



Eläinalan yrittäjyyden menestystekijät

Tradenomi opinnäytetyö

Liiketalous

Syksy 2024

Janina Rönnqvist

Liiketalouden koulutus

Tekijä Janina Rönqvist

Työn nimi Eläinalan yrittäjyyden menestystekijät

Ohjaaja Sari Lehtonen-Lammi

Tiivistelmä

Syksy 2024

Tämän toiminnallisen oppinäytetyön tavoitteena oli selvittää millainen opetusmateriaali lisäksi eläinalan yrittäjien valmiuksia menestystekijöiden näkökulmasta. Tietoperusta käsitteli yrittäjien ja yritysten menestystekijöitä sekä eläinalaa. Lisäksi työssä selvitettiin määrällisellä kyselyllä ja laadullisella haastattelulla eläinalan yrittäjien omia kokemuksia ja ajatuksia yrittäjyydestä sekä heidän osaamistarpeistaan.

Tietoperustan mukaan laaja liiketoimintaosaaminen on olennainen menestystekijä. Lisäksi tietoperustassa kävi ilmi eläinalan olevan järjestäytymätön sekä alan digitaalisen kehityksen olevan jäljessä, vaikka lemmikkieläinmarkkinat ovat kasvava miljoonabisnes. Kyselyn ja haastattelun perusteella eläinalan yrittäjät kokivat tarvitsevansa monipuolisesti tietoa, muun muassa talousasioista, verotuksesta ja markkinoinnista. Suurin osa heistä kuitenkin koki menestymisensä ja jaksamisensa hyvänä.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että opetusmateriaalin tulisi olla laajasti eri liiketoiminnan osa-alueita käsittelevä kokonaisuus, sillä yrittäjän monipuolinen liiketoimintaosaaminen on olennainen menestystekijä. Yhdistämällä tietoperustan, kyselyn ja haastattelun tulokset pystyttiin tämän toiminnallisen työn lopputuloksena tuottamaan infograafi osaksi Taitotalon Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuutta ja tukemaan eläinalan yrittäjien valmiuksia menestyä.

Avainsanat Yrittäjyys, menestystekijät, eläintenhoitajat, lemmikkieläimet

Sivut 55 sivua ja liitteitä 19 sivua

Degree Programme in Business Administration

Author Janina Rönqvist

Subject Success factors for pet industry entrepreneurship

Supervisors Sari Lehtonen-Lammi

Abstract

Year 2024

The aim of this functional thesis was to find out what kind of teaching material would increase the capabilities of pet industry entrepreneurs from the perspective of success factors. The knowledge base covered the success factors of entrepreneurs and companies, as well as the pet industry. In addition, a quantitative survey and a qualitative interview were used to examine the experiences and thoughts of pet industry entrepreneurs regarding entrepreneurship and competence needs.

According to the knowledge base, extensive business expertise is an essential success factor. In addition, the knowledge base showed the pet market to be a multimillion-dollar business, but the pet industry is lagging behind in development, and the industry is unorganized. Based on the survey and interview, entrepreneurs in the pet industry felt that they needed a wide range of information, including financial matters, taxation and marketing. Most of them felt that their success and coping were good.

In conclusion, the teaching material should be a comprehensive entity covering a wide range of business areas, as the entrepreneur's versatile business expertise is an essential success factor. By combining the results of the knowledge base, survey and interview, it was possible to produce an infographic as the end result of this functional work to Taitotalo's Animal Business course, to support the ability of animal entrepreneurs to succeed.

Keywords Entrepreneurship, success factors, animal caretakers, pet animals

Pages 55 pages and appendices 19 pages

Sisällys

1	Johdanto	6
2	Menestyvä yrittäjä	7
2.1	Menestyvän yrittäjän luonteenpiirteet	9
2.2	Menestyvän yrittäjän osaaminen	10
3	Menestyvä yritys	11
3.1	Yrityksen perustaminen: liikeidea, liiketoimintasuunnitelma, toimintaympäristö, strategia ja riskienhallinta	12
3.2	Kannattava liiketoiminta: kannattavuus, hinnoittelu, johtaminen, organisointi ja resursointi	16
3.3	Asiakaslähtöisyys: markkinointi, kestävä ja vastuullinen liiketoiminta sekä tulevaisuus	18
4	Eläinala, alan koulutus ja lemmikkieläinmarkkinat	21
5	Tiedonkeruumenetelmät	24
5.1	Määrällinen ja laadullinen tiedonkeruu	24
5.2	Haastattelun ja kyselyn toteuttaminen	24
6	Tiedonkeruun tulokset	25
6.1	Kyselyn tulokset	26
6.1.1	Kysely: perustiedot ja taustat	26
6.1.2	Kysely: talous ja menestyminen	29
6.1.3	Kysely: kokemukset ja tuki	32
6.1.4	Kysely: tavoitteet, kehitys ja osaaminen	32
6.2	Haastattelun tulokset	35
6.2.1	Haastattelu: yrityksen perustaminen, yrittäjyys ja talous	35
6.2.2	Haastattelu: menestys, asiakkaat ja verkostot	37
6.2.3	Haastattelu: osaamistarpeet, vinkit yrittäjyyteen sekä kehitysehdotukset	38
7	Liiketoimintasuunnitelma eläinalan näkökulmasta -infograafi	40
7.1	Suunnittelu	40
7.2	Toteutus	41
7.3	Palaute	43
8	Johtopäätökset	43
9	Pohdinta	44
	Lähteet	48

Kuvat, taulukot ja kaavat

Kuva 1 Yrittäjyyden yhtälö (Mukaillen Viitala & Jylhä, 2013, s. 34).....	8
Kuva 2 Menestykseen johtaneet teemat (Mukaillen Kiiski, 2019, s. 77)	8
Kuva 3 Liikeidean rakenne (Mukaillen Viitala & Jylhä, 2013, s. 43).....	12
Kuva 4 Ulkoinen toimintaympäristö (Mukaillen Hesso, 2024, 39–41)	14
Kuva 5 Riskilajit (Mukaillen Viitala & Jylhä, s. 342 ja yrityksen riskienhallinta -luku)....	15
Kuva 6 Kannattavuuden pelkistetty kaava (Mukaillen Viitala & Jylhä, 2013, s. 307)....	16
Kuva 7 Palveluyrityksen tuntiveloitushinnan kaava (Mukaillen Eklund & Kekkonen, 2016, s. 118)	17
Kuva 8 Markkinoinnin suunnittelu (Mukaillen Bergström. 1.4 markkinoinnin suunnittelu)19	
Kuva 9 Yritysvastuu (Mukaillen Koipijärvi & Kuvaja, 2020, s. 23)	20
Kuva 10 Eläinalan toimialaluokituksia (Tilastokeskus, n.d.a).....	21
Kuva 11 Lemmikkien määrä suomessa vuosina 2016 ja 2022 (Mukaillen Tilastokeskus, 2020 & Statista, 2024; FEDIAF EuropeanPetFood, 2023)	23
Kuva 12 Eläinalan yrittäjien sivu- tai päätoimisuus (kpl).....	26
Kuva 13 Eläinalan yritysten luokitukset osaamisaloittain (kpl).....	27
Kuva 14 Miten/miksi yrittäjäksi on päädytty (kpl)	28
Kuva 15 Rahan rooli yrittäjälle liiketoiminnassa (kpl).....	28
Kuva 16 Yritystoiminnan tuottojen kattavuus (kpl).....	29

Kuva 17 Yrityksen tuottojen koostuminen (kpl).....	30
Kuva 18 Koettu yrityksen menestyminen (kpl).....	30
Kuva 19 Jaksaminen yrittäjänä (kpl)	31
Kuva 20 Aikomus kasvattaa ja kehittää liiketoimintaa (kpl)	33
Kuva 21 Koettu yrityksen kehityksen suunta (kpl)	33
Kuva 22 Koettu yritystoiminnan tavoitteiden saavuttaminen (kpl)	34
Kuva 23 Koettu osaaminen asteikolla 1–5	35
Kuva 24 Infograafin ensimmäiset kolme sivua	42
Kuva 25 Infograafin loput kolme sivua	42

Liitteet

- Liite 1. Aineistonhallintasuunnitelma
- Liite 2. Tietosuojailmoitus kyselylle
- Liite 3. Tietosuojailmoitus haastattelulle
- Liite 4. Kyselyn saatekirje
- Liite 5. Haastattelun saatekirje
- Liite 6. Kyselyn kysymykset
- Liite 7. Haastattelun kysymykset

1 Johdanto

Lemmikkieläinmarkkinoiden arvioidaan olevan jatkuvassa kasvussa (Marketresearchengine.com, 2023) ja niiden kehityssuuntauksena on Pet Parenting -trendi eli lemmikkivanhemmuus, joka tarkoittaa lemmikin hyvinvointiin panostamista.

Lemmikkivanhemmuus näkyy kuluttajien ostokäyttäytymisessä lisääntyneenä palveluiden, tuotteiden ja laadukkaan lemmikkieläinten ruoan kysyntänä (Musti Group, n.d.). Lemmikki vaikuttaa omistajan kulutusvalintoihin ja päätöksiin kotitaloudessa. (Autio & Autio, 2015).

Lemmikkieläimiin liittyvien tuotteiden ja palveluiden arvo on ollut 24,5 miljoonaa euroa Euroopassa vuonna 2022 (Statista, 2024; FEDIAF EuropeanPetFood, 2023). Tämän opinnäytetyön aiheena on eläinalan yrittäjyyden menestystekijät ja toimeksiantajana toimii Taitotalo, eli AEL-Amiedu Oy, joka on ammatillista aikuiskoulutusta tarjoava yhtiö.

Eläinalan yrittäjyys on yksi mielenkiinnon kohteistani. Olen työskennellyt eläinten parissa yli kymmenen vuotta, joista neljä vuotta alan yrittäjänä. Tänä aikana olen suorittanut alan tutkintoja sekä toiminut itse luennoitsijana eläinhoidon opiskelijoille. Olen nähnyt eläinalan yrittäjien arkea hyvinkin läheltä, niin ystävänä, työharjoittelijana, kollegana kuin alihankkijanakin. Uskon vahvasti siihen, että kestäväällä yritystoiminnalla on mahdollista vaikuttaa positiivisesti eläinten hyvinvoinnin lisäämiseen ja mahdollisuuksiin auttaa lemmikkien omistajia. Aiempi yhteistyö Taitotalon kanssa on ollut hyvä lähtökohta opinnäytetyölle, jossa halutaan tarjota hyödyllistä tietoa jo alalla toimiville ja erityisesti alalle aikoville uusille yrittäjille.

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksena on lisätä eläinalan yrittäjyysosaamista sekä alan kasvumahdollisuuksia kehittämällä Taitotalon Eläinalan yritystoiminta - opintokokonaisuuden sisältöä. Tavoitteena on selvittää, mitä Taitotalon eläinalan yritystoiminnan opintokokonaisuudessa olisi hyvä ottaa huomioon menestystekijöiden näkökulmasta.

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön päätutkimuskysymys on:

1. Millainen oppimissisältö tukisi eläinalan yrittäjien valmiuksia menestyä yrittäjänä?

Lisäksi toimintaan liittyvässä tiedonkeruussa hyödynnettiin seuraavia alakysymyksiä:

2. Mitä eläinalan yrittäjän tulisi osata menestyäkseen yrittäjänä?

3. Millaista tietoa eläinalan yrittäjät kokevat tarvitsevänsä pärjätäkseen alan yrittäjinä?
4. Miten eläinalan yrittäjät ovat kokeneet oman pärjäämisensä yrittäjänä?

Koska eläinalasta on heikosti julkista tietoa saatavilla, etsitään tutkimuskysymyksiin vastausta keräämällä tietoa eläinalan yrittäjiltä määrällisen kyselyn sekä laadullisen haastattelun kautta. Teorian, kyselyn ja haastattelujen perusteella pystytään lopulta kehittämään lopputuote, joka vastaa tämänhetkiseen osaamistarpeeseen ja edistää alan yritysten menestymistä. Lopputuloksena tuotetaan opetusmateriaalina infograafi, jota opiskelijat voivat hyödyntää tukena liiketoimintasuunnitelman tekemisessä ja oman yritystoimintansa suunnittelussa. Uudistettu opintokokonaisuus tulee Taitotalon opiskelijoille käyttöön vuonna 2025. Tässä opinnäytetyössä eläinlata rajataan koskemaan eläintenhoitoalan osaamisaloja: eläinten kouluttaja, koirahieroja, trimmaaja, eläin hoitola ja eläinkauppa.

Tämän opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Taitotalo, eli virallisesti AEL-Amiedu Oy, joka on ammatillisen aikuiskoulutuksen suurimpia toimijoita. Vuonna 2024 Taitotalossa oli 27 784 opiskelijaa. Opetus- ja kulttuuriministeriö on myöntänyt vuonna 2023 Taitotalolle vuoden 2023 ammatillisen koulutuksen laatupalkinnon. Taitotalon koulutustarjonta on laaja, sisältäen melkein 90 tutkintoa ja lukuisia ammatillisia sertifikaatteja sekä lyhytkoulutuksia. Taitotalolla on viisi toimipaikkaa, joista kolme sijaitsee Helsingin Pitäjänmäessä, yksi Vantaalla ja yksi Oulussa. (Taitotalo, n.d.; Taitotalo, n.d.a)

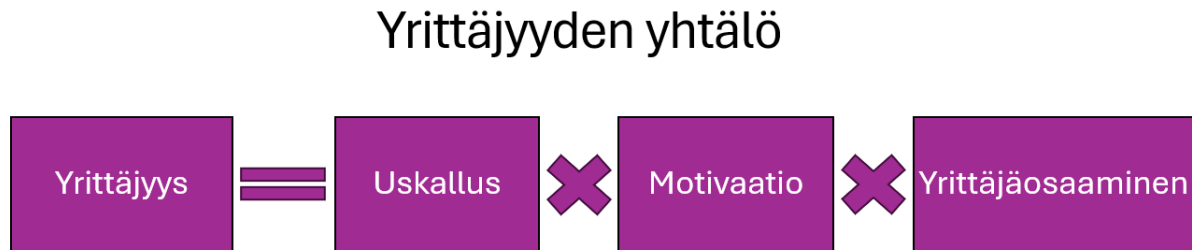
Taitotalon koulutustarjontaan sisältyy myös eläinten hoidon ammatillista koulutusta. Eläinten hoidon ammattitutkinnon suuntautumisvaihtoehdot ovat Taitotalossa klinikkaeläin hoitaja, eläinten kouluttaja, trimmaaja, koirahieroja, eläin tarvikkeakaupan asiantuntija ja eläin hoitolan asiantuntija. Eläinten hoidon erikoisammattitutkinto mahdollistaa osaamisen syventämisen eläinten kouluttajana tai klinikkaeläin hoitajana. Tämän lisäksi osaamista voi syventää koirien tai kissojen ruokinnan osatutkinnolla. (Taitotalo, n.d.b) Tästä opinnäytetyöstä syntyvä lopputuote tulee osaksi Taitotalon eläinten hoidon ammattitutkinnon valinnaista Eläinalan yritystoiminta tutkinnon osaa. (Opetushallitus, n.d.)

2 Menestyvä yrittäjä

Tässä teorialuvussa tarkastellaan menestystekijöitä yrittäjän ominaisuuksien ja osaamisen näkökulmasta. Menestymiseen vaikuttaa myös yrittäjän oma hyvinvointi, niin palautumisen,

ihmissuhteiden kuin voimavarojenkin kannalta (Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo, 2021). Alla olevassa kuvassa on esiteltyä yrittäjyyden yhtälö.

Kuva 1 Yrittäjyyden yhtälö (Mukaillen Viitala & Jylhä, 2013, s. 34)



Viitala ja Jylhä (2013, ss. 34, 37) esittelevät kiteytyksen yrittäjyydestä yhtälön muodossa, jossa yrittäjäosaaminen, motivaatio ja uskallus yhdessä muodostavat kokonaisuudessaan yrittäjyyden. He kuvaavat myös yrittäjän minimivaatimuksiksi kolme asiaa: substanssiosaamisen omalta toimialalta, liiketoimintaosaamisen ja yrittäjähenkisyyden. Alla olevassa kuvassa esittelen kootusti Kiiskan (2019) tutkimuksen mukaiset neljä menestykseen johtanutta teemaa.

Kuva 2 Menestykseen johtaneet teemat (Mukaillen Kiiski, 2019, s. 77)

Menestykseen johtaneet teemat

Osaamisen hyödyntäminen	Resilienssi	Voimakas tarve kehittää ja toteuttaa itseään	Kyky havaita "aukkoja" ja täyttää ne toiminnalla
<ul style="list-style-type: none"> - Analyttisyys - Johtajuus - Numeroneros - Hallittujen riskien ottaminen - Liiketoimintaosaaminen - Oikeat henkilö- ja kumppanusvalinnat 	<ul style="list-style-type: none"> - Kyky sopeutua muutoksiin - Sitkeys - Vastoinkäymisestä oppiminen 	<ul style="list-style-type: none"> - Halu onnistua ja saada aikaan - Halu toteuttaa itseään - Halu menestyä - Halu kehittää itseään - Itsensä haastaminen - Omien tavoitteiden ylittäminen 	<ul style="list-style-type: none"> - Kyky havaita liiketoimintamahdollisuuksia - Kyky luoda liiketoimintaa - Visio ja halu kasvaa

Tutkimuksessa korostuivat neljä teemaa yrittäjien menestymisen takana. Ensimmäisenä teemana on oman osaamisen hyödyntäminen, kuten analyttisyys, johtajuus ja numeraalinen osaaminen, lisäksi yhteistyövalinnat, kuten esimerkiksi oikean henkilön valitseminen oikeaan työtehtävään. Tällainen yrittäjä pystyy liiketoimintaosaamisellaan havaitsemaan ja hyödyntämään liiketoimintamahdollisuuden ja ottamaan hallitusti riskejä. Toisena teemana

on resilienssi, joka mahdollistaa kyvyn jatkaa sitkeästi, vastoinkäymisistä huolimatta, eli yrittäjä pystyy ottamaan opiksi kokemistaan vastoinkäymisistä ja hän sopeutuu jatkuvaan muutokseen. Kolmantena teemana on voimakas tarve kehittyä ja toteuttaa itseään, joka liittyy kouluttautumiseen, itsensä haastamiseen ja tavoitteellisuuteen. Neljäntenä teemana on kyky havaita aukkoja ja täyttää ne toiminnalla, eli yrittäjän kykyyn havaita liiketoimintamahdollisuuksia ja hyödyntää niitä. (Kiiski, 2019, ss. 77–81)

Yrittäjille yrittäjyys ei ole pelkästään työskentelytavan valinta, vaan siitä muodostuu myös elämäntapa (Viitala & Jylhä, 2013, s. 33). Suomen yrittäjien selvityksen mukaan jopa 45 prosenttia yksinyrittäjien perustamista yrityksistä on saanut alkunsa yrittäjän omasta harrastuksesta ja sitä pidetään hyvänä lähtökohtana, sillä yrittäjä tuntee toimialan ja on intohimoinen ideaansa kohtaan (Sekki & Härkönen, 2020, s. 10). Intohimo johtaa parempaan ongelmanratkaisukykyyn, uuden luomiseen ja käytettävien resurssien hyödyntämiseen. (Kiiski, 2019, s. 30)

2.1 Menestyvän yrittäjän luonteenpiirteet

Viitala ja Jylhä (2013, s. 33) mainitsevat kirjassaan, että yrittäjän luonteenpiirteellä ei ole yhteyttä yrityksen menestymisen kanssa, vaan halu menestyä, menestyksen eteen työskenteleminen ja korkea motivaatio ovat lopulta ratkaisevat tekijät. Korkean motivaation puolesta puhuu myös Sekki ja Niemi (2016, Yrittäjän henkilökohtaiset valinnat -luku, Tee sitä, mistä todella nautit). Malmberg (2023, s. 9) kuvailevat persoonallisuuden olevan ratkaisevin tekijä menestymisen näkökulmasta, sillä muut asiat voi joko opetella tai ulkoistaa ostamalla toiselta yritykseltä.

Listoja menestyvän yrittäjän ominaisuuksista löytyy lukuisia. Malmberg (2023, s. 9) listaa yrittäjän tarpeellisiksi ominaisuuksiksi uskon omaan liikeideaan, halun ansaita rahaa, oma-aloitteisuuden, määrätietoisuuden, riskinottokyvyn, epävarmuuden sietokyvyn ja selkeät tavoitteet. Pyykkö (2011, s. 66) listaa menestykseen vaikuttaviksi piirteiksi suoriutumisen ja kunnianhimon, riskin ottamisen, innovatiivisen ajattelun, itsenäisyyden, sisältäpäin ohjautuvuuden ja itseluottamuksen. Kun yrittäjä uskaltaa olla oma itsensä, voi hänen persoonallisuutensa jäädä asiakkaiden mieleen positiivisella tavalla (Sekki & Niemi, 2016, Yrittäjän henkilökohtaiset valinnat -luku, laita persoona peliin). Viitala ja Jylhä (2013, s. 37) mainitsevat erityisesti pienissä yrityksissä lisäksi vuorovaikutustaitojen ja toisen ihmisen kohtaamisen olevan olennaisia menestymiselle.

Lehti ym. (2007, ss. 53–54, 61) olivat tutkineet perusyrittäjien ja superyrittäjien eroja. Tutkimuksen perusyrittäjät olivat olleet yrittäjinä vähintään 15 vuotta, mutta taloudellisesti heikompia kuin Superyrittäjät, jotka olivat saavuttaneet huipputason taloudelliselta menestykseltään vähintään 15 vuoden yrittäjäkokemuksella. Tämän tutkimuksen mukaan Superyrittäjät olivat hieman säästäväisempiä, nopeampia, seuraa hakevampia, suurpiirteisempiä, ahkerampia, loogisempia ja enemmän kehityksen kärjessä olevia. Lisäksi Superyrittäjät suhtautuivat vähemmän positiivisesti asioihin, olivat vähemmän kasvuhakuisia, vähemmän kaverillisia ja he kuuntelivat vähemmän muita, kuin tutkimuksen perusyrittäjät.

Halu uudistua ja kehittyä mahdollistaa yrityksen menestyksekkään jatkuvuuden (Sekki & Niemi, 2016, Lopuksi). Tärkeä menestystekijä on myös virheistä oppiminen.

