaat ja työterveysasiakkaat. Suurimmalla osalla yrittäjistä oli enemmän kuin yksi tulovirta. Kahdesta haastatteluraportista tuli myös selkeästi esiin hinnoittelun ajattelu eli oli mietitty sitä, mitä asiakkaat ovat valmiita palvelusta maksamaan ja mistä syystä. Toisessa näistä ajattelu näkyi kulujen kattamisen lisäksi voiton tavoitteluna ja toisessa vielä tarkemmin asiakasryhmälle sopivan palvelun sijainnin ansiosta keskimääräistä korkeamman hinnan määrittämisenä.

7.6 Resurssit

Kaikki fysioterapeuttiyrittäjät olivat määritelleet yritystoiminnan kannalta tärkeimpiä resursseja. Yrittäjät kokivat tärkeimmiksi resursseiksi hyvin erilaisia asioita. Yhdelle tärkein resurssi oli oma terveys, kun taas toiselle starttiraha. Osa

yrittäjistä määritteli vain tärkeimmät resurssit BMC:n mallin mukaisesti, osa taas kaikki yritystoimintaan liittyvät resurssit. Mainituimmat resurssit liittyivät talouteen, kuten starttiraha sekä asiantuntijuuteen ja ammattitaitoon, kuten lisäkouluttautuminen.

7.7 Ydintoiminnot

Yhdeksästä haastatteluraportista saatiin vain kuusi vastausta, jotka olivat yhteydessä BMC:n määritelmään ydintoiminnoista. Näistä kuudesta vastauksesta nousi selkeimmin esiin fysioterapeuttisen palvelutapahtuman toteuttamisen olevan ydintoiminto. Vastauksista ei kuitenkaan selvinnyt mitä ydintoimintoja palvelutapahtumien toteuttaminen vaatii, jolloin olisi ajateltu kokonaisvaltaisemmin BMC:n mukaisesti ydintoimintoja arvolupauksen toteuttamisen näkökulmasta.

7.8 Kumppanuudet

Seitsemällä yhdeksästä haastatellusta fysioterapeuttiryttäjistä oli kumppanuus tai kumppanuuksia. Kumppanuuden arvo liiketoiminnan optimoinnin kannalta oli yrittäjien keskuudessa hyvin vaihtelevaa. Yleisin kumppanuus liittyi toimitiloihin, mitä voidaan pitää liiketoiminnan kannalta hyvin tärkeinä. Muita kumppanuuksia olivat muun muassa erilaiset yhdistykset, korkeakoulut ja virvoitusjuomayritys.

7.9 Kulurakenne

Kaikki fysioterapeuttiryttäjät ovat miettineet hyvin tarkkaan oman kulurakenteensa. Vastausten perusteella yritystoiminnasta koituvat menot huomioitiin hyvin matalalla kynnyksellä. Selkeästi yleisin yritystoiminnan kulu oli tilavuokra. Muita yleisesti mainittuja kuluja olivat välineistöön liittyvät kulut sekä vakuutusmaksut.

8 Pohdinta

8.1 Johtopäätökset ja tulosten pohdinta

Fysioterapeuttiyrittäjän on huomioitava useita lupa-, vakuutus- ja lakiasioita toiminnassaan. On päätettävä, minkä yritysmuodon valitsee ja mihin kyseinen yritysmuoto velvoittaa. On tärkeä selvittää mitkä luvat, lait ja vakuutukset vaikuttavat omiin valintoihin yrittäjyydessä. Esimerkkinä toiminimellinen yrittäjyys toisen yrityksen tiloissa, on huomattavasti vähemmän velvoitteita sisältävää, kuin oman osakeyhtiön perustaminen ja ylläpitäminen. Vaikka osakeyhtiö onkin työläämpi yritysmuoto, sen laajentamismahdollisuudet ovat paremmat. Yritysmuodosta huolimatta fysioterapiayrittäjän on kannattavaa laatia liiketoimintasuunnitelma.

Laadullisen tutkimuksen tulosten perusteella tutkimukseen osallistuneista fysioterapeuttiyrittäjistä yhdenkään toiminnassa ei näkynyt, että liiketoiminta olisi luotu puhtaasti BMC:n perusteella. BMC:n rakennusosat näkyivät fysioterapeuttiyrittäjien liiketoiminnassa hyvin vaihtelevasti riippuen siitä, kuinka rakennusosat oli tulkittu. Yrittäjien tietämystä BMC:stä ei voitu vakioida, koska aineistoa ei luotu opinnäytetyöhön itse. Yhtenäistä Osterwalderin ja Pigneurin BMC:n teorian mukaista rakennusosien tulkintaa ei siis löydetty.

Kaikki fysioterapeuttiyrittäjät osasivat kuitenkin vastata suurimpaan osaan haastattelun kysymyksistä siinä määrin, että voidaan olettaa jokaisen yrittäjän tehneen jonkinlaista liiketoimintasuunnitelmaa. Vaikka BMC:tä ei olisikaan käytetty suoraan liiketoiminnan suunnittelussa, useampi sen rakennusosista oli huomioitu fysioterapeuttiyrittäjien keskuudessa.

