



YRITTÄJÄNAISEN  
*kasvukirja*

YRITTÄJÄNAISEN  
**kasvukirja** 

### Yrittäjänaisen kasvukirja

© Metropolia Ammattikorkeakoulu  
ja Työterveyslaitos 2019

#### Julkaisija:

Metropolia Ammattikorkeakoulu  
ja Työterveyslaitos

#### Kustantaja:

Metropolia Ammattikorkeakoulu

#### Toimitus:

Tiina Taipale  
Minna Janhonen  
Sirikka-Liisa Kolehmainen  
Sara Lindström  
Ulla Vehkaperä

#### Kuvitus ja taitto:

Tanja Kallio  
muotografia.fi

#### Paino:

Oy Nord Print Ab  
Helsinki 2019

ISBN 978-952-328-136-3 (pdf)  
ISBN 978-952-328-137-0 (painettu)

[www.metropolia.fi/julkaisut](http://www.metropolia.fi/julkaisut)

Oona - osaamista ja onnistumisen tukea yrittäjänaisille -ESR-hanke  
on Euroopan sosiaalirahaston (ESR) osarahoittama hanke.  
Hankkeen rahoittavana viranomaisena on Hämeen ELY-keskus.



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

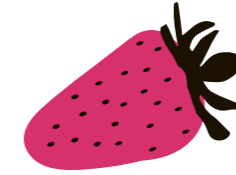
Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

 Metropolia

 Työterveyslaitos



## Tämän kirjan omistaa

Nimi:

.....

Yritys:

.....

Y-tunnus:

.....

Puhelin:

.....

Email:

.....

**VINKKI!** Pääset liikkumaan julkaisussa sisällysluettelon ja sivunumeroviitteiden avulla. Julkaisu sisältää myös linkkejä.

## Sisällys

- 11 Alkusanat yrittäjänaisille ja miksei muillekin

### 1. Unelmista tavoitteiksi

#### - VILJELYSUUNNITELMA

- 14 Visioi itsellesi unelmiesi kasvu: Tulevaisuuskirje  
15 Hyödynnä inspiraation lähteet  
16 Tavoitteet ja miten niitä kohti  
18 Arvot ja missio: Työkäsineet  
19 Yrittäjänainen kertoo: *Vastuullisuus ja kestävyys ohjaavat Kauneven yritystoimintaa*

### 2. Yritystoiminnan lähtökohdat - MAAPERÄ

#### JA KASVUOLOSUHTEET

- 22 Omat taitoni ja vahvuuteni  
23 Kirkasta kasvuvoimasi  
24 Kivikkoa vai mustaa multaa?  
25 Yritykseni osaamisen mittatikki

Pääset aina takaisin sisällysluettelo, kun klikkaat vasenta alatunnistetta...

- 26 Huomioi kasvuolosuhteet  
28 Simppeli osaamisen kehittämisen kaava  
29 Yrittäjänainen kertoo: *Johanna kehittää osaamistaan monipuolisesti*

### 3. Tuotteiden ja palvelujen ideointi ja uudistaminen

#### - SIEMENTEN VALINTA JA ISTUTUS

- 32 Viljelysuunnitelman kokoaminen  
33 Haasteen kirkastaminen: Mihin haen ratkaisua?  
34 Ideoiden kerryttäminen ja kehittäminen: Ota käyttöön ideointimenetelmiä  
36 Tunne asiakkaasi  
38 Mikä on oikea hinta?  
40 Kasvattajan kuusi hattua: Ideoiden arviointi ja valinta  
41 Yrittäjänainen kertoo: *Helin mukaan uteliaisuus, kokeilunhalu ja usko onnistumiseen auttavat uudistumisessa*

### 4. Markkinointi ja myynti

#### - VILJELMÄN RAVINTEET JA LANNOITUS

- 44 Tee se itse -brändi  
46 Asiakaspolku  
48 Markkinointisuunnitelma  
50 Piirrä yritysilmeeesi  
51 Yrittäjänainen kertoo: *Tuulan vinkit markkinointiin: Valitse kanavat, suunnittele ja seuraa*

### 5. Ajanhallinta, hyvinvointi, jaksaminen

#### - KASTELU JA KITKEMINEN

- 54 Ajanhallinta arjessa  
56 Viipaloi vesimeloni: Tavoitteiden palastelu ja aikatauluttaminen  
57 Kiireellistä vai tärkeää?  
58 Luopuminen: Kitke vai kasvata?  
59 Hyvinvointibingo  
60 Kuormituskuoraiset ja torjunta-aineet  
61 Yrittäjänainen kertoo: *Vertaistuki auttaa Kaisaa ajanhallinnassa ja hyvinvoinnin ylläpidossa*

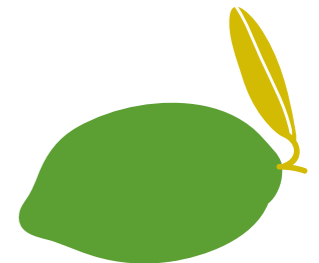
### 6. Yrityksen kasvu ja kehittäminen

#### - SADONKORJUU JA

#### VILJELYALAN KASVATTAMINEN

- 64 Tunnista oma tapasi kasvaa  
66 Talous haltuun  
68 Hahmota verkostosi  
70 Verkostojen analyysi  
71 Palkkaa uusia käsipareja  
72 Onnistu rekrytoinnissa  
73 Minä johtajana  
74 Yrityskulttuurin kulmakivet  
75 Yrittäjänainen kertoo: *Sirpa ja Tuija löivät hynnytyt yhteen ja perustivat uuden yrityksen*  
77 Loppusanat  
78 Lähteet

...Ja tästä klikkaamalla kyseisen luvun alkuun.







## Alkusanat yrittäjänaisille ja miksei muillekin

Tämä kirja on yrityksesi kasvun työkirja. Olipa yrityksesi kuin takapihan yrttipenkki tai kuin hehtaarien viinitila, tämä kirja toimii kasvusi käsikirjana. Se haastaa sinua visioimaan ja löytämään oman tapasi menestyä yrittäjänä. Kirja toimii apunasi ja inspiraationasi, kun suunnittele uuden yrityksesi toimintaa, haluat tutustua omaan tapaasi yrittää, pyrkiessäsi kohti kannattavampaa liiketoimintaa tai uudistaessasi yritystäsi.

Kasvukirja ohjaa sinua:

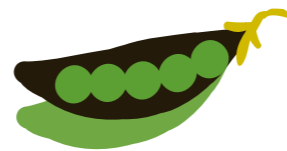
1. Visioimaan unelmiesi viljelyksen, eli suunnittelemaan yritystoimintaasi pitkällä tähtäimellä unelmiesi ja arvojesi pohjalta
2. Arvioimaan sopivaa maaperää, eli tunnistamaan voimavarojasi ja yrityksesi käytössä olevia resursseja
3. Onnistumaan siementen valinnassa, istutuksessa ja kylvössä, eli työstämään ja jalostamaan ideoita, jotka vievät sinua kohti unelmiesi yrittäjäyyttä tai auttavat uudistamaan yritystäsi
4. Ravitsemaan viljelyksiäsi oikein lannoittein, eli kasvattamaan yrityksesi myyntiä rakentamalla brändiä ja markkinoimalla tehokkaasti

5. Kastelemaan riittävästi ja kitkemään rikkaruohoja, eli huolehtimaan omasta hyvinvoinnistasasi ja fokusoi-  
maan ajankäyttöäsi
6. Onnistumaan sadonkorjuussa, eli seuraamaan yrityksesi menestystä erilaisin tunnusluvuin ja pohtimaan tulevaisuuden kasvusuuntia. Opit tunnistamaan erilaisia tapoja kasvattaa satoa tai viljelyalaa, esimerkiksi verkostojen tai työntekijöiden avulla

Kirjan sisältö on rakennettu yrittäjänaisia onnistumiseen ja osaamisen kasvuun kannustavan Oona-hankkeen (2016–2019) pohjalta. Kirjassa kuuluu hankkeen vertaisryhmiin, koulutuksiin ja työpajoihin osallistuneiden yrittäjänaisen kokemukset ja ääni. Meille toteuttajille on ollut iso ilo ja kunnia kulkea hetken matkaa rinnallanne. Iso kiitos kaikille yrittäjänaisille kokemusten ja oppien jakamisesta! •

Toivotamme sinulle onnea ja iloa kasvun ihmeen äärellä!

*Tiina Taipale, Minna Janhonen, Sirkka-Liisa Kolehmäinen, Sara Lindström & Ulla Vehkaperä*



## *Unelmista tavoitteiksi* – Viljelysuunnitelma

Jokaista satoa tuottavaa kasvimaata tai viljelypalstaa on edeltänyt ajatus siitä, mitä maan voisi saada versomaan. Unelmat ovat kasvuvoima. Visio tulevasta ohjaa toimintaa antaen sille suuntaa ja luoden motivaatiota. Tutustu unelmiisi, arvoihisi ja intohimoihisi, ymmärrä niitä, ja muokkaa niistä konkreettisia liiketoimintasi tavoitteita.

Tämän luvun tehtävät ohjaavat sinua visioimaan ja tunnistamaan inspiraatiiosi lähteitä. Kirjoittamalla itsellesi tulevaisuuskirjeen visioit sitä, minkälaisen elämän yrittäjäyys sinulle parhaassa tapauksessa mahdollistaa. Inspiraatiolistat ja arvojen pohtiminen auttavat kirkastamaan, mitä asioita kohtaan tunnet intohimoa ja minkälaisena tekijänä haluat tulla tunnetuksi: Nautitko siitä, että kätesi ovat konkreettisesti savessa? Vai pidätkö enemmän sadon jalostuksesta ja jälleenmyynnistä? Voit hyödyntää näitä oivalluksia myös kirjan luvussa neljä, jossa pohditaan yrityksen markkinointia ja viestintää.

Visio toimii apuna myös pohtiessasi tavoitteita liiketoiminnallesi. Tavoitekartta auttaa jäsentämään yritystoimintasi konkreettisia pitkän ja lyhyen tähtäimen tavoitteita. Mikäli tavoitteena on olla viiden vuoden päästä Suomen suurin karviaismarjoiden kasvattaja, voi seuraavan vuoden tavoitteena olla asiakasmäärän ja viljelyalan tuplaaminen. Näitä kohti vieviä seuraavia askeleita voivat olla rahoituksen hakeminen ja asiakasverkoston kasvattaminen esimerkiksi alan messuilla. Palaa ajoittain tämän luvun unelmien ja tavoitteiden äärelle. Tällöin huomioi edistyminen ja juhlista sitä! •



## Visioi itsellesi unelmiesi kasvu: Tulevaisuuskirje



## Hyödynnä inspiraatiiosi lähteet

### Listaa....

*...ihmisiä, joita ihaillet*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*...unelma-asiakkaitasi*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*...ammattillisia unelmia tai merkkipaaluja, jotka haluaisit saavuttaa*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



*...mielityötehtäviäsi*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*...asioita, joihin suhtaudut intohimoisesti*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*... asioita, joita haluaisit kokeilla*