Menestyneimmät yrittäjät ovat tehneet eniten virheitä, sillä he ovat yrittäneet enemmän kuin muut. Tämän vuoksi epäonnistuminen ja menestyminen kulkevat käsi kädessä – virheistä oppimalla voi kehittyä paremmaksi. (Kuitunen & Sutinen, 2018, ss. 22, 27, 112–113)

Menesty Yrittäjänä -kyselytutkimuksen mukaan tyytyväisimmät yrittäjät omasivat liiketoimintaosaamista, hyödynsivät digitaalisuutta ja heillä oli hyvät verkostot, sen lisäksi he lomailivat, urheilivat ja kokivat vähemmän kiirettä. Terveys ja hyvinvointi on edellytys yrittäjän menestymiselle. (Hakola, 2019)

2.2 Menestyvän yrittäjän osaaminen

Sekin ja Härkösen (2020, s. 10) mukaan osaamispääoman puute on yksi syy yrittäjien alhaiseen tulotasoon. Liiketoimintaosaaminen on ymmärrystä siitä, miten tuote tai palvelu tuotetaan laadukkaasti ja kannattavasti. Se on ansaintalogiikan ymmärtämistä, markkinaympäristön tuntemusta ja sen yhteyden ymmärtämistä omaan liiketoimintaan ja toimialaan. Liiketoimintaosaaminen mahdollistaa yrityksen kehittämisen vieläkin asiakaslähtoisemmäksi ja kannattavammaksi. Hyvä liiketoimintaosaaminen on kuin kartta: yrittäjä osaa määrittää sijaintinsa, suunnitella reitin ja suunnistaa kohti tavoitettaan. Liiketoimintaosaaminen on laaja kokonaisuus tietoa, joka auttaa yrittäjää ymmärtämään kokonaisuudessaan yrityksen toiminnan. Tätä tietoa tulisi myös osata soveltaa ja käyttää. (Viitala & Jylhä, 2013, ss. 13, 15)

Asiakaslähtöisyyden ymmärtäminen, teknologiaosaaminen ja innovaatio-osaaminen ovat myös tärkeitä menestystekijöitä, sillä niiden avulla liiketoimintaa voidaan jatkuvasti kehittää (Viitala & Jylhä, 2013, ss. 13, 15) Teknologiaosaaminen pitää sisällään ymmärryksen teknologiasta, joka on ihmisen kehittämä arkea helpottava tai ongelmaa ratkova ratkaisu. Se voi olla työkalu, ohjelmisto, palvelu, menetelmä tai idea: kuten hammasharja, sosiaalinen

media, auto, tekoäly ja lääketieteellinen teknologia. (Oregon State University, 2024; Google AI, n.d.) Teknologiaosaaminen on mahdollisuuksien hyödyntämistä, megatrendien tunnistamista ja riskien ymmärtämistä (Kiiski, 2024; Dufva & Rekola, 2023). Innovaatiot taas ovat uusia tai parempia versioita tuotteista, palveluista, prosesseista tai toimintatavoista. Ne ovat jotain uutta, jotka tuottavat arvoa yritykselle ja sen asiakkaille. (Tilastokeskus, n.d.; Jokela & Pyykkönen, 2022) Lisäksi on toimittava lakien ja määräysten mukaan, unohtamatta sosiaalista ja ekologista vastuullisuutta. (Viitala & Jylhä, 2013, ss. 14–15) Yrittäjälle myös verkostoitumisen taito on tärkeää niin yrittäjän hyvinvoinnin kuin yrityksen kasvun ja menestymisenkin kannalta (Työterveyslaitos, n.d.).

3 Menestyvä yritys

Tässä teorialuvussa tarkastellaan menestystekijöitä yrityksen toiminnassa ja painotetaan yrityksen perustamisvaihetta ja liiketoimintaosaamisen perusteita, joista toimeksiannon näkökulmasta on eniten hyötyä. On huomioitava, että menestymisen määritelmä riippuu yrittäjän ja yrityksen itse määrittelemistään tavoitteista. Kaikki eivät halua työllistää muita tai kasvattaa yritystään, jolloin menestymisen määritelmä voi olla jokin muu, kuten itsensä elättäminen ja itselle merkityksellisten asioiden tekeminen. (Sekki & Niemi, 2016, Menestymisen mittaaminen; Pirilä, 2023) Laurikka tarkastelee ETLA:n raportissa (No 141, 2023, ss. 1, 4) yritysten kasvua ja kasvun esteitä, joiden tuloksista käy ilmi, että yritykset välttelevät kasvua, jolloin ne joko jäävät ennalleen tai kutistuvat. Kasvun esteitä pienemmissä mikroyrityksissä ovat olleet muun muassa halu välttää velkaantumista sekä puutteet myynnissä ja markkinoinnissa. Suomen yrittäjien yksinyrittäjäkyselyssä (Hämeenniemi & Hallstén, 2022) yrittäjät ovat ilmoittaneet kasvun esteiksi työllistämisen korkeat kulut ja riskit sekä sen, että yritys liittyy vahvasti yrittäjään itseensä henkilökohtaisesti. Viitalan ja Jylhän (2012, s. 328) mukaan yrityksen kasvu tulisi tehdä eettisesti ja ekologisesti. Kasvu voi siis tuoda haasteita yritystoiminnalle, mutta toisaalta kasvu voi myös mahdollistaa menestymisen.

Tärkein menestymisen mittari on yrityksen taloudellinen kannattavuus (Sekki & Niemi, 2016, Menestymisen mittaaminen). Niskavaara (2017, s. 15) kuvaa yrityksen menestymiseen kuuluvan ”kolme kovaa K:ta” eli kannattavuus, kasvu ja kassavirta, joiden avulla yritys menestyy myös pitkällä tähtäimellä. Lisäksi tuottojen, kustannusten ja pääoman on oltava tasapainossa, eli yritys tekee rahaa kustannusten kattamiseksi ja velkaa ei ole liikaa. Myös talouden säännöllinen seuranta auttaa pitämään yrityksen kannattavana, sekä auttaa tekemään tarvittavia toimenpiteitä kannattavuuden parantamiseksi. (Suomi.fi, 2024)

Talouden lisäksi aineeton pääoma on yksi merkittävä menestystekijä yrityksissä. Aineetonta pääomaa on esimerkiksi ammattiosaaminen, johtamistaidot, asenne, verkostot, työilmapiiri, prosessit ja immateriaalioikeudet. (Kujansivu ym., 2007, ss. 11, 29) Uudistuminen ja jatkuva kehittyminen mahdollistaa myös yrityksen menestymisen ja jatkuvuuden (Sekki & Niemi, 2016, Lopuksi; Hesso, 2024, s. 15).

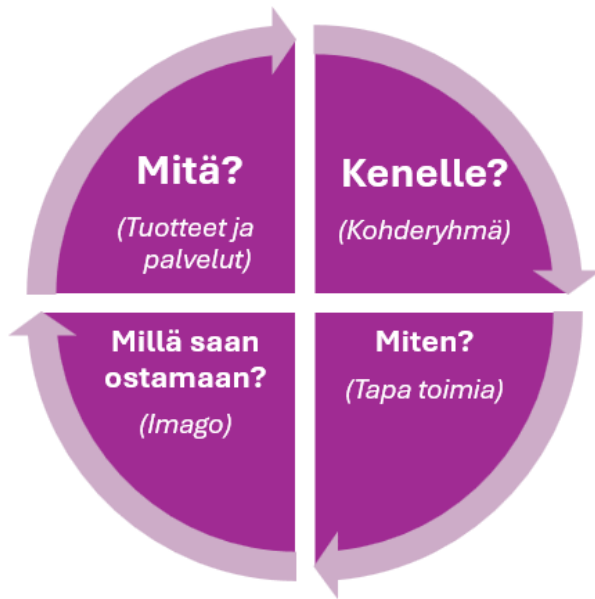
Häntin (2021, ss. 7, 73–74) mukaan yritysten täytyy kiinnostua asiakkaistaan saadakseen kilpailuetua. Liiketoimintamalliaan uudistavat yritykset menestyvät muita paremmin eikä riitä, että tuote tai palvelu on hyvä, vaan asiakastuntemus, asiakasymmärrys ja kuuntelu auttaa kehittämään liiketoimintaa oikeaan suuntaan. Yrityksen tulisi löytää oikea ratkaisu asiakkaan aitoon tarpeeseen, vaikka se tarkoittaisi joskus myös kilpailijan suosittelamista. Rehellisyys ja lupausten pitäminen auttaa yritystä menestymään (Sekki & Niemi, 2016, Ole rehellinen). Seuraavaksi tarkastellaan liiketoiminnan eri osa-alueita, jotka yhdessä mahdollistavat menestyvän liiketoiminnan.

3.1 Yrityksen perustaminen: liikeidea, liiketoimintasuunnitelma, toimintaympäristö, strategia ja riskienhallinta

Liikeidean tulisi olla erilainen kuin muilla, jotta yritys voisi menestyä. Sen ei tarvitse olla välttämättä täysin uusi tuote tai palvelu, vaan se voi olla myös uusi tapa tuottaa palvelua tai tuotetta, uusi kohderyhmä tai käyttötapa. Erilaisuus voi olla myös parempaa laatua, luotettavuutta tai nopeutta ja helppoutta. Se voi olla uusi yhdistelmä, design tai yrityksen imago. Lisäksi idean tulisi tavoittaa riittävästi asiakkaita. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 40–41)

Asiakkaan tarpeet ovat liikeidean ydin, josta syntyy yrityksen tapa tehdä tulosta. Liikeidea pitää sisällään Richard Normanin mukaan kolme peruselementtiä: se kertoo mitä myyt, miten sen myyt ja kenelle sen myyt. Liikeidean käsitteeseen sisältyy myös imago, joka vaikuttaa asiakkaiden ostopäätökseen ja toimii parhaimmillaan hyvänä kilpailuetuna. Näiden neljän elementin yhdistäminen toimivaksi kokonaisuudeksi saa aikaan vahvan liikeidean. (Hesso, 2015, ss. 23–24; Viitala & Jylhä, 2013, ss. 42–43). Nämä neljä elementtiä nähdään alla olevassa kuvassa.

Kuva 3 Liikeidean rakenne (Mukaiillen Viitala & Jylhä, 2013, s. 43)



Kuvan mukaisesti selkeytetty liikeidea vastaa seuraaviin kysymyksiin: Mitä? Kenelle? Miten? ja millä saan ostamaan? Mitä -kysymys vastaa siihen, että mitä palvelua tai tuotetta yritys aikoo myydä. Kenelle -kysymys vastaa siihen, kenelle palvelua tai tuotetta myydään. Miten -kysymys auttaa pohtimaan, millä tavalla yritys aikoo tuottaa palvelun tai tuotteen ja millä tavalla se toimii. Tähän sisältyy muun muassa johtaminen, organisointi, asiakaspalvelu ja henkilöstöön liittyvät asiat. Millä saan ostamaan? -kysymys liittyy yrityksen imagoon, eli vaikutelmaan, jonka yritys antaa itsestään ja joka vaikuttaa asiakkaan ostopäätökseen. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 43; Sinivaara, n.d.)

Liiketoimintasuunnitelma on menestyvän yrityksen perusta ja sitä kannattaa hyödyntää yrityksen perustamisen jälkeenkin. Yritystä perustaessa liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää arvioimaan, onko yrityksen perustaminen kannattavaa. Sen avulla yrittäjä joutuu myös pohtimaan yrityksensä toiminnan ja menestymisen kannalta olennaisia asioita järjestelmällisesti. Liiketoimintasuunnitelma toimii parhaimmillaan yrityksen toiminnan suunnitelmana, eli strategiana ja sitä konkreettisesti noudattamalla on mahdollista saavuttaa oman yritystoimintansa visio, eli tavoite. Hyvä suunnittelu liiketoimintaa aloittaessa parantaa yrityksen menestymisen mahdollisuuksia. (Suomi.fi, 2024; Hesso, 2015, ss. 11–13; Malmberg, 2023, s. 25; Osaavayrittaja.fi, n.d.; Hesso, 2024, ss. 15–16, 18, 143, 149)

Liiketoimintasuunnitelma voi sisältää esimerkiksi erilaisia laskelmia, kuvauksen liikeideasta, tuotteista ja palveluista, markkinoista ja kilpailijoista. (Malmberg, 2023, s. 26–27) Se toimii apuna strategian viemisessä käytäntöön ja auttaa varautumaan myös tulevaisuuteen, muutoksiin ja riskeihin sekä sitä tulisi päivittää jatkuvasti toimintaympäristön muutosten

mukana. Esimerkiksi digitalisoituminen, eli yhteiskunnan muutos laajempaan digitaalisten ratkaisujen ja teknologioiden hyödyntämiseen vaatii yrityksiltä kykyä sopeutua. Menestyvän yrityksen on jatkuvasti kehityttävä ja uudistuttava. (Hesso, 2015, ss. 11–13; Hesso, 2024, ss. 15–16, 18, 143, 149; Opetushallitus, 2024a)

Sisäinen- ja ulkoinen liiketoimintaympäristö vaikuttavat yritykseen voimakkaasti. On tärkeää analysoida yrityksen liiketoimintaympäristöä perustamishetkestä alkaen. Yrityksen täytyy pystyä mukautumaan muutoksiin hyödyntämällä mahdollisuuksia ja minimoimalla riskejä, sillä etenkin ulkoinen toimintaympäristö muuttuu jatkuvasti. (Osaavayrittaja.fi, n.d.b; Viitala & Jylhä, 2013, s. 44) Sisäinen toimintaympäristö tarkoittaa yrityksen resursseja, aineellista- ja aineetonta pääomaa, työvoimaa, tiloja ja verkostoja. Se liittyy yrityksen sisällä olevaan osaamiseen, resursseihin ja markkinointiin. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 44) Alla olevaan kuvaan on hahmoteltu ulkoinen toimintaympäristö.

Kuva 4 Ulkoinen toimintaympäristö (Mukaillen Hesso, 2024, 39–41)



Ulkoinen toimintaympäristö pitää sisällään toimialan tilanteen, markkinat ja kysynnän, megatrendit, asiakkaat, kilpailijat, sidosryhmät, väestötekijät, kulttuuritekijät, vallitsevat arvot ja asenteet, eettiset tekijät, poliittiset tekijät, ekologiset ja sosiaaliset tekijät, teknologiset tekijät ja lainsäädännön. (Hesso, 2015, ss. 62–63; Hesso, 2024, s. 41; Viitala & Jylhä, 2013,

s. 44; Osaavayrittaja.fi, n.d.b) Ulkoinen toimintaympäristö vaikuttaa yritykseen esimerkiksi asiakkaiden kysynnän kautta, joka riippuu muun muassa ihmisten työllisyystilanteesta, tulotasosta ja arvoista. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 45)

Strategia ohjaa yrityksen toimintaa visiota kohti. Se on suunnitelma yrityksen toiminnasta, jolla voidaan erottua kilpailijoista, toimia kannattavasti ja asiakaslähtöisesti. Strategia voi olla yksinyrittäjän tiedostettu tai tiedostamaton tapa toimia, tai isommassa yrityksessä toimiva liiketoimintamalli. Yrityksien tulisi pystyä muovaamaan strategiaansa innovatiivisesti markkinoiden muutosten myötä. Hyvää strategiaa on mahdoton luoda ilman toimintaympäristön analysointia. (Viitala & Jylhä, 2013, ss. 60–63)

Riskienhallinta toimii menestystekijänä ja yhtenä kilpailukeinona varmistamalla yrityksen jatkuvuuden ja kannattavuuden, toimintaympäristön nopeissakin muutoksissa.

Riskienhallinta ei ole pelkkiä uhkia ja niiden hallintaa, vaan se on myös liiketoimintamahdollisuuksiin tarttumista. (Juvonen ym. 2023, Esipuhe; Viitala & Jylhä, 2013 ss. 340–341; Kupi ym. 2009, s. 11) Alla olevassa kuvassa riskit on jaettu strategisiin, operatiivisiin, taloudellisiin ja vahinkoriskeihin.

Kuva 5 Riskilajit (Mukaiillen Viitala & Jylhä, s. 342 ja yrityksen riskienhallinta -luku)



Strategiset riskit liittyvät liiketoimintaympäristön epävarmuuteen ja jatkuvaan muutokseen.

Operatiiviset riskit liittyvät yrityksen toimintaan, kuten prosessit, henkilöstö, johtaminen ja tietojärjestelmät. Taloudellisiin riskeihin liittyy sopimukset ja rahaan liittyvät prosessit.

Vahinkoriskejä ovat esimerkiksi ympäristöön, työterveyteen, tulipaloihin, kuljetusvahinkoihin ja toimitiloihin liittyviä riskejä. (Viitala & Jylhä, 2013, Riskien tunnistaminen) Yritystoiminnan riskejä voivat olla esimerkiksi tietoturvariskit, rikosriskit, ympäristöriskit, toimintariskit, henkilöriskit tai omaisuusriskit. Riskienhallinta liittyy myös yritys vastuullisuuteen, esimerkiksi sosiaalisen vastuun kautta. (Uusyrittäjäkeskus, n.d.; Heiskanen, 2023; Oy Suomen tietotoimisto, 2023) Riskienhallinta sisältää riskien tunnistamisen, analysoinnin ja

riskienhallintakeinojen määrittelyyn, joiden avulla pohditaan mitä mahdollisia riskejä voidaan kohdata ja kuinka todennäköisesti. Lisäksi arvioidaan miten merkittäviä riskin vaikutukset ovat. Tämän perusteella päätetään toimenpiteet, jotka voivat olla riskin välttäminen, pienentäminen, siirtäminen, riskin ottaminen tai riskiin varautuminen. (Viitala & Jylhä, 2013, ss. 341–345) Kontrollin, tiedon ja ajan puute ovat tyypillisiä syitä riskien toteutumiselle (Juvonen ym. 2023, 3.4.4). Esimerkiksi yrittäjän työuupumus on riski, joka kannattaa ottaa vakavasti (Hesso, 2024, s. 143).

3.2 Kannattava liiketoiminta: kannattavuus, hinnoittelu, johtaminen, organisointi ja resursointi

Kannattava liiketoiminta tarkoittaa, että yrityksen tulot ovat menoja suuremmat. Kannattavaa liiketoimintaa on myös mahdollista kehittää ja kasvattaa. Kun yrittäjä pystyy maksamaan yritystoimintaan liittyvät kulut ja lisäksi pystyy elättämään itsensä, voi liiketoiminta jatkua. (Suomi.fi, 2024; Visma Solutions, n.d.) Voittoa tekevä yritys selviää huonommistakin vuosista ja se pystyy muun muassa ylläpitämään pitkäaikaisia asiakassuhteita sekä turvaamaan osaamisen kehittämisen. Ilman asiakkaita ei voi syntyä voittoa, joten asiakkaat ovatkin kannattavuuden perusta. (Niskavaara, 2017, ss. 19, 70) Jos voittoa ei tavoitella, tekee yritys hyväntekeväisyyttä (Jääskeläinen, 2015, s. 13), mutta hyvän tekeminen ei ole este kannattavuudelle (Tynkkynen & Berninger, 2017, Esipuhe) ja yritykset voivat olla osana kestävämmän tulevaisuuden rakentamista kehittämällä liiketoimintaansa (Koipijärvi & Kuvaja, 2020, ss. 11, 247).

Kannattavuudessa on tärkeä huomioida myös työn määrä suhteessa tehtyyn tuottoon (Suomi.fi, 2024), eli jos työtunnit eivät ole kestäväällä tasolla, ei yritystoiminta voi olla kannattavaa pitkällä tähtäimellä. (Niskavaara, 2017, s. 70) Kannattavuuslaskelmiin, oikeanlaiseen hinnoitteluun ja budjetointiin on olennaista panostaa, jotta yritys voi menestyä. Yritystä perustaessa laskelmat selkeyttävät yrittäjälle muun muassa miten paljon kuluja yritystoiminnan käynnistämisestä muodostuu ja minkä verran myyntiä pitäisi olla, jotta toiminta olisi kannattavaa. Yritykset voivat olla lyhytaikaisesti tappiollisia, esimerkiksi aloitusvaiheessa tai uutta tuotetta lanseeratessa. Kannattavuuden pelkistetty kaava on kustannukset vähennettynä tuotoista, joista jäljelle jää voitto. (Viitala & Jylhä, 2013, ss. 306–307; Suomi.fi, 2024; Malmberg, 2023, s. 27) Alla olevassa kuvassa esiteltynä kannattavuuden pelkistetty kaava.

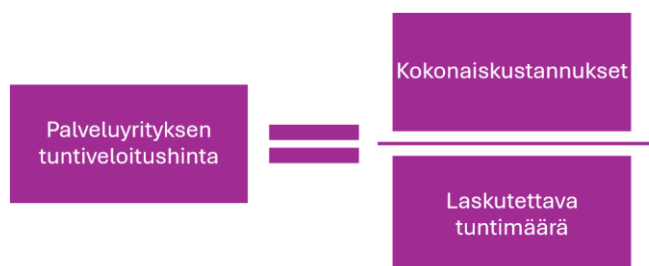
Kuva 6 Kannattavuuden pelkistetty kaava (Mukaiillen Viitala & Jylhä, 2013, s. 307)



Pelkistetystä kaavasta yrityksen tuotot vähennetään yrityksen kustannuksista, jonka jälkeen saadaan yrityksen tekemä voitto selville. Hinnittelussa kysynnän ja kannattavuuden tulisi olla tasapainossa, jotta yritys voisi tuottaa voittoa. Kevyt kustannusrakenne ja asiakasymmärrys ovat hinnoittelussa olennaisia tekijöitä menestyksen kannalta. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 307; Hesso, 2015, s. 113–115)

Yrityksen kustannuksia ovat muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Muuttuvat kustannukset riippuvat myynnin määrästä ja kiinteät kulut juoksevat jatkuvasti. Kustannuksia yritykselle syntyy esimerkiksi eläkkeen maksusta, kirjanpidosta, markkinoinnista ja puhelinkuluista. (Osaavayrittaja.fi, n.d.a) Olennaisia huomioitavia kuluja olisi myös yrittäjän omat elinkustannukset, mikäli yritystoiminnalla on tarkoitus elättää itsensä. Varsinkin palveluyrityksissä tulisi laskea, että miten paljon työtunteja ylipäättään vuodessa on mahdollista tehdä huomioiden mukaan loma-ajat sekä mahdolliset sairastumiset. Työtunteja laskiessa täytyy myös huomioida sähköposteihin vastaamiseen ja hallinnolliseen paperityöhön kuluva aika, eli kaikki työaika ei ole suoraan asiakkaalta laskutettavaa aikaa. Asiakkaalta laskutettavan ajan määrä suhteessa tehtyyn työaikaan vaikuttaa palveluyrityksen kannattavuuteen. (Eklund & Kekkonen, 2016, s. 118; Koivupuro, 2024; Tasanen, 2019) Alla olevassa kuvassa on esitelty kaava palveluyrityksen tuntiveloitushinnan laskemiseen.

Kuva 7 Palveluyrityksen tuntiveloitushinnan kaava (Mukaien Eklund & Kekkonen, 2016, s. 118)



Kuvan mukainen yksinkertainen tapa laskea palveluyrityksen tuntiveloituksen hintaa menee seuraavasti: lasketaan kokonaiskustannukset ja jaetaan ne laskutettavilla työtunneilla, esimerkiksi kuukausitasolla. Ne jaetaan kokonaiskustannuksilla, jotta saadaan tietoon tarvittava tuntiveloitushinta. (Eklund & Kekkonen, 2016, s. 118) Kokonaiskustannukset voisivat olla esimerkiksi elämiseen tarvittava rahamäärä, vakuutukset ja eläke, maksettava ennakkoeron määrä, puhelinlasku, kirjanpitäjä ja tarvikekustannukset. Mikäli palvelu toteutetaan toimitilassa, lasketaan vielä lisäksi toimitilan kulut. (Eklund & Kekkonen, 2016, s. 119)

Menestyvässä ja kannattavassa liiketoiminnassa tärkeää on myös hyvä johtaminen. Johtaminen vie yritystä eteenpäin kohti sille asetettua tavoitetta, jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä (Viitala & Jylhä, 2013, IV liiketoiminnan johtaminen). Ihmisten johtamisen lisäksi johtamiseen kuuluu myös talouden ja teknologian johtaminen. Yksinkertaistettuna voidaan sanoa, että kyseessä on päätöksien tekeminen ja päätöksenteon prosessi. Yrityksen resursseja tulisi johtaa tavalla, jolla saavutetaan hyvä tuottavuus, mikäli yritys haluaa menestyä. (Kamensky, 2015, ss. 16, 18, 104)

3.3 Asiakslähtöisyys: markkinointi, kestävä ja vastuullinen liiketoiminta sekä tulevaisuus

Asiakslähtöisyys toimii kilpailuetuna ja tärkeänä menestystekijänä. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 75) Asiakslähtöisyydessä on kyse ihmisen auttamisesta ja hänen ongelmansa ratkaisemisesta niin, että yrityksellä on aito halu auttaa ja ymmärtää asiakkaitaan. Tunneälykkyydestä, sosiaalisista taidoista ja inhimillisyydestä on tässä hyötyä. (Hänti, 2021, ss. 11–13) Viitalan ja Jylhän (2013, s. 75) mukaan on tutkittu, että 20 prosenttia yrityksistä ovat aidosti asiakslähtöisiä, sillä he osasivat kertoa mitä arvoa heidän palvelunsa ja tuotteensa tuottavat asiakkaille. Loput 80 prosenttia vastaajista olivat arvioineet olevansa asiakslähtöisiä, mutta he eivät osanneet kertoa mitä hyötyä asiakas saa heidän tuotteistaan ja palveluistaan.