Se, millä tavoin rakennusosat ja niiden merkitykset oli tulkittu, vaihteli yrittäjien välillä. Lisäksi se kuinka rakennusosat oli tulkittu BMC:n luojien Osterwalderin ja Pigneurin teoriaan verrattaessa vaihteli yrittäjäkohtaisesti. Tulosten perusteella rakennusosat pelkkinä sanoina voivat tarkoittaa eri ihmisille eri asioita. Tulosten perusteella voidaan myös tulkita, että yrittäjät vaikuttaisivat ajattelevan rakennusosien merkityksiä enemmän heidän toteuttamassaan fysioterapiassa

kuin kokonaisvaltaisesti liiketoiminnassa. BMC:n käyttö ja siitä parhaan hyödyn saaminen kuitenkin perustuu sen rakennusosien merkityksen ymmärtämiseen juuri liiketoiminnan kannalta. Koska opinnäytetyön aineistona käytetyissä haastatteluraporteissa BMC:n rakennusosiin liittyviin kysymyksiin ei vastattu, vastauksia ei ollut raportoitu tai haastattelukysymyksiä ei esitetty niin liiketoiminnallisesta näkökulmasta, mitä olisi toivottu, rakennusosien toteutumista on vaikeaa todentaa.

Lähimmäksi BMC:n teorian mukaisesti ymmärretyt rakennusosat olivat resurssit, tulovirrat, kulurakenne, kanavat ja kumppanuudet. Eli siis, kun haastatteluraporteissa kysyttiin näiden rakennusosien toteutumista, saatiin suurimmaksi osaksi BMC:n teorian mukaisia vastauksia. Tämä tuskin johtui siitä, että yrittäjät olisivat todellisuudessa ajatelleet BMC:tä rakennusosaa kysyttäessä, vaan enemmänkin siitä, että rakennusosien teoria myötäilee sattumalta yrittäjien käsityksiä. Tätä oletusta ei voida kuitenkaan täysin todentaa. Voidaan joka tapauksessa todeta, että nämä rakennusosat eivät sisällä niin paljoa tulkinnanvaraisuutta BMC:n kontekstista irrotettunakaan.

Loput rakennusosat eli asiakasryhmät, asiakassuhde, arvolupaus ja ydintoiminnot oli suurimmaksi osaksi tulkittu yrittäjien keskuudessa erilaiseksi, kuin BMC:n teoria ne selittävät. Pelkästään sanoina nämä rakennusosat sisälsivät paljonkin tulkinnanvaraisuutta. Kuitenkin näitä tulkinnanvaraisempiakin rakennusosia oli yrittäjien keskuudessa ajateltu myös BMC:n teorian mukaisesti. Se kuinka asiakasryhmät, asiakassuhde, arvolupaus ja ydintoiminnot näkyivät yrittäjien liiketoiminnassa, oli useammin löydettävissä haastatteluraporttien muista osuuksista kuin niistä, joissa kyseisen rakennusosan toteutumista oli kysytty verrattaessa tulovirtoihin, kulurakenteeseen, kanaviin ja kumppanuuteen.

8.2 Tulosten sovellettavuus käytäntöön

Opinnäytetyön perusteella BMC:n rakennusosien soveltaminen fysioterapiayrittäjyydessä voi tukea liiketoiminnan suunnittelua ja sen ylläpitämistä. Tätä voi selittää BMC:n perustuminen yleisimpien liiketoiminnassa huomioitavien seikkojen mallintamiseen. Tutkimukseen osallistuneet

fysioterapeuttiyrittäjät olivat huomioineet liiketoiminnassaan BMC:n rakennusosia mallin luojien teorian sekä oman tulkintansa mukaisesti. Sitä, tiesikö yrittäjä soveltavansa alkuperäistä BMC:n mallia sen luojien teorian mukaista liiketoimintaa toteuttaessaan, ei voitu todentaa, koska aineisto ei ollut opinnäytetyön tekijöiden luoma. BMC:n teorian mukainen rakennusosien huomioiminen saattoi siis olla sattumaa tai tarkoituksellista.

Voidaan joka tapauksessa todeta, että BMC sopii myös fysioterapia-alan liiketoimintasuunnitteluun, koska tutkimuksen fysioterapeuttiyrittäjät ovat ajatelleet sen rakennusosia joko tietoisesti tai tietämättään. BMC siis sisältää varmasti asioita, joita fysioterapian liiketoiminnassa kannattaa huomioida. Kuitenkin, jotta rakennusosista saisi liiketoiminnallisesti parhaan hyödyn, olisi ne perusteltua huomioida Osterwalderin ja Pigneurin alkuperäisen näkökulman mukaisena yhtenä kollektiivisena mallina.