---

---

---

---

---

---

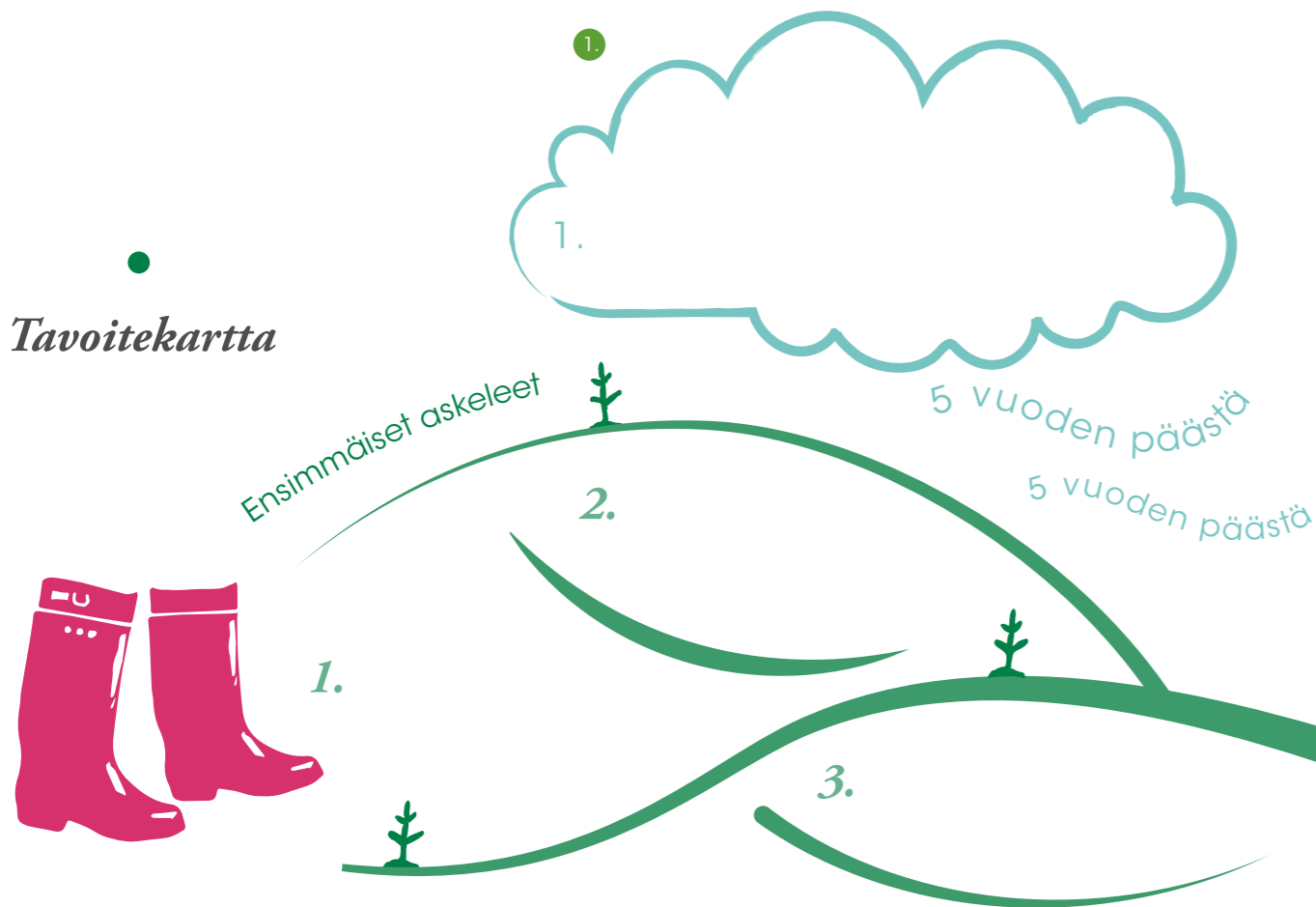
---

---

---

---

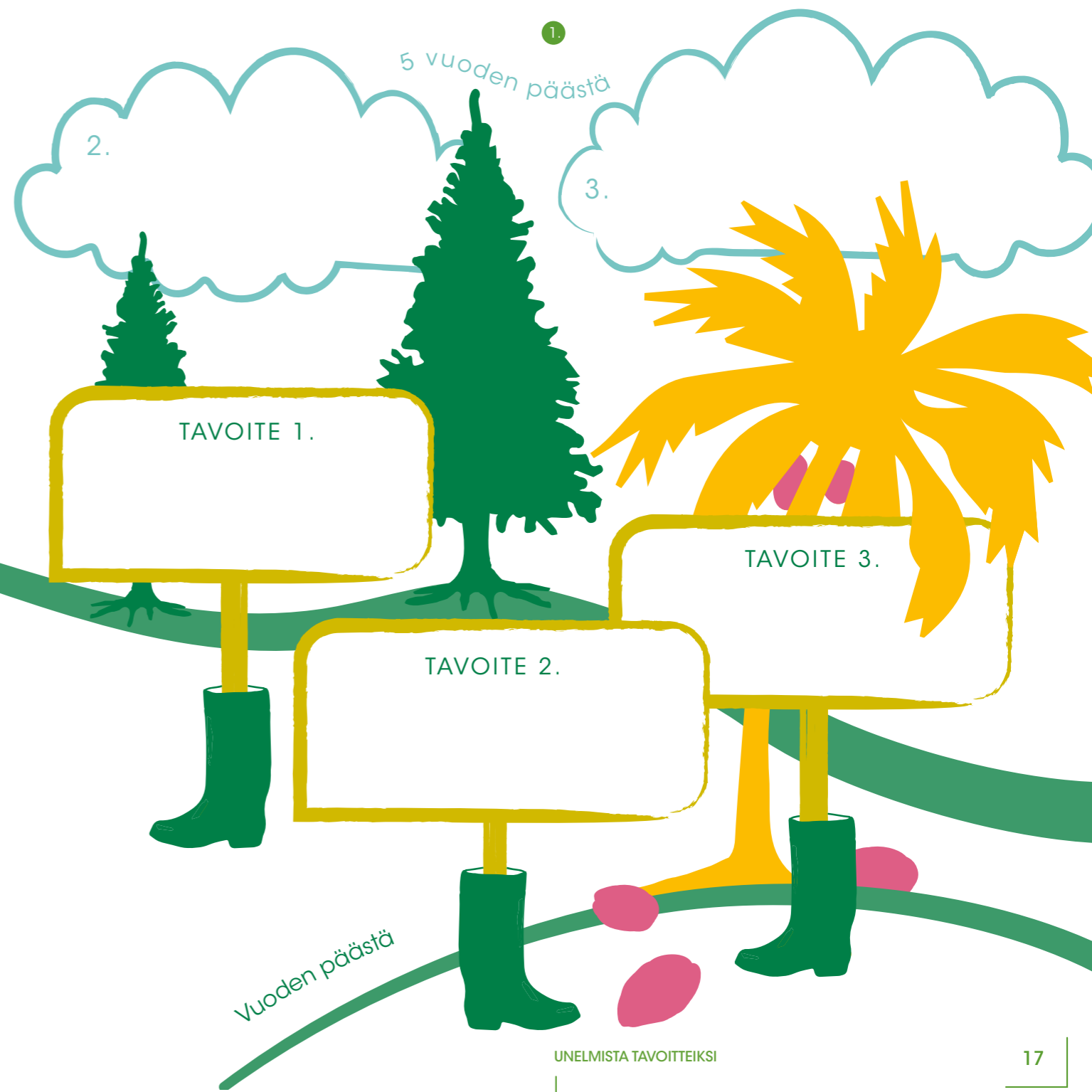
## Tavoitekartta

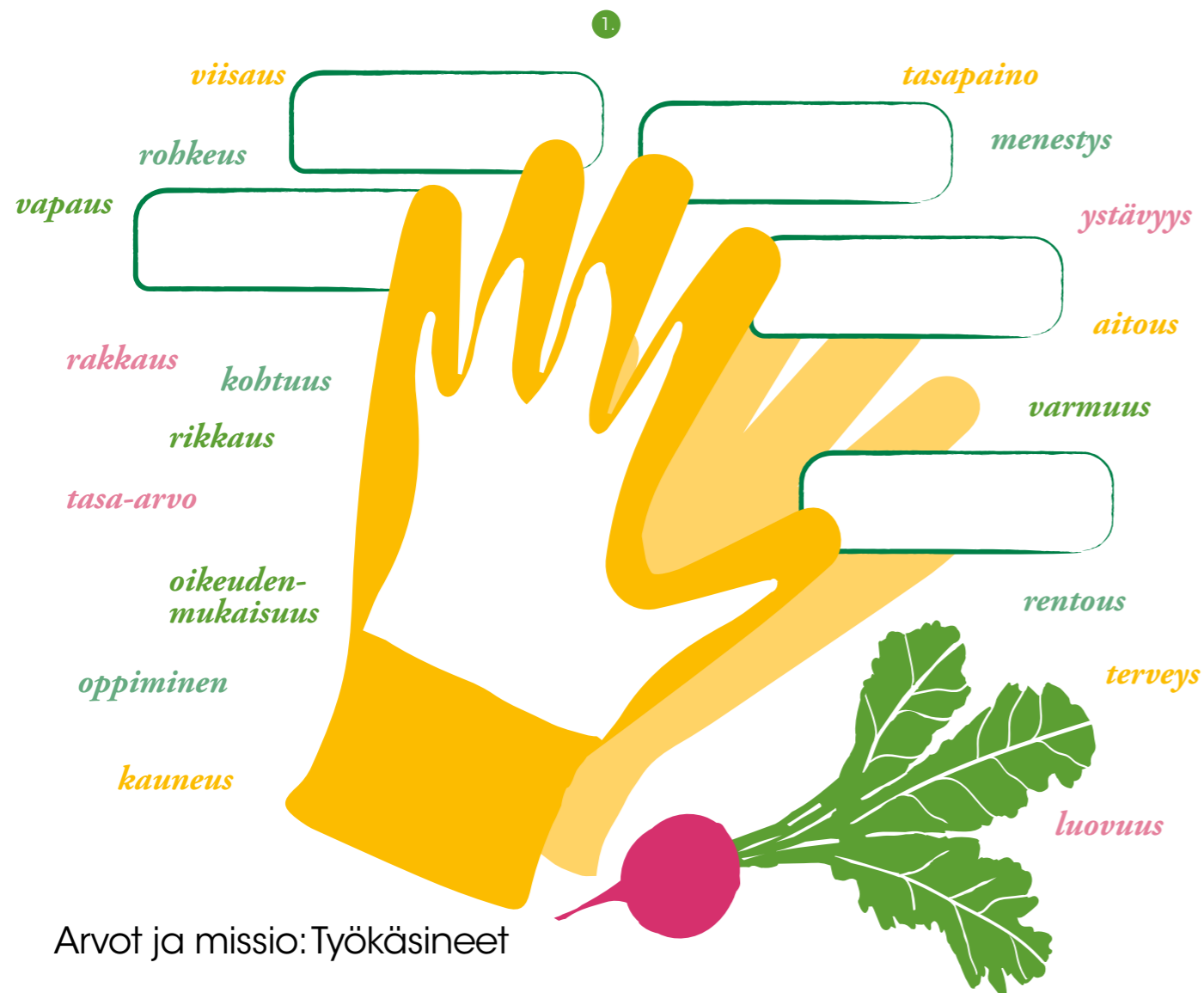


### Tavoitteet ja miten niitä kohti

Unelmat ja visio kertovat, minne haluat itseäsi ja yritystäsi kasvattaa. Niiden toteuttaminen vaatii tavoitteellista toimintaa. Palaa tulevaisuuskirjeeseen (s. 14), ja mieti mitä konkreettisia viiden vuoden tavoitteita kirjeesi kätkee sisäänsä. Tavoitteet voivat liittyä esimerkiksi yrityksesi liikevaihtoon, markkina-asemaan, asiakkaiden määrään tai laatuun. Ne saattavat myös koskea brändisi tunnettavuutta, omaa tai yrityksesi osaamista. Tavoitteet voivat myös koskea vapaa-aikasi määrää, tulotasoasi tai hyvinvointiasi.

Kirjaa tavoitteet ja niihin liittyvät välitavoitteet oheiseen karttaan. Sijoita viiden vuoden tavoitteet pilviin ja kirjoita tienviittoihin, missä haluat olla vuoden päästä. Päätä sitten ensimmäiset tai seuraavat askeleet, jotka sinun tulee ottaa tavoitteeseen päästäksesi. •





## Arvot ja missio: Työkäsineet

Omien arvojen tunnistaminen luo vankan pohjan yritystoiminnalle. Arvot kertovat asiakkaalle ja yhteistyökumpaneille yrityksesi toiminnan sisällöstä ja laadusta. Pohdi hetki arvojasi ja kirjoita yksi itsellesi tärkeä arvo puutarhakäsineen jokaiselle sormelle. Voit myös koristella hanskan arvojesi mukaiseksi tai muuten näköiseksi.

Pohdi myös, minkälainen missio eli yrityksen perustarkoitus unelmiisi ja arvoihisi sisältyy. Mihin isompaan kysymykseen, ongelmaan tai toiveeseen yrityksesi tehtävä liittyy? Hyödynnä arvoja markkinoinnissa (s. 48–49), hinnoittelussa (s. 38–39) ja brändäyksessä (s. 44–45). •

Yrittäjänainen kertoo

## Vastuullisuus ja kestävyys ohjaavat Kauneven yritystoimintaa

Tiina Taivainen | KAUNEVE | kauneve.com

Yritykseni Kauneven toiminta perustuu voimakkaasti vastuullisen ja kestäväen kulutuksen arvoihin sekä hyvän tekemiseen. Arvot toteutuvat toiminnassani monesta näkökulmasta: Haluan tuotteiden olevan mahdollisimman mukavia ja käytännöllisiä sekä samalla kauniita. Näin ne tuovat fyysistä ja henkistä hyvää

” Yritystoiminnan arvot kumpuavat omista arvoistani ja taustastani.

oloa käyttäjilleen. Myös käyttäjä kokee tekevänsä hyvää, kun valitsee kestäväen ja vastuullisen tuotteen. Minulle on tärkeää, että tuotteet ja niiden tuotanto eivät vahingoita ympäristöämme: luontoa, eläimiä ja muita ihmisiä. Tuotteet on myös suunniteltu kestäväen aikaa ja käyttöä, mikä vähentää tekstiilijätteen määrää.

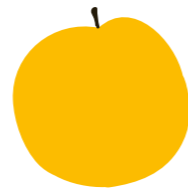
Yritystoimintani arvot kumpuavat henkilökohtaisista arvoistani ja taustastani. Olen kasvanut luonnonläheisessä perheessä ja herännyt ekologiseen elämäntapaan jo

90-luvulla. Sisälläni elää edelleen sama teinivuosisen maailmanparantaja. Päädyttyäni muutamien mutkien kautta muotoilijaksi ja tuotamaan uusia käyttötavaroita, haluan niiden olevan ympäristöä mahdollisimman vähän kuormittavia ja osaltani vaikuttaa edes vähän ihmisten kulutustottumuksiin.

Vastuulliset arvot ovat yritykseni toiminnassa läsnä jatkuvasti. Tuotteiden materiaaleina käytän pääosassa sertifioituja luomulaatuja sekä sellaisia materiaaleja, joiden valmistuksessa on käytetty mahdollisimman vähän luontoa kuormittavia kemikaaleja. Tuotanto tapahtuu Suomessa, jolloin kuljetuspäästöt ovat vähäisiä. Myös kaikessa muussa toiminnassa otan huomioon ympäristönäkökulman. Jos mahdollista, valitsen aina ekologisemman vaihtoehdon, niin sähkössä, toimistotarvikkeissa kuin tuotteiden paketoimisessakin.

Vastuullinen kuluttaminen on yksi tärkeimmistä teemoista ilmastomuutoksen ehkäisemiseksi ja sen merkitys vain kasvaa tulevaisuudessa. Siksi haluan kannustaa kuluttajia ja muita yrittäjiä tekemään vastuullisia valintoja. Voimakkaat arvot eivät välttämättä ole tae nopeaan kasvuun, mutta minua motivoikin hetkellistä menestystä enemmän pitkäjänteinen työ ja mahdollisuus tehdä jotain hyvää. •

Tiina Taivainen, muotoilija, tekstiilisuunnittelija

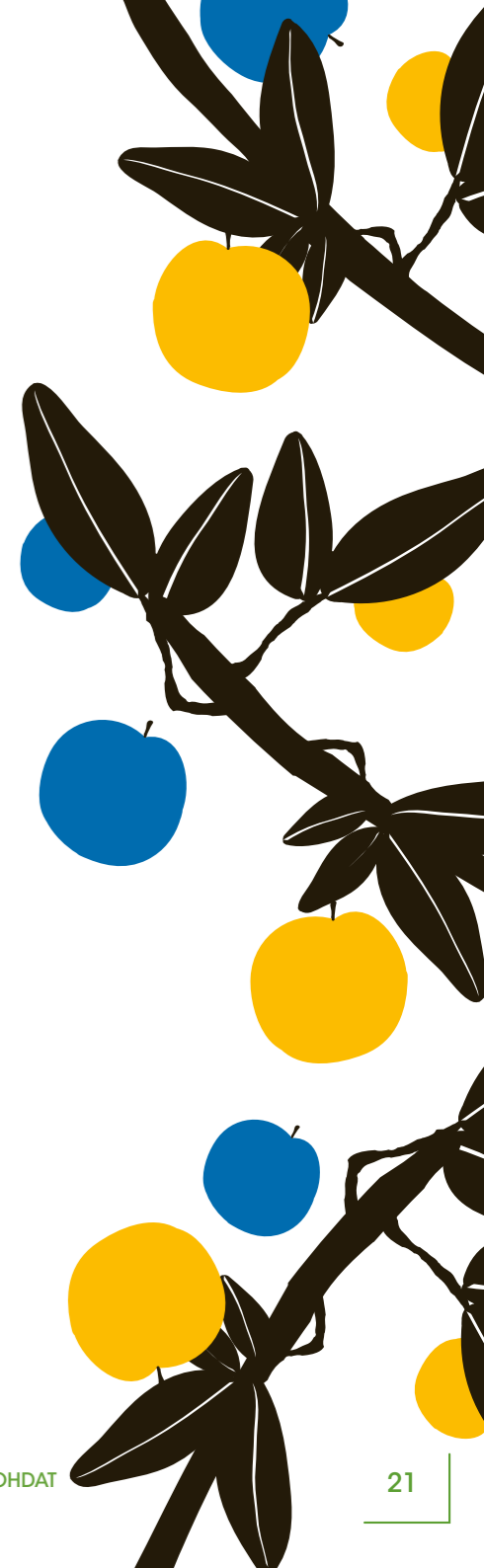


## *Yritystoiminnan lähtökohdat* – Maaperä ja kasvuolosuhteet

Tässä luvussa tarkastelet yrittäjäytesi ja yrityksesi maaperää. Kuten viljelmän, myös yrityksen kasvua määrittävät maaperä, kasvuolosuhteet sekä viljelijän kokemus ja taidot. Tämän luvun tavoitteena on selvittää, mitä osaamista, vahvuuksia, suhteita, työvälineitä ja muita resursseja sinulla on käytössäsi vision ja tavoitteidesi saavuttamiseksi. Luvun harjoitukset auttavat sinua tulemaan tietoisiksi oman osaamisesi ja yrityksesi tilanteesta sekä seuraamaan yrityksesi toimintaympäristössä tapahtuvia muutoksia.

Suurin osa suomalaisista yrittäjänaisistä on yksinyrittäjiä. Erityisesti yksinyrittäjällä yritystoiminta lepää yrittäjän oman osaamisen varassa. Tämän luvun tehtävissä tunnistat kasvuvoimiasi ja voimavarojasi, eli osaamisesi ja vahvuusalueitasi. Omaan toimialaan, vaikkapa viljelyyn, liittyvien taitojen lisäksi on tarpeen tarkastella myös liiketoimintaosaamiseen liittyviä taitoja. Omien osaamisten ja vahvuuksien lisäksi on tärkeää tiedostaa yrityksen tämänhetkinen tilanne.