Asiakkaan käyttäytymistä, päätöksentekoa, tunteita ja motivaatiotekijöiden ymmärtämistä tarvitaan asiakslähtöiseen liiketoimintaan. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 75; Hänti, 2021, ss. 11–13) Asiakslähtöisyydessä pyritään rakentamaan ymmärrystä asiakkaista tai asiakasryhmistä. Ymmärrystä voidaan lisätä jo ihan pelkästään kuuntelemalla asiakasta ja hänen tarpeitaan, vaikka asiakas ei niitä itsekään aina osaisi tiedostaa. Asiakkaalle voidaan tarjota ratkaisuja, jotka tuovat hänelle arvoa. Näin asiakasta pystytään palvelemaan vieläkin

paremmin. (Hänti, 2021, ss. 10, 44–48, 52–53, 110) Asiakslähtöisyys on jatkuva prosessi liiketoimintaympäristön ja asiakkaiden tarpeiden jatkuvassa muutoksessa ja tietoa tulisi kerätä, analysoida ja tulkita. Etenkin yksinyrittäjän on tärkeä kysyä jatkuvaa palautetta ja hyödyntää sitä, eli aidosti myös tehdä saamansa palautteen pohjalta kehitystyötä. Asiakkaan toiveiden kuunteleminen ja liiketoiminnan muovaaminen asiakkaalle sopivammaksi onkin yksi menestystekijöistä. (Ahto ym, 2022, Kolmas luku, Henkilökuva Mika Sutinen – Kasvata kykyä tuottaa asiakkaalle arvoa)

Markkinoinnin perustana toimii tuotokeskeisyyden sijaan asiakslähtöisyys. Markkinoinnin avulla erotetaan kilpailijoista ja viestitään yrityksen tarjoamista palveluista ja tuotteista. Sen tarkoitus on tuottaa arvoa asiakkaalle ja se onnistuu asiakasymmärryksen kautta. Hyvä markkinointi edellyttää siis toimintaympäristön tuntemista ja seuraamista. Nykyään myös vastuullisuuden, etiikan ja yhteisöllisyyden merkitys markkinoinnissa ovat kasvaneet. (Bergström & Leppänen, 2021, Uudistuva markkinointi) Markkinoinnin tulisi näkyä koko liiketoiminnassa, sen sijaan, että se nähdään yksittäisenä, erillisenä tehtävänä. Markkinointiin sisältyy brändin luominen, segmentointi, myynti- ja markkinointiviestintä sekä verkostoyhteistyö. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 98–99) Yrityksen liikeidea ja strategia ohjaavat markkinoinnin suunnittelua ja yleensä suunnitelma tehdään vuodeksi kerrallaan. (Bergström & Leppänen, 2021, Uudistuva markkinointi) Alla olevassa kuvassa on esiteltynä markkinoinnin suunnittelun vaiheet.

Kuva 8 Markkinoinnin suunnittelu (Mukaillen Bergström. 1.4 markkinoinnin suunnittelu)

Markkinoinnin suunnittelu

Markkinointitutkimukset ja analyysit	Markkinoinnin tavoitteet ja strategia	Markkinointitoimenpiteet	Markkinoinnin seuranta
<ul style="list-style-type: none"> - Markkinat, kysyntä - Kilpaileva tarjonta - Asiakas-käyttäytyminen - Omat kokemukset ja resurssit 	<ul style="list-style-type: none"> - Mihin pyritään - Kenelle markkinoidaan - Mitä markkinoidaan - Miten markkinoidaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Toteuttavat toimenpiteet eri kohderyhmille - Miten hoidetaan: kuka ja milloin - Mitä maksaa: budjetti 	<ul style="list-style-type: none"> - Toimenpiteiden seuranta - Tulosten seuranta - Muutos- ja parannustarpeet

Markkinointisuunnitelmaan liittyy kuvan mukaisesti markkinointitutkimukset ja analyysit, markkinoinnin tavoitteet ja strategia, markkinointitoimenpiteet ja markkinoinnin seuranta. Markkinointitutkimukset ja analyysit auttavat markkinointiin liittyvissä päätöksissä, esimerkiksi tutkimalla asiakkaita tai kilpailijoita. Markkinointistrategia määrittää muun muassa

markkinoinnin tavoitteet ja kohderyhmän. Markkinointitoimenpiteet ovat käytännön toimenpiteitä markkinoinnin tavoitteiden saavuttamiseksi, ja markkinoinnin seuranta pitää sisällään markkinoinnin onnistumisen seuranta ja tarvittaessa muutosten tekemistä.

(Bergström & Leppänen, 2021, Uudistuva markkinointi)

Yrityksen vastuullisuuden tulisi olla osa strategiaa ja yrityksen arvoja. Vastuullinen yritys voi menestyä paremmin ihan jo brändin, asiakasuskollisuuden ja henkilöstön sitoutumisen myötä. (Koipijärvi & Kuvaja, 2020, s. 25) Vastuullisuus liittyy myös yrityksen sääntelyyn. (Karlsson & Katila, n.d.) Alla olevassa kuvassa on jaoteltuna vastuullisuuden eri osa-alueet.

Kuva 9 Yritysvastuu (Mukaillen Koipijärvi & Kuvaja, 2020, s. 23)

Yritysvastuu



Talous

Kannattavuus, kilpailukyky, tehokkuus, omistajien tuotto-odotuksiin vastaaminen, yhteiskunnan taloudellisen hyvinvoinnin tuottaminen



Ympäristö

Vesien, ilman ja maaperän suojele, ilmastonmuutoksen torjunta, luonnon monimuotoisuuden turvaaminen, tehokas ja säästävä luonnonvarojen käyttö, vastuu tuotteen elinkaaresta ja toiminnan arvoketjusta



Sosiaalinen

Henkilöstön hyvinvointi ja osaaminen, tuotevastuu ja kuluttajansuoja, hyvät toimintatavat yritysverkostossa sekä lähiyhteisö- ja yhteiskuntasuhteissa, ihmisoikeudet, yleishyödyllisten toimintojen tukeminen

Vastuullisuuden osa-alueita ovat taloudellinen, sosiaalinen ja ekologinen yhteiskuntavastuu. Taloudellinen vastuullisuus liittyy esimerkiksi verojen maksuun ja liiketoiminnan kannattavuuteen. Sosiaalinen vastuullisuus pitää sisällään ihmisten hyvinvointiin liittyviä asioita, kuten työelämän lainsäädäntö, kuluttajansuoja ja ihmisoikeudet. Ekologinen vastuu tarkoittaa esimerkiksi haitallisten ympäristövaikutusten minimoimista. (Karlsson & Katila, n.d.; Koipijärvi & Kuvaja, 2020, s. 23) Pelkkien haitallisten vaikutusten minimoimisen sijaan nykyään yritysvastuu pitää myös sisällään hyvän tekemisen maksimoinnin. Yritys voikin pyrkiä edistämään sosiaalista, ekologista ja taloudellista hyvinvointia. (Koipijärvi & Kuvaja, 2020, s. 21) Myös etiikka, joka muodostuu yrityksen arvoista voi toimia kilpailuetuna ja on näin ollen menestystekijä. (Tall ym., 2018, s. 29)

Kilpailuetua yrityksille antaa tulevaisuustyöskentely. Näihin liittyvät trendit, megatrendit ja heikot signaalit. Trendit tarkoittavat kehityssuuntia ja megatrendit ovat suuria kehityksen suuntia, jotka vaikuttavat laajasti ja näkyvät menneisyydessä sekä tulevaisuudessa. Heikot signaalit ovat yksittäisiä tapahtumia, jotka voivat olla merkittäviä muutoksia tulevaisuudessa. Näiden havaitseminen ajoissa voi olla yksi yrityksen menestystekijöistä. (Tulevaisuuden tutkimuskeskus, n.d.; Tulevaisuuden tutkimuskeskus, n.d.a; Tulevaisuuden tutkimuskeskus, n.d.b; Hesso, 2024, s. 16; Viitala ja Jylhä, 2013, ss. 362, 364–365; Dufva & Solovjew-Wartiovaara, n.d.)

Tulevaisuudenkuvien pohtiminen, eli skenaariotyöskentely auttaa muun muassa varautumaan yllätyksiin, se lisää yrityksen sopeutumiskykyä ja luovuutta. Sen avulla voidaan havaita uusia mahdollisuuksia, jotka auttavat päätösten tekemisessä. Varsinkin pienet yritykset hyötyvät tällaisesta ennakoivasta työstä, sillä ikävät yllätykset saattavat näkyä heti yrityksen tuloksessa. Lisäksi skenaariotyöskentely avaa mahdollisuuksia kilpailukeinojen luomiseen. (Hiltunen ym, 2014, ss. 9–10) Teknologian nopea kehitys haastaa yrityksiä uudella tavalla. Toisaalta se mahdollistaa myös tehokkuuden ja innovaatioiden kehittämisen. Esimerkiksi tekoäly voi tehostaa, tuoda uusia näkökulmia ja auttaa päätöksenteossa. Kaikki tämä vaatii myös eettistä pohdintaa. (Honkala ym. 2024, s. 11)

4 Eläinala, alan koulutus ja lemmikkieläinmarkkinat

Tässä opinnäytetyössä eläinala on rajattu Taitotalon eläintenhoidon ammattitutkinnon tarjonnan mukaan, pois lukien klinikkaeläintenhoitajat, jotka yleisemmin ovat palkkatyössä. Eläintenhoidon yrityksistä on olemassa heikosti tilastoja, eikä eläinala ole järjestäytynyt. Eläintenhoidon alalle ei ole olemassa työehtosopimusta, mutta Toimihenkilöliitto Erto on julkaissut suosituksen eläintenhoitajien työehtoiksi ja eläinkaupan osaamisala kuuluu kaupan alan työehtosopimuksen alle. (Toimihenkilöliitto Erto ry, 2023; Toimihenkilöliitto Erto ry, n.d.; Toimihenkilöliitto Erto ry, 2023a; Toimeksiantajan henkilökohtainen tiedonanto 16.9.2024) Eläinalan yrityksiä tutkiessa voi huomata monien toimivan yksityisenä elinkeinoharjoittajana (Alma Media Oyj, 2024). Eläinalan yritysten toimintaa ohjaa erityisesti eläinsuojelulaki (Eläinsuojelulaki 247/1996). Alla olevaan kuvaan on koottu eri toimialaluokituksia, jotka liittyvät eläinalaan.

Kuva 10 Eläinalan toimialaluokituksia (Tilastokeskus, n.d.a)

Toimialaluokitus	Sisältää
96090 Muualla luokittelemattomat henkilökohtaiset palvelut	Lemmikkieläinpalvelut (täysihoito, siistiminen, trimmaus, kaitseminen ja koulutus)
47764 Lemmikkieläinten, niiden ruokien ja tarvikkeiden vähittäiskauppa	
01499 Muu eläinten hoito	Muiden eläinten kasvatusta ja hoitoa (kissa- ja koirakennelit, linnut, kanit yms.)
75000 Eläinlääkintäpalvelut	Eläinten hieronta
01620 Kotieläintaloutta palveleva toiminta	Kotieläinten hoitoa palkkiota vastaan

Tilastokeskuksen (n.d.a) mukaan eläinala on hajaantunut neljään eri toimialaluokitukseen. Hajaantumista on havaittavissa myös Opetushallituksen vuoden 2019 ”Osaamisrakenne 2035” -selvityksessä, jossa ammatit jakaantuivat pääammattialojen ”Maatalousyrittäjät ja -työntekijät” ja ”Sosiaali- ja terveysalan työ” alle, joihin kuuluivat muualla luokittelemattomat eläintenhoitajat sekä eläintenhoitajat ja lemmikkieläinten trimmaajat. (Leveälähti ym., 2019) Eläintenhoidon ammattitutkinto kuuluu Opintopolun (n.d.) mukaan Maa- ja metsätalouseläimille. Hajaantuminen tekee tiedon ja tilastojen löytämisen erityisen haastavaksi.

Vuonna 2022 eläintenhoidon ammattitutkinnon on suorittanut 452 henkilöä ja erikoisammattitutkinnon suoritti 38 alan ammattilaista. (Opetushallitus, 2023, ss. 20–21) Opetushallitus on ennakoivasti arvioinut alan tulevaisuuden osaamistarpeiksi mm. asiakaspalvelun, yrittäjyyshaidot, ympäristöosaamisen, innovaatio-osaamisen ja digitaalisten alustojen hyödyntämisen osaamisen. (Leveälähti ym. 2019 s. 90) Opetushallituksen eläintenhoidon ammattitutkinnon ja erikoisammattitutkinnon perusteiden uudistamisen työpajassa nousi esiin eläinalan osaamistarpeisiin liittyen muun muassa yrittäjyyshaidot ja digitaaliset taidot. (Opetushallitus, 2023; Opetushallitus, 2024) Eläintenhoidon ammatillisessa koulutuksessa on yhtenä valinnaisena tutkinnon osana eläinalan yritystoiminta. Opetushallituksen määrittelemät ammattitaitovaatimukset tutkinnon osassa liittyvät eläinalan yrityksen toiminnan suunnitteluun ja kehittämiseen, yritystoiminnan hoitamiseen sekä palveluiden ja tuotteiden markkinointiin. Nämä ammattitaitovaatimukset ohjaavat oppilaitoksessa toteutettavaa koulutuksen sisältöä ja opiskelijoiden osaamisen arviointia. (Opetushallitus, n.d.a)

Lemmikkieläinmarkkinoita tarkastellessa vuonna 2016 kotitaloudet kuluttivat lemmikkeihin yhteensä noin 925 miljoonaa euroa. Yksittäinen kotitalous kulutti lemmikkieläimiin noin 1000 euroa, joista eläinlääkäreihin ja lemmikkieläinpalveluihin käytettiin noin 300 euroa. (Tilastokeskus, 2020) Lemmikkieläimiin liittyvät tuotteet ja lemmikkieläimille suunnattujen palveluiden arvo on ollut 24,5 miljardia Euroopassa vuonna 2022 (Statista, 2024; FEDIAF EuropeanPetFood, 2023). Musti Group arvioi vuosikertomuksessaan vuonna 2022

lemmikieläinmarkkinoiden Suomen osuuden olevan noin 1,0 miljardia. Musti Groupin liikevaihdosta palveluiden osuus on niin pieni, että sitä ei ole erikseen vuosikertomuksessa eritelty. (Musti Group, 2022, ss. 38, 67) Kotitalouksien lemmikkien lukumäärät ovat kasvaneet vuodesta 2012 alkaen. Olen kerännyt alla olevaan taulukkoon koirien ja kissojen lukumäärän Suomessa vuosina 2016 ja 2022.

Kuva 11 Lemmikkien määrä suomessa vuosina 2016 ja 2022 (Mukaillen Tilastokeskus, 2020 & Statista, 2024; FEDIAF EuropeanPetFood, 2023)

Lemmikkien määrä Suomessa 2016	Kpl
Koiria	700 000
Kissoja	590 000
Lemmikkien määrä Suomessa 2022	Kpl
Koiria	718 000
Kissoja	982 000

Vuonna 2016 Suomessa on ollut koiria tilastokeskuksen (2020) arvion mukaan n. 700 000 ja kissoja n. 590 000. Vuonna 2022 on arvioitu koiria olevan suomessa 781 000 ja kissoja 982 000. (Statista, 2024; FEDIAF EuropeanPetFood, 2023)

Sorjanen ym. (2017, s. 8) kuvaavat päättäjien suhtautumisen koira-alaan pienimuotoisena, vaikka ala on miljoonabisnes ja se kasvaa vauhdilla. Myös globaaleissa lemmikkieläinmarkkinoissa ennustetaan kasvua, mukaan lukien ei-lääkinnälliset lemmikkipalvelut (Marketresearchengine.com, 2023). Milleniaalien on ennustettu suosivan lemmikkejä ennemmin kuin lasten hankkimista (Wilhelmsson, 2020). Koiriin liittyvä teknologiabisnes on kasvava ala ja se voisi tuottaa 50–80 miljoonan euron markkinat. (Sorjonen ym., 2017, s. 212). Kuitenkin sijoittaja.fi (2021) kirjoittaa eläinalan olevan alidigitalisoitu ja kehityksen olevan jäljessä.

PETNETS-hankkeen mukaan lemmikki on kanssakuluttaja, joka voi vaikuttaa jopa asumispäätösten lisäksi puolison valintaan. (Autio & Autio, 2015) Musti Group esittelee toimintaympäristön markkinanäkymissään ”Pet Parenting” -ilmiön, eli lemmikkivanhemmuuden ja pitää sitä merkittävänä kehityssuuntauksena. Ilmiö vaikuttaa korkealaatuisten ruokien lisääntyneeseen kysyntään ja monipuolisempien tuotteiden ja palveluiden kysyntään sen kautta, että lemmikkien omistajat panostavat enemmän lemmikkiensä hyvinvointiin. (Musti Group, n.d.; Wilhelmsson, 2020). Koronapandemian jälkeen lemmikkieläinten hankkiminen ja yleinen kulutus on vähentynyt ja markkinat ovat heikentyneet tilapäisesti Musti Groupin mukaan, eli markkinatrendi on tasaantunut

(Rönnberg, 2024; Musti Group, n.d.).

5 Tiedonkeruumenetelmät

Tästä toiminnallisesta opinnäytetyöstä lopputuloksena muodostuvaan infograafiin haluttiin tuoda mukaan alan yrittäjien näkökulma, joten sisältöä varten selvitettiin eläinalan yrittäjien kokemuksia, ajatuksia ja osaamistarpeita. Eläinalan yrityksistä on vähän julkista tietoa saatavilla, joten opinnäytetyön lopputuotteen toteuttamiseksi tietoa hankittiin kyselyn ja haastattelun avulla. Tietoa kerättiin määrällisellä kyselyllä ja laadullisella haastattelulla.

5.1 Määrällinen ja laadullinen tiedonkeruu

Määrällinen, eli kvantitatiivinen menetelmä sopii mitattavan, numeraalisen tiedon keräämiseen, esimerkiksi vastatakseen kysymykseen, kuinka monta? (Vilka & Airaksinen, 2003, s. 58) Kyselystä saatavan tiedon perusteella pystytään muodostamaan laajemmalla otannalla käsitys eläinalan yritysten tilanteesta ja yrittäjien osaamistarpeista. Tästä tiedosta on hyötyä infograafin tuottamisessa.

Laadullinen, eli kvalitatiivinen menetelmä sopii ymmärryksen hankkimiseen, esimerkiksi tiettyjen ihmisten näkökulmasta johonkin asiaan, kuten kokemuksiin (Vilka, 2021, Laadullinen tutkimus; Vilka & Airaksinen, 2003, s. 63). Haastatteluissa yrittäjien on mahdollista kertoa vapaasti kokemuksista ja ajatuksistaan. Haastattelun avulla on mahdollista saada syvällisempi käsitys eri yrittäjien osaamistarpeista ja menestyksen määritelmästä, josta on hyötyä infograafin sisällön tarkentamisessa kohderyhmälle sopivaksi.

5.2 Haastattelun ja kyselyn toteuttaminen

Kysely eläinalan yrittäjille toteutettiin Webropol-työkalulla ja kyselyä jaettiin sähköisesti. Facebookissa kysely julkaistiin ensimmäisen kerran 31. toukokuuta 2024 oman yritykseni tilillä Kissakoulu.fi. Kyseisen julkaisun jakoi 3 muuta henkilöä. Lisäksi kyselyä jaettiin ryhmiin Eläinalan yrittäjät, Eläintenhoitajat sekä Suomen eläintenkouluttajat ry:n jäsenten omaan ryhmään. Kysely jaettiin myös Instagramissa oman yritykseni tarinassa ja lisäksi henkilökohtaisesti WhatsApp-viestillä yhdelle yrittäjälle. Uusi julkaisu luotiin omalle henkilökohtaiselle Facebook-tililleni 7. kesäkuuta 2024 ja sitä jaettiin ryhmiin Pieneläinalojen yrittäjät ja yhdistykset sekä naisyrittäjät. Kyseistä julkaisua jakoi eteenpäin 3 muuta henkilöä.

Tällöin myös vanhaa julkaisua nostettiin kommentoimalla kiitokset vastanneille. Julkaisut nostettiin uudelleen esiin kommentoimalla 19. kesäkuuta 2024.

Taitotalo jakoi kyselyä entisille opiskelijoilleen 31. toukokuuta 2024 sähköpostitse. Kyseiset yrittäjät olivat osoittaneet kiinnostuksensa kyselyyn osallistumiseen erillisellä kyselyllä, jonka Taitotalo oli tehnyt ja jakanut itse. Suomen eläinten kouluttajat ry jakoi sähköpostitse jäsenilleen kyselyn 10. kesäkuuta 2024 minkä lisäksi jaoin itse kyselyn yhdelle yritykselle sähköpostitse 7. kesäkuuta 2024. Vastausaikaa kyselyyn oli 23. kesäkuuta 2024 asti.

Kyselyssä oli kuusi teemaa: perustiedot, tuotot, menestystekijät, yrittäjän jaksaminen ja tuki, tavoitteet ja liiketoimintaosaaminen. Kyselyssä kartoitettiin myös haastatteluun osallistumisesta kiinnostuneet yrittäjät ja heidän sähköpostiosoitteensa kerättiin haastattelukutsun lähettämistä varten. Kyselyssä suurin osa kysymyksistä oli vapaaehtoisia ja iso osa kysymyksistä oli monivalintakysymyksiä. Kysely sisälsi myös avoimia kysymyksiä.

Haastatteluissa haluttiin kuulla yrittäjien omia kokemuksia ja ajatuksia yrittäjyydestä hieman syvällisemmin. 43 yrittäjää osoitti kiinnostuksensa osallistua haastatteluun ja lopulta heistä valittiin ne yrittäjät, jotka toimivat vastaamishetkellä päätoimisena yrittäjänä. Haastattelukutsu lähetettiin 19 yrittäjälle sähköpostitse ja haastatteluajoja tarjottiin 13.–25. kesäkuuta 2024 väliselle ajalle. Haastatteluajan varasi 10 yrittäjää, joista 9 toimi eläinten kouluttajana. Osa yrittäjistä teki yritystoimintansa kautta muitakin kuin kohderyhmään liittyviä töitä.