Opinnäytetyön tekijöiden kokemuksen mukaan fysioterapeutin tutkinto-ohjelman peruslinja ei sisällä suoraan liiketaloudellisia valmiuksia kehittävää opetusta, vaikkakin esimerkiksi tutkinto-ohjelman ongelmalähtöinen oppiminen ja tiimioppiminen antavat ammatin rajojen ulkopuolellakin sovellettavaa tietoa. Myöskään opintopolun mukaan fysioterapeutin koulutusohjelmat eivät yleisesti sisällä kovin laajaa liiketoimintaan liittyvää opetusta (Opintopolku n.d). BMC ja sen rakennusosien käyttö Osterwalderin ja Pigneurin teorian mukaisesti voi auttaa fysioterapeuttiyrittäjää hahmottamaan liiketoiminnallisia kokonaisuuksia, joihin alan koulutus ei anna valmiuksia.

8.3 Eettisyys ja luotettavuus

Opinnäytetyössä noudatettiin tutkimuseettisen neuvottelukunnan asetelmien mukaista hyvää tieteellistä käytäntöä eli rehellisyyttä, huolellisuutta ja tarkkuutta työn jokaisessa vaiheessa. Työssä varmistettiin haastattelijoiden ja haastateltavien yksityisyys aineiston keruussa, säilytyksessä, analyysissä ja tulosten kirjoittamisessa (Tutkimuseettinen neuvottelukunta 2023). Aineiston keruuta varten kysyttiin sekä haastattelun ja raportin laatineilta opiskelijoilta että haastatelluilta fysioterapeuttiyrittäjiltä lupaa käyttää haastatteluraporttia

anonymisti opinnäytetyön aineistona (liite 2 ja 3). Aineistot sekä haastattelijoiden ja haastateltavien yhteystiedot säilytettiin pilvipalvelussa, joka oli suojattu monivaiheisen tunnistautumisen avulla sekä salasanalla suojatussa tietokoneessa. Aineistot ja yhteystiedot poistettiin opinnäytetyön valmistuttua.

Keskeisimmät opinnäytetyön luotettavuutta heikentäneet asiat liittyivät käytettyyn valmiiksi kerättyyn aineistoon. Aineiston perusteella vaikutti siltä, ettei suurin osa haastatteliijoista tai haastatelluista tiennyt, kuinka BMC:tä käytetään tai mistä mallissa on ylipäätään kyse. Jos BMC:n yhdeksän rakennusosan teoria olisi ollut kaikille fysioterapeuttiyrittäjille liiketoiminnallisesta näkökulmasta selkeä, myös enemmän liiketoimintaa selittäviä tuloksia olisi voitu saada aikaan.

Valmis aineisto oli kerätty hyvin vapaan toteutuksen mahdollistaman tehtävänannon mukaisesti (liite.1.). Todennäköisesti juuri tämän takia haastattelurungot vaihtelivat haastattelijakohtaisesti eikä haastattelujen toteutustapaa vakioitu. Osa haastatteluista oli toteutettu kirjallisesti ja osa kasvotusten. Puolistrukturoidun teemahaastattelujen etuihin kuuluu vastavuoroisuus haastattelijan sekä haastateltavan välillä, mikä mahdollistaa haastattelijan jatkokysymysten improvisoinnin sekä osallistujien ilmeiden tarkastelun (Kallio ym. 2016). Näitä etuja ei siis kaikissa haastatteluissa voitu saavuttaa.

Aineistoon kerätyn tiedon laatuun vaikutti myös se, että jokaista fysioterapeuttia haastatteli eri henkilö ja jokaisella haastattelijalla saattoi olla erilainen motivaatio tehdä haastattelua ja raportoida siitä. Haastattelijat eivät haastatteluhetkellä tienneet tuottavansa aineistoa opinnäytetyöhön, joten haastatteluraporttien laatu on voinut olla hyvinkin vaihteleva. Voi olla mahdollista, että osa haastatteluista raporteista olisi laadittu huolellisemmin, mikäli haastattelijat olisi ollut tietoinen raporttinsa päätyvän opinnäytetyön aineistoksi jo sen tekohetkellä.

Myös aineistoissa käytetyt erilaiset dokumentointitavat mahdollisesti vaikuttivat lopullisen kirjoitetun tiedon luotettavuuteen. Koska laadulliset aineistot ovat yleensä kahden tai useamman ihmisen välistä puhetta, on litterointi eli puheen purkaminen kirjalliseen muotoon oleellisesti analyysiprosessin alkuvaiheessa mukana (Kallio n.d). Litterointi ei kuitenkaan ollut vaatimuksena

tehtävänannossa, eli puheen purkamista kirjoitettuun muotoon ei ollut tässä tutkimuksessa standardoitu. Tämä saattoi aiheuttaa haastattelulla kerätyn tiedon vääristymistä ja samalla laadullisen tutkimuksen tulosten vääristymistä.