Ajoittain on hyvä pysähtyä ja havainnoida myös kasvuolosuhteita ja niissä tapahtuvia muutoksia. Esimerkiksi ilmastonmuutos voi vaikuttaa viljelykausiin tai lainsäädäntömuutokset sallittuihin lannoitteisiin. Asiakkaiden kulkuskäytöksen muutos voi heijastua siihen, minkälaisia lajikkeita kysytään. Onkin tärkeää tarkastella, onko yrityksesi toiminta ja osaaminen uusien olosuhteiden tasalla. On hyvä pohtia myös sitä, miten omaa osaamista voi täydentää joko yrittäjäkumppaneiden, työntekijöiden tai verkoston osaamisella. Osaamista voi ja kannattaa välillä ostaa oman yrityksen ulkopuolelta. Näin voit itse keskittyä niihin tehtäviin, joissa olet parhaimmillasi. •



## Omat taitoni ja vahvuuteni

Ohessa on luettelo henkilökohtaisista taidoista ja vahvuuksista, joista on eri tavoin hyötyä erilaisissa yrittäjyyteen liittyvissä tehtävissä.

1.) MERKITSE rastilla kaikki ne taidot ja vahvuudet, jotka kuvaavat sinua tällä hetkellä. Voit halutessasi lisätä tyhjille riveille listalta puuttuvia ja omaa ammattiosaamistasi kuvaavia taitoja. 2.) ALLEVIIVAA ne taidot ja vahvuudet, joita käytät erityisen mielelläsi. 3.) MERKITSE ne taidot ja vahvuudet, joissa haluaisit kehittyä. •

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <input type="checkbox"/> strategisuus             | <input type="checkbox"/> pitkä kokemus                    | <input type="checkbox"/> palveluhenkisyys   |
| <input type="checkbox"/> huolellisuus             | <input type="checkbox"/> runsas tietovaranto              | <input type="checkbox"/> rehellisyys        |
| <input type="checkbox"/> tarmokkuus               | <input type="checkbox"/> laiskuus                         | <input type="checkbox"/> nopeus             |
| <input type="checkbox"/> suunnittelutaito         | <input type="checkbox"/> epävarmuuden sietokyky           | <input type="checkbox"/> järjestelmällisyys |
| <input type="checkbox"/> ongelmanratkaisutaito    | <input type="checkbox"/> priorisointitaito                | <input type="checkbox"/> realismi           |
| <input type="checkbox"/> rauhallisuus             | <input type="checkbox"/> kyky tehdä arvovalintoja         | <input type="checkbox"/> valppaus           |
| <input type="checkbox"/> sitkeys                  | <input type="checkbox"/> kyky antaa hyviä neuvoja         | <input type="checkbox"/> sopeutumiskyky     |
| <input type="checkbox"/> kirjallinen ilmaisutaito | <input type="checkbox"/> taiteellisuus                    | <input type="checkbox"/> tehokkuus          |
| <input type="checkbox"/> tuotteistamistaito       | <input type="checkbox"/> leppoisuus                       | <input type="checkbox"/> määrätietoisuus    |
| <input type="checkbox"/> suostuttelutaito         | <input type="checkbox"/> optimistisuus                    | <input type="checkbox"/> herkkyyttä         |
| <input type="checkbox"/> motiivointitaito         | <input type="checkbox"/> sanavalmius                      | <input type="checkbox"/> empaattisuus       |
| <input type="checkbox"/> asiakaspalvelutaito      | <input type="checkbox"/> kyky antaa rakentavaa palautetta | <input type="checkbox"/> analyttisyys       |
| <input type="checkbox"/> verotusosaaminen         | <input type="checkbox"/> kyky työskennellä itsenäisesti   | <input type="checkbox"/> innovatiivisuus    |
| <input type="checkbox"/> rekrytointitaito         | <input type="checkbox"/> yhteistyökyky                    | <input type="checkbox"/> täsmällisyys       |
| <input type="checkbox"/> looginen päättelytaito   | <input type="checkbox"/> perehdyttämistaito               | <input type="checkbox"/> neuvokkuus         |
| <input type="checkbox"/> tietotekniset taidot     | <input type="checkbox"/> markkinointitaito                | <input type="checkbox"/> asiantuntevuus     |
| <input type="checkbox"/> hinnoittelutaito         | <input type="checkbox"/> kuuntelutaito                    | <input type="checkbox"/> taloudellisuus     |
| <input type="checkbox"/> käsillä tekemisen taito  | <input type="checkbox"/> neuvottelutaito                  | <input type="checkbox"/> käytännöllisyys    |
| <input type="checkbox"/> matemaattiset taidot     | <input type="checkbox"/> keskittymiskyky                  | <input type="checkbox"/> spontaanisuus      |
| <input type="checkbox"/> kulttuurien ymmärrys     | <input type="checkbox"/> rahoituksen tuntemus             | <input type="checkbox"/> vakuuttavuus       |
| <input type="checkbox"/> päätöksentekotaito       | <input type="checkbox"/> paineensietokyky                 | <input type="checkbox"/> harkitsevuus       |
| <input type="checkbox"/> markkinatuntemus         | <input type="checkbox"/> laki- ja sopimusosaaminen        | <input type="checkbox"/> innokkuus          |
| <input type="checkbox"/> sometaidot               | <input type="checkbox"/> visuaalisuus                     | <input type="checkbox"/> aloitekyky         |
| <input type="checkbox"/> esiintymistaito          | <input type="checkbox"/> arviointitaito                   | <input type="checkbox"/> mukavuudenhalu     |
| <input type="checkbox"/> itsetuntemus             | <input type="checkbox"/> konfliktien selvittelytaito      | <input type="checkbox"/> johdonmukaisuus    |
| <input type="checkbox"/> kielitaito               | <input type="checkbox"/> joustavuus                       | <input type="checkbox"/> varovaisuus        |
| <input type="checkbox"/> myyntitaito              | <input type="checkbox"/> oppimiskyky                      | <input type="checkbox"/> tunteellisuus      |
| <input type="checkbox"/> ryhmätöytäito            | <input type="checkbox"/> luotettavuus                     | <input type="checkbox"/> kilpailuhenkisyys  |
| <input type="checkbox"/> luovuus                  | <input type="checkbox"/> ystävällisyys                    | <input type="checkbox"/> avarakatseisuus    |
| <input type="checkbox"/> kyky sanoa ei            | <input type="checkbox"/> vastuuntuntoisuus                | <input type="checkbox"/> tiedonhalu         |
| <input type="checkbox"/> ongelmanratkaisukyky     | <input type="checkbox"/> kokonaisuusien hahmottamiskyky   | <input type="checkbox"/>                    |
| <input type="checkbox"/>                          | <input type="checkbox"/>                                  | <input type="checkbox"/>                    |

## Kirkasta kasvuvoimasi

Käytä aikaisemmassa harjoituksessa tunnistamiasi vahvuuksia apuna ja kirkasta kasvuvoimasi.

ERITYISOSAAMISALUEENI

AVAINELÄMÄNKOKEMUKSENI

INTOHIMONI

ERITYISTAITONI

VOIMA-ASENTEENI

Kaikkea ei tarvitse osata itse! Tunnista taustajoukkosi ja heidän erikoisvoimansa

USKOLLINEN APURI	LUOTTOIHMINEN	VASEN KÄSI
<i>Hänen lahjansa...</i>	<i>Hänen taitonsa...</i>	<i>Hänen voimansa...</i>



2.



1.

## TOIMEENTULO

- A. Niukka (pelkkää kiveä)
- B. Kohtalainen, mutta pienempi kuin vastaavassa palkkatyössä (1/4 multaa)
- C. Riittävä suhteessa elintasoon, jonka haluan saavuttaa (1/2 multaa)
- D. Hyvä (3/4 multaa)
- E. Erinomainen ja jatkuvasti kasvava (4/4 multaa)

2.

## ASIAKASKUNTA

- A. Pula asiakkaista
- B. Joitakin satunnaisia asiakkaita
- C. Riittävästi asiakkaita, mutta he eivät edusta juuri sitä asiakaskuntaa, jota haluaisin palvella
- D. Riittävästi juuri oikeita asiakkaita
- E. Asiakkaita on jonossa. Heistä riittää myös verkostoilleni!

3.

## EROTTUMINEN

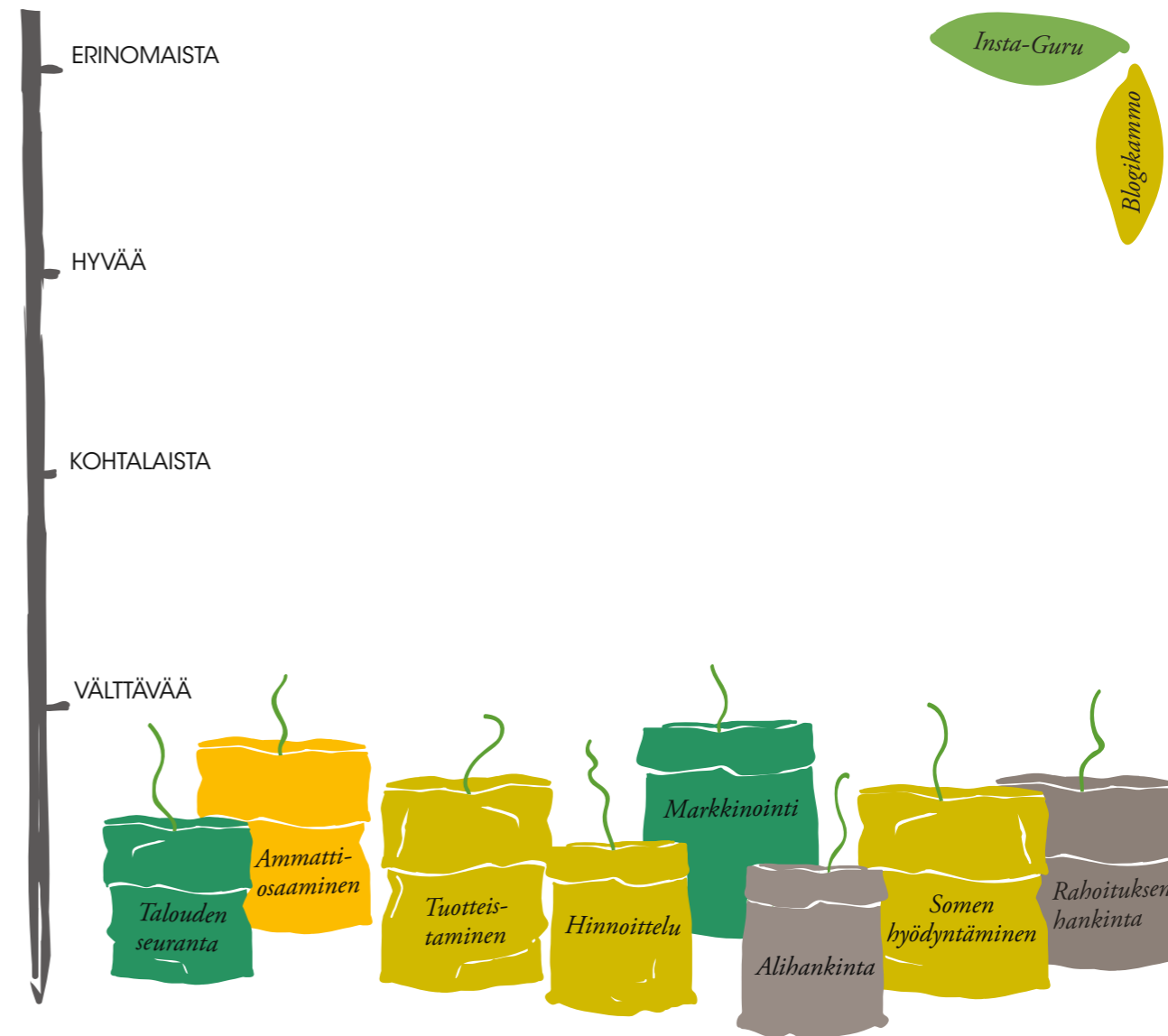
- A. En ole ajatellut erottumista
- B. Markkinoin, mutta hukun massa
- C. Olen hieman jo rakentanut brändiäni
- D. Minulla on hyvä brändi, jolla erotun muista
- E. Minut ja brändini tunnetaan erittäin hyvin. Omanlainen konsepti erottaa minut muista



## Kivikkoa vai mustaa multaa?

Oman osaamisesi lisäksi on hyvä tarkastella myös yrityksen maaperää eli yrityksen taloudellista tilannetta, asiakaskuntaa ja erottumista muista yrityksistä. Jaa jokainen maapalsta hedelmälliseen mustaan multaan ja kivikkoon siinä suhteessa, joka kuvastaa yrityksesi tilannetta. •

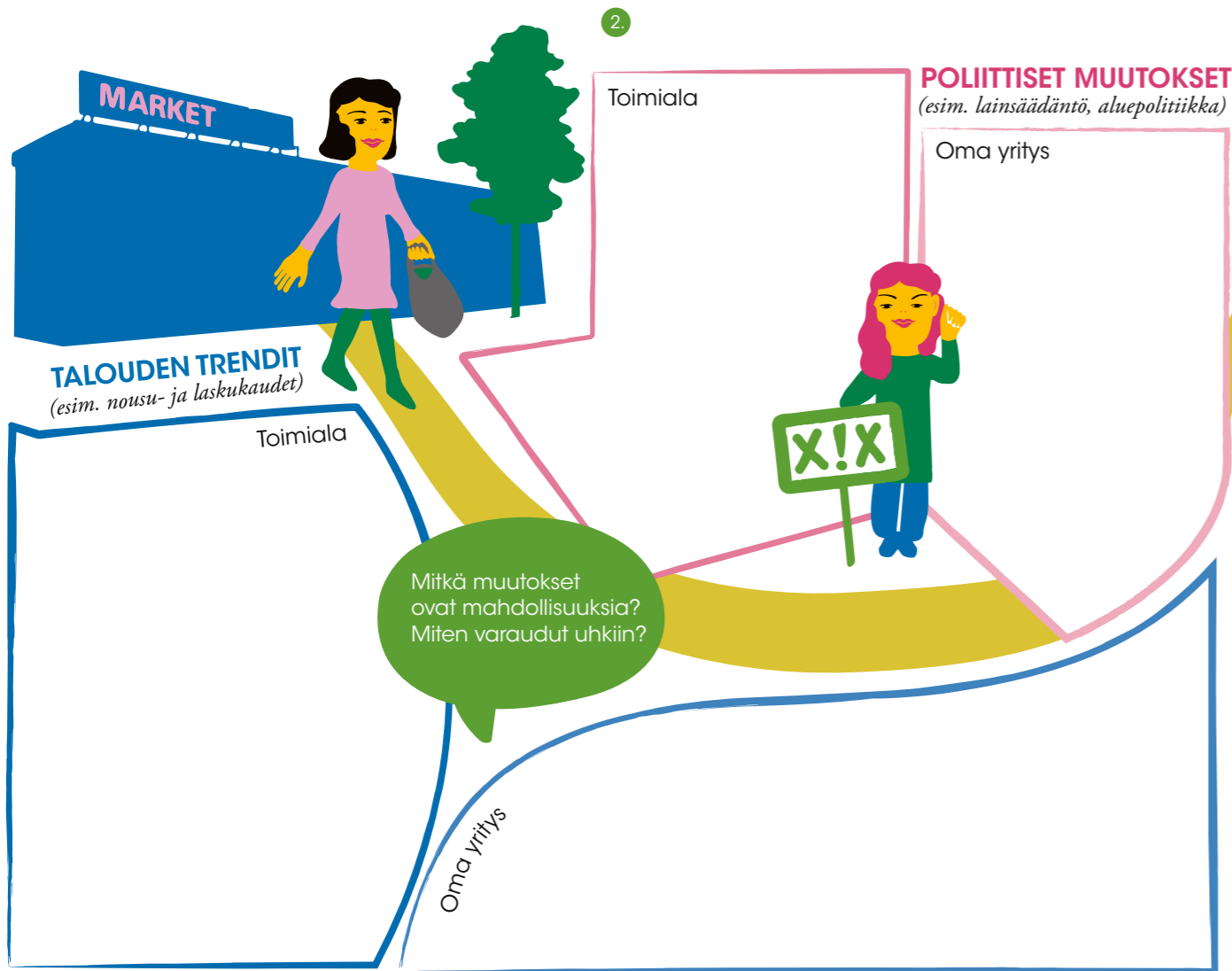
2.