Haastattelussa oli tietyt etukäteen suunnitellut avoimet kysymykset, jotka toimivat haastattelun perustana. Yrittäjät saivat vastata kysymyksiin täysin vapaasti ja kertoa kokemuksistaan. Kysymykset tallennettiin pdf-tiedostoon, joka laitettiin haastattelukutsussa sähköpostiin liitteeksi. Näin yrittäjät saivat pohtia kysymyksiä jo ennakoon. Lisäksi sähköpostin liitteenä oli tietosuojailmoitus. Osioita haastattelussa oli kuusi: yrityksen perustaminen, yrityksen kehittäminen, hinnoittelu, menestystekijät, verkostot, työllisyystilanne ja yhteistyö sekä osaamistarpeet. Haastattelut toteutettiin käyttäen Microsoft Teamsia ja niistä tehtiin tallenne sekä litterointi. Haastattelujen kesto vaihteli 40 minuutista 90 minuuttiin.

6 Tiedonkeruun tulokset

Tässä luvussa kuvataan määrällisen kyselyn ja laadullisen haastattelun tulokset, jotka on jaettu alalukuihin teemoittain. Kysely on jaettu neljään alalukuun: ensimmäisenä alalukuna perustiedot ja taustat, toisena talous ja menestyminen, kolmantena kokemukset ja tuki sekä tavoitteet ja neljäntenä kehitys ja osaaminen. Haastattelu on jaettu kolmeen alalukuun:

ensimmäisenä alalukuna yrityksen perustaminen, yrittäjyys ja talous, toisena menestys, asiakkaat ja verkostot, kolmantena osaamistarpeet, vinkit yrittäjyyteen sekä kehitysehdotukset.

6.1 Kyselyn tulokset

Kysely eläinalan yrittäjille avattiin 504 kertaa ja kyselyyn vastaamisen aloitti 145 henkilöä. Vastauksia kyselyyn kertyi kaiken kaikkiaan 100 yrittäjältä. Vastanneista 10 oli tämän opinnäytetyön kohderyhmän ulkopuolelta. He työskentelivät eläinalalla, mutta eivät niillä osaamisaloilla, jotka on valittu tähän opinnäytetyöhön.

6.1.1 Kysely: perustiedot ja taustat

Kyselyssä selvitettiin perustietoja, kuten yrittäjyyden sivu- tai päätoimisuutta, yrityksen luokittelua osaamisaloittain, syitä yrittäjäksi päättymiseen ja rahan roolia yritystoiminnassa. Perustiedoilla saatiin käsitys täysipäiväisten yrittäjien määrästä, vastaajien osaamisalasta sekä tarjotuista palveluista. Syyt yrittäjäksi päättymiseen ja rahan rooli yritystoiminnassa yrittäjälle saattavat vaikuttaa kokemukseen menestymisestä.

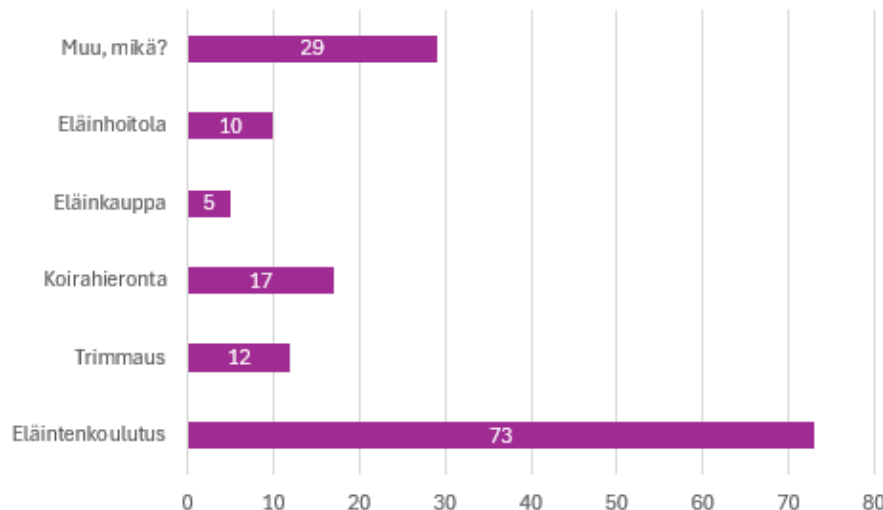
Kuva 12 Eläinalan yrittäjien sivu- tai päätoimisuus (kpl)



Kyselyyn vastanneista 51 yrittäjää ilmoitti toimivansa täysipäiväisenä yrittäjänä. Sivutoimisena yrittäjänä toimi 38 yrittäjää ja 11 vastanneista toimi kevytyrittäjänä. Lisäksi vastaajilta kysyttiin yrityksen luokitusta eläintenhoidon ammattitutkinnon osaamisalojen

mukaan, eli millainen yritys on ja mitä palvelua se tuottaa. Vastanneista yrittäjistä 73, eli suurin osa toimi eläinten kouluttajana.

Kuva 13 Eläinalan yritysten luokitukset osaamisaloittain (kpl)



Koirahierontaa tarjosi 17 yritystä, trimmauspalveluita 12 yritystä ja eläinlääkintäyrityksiä kyselyyn vastanneista oli kymmenen. Kyselyyn vastasi myös viisi eläinkaupan yrittäjää. Moni yrittäjästä tarjosi monipuolisesti yhdisteltynä eri palveluita ja tuotteita, eli oli valinnut vastatessaan useamman vaihtoehdon, sillä vastauksia kysymykseen oli kertynyt 146 kpl sadalta yrittäjältä.

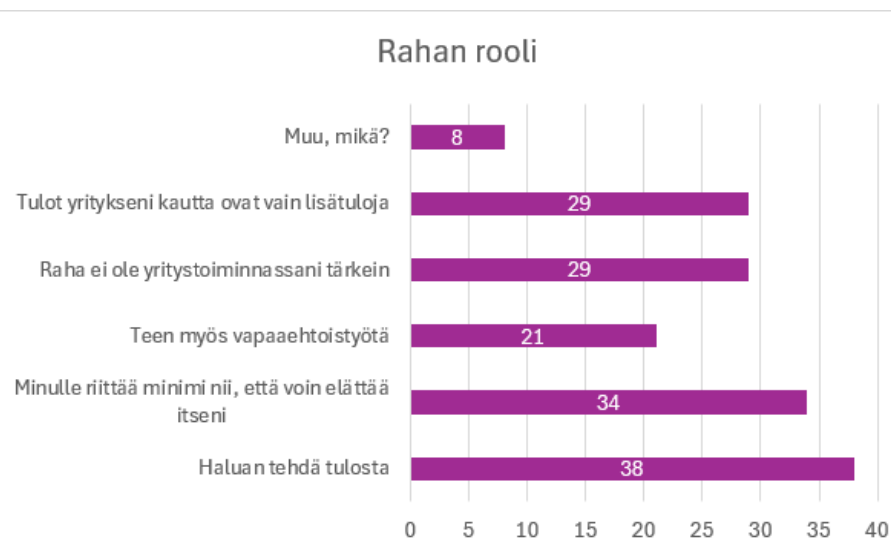
Muu, mikä? -vastausvaihtoehtoon vastasi kaiken kaikkiaan 29 yrittäjää, joista suurin osa tarjosi monipuolisesti yhdisteltynä eri palveluita ja tuotteita. Näistä vastaajista kuusi yrittäjää tarjosi kissan ja koiran ravitsemuksen asiantuntijapalveluita. Vastauksissa nousi esiin myös esimerkiksi sosiaali- ja terveysalan palveluita, hevosalan palveluita ja valokuvausta. Osa toimi myös ammatillisen opetuksen parissa ja osa valmisti tuotteita eläimille. Kyselyssä kysyttiin lisäksi, miten yrittäjät olivat päätyneet yrittäjiksi. Vastauksia kysymykseen kertyi 147 kpl, eli iso osa vastaajista oli valinnut useamman vastausvaihtoehdon.

Kuva 14 Miten/miksi yrittäjäksi on päädytty (kpl)



Vastanneista eläinalan yrittäjistä 43 oli päätenyt yrittäjäksi siksi, että alalla ei ole työpaikkoja, joten tehdäkseen alan töitä on oltava yrittäjä. 29 yrittäjää vastasi halunneensa olla yrittäjä, 18 yrittäjistä oli hyvä liikeidea ja 40 vastanneista halusi perustaa eläinalan yrityksen. Muu, mikä? -vastausvaihtoehtoon vastasi 17 yrittäjää erilaisilla taustoilla ja motiiveilla ryhtyä yrittäjäksi. Näillä 17 vastanneista kolme mainitsi päätenneensä yrittäjäksi harrastuksen kautta ja yksittäisiä vastauksia olivat esimerkiksi mahdollisuus tehdä työtä omien arvojen mukaisesti, valmiin liiketoiminnan ostaminen tai olemassa olevan yrityksen jatkaminen. Kyselyssä selvitettiin myös rahan roolia yritystoiminnassa. Kysymykseen vastattiin 159 kertaa, eli moni oli valinnut useamman kuin yhden vastausvaihtoehdon.

Kuva 15 Rahan rooli yrittäjälle liiketoiminnassa (kpl)



Rahan roolia selvittäessä vastanneista yrittäjistä 38 halusi tehdä tulosta yritystoiminnassaan. 29 yrittäjälle yrityksen tulot olivat vain lisätuloja ja 34 yrittäjistä vastasi, että heille riittäisi minimi niin, että yrittäjä voi elättää itsensä. 29 yrittäjää koki, että raha ei ole yritystoiminnassaan tärkein ja 21 yrittäjää teki myös vapaaehtoistyötä.

6.1.2 Kysely: talous ja menestyminen

Kyselyssä selvitettiin eläinalan yrittäjien taloudellista tilannetta ja kokemusta menestymisestä. Kysyttäessä kattaako yritystoimintasi tuotot siitä koituvat kulut, vastasi seitsemän yrittäjistä, että heidän yritystoimintansa ei kata siitä koituvia kuluja ja yksi vastanneista ei ollut varma. Vastanneista 70 yrittäjällä oma yritystoiminta kattaa siitä koituvat kulut. Yrittäjistä 22 ilmoitti tuottojen vaihtelevan niin, että tuotot kattavat yritystoiminnasta koituvat kulut joskus. Lisäksi kyselyssä selvitettiin, mitä muuta yrityksen tuotot kattavat.

Kuva 16 Yritystoiminnan tuottojen kattavuus (kpl)



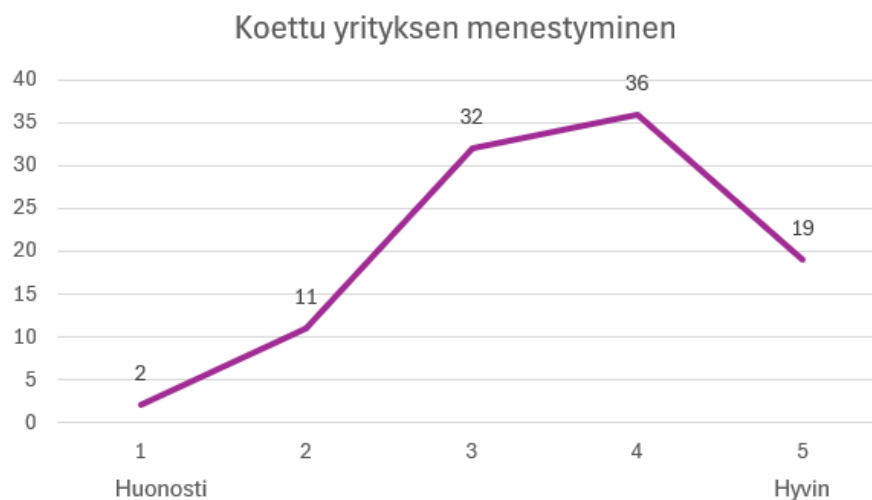
Yrittäjistä 64 vastasi yritystoiminnan tuottojen kattavan myös oman palkan. Tuotot mahdollistivat 27 yrittäjälle lisäksi loma-ajan palkan ja 24 yrittäjää ilmoitti tuotoista riittävän myös puskuriksi sairastumisten tai loukkaantumisten varalle. 58 yrittäjää ilmoitti, että yritystoiminnan tuotot kattavat myös vakuutukset, kuten YEL-vakuutuksen. Yrittäjistä yhdeksän ei ollut varma ja 22 yrittäjää vastasi, että yritystoiminnan tuotot eivät kata mitään vastausvaihtoehdoista. Kyselyssä selvitettiin myös millaisista palveluista tai tuotteista yrityksen tuotot koostuvat. Yrityksistä 97 tarjosi yrityksessään palveluita henkilöasiakkaille. Vastauksia kysymykseen kertyi 189 kpl, eli suurin osa yrityksistä tarjosi useampaa palvelua tai tuotetta.

Kuva 17 Yrityksen tuottojen koostuminen (kpl)



Yrityksille palveluita tarjosi 29 yritystä ja 22 vastasi yrityksensä tuottojen koostuvan toimeksiannoista muilta yrityksiltä. Tuotteita henkilöasiakkaille tarjosi 30 yritystä ja yritysasiakkaille tuotteita tarjosi seitsemän yritystä. Muu, mikä? -vastaukset liittyivät seurojen, yhdistysten, kunnan ja viranomaisten tekemiin ostoihin ja tämän vastausvaihtoehdon valitsi neljä yrittäjää. Kysyttäessä kokemusta oman yritystoiminnan menestymisestä, oli se vastanneiden kesken hyvällä tasolla.

Kuva 18 Koettu yrityksen menestyminen (kpl)



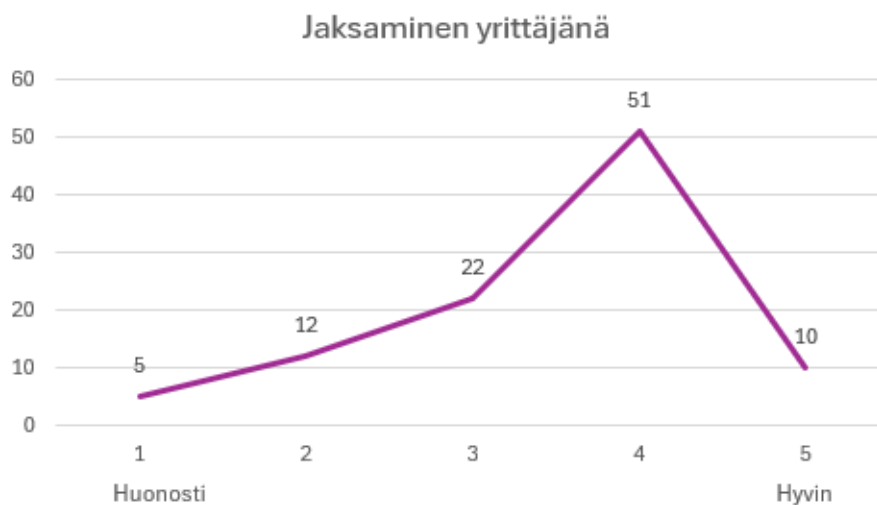
Asteikolla 1–5, yksi merkitsi huonoa menestymistä ja viisi hyvää menestymistä. 55 yrittäjää valitsi vaihtoehdoksi 4–5, eli hyvin. Ne yrittäjät, jotka vastasivat yrityksensä menestyneen

hyvin, kuvailivat kilpailutekijöikseen ja menestymisensä syyksi hyvän asiakaspalvelun ja asiakaslähtöisyyden. Hyvän menestyksen taustalla syiksi nousi esiin myös verkostoituminen ja yhteistyö muiden alan yritysten kanssa, onnistunut hinnoittelu ja erottuminen kilpailijoista jollain tietyllä erityisosaamisella. Muita mainittuja menestymisen tekijöitä oli vähäinen kilpailijoiden määrä alueella, liiketoiminnan jatkuva kehittäminen, toiminnan laatu, ammattitaito ja toimitilan korkea käyttöaste.

32 yrittäjää valitsi vastausvaihtoehtokseen kolme, eli he kokevat yrityksensä menestyneen keskimääräisesti. He kuvailivat yritystoiminnassaan onnistuneita tekijöitä sekä mahdollisia puutteita. Vastaukset olivat hyvin erilaisia keskenään. Kolme yrittäjistä vastasi onnistuneeksi tekijäksi erityisosaamisensa ja erikoistumisen johonkin tiettyyn asiaan. Seitsemän yrittäjistä nosti asiakkaiden puutteen yhdeksi ongelmaksi ja viisi vastanneista olivat vasta tuoreita yrittäjiä. Kaksi vastanneista mainitsivat ajan puutteen ongelmaksi.

Vastanneista yrittäjistä 13 koki yrityksensä menestyvän huonosti. Yrittäjät, jotka vastasivat yrityksensä menestyneen huonosti, kertoivat toisistaan poikkeavia syitä. Vastauksina oli esimerkiksi riittämätön määrä asiakkaita, ajan puute, yrityksen huono sijainti tai puutteet liiketoiminta- tai teknologiaosaamisessa. Suuri määrä kilpailijoita koettiin myös ongelmaksi. Vastauksissa mainittiin ongelmiksi myös motivaation puute, tuore yrittäjyys tai asiakkaiden ja omien eettisten arvojen ristiriita. Kysyttäessä arviota yrittäjien jaksamisesta asteikolla 1–5, jossa yksi merkitsi huonoa jaksamista ja viisi hyvää jaksamista, oli 51 yrittäjää valinnut vaihtoehdon neljä.

Kuva 19 Jaksaminen yrittäjänä (kpl)



Yrittäjistä kymmenen oli vastannut vaihtoehdon viisi, eli jaksavansa hyvin. Yrittäjistä 22 oli valinnut vaihtoehdon kolme. Viisi yrittäjää koki jaksamisensa huonoksi, valitsemalla vaihtoehdoksi yksi. Kaksitoista yrittäjää valitsi vaihtoehdon kaksi.

6.1.3 Kysely: kokemukset ja tuki

Kyselyssä selvitettiin yrittäjien omia kokemuksia yrittäjyydestä ja tuen tarpeesta. Kysyttäessä eläinalan yrittäjiltä, että mikä yrittäjyydessä tuntuu helpolta, nousi vastauksissa esiin aikataulut ja siihen liittyvä vapaus. Myös itse työ ja asiakaspalvelu koettiin helppoina asioina. Vaikeana koettiin kirjanpito, laskutus, verotus, kannattavuuslaskenta, kustannuslaskenta ja hinnoittelu. Lisäksi markkinointi nousi esiin vaikeana asiana. Muita vaikeita asioita yrittäjien mielestä oli byrokratia, riskit, muuttuva toimintaympäristö, verkostoituminen, ajanhallinta ja palautuminen, yksinäisyys ja se, miten paljon eri asioita yrittäjä voi joutua tekemään oman työnsä lisäksi.

Kyselyssä kysyttiin myös, että kokevatko yrittäjät tarvitsevansa apua jossain yritykseen liittyvässä asiassa. 83 yrittäjää sadasta vastasi tähän kysymykseen. Apua kaivattiin vaihtelevasti muun muassa kirjanpitoon, markkinointiin, eläkkeeseen, verotukseen, kannattavuuteen ja hinnoitteluun liittyen. Lisäksi apua kaivattiin ajanhallintaan, teknologiaosaamiseen, palveluiden luomiseen ja brändin rakentamiseen. Muutamat yrittäjät kaipasivat vertaistukea ja tukea yrittäjyyteen. Vastanneista 22 yrittäjää koki, että he eivät tarvitse apua yrittäjyyteen liittyen.

Tukea ja apua yrittäjyyteen oli hakenut 56 yrittäjää. Kysymykseen vastattiin 84 kertaa. Apua oli haettu mm. kollegoilta, yrityspalveluista, kirjanpitäjältä, työnohjaajilta, virastoista, omista verkostoista, netistä, koulutuksista ja yrityskummeilta. Kaksi yrittäjistä koki, että ei ollut saanut tarvitsemaansa apua, vaikka oli sitä hakenut.

Kysyttäessä onko yrityksen tehtäviä ulkoistettu, oli yrittäjistä 51 ulkoistanut kirjanpidon. Kysymykseen vastattiin 89 kertaa. Ulkoistettuja asioita oli myös laskutus, nettisivut, markkinointi sekä eläinalan työtehtäviä. Kahdeksan yrittäjistä mainitsi taloudellisen tilanteen esteeksi yrityksen toimintojen ulkoistamiselle.

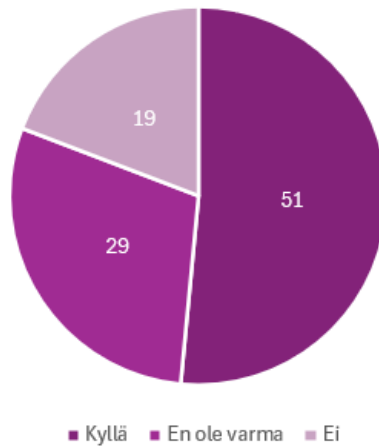
6.1.4 Kysely: tavoitteet, kehitys ja osaaminen

Kyselyssä selvitettiin yrittäjien tavoitteita, yrityksen kehitystä ja yrittäjien osaamista sekä osaamistarpeita. 46 yrittäjää vastasi yhdeksi tavoitteekseen taloudellisen toimeentulon. Myös

ihmisten auttaminen, eläinten hyvinvoinnin parantaminen ja laadukkaiden palveluiden tarjoaminen nousivat vastauksissa esiin. Kyselyssä kysyttiin myös aikomuksesta kasvattaa ja kehittää omaa liiketoimintaa.

Kuva 20 Aikomus kasvattaa ja kehittää liiketoimintaa (kpl)

Aikomus kasvattaa ja kehittää liiketoimintaa



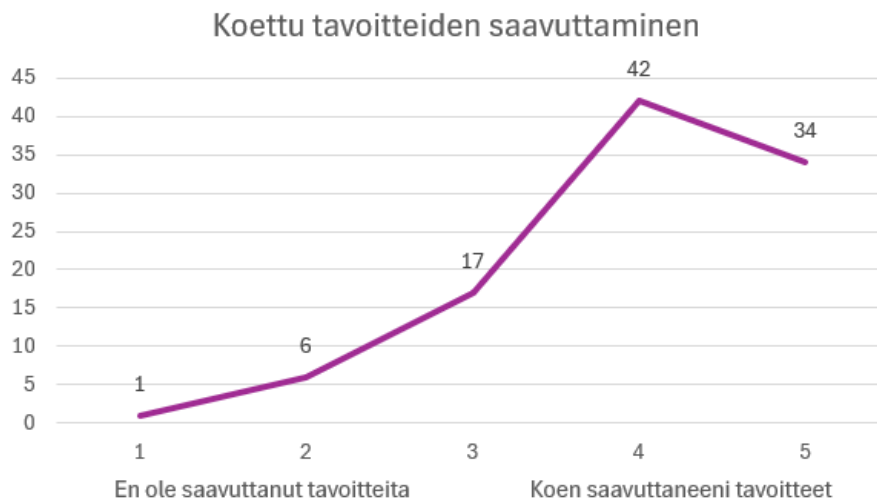
51 yrittäjää vastasi, että heillä on aikeissa kasvattaa ja kehittää liiketoimintaansa. 29 ei ollut varmoja ja 19 ei aikonut kasvattaa liiketoimintaansa. Lisäksi kyselyssä selvitettiin yrittäjien kokemusta yrityksen kehityksen suunnasta, jossa asteikolla 1–5, vaihtoehto yksi kuvaa, että yritys ei ole menossa oikeaan suuntaan ja vaihtoehto viisi kuvaa yrityksen olevan menossa oikeaan suuntaan.