Opinnäytetyön luotettavuutta lisäsi monipuolisen englanninkielisen lähdekirjallisuuden käyttö, minkä avulla kyettiin pohtimaan BMC:n käyttömahdollisuuksia fysioterapia-alalle, koska valmista näyttöä aiheesta ei ollut. Yksi työn keskeisimpiä lähteitä oli Alexander Osterwalderin ja Yves Pigneurin *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers* – kirja, jonka mallintamaa työkalua työssä sovellettiin. Kirjan tekoprosessissa oli mukana 470 liiketoiminnan ammattilaista 45 eri maasta (Osterwalder & Pigneur 2010). Eli vaikka kyseessä olikin kirjälähde, sisältö, jota hyödynnettiin, perustui hyvin laajaan asiantuntijuuteen.

Aineiston epäluotettavuutta pyrittiin vähentämään valitsemalla käyttöön vain ne haastatteluraportit, joissa oli haastateltu fysioterapeuttiyrittäjää eikä ketä tahansa hyvinvointialan yrittäjää. Lisäksi aineistosta jätettiin pois ne raportit, jotka eivät sopineet laatuksiteereiltään opinnäytetyöhön. Luotettavuutta lisäsi myös aineistossa saavutettu saturaatio, joka tarkoittaa, että aineisto alkaa toistamaan itseään eikä tuota enää uutta tietoa eli tiedon keruun jatkaminen muuttuu tarpeettomaksi (Hennink 2020, 108).

Saturaatiota oli havaittavissa useammankin raportin välillä erityisesti tarkasteltaessa resursseja, tulovirtoja, kulurakennetta, kanavia ja kumppanuuksia. Luotettavuutta pyrittiin lisäämään myös sillä, että molemmat opinnäytetyöntekijät tekivät oman aineistoanalyysin. Näin löydettiin yhteneviä samanlaisuuksia ja eroavaisuuksia aineistosta ja voitiin todeta opinnäytetyön tekijöiden käsityksen aineistosta olevan samanlainen eli siis aineiston laadullisuutta tutkittiin samoin kriteerein.

8.4 Kehittämisen- ja jatkotutkimusehdotukset

Keskeisin kehittämissuositus tähän opinnäytetyöhön oli aineiston tuottaminen itse, jolloin haastattelujen toteuttaminen ja niiden raportointi olisi saatu vakioitua.

Tällöin haastattelukysymykset olisi voitu esittää yhteneväisesti kaikille haastateltaville tutkimusongelma paremmin huomioituna. Tutkimusongelman kannalta oleellisen tiedon hankkimista olisi myös helpottanut BMC:stä yhteneväisen ymmärryksen aikaansaaminen kaikkien haastateltavien keskuudessa. Itse tuotetussa aineistossa olisi myös voitu huomioida tiedon luotettavuuden kannalta tärkeä litterointi jokaisen haastattelun raportoinnin kohdalla.

Toinen kehittämissuositus oli ajankäyttö. Opinnäytetyön lopullisen aiheen päättämiseen meni liikaa aikaa. Aihe olisi ollut hyvä lyödä lukkoon jo varhaisemmin keväällä, jotta TAMK:in ohjaavan opettajan kanssa olisi ehditty jutella tarkemmin ja enemmän opinnäytetyön tavoitteista, tarkoituksesta ja toteutustavasta. Koska opinnäytetyö tehtiin suurimmaksi osaksi kesän loma-ajalla, ohjausta työn edetessä ei saatu.

Ensimmäisenä jatkotutkimusehdotuksena nousi esiin kysymys siitä, ovatko fysioterapeuttiyrittäjät ylipäättään tehneet liiketoimintasuunnitelmaa ja jos ovat, millä tavoin? Fysioterapeuttiyrittäjien liiketoimintasuunnitelmien tekemisen yleisyydestä ja tavasta olisi hyödyllistä saada lisätietoa. Tällöin tämänkin tutkimuksen löydöksiä olisi helpompaa yleistää.

Toinen jatkotutkimusehdotus on selvittää, kuinka fysioterapeuttiyrittäjät näkevät fysioterapian liiketoimintana. Tämä voisi osoittaa sen, kuinka yrittäjät näkevät alan puhtaasti liiketoimintana erillään sen kliinisestä sisällöstä. Liiketoimintaan liittyvistä ja mahdollisesti sitä ohjaavista eettisistä näkökulmista olisi myös mielenkiintoista saada lisätietoa.

8.5 Opinnäytetyöprosessin ja oman oppimisen tarkastelu

Opinnäytetyön alkuperäisenä tarkoituksena oli toteuttaa katsauksen sekä laadullisen tutkimuksen tulosten perusteella opas aloitteleville fysioterapeuttiyrittäjille. Kokonaisuutena tällainen opinnäytetyö olisi ollut liian laaja, joten aihetta oli rajattava. Kysyttäessä lupaa valmiin aineiston käyttöön, aiheen viimeisintä rajausta ei ollut vielä tehty (liite 2 & 3.).

