



This is an electronic reprint of the original article. This reprint may differ from the original in pagination and typographic detail.

Please cite the original version: Karioja, R., Alakoski, L., Jääskeläinen, S. (2015) Osaamista ja oivalluksia - yrittäjävalmennus. Teoksessa Johanna Lyytikäinen, Kirsi Niskala (toim.) InnoEspoo: avaus uuteen yli rajojen. Omnian julkaisuja C 15. Espoo: Omnia, 14-16.

URL: https://www.omnia.fi/sites/default/files/innoespoo_loppujulkaisu.pdf

OSAAMISTA JA OIVALLUKSIA - YRITTÄJÄVALMENNUS

Raija Karioja, Espoon seudun koulutuskuntayhtymä Omnia
Leena Alakoski, Laurea-ammattikorkeakoulu
Sari Jääskeläinen, Laurea-ammattikorkeakoulu

InnoEspoo-projektin yhtenä tavoitteena oli edistää alueen eri koulutusorganisaatioiden ja yrittäjien verkostoitumista. Tähän vastattiin osaprojektin Osaamista ja oivalluksia -yrittäjäkoulutustilaisuuksilla. Kohderyhmänä olivat erityisesti mikroyritykset, jotka monipuolistavat ja vahvistavat eri tavoin esoolaista yrityskenttää. Yrittäjiä haluttiin kannustaa kehittämään omaa liiketoimintaansa InnoEspoossa. Projektissa mukana olevien koulutusorganisaatioiden opiskelijayrittäjille haluttiin lisäksi antaa uudentyyppisiä verkostoitumismahdollisuuksia pienyrittäjien kanssa yli oppilaitosrajojen. Samalla yrittäjäkoulutus palveli myös yrittäjyyden alkuvaiheessa olevia ja sivutoimisia yrittäjiä.

Palvelumuotoilulla haettiin uutta näkökulmaa yrittäjävalmennuksiin

Koulutusorganisaatioissa haluttiin ymmärtää paremmin pienyrittäjien arkea ja todellisia koulutustarpeita. Siksi päädyttiin kehittämään koulutus- ja valmennuspalvelua yhdessä yrittäjien kanssa (Edgar 2008) palvelumuotoilun prosessivaiheita seuraten: asiakkaan ymmärtäminen, palvelun ideointi, palvelun konkretisointi, seulominen ja toteutus (Moritz 2005).



IDEOINTITYÖPAJA

Projektitiimin yrittäjäymmärrystä vahvistettiin erilaisin selvityksin ja opinnäytetyön avulla. Lisäksi koulutuspalvelun kehittämiseksi järjestettiin kaksi työpajaa: ideointi- ja kiteytystyöpajat. Ideointityöpajassa mikroyrittäjät pohtivat pienryhmissä 8x8-menetelmää hyödyntäen (Leminen ym. 2012), millaista tukea ja osaamisen vahvistusta he erityisesti tunsivat tarvitsevansa (Kuvio 1). Kolmessa pienryhmässä saatiin menetelmän mukaisesti maksimissaan 64 ideaa eli yhteensä 192 ideaa.

KITEYTYSTYÖPAJA

Toisessa työpajassa kiteytettiin yrittäjäkoulutuksen ja -valmennuksen sisältöteemoja. Kolmessa yrittäjien pienryhmässä valittiin aiemmin kehitetyistä ideoista neljä sisältöteemaa, joten yhteensä saatiin 12 koulutusteemaa. Lopulta projektitiimissä seulottiin teemoja ja päädyttiin neljään teemaan ja koulutuspäivään. Koulutuspäivien teemoiksi konkretisoituivat seuraavat: asiakasymmärrys ja palvelumuotoilu, talousasiat, yrittäjän voimavarojen vahvistaminen ja verkostoituminen (Kuvio 2).



Kuvio 1: Ideointityöpajan 8x8-menetelmä ja yrittäjäryhmiä pohtimassa koulutusteemoja.



Kuvio 2: Ideointityöpajasta kiteytettyihin koulutusteemoihin

Koulutus- ja valmennuspäivien toteutus toi arvoa osallistujille

Koulutus- ja valmennuspäivät toteutettiin syksyllä 2014. Kouluttajina ja valmentajina toimivat olivat asiantuntijat Aalosta, Laureasta ja Omniasta. Jokaiseen sisältöteemaan liittyen yrittäjille tarjottiin myös mahdollisuutta henkilökohtaiseen sparraukseen, jonka aikana mikroyrittäjä saattoi keskustella asiantuntijan kanssa oman yrityksensä asioista. Yrittäjällä oli mahdollisuus osallistua joko yhteen, useampaan tai kaikkiin neljään tilaisuuteen. Yksittäisen koulutuspäivän suunnittelussa painotettiin sisältöjä siten, että ne tarjosivat mahdollisuuden aitojen yritysmerkkinen käsittelyyn, vuorovaikutukseen ja vertaisoppimiseen sekä erilaisten työkalujen käytön oppimiseen.

Osaamista ja oivalluksia -koulutustilaisuuksissa oli kaikkiaan noin 150 osallistujaa. Koulutus- ja valmennuspäivistä kerättiin sanallista palautetta pieninä kokemuksettomuksina, joita käsiteltiin laadullisen tutkimuksen tavoin sisällönanalyysia tehden ja tuloksia tulkiten (Taulukko 1). Saatu palaute yllätti positiivisesti. Yli 75 prosenttia totesi, että tilaisuudet innostivat pohtimaan asioita uudesta näkökulmasta ja että niistä oli hyötyä omassa työssä. Ohessa on otteita osallistujien sanallisesta palautteesta:

”Hieno koulutuskokemus, tällaista lisää.”