Kuva 21 Koettu yrityksen kehityksen suunta (kpl)



Yrittäjistä 70 vastasi 4–5, eli yritys oli kehittymässä oikeaan suuntaan. Yrittäjistä 24 valitsi vaihtoehdon kolme ja yrittäjistä kuusi koki, että yritys ei ole menossa oikeaan suuntaan. Kysyttäessä yrittäjiltä kokemusta tavoitteidensa saavuttamisesta, koki 34 vastaajaa saavuttaneensa yritystoiminnalleen asettamat tavoitteet.

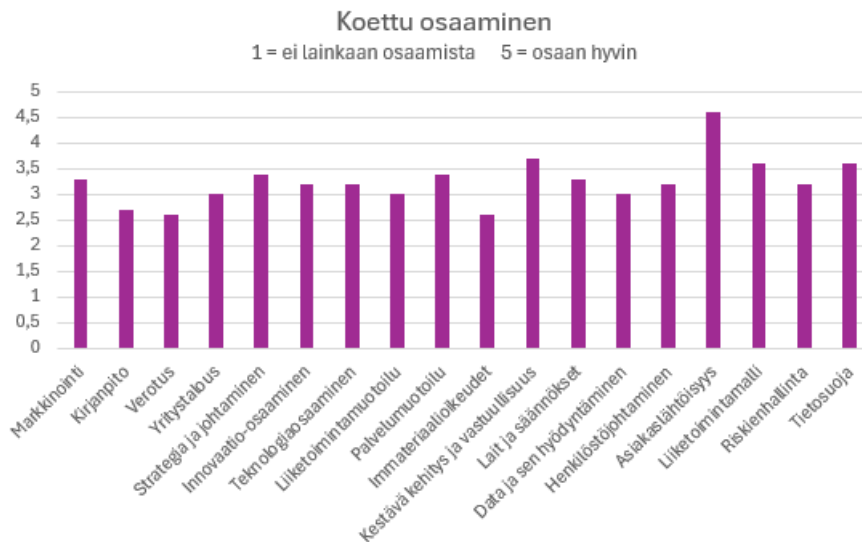
Kuva 22 Koettu yritystoiminnan tavoitteiden saavuttaminen (kpl)



Yrittäjistä 42 valitsi vaihtoehdon neljä ja 17 yrittäjää valitsi vaihtoehdokseen kolme. Yrittäjistä seitsemän ei kokenut saavuttaneensa tavoitteita. Kyselyssä kysyttiin myös yritystoiminnan kehittämisestä. Yritystoimintaansa kehitti 44 yrittäjää tekemällä ja kokeilemalla uusia asioita. 17 yrittäjää koki yrityksensä olevan hyvä juuri näin ja 29 yrittäjää koki, että on paljon ideoita, mutta ei ole aikaa toteuttaa niitä. Yrittäjistä kymmenen valitsi vaihtoehdoksi ”ei mikään näistä”, täydentäen syiksi esimerkiksi taloudelliset syyt, voimavarojen puute tai rohkeuden puutteen.

Yrittäjyyteen liittyvää osaamista tai koulutusta oli hankkinut suurin osa vastaajista. 14 vastasi, että ei ollut hankkinut osaamista tai koulutusta yrittäjyyteen liittyen. Kysymykseen vastattiin 87 kertaa. Seitsemän vastanneista yrittäjistä oli koulutukseltaan tradenomeja ja kuusi merkonomeja. Koulutustaustaksi mainittiin myös yrittäjän ammattitutkinto, liiketoiminnan perustutkinto ja johtamisen opintoja. Myös lyhyempiä yrittäjyyskoulutuksia tai -kurseja mainittiin. Lisäksi viisi vastanneista on työskennellyt tai työskentelee tälläkin hetkellä liiketoimintaan liittyvien aiheiden parissa. Liiketoimintaosaamisen suhteen yrittäjät arvioivat osaamistaan kyselyssä asteikolla 1–5, jossa yksi kuvasi ”ei lainkaan osaamista” ja viisi kuvasi hyvää osaamista.

Kuva 23 Koettu osaaminen asteikolla 1–5



Keskiarvojen mukaan katsottuna harvemmillä yrittäjistä oli osaamista kirjanpidosta, verotuksesta tai immateriaalioikeuksista näiden jäädessä 2,6–2,7 keskiarvoltaan. Ylivoimaisesti parhaimmaksi yrittäjät kokivat osaamisensa asiakaslähtöisyydessä keskiarvolla 4,6. Tietosuojat, liiketoimintamalli sekä kestävä kehitys ja vastuullisuus korostuivat myös keskiarvojen ollessa 3,6–3,7.

Kyselyssä yrittäjiltä kysyttiin, että mistä yrittäjyyden aiheista vastanneet kokisivat tarvitsevansa tai toivoisivat saavansa lisää osaamista. Vastauksissa nousi esiin markkinointi, yritystalouteen liittyvät asiat, verotus, kirjanpito, vakuutukset, eläkeasiat ja sopimukset. Lisäksi toivottiin lisää osaamista vähän kaikesta yrittäjyyteen liittyvästä. Yksittäisiä ja toisistaan poikkeavia toiveita oli useita, näistä muutamana esimerkkinä tietotekniikka, palvelumuotoilu, lakiasiat, riskienhallinta sekä data ja sen hyödyntäminen.

6.2 Haastattelun tulokset

Teemahaastatteluun osallistui 10 eläinalan yrittäjää, joista 9 toimi eläinten kouluttajana. Haastatteluun valitut yrittäjät toimivat kokoaikaisina yrittäjinä, mutta osa haastatelluista teki yrityksensä kautta myös muuta kuin eläinalaan liittyvää työtä. Seuraavaksi esitellään haastattelun tuloksia.

6.2.1 Haastattelu: yrityksen perustaminen, yrittäjyys ja talous

Haastattelun ensimmäisessä osiossa kartoitettiin syvemmin yrityksen perustamiseen liittyvää osaamista ja yrittäjien kokemuksia. Ennen yrityksen perustamista liiketoimintaympäristöä oli tutkinut kahdeksan haastatelluista. Jokainen heistä mainitsi tutkineensa ainoastaan kilpailijoita tai yhteistyöhön liittyviä asioita. Neljä haastatelluista koki, että ei ollut osannut arvioida, onko yrityksen perustaminen taloudellisesti kannattavaa, yksi ei ollut ajatellut asiaa sivutoimisuuden takia ja neljä kymmenestä yrittäjästä ei ollut tehnyt lainkaan laskelmia yritystä perustaessa. Yksi heistä teki laskelmat myöhemmin siirtyessään täysipäiväiseksi yrittäjäksi. Laskelmia tehneistä yrittäjistä kolme kuvaili, että tilanne oli näyttänyt paperilla hyvältä. Yksi yrittäjästä oli laskelmien mukaan tehnyt päätelmän, että pelkästään eläintenhoitajan työllä yritystoimintaa ei saisi kannattavaksi, joten hän tarjosi yrityksessään toista palvelua lisäksi. Hän kertoi myös, ettei ollut tajunnut laskea lomiamukaan ja aikoi tehdä uudet laskelmat.

Kysyttäessä koetuista yllätyksistä yrittäjyyden aikana kaksi haastatelluista mainitsi, että oli ollut yllättävää, miten paljon kaikenlaista yrittäjyyteen liittyy. Yksi haastatelluista koki, että lakisääteisten asioiden selvittely tuntuu mahdottomalta ja saadut neuvot ovat ristiriitaisia. Yksi haastatelluista oli yllätynyt positiivisesti, sillä yrittäjyys ei ollutkaan niin stressaavaa, kuin mitä hän oli luullut.

Haastattelun toisessa osiossa selvitettiin yrityksen kehittämiseen liittyviä kokemuksia ja tehtyjä toimenpiteitä. Haastatelluista kahdeksan koki, että liiketoimintasuunnitelman merkitys tänä päivänä oli pieni heidän yritystoiminnassaan. Yksi haastatelluista koki liiketoimintasuunnitelman merkityksen kasvavan yrityksen kehittymisen mukana. Kolme haastatelluista oli päivittänyt liiketoimintasuunnitelman ensimmäisen version jälkeen. Kahden haastateltavan mielestä liiketoimintasuunnitelma oli selkeyttänyt toimintaa ja auttanut rajaamaan kohderyhmää.

Kukaan kymmenestä yrittäjästä ei ollut hankkinut rahoitusta eikä kukaan ollut tehnyt isompia investointeja. Suurin osa pienistä investoinneista koski yrittäjän substanssiosaamisen kehittämistä, sillä kahdeksan kymmenestä yrittäjästä kertoi investoineensa koulutuksiin ja oman osaamisen kehittämiseen. Kaikki seurasivat taloutta jollain tasolla ja sen tilanne vaikutti päätöksentekoon. Lisäksi osiossa kysyttiin kaksi kysymystä liittyen yrittäjän luonteeseen. Haastatelluista yrittäjistä kaikki olivat harkitsevia riskinottajia. Riskejä oli otettu tarvittaessa ja perustellusti ja neljä kuvaili olevansa varovainen riskien kanssa. Kaksi sanoi hyväksyvänsä riskit osana yrittäjyyttä. Kuusi kymmenestä haastatelluista mainitsi, että suhtautuu virheisiin niin, että niistä voi ja kannattaakin oppia.

Kolmas osio käsitteli yrittäjien kokemusta hinnoitteluun liittyen. Puolet yrittäjistä, eli viisi kymmenestä koki hinnoittelun olleen vaikeaa. Suurin osa oli vertailut ja ottanut mallia kilpailijoiden hinnoista. Vain yksi haastatelluista kertoi, että yrityksessä oli tehty kustannuslaskelmia, joiden pohjalta hinnoittelu on tehty. Yksi haastatelluista oli myöhemmin oppinut tekemään kustannuslaskelmia, mutta koki edelleen oman ajan hinnoittelun vaikeaksi. Puolet haastatelluista koki, että tuotot suhteessa tehtyihin työtunteihin ei ollut tasapainossa.

6.2.2 Haastattelu: menestys, asiakkaat ja verkostot

Osiossa neljä kartoitettiin menestystekijöitä ja yrittäjien omia ajatuksia menestyksen määritelmästä. Kahdeksan kymmenestä yrittäjästä mainitsi menestymisen määritelmään sisältyvän sen, että he pystyvät elättämään itsensä. Suosittelut ja maine nousivat esiin kolmen yrittäjän puheissa ja kahdelle heistä se oli ainut mainittu menestyksen määritelmä. Tyytyväiset asiakkaat, ihmisten auttaminen ja toiminnan jatkuvuus nousivat myös esiin yrittäjien kuvailuissa. Yksi haastatelluista kertoi, että kolmen asian on oltava tasapainossa, jotta hänen yrityksensä on menestynyt: hän pärjää taloudellisesti, hän voi itse hyvin ja hän kokee, että on pystynyt auttamaan muita lisäämällä sekä ihmisen, että eläimen hyvinvointia.

Kysyttäessä oman osaamisen tuotteistamisesta, kertoi kaksi haastatelluista yhdistäneensä useampaa osaamistaan ja tehneen siitä ainutlaatuisen palvelun asiakkaalle. Yksi haastatelluista oli tuotteistanut erityisosaamisensa myymällä palveluitaan paketteina, sillä asiakassuhteet ja prosessit ovat pitkäkestoisia. Yksittäisiksi erottautumistekijöiksi haastateltavat mainitsivat pitkän kokemuksen, oman persoonan, erityisosaamisen, innovatiivisuuden, taustan ihmisten kanssa työskentelystä, viestintään panostamisen, monikielisuuden ja pienet ryhmät. Kaksi haastatelluista mainitsi, että alalla palveluiden ja tuotteiden nimet ovat samanlaisia ja erottautumistekijöitä on vähän. Kaikki seurasivat kilpailijoitaan jollain tasolla, pääasiassa sosiaalisen median kautta. Muita toimialoja tutki ja seurasi seitsemän yrittäjästä, mutta kuvailujensa mukaan aika kevyesti.

Kysyttäessä kohderyhmien rajaamisesta, oli kolme kymmenestä yrittäjästä rajannut tietoisesti tarkemmin ja kapeammin kohderyhmänsä oman erityisosaamisensa mukaan. Seitsemän haastatelluista ei ollut rajannut lainkaan kohderyhmiä eläinlajeja enempää. Haastatteluissa kävi ilmi, että neljällä yrittäjästä oli tapahtunut osittain tiedostamatonta rajaamista, kuten esimerkiksi eläinten kouluttajan erikoistuminen tiettyyn koirien harrastuslajiin. Asiakastutkimusta yrityksessään teki kaksi yrittäjästä, mutta vain vähän. Palautetta palveluista ja tuotteista oli joskus kysytty seitsemän yrittäjän toimesta, mutta jatkuvaa palautetta keräsi vain kaksi yrittäjästä. Yksi yrittäjästä oli kokeillut palvelumuotoilua ja

kuvasi tämän olleen onnistunut kokeilu. Yksi haastatelluista pohti, että voisihan se olla hyvä kysyä mitä asiakkaat haluaisivat ja minkälaisia palveluita he toivoisivat.

Osiossa viisi kysyttiin yrittäjien verkostoitumiseen, yhteistyöhön ja työllistämiseen liittyviä ajatuksia ja kokemuksia. Kaikki haastatelluista yrittäjistä olivat verkostoituneet kollegojensa kanssa, osa vähemmän ja osa enemmän. Verkostoitumisesta koettiin olevan hyötyä, esimerkiksi vertaistuen, avun, ajatusten vaihdon ja inspiraation saamisen muodossa. Puolet haastatelluista olivat verkostoituneet myös muiden alojen yrittäjien ja ammattilaisten kanssa.

Kellään haastatelluista ei ollut palkkatyöntekijää yrityksessään. Kuusi haastatelluista kertoi, ettei tiedä ketään, joka olisi alan palkkatöissä varsinkaan kokopäiväisesti. Neljä heistä kertoi ja arveli, että jonkin verran voisi olla työpaikkoja tarjolla. Yksi haastatelluista pohti, että alan vakiintumattomuus ja epävakaasi asiakasvirta aiheuttavat liian ison riskin työntekijöiden palkkaamisen suhteen. Hän pohti myös, että olisi haastavaa toimia työnantajana, sillä alalla ei ole työehtosopimusta, johon tukeutua. Lisäksi hän kuvaili kokeneensa, että yleisesti eläinalaa ei nähdä oikeana alana, vaan ennemmin harrasteluna. Toinen haastatelluista pohti työpaikkojen puutteen syyksi mm. pakkoyrittäjyyden, yrittäjyysosaamisen puutteen ja ylipäätään sen, että yrittäjät alalla eivät halua laajentaa toimintaansa ja palkata työntekijöitä.

Lähes kaikki haastatelluista toimivat yrityksessään yksin. Yhdellä yrittäjistä oli yhtiökumppani. Yrittäjistä kolme toimi alihankkijoina, minkä kautta heille oli muodostunut työyhteisö. Yrittäjistä viisi koki yksin toimimisen heille sopivaksi ja he pitivät siitä. Yhteistyökumppaneita oli kuudella yrittäjistä tai he olivat kehittelemässä yhteistyötä.

6.2.3 Haastattelu: osaamistarpeet, vinkit yrittäjyyteen sekä kehitysehdotukset

Osiossa kuusi kartoitettiin ajatuksia eläinalan yrittäjien osaamistarpeista. Kysyttäessä, että mistä yrittäjyysosaamisesta tai opeista on ollut eniten hyötyä, mainitsi kaksi haastatelluista ihan kaikesta olleen hyötyä ja yksittäisinä hyödyllisinä aiheina nousi esiin laajasti eri liiketoimintaosaamiseen liittyviä teemoja. Näitä olivat esimerkiksi hinnoittelu, kohderyhmä, myynti, markkinointi, lainsäädäntö ja liiketoimintasuunnitelma. Lisäksi mainittiin, että tieto siitä mitä yrittäminen ylipäätään on, oli ollut hyödyllistä. Kaksi yrittäjää koki kirjanpitäjän avun olleen hyödyllisintä. Myös tiedon saatavuuteen liittyvät vinkit oli koettu hyödylliseksi.

Kysyttäessä yrittäjien näkemyksiä siitä, millaista tietoa he kokevat alan yrittäjien tarvitsevan yrittäjyydestä pärjätäkseen alalla, mainitsivat he hyvin monipuolisesti erilaisia liiketoiminnan osa-alueita. Näitä olivat mm. markkinointi, asiakaspalvelu, viestintä, hinnoittelu, kirjanpito ja

verotus. Lisäksi mainittiin oma jaksaminen, työnohjaus, huolien ulkoistaminen ja velvoitteet. Talousasiat nousivat esiin kuuden haastateltavan yrittäjän pohdintoissa. Yksi haastatelluista korosti sitä, että pakolliset kustannukset pitää tietää ja jos niitä ei pysty hoitamaan, ei voi menestyä. Toinen haastelluista mainitsi, että vaikka on halu auttaa, niin se ei voi olla pois yrityksen menestymisestä, sillä se ei ole kestävä tapa toimia. Yrittäjistä yksi koki, että olisi hyvä, jos alaa saataisiin kehitettyä ja nykyiseen tilanteeseen tulisi muutosta. Yksi yrittäjistä koki, että aidot esimerkit ja avoin keskustelu esimerkiksi hinnoittelusta, kuluista, yrittäjyystaidoista ja ajanhallintataidoista olisivat tarpeellisia eläinälällä.

Haastattelussa kysyttiin mitä yrittäjät haluaisivat sanoa alan yrittäjyydestä haaveileville, yrittäjyyteen liittyen. Neljä yrittäjistä korosti, että kaiken ei tarvitse olla valmista ennen kuin aloittaa ja voi aloittaa pienestä, esimerkiksi palkkatyön ohella. Yksi haastatelluista kehu kevytyrittäjyyden olevan hyvä tapa kokeilla, haluaako tätä työtä tehdä vai ei. ”Kääri hihat ja ryhdy hommiin”, ”ryhtykää vaan tekemään”, ”rakenna pitkäjännitteisesti” ja ”rohkeasti vaan kokeilemaan” olivat toimeen ryhtymiseen kannustavat kommentit. Yksi haastatelluista kannusti kouluttautumaan, jotta pakolliset asiat yrittäjyydestä ovat hallussa ennen yrittäjäksi ryhtymistä. Haastateltavat nostivat esiin myös seuraavia asioita: perehdy kunnolla, suunnittele, laske onko oikeasti kannattavaa perustaa yritys ja mieti oma toimeentulosi. Yksi haastatelluista huomautti, että raha ei tule yhtenä isona summana ja tietyinä ajankohtana tilille, vaan olisi tärkeä ymmärtää, että yrittäjä joutuu keräämään rahansa pienistä puroista, jotta saa esimerkiksi laskun maksettua.

Muita yrittäjien nostamia huomioita eläinälän yrittäjyydestä haaveilevalle olivat mm. lomien pitämisen tärkeys, ajankäytön hallinta, kirjanpitäjän hankkimisen tärkeys, verkostoituminen, hyvien ihmisten löytäminen ympärilleen, mentorien hankkiminen ja että ei kannata eikä tarvitse jäädä yksin. Myös erottautumistekijäksi erityisosaamiseen panostaminen mainittiin.

Viimeisessä kysymyksessä kysyttiin, mitä Taitotalon Eläinälän yritystoiminta - opintokokonaisuudessa tulisi ehdottomasti opettaa tuleville alan yrittäjille. Asiakaspalvelu ja ihmispuolen osaaminen nousi esiin tärkeänä asiana kolmen yrittäjän puheissa, sillä ihminen on asiakkaana yhtä tärkeä kuin eläinkin. Jotta pystyttäisi vaikuttamaan eläimen hyvinvointiin, tulisi myös ihminen huomata kaikkine tarpeineen. Yksi yrittäjistä kuvaili, että jos on huono asiakkaiden kanssa, ei tule saamaan asiakkaita. Toinen yrittäjistä kuvaili, että ihmistaitoisella yrittäjällä asiakkaan palaamisen todennäköisyys paranee merkittävästi.

Kaksi haastatelluista mainitsi, että opintokokonaisuudessa tulisi käydä läpi yrittäjyyttä syvemmin ja esimerkkien kautta, sillä heidän mielestään olisi hyvä saada eläinälän

näkökulmaa ja aitoa yrittäjyyden kokemusta. Yksi haastatelluista pohti, että mahdollisuus yksityiseen sparraukseen opettajan kanssa olisi hyödyllistä. Haastateltavat nostivat esiin myös markkinoinnin, kirjanpidon, talousasiat, kohderyhmän selkeyttämisen, itsestä huolehtimisen ja liiketoiminnan perusteet. Lisäksi yksi haastatelluista nosti esiin ajatuksen, että olisi tärkeä opettaa mistä voi saada apua ongelmatilanteissa ja että huolia voi myös ulkoistaa. Yksi haastateltavista pohti Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuuden tärkeyttä ja jopa sitä, että se voisi olla laajempi ja jopa pakollinen tutkinnon osa. ”Se on kuitenkin todella monen valmistuneen todellisuus, että pitää niin kun jossain määrin olla yrittäjä.”

7 Liiketoimintasuunnitelma eläinalan näkökulmasta -infograafi

Toimeksiantajalle kehittämäni lopputuote on infograafi, joka tulee osaksi Taitotalon uudistuvaa Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuutta vuonna 2025. Infograafi tukee opiskelijaa liiketoimintasuunnitelman tekemisessä ja yritystoimintansa suunnittelussa menestystekijöiden näkökulmasta. Aikatauluksi infograafin tekemiselle asetettiin heinäkuu 2024.

Opetushallituksen määrittelemät tutkinnon perusteet vaikuttavat Taitotalon opintokokonaisuuden laajuuteen ja tämä pyrittiin huomioimaan lopputuotetta kehittäessä. Toimeksiantajan puolesta muita toiveita ei asetettu opetusmateriaalin muodon ja sisällön suhteen. Ideointivaihe toteutettiin Teams-tapaamisessa toimeksiantajan nimeämän ohjaajan kanssa. Huomioiden ajalliset ja taloudelliset resurssit sekä opetusmateriaalin kohderyhmä, todettiin infograafin olevanärkevin valinta lopputuotteeksi. Ideointivaiheessa esitettyjä muita vaihtoehtoja ei kuvailla erikseen toimeksiantajan toiveen mukaisesti.