Opinnäytetyösuunnitelmamme hyväksyttiin ja opinnäytetyösopimus allekirjoitettiin toukokuussa 2023. Saman kuukauden aikana aloitettiin perusteellinen tiedonhaku opinnäytetyötä varten. Tässä kohtaa prosessia teimme myös lopullisen aiheen rajauksen. Teimme katsauksen BMC:n käytöstä fysioterapia-alalla. Käytetyt tietokannat olivat PubMed, PEDro, Cochrane ja Google Scholar. Huomasimme, ettei näin kapealla rajauksella löydy tietoa, joten päätimme laventaa hakua ja selvittää, kuinka BMC:tä on käytetty ylipäättään sote-alalla. Tämä tuotti muutaman osuman, jotka eivät lopulta kuitenkaan sopineet sovellettavaksi opinnäytetyöhön. Lopulta haimme tietoa siitä, kuinka BMC:tä on käytetty ja arvioitu liiketalouden kontekstissa, mistä saimme opinnäytetyöhön sopivaa tietoa.

Fysioterapiayrittäjyydestä etsimme tietoa suomalaisten virastojen ja järjestöjen sivuilta, koska näillä sivuilla kotimaan yrittäjyydestä saatava tieto on päivitettyimmässä muodossa ja helpoiten saatavilla. Laadullisen tutkimuksen toteuttamisesta teimme pienimuotoisen katsauksen käyttäen kolmea kirjallähdettä, Tampereen yliopiston tietoarkistoa sekä tietokantoina PubMedia ja Google Scholaria. Opimme tiedonhakuprosessissa tiedonhaun rajaamista ja systematisointia sekä lähdekriittisyyttä.

Opinnäytetyöprosessi opetti paljon fysioterapiayrittäjyyteen liittyviä asioita, joita tutkinto-ohjelman aikana emme tulleet ajatelleeksi. Olemme tämän opinnäytetyön tekemisen ansiosta valmiimpia toimimaan tulevaisuudessa fysioterapiayrittäjinä, koska tarkastelimme fysioterapiayrittäjyyttä sekä lakien, lupien ja velvollisuuksien että liiketoiminnan näkökulmasta.

Opimme BMC:n rakennusosien merkityksestä ja hyödyntämismahdollisuuksista fysioterapia-alalla, mitä voimme hyödyntää tulevaisuudessa omilla yrittäjäpoluillamme. Opimme myös sen, kuinka vähän tutkimustietoa BMC:n tai ylipäättään minkä tahansa liiketoimintasuunnitelmamallin käytöstä fysioterapia-alalta on saatavilla. Pääsimme siis opettelemaan luetun tutkimuskirjallisuuden soveltamista oman alan kontekstiin ja tässä myös onnistuimme. Tiedämme nyt, kuinka yhdeksää rakennusosaa on perusteltua käyttää ja osaamme nyt paremmin hyödyntää niitä fysioterapeuttista liiketoimintaa suunniteltaessa.

Tämä oli elämämme ensimmäinen itse tehty tutkimus eli koko tutkimusprosessi sisältäen aineiston keruun, aineiston analyysin, tulosten esittämiseen ja niiden pohdinnan, oli meille täysin uutta. Laadullisen tutkimuksen prosessi on nyt meille tutumpi ja jatkossa tutkimuksen toteuttaminen on varmasti helpompaa. Opimme noudattamaan hyvän laadullisen tutkimuksen piirteitä ja etiikkaa. Samalla ymmärsimme laadullisen tutkimusmenetelmän käyttömahdollisuudet ihmisten kokemusten ja ilmiöiden tutkimisessa ja erityisesti sen, ettei laadullisen tutkimuksen toteuttamiselle ole vain yhtä oikeaa kaavaa.

LÄHTEET

Aalto, M. 2022. Terveysthuolto on akuutissa kriisissä: Nämä lukemat näyttävät, kuinka tiukka umpisolmu on. Helsingin Sanomat. Viitattu 8.8.2023. <https://www.hs.fi/kaupunki/art-2000009051353.html>

Alshenqeeti, H. 2014. Interviewing as a Data Collection Method: A Critical Review. *English Linguistics Research*, 3(1).

Amanullah, A., Aziz, N., Hadi, F. & Ibrahim, J. 2015. Comparison of Business Model Canvas (BMC) among the three consulting companies. *International Journal of Computer Science and Information Technology Research*, 3(2), 462–471.

Ching, H., Fauvel, C. 2013. CRITICISMS, VARIATIONS AND EXPERIENCES WITH BUSINESS MODEL CANVAS. *European Journal of Agriculture and Forestry research*. 1 (2), 26–37. SIVUT 28-29.