## Yritykseni osaamisen mittatikki

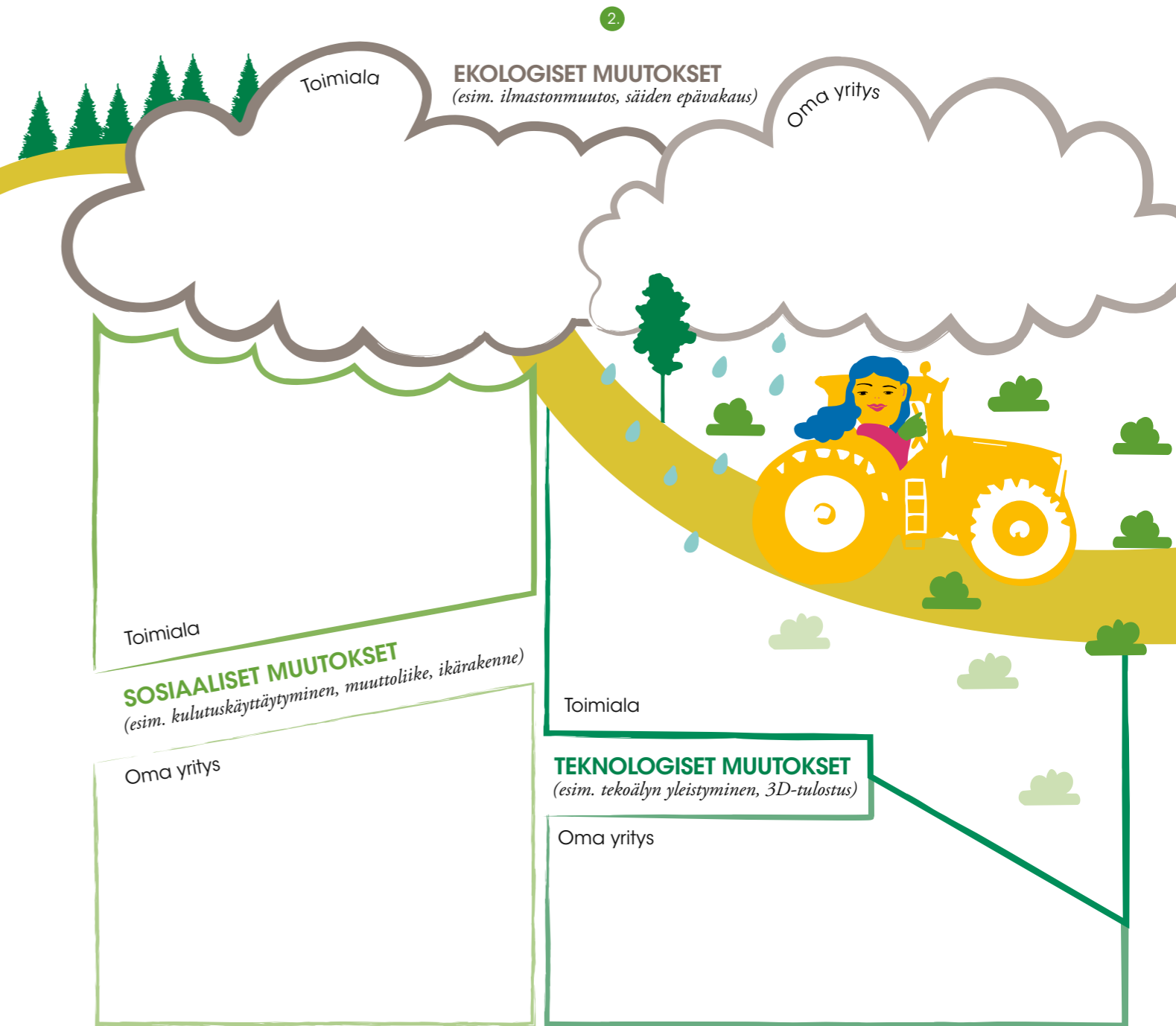
Kasvata köynnös sitä korkeammalle, mitä edistyneemmällä tasolla yrityksesi osaaminen on. Lisää lehtiä tarpeen mukaan. Erittele niissä osaamisia tai sen puutetta. •





## Huomioi kasvuolosuhteet

Oman osaamisen ja voimavarojen tunnistamisen lisäksi myös toimintaympäristön ja sen muutosten tarkastelu on tärkeää, sillä toimintaympäristö vaikuttaa yrityksesi kasvuolosuhteisiin. Kirjaa yritystäsi ja sen toimialaa koskevat trendit ja muutokset tälle aukeamalle. Minkälaisia trendejä ja muutoksia tunnistat? Miten ne vaikuttavat yrityksesi toimialaan ja omaan yritykseesi? Tutustu mm. erilaisiin toimialaraportteihin ja alan etujärjestöjen selvityksiin. •





## Simppeli osaamisen kehittämisen kaava

Simppeli osaamisen kehittämisen kaavaa antaa askelmerkit osaamisen kehittämiseen. Seuraavalla sivulla Johanna Wahlbeck kertoo, miten osaamisen kehittäminen tukee yrittäjänä toimimista ja yritystoiminnan kehittymistä. •

Yrittäjänainen kertoo

## Johanna kehittää osaamistaan monipuolisesti

Johanna Wahlbeck | oivallamme.fi

**1. OLE TIETOINEN OSAAMISESTASI:** Yritystoimintani perustuu osaamiskomboon, jota olen kartuttanut koko elämäni ajan. Toimin kuvataideterapeuttina, työnohjaajana ja erilaisissa konsultointitehtävissä. Lisäksi toimin kuvataideasiantuntijana, eli luennoin ja järjestän taidematkoja. Autan myös muita taide- ja kulttuurialan yrittäjiä kirkastamaan yrittäjyyttään. Jälkimmäiseen liittyy uusin koulutukseni, tuotekehitystyön erikoisammattitutkinto. Sitä ennen opiskelin maisterin paperit Helsingin yliopistossa pääaineenani estetiikka ja taidefilosofia. Ymmärsin joitain vuosia sitten, että yksinkertaisinta on, että kutsun itseäni taidefilosofiksi. Muita titeileitä käyntikortissa ovat taide-terapeutti – tähän liittyen opiskelin kuvataidepsykoterapiaa – ja työnohjaaja, johon liittyen suoritin täydennyskoulutuksen Palmeniassa.

**2. TEE VALINTOJA:** Perustin yritykseni neljä vuotta sitten. Silloin en muiden töiden ohessa

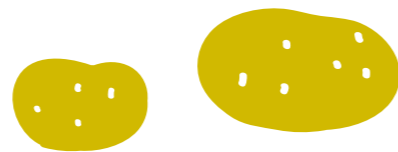
pystynyt kunnolla aloittamaan yritystoimintaani. Vasta kun olin jättänyt muista töistä, kehitelin koulutuskonseptini osaamisyhdistelmäni pohjalta. Nyt yrittäjänä koulutan erilaista asiakastyötä tekeviä käyttämään kuvataidemenetelmiä omassa työssään Kuva ja asiakastyö-koulutuksissa. Jokaiseen tilanteeseen kehitän omanlaisen kuvataidemenetelmän ja koulutuksiin sisältyy paljon myös työnohjauksellista sisältöä. Nykyään koulutan myös rentouttavaa kuvailmaisua Rento kuva -konseptin alla. Esimerkiksi rentouttavia harjoitteita on välillä hyvä tehdä myös työnohjauksissa.

**3. PÄÄTÄ ASKELMERKIT:** Osallistun erilaisiin oman alan tilaisuuksiin, seminaareihin, konferensseihin ja kursseille. Luen ja käyn itsekkin työnohjauksessa. Olen myös jatko-opiskelija taidekasvatuksen aineessa ja kuulun taiteen hyvinvointivaikutuksia tutkivien verkostoon. Seuraan alaa oikeastaan koko ajan ja kaikkialla, kuten somessa.

Toki rajoja täytyy vetää, sillä tarjontaa on runsaasti. Oona-hankkeen tilaisuudet ja kurssi ovat olleet osaamiseni kehittämistä yrittäjänä.

**4. SEURAA JA MUUTA SUUNTAA TARVITTAESSA:** Koska haluan tehdä työnohjaamisen lisäksi konsultointia valmentavalla otteella, hakeuduin viime vuonna Neemo Coach -koulutukseen. Tuntui sopivalta lisätä tätä osaamista palapeliini. Teen paljon yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa mm. markkinointiin ja tapahtumiin liittyen. Olen ulkoistanut yrityksen tukipalveluita, kuten it-puolta ja kirjanpitoa. Kaikkea ei kannata tehdä itse, jos joku tekee sen nopeammin ja paremmin! •

*Johanna Wahlbeck, taidefilosofi (FM), kuvataideterapeutti, työnohjaaja, tuotekehittäjä, taidekasvatuksen tohtorikoulutettava*



## *Tuotteiden ja palvelujen ideointi ja uudistaminen*

### – Siementen valinta ja istutus

Jotta visioista tulisi totta, otolliseen maaperään täytyy istuttaa oikeanlaisia siemeniä. Tässä luvussa etenet maaperän tarkastelusta siementen valintaan ja istutukseen. Luku ohjaa pohtimaan palvelujasi ja tuotteitasi ja rakentamaan toimivan viljelysuunnitelman.

Tartut ensin ideointiin tuotteistuksen ja konseptoinnin lähtökohtana. Talven hämärässä on ihana suunnitella kasvukautta ja ideoida mitä viltimpiä kasvuun suunnitelmia. Voisinko viljellä maissia tai pitäisikö minun siirtyä sienten kasvatukseen? Unelmointi on tärkeää, mutta niin on myös realismi. Uusia viljelyksiä on helppo ideoida, jos ei mieti esimerkiksi Suomen lyhyttä kasvukautta. Osion harjoitusten avulla ideointi lähtee liikkeelle konkreettisesti liiketoimintasi haasteesta tai/ja asiakkaiden tarpeesta.

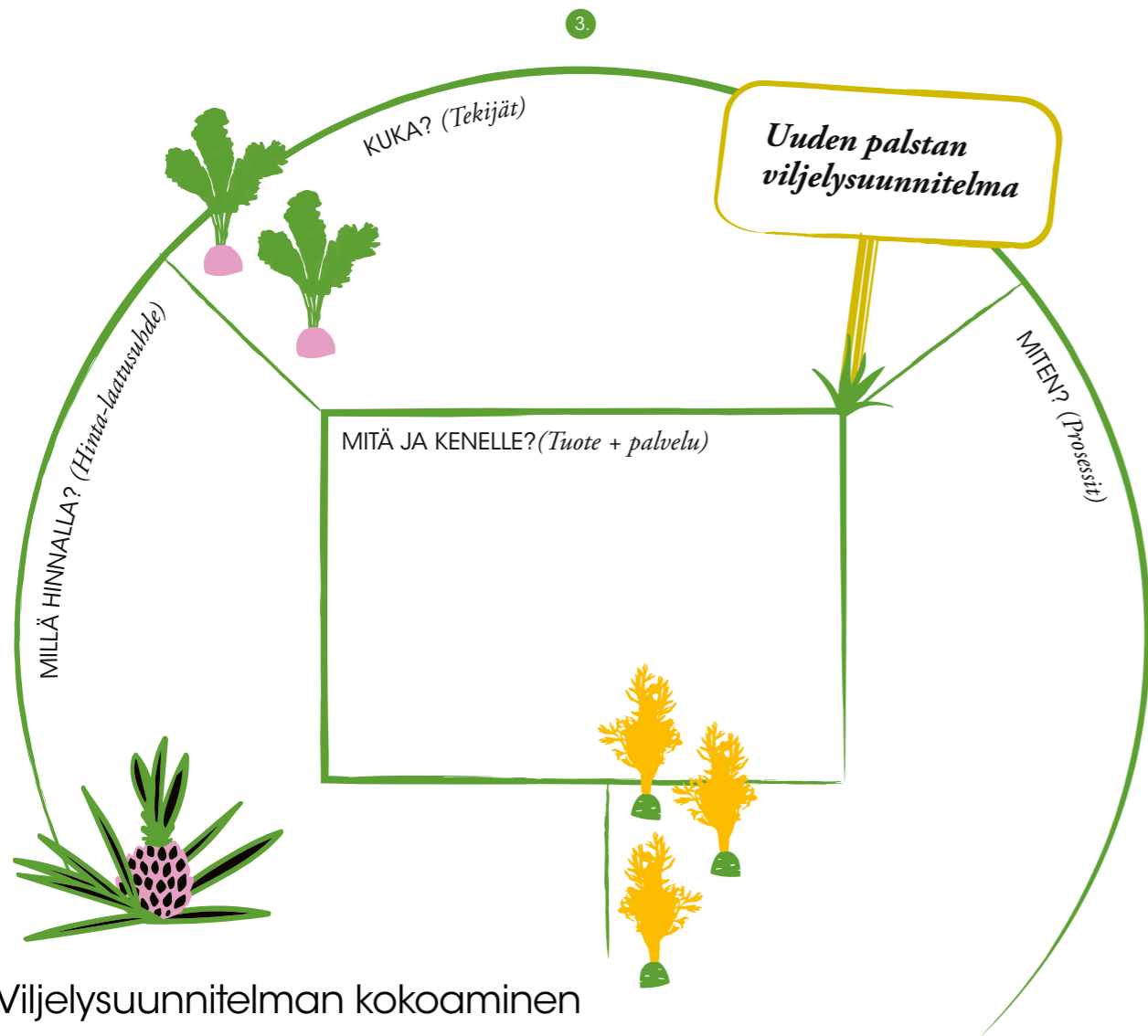
Kaikkia ideoita ei voi toteuttaa samalla kertaa. Luvusta löydät tehtäviä, jotka auttavat tarkastelemaan ideoita eri näkökulmista, jotta sinulla olisi paremmat edellytykset tunnistaa niistä toteuttamiskelpoiset. Lisäksi opit jalostamaan ideoitasi yhdessä asiakkaiden, kumppaneiden ja asiantuntijoiden kanssa. Näin ideasi versovat uusia lehtiä.

Keskeistä kasvun onnistumiselle on, että kasvatat tuotteita, joille on kysyntää. Jotta voit kohdentaa tuotteet, palvelun ja markkinoinnin oikeille asiakkaille, tulee sinun tuntea asiakkaasi. Hyödynnä tässä harjoitusta asiakasymmärryksestä. Olennainen osa tuotteen tai palvelun kehittämistä on oikea hinnoittelu. Luvun hinnoitteluharjoituksen avulla varmistat, että saat riittävästi katetta yrityksen kuluja ja investointeja varten.