7.1 Suunnittelu

Teorian, kyselyn ja haastatteluiden tulosten perusteella oli selvää, että eläinalan yrittäjien liiketoimintaosaamista tulisi lisätä. Ideointivaiheessa sain nähdä uudistetun opintokokonaisuuden sisältöä ja tämän perusteella koin, että olennaisinta lopputuotteen osalta olisi tuottaa kevyt kokonaisuus, joka korostaa eri liiketoiminnan osa-alueiden merkitystä. Kun eri osa-alueiden merkitys nostetaan esiin kevyessä ja yhtenäisessä paketissa, jää se tulevalle yrittäjälle helpommin mieleen ja hän hahmottaa myös kokonaisuuden. Vaikka opiskelija itse ei perehtyisi tiettyyn osa-alueeseen syvemmin, ymmärtäisi hän kuitenkin sen merkityksen yritystoiminnalleen. Koska liiketoimintasuunnitelman tekeminen kuuluu osaksi Taitotalon eläinalan yritystoiminnan

opintokokonaisuutta, voisi infograafin yhdistää tehtävään ja näin opiskelija pystyisi viemään infograafin tarjoamaa tietoa suoraan yritystoimintansa suunnitteluun ja tehtävän tekemiseen.

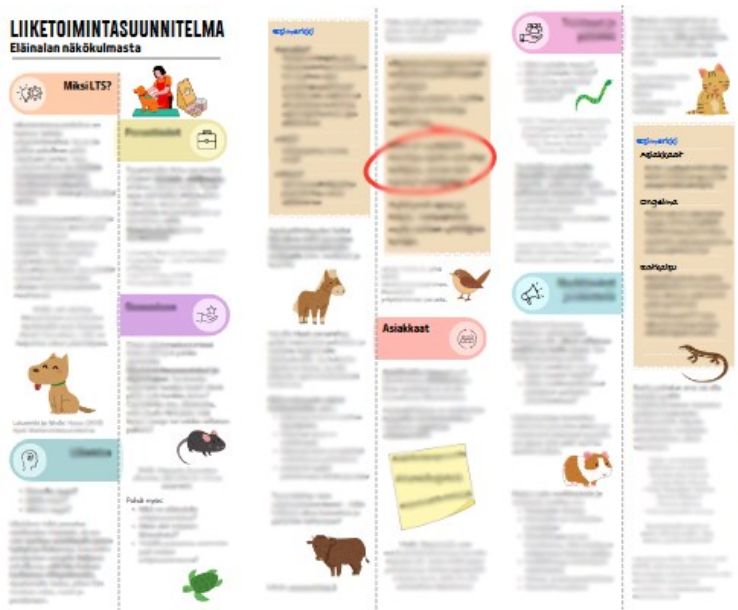
7.2 Toteutus

Infograafin otsikoksi muodostui ”Liiketoimintasuunnitelma eläinalan näkökulmasta” ja se käy askel askeleelta läpi liiketoimintasuunnitelmaan yleensä kuuluvia osa-alueita. Infograafi toimii opiskelijalle kuin kartta, joka auttaa pohtimaan oman yrityksen kannalta tärkeitä menestystekijöitä liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä. Infograafi sisältää myös vinkit, lukuvinkit ja lähteet, jolloin opiskelija voi halutessaan syventyä valitsemaansa osa-alueeseen. Osa-alueisiin on sisällytetty eläinalan esimerkkejä mahdollisimman konkreettisesti. Visuaalisesti infograafi on eläinaiheinen. Sisällytin infograafiin myös muutaman otsikon teemoista, joita ei kaikista liiketoimintasuunnitelmista löydy. Ne kuitenkin nousivat esiin tämän opinnäytetyön teoriapohjasta menestystekijöinä. Lisäksi tehtyjen haastattelujen perusteella sisällytin infograafiin listauksen apua ja neuvoa tarjoavista toimijoista. Infograafi sisältää myös linkin Taitotalon yrittäjälle suunnattuihin koulutuksiin.

Lopputuote toteutettiin käyttäen Canvaa työkaluna. Hyödynsin valmista pohjaa ja valmiita grafiikoita. Itse tiedon koostamiseen hyödynsin liiketoimintasuunnitelmien tyypillistä rakennetta. Työ valmistui ajallaan, mutta siihen tehtiin pieni muutos syyskuussa 2024 nousseen arvonlisäverokannan vuoksi.

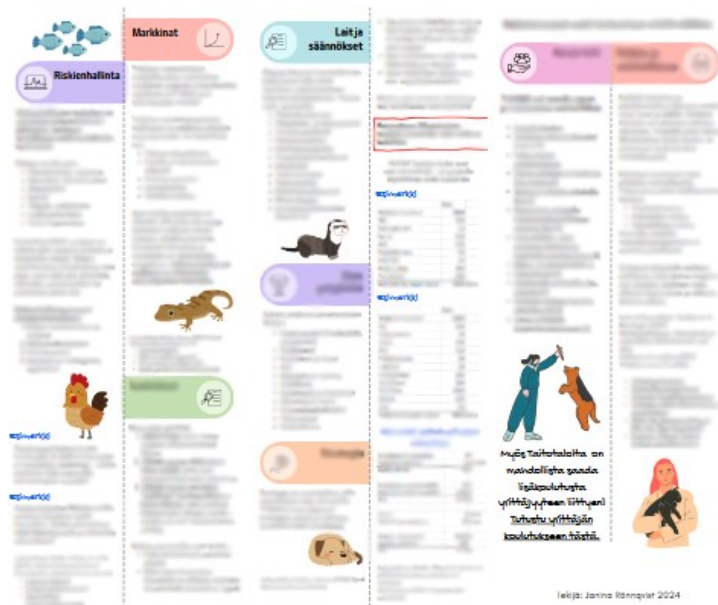
Toimeksiannon sopimuksen mukaisesti infograafia ei julkaista eikä sisältöä kuvata tarkemmin. Opetusmateriaali on AEL-Amiedu Oy:n eli Taitotalon omaisuutta. Tästä syystä myöskään infograafin sisältöön vaikuttaneita valintoja ja perusteluita ei julkaista. Alla sumennetut kuvakaappaukset infograafista, joka on kuusi sivua pitkä. Infograafin mallin vuoksi kuvakaappaukseen on yhdistetty kolme sivua vierekkäin.

Kuva 24 Infograafin ensimmäiset kolme sivua



Kuvassa näkyy infograafin kolme ensimmäistä sivua sumennettuna. Teemoja sivuilla on seitsemän. Teemoissa esiintyy vaihtelevasti vinkkejä, lähteitä ja esimerkkejä. Kuvat ovat Canvan ilmaisversion kuvia.

Kuva 25 Infograafin loput kolme sivua



Infograafin viimeiset kolme sivua sisälsivät kahdeksan eri teemaa ja näistä muutamana esimerkkinä voidaan mainita riskienhallinta, markkinointi, laskelmat, lait ja säännökset sekä

tarjolla oleva apu ja tuki. Teksti on kohderyhmälle suunnattua, sisältäen esimerkkejä. Näillä sivuilla esiintyi myös vinkki Taitotalon yrittäjälle suunnattuihin koulutuksiin.

7.3 Palaute

Tämän opinnäytetyön toimeksiantajalla oli aito tarve toiminnalliselle lopputuotteelle ja Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuuden kehittämiseksi. Toimeksiantajan palautteen mukaan tämä toiminnallinen opinnäytetyö on saavuttanut sille asetetut tavoitteet. Työ on tarjonnut toimeksiantajalle arvokasta tietoa ja vahvistanut käsitystä alan yrittäjien osaamistarpeista. Infograafi tukee opiskelijaa liiketoimintasuunnitelman koostamisessa ja tiedon hankkimisessa. Kyselyt ja haastattelut on toteutettu laadukkaasti. Toimeksiantaja on hyödyntänyt opinnäytetyöstä saatua tietoa Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuuden sisällön koostamisessa siltä osin, mitä tutkinnon osan laajuus mahdollistaa. Koska Eläinalan yritystoiminta -tutkinnon osan laajuus on 20 osaamispistettä, korostui opinnäytetyön tulosten perusteella tarve ohjata opiskelijaa kehittämään liiketoimintaosaamistaan myös eläinten hoidon ammattitutkinnon suorittamisen jälkeen, mikäli hän ryhtyy yrittäjäksi. (Toimeksiantajan henkilökohtainen tiedonanto, 9.9.2024)

Palautteen mukaan infograafi tukee Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuuden muuta sisältöä. Se on moderni, helppolukuinen ja selkeä. Infograafi sisältää hyödyllisiä vinkkejä ja mietittäviä asioita yrittäjyyttä mahdollisesti harkitsevalle opiskelijalle. Infograafiin on toimivalla tavalla tiivistetty tietoa ja se toimii hyvänä ohjenuorana aloittelevan yrittäjän polulla. (Toimeksiantajan henkilökohtainen tiedonanto, 9.9.2024)

8 Johtopäätökset

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää millainen oppimissisältö lisäisi eläinalan yrittäjien valmiuksia menestyä yritystoiminnassaan ja tuottaa selvityksen perusteella opetusmateriaalina toimiva infograafi Taitotalon uudistuvaan Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuuteen. Menestyvän liiketoiminnan edellytyksiä tarkasteltiin tietoperustassa sekä menestyvän yrittäjän, että menestyvän yrityksen näkökulmasta. Näistä luotiin katsaus liiketoiminnan menestystekijöihin, kuten liiketoimintasuunnitelma, toimintaympäristö, strategia ja riskienhallinta, kannattavuus, asiakaslähtöisyys ja markkinointi. Lisäksi työn tietoperustassa tarkasteltiin eläinalaa, eläinten hoidon ammatillista koulutusta sekä lemmikkieläinmarkkinoita.

Eläinalan yrittäjien nykytilaa arvioitiin kyselyn ja haastattelun pohjalta. Eläinalan yrittäjät kokivat tarvitsevansa tietoa erityisesti talousasioihin, verotukseen ja markkinointiin liittyen. Kyselyssä ja haastattelussa nousi esiin osaamistarpeita monipuolisesti eri liiketoiminnan osa-alueista ja moni heistä koki ihan kaiken yrittäjyyteen liittyvän osaamisen tarpeelliseksi. Heistä suurin osa koki oman jaksamisensa ja menestymisensä hyvänä. Tietoperustassa menestystekijänä esiin nousseen asiakaslähtöisyyden osalta osaamisen taso oli tehdyn kyselyn perusteella korkealla, mutta haastatteluissa selvisi, että asiakaslähtöisyys ei kuitenkaan näyttäytynyt eläinalan yrittäjien käytännön toiminnassa. Tulosten mukaan jatkuvaa asiakaspalautteen keräämistä teki vain kaksi yrittäjistä, eikä asiakastutkimusta tehty muulla tavoin. Myöskään liiketoimintaympäristöä ei käytännössä tutkittu kilpailijoita enempää.

Tietoperustan perusteella voidaan todeta, että laaja liiketoimintaosaaminen auttaa yrittäjää tunnistamaan ja tiedostamaan yritystoimintaansa vaikuttavat tekijät, tekemään perusteltuja valintoja ja toisaalta myös valitsemaan oikeat henkilöt avukseen sekä hyödyntämään verkostojaan. Yrittäjän hyvinvointi, motivaatio, resilienssi ja kyky oppia virheistään auttaa yrittäjää jatkamaan toimintaansa sekä kehittämään ja uudistamaan yritystään. Näin ollen voidaan johtopäätöksensä todeta, että liiketoimintaosaaminen auttaa yrittäjää suunnistamaan kohti itse asetettuja tavoitteitaan ja tiedostamaan, että asiakkaan tarpeet ovat liiketoiminnan ydin. Tutkimuskysymykseen voidaan koko opinnäytetyöstä vetää johtopäätöksensä vastaus, että oppimissisällön tulisi olla laajasti liiketoimintaosaamista lisäävä kokonaisuus.

Yhdistämällä tietoperustan sekä kyselyn ja haastattelun tulokset pystyttiin tämän toiminnallisen opinnäytetyön lopputuloksena tuottamaan infograafi osaksi Taitotalon Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuutta. Infograafin avulla pystytään tukemaan eläinalan yrittäjien valmiuksia menestyä yritystoiminnassaan. Toimeksiantajan palautteen mukaan (luku 7.3) lopputuote vastaa tavoitetta, se tukee muuta oppimissisältöä ja se toimii apuna liiketoimintasuunnitelman tekemisessä. Toimeksiantajan palautteen mukaan yhteistyö on ollut sujuvaa ja hyödyllistä. Aktiivinen yhteydenpito ja toimeksiantajan pitäminen ajan tasalla on ollut onnistunutta ja opinnäytetyö on pysynyt aikataulussa.

9 Pohdinta

Tiesin haluavani tehdä opinnäytetyön eläinalaan liittyen ja vaihtoehtoja aiheelle oli useita. Päätin kysyä Taitotaloa opinnäytetyön toimeksiantajaksi, sillä uskoin yhteistyöllä saavamme aikaan hyvän lopputuloksen ja ammatillisen opetuksen kautta pystyisimme auttamaan

eläinalan yrittäjiä varhaisessa vaiheessa yrittäjyyden tiellä. Rajaaminen oli suurin haasteeni koko opinnäytetyön prosessin ajan.

Aloitimme toimeksiantajan kanssa yhteisillä tapaamisilla, jossa työn aihetta ja tavoitetta suunniteltiin yhdessä. Opinnäytetyön nimi muodostui suunnitteluvaiheessa kuin itsestään. Toimeksiantaja toivoi, että opinnäytetyöstä syntyisi opetusmateriaalia heidän uudistuvaan Eläinalan yritystoiminta -opintokokonaisuuteen. Toimeksiantajan toivomassa aikataulussa pysyttiin täysin, mutta omasta aikataulustani työ venyi viimeistelyvaiheessa kaksi viikkoa. Lopputuotteeseen tehtiin jälkepäin yksi muutos arvonlisäverokannan vaihtuessa syyskuussa 2024.

Opinnäytetyön aiheen päättämisen jälkeen lähdin hahmottelemaan teoriapohjaa käsittekartan ja sisällysluettelon avulla. Etsin tietoa aiheesta monipuolisesti. Lopulta kirjallisuuteen uppoutuessani teoriapohja sai lopullisen muotonsa, sillä tietoa menestystekijöistä löytyi jatkuvasti lisää. Mielestäni teoriapohja on onnistunut ja onnistuin lopulta myös sen rajaamisessa, vaikka haasteita sen kanssa olikin pitkään. Eläinalan osalta tiedon löytäminen oli haastavaa ja olisin halunnut selvittää alan tilannetta lisää, mutta aikataulun vuoksi tämä ei ollut mahdollista.

Kyselyn kysymysten kanssa haasteeksi osoittautui myös rajaaminen. Lisäksi kysymysten muoto ja käytetyt termit eivät ole täysin linjassa keskenään. Haastattelun kysymykset oli helpompi rajata, mutta muotoilussa oli joitain puutteita. Koin tiukan aikataulun yhdeksi haasteeksi kysymysten suunnittelussa. Kysely onnistui kuitenkin lopulta kohtalaisesti. Kyselyn kokonaisotanta oli 100 vastaajaa, mikä edustaa määrällisessä kyselyssä luotettavuutta opinnäytetyöhön. Vastaajista noin 10 % oli kuitenkin kohderyhmän ulkopuolelta, mikä voi vaikuttaa kyselyn luotettavuuteen toistettavuuden kautta. Määrällisen kyselyn lisäksi haluttiin kuulla syvemmin eläinalan yrittäjien ajatuksia ja kokemuksia, mikä oli mahdollista laadullisen haastattelun avulla. Tuloksiin vaikuttaa se, että haastateltavista yhdeksän kymmenestä olivat eläinten kouluttajia, jolloin kyseisen osaamisalan näkemykset nousevat eniten esiin, eikä ajatuksia ja kokemuksia saatu aivan kaikilta osaamisaloilta. Haastattelut sujuivat pääosin hyvin. Selvityksessä tietoa kertyi paljon, mikä toisaalta teki työstä mielenkiintoisen ja pääsin haastamaan itseäni siltä osin, että mikä tieto on relevanttia tutkimuskysymyksen kannalta ja millaisia johtopäätöksiä tuloksista voidaan vetää. Koen selvityksen olleen kaikista opettavaisin opinnäytetyön prosessissa ja siihen liittyikin eniten haasteita ja epäonnistumisia.

Työssäni työvälineinä olen käyttänyt Zoteroa, Microsoft Exceliä, Canvaa, käsin kirjoitettuja muistiinpanoja ja lukuisia kirjanmerkkejä kirjoissa. Tekstin hahmottelin suoraan opinnäytetyön pohjaan ja ajoittain lisäsin siihenkin muistiinpanoja. Toiminnallisessa osuudessa hyödynsin ainoastaan Canvaa. Kyselyssä hyödynsin Webropolia, sähköpostia ja sosiaalista mediaa. Haastatteluissa hyödynnettiin Microsoft Teamsia. Selvityksen eettisyydestä huolehdin avoimuudella, läpinäkyvyydellä ja huolellisuudella. Ennen selvityksen toteuttamista tein aineistonhallintasuunnitelman ja tietosuojailmoitukset, jotta tiedon käsittelyn tapa olisi itselleni selkeää ennen sen keräämistä.

Työn toiminnallinen osuus onnistui mielestäni erittäin hyvin. Teoriasta, kyselystä ja haastattelusta muodostuneet käsitykset saivat aikaan täysin selkeän mielikuvan tarvittavasta lopputuotteesta. Tuote on mitoitettu resursseihin sopivaksi ja sisältö vastaa hyvin tätä opinnäytetyötä. Tässä opinnäytetyössä toiminnallinen osuus jäi lyhyeksi suhteessa teoriapohjaan johtuen siitä, että tuote on toimeksiantajan omaisuutta ja sopimuksen mukaan sisältöä ei julkaista. Sisällön valintojen perustelut olisivat paljastaneet liikaa lopullisesta tuotteesta.

Kokemuksena opinnäytetyön tekeminen on ollut opettavaista. Olen iloinen siitä, että pystyin yhdistämään monia mielenkiinnon kohteitani keskenään ja tämä teki koko prosessin mielekkääksi toteuttaa, vaikka opittavaa on edelleenkin paljon. Oppimiskokemuksia tuli työn alusta loppuun asti liittyen tiedonhakuun, kirjoittamiseen sekä kyselyn ja haastattelun tekemiseen. Jatkossa osaan varmasti rajata paremmin ja työskennellä sen myötä tehokkaammin. Mielestäni oli hienoa yhdistää teoria ja selvityksen lopputulokset yhteen konkreettiseksi lopputuotteeksi ja pystyä lopulta vastaamaan tutkimuskysymykseen.

Kestävän kehityksen näkökulmasta koen tämän työn onnistuneen taloudellisen ja sosiaalisen kestävyiden alueella. Eläinalan yritysten menestyminen ja yrittäjien liiketoimintaosaamisen lisääminen auttaa palveluiden kestävämmässä tuottamisessa ja yritysten vastuullisuuden kehittymisessä. Sosiaalisen kestävyiden kannalta liiketoimintaosaaminen lisää yrittäjien hyvinvointia ja herättää pohtimaan alan työllisyystilannetta ja sosiaalista vastuuta.

Opinnäytetyön tuloksista on hyötyä vielä jatkossakin eläinalan yritystoiminnan koulutuksen kehittämiseen. Tämän opinnäytetyön perusteella toimeksiantaja on kutsunut minut luennoimaan opinnäytetyön teemasta eläinalan esihenkilöille ja yrittäjille suunnattuun jatkokoulutusseminariin tammikuussa 2025. Eläinalasta olisi tarpeellista tehdä lisää tutkimusta ja kehittämistyötä, jotta alaa voitaisiin kasvattaa ja kehittää. Aiheita voisivat olla

esimerkiksi eläinalan asiakastutkimus, korkeakoulutuksen tarve eläintenhoitajille ja eläinalan asiantuntijoille Suomessa, eläinalan yritysten etiikka ja palvelumuotoilu eläinalalla.

Lähteet

Ahto, O., Kahri, T. & Mäkinen, M. (2022). *Kasva tai kuihdu: Opas kestävään liiketoimintaan*. Alma Talent.

Alma Media Oyj. (2024). *Yrityshaku*. Kauppalehti.

<https://www.kauppalehti.fi/yritykset/yrityshaku/hakutulos/trimmaamo>

Autio, J. (11.5.2015). *Digitaalista verkostoitumista lemmikkimarkkinoilla*. Tekes PETNETS-projekti. <https://blogs.helsinki.fi/pet-nets/2015/05/11/digitaalista-verkostoitumista-lemmikkimarkkinoilla/>

Autio, M. & Autio, J. (2015). *Yhteiskuluttajuutta ja -kehittelyä – Co-consumer and co-creation*. Tekes PETNETS-projekti. <https://blogs.helsinki.fi/pet-nets/category/tutkimustulokset/>

Bergström, S. & Leppänen, A. (2021). *Yrityksen asiakasmarkkinointi* (19., uudistettu painos.). Edita.

Cleaver, L. (2024). *Pet product paradigm shift: Target Gen Z trends to increase market impact*. Petfoodindustry.com <https://www.petfoodindustry.com/pet-food-market/market-trends-and-reports/news/15667038/pet-product-paradigm-shift-target-gen-z-trends-to-increase-market-impact>

Dufva, M. & Rekola, S. (1.1.2023). *Megatrendit 2023. Ymmärrystä yllätysten aikaan*. Sitra. <https://www.sitra.fi/julkaisut/megatrendit-2023/#trendit>

Dufva, M. & Solovjew-Wartiovaara, A. (n.d.). *Heikot signaalit*. Sitra.

<https://www.sitra.fi/aiheet/heikot-signaalit/#heikot-signaalit-2022>

Eklund, I. & Kekkonen, H. (2016). *Kannattavuuslaskennan taitajaksi*. Sanoma Pro Oy.

Eläinsuojelulaki 247/1996 <https://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/1996/19960247>

FEDIAF EuropeanPetFood. (2023). *Annual Report 2023*. https://europeanpetfood.org/wp-content/uploads/2023/07/FEDIAF_Annual-Report_2023.pdf

Google AI. (n.d.). *Voitko kertoa minulle, että mitä teknologia tarkoittaa?* Haku. 25.8.2024

<https://gemini.google.com/app>

Hakola, E. (2019). *Yrittäjän terveys ja työhyvinvointi on yrityksen menestyksen edellytys.*

Suomen yrittäjät. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/yrittajan-terveys-ja-tyohyvinvointi-on-yrityksen-menestyksen-edellytys/>

Heiskanen, T. (2023). *Sosiaalinen vastuullisuus auttaa yrityksiä menestymään.* Suomen

Mielenterveys ry. <https://mieli.fi/artikkelit/sosiaalinen-vastuullisuus-auttaa-yrityksia-menestymaan/>

Hesso, J. (2015). *Hyvä liiketoimintasuunnitelma* (2., uudistettu painos.). Kauppakamari.

Hesso, J. (2024). *Hyvä liiketoimintasuunnitelma 2.0* (4., uudistettu painos.). Kauppakamari.

Hiltunen, E., Krook, P., Pekkarinen, H. & Rimpiläinen, E. (2014). *Tee tulevaisuus! Pk-yrityksen ennakointiopas.* Aldus Oy.

http://www.luovasuomi.fi/www.luovasuomi.fi/file_attachment/get/tee_tulevaisuus_pk-yrittajan_ennakointiopascbb1.pdf?attachment_id=1284

Honkala, T. & Kovanen, K. & Sinkkilä, L. (2024). *Trendiraportti 2024. Resilienssin aika.* VTT.

https://www.vttresearch.com/sites/default/files/2024-02/FIN_VTT_TrendReport2024_Final%201.pdf

Hämeenniemi, M. & Hallstén, H. (2022). *Yksinyrittäjäkysely 2022.* Suomen Yrittäjät.