EU-terveydenhuolto.fi. n.d. Terveysthuoltojärjestelmä Suomessa. Verkkosivu Viitattu 8.8.2023. <https://www.eu-terveydenhoito.fi/hoitoon-ulkomailta-suomeen/terveydenhuoltojarjestelma-suomessa/>

Fritscher, B. & Pigneur, Y. 2014. Visualizing Business Model Evolution with the Business Model Canvas: Concept and Tool. 2014 IEEE 16th Conference on Business Informatics, 151–158. <https://ieeexplore.ieee.org/document/6904149>

Günther, K., Hasanen, K. & Juhila, K. n.d. Johdanto: Analyysi ja tulkinta. Tietoarkisto. Verkkosivu. Viitattu. 18.7.2023. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/analyysitavan-valinta-ja-yleiset-analyysitavat/analyysi-ja-tulkinta/>

Hennink, M., Hutter, I. & Bailey, A. 2020. *Qualitative Research Methods*. 2. painos. Englanti: SAGE Publications Ltd.

Juhila, K. n.d. Laadullisen tutkimuksen ominaispiirteet. Tietoarkisto. Verkkosivu. Viitattu. 11.7.2023. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/mita-on-laadullisen-tutkimus/laadullisen-tutkimuksen-ominaispiirteet/>

Järvinen, M. & Kari, M. 2020. *Yritä, erehdy, onnistu*. E-kirja. Otava. Viitattu 8.7.2023. Vaatii käyttöoikeuden. <https://www.bookbeat.fi/kirja/yrita-erehdy-onnistu-202424>

Kallio, A. n.d. Litterointi. Tietoarkisto. Verkkosivu. Viitattu 7.8.2023. <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/laadullisen-tutkimuksen-prosessi/litterointi/>

Kallio, H., Pietilä, A-M., Johnson, M. & Kangasniemi, M. 2016. Systematic methodological review: developing a framework for a qualitative semi-structured interview guide. *Journal of Advanced Nursing*, 72 (12), 2954–2965. <https://doi-org.libproxy.tuni.fi/10.1111/jan.13031>

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336. Viitattu 31.5.2023

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336#a23.3.2023-569>

Korpi, J. 2023. Tietoa fysioterapiasta. Suomen Fysioterapeutit. Verkkosivu.

Viitattu 5.7.2023 <https://www.suomenfysioterapeutit.fi/fysioterapia/fysioterapia-ammattina/>

Kuula-Luumi, A. n.d. Valmiit aineistot ja arkistot. Tietoarkisto. Verkkosivu.

Viitattu 13.7.2023.

<https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/menetelmaopetus/kvali/laadullisen-tutkimuksen-aineistot/valmiit-aineistot-ja-arkistot/>

Laki potilaan asemasta ja oikeuksista 17.8.1992/785. Viitattu 30.5.2023

<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19920785>

Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä 28.6.1994/559. Viitattu 25.5.2023

<https://finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1994/19940559>

Liikkanen, L. 2019. Business model canvas suomeksi auttaa alkuun

liiketoimintasuunnittelussa. Qvik. Verkkosivu. Viitattu 7.7.2023

<https://qvik.com/fi/uutiset/business-model-canvas-suomeksi-auttaa-alkuun-liiketoimintasuunnittelussa/>

Opintopolku. n.d. Fysioterapeutti (AMK). Verkkosivu. Viitattu 8.8.2023.

<https://opintopolku.fi/konfo/fi/koulutus/1.2.246.562.13.00000000000000000251>

Osterwalder, A., Pigneur, Y. 2010. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers. E-kirja. John Wiley & Sons, Incorporated. Viitattu 2.7.2023. Vaatii käyttöoikeuden.

<https://ebookcentral.proquest.com/lib/tampere/reader.action?docID=581476>

Petty, N., Thomson, O. & Stew, G. 2012. Ready for a paradigm shift? Part 2: Introducing qualitative research methodologies and methods. Manual Therapy, 17(5), 378–384. Vaatii pääsyoikeuden.

<https://doi-org.libproxy.tuni.fi/10.1016/j.math.2012.03.004>

Saaranen-Kauppinen & Puusniekka. n.d. Aineiston hankinta. KvaliMOTV.

Verkkosivu. Viitattu 13.7.2023.

<https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L6.html>

Sairaanhoitajat. N.d. Tilastotietoa sairaanhoitajista. Verkkosivu. Viitattu

4.7.2023 <https://sairaanhoitajat.fi/ammatti-ja-osaaminen/tilastoja-sairaanhoitajista-2/>

Sparviero, S. 2019. The Case for a Socially Oriented Business Model Canvas:

The Social Enterprise Model Canvas. Journal of Social Entrepreneurship, 10(2), 232–251. SIVU 237

Strategyzer. n.d. Business Model Canvas. Verkkosivu. Viitattu 2.7.2023

<https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>

Suomen fysioterapeutit. 2020. Fysioterapeutti yrittäjänä. Viitattu 7.7.2023.
https://www.suomenfysioterapeutit.fi/wp-content/uploads/2020/12/Yrittajaopas_2020_www.pdf

Suomen Fysioterapeutit. n.d.(a) Fysioterapeutin ammatillinen osaaminen. Verkkosivu. Viitattu 4.7.2023
<http://www.suomenfysioterapeutit.com/ydinosaaminen/ammattillinen-osaaminen.html>