Niin viljelyyn kuin yrittäjyyteen liittyy kokeilu ja kokeiluista oppiminen. Älä lannistu, jos ensimmäinen sato ei ole täydellinen. Hyödynnä oppimaasi ja yritä hieman toisin. •



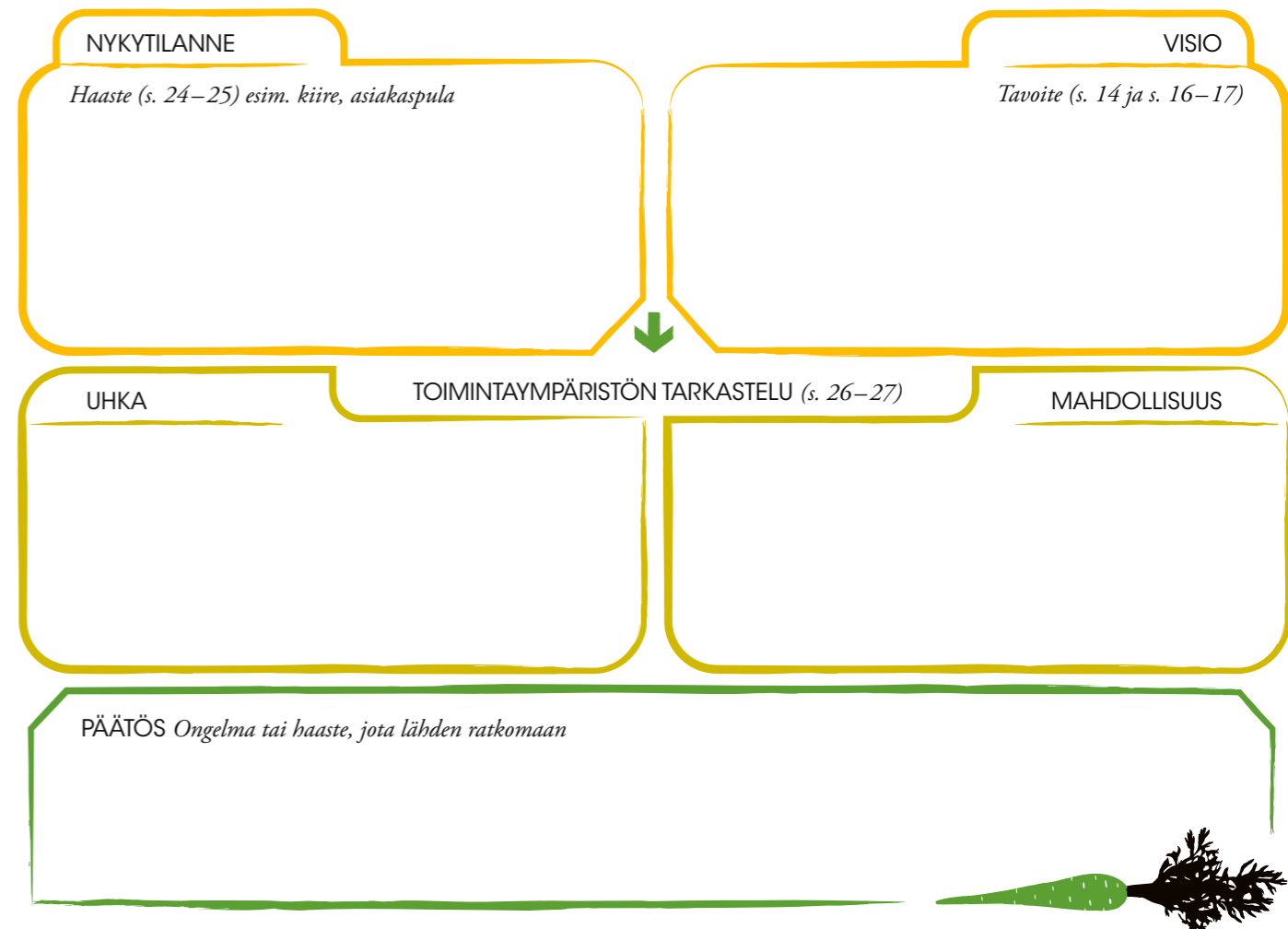
3.



## Viljelysuunnitelman kokoaminen

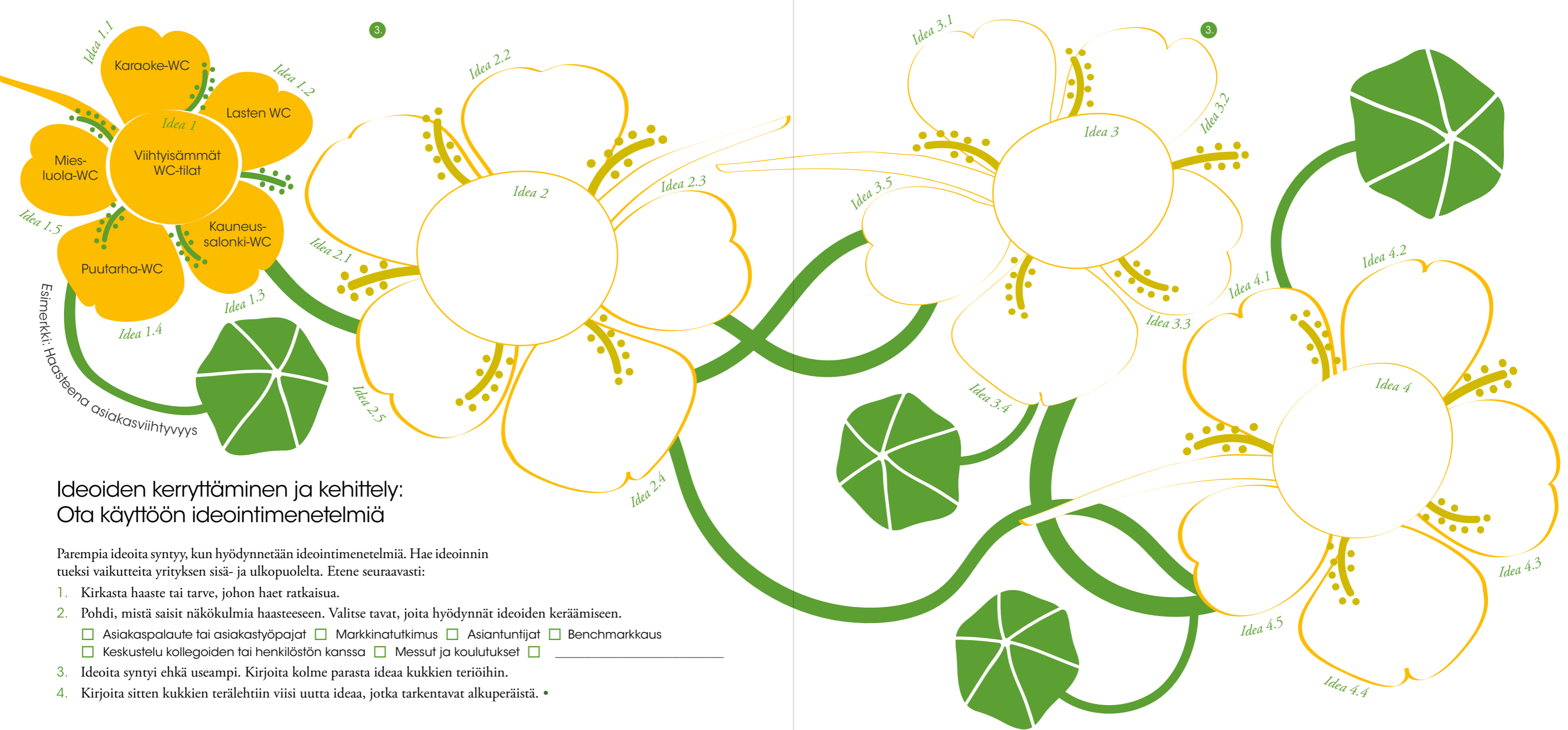
Kun ideoit uutta palvelua tai tuotetta, pidä mielessäsi oheisen kuvion esittämät yritystoiminnan peruskysymykset. Kuvio muodostaa viljelysuunnitelmasi ja ohjaa pohtimaan, mitä haluat, voit ja osaat viljellä. Kuka tuotteitasi käyttää, arvostaa tai tarvitsee? Miten viljely tapahtuu ja miten saat tuotteen asiakkaille? Teetkö kaiken itse, tarvitsetko kumppaneita tai työntekijöitä vai ostatko työpanoksen toiselta yritykseltä? Mikä hinta tuotteella pitää olla, että toimintasi kannattaa? Jatka viljelysuunnitelman miettimistä tämän kappaleen muiden harjoitusten kautta. Palaa aina välillä kuvioon ja täydennä sitä tarvittaessa. •

3.



## Haasteen kirkastaminen: Mihin haen ratkaisua?

Ota ideoinnin lähtökohdaksi omaan yritystoimintaan nivoutuva haaste (esim. asiakaspula), joka pitäisi ratkaista, jotta yrityksesi voi kukoistaa ja kasvaa. Tässä sinua auttavat edellisten lukujen harjoitukset: Nouseeko tulevaisuuskirjeestä tavoitteita, joihin et nykyisellä tuotevalikoimalla tai asiakaskunnalla voi päästä? Tai tunnistitko yrityksesi maaperän tarkastelussa haasteen tai heikkouden, johon tulisi löytää ratkaisu? Entä nousiko kasvu ympäristön tarkastelusta uhkia tai mahdollisuuksia, joihin tulisi tarttua tai varautua? •



## Ideoiden kerryttäminen ja kehittäminen: Ota käyttöön ideointimenetelmiä

Parempia ideoita syntyy, kun hyödynnetään ideointimenetelmiä. Hae ideoinnin tueksi vaikutteita yrityksen sisä- ja ulkopuolelta. Etene seuraavasti:

1. Kirkasta haaste tai tarve, johon haet ratkaisua.
2. Pohdi, mistä saisit näkökulmia haasteeseen. Valitse tavat, joita hyödynnät ideoiden keräämiseen.
  - Asiakaspalaute tai asiakastyöpajat
  - Markkinatutkimus
  - Asiantuntijat
  - Benchmarkkaus
  - Keskustelu kollegoiden tai henkilöstön kanssa
  - Messut ja koulutukset
  - \_\_\_\_\_
3. Ideoita syntyi ehkä useampi. Kirjoita kolme parasta ideaa kukkien teräisiin.
4. Kirjoita sitten kukkien terälehtiin viisi uutta ideaa, jotka tarkentavat alkuperäistä. •

Tällä asiakasryhmällä olisi tarve, mutta ei ehkä varaa.  
– Pystytkö tarkistamaan hintaa tai tuottamaan palvelun vähemmille kuluilla?



Tämä asiakasryhmä on vaikein tavoittaa.  
– Kannattaako panostaa tähän?



## Tunne asiakkaasi

Asiakkaat, joilla on olemassa oleva tarve, halu ja mahdollisuus ostaa kasvattamiasi tuotteita, ovat parhaita asiakkaitasi.

Kirjoita tähän tuote tai palvelu, jota nyt tarkastelet \_\_\_\_\_

1. Tee ensimmäinen harjoitus mahdollisista asiakkaistasi kiinnittäen huomiota tarpeeseen ja ostokykyyn. Mieti, ketkä ovat asiakkaita, joilla on tarve tuotteellesi ja palvelullesi? Entä keillä on siihen varaa? Kuvaile näitä ryhmiä tällä aukeamalla. Kirjaa ylös esim. sukupuoli ja ikä. Missä he liikkuvat, mistä nauttivat, mitä arvostavat ja mitä tekevät?
2. Kaikki tunnistamasi asiakasryhmät tarvitsevat erilaisia toimenpiteitä. Mihin ryhmään sinun kannattaa panostaa? Tee uusia harjoituksia muihin asiakkaidesi ominaisuuksiin liittyen. Mieti miksi asiakas ostaisi juuri sinun palvelusi tai tuotteesi? Millaisiin asiakkaan tarpeisiin tai arvoihin tuotteesi ja palvelusi vastaa? •

Tässä asiakasryhmässä on potentiaalisia asiakkaitasi.  
– Tietävätkö he sinusta?



Tällä asiakasryhmällä olisi varaa, mutta onko heillä tarvetta?  
– Miten herätät heidän ostotarpeensa?





## Mikä on oikea hinta?

Kun mietit oikeaa hintaa yrityksesi tuotteelle tai palvelulle, esitä itsellesi vähintään alla olevan taulukon kysymykset. Fiktiivisessä esimerkkitaulukossa voit seurata Vennyn sekä Raunin yrityksiä. Venny myy eksklusiivisia luomuperunoita ravintoloille jo viidettä vuotta. Hän työskentelee yhdessä palkatun osa-aikaisen työntekijän kanssa. Rauni toimii myös peruna-alalla mutta myy palveluja. Hänen yrityksensä konsultoi perunanviljelijöitä luonnonmukaisuudesta. •

HINNOITTELUN AVAINKYSYMYKSIÄ	VENNYN PERUNANMYynti OY*	€/KK	RAUNIN POTATOPROF OY*	€/KK
1. PALJONKO OVAT YRITYKSESI KUSTANNUKSET KUUKAUDESSA?	Vennyn palkka ja eläkemaksut	3 500	Raunin palkka ja eläkemaksut	3 500
	Osa-aikaisen työntekijän palkkaus	2 500	Työtilavuokra	200
	Perunat alihankkijoilta	3 000	Tietokoneiden ohjelmistot ja huollot	100
	Pakkauskulut, kuljetukset	1200	Matkakulut	200
	Työtilavuokra ja varastokulut,	150	Markkinointikulut, kirjanpitäjän palkkio	150
	Markkinointipalvelut, kirjanpitäjän palkkio	100	Vesimaksu, vakuutukset, netti ja puhelin	100
	Vesimaksu, vakuutukset, netti ja puhelin	100	Työterveyshuolto (Kun Kelan osuus vähennetty)	20
	Tietokoneiden ohjelmistot ja huollot	100	Osaamisen kehittäminen	25
	Lainanlyhennykset ja korot	200		
	Työterveyshuolto (kun Kelan osuus vähennetty)	20		
Osaamisen kehittäminen	25			
		= 10 895 €		= 4 295 €
2. PALJONKO SINUN TÄYTYY MYYDÄ, JOTTA MYYNTI KATTAÄ YRITYKSESI KUSTANNUKSET?	Vennyn kustannukset ovat yhteensä 10 895 € kuukaudessa. Tuloja on oltava vähintään saman verran.		Raunin kustannukset ovat yhteensä 4295 € kuukaudessa. Tuloja on siis oltava vähintään saman verran.	
3. PALJONKO SINUN ON MAHDOLLISTA MYYDÄ?	Alihankkijoiden tuotannon, varastotilan, työaikojen ja palkkojen puitteissa Vennyn on mahdollista myydä 4500 kg perunaa kuukaudessa.		Oman työaikansa puitteissa ja yrityksen hallinnollisen työn ohella Raunin on mahdollista myydä 8 konsulttia kuukaudessa.	
4. PALJONKO HINNAN TÄYTYY VÄHINTÄÄN OLLA?	Hinnan täytyy olla vähintään 10 895 € / 4500kg = 2,40 €/kg, jotta kustannukset katetaan.		Hinnan täytyy olla vähintään 4 295 € / 8 = 537 € /konsulttia, jotta kustannukset katetaan.	
5. PALJONKO HINTA VOISI KORKEIMMILLAAN OLLA?	Parhaista luomuperunoista voi saada parhaimmillaan 4,5 €/kg		Kysytyimmät konsultit voivat saada parhaimmillaan 3 000 € saman tyypisestä konsultaatiosta.	