<https://www.yrittajat.fi/wp-content/uploads/2022/06/yksinyrittajakysely2022.pdf>

Hänti, S. (2021). *Asiakkaista ansaintaan: Asiakaskeskeinen liiketoimintamalli.* Alma Talent

Jokela, J. & Pyykkönen, M. (19.10.2022). *Innovaatiokäsitteiden määrittelyä ammattikorkeakoulujen kannalta.* Laurea Journal.

<https://journal.laurea.fi/innovaatiokasitteiden-maarittelya-ammattikorkeakoulujen-kannalta/#7cfc21b8>

Juvonen, M., Koskensyrjä, M., Kuhanen, L., Kämppe, P. & Talala, T. (2023). *Yrityksen riskienhallinta* (3. päivitetty laitos.). Aalto University Executive Education.

Jääskeläinen, J. (2015). *Älä yritä! (Ensimmäinen painos.)*. Kauppakamari

Kamensky, M. (2015). *Menestyksen timantti*. Talentum Media Oy.

Karlsson, T. & Katila, K. (n.d.). *Yritysvastuu*. Suomen Yrittäjät.

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yritysvastuu/>

Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo. (11.2.2021). *Mikä on menestyvän yrittäjän salaisuus?* <https://www.elo.fi/fi-fi/elomedia/2021/mika-on-menestyvan-yrittajan-salaisuus>

Kiiski, H. (2019). *Mitkä osatekijät edesauttavat yrittäjämestyksen saavuttamista?* [Diplomityö]. LUT-yliopisto.

https://lutpub.lut.fi/bitstream/handle/10024/159703/Diplomity%C3%B6_HannuKiiski_0455292.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Kiiski, T. (4.3.2024). *Tarvitaanko hallituksessa teknologiaosaamista?*. Directors Institute

Finland. <https://dif.fi/blogit/jasenblogit/tarvitaanko-hallituksessa-teknologiaosaamista/>

Koipijärvi, T. & Kuvaja, S. (2020). *Yritysvastuu 2.0: Johtamisen uusi normaali (2., uudistettu painos.)*. Kauppakamari.

Koivupuro, E. (1.1.2024). *Aloitteleva yrittäjä, näin hinnoittelet työsi ja lasket tuntipalkan.*

Holvi. <https://blog.holvi.com/fi/aloitteleva-yrittaja-ja-hinnoittelu-nain-hinnoittelet-tyosi>

Kuitunen, M. & Sutinen, M. (2018). *Mahtava moka: Uskalla, opi ja menesty*. Alma Talent.

Kujansivu, P., Lönnqvist, A., Jääskeläinen, A. & Sillanpää, V. (2007). *Liiketoiminnan aineettomat menestystekijät: Mittaa, kehitä ja johda*. Talentum Media Oy.

Kupi, E., Keränen, J. & Lanne, M. (2009). *Riskienhallinta osana pk-yritysten strategista johtamista*. VTT Working Papers.

https://www.researchgate.net/publication/260549632_Riskienhallinta_osana_pk-yritysten_strategista_johtamista

Laurikka, A. (13.11.2023). *Yrityskokodynamiikka ja kasvun esteet Suomessa. ETLA Raportti No 141*. <https://pub.etla.fi/ETLA-Raportit-Reports-141.pdf>

Lehti, E., Rope, T., & Pyykkö, M. (2007). *Mikä tekee yrittäjästä menestyvän: Perusyrittäjästä superyrittäjäksi*. Talentum.

Leveälahti, S., Nieminen, J., Nyyssölä, K., Suominen, V. & Kotipelto, S. (2019). *Osaamisrakenne 2035. Alakohtaiset tulevaisuuden osaamistarpeet ja koulutuksen kehittämishaasteet – Osaamisen ennakointifoorumin ennakointituloksia*. Opetushallitus.
https://www.oph.fi/sites/default/files/documents/osaamisrakenne_2035.pdf

Malmberg, P. (2023). *Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2023*. SUK-Palvelu Oy.

Marketresearchengine.com. (2023). *Pet Care Market Size, Share, Analysis Report*.
<https://www.marketresearchengine.com/pet-care-market-report>

Musti Group. (2022). *Vuosikertomus 2022*. <https://www.mustigroup.com/wp-content/uploads/2022/12/Musti-Group-Vuosikertomus-2022.pdf>

Musti Group. (n.d.). *Toimintaympäristö. Markkinanäkymät*.
<https://www.mustigroup.com/fi/sijoittajat/musti-sijoituskohteena/toimintaymparisto/>

Niskavaara, E. (2017). *Yritystaloutta esimiehille*. Alma Talent Oy.

Opetushallitus. (2024). *Eläintenhoidon ammatti- ja erikoisammattitutkinnon perusteet*.
<https://www.oph.fi/fi/ajankohtaista/elaintenhoidon-ammatti-ja-erikoisammattitutkinnon-perusteet>

Opetushallitus. (2024a). *Datatalousosaamisen perusteita perusopetukseen ja toiselle asteelle*. <https://www.oph.fi/fi/digiosaaminen/datatalousosaamisen-perusteita-perusopetukseen-ja-toiselle-asteelle/mita-sitten>

Opetushallitus. (2023). *Eläintenhoidon atn:n ja eat:n perusteiden uudistaminen*.
<https://www.oph.fi/sites/default/files/documents/EI%C3%A4intenhoidon%20at%20ja%20eat%20perustety%C3%B6paja%201.%2024082023.pdf>

Opetushallitus. (n.d.). *Eläintenhoidon ammattitutkinto*. ePerusteet. Haettu 3.9.2024.
<https://eperusteet.opintopolku.fi/#/fi/tiedot/4454270/tiedot>

Opetushallitus. (n.d.a). *Eläinalan yritystoiminta, 20 osp.* ePerusteet. Haettu 3.9.2024.
<https://eperusteet.opintopolku.fi/#/fi/ammattillinen/4454270/tutkinnonosat/4524974>

Opintopolku. (n.d.). *Maa- ja metsätalousalat. Eläintenhoidon ammattitutkinto.*
<https://opintopolku.fi/konfo/fi/koulutus/1.2.246.562.13.000000000000000000017>

Oregon State Universty. (2024). *Definitions of Technology.* College of Engineering.
<https://web.engr.oregonstate.edu/~funkk/Technology/technology.html>

Osaavayrittaja.fi. (n.d.). *Liiketoimintasuunnitelma.*
<https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Osaavayrittaja.fi. (n.d.a). Tuotot ja kustannukset.
<https://www.osaavayrittaja.fi/kannattavuuslaskenta/tuotot-ja-kustannukset>

Osaavayrittaja.fi. (n.d.b). *Liiketoimintaympäristö.*
<https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintaymp%C3%A4rist%C3%B6>

Oy Suomen Tietotoimisto. (2023). *Vastuullisuus näkyy yritysten parantuneessa riskienhallinnassa.* <https://www.sttinfo.fi/tiedote/70055443/vastuullisuus-nakyy-yritysten-parantuneessa-riskienhallinnassa?publisherId=26883916&lang=fi>

Pirilä, K. (2023). *Yrityksen kasvuhaluukkuus, kasvun keinot ja esteet – pitääkö aina kasvaa?* Tikissä. Metropolia Ammattikorkeakoulu.
<https://blogit.metropolia.fi/tikissa/2023/05/30/yrityksen-kasvuhaluukkuus-kasvun-keinot-ja-esteet-pitaako-aina-kasvaa/>

Pyykkö, M. (2011). *Minustako yrittäjä?* Talentum.

Rönberg, D. (2024). *Musti Group Oyj osavuosisikatsaus 1.10.2023-30.6.2024.*
<https://www.mustigroup.com/fi/releases/musti-group-oyj-osavuosisikatsaus-1-10-2023-30-6-2024/>

Sekki, A. & Härkönen, O. (2020). *Kevytyrittäjyys: Opas sivutoimiseen yrittäjyyteen.* Kauppakamari.

Sekki, A. & Niemi, M. (2016). *Menesty yrittäjänä: 68 käytännön ohjetta*. Talentum Pro.

Sijoittaja.fi. (2021). *SoftVet AB:n (Vetrik) osakeanti: Eläinalan digitalisaatio alkaa nyt!*

<https://www.sijoittaja.fi/306093/softvet-abn-vetrik-osakeanti-elainalan-digitalisaatio-alkaa-nyt/>

Sinivaara, K. (n.d.). *Yrityksen brändi - mitä sillä tarkoitetaan?* Kupli.

<https://www.kupli.fi/yrityksen-brandi-mita-silla-tarkoitetaan/>

Sorjanen, T., Kerola, P., Pehkonen, K., Koivuranta, E. & Vainio, A. (2017). *Kaikenkarvainen kansa. Miten koirista tuli miljoonabisnes*. WSOY.

Statista. (2024). *Annual value of pet related products and services in Europe from 2010 to 2034 (in billion euros)*. <https://www-statista-com.ezproxy.hamk.fi/statistics/515412/pet-products-pet-services-value-europe/>

Suomi.fi. (23.2.2024). *Kannattavuuden varmistaminen*.

<https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/taloudelliset-vaikeudet/opas/talousvaikeuksien-ennaltaehkaisy/kannattavuuden-varmistaminen>

Taitotalo. (n.d.). *Tämä on Taitotalo*. <https://www.taitotalo.fi/tama-taitotalo>

Taitotalo. (n.d.a). *Yhteystiedot*. <https://www.taitotalo.fi/tama-taitotalo/yhteystiedot>

Taitotalo. (n.d.b). *Eläintenhoitokoulutus*.

<https://www.taitotalo.fi/koulutukset/elaintenhoitokoulutus>

Tall, J., Tuuri, H., Katajavirta, M., Petäjä, E., Virkamäki, A., Åman, I. & Tulisalo, P. (2018). *Yrittäjän etiikka liiketoiminnan arvopohjana*. Seinäjoen Ammattikorkeakoulu.

<https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/146308/B132.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Tasanen, P. (24.4.2019). *3000 € nettona / kk, paljonko yrittäjän pitää laskuttaa?* Valjas.

<https://valjas.fi/opi/blogi/3000-e-nettona-kk-paljonko-yrittajan-pitaa-laskuttaa/>

Tilastokeskus. (2020). *Lähes joka kolmannessa kotitaloudessa oli lemmikki vuonna 2016*.

https://stat.fi/til/ktutk/2016/ktutk_2016_2020-04-20_tie_001_fi.html

Tilastokeskus. (n.d.). *Innovaatio*. <https://stat.fi/meta/kas/innovaatio.html>

Tilastokeskus. (n.d.a). *Toimialaluokitus 2008*. <https://stat.fi/fi/luokitukset/toimiala/>

Toimihenkilöliitto Erto ry. (2023). *Eläintenhoitoalan palkkakyselyn tulokset*.

<https://www.erto.fi/ajankohtaista/elaintenhoitoalan-palkkakyselyn-tulokset>

Toimihenkilöliitto Erto ry. (2023a). *Eläintenhoitoalan palkkakyselyn 2023 tulokset*.

<https://www.erto.fi/ajankohtaista/elaintenhoitoalan-palkkakyselyn-2023-tulokset>

Toimihenkilöliitto Erto ry. (n.d.). *Eläintenhoitaja*.

<https://www.erto.fi/jasenyys/toimialat/elaintenhoitajat>

Tulevaisuuden tutkimuskeskus. (n.d.). *Käsitteitä I-R*. Turun Yliopisto.

<https://tulevaisuus.fi/kasitteet/kasitteita-i-r/>

Tulevaisuuden tutkimuskeskus. (n.d.a). *Käsitteitä A-H*. Turun Yliopisto.

<https://tulevaisuus.fi/kasitteet/kasitteita-a-h/>

Tulevaisuuden tutkimuskeskus. (n.d.b). *Toimintaympäristön muutosten tarkastelu*. Turun

Yliopisto. <https://tulevaisuus.fi/menetelmat/toimintaympariston-muutosten-tarkastelu/>

Tynkkynen, O. & Berninger, K. (2017). *Nettopositiivisuus: Menestyvän ja vastuullisen liiketoiminnan uusi taso*. Alma.

Työterveyslaitos. (n.d.). *Yritys menestykseen*. [https://www.ttl.fi/oppimateriaalit/yrittajan-](https://www.ttl.fi/oppimateriaalit/yrittajan-tyokirja-hyvaan-elamaan/yritys-menestykseen)

[tyokirja-hyvaan-elamaan/yritys-menestykseen](https://www.ttl.fi/oppimateriaalit/yrittajan-tyokirja-hyvaan-elamaan/yritys-menestykseen)

Uusyrityskeskus. (n.d.). *Yritystoiminnan riskit*. [https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-](https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/yritystoiminnan-riskit/)

[suunnittelu/yritystoiminnan-riskit/](https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/yritystoiminnan-riskit/)

Viitala, R. & Jylhä, E. (2013). *Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta*.

Edita Publishing Oy.

Vilkkä, H. & Airaksinen, T. (2003). *Toiminnallinen opinnäytetyö*. Kustannusosakeyhtiö

Tammi.

Vilka, H. (2021). *Näin onnistut opinnäytetyössä: Ratkaisut tutkimuksen umpikujiin*. PS-kustannus.

Visma Solutions. (n.d.). *Talouden tunnusluvut tutuiksi -opas*. Haettu 21.5.2024 osoitteesta <https://netvisor.fi/media/Tunnusluvut-tutuiksi-opas.pdf>

Wilhelmsson, S. (2020). *Trendi on nyt Mustin ja Mirrin paras ystävä*. Salkunrakentaja. <https://www.salkunrakentaja.fi/2020/01/trendi-on-nyt-mustin-ja-mirrin-paras-ystava/>

Liite 1. Aineistonhallintasuunnitelma

Opinnäytetyön Eläinalan yrittäjyyden menestystekijät aineistonhallintasuunnitelma

Opinnäytetyössä kerätään haastattelu- ja kyselyaineistoa. Aineiston käsittelyssä noudatetaan huolellisuutta ja se suojataan asianmukaisesti. Aineistossa kerätään myös henkilötietoja. Aineistoon on pääsy ainoastaan Janina Rönnqvistillä, eli opinnäytetyön tekijällä ja Sari Lehtonen-Lammilla, joka on opinnäytetyön ohjaaja.

- Aineiston anonyymit varmuuskopiot tallennetaan ja käsitellään salasanasuojatun henkilökohtaisen tietokoneen kovalevyllä

Anonymisoitu aineisto säilytetään vuoden ajan opinnäytetyön valmistumisesta henkilökohtaisen tietokoneen kovalevyllä. Tämän jälkeen aineisto tuhoetaan.

- Henkilötiedot kerätään Webropol -työkalulla haastattelujen yhteydenottoa varten. Kun opinnäytetyö on hyväksytty, tuhoetaan aineisto Webropolista. Näihin on henkilökohtaiset käyttäjätunnukset
- Yhteydenoton ja haastattelujen jälkeen kaikki haastatteluun liittyvät sähköpostikeskustelut poistetaan
- Haastattelut käydään Microsoft Teamsissä, jonne on henkilökohtaiset käyttäjätunnukset
- Haastattelut tallennetaan (ääni ja videokuva) sekä litteroidaan. Aineiston käsittelyn jälkeen se anonymisoidaan ja aineisto tuhoetaan, mutta jäljelle jää anonymisoidut kirjalliset vastaukset
- Kyselyaineisto anonymisoidaan
- Aineistoa hyödynnetään Taitotalon eläinalan yritystoiminnan kurssin kehittämisessä

Opinnäytetyön liitteenä on:

- Saatekirjeet tutkimukseen ja haastatteluun osallistujille
- Kyselyn sekä haastattelun tietosuojailmoitukset
- Aineistonhallintasuunnitelma

Henkilökohtaisen, salasanasuojatun tietokoneen kovalevyllä säilytetään yhden vuoden ajan (tämän jälkeen tuhoetaan):

- Opinnäytetyösuunnitelma
- Varmuuskopiota opinnäytetyöstä
- Varmuuskopiota anonymisoidusta, kerätystä aineistosta
- Tutkittavien suostumus tutkimukseen osallistumiseen ja henkilötietojen käsittelyyn on kerätty Webropol -työkalulla ennen kyselyyn vastaamista, ehtona kyselyyn ja haastatteluun osallistumiselle. Suostumukset on anonymisoitu kerättyyn aineistoon

Muu aineisto tuhoetaan opinnäytetyön hyväksymisen jälkeen.

Opinnäytetyön aineisto ja tulokset omistaa opinnäytetyön tekijä Janina Rönnqvist. Opinnäytetyön pohjalta tuotetun lopputuotteen omistaa AEL-Amiedu Oy.

Henkilötiedot

Opinnäytetyössä kerätään henkilötietoja. Henkilötietojen käsittelyn perusteena on vastaajan ja haastateltavan suostumus. Henkilötietoja kerätään, jotta haastateltaviin voidaan ottaa yhteyttä.

Kerättävät henkilötiedot ovat:

- Vastaajien ja haastateltavien sähköpostiosoite

- Haastateltavien ääni ja videokuva (ääninauhuri tai Microsoft Teams) sekä litterointi haastattelusta
- Vastaajan ja haastateltavan kokemukset ja näkemykset

Kyselyn ja haastattelun avovastaukset voivat sisältää henkilötietoja, joiden kautta henkilöt saattavat olla tunnistettavissa. Nämä tiedot anonymisoidaan aineiston keräämisen jälkeen.

Lue lisää tietosuojailmoituksesta:

- Kyselyn tietosuojailmoitus
- Haastattelun tietosuojailmoitus

Aineistonkeruun jälkeen aineistoista poistetaan mahdolliset suorat ja vahvat epäsuorat tunnisteet, esimerkiksi viittaukset henkilöiden nimiin. Haastatteluiden tekemisen jälkeen sähköpostiosoitteet ja sähköpostiviestit tuhoetaan. Kerätty aineisto anonymisoidaan ennen sen analysointia.

Sekä haastattelu- että kyselyaineisto anonymisoidaan ja säilytetään noin vuoden ajan opinnäytetyön hyväksymispäivästä.

Rekisterinpitäjä ja henkilötietojen käsittelijä:

Janina Rönnqvist

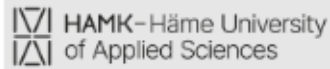
Osoite

Paikkakunta

Puhelinnumero

Sähköpostiosoite

Liite 2. Tietosuojailmoitus kyselylle



TIETOSUOJAILMOITUS

1 (3)

Tietosuojailmoitus: Eläinalan yrittäjyyden menestystekijät -kysely

10.6.2024

1. Henkilötietojen käsittelyn tarkoitus

Tämän tietosuojailmoituksen tarkoituksena on antaa EU:n yleisen tietosuoja-asetukset edellyttämät tiedot Janina Rönnqvist opinnäytetyön tutkimuksessa käsiteltävistä henkilötiedoista, mistä henkilötiedot ovat peräisin ja miten niitä käytetään tutkimuksessa.

Opinnäytetyön tutkimuksen aiheena on eläinalan yrittäjyyden menestystekijät. Tutkimuksessa selvitetään eläinalan yrittäjien omia ajatuksia ja kokemuksia yrittäjyydestä, yrittäjyystaidoista ja osaamistarpeista. Tutkimuksen tuloksia hyödynnetään Taitotalon eläinalan yritystoiminnan opintokokonaisuuden kehittämisessä.

Tutkimuksessa kerätään kyselytutkimusaineisto Webropol-kyselyllä. Opinnäytetyön hyväksymisen jälkeen tutkimusaineisto anonymisoidaan ja anonyymiä versiota säilytetään vuoden ajan. Tämän jälkeen tutkimusaineisto tuhoetaan. Opinnäytetyötä ohjaa Sari Lehtonen-Lammi
<https://www.hamk.fi/yhteys/sari-lehtonen-lammi/>

Tutkimuksen kesto: 31.5.2024-23.6.2024

Kyseessä on kertatutkimus.

2. Yhteyshenkilö tutkimusta koskeissa asioissa

Janina Rönnqvist

Osoite

Paikkakunta

Puhelin: numero, sähköpostiosoite

3. Tutkimuksen suorittajat

Janina Rönnqvist

4. Käsittelyn oikeusperuste

Henkilötietojen käsittelyperusteena on suostumus.

5. Henkilötietosisäلتö ja säilytysajat

Tutkimuksessa kerätään seuraavat tiedot:

- Vastaajan sähköpostiosoite
- Vastaajan kokemukset ja näkemykset (kyselyn avovastaukset)

Tutkimuksessa ei lähtökohtaisesti kerätä arkaluonteisia henkilötietoja. Kyselyn avovastaukset voivat kuitenkin sisältää henkilötietoja, joiden kautta henkilöt saattavat olla tunnistettavissa. Aineistonkeruun jälkeen aineistoista poistetaan mahdolliset suorat ja vahvat epäsuorat tunnistet.

Opinnäytetyön tekijä säilyttää anonymisoidun tutkimusaineiston vuoden ajan opinnäytetyön hyväksymispäivästä, jotta opinnäytetyön tulokset voidaan tarvittaessa varmistaa, ja hävittää tämän jälkeen aineiston.

6. Rekisteröidyt

Rekisteröityinä ovat:

- Tutkimukseen osallistuvat eläinalan yrittäjät

7. Rekisterin tietolähteet

Henkilötiedot saadaan opinnäytetyön tutkimukseen osallistuvilta eläinalan yrittäjiltä.

8. Henkilötietojen vastaanottajat

Henkilötietoja ei luovuteta ulkopuolisille. Henkilötietojen vastaanottajia ovat:

- Kyselyaineiston keräämisen palvelun toteuttaa Webropol Oy.

9. Rekisterin suojausten periaatteet

Henkilötietoihin sovelletaan seuraavia suojatoimia:

Sähköiset aineistot: Kyselyaineiston tiedot kerätään Webropolilla. Sähköisen aineiston keräämisen palveluihin tutkimuksen tekijällä on henkilökohtaiset käyttäjätunnukset. Muu tarvittava käsittely tehdään HAMKin tietojen luokitteluohjeen mukaisilla välineillä ja on suojattu salasanoin. Kerätty aineisto anonymisoidaan ennen analysointia ja tallennusta henkilökohtaiselle kovalevylle. Muussa tapauksessa tutkittaviin viittaavat suorat ja vahvat epäsuorat henkilötiedot poistetaan.

10. Rekisterinpitäjä

Janina Rönngvist

Osoite

Paikkakunta

Puhelin: numero, sähköpostiosoite

11. Automaattinen päätöksenteko

Rekisterissä ei tehdä automaattista päätöksentekoa.

12. Tietojen siirto EU:n tai ETA:n ulkopuolelle

Tietoja ei siirretä EU:n tai ETA:n ulkopuolelle.

13. Rekisteröidyn oikeudet ja niiden rajoittaminen

EU:n yleinen tietosuoja-asetus (2016/679) antaa rekisteröidylle seuraavat oikeudet:

Oikeus peruuttaa suostumus

Rekisteröidyllä on milloin tahansa oikeus peruuttaa suostumuksensa. Suostumuksen peruuttaminen ei vaikuta ennen suostumuksen peruuttamista suoritettujen käsittelyjen lainmukaisuuteen. (Artikla 7.)