Suomen Fysioterapeutit. n.d.(b) Mitä on fysioterapia?. Verkkosivu. Viitattu 26.5.2023
<https://www.suomenfysioterapeutit.fi/fysioterapia/fysioterapia-ammattina/mita-on-fysioterapia/>

Suomen fysioterapeutit. N.d.(c). Potilasasiakirjat. Verkkosivu. Viitattu 2.6.2023.
<https://www.suomenfysioterapeutit.fi/fysioterapia/ammattihenkilöihin-liittyvalainsaadanto/rakenteinen-kirjaaminen/potilasasiakirjat/>

Suomi.fi. n.d. Yritysmuodot vertailussa. Verkkosivu. Viitattu 28.5.2023
<https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen/yritysmuodot/opas/yritysmuodon-valinta/yritysmuodot-vertailussa>

Tenny, S., Brannan, J. & Brannan, G. 2022. Qualitative Study. National Center for Biotechnology Information. Verkkosivu. Viitattu 12.7.
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK470395/>

Tieteen termipankki. 2015. Kilpailuetu. Verkkosivu. Viitattu 4.7. 2023
<https://tieteentermipankki.fi/wiki/Kasvatustieteet:kilpailuetu>

Tuomi, J., & Sarajärvi, A. 2017. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. E-kirja. Tammi. Viitattu 28.7.2023. Vaatii käyttöoikeuden.
<https://www.bookbeat.fi/kirja/laadullinen-tutkimus-ja-sisallönanalyysi-60806>

Tutkimuseettinen neuvottelukunta (Tenk). 2023. Hyvä tieteellinen käytäntö. Verkkosivu. Viitattu 7.8.2023. <https://tenk.fi/fi/tiedevilppi/hyva-tieteellinen-kaytanta-htk>

Valvira. 2022. Yksityisen terveydenhuollon luvat. Verkkosivu. Viitattu. 31.5.2023
https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/yksityisen_terveydenhuollon_luvat

Valvira. 2018. Potilasasiakirjat. Verkkosivu. Viitattu 2.6.2023
<https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/hyva-ammattiharjoittaminen/potilasasiakirjat>

Valvira. n.d.(a) Ammattioikeudet. Verkkosivu. Viitattu 25.5.2023
<https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/ammattioikeudet>

Valvira. n.d.(b). Nimikkeiden käytöstä. Verkkosivu. Viitattu 25.5.2023
https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/ammattioikeudet/koulutus_suomessa/nimikkeiden_kaytosta

Vero. 2023. Kirjanpito, tilikausi, verokausi. Verkkosivu. Viitattu 30.5.2023

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/uusi-yritys/kirjanpito-tilikausi-verokausi/>

Vero. 2021a. Millainen toiminta on arvonlisäverotonta? Verkkosivu. Viitattu 2.6.2023 <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/arvonlisaveroprosentit/arvonlisaveroton-liiketoiminta/>

Vero. 2021b. Näin rekisteröidyt arvonlisäverolliseksi. Verkkosivu. Viitattu 2.6. <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/rekisterointi/>

World physiotherapy. 2019. Survey reveals global state of the physical therapy profession. Verkkosivu. Viitattu 8.8.2023 <https://world.physio/news/surveys-reveal-global-state-of-the-physical-therapy-profession>

World Physiotherapy. N.d. Suomen fysioterapeuttiyhdistys. Verkkosivu. Viitattu 4.7.2023 <https://world.physio/fi/membership/finland>

Yrittäjät. n.d.(a) Avoin yhtiö. Verkkosivu. Viitattu 29.5.2023 <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/kommandiittiyhtio/>

Yrittäjät. n.d.(b) Kommandiittiyhtiö. Verkkosivu. Viitattu 29.5.2023 <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/kommandiittiyhtio/>

Yrittäjät. n.d.(c) Mikä on YEL?. Verkkosivu. Viitattu 2.6.2023. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/turvaa-yrittamiseen/yrittajan-sosiaaliturva/yel/>

Yrittäjät. n.d.(d) Osakeyhtiö. Verkkosivu. Viitattu 28.5.2023 <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/osakeyhtio/>

Yrittäjät. n.d.(e) Osuuskunta. Verkkosivu. Viitattu 29.5.2023 <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/osuuskunta/>

Yrittäjät. n.d.(f) Toiminimi. Verkkosivu. Viitattu 28.5.2023 <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/toiminimi/>

LIITTEET

Liite 1. Yrittäjyyskurssin haastatteluraportin tehtävänanto

Välitehtävä 2: Yrittäjän ja/tai esihenkilön haastattelu

Ota yhteyttä hyvinvointialan yrittäjään tai esihenkilöön ja sovi haastattelusta. Rakenna haastattelurunko *Business Model Canvasin* pohjalta. Analysoi, pohdi ja raportoi:

- yrityksen palveluiden asiakasryhmät, ja mitä asiakkaiden haasteita palvelu ratkaisee, ja mitä hyötyjä palvelu heille antaa
- yrityksen arvolupaus asiakkaille
- palvelujen markkinointi-, myynti- ja toimituskanavat
- tavat yllä pitää asiakassuhteita, saada asiakkaille lisämyyntiä ja laajentaa asiakaskuntaa
- yrityksen ydintoiminnot ja tarvittavat resurssit niiden tuottamiseen
- yrityksen kumppanuudet
- miten yrityksen kustannukset muodostuvat
- miten yrityksen tulot muodostuvat

Raportoi haastattelu noudattaen TAMK:n kirjallisen raportoinnin runkoa. Raportin pituus on 5–8 tekstisivua. Palauta esitys palautuskansioon Moodleen 24.4.22 mennessä.