## POHDI VIELÄ

Minkälaisia asiakkaita tavoittelet? Mikä on kysyntä?

Venny: Luomuun erikoistuneet ravintolat pääkaupunkiseudulla. Kysyntä on vakaata. Vaikutus hintaan +

Mikä on asiakkaan kokema arvo? Mikä on tuotteen tai palvelunimago ja miten arvostat omaa osaamistasi?

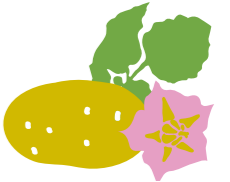
Venny: Perunat ovat korkealaatuisia, saavat poikkeuksellisen hyvää palautetta ja ovat upeasti pakattuja. Vaikutus hintaan +

Mikä on asemasi muihin yrityksiin verrattuna?







Venny: Alueellinen kilpailu luomuperunan viljelyssä kovaa. Vaikutus hintaan -

Miten verkostokumppanisi ja asiakassuhteesi vaikuttavat hintaratkaisuun?

Venny: Perunoiden myynnin markkinoinnissa ja logistiikassa kumppanina on lähellä toimiva porkkanan kasvattaja ja näitä kustannuksia jaetaan. Vaikutus hintaan - Vakaat asiakassuhteet kahteen perunanostajaravintolaan. Vaikutus hintaan +



HINNOITTELUN AVAINKYSYMYKSIÄ	OMA YRITYS	€/KK
1. PALJONKO OVAT YRITYKSESI KUSTANNUKSET KUUKAUDESSA?		= _____ €
2. PALJONKO SINUN TÄYTYY MYYDÄ, JOTTA MYYNTI KATTAÄ YRITYKSESI KUSTANNUKSET?		
3. PALJONKO SINUN ON MAHDOLLISTA MYYDÄ?		
4. PALJONKO HINNAN TÄYTYY VÄHINTÄÄN OLLA?		
5. PALJONKO HINTA VOISI KORKEIMMILLAAN OLLA?		

NÄKÖKULMA	OMA POHDINTASI
 <p>Objektiivinen. Ajattele ideaasi faktojen ja lukujen kautta. Esim. Mitkä ovat tuotantokustannukset?</p>	
 <p>Ota mukaan tunteet ja intuition. Esim. Miltä minusta tuntuisi tehdä tätä palvelua tai tuotetta?</p>	
 <p>Edut ja tulevaisuus. Esim. Mitä hyötyä tästä on asiakkaille?</p>	
 <p>Looginen ja asiallinen. Ota huomioon riskit. Esim. Mitkä asiat voivat epäonnistua?</p>	
<p>Kehittää uutta ja hulluttelee. Esim. Mitä jos suunnittelen tämän palvelun presidentille?</p>	
<p>Reflektoi ja yhteenvetää. Pohtii, miten ollaan edetty ja miten päästään haluttuun lopputulokseen. Esim. Mitä on saavutettu ja mitä vielä pitäisi tehdä?</p>	

## Kasvattajan kuusi hattua: Ideoiden arviointi ja valinta

Kun arvioit toteutettavia tuotteita tai palveluja, kannattaa eri vaihtoehtoja tarkastella kriittisesti, jotta kokeiluun ja toteutukseen tulee valittua sopivin vaihtoehto. Tässä harjoituksessa kokeilet kuutta eri kasvattajan hattua, joita vaihtamalla tarkastelet ideoita kuudesta eri näkökulmasta.

Joskus omille ideoille ei pysty olemaan kriittinen. Silloin kannattaa koota luottohenkilöitä tämän tehtävän ympärille. Tunnista siis heidät, jotka ovat kiinnostuneita uusista tuotteistasi ja valmiita auttamaan sinua. •

Yrittäjänainen kertoo

## Helin mukaan uteliaisuus, kokeilunhalu ja usko onnistumiseen auttavat uudistamisessa

Heli Järvelin | helijarvelin.fi

Yritykseni kehittäminen tapahtuu yleensä sysäyksittäin, ei tasaisesti toteuttaen. Sysäys voi saada alkunsa minusta itsestäni, siitä että kiinnostun uudesta näkökulmasta. Sysäys voi myös tulla asiakkaan suunnasta, tarpeesta, johon minä voin vastata kehittämällä toimintaani. Kehittämisen ydin on siis etsiä kohta, jossa minun ajankohtainen kiinnostukseni ja osaamiseni kohtaa asiakkaan ajankohtaisen tarpeen.

Perustin yritykseni vuonna 2007. Se oli sisustussuunnitteluyritys One Great Space. Vuonna 2010 yrityksen vaihto toimialaa koulutukseen, valmennukseen ja työnohjaukseen. Samalla sen nimeksi tuli WorkWise. Uudella toimialalla uudistaminen on ollut jatkuvaa tuotekehittämistä, johon mm. digitaalisuus on tullut vahvasti mukaan.

Yritykselläni on ollut vuosien kuluessa useita asiakasryhmiä, kuten julkisen puolen organisaatiot, yrittäjät ja alanvaihtajat. Riippuen fokuksistani, olen hankkinut tietoa seuraamalla

ajankohtaisia ilmiöitä median kautta tai erilaisia ryhmiä somekanavien välityksellä. Olen keskustellut asiakasryhmiäni edustajien kanssa aina tilaisuuden tullen, mm. ammatillisissa tapahtumissa ja koulutuksissa.

Olen luonteeltani erittäin helposti innostuva. Tästä juontaa toimintani ketteryys, joskus jopa ylivilkkaus. Olen alkanut oppia valitsemisen tärkeyden. Nykyään pyrin keskittymään asioihin, joiden todella koen olevan sydäntäni lähellä. Nimesin jopa uuden verkkosivuni nimellä Sydämensä näköinen – valmentaja Heli Järvelin. Julkaisen toimintani usein hieman raakileenakin verkkosivuillani ja somessa. Koen, että potentiaalisilta ja nykyisiltä asiakkailtani saan parhaiten palautetta siitä, mitä kannattaa lähteä kehittämään. Tartun ehdotuksiin helposti, jos ne osuvat omalle osaamis- ja kiinnostusalueelleni.

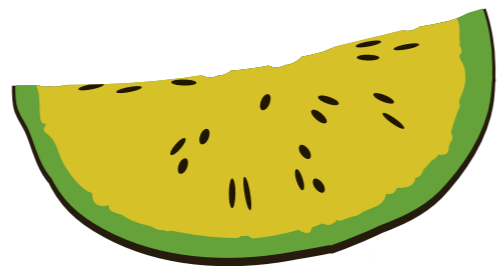
Pelko on mielestäni suurin este uudistamiselle. Ihmiset pelkäävät epäonnistumista ja jäävät siksi kiinni vanhaan toimimattomaankin tekemiseen. On aivan okei tuntea pelkoa, mutta jos antaa sen hallita, siitä saattaa tulla vankila.

Yritystoiminnan uudistamisessa auttaa mielestäni eniten kyky ylläpitää uteliaisuutta, kokeilunhalua ja uskoa onnistumisiin. Paljon hyötyä on myös siitä, että osaa kuunnella asiakkaitaan, eläytyä heidän asemaansa ja nähdä miten voi omalla osaamisellaan parhaiten vastata heidän tarpeisiinsa. •

Heli Järvelin, yrityssparraus, NLP-valmennus, koulutus

” pelko on mielestäni suurin este uudistamiselle.





## Markkinointi ja myynti

### – Viljelmän ravinteet ja lannoitus

Jotta siemenet jaksavat itää, versoa ja kasvaa, tarvitaan ravinteita ja säännöllistä lannoitusta. Samoin yritys tarvitsee asiakaskuntaa. Vahva brändi, yhtenäinen yritysilmä ja hyvä markkinointisuunnitelma ovat kuin ravintoliuos, joka varmistaa asiakasvirran ja yrityksesi tarvittavan kasvun.

Yrittäminen on vahvasti myyntityötä. Ei riitä, että tuotat maukkaita perunoita, jos kukaan ei tiedä niistä. Vahva, tunnettu ja näköisesi brändi vetää asiakkaat luoksesi. Sanotaan, että hyvä yrittäjä myy ensin itsensä ja sitten tuotteensa. Brändin rakentamisessa on kyse siitä, minkälaisena yrittäjänä (osaajana tai asiantuntijana) sinä tulet tunnetuksi ja toisaalta siitä, mistä yrityksesi tunnustetaan. Kestävä brändi pohjautuu aitouteen ja asiakaskunnan tuntemukseen. Tavoitteeksi ei kannata ottaa kaikkien miellyttämistä, vaan miettiä brändin rakentamista oman unelma-asiakasryhmän näkökulmasta. Jotta osaat valita tehokkaimmat markkinointikanavat, sinun on tunnettava asiakkaasi ja tiedettävä heidän toiveensa. Yrityksen brändiä vahvistaa yhtenäinen ilme, joka toistuu kaikissa viestintä- ja markkinointimateriaaleissa. Väreillä, muodoilla ja tunnelmalla saadaan luotua haluttua mielikuvaa yrityksestä. Tässä luvussa tartut yrityksesi brändiin, visualisoi yritysilmäsi ja tiivistät markkinointisi avainkohdat. •



TAVOITTEESI (1-3 aihealuetta, joiden asiantuntijana/osaajana haluat tulla tunnetuksi)

KUKA OLET?

MITÄ TARJOAT?

Miten tuot sen esiin esimerkiksi nettisivuilla?



YRITYKSESI TARINA

Missä medioissa hän liikkuu?

Mitä tietoa hän etsii? Mitä tietoa voit hänelle tuottaa?

Missä muualla hänet tavoittaa?

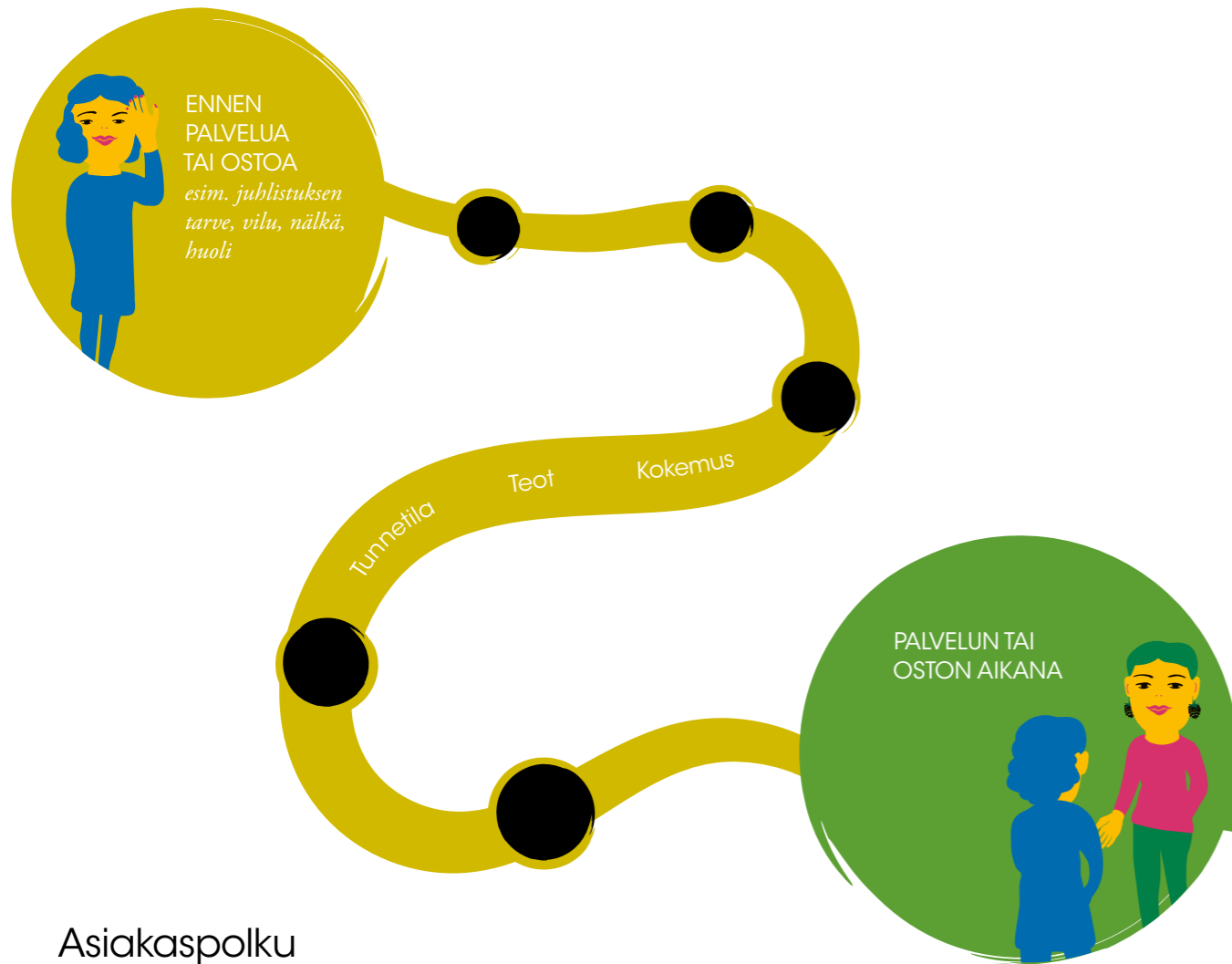
KUKA HÄN ON?