Oikeus saada pääsy tietoihinsa

Rekisteröidyllä on oikeus saada rekisterinpitäjältä vahvistus siitä, käsitellään häntä koskevia henkilötietoja. Rekisteröidyllä on oikeus saada pääsy tietoihinsa. Tarkastusoikeudesta voidaan periä maksu tai siitä voidaan kieltäytyä, jos pyynnöt ovat ilmeisen perusteettomia tai kohtuuttomia, erityisesti jos niitä esitetään toistuvasti. (Artikla 12 ja artikla 15.)

Liite 3. Tietosuojailmoitus haastattelulle



TIETOSUOJAILMOITUS

1 (3)

Tietosuojailmoitus: Eläinalan yrittäjyyden menestystekijät

10.6.2024

1. Henkilötietojen käsittelyn tarkoitus

Tämän tietosuojailmoituksen tarkoituksena on antaa EU:n yleisen tietosuoja-asetuksen edellyttämät tiedot Janina Rönnqvist opinnäytetyön tutkimuksessa käsiteltävistä henkilötiedoista, mistä henkilötiedot ovat peräisin ja miten niitä käytetään tutkimuksessa.

Opinnäytetyön tutkimuksen aiheena on eläinalan yrittäjyyden menestystekijät. Tutkimuksessa selvitetään eläinalan yrittäjien omia ajatuksia ja kokemuksia yrittäjyydestä, yrittäjyystaidoista ja osaamis- tarpeista. Tutkimuksen tuloksia hyödynnetään Taitotalon eläinalan yritystoiminnan opintokokonai- suuden kehittämisessä.

Tutkimuksessa kerätään haastattelututkimusaineisto Microsoft Teams-sovelluksella (ääni ja video- kuva). Haastattelut litteroidaan. Tutkimusaineisto anonymisoidaan ja anonyymiä versiota säilytetään vuoden ajan opinnäytetyön hyväksymisestä. Tämän jälkeen tutkimusaineisto tuhoetaan. Opinnäyte- työtä ohjaa Sari Lehtonen-Lammi <https://www.hamk.fi/yhteys/sari-lehtonen-lammi/>.

Tutkimuksen kesto: 10.6.2024-23.6.2024

Kyseessä on kertatutkimus.

2. Yhteyshenkilö tutkimusta koskevissa asioissa

Janina Rönnqvist

Osoite

Paikkakunta

Puhelin: numero, sähköpostiosoite

3. Tutkimuksen suorittajat

Janina Rönnqvist

4. Käsittelyn oikeusperuste

Henkilötietojen käsittelyperusteena on suostumus.

5. Henkilötietosisältö ja säilytysajat

Tutkimuksessa kerätään seuraavat tiedot:

- Vastaajan sähköpostiosoite
- Vastaajan kokemukset ja näkemykset (haastatteluaineisto)
- Haastateltavien ääni ja videokuva (Microsoft Teams) sekä litterointi

Tutkimuksessa ei lähtökohtaisesti kerätä arkaluonteisia henkilötietoja. Haastatteluaineisto voi kuiten- kin sisältää henkilötietoja, joiden kautta henkilöt saattavat olla tunnistettavissa. Haastatteluun osal- listuminen on vapaaehtoista. Haastatteluiden tekemisen jälkeen tiedot mukaan lukien sähköposti- osoitteet, sekä haastateltavan ja opinnäytetyön tekijän väliset mahdolliset sähköpostiviestit tuho- taan.

Opinnäytetyön tekijä säilyttää anonymisoidun tutkimusaineiston vuoden ajan opinnäytetyön hyväksymispäivästä, jotta opinnäytetyön tulokset voidaan tarvittaessa varmistaa, ja hävittää tämän jälkeen aineiston.

6. Rekisteröidyt

Rekisteröityinä ovat:

- Tutkimukseen osallistuvat eläinalan yrittäjät

7. Rekisterin tietolähteet

Henkilötiedot saadaan opinnäytetyön tutkimukseen osallistuvilta eläinalan yrittäjiltä.

8. Henkilötietojen vastaanottajat

Henkilötietoja ei luovuteta ulkopuolisille.

9. Rekisterin suojauksen periaatteet

Henkilötietoihin sovelletaan seuraavia suojatoimia:

Sähköiset aineistot: Verkkovälitteisesti tehdyt haastattelut toteutetaan Microsoft Teamsin avulla. Sähköisen aineiston keräämisen palveluihin tutkimuksen tekijällä on henkilökohtaiset käyttäjätunnukset. Muu tarvittava käsittely tehdään HAMKin tietojen luokitteluohjeen mukaisilla välineillä ja on suojattu salasanoin. Kerätty aineisto anonymisoidaan ennen analysointia ja tallennusta henkilökohtaiselle kovalevylle. Muussa tapauksessa tutkittaviin viittaavat suorat ja vahvat epäsuorat henkilötiedot poistetaan.

10. Rekisterinpitäjä

Janina Rönnqvist

Osoite

Paikkakunta

Puhelin: numero, sähköpostiosoite

11. Automaattinen päätöksenteko

Rekisterissä ei tehdä automaattista päätöksentekoa.

12. Tietojen siirto EU:n tai ETA:n ulkopuolelle

Tietoja ei siirretä EU:n tai ETA:n ulkopuolelle.

13. Rekisteröidyn oikeudet ja niiden rajoittaminen

EU:n yleinen tietosuoja-asetus (2016/679) antaa rekisteröidylle seuraavat oikeudet:

Oikeus peruuttaa suostumus

Rekisteröidyllä on milloin tahansa oikeus peruuttaa suostumuksensa. Suostumuksen peruuttaminen ei vaikuta ennen suostumuksen peruuttamista suoritetun käsittelyn lainmukaisuuteen. (Artikla 7.)

Oikeus saada pääsy tietoihinsa

Rekisteröidyllä on oikeus saada rekisterinpitäjältä vahvistus siitä, käsitellään häntä koskevia henkilötietoja. Rekisteröidyllä on oikeus saada pääsy tietoihinsa. Tarkastusoikeudesta voidaan periä maksu tai siitä voidaan kieltäytyä, jos pyynnöt ovat ilmeisen perusteettomia tai kohtuuttomia, erityisesti jos niitä esitetään toistuvasti. (Artikla 12 ja artikla 15.)

Oikeus tietojen oikaisemiseen

Rekisteröidyllä on oikeus vaatia rekisterissä olevan virheellisen tiedon oikaisemista (artikla 16). Korjaamispyyntö tehdään kirjallisesti. Joissain tietojärjestelmissä henkilö pystyy myös itse korjaamaan omat tietonsa.

Oikeus tietojen poistamiseen

Rekisteröidyllä on oikeus vaatia henkilötietojensa poistamista, jos yksi seuraavista toteutuu (artikla 17):

- Henkilötietoja ei enää tarvita niihin tarkoituksiin, joita varten ne kerättiin tai joita varten niitä muutoin käsiteltiin
- Rekisteröity peruuttaa suostumuksen, eikä käsittelyyn ole muuta laillista perustetta
- Rekisteröity vastustaa käsittelyä eikä käsittelyyn ole olemassa perusteltua syytä (artikla 21)
- Henkilötietoja on käsitelty lainvastaisesti
- Henkilötiedot on poistettava unionin oikeuteen tai jäsenvaltion lainsäädäntöön perustuvan rekisterinpitäjään sovellettavan lakisääteisen veloitteen noudattamiseksi;

Rekisteröidyllä kuitenkin ei ole oikeutta tietojen poistamiseen tutkimuksissa, mikäli tietojen poistaminen todennäköisesti estää kyseisen käsittelyn tai vaikeuttaa sitä suuresti.

Oikeus käsittelyn rajoittamiseen

Rekisteröidyllä on oikeus käsittelyn rajoittamiseen, jos yksi seuraavista toteutuu (artikla 18):

- Rekisteröity kiistää henkilötietojen paikkansapitävyyden, jolloin käsittelyä rajoitetaan ajaksi, jonka kuluessa rekisterinpitäjä voi varmistaa niiden paikkansapitävyyden
- Käsittely on lainvastaista ja rekisteröity vastustaa henkilötietojen poistamista ja vaatii sen sijaan niiden käytön rajoittamista
- Rekisterinpitäjä ei enää tarvitse kyseisiä henkilötietoja käsittelyn tarkoituksiin, mutta rekisteröity tarvitsee niitä oikeudellisen vaateen laatimiseksi, esittämiseksi tai puolustamiseksi
- Rekisteröity on vastustanut henkilötietojen käsittelyä artikla 21 kohdan nojalla odottaessa sen todentamista, syrjäyttävätkö rekisterinpitäjän oikeutetut perusteet rekisteröidyn perusteet.

Oikeus siirtää tiedot järjestelmästä toiseen

Rekisteröidyllä on oikeus saada koneluettavassa muodossa häntä koskevat henkilötiedot, jotka hän on rekisterinpitäjälle toimittanut, mikäli käsittely perustuu suostumukseen ja käsittely tapahtuu automaattisesti. (Artikla 20.)

Pyynnöt näiden oikeuksien käyttämiseen osoitetaan:

Janina Rönqvist

Osoite

Paikkakunta

Puhelin: *numero, sähköpostiosoite*

Oikeus tehdä valitus

Rekisteröidyllä on oikeus tehdä valitus tietosuojavaltuutetun toimistolle. Lisätietoja <https://tietosuojafi/>.

Liite 4. Kyselyn saatekirje

Kysely eläinalan yrittäjille

Pakolliset kysymykset merkitty tähdellä (*)

Olen Janina Rönnqvist, eläintenkouluttaja AT ja opiskelen liiketalouden tradenomiksi Hämeen ammattikorkeakoulussa. Olen toiminut itse eläinalan yrittäjänä vuodesta 2020 ja teen opinnäytetyötä eläinalan yrittäjyyden menestystekijöistä. Opinnäytetyötä ohjaa Sari Lehtonen-Lammi (HAMK).

Tässä kyselyssä tarkoituksena on kartoittaa eläinalan yrittäjien omia kokemuksia yrittäjyydestä, yrittäjyystaidoista ja osaamistarpeista. Vastausten pohjalta selvitetään, että mitä eläinalan yrittäjät kokevat tarvitsevansa menestyäkseen paremmin yritystoiminnassaan. Opinnäytetyön tulosten tarkoituksena on parantaa eläinalan yrittäjien valmiuksia toimia yrittäjinä sekä kehittää eläinalaa.

Tutkimuksen tuloksia hyödynnetään myös Taitotalon (AEL-Amiedu Oy) eläinalan yritystoiminnan opintokokonaisuuden kehittämisessä.

Kysely on suunnattu eläinlääkintöalan yrittäjille ja kevytyrittäjille (eläintenkouluttajat, trimmaajat, koirahierojat, eläintarvikekaupan yrittäjät ja eläinlääkintöalan yrittäjät). Voit olla tuore yrittäjä tai jo pitkään yrittäjänä toiminut - vastauksesi on yhtä arvokas.

Olisin kiitollinen osallistumisestasi tähän kyselyyn. Vastaamisessa kestää noin 5-15 minuuttia. Vastausaikaa on 23.6.2024 asti.

Kyselyn lisäksi opinnäytetyötä varten toteutetaan myös syvemmät haastattelut, joihin haastateltavat valitaan erikseen halukkaiden joukosta ja heihin ollaan yhteydessä sähköpostitse. Haastattelut toteutetaan viikoilla 24 ja 25 etänä, käyttäen Microsoft Teamsia. Kyselyyn vastaaminen ei velvoita sinua osallistumaan haastatteluun.

Opinnäytetyöhön osallistuminen on vapaaehtoista ja voit keskeyttää osallistumisesi milloin vain. Sinulle ei aiheudu seuraamuksia, jos et osallistu opinnäytetyön tutkimukseen tai keskeytät osallistumisesi.

Opinnäytetyössä julkaistavat tulokset ovat anonyymejä. Aineistoa käsitellään luottamuksellisesti ja hyvän tieteellisen käytännön mukaisesti. Henkilötietojen käsittely kuvataan opinnäytetyön tietosuojailmoituksessa, jonka pääset lukemaan täältä: <https://urly.fi/3xYF>

Mikäli sinulla on kysyttävää kyselyyn tai opinnäytetyöhön liittyen, vastaan mielelläni.

Vastauksestasi etukäteen kiittäen,
Janina Rönnqvist
janina.ronnqvist@student.hamk.fi

Liite 5. Haastattelun saatekirje

Haastattelun saatekirje

Hei!

Olet osallistunut opinnäytetyöni ”Eläinalan yrittäjyyden menestystekijät” -liittyvään kyselyyn ja haluankin kiittää lämpimästi osallistumisestasi. Olit ilmoittautunut myös halukkaaksi osallistua syvempään haastatteluosuuteen. Haastattelin sinua mielelläni!

Jos olet vielä halukas osallistumaan haastatteluun, voit vapaasti ehdottaa sinulle parhaiten sopivaa kellonaikaa alla olevista päivistä. Haastatteluun on hyvä varata aikaa noin 1,5-2 tuntia.

Torstai 13.6.

Perjantai 14.6.

Lauantai 15.6.

Sunnuntai 16.6.

Maanantai 17.6. 8-16 välinen aika

Tiistai 18.6.

Perjantai 21.6.

Maanantai 24.6.

Tiistai 25.6.

Haastattelu-aika tulee sopia viimeistään sunnuntaihin 16.6. mennessä. Kun aika on sovittu, lähetän sinulle Teams -kutsun sähköpostiin. Sinun ei tarvitse valmistautua haastatteluun mitenkään, riittää, että tulet omana itsenäsi paikalle. Sinulla on myös oikeus jättää vastaamatta kysymyksiin ja saat keskeyttää osallistumisesi milloin tahansa.

Haastattelussa kartoitetaan eläinalan yrittäjyyden menestystekijöitä yrittäjien oman toiminnan, ajatusten ja kokemusten kautta. Lisäksi kysyn muutaman kysymyksen liittyen osaamistarpeisiin.

Haastattelu toteutetaan Microsoft Teamsillä, eli etänä. Haastattelu tallennetaan (ääni ja kuva) Microsoftin omalla nauhoitus -työkalulla ja lisäksi se litteroidaan. Tämän jälkeen aineisto käsitellään niin, että jäljelle jää vain anonyymi tekstiversio ja muu aineisto tuhoaan. Lisätietoja voit lukea haastattelun tietosuojailmoituksesta ja lisätietoja voi myös kysellä suoraan minulta.

Laitan viestin liitteeksi kysymykset, jotta voit tutustua niihin ennakkoon. Haastattelussa avaan mielelläni termistöä ja kysymyksiä tarkemmin, eli sinun ei tarvitse osata niistä mitään osallistuaksesi.

Mikäli sinulla on kysyttävää haastatteluun tai opinnäytetyöhön liittyen, vastaan mielelläni!

Janina Rönqvist

Puhelinnumero

Sähköposti

Liite 6. Kyselyn kysymykset

1. Haluan osallistua tutkimukseen vastaamalla tähän kyselyyn. Olen tutustunut tietosuojailmoitukseen ja annan suostumukseni henkilötietojeni käsittelyyn tietosuojailmoituksessa kuvatulla tavalla.

Kyselyyn vastaaminen edellyttää yllä mainittujen suostumusten antamista. *

Kyllä

2. Olen kiinnostunut osallistumaan tutkimuksen haastatteluosuuteen. Annan suostumukseni lähettää kutsun sähköpostitse mahdollista syvempää haastattelua varten.

Kyllä

En halua osallistua haastatteluosuuteen

3. Minulle voi lähettää kutsun haastatteluun tähän sähköpostiosoitteeseen: *

Sähköposti

Perustiedot

4. Oletko tällä hetkellä *

Täysipäiväinen yrittäjä

Sivutoiminen yrittäjä

Kevytyrittäjä

5. Yrityksesi on *

Eläintenkasvatus

Trimmaus

Koirahieronta

Eläinkauppa

Eläinlääkärinä

Muu, mikä?

6. Miten/miksi olet päätenyt yrittäjäksi? *

Alalla ei ole työpaikkoja, joten tehdäkseni tätä työtä minun on oltava yrittäjä

Halusin perustaa eläinalan yrityksen

- Minulla oli hyvä liikeidea
 - Halusin olla yrittäjä
 - Muu, mikä?
-

Tuotot

7. Rahan rooli yritystoiminnassasi?

- Haluan tehdä tulosta
 - Minulle riittää minimi niin, että voin elättää itseni
 - Teen myös vapaaehtoistyötä
 - Raha ei ole yritystoiminnassani tärkein
 - Tulot yritykseni kautta ovat vain lisätuloja
 - Muu, mikä?
-

8. Kattaako yritystoimintasi tuotot kaikki siitä koituvat kulut? *

- Kyllä
- Ei
- Joskus (vaihtelee)
- En ole varma

9. Kattaako yritystoimintasi tuotot jotain seuraavista? *

- Oman palkkani
- Loma-ajan palkat
- Sairastumisen tai loukkaantumisen varalle puskuria
- Vakuutukset (YEL)
- En ole varma
- Ei mitään näistä

10. Mistä yrityksesi tuotot koostuvat? *

- Palvelut henkilöasiakkaille

- Palvelut yritysasiakkaille
- Tuotteet henkilöasiakkaille
- Tuotteet yritysasiakkaille
- Toimeksiannot yrityksiltä (alihankinta, osto)
- Muu, mikä? _____

Menestystekijät

11. Miten koet yrityksesi menestyneen? *

	1	2	3	4	5	
Huonosti	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hyvin

12. Jos vastasit edelliseen kysymykseen "hyvin" (4-5), mitkä ovat mielestäsi ne kilpailutekijät, jotka tekevät yrityksistäsi menestyneen? Miksi yrityksesi on menestynyt?

13. Jos vastasit edelliseen kysymykseen "huonosti" (1-2), mitä koet puuttuvan yrityksistäsi, jotta se voisi olla menestynyt?

14. Jos vastasit 3, haluaisitko kertoa mikä yritystoiminnassasi on onnistunutta ja mitä vielä puuttuu?

Yrittäjän jaksaminen ja tuki

15. Miten koet jaksamisesi yrittäjänä? *

	1	2	3	4	5	
Huono	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Hyvä

16. Mikä yrittäjyydessä tuntuu helpolta?

17. Mikä yrittäjyydessä tuntuu vaikealta?

18. Koetko tarvitsevasi tukea tai apua jossain yritykseesi liittyvässä asiassa?

19. Oletko hankkinut tukea tai apua yritykseesi liittyen? Millaista ja mistä?

20. Oletko ulkoistanut tehtäviä, joita et halua tai et ehdi hoitaa yrityksellesi? Mitä tehtäviä?

Tavoitteet

21. Mikä on tavoitteesi yrittäjänä ja yritystoiminnassasi? Voit kertoa myös useamman. *

22. Onko aikeissasi kasvattaa ja kehittää liiketoimintaasi?

- Kyllä
 En ole varma
 Ei

23. Koetko yritystoimintasi olevan menossa oikeaan suuntaan, kohti asetettuja tavoitteita?

	1	2	3	4	5	
En	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Kyllä

24. Koetko saavuttaneesi yritystoiminnallesi asettamia tavoitteita?

	1	2	3	4	5	
En	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Kyllä

25. Kehitätkö yritystoimintaasi?

- Yritykseni on hyvä juuri näin
 Teen ja kokeilen uusia asioita
 Minulla on paljon ideoita, mutta en ehdi toteuttaa niitä
 Ei mikään näistä
-

Liiketoimintaosaaminen

26. Oletko hankkinut osaamista tai kouluttautunut liiketoimintaan ja yrittäjyyteen liittyen? Jos, millaista ja mistä aiheista?

27. Arvioi osaamisesi seuraavilta osa-alueilta. 1 = ei lainkaan osaamista, 3 = kohtalaisesti, 5 = osaan hyvin.

	1	2	3	4	5
Markkinointi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kirjanpito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verotus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yritystalous (laskelmat, budjetointi, hinnoittelu, tunnusluvut)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Strategia ja johtaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Innovaatio-osaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Teknologiaosaaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Liiketoimintamuotoilu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Palvelumuotoilu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Immateriaalioikeudet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kestävä kehitys ja vastuullisuus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lait ja säännökset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Data ja sen hyödyntäminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Henkilöstöjohtaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Asiakaslähtöisyys	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Liiketoimintamalli	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Riskienhallinta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tietosuoja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

28. Mistä yrittäjyyden aiheista kokisit tarvitsevasi tai toivoisit saavasi lisää osaamista? *

Liite 7. Haastattelun kysymykset

Haastattelukysymykset

OSIO 1: Yrityksen perustaminen

1. Kun perustit yritystäsi, koitko osaavasi arvioida, että onko yrityksen perustaminen taloudellisesti kannattavaa?
2. Yllättikö jokin yrityksen perustamisessa tai yrittäjyydessä?
3. Teitkö laskelmia ja miltä tilanne näytti paperilla?
4. Tutkitko liiketoimintaympäristöä ennen yrityksen perustamista? (Toimialaa, markkinoita ja kysyntää, kilpailijoita)

OSIO 2: Yrityksen kehittäminen

5. Mikä on liiketoimintasuunnitelman merkitys tänä päivänä yritystoiminnassasi?
6. Oletko saanut rahoitusta yritystoiminnallesi?
7. Oletko tehnyt investointeja kehittääksesi yritystoimintaasi eteenpäin?
8. Seuraatko yrityksesi taloudellista tilannetta ja vaikuttaako se päätöksentekooosi?
9. Millainen riskinottaja koet olevasi?
10. Miten suhtaudut yleensä virheisiin?

OSIO 3: Hinnoittelu

11. Millaiseksi koet palvelujesi tai tuotteidesi hinnoittelun, oliko se helppoa vai vaikeaa? Millä perusteella hinnoittelit?
12. Koetko, että tuotot suhteessa tehtyihin työtunteihin on tasapainossa?

OSIO 4: Menestystekijät

13. Miten olet tuotteistanut osaamisesi / Millä tavalla yrityksesi erottuu muista?
14. Oletko rajannut yrityksellesi kohderyhmän / kohderyhmiä?
15. Teetkö asiakastutkimusta yrityksessäsi?
16. Tutkitko ja seuraatko muita toimialoja, kehittääksesi liiketoimintaasi ja saadaksesi ideoita?
17. Seuraatko omaa toimialaasi (kilpailijoita, alan kehitystä ja tilannetta, markkinoita)?
18. Mikä on sinulle yrityksen menestymisen määritelmä?

OSIO 5: Verkostot, työllisyystilanne ja yhteistyö

19. Miten laajasti olet verkostoitunut ja onko tästä ollut hyötyä? (eri alat, yritykset, ihmiset)
20. Toimitko työnantajana, onko yrityksessäsi palkkatyöntekijöitä?
21. Miten koet alan työllistymistilanteen tai mitä ajattelet siitä?
22. Toimitko yrityksessäsi yksin ja mitä ajattelet tästä?
23. Toimitko yrityksessäsi useamman yrittäjän/yrityksen tai osakkaiden voimin?
Jos et, voisitko kuvitella tekeväsi? Jos teet, mitä hyötyä tästä on ollut?

OSIO 6: Osaamistarpeet

24. Mistä yrittäjyys -osaamisesta tai opeista on ollut eniten hyötyä?
25. Millaista tietoa koet yrittäjien tarvitsevan yrittäjyydestä, pärjätäkseen alalla?
26. Mitä haluaisit sanoa alan yrittäjyydestä haaveileville, yrittäjyyteen liittyen?
27. Mitä Taitotalon yrittäjyys -kurssilla pitäisi ehdottomasti opettaa tuleville alan yrittäjille?