”Lean Canvas liiketoimintamallin avulla oma yrityksemme jatkaa suunnittelua ja kehittämistä.”

”Aikaa oli hieman liian vähän, mutta saimme hyviä työkaluja, joita voi käyttää toiminnassa.”

”Sai keskustella toisten yrittäjien kanssa omista yritysongelmista.”

”Valmennus antoi paljon ajateltavaa omaan työhön ja sen suunnitteluun, innostuin.”

”Oikeasti lisäsi oivalluksia, joita voi toteuttaa työssään. Innostava, koskettava.”

Kokemusten ja henkilökohtaisen arvioinnin jälkeen asiakkaalle/yrittäjälle muodostuu arvoa (Sandström ym. 2008). Arvoluokiksi osallistujille saatiin erinomaisuuden, innostumisen ja hyödyn arvo sekä sosiaalinen, episteeminen eli uuden oppimista mahdollistava ja tunteisiin liittyvä arvo.

Koulutuspäivien lisäksi yrittäjillä oli mahdollisuus myöhemmin kasvokkain tapahtuvaan oman yritystoiminnan sparraukseen.

Kokemuspalautteista sisällönanalysointiin ja tulkintaan

Erittäin hyvä kokemus

Hyödyllisyyden kokemus

Tapasi toisia pienyrittäjiä

Oppi uutta, sai mukaansa uusia tietoja ja työkaluja

Erilainen tilanne, kontrastia arjen ajatteluun, ajatusten tuuletusta

Piristää omaa elämää, lisää omaa innostusta yritystoiminnassa



Osallistujien kokemuksista arvoluokkien tulkinnaksi

Erinomaisuuden arvo

Hyötyarvo

Sosiaalinen arvo

Episteeminen arvo

Innostumisen arvo

Tunteisiin liittyvä arvo

Taulukko 1: Sanallisesta palautteesta analysoinnin kautta arvoluokkiin

Verkosto vahvistui

Koulutus- ja valmennuspäivät tarjosivat oppimisen paikkoja sekä yrittäjille että projektin toimijoille. Projektissa opittiin niitä arkipäivän asioita, joista erityisesti pienyrittäjä, alkuvaiheessa oleva yrittäjä tai opiskelijayrittäjä tarvitsee tietoa ja osaamista. Monet yrittäjille tarkoitettujen koulutusilaisuuksien suunniteltu joko suurille yrityksille tai kasvuyrityksille, samoin koulutuksissa käytetyt esimerkit ovat yleensä isoista ja tunnetuista yrityksistä. Mikroyrittäjästä löydettiin kohderyhmä, jolle on tarvetta tarjota koulutus- ja valmennuspalvelua.

Pienyrittäjät osallistuivat koulutus- ja valmennusilaisuuksiin ja oppivat uusia asioita, ryhtyivät ajattelemaan uudella tavalla ja paransivat omia mahdollisuuksiaan yritystoiminnassa. Käytännön toteutukset, kokemukset ja palautteen perusteella tutkittu tieto auttoivat ymmärtämään yrittäjälle muodostunutta arvoa.

Koulutus- ja valmennuspäivien toteutus yhdessä toisten yrittäjien ja opiskelijayrittäjien kanssa sai aikaan

keskustelua ja verkostoitumista espoolaisten pienyritysten välillä. Yrittäjät löysivät koulutuspäivien aikana yhteisiä intressejä toisiltaan ja saattoivat yhdessä ryhtyä rakentamaan palvelutarjontaa asiakkailleen. Palvelutuote siis monipuolistui ja tarjonta vahvistui. Osallistajat havaitsivat, että mukana olleet pienyrittäjät olivat heidän tyyppisiä yritysasiakkaitaan, eli he saivat solmittua uusia asiakassuhteita ja voivat mahdollisesti myöhemmin kasvattaa liiketoimintaansa.

Verkostoitumismahdollisuuksia syntyi myös opiskelijoiden ja mikroyritysten välillä, kun pienet yritykset toivat kehittämistehtäviä ratkottaviksi eri opintojaksoille ja opinnäytetöihin. Joillekin opiskelijayrityksille löytyi mentoreita ja sparraajia pienyrittäjästä. Edelleen koulutus- ja valmennuspalvelu auttoi yrittäjä- ja koulutusyhteisön kehittymistä, koska yrittäjät saivat tietoa ja saattoivat osallistua koulutusorganisaatioissa järjestettyihin tilaisuuksiin ja tapahtumiin myöhemmin. Osapuolet oppivat tuntemaan toisiaan, mikä edistää yhteistyötä ja vahvistaa verkostoa Espoossa.

LÄHTEET

Etgar, M. 2008: A descriptive model of the consumer co-production process. *Journal of the Academic Marketing Science* 36/2008, s. 97–108.

Leminen, S., Fred, M., Kortelainen, M. J. & Westerlund, M. 2012: Co-creation with users and customers in Living Labs. *Integrating users and customers in companies' business*

processes. *Laurea University of Applied Sciences*. A 76.

Moritz, S. 2005: *Service Design – Practical access to an evolving field*. Saatavissa: <http://www.stefan-moritz.com/>

Sandström, S., Edvardsson, B., Kristensson, P. & Magnusson, P. 2008: Value in use through service experience. *Management Service Quality* 18 (2), 112–126.