UNELMA-  
ASIAKAS



## Tee se itse -brändi

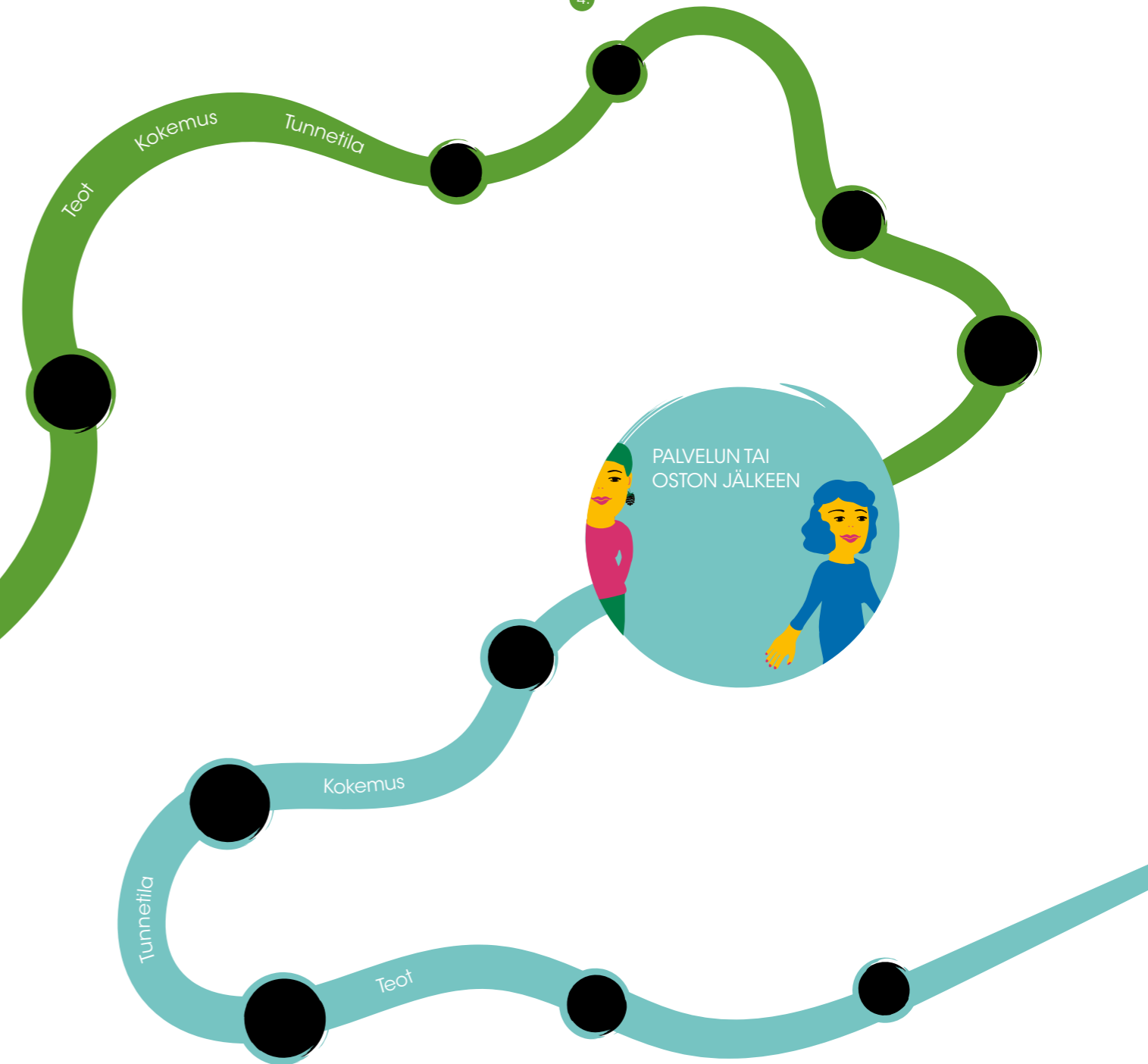
Yrityksen brändi on se mielikuva, mikä ihmisten mielissä muotoutuu sinusta ja yrityksestäsi. Koska ostopäätöksiä tehdään pääosin tunteella, brändillä on merkitystä. Brändi kietoutuu nykypäivänä vahvasti henkilöihin, eli mielikuvaan yrittäjästä ja yrityksen mahdollisista työntekijöistä. Työstä brändiäsi tällä aukeamalla. •



## Asiakaspolku

Hahmottele asiakkaasi palvelupolku. Harjoitus auttaa sinua ymmärtämään, mitä vaiheita hankintapäätökseen ja palvelun käyttöön liittyy – ja miten palvelua tai sen tarjoamista voisi kehittää. Voit rikastuttaa näkemystäsi asiakkaiden kokemuksista haastattelemalla joko nykyisiä tai potentiaalisia asiakkaita.

Listaa kuvaan asiakkaan kokemuksia ja tekoja 1) ennen palvelua tai ostotapahtumaa, 2) osto- tai palvelutilanteen aikana, ja 3) osto- tai palvelutilanteen jälkeen. Merkitse polun varrelle varrelle myös tunnetiloja, joita asiakkaalla tähän vaiheeseen tyypillisesti liittyy. •



## KOHDERYHMÄNI

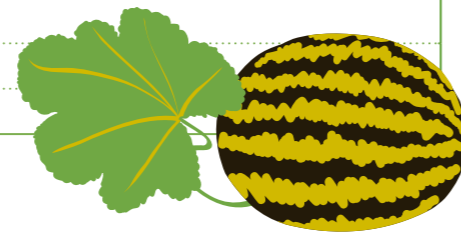
Hyödynnä *Tunne asiakkaasi -harjoitusta s. 36*

## YRITYKSENI TAVOITTEET

Hyödynnä *Tavoitekartta s. 16–17 ja pohdi, mitä myyntiin ja markkinointiin liittyviä tavoitteita se sisältää?*

## BRÄNDINI TAVOITTEET?

Hyödynnä *Tee se itse -brändiharjoitusta s. 44–45*



## Markkinointisuunnitelma

Suunnittelu auttaa sinua tekemään markkinoinnista selkeää, yhtenäistä ja tehokasta. Mitkä asiat saat kuntoon itse tekemällä, mihin tarvitset asiantuntijan apua? Selkeytä suunnitelmasi mallin avulla. Lopuksi mieti markkinointitekojen aikataulutusta. •

KESKEISIMMÄT  
MARKKINOINTIKANAVANI

- Oma blogi
- Muiden blogit
- Facebook-mainonta
- Instagram-mainonta
- Google-mainonta
- Yrityksen Facebook-ryhmä
- Yrityksen Instagram-tili
- Muiden Facebook-ryhmät
- Google-optimointi
- Viidakkorumpu
- Nykyiset asiakkaat
- Muut suosittelijat
- Yrityksen verkkosivu
- Oma LinkedIn-profiili
- LinkedIn-ryhmät
- Jaettavat esitteet
- Käyntikortit
- Ilmoitustaulut
- Sanomalehdet
- Tapaamiset
- Tapahtumat
- Messut
- Myymälä
- Verkkokauppa
- Alennukset
- Arvonnat
- Liikelahjat
- Sähköposti
- Pikaviestimet

## MITÄ SISÄLTÖÄ TUOTAN?

*Esim. tekstejä, kuvia, tapahtumia, elämyksiä*

## KUINKA KAUAN JA KUINKA USEIN KÄYTÄN AIKAA MARKKINOINTIIN?

*Hyödynnä s. 56 tavoitevesimelonia aikataulutuksessa.*

## KUKA HOITAA MARKKINOINTINI?

teen itse  ostan tietyn osan palveluna  ostan suurimman osan palveluna

Keneltä ostan palveluja?

## MITEN SEURAAAN ONNISTUMISTANI?



## Piirrä yritysilmeesi

Hahmottele tälle sivulle yrityksesi visuaalinen ilme. Mistä sinut ja yrityksesi tunnistaa? Ehkäpä kuvioista tai tietyistä väreistä? Mitkä ovat tavaramerkkisi? •

Yrittäjänainen kertoo

## Tuulan vinkit markkinointiin: Valitse kanavat, suunnittele ja seuraa

Tuula Solmela | Hautauspalvelu Kaarna Oy | [hautauspalvelukaarna.fi](http://hautauspalvelukaarna.fi)

Markkinoinnissa on tärkeää, että yrityksen tuotteet ja palvelut on tuotu houkuttelevasti esille ja asiakkaiden saataville. Koska Hautauspalvelu Kaarna toimii verkossa, on Kaarnan löytyminen sosiaalisesta mediasta äärimmäisen tärkeää. Näkyvyyden saamiseksi ja tunnettavuuden lisäämiseksi olen ensin valinnut ne markkinointikanavat, joita haluan ja joita on järkevää käyttää juuri Kaarnalle. Sen jälkeen olen ideoinut ja tehnyt mainokset tuohon kanavaan.

Kaarnan nettisivu on avainasemassa myynnin kannalta, ja se toimii yrityksen käyntikorttina. Nettisivulla olen pyrkinyt tuomaan yrityksen tuotteet ja palvelut selkeästi ja ymmärrettävästi esille. Nettisivun pitää olla loogisesti toimiva, nopeasti latautuva ja visuaalinen.

Google Ads on tällä hetkellä Hautauspalvelu Kaarnan tärkein

markkinointikanava. Muita Kaarnan käyttämiä kanavia ovat Facebook ja Google+. Printtikanavista on käytössä Lauttasaaren alueellinen palveluhakemisto ja ajoittainen lehtimainonta Helsingin Sanomissa tai muissa paikallislehdissä. Sairaaloiden ja kauppojen ilmoitustaulut toimivat

myös yrityksen näkyvyyden lisäämisessä ja ovat maksuttomia.

Mainosten Google Ads:ssä on hyvä lähteä yrityksen liiketoiminnan tavoitteista. Digitaalisia mainoksia Google Ads:ssä pitää seurata aktiivisesti ja reagoida nopeastikin tekemällä muutoksia, jos ei tule toivottuja klikkauksia ja myyntiä. Hakukoneoptimointia (SEO) teen jatkuvasti Kaarnan sivustolla.

Digimarkkinointiosaamistani olen kehittänyt käymällä Google Analytics -kurssin. Seuraan jatkuvasti analytiikasta, mistä kanavista

potentiaaliset asiakkaat ovat tulleet sivustolle, missä ja kauanko he ovat olleet sivustolla ja muita oleellisia tietoja.

Vinkkini muille yrittäjille ovat seuraavat:

**1.** Tehkää markkinointisuunnitelma ja budjetti per kanava vuosittain. Silloin tulee mietittyä kerralla, missä kaikissa kanavissa yritys haluaa näkyä, mihin panostaa ja mitä se kustantaa.

**2.** Kehittäkää omaa markkinointiosaamistanne. Jos se ei tunnu omalta niin valitkaa mainostoimisto, joka voi siinä auttaa.

**3.** Kannattaa panostaa siihen, missä on itse hyvä, ja antaa muiden tehdä ne itselle haasteelliset tehtävät. Priorisoi, keskity oleelliseen ja huolehdi tärkeimmästä voimavarastasi, itsestäsi. •

Tuula Solmela, toimitusjohtaja

## *Ajanhallinta, hyvinvointi, jaksaminen* – Kastelu ja kitkeminen

Ravinteiden lisäksi viljelykset tarvitsevat vettä. Ilman vettä kasvit nuupahtavat ja kuivuvat, ja lopulta koko sato saatetaan menettää. Hyvä ajanhallinta luo pohjaa jaksamiselle ja hyvinvoinnille. Myös oman hyvinvoinnin tarkastelulle ja siitä huolehtimiselle on hyvä varata aikaa. Riittävä palautuminen, lepo ja lomat takaavat, että jaksat tehdä töitä ja tulosta. Muista, että varsinkin yksinyrittäjällä yrityksen menestys on riippuvainen yrittäjän jaksamisesta ja hyvinvoinnista.

Kastelun lisäksi viljelyyn kuuluu olennaisesti kitkeminen ja harvennaminen, jotta satokasveille riittää ravinteita. Siksi tässä luvussa tartutaan ylimääräisten tekemis- ja liiketoimintarönsyjen karsimiseen sekä resurssien uudelleen suuntaamiseen. Rikkakasvien kitkeminen, tuholaisorjunta ja harvennaminen varmistavat, että kasteluvesi riittää kaikille viljelykasveille, eli että energiasi suuntautuu oikein. •



## Ajanhallinta arjessa

Goals	To Do	Doing	Done
Tavoite 1	Askel 7	Askel 6	Askel 1
Tavoite 2	Askel 3	Askel 2	Askel 4
Tavoite 3	Askel 5		Askel 5
	Askel 7		

### TEHTÄVIEN VISUALISOINTI

Tee näkyväksi työt ja niiden eteneminen. Työstä (Doing) vain paria asiaa kerrallaan.

### TEHTÄVIEN PRIORISOINTI

Tavoitteiden saavuttamisen tai ydintehtävien kannalta tärkeimpien tehtävien tunnistaminen. Tunnista myös itsellesi parhaat työskentelyajat.

**A** Tärkeimmät tehtävät  
80–100 % energiatasolla.

**B** Pakolliset rutiinit ja tukitehtävät  
60–80 % energiatasolla.

**C** Tehtävät, jotka eivät liity ydintehtäviin tai tavoitteisiin.



Ma	Ti	Ke	To	Pe	La	Su
Asiakaspäivä	Asiakaspäivä	Hallinnolliset asiat	Suunnittelu	Yhteistyötapaamiset	Vapaa	Vapaa
		Asiakastyö	Asiakastyö			

### AJANKÄYTÖN SUUNNITTELU

Kolmenlaisia päiviä:

- 1) Vapaapäivät
- 2) Fokuspäivät (ydintehtävät)
- 3) Bufferipäivät (rutiinit ja valmistelu)

Ole realistinen ja huomioi ajan sidoksisuus! Asiakkaiden, kumppaneiden ja perheen aikataulut vaikuttavat.

### AJANKÄYTÖN SEURANTA

Varaa viikon alussa ja lopussa aikaa suunnitelmien läpikäyntiin ja toteutumisen seurantaan, sekä tulevan viikon suunnitteluun.

Missä onnistuttiin?






## Luopuminen: Kitke vai kasvata?

Osa ajanhallintaa on turhien tehtävien ja rönsyjen karsiminen. Yritystoiminnassa on aina jokin osa-alue vaatimassa kastelua, jalostusta tai muuta kehitystyötä. Kehitysideoita tuppaa olemaan monta päällekkäin, joka voi johtaa turhautumiseen ja hengästymiseen. Tämä menetelmä sopii isompien kehitysprojektien karsimiseen, pienemmät ideat hoidetaan pois alta tai siirretään esimerkiksi to do -listoille. •

Ota vastaan jokainen idea minkä saat uteliain mielin. Käy idean kohdalla läpi seuraava ajatuspolku:

1. Sopiiko se omiin tavoitteisiisi ja arvoihisi?
2. Uskotko asiaan täysillä?
3. Onko sille todellinen tarve? Onko sille kysyntää?
4. Onko sinulla aikaa toteuttaa asia?
5. Voitko toteuttaa sen itse, yhdessä muiden kanssa tai palkata jonkun tekemään sen?
6. Onko sen toteuttaminen sinulle hauskaa?



### KASVATA

1. \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

Varaa näiden asioiden edistämiseen säännöllisesti aikaa

### KITKE NÄMÄ

*(Vie tänne kaikki ideat, jotka eivät täytä yllä olevia kriteerejä. Pidä ne säilössä, arvokkaana arkistona itsellesi. Näihin voi ja pitääkin palata, kun tilaa to do -listalla vapautuu.)*

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Kirjoitin itselleni ylös asioita, joissa onnistuin kuluneella viikolla.

Lounastauko tai muu hengähdyshetki hyvän yrittäjäkollegan tai ystävän kanssa.

Pyysin palautetta asiakkaalta.

Pyysin palautetta verkostoni luottokenttähenkilöiltä.

Luukufin voimabiisiäni.

Haukkasin happea kesken työpäivän.

Kiipesin portaissa.

Kirjoita tänne teko, joka palkitsee sinua.

Kävin taidenäyttelyssä, urheilutapahtumassa, kirjastossa tai muussa kulttuuririennossa.

Hikoilin jollain itselleni mieluisella tavalla.

Otin nokkaunet.

Kirjoita tänne teko, joka innostaa sinua.

Tein jotain, jossa koin onnistuvani.

Vietin aikaa minulle rakkaiden ihmisten kanssa.

Kehuin itseäni ääneen.

Autoin tuttua tai tuntematonta.

Pidin tauon/tauvoja.

Meditoin tai tein hengitysharjoituksia.

Kiitin itseäni hyvin hoidetusta työstä.

Suunnittelin miten hoidan viikon työt minulle parhain keinoin.

Söin säännöllisesti.

Kehuin yrittäjäkollegaa, asiakasta, verkostoni jäsentä hyvin hoidetusta työstä.

Pidin ruutuvapaan illan/aamun.

Kirjoita tänne teko, joka auttaa sinua jaksamaan.

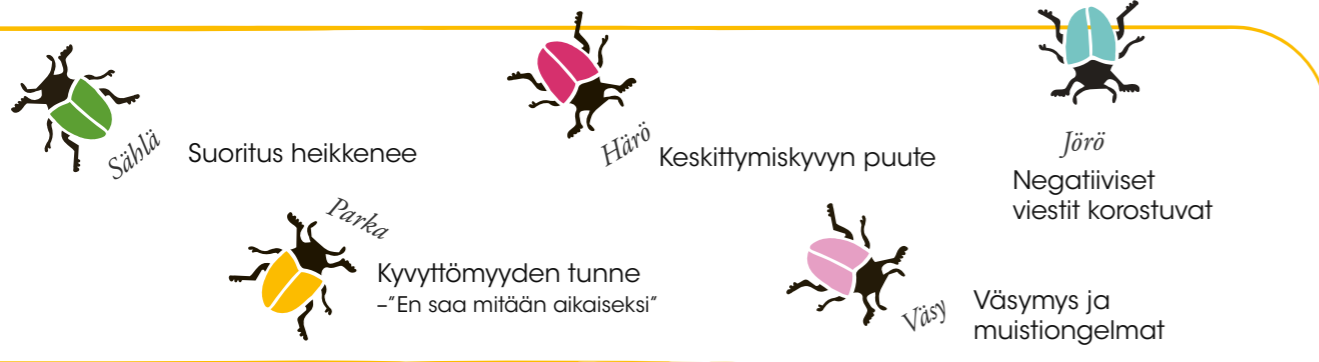
Nukuin useimpina öinä 7-9 h yöunet.

## Hyvinvointibingo

Bingotaulukkoon on merkitty pieniä tekoja, jotka ylläpitävät hyvää filistä ja jaksamista yrittäjänä. Valmistele bingo täydentämällä taulukon tyhjille riveille juuri sinulle sopivia hyvinvointitekoja.

PELAA NÄIN: Merkitse taulukkoon ne asiat, jotka olet tehnyt kuluneella viikolla. Kuten perinteisessä bingoissa, voit huutaa, kun saat viiden suoran joko pysty-, vaaka- tai vinoriville. TAI NÄIN: Päätä tehdä viisi asiaa taulukosta seuraavalla viikolla ja kerro päätöksestäsi jollekin. Tarkista viikon päästä, toteutuivatko päätökset? •

## Kuormituskuoriaiset ja torjunta-aineet



### IDEOI TORJUNTA-AINEITA:

Ideoi erilaisia taukoja:

<i>Tauot</i>				
--------------	--	--	--	--

Ideoi liikuntahetkiä:

<i>Liikunta ja lepo</i>				
	<i>Arki</i>	<i>Arki</i>	<i>Lempi</i>	<i>Helppo</i>

*Irrottautuminen*

*Asioita, jotka saavat unohtamaan työt*

*Ihmisiä, jotka saavat unohtamaan työt*

*Lomasuunnitelmia*



Yrittäjänainen kertoo

## Vertaistuki auttaa Kaisaa ajanhallinnassa ja hyvinvoinnin ylläpidossa

Kaisa Nousiainen | Tassaus | tassaus.fi

Jos yrityksellä ja yrittäjällä ei ole visiota ja konkreettista lyhyen ja pitkän tähtäimen suunnitelmaa, ajanhallinta on helposti kaotista. Liian moni asia on tehtävä heti, eikä kehittämistyölle ja muille yrityksen "peruspilareille" jää aikaa. Kannattaa panostaa oman näköiseen, omista vahvuuksista ja osaamisista lähtevään visioon ja konkreettiseen suunnitelmaan. Myös suunnitelman toteuttamisen seuranta on tärkeää. Tiedän tämän, mutta tiedän myös, ettei tämän toteuttaminen ole helppoa. Oppi tulee usein kantapään kautta - niin myös minulla.

Hyvinvointi liittyy pitkälti ajanhallintaan. Jos ei tunne omia vahvuuksiaan ja arvosta itseään, omasta hyvinvoinnista huolehtiminen usein ontuu. Hyvinvoinnin on kuitenkin välttämätöntä, jos yrityksensä haluaa pitää toiminnassa. Hyvinvointiin liittyy myös

se, että yrittäjä pyrkii tekemään asioita, jotka tietää hallitsevansa ja joista pitää. Eri hommista voi myös opetella pitämään.

”Hyvinvointi liittyy pitkälti ajanhallintaan.”

hommat on syytä ulkoistaa. Jatkuvasti kaiken yksin tekeminen on raskasta ja koustautuu yleensä ennen pitkää. Työn tekemisestä nauttiminen on tärkeää! Töissä saa (ja pitää) olla hauskaa, ainakin välillä.

Olen saanut omaan hyvinvointiin ja ajanhallintaan tukea yrittäjänaisista koostuvasta vertaisryhmästä, jossa olemme säännöllisesti jakaneet työmme suunnittelua, onnistumisia ja nurjiakin puolia vastaamalla neljään kysymykseen:

1. Mitä kuuluu? Jokainen kertoo minuutin aikana rehellisesti mitä tulee ensimmäisenä mieleen.
2. Kuluneen viikon voitot: Mitkä ovat kolme asiaa, joissa on onnistunut?
3. Mikä on seuraavan viikon tärkein suunnitelma tai aikomus eli intentio?
4. Missä kaipaa tukea? Yksi asia, josta keskustellaan ryhmän kesken muutama minuutti.

Tällainen suunnitelmallinen ryhmätapaaminen on kokemukseni mukaan todella tehokas ja taloudellinen tapa seurata omaa kehitystä sekä saada ja tarjota tukea. Aikaakaan ei kulu paljon. Puhumattakaan, että tapaamisen jälkeen on aina hyvä mieli! Kun sanoo asian ääneen, siitä tulee myös konkreettisempi ja helpommin toteutettava. •

Kaisa Nousiainen, koirantasaaja ja tunneterapeutti



## *Yrityksen kasvu ja kehittäminen* – Sadonkorjuu ja viljelyalan kasvattaminen

Yrittäjän satoa ovat toteutuneet ja toimivat palvelut tai tuotteet, iloiset tekijät ja tyytyväiset asiakkaat. Tämän lisäksi satoa on sekä yrityksen että yrittäjän tilille tehty tavoitteen mukainen tulos.

Visiosi saavuttaminen voi vaatia viljelyalan kasvattamista ja apukäsiä joko sadonkorjuuajana tai läpi koko kasvukauden. Vaikka kasvu mielletään usein henkilöstömäärän tai liikevaihdon kasvuna, voi yritystä kasvattaa monin muin tavoin. Esimerkiksi verkostojen merkitys kasvuun on mittava. Niiden kautta saat ja voit vastavuoroisesti antaa ideoita, apua ja tukea, jotka johtavat kumppanuuksiin ja asiakkuuksiin. Ammatillisia verkostoja voi luoda monin eri tavoin ja useissa eri paikoissa. Saattaa olla, että yhdessä keksitte uusia liikeideoita, jotka eivät sinulle yksin olisi mahdollisia.

Verkostoitumista kenties perinteisempi tapa kasvaa on palkata yritykseen lisää tekijöitä. Joskus rekrytointia pidetään kalliina vaihtoehtona ja sitä jopa pelätään, koska se lisää erilaisia, työnantajuuteen liittyviä velvollisuuksia. Toisaalta työntekijät mahdollistavat työtehtävien jakamisen, yrityksen osamisen kasvamisen ja toiminnan laajenemisen. Työnantajana tarvitset uusia taitoja eli rekrytointi- ja johtamisosaamista. •

## Tunnista oma tapasi kasvaa

Yritys voi kasvaa monin eri tavoin. Tunnistatko oheisista vaihtoehdoista oman tapasi kasvaa? Vai onko se vielä jokin muu? •



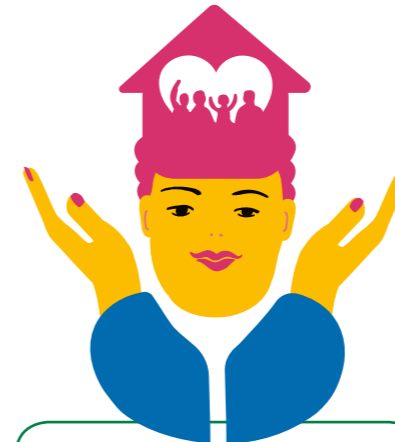
*Uuden tuotteen,  
palvelun, yrityksen*  
**ITÄMINEN**



*Osaamisen, tuotteen,  
palvelun, asiakaskunnan*  
**JALOSTAMINEN**



*Tuotannon, myynnin,  
asiakasmäärän, henkilöstön*  
**KASVATTAMINEN**



*Elämäntilanteeseen eli*  
**OLOSUHTEISIIN  
SOPEUTUMINEN**



*Uudet asiakaskunnat  
ja markkina-alueet eli*  
**LEVITTÄYTYMINEN**



*Verkostona kasvu eli*  
**VERSUMINEN**

ARVIOI TÄSSÄ OMAN YRITYKSESI MYYNTIÄ, MAHDOLLISIA MUITA TULOJA SEKÄ ERITYYPPISIÄ KULUJA		
TULOT YHTEENSÄ		
HENKILÖSTÖKULUT		Oma palkka Työntekijöiden palkat
MUUT MENOT		<i>Esimerkiksi raaka-aineet, pakkauskulut, kuljetukset, tilat, markkinointi, kirjanpito, vakuutukset, internet-yhteys, koneet ja laitteet, lainan lyhennykset, työterveyshuolto, osaamisen kehittäminen.</i>
MENOT YHTEENSÄ	€	
TULOT - MENOT =	€	

## Talous haltuun

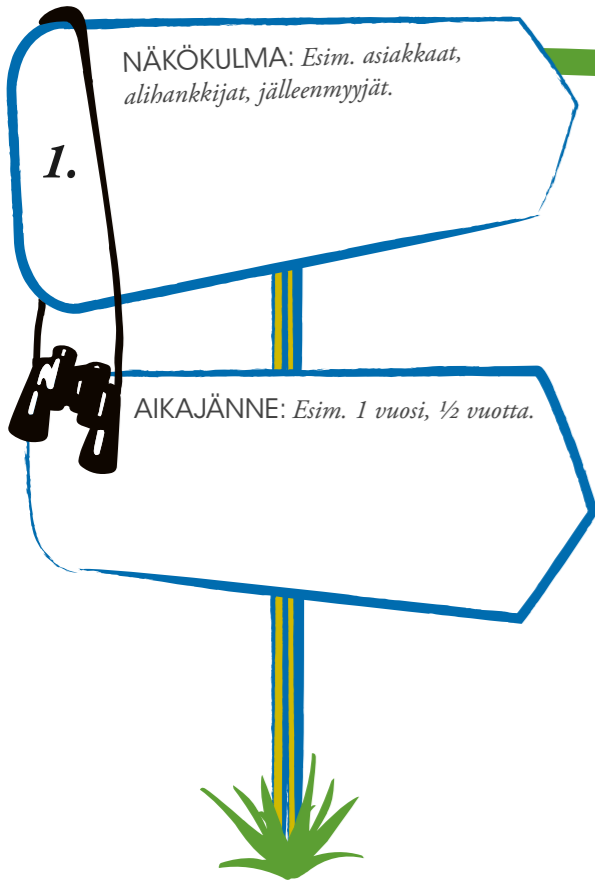
Jotta voi kasvaa valitsemallaan tavalla, täytyy tuntea nykytilanne. Viereisellä sivulla on esimerkki yksinkertaisesta kannattavuuslaskelmasta, joka auttaa sinua hahmottamaan yrityksesi kannattavuutta ja suunnittelemaan liiketoimintaa. Palauta mieleesi hinnoitteluharjoituksen esimerkkilaskelmat (s. 38–39) ja täydennä oman yrityksesi luvut tyhjiin taulukkoon. Hanki itsellesi hyvä kirjanpitäjä, joka hoitaa tilinpäätöksen ja jolta voit säännöllisesti kysyä neuvoja. •

VENNYN PERUNAMYynti OY*		
TULOT YHTEENSÄ	13 000 €	Venny myy kuukaudessa 13 000 eurolla perunaa
HENKILÖSTÖKULUT	6 000 €	Vennyn palkka ja eläkemaksut 3 500 Osa-aikaisen työntekijän palkka 2 500
MUUT MENOT	4 895 €	Perunat alihankkijoilta 3 000 Pakkauskulut, kuljetukset 1 200 Työtilavuokra, varastokulut 150 Markkinointipalvelut, kirjanpitäjän palkkio 100 Vesimaksu, vakuutukset, netti ja puhelin 100 Tietokoneiden ohjelmistot ja huollot 100 Lainanlyhennykset ja korot 200 Työterveyshuolto ja täydennyskoulutus 45
MENOT YHTEENSÄ	10 895 €	
TULOT - MENOT =	2 105 €**	

\*) Tämä erittäin fiktiivinen kannattavuuslaskelma sisältää arvonlisäveron. Tilinpäätös vaatii alv:ittomia lukuja - mutta näissä auttaa osaava kirjanpitäjä.

\*\*) Loppusummasta (ilman mahdollisia lainanlyhennyksiä) maksetaan vielä tuloveroa, joka vaihtelee yhtiömuotokohtaisesti. Vennyn osakeyhtiössä veroja maksetaan 20 prosenttia.

6.



Verkostokarttani



## Hahmota verkostosi

Valitse ensin näkökulma, josta verkostoasi katselet. Tämä voi liittyä yrityksesi liiketoimintaan, asiakaskuntaan, kumppanuuksiin tai hyvinvoinnin ylläpitoon. Lisäksi valitse tarkastelun aikajänne, esimerkiksi puoli vuotta tai vuosi. Piirrä itsesi verkostokartan saappaisiin. Piirrä lähimmäksi itseäsi ne ihmiset ja ryhmät, joiden kanssa olet eniten tekemisissä ja jotka tunnet parhaiten. Piirrä kauemmaksi itsestäsi etäisemmät ryhmät ja ihmiset. Mieti lopuksi puuttuvia ihmisiä ja ryhmiä, ja lisää näitä karttaasi eri värillä. •

6.

4. Puuttuvia tahoja: Lisää uusia ihmisiä ja ryhmiä sekä ideoita toimista, joilla näitä ryhmiä voisi tavoittaa

3. Etäisemmät ihmiset ja ryhmät

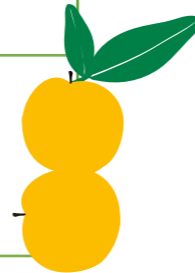
2. Piirrä ihmisiä ja ryhmiä, joiden kanssa olet tekemisissä usein ja jotka tunnet parhaiten

## Verkostojen analyysi

Hyvä verkostosuhde on aina vastavuoroinen. Siinä sekä saa itselleen jotain uutta, että myös antaa itsestään jotain hyödyllistä verkostokumppanilleen. Luottamus ihmisten välillä rakentuu harvoin täydelliseksi silmänräpäyksessä. Se vaatii aikaa ja panostusta, sekä aitoutta.

Analysoi verkostojasi vastaamalla alla olevan taulukon kysymyksiin ja täydentämällä vastauksesi taulukon riveille. Hyödynnä edellisen sivun verkostokarttaa analyysin pohjana. •

	MIKÄ VERKOSTO ON KYSEESSÄ?	MISSÄ JA MITEN VERKOSTO TOIMII?	MITÄ ANNAN VERKOSTOLLE?	MIKÄ ON VERKOSTON MERKITYS YRITYKSELLENI? <i>(Esim. Hyödyt, riskit, aikaavievyyt)</i>	MITEN MUUTAN TAI JATKAN VERKOSTOSSA TOIMIMISTA?
1.					
2.					
3.					
4.					

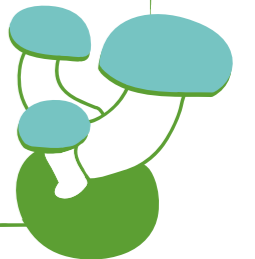


## Palkkaa uusia käsipareja

Yksi tapa kasvaa on palkata yritykseen lisää tekijöitä. Onnistuneen rekrytoinnin avulla saat uutta puhtia ja kasvua yrityksesi toiminnalle.