Liite 2. Opiskelijalta kirjallisesti kysytty lupa käyttää hänen raporttiaan aineistona

Moi _____!

Olemme Matiaksen kanssa tekemässä opinnäytetyötä otsikolla:

Fysioterapiayrityksen perustaminen Business Model Canvasia hyödyntäen: opas aloittelevalle yrittäjälle. Pyydämme lupaa käyttää sinun tekemää yrittäjähaastattelua kurssilta Yrittäjyys, talous ja johtaminen opinnäytetyömme laadullisen tutkimuksen aineistona.

Opinnäytetyössämme tulemme arvioimaan laadullisen tutkimuksen keinoin kuinka haastattelemasi fysioterapeutti on hyödyntänyt BMC:n teoriaa oman yrityksen toiminnassa. Emme siis arvioi kirjoittamasi sisällön laatua, vaan saatujen vastausten laatua. Säilytämme anonymiteetin sekä raportin kirjoittajan eli sinun sekä haastateltavan eli fysioterapeutin kohdalla.

Opinnäytetyön toteutuksen kannalta olisi välttämätöntä saada haastatelluilta fysioterapeuteilta meille lupa lukea sekä käyttää kirjoittamaasi raporttia opinnäytetyömme laadullisen tutkimuksen aineistona.

Pyydämme siis lupaa käyttää tekemääsi raporttia opinnäytetyössämme aineistona. Sopiihan tämä?

Lisäksi pyydämme sinua lähettämään fysioterapeutin sähköpostiosoitteen minulle, jotta voimme kysyä yrittäjältä suoraan lupaa käyttää hänestä tehtyä haastatteluraporttia aineistonamme.

Ystävällisesti,

Samuel ja Matias

Liite 3. Fysioterapiayrittäjältä kirjallisesti kysyty lupa käyttää hänen yritystoiminnastaan laadittua raporttia aineistona.

Hei fysioterapeuttiryrittäjä!

Olen **Samuel Sorvali**, TAMK:in fysioterapeutin tutkinto-ohjelman 3. vuoden opiskelija, ja teen yhdessä kurssilaiseni **Matias Falkenbergin** kanssa opinnäytetyötä.

Opinnäytetyömme toteutuu otsikolla: Fysioterapiayrityksen perustaminen Business Model Canvasia hyödyntäen: opas aloittelevalle yrittäjälle. Aiemmin tänä lukuvuonna tutkinto-ohjelmamme opiskelija on haastatellut sinua *Yrittäjyys, talous ja johtaminen*-kurssin esseetä varten. Haastattelussa sinulta kyseltiin Business Model Canvasin (BMC) osa-alueiden käytöstä omassa yritystoiminnassasi. Tämän yrittäjähaastattelun perusteella samainen opiskelija on kirjoittanut omin sanoin esseemuotoisen raportin, jossa tulee ilmi BMC:n osa-alueiden huomioiminen omassa yritystoiminnassasi.

Pyydämme lupaa lukea tätä opiskelijan haastatteluraporttia sekä käyttää raporttia opinnäytetyössämme aineistona laadullista tutkimustamme varten. Tutkimuksessa arvioimme täysin anonymisti, kuinka fysioterapiayrittäjät ovat käyttäneet BMC:tä omassa yritystoiminnassaan. Opinnäytetyön toiminnallinen osuus tulee olemaan opas/infograafi opiskelijoille ja aloitteleville yrittäjille, mikä tulee sisältämään myös laadullisen tutkimuksemme tuloksia. Tulemme käyttämään useampia haastatteluraportteja aineistona ja pyrimme saamaan vähintään kahdeksan raporttia aineistoksi.

Koemme, että yrittäjyydestä on hyödyllistä tuottaa lisätietoa jo fysioterapeutin opintovaiheessa, joten arvostamme suuresti, mikäli saamme käyttää kyseistä raporttia lähdeaineistona! 😊

Kysymmekin siis, että saammeko lukea ja käyttää opiskelijan tekemää BMC-haastatteluraporttia sinun yritystoiminnastasi aineistona opinnäytetyössämme täysin anonymisti?

Arvostamme vastaustasi ja toivomme, että vastaat tähän viestiin minulle mahdollisimman pian. 😊

Ystävällisin terveisin,

Samuel Sorvali

samuel.sorvali@tuni.fi

&

Matias Falkenberg

matias.falkenberg@tuni.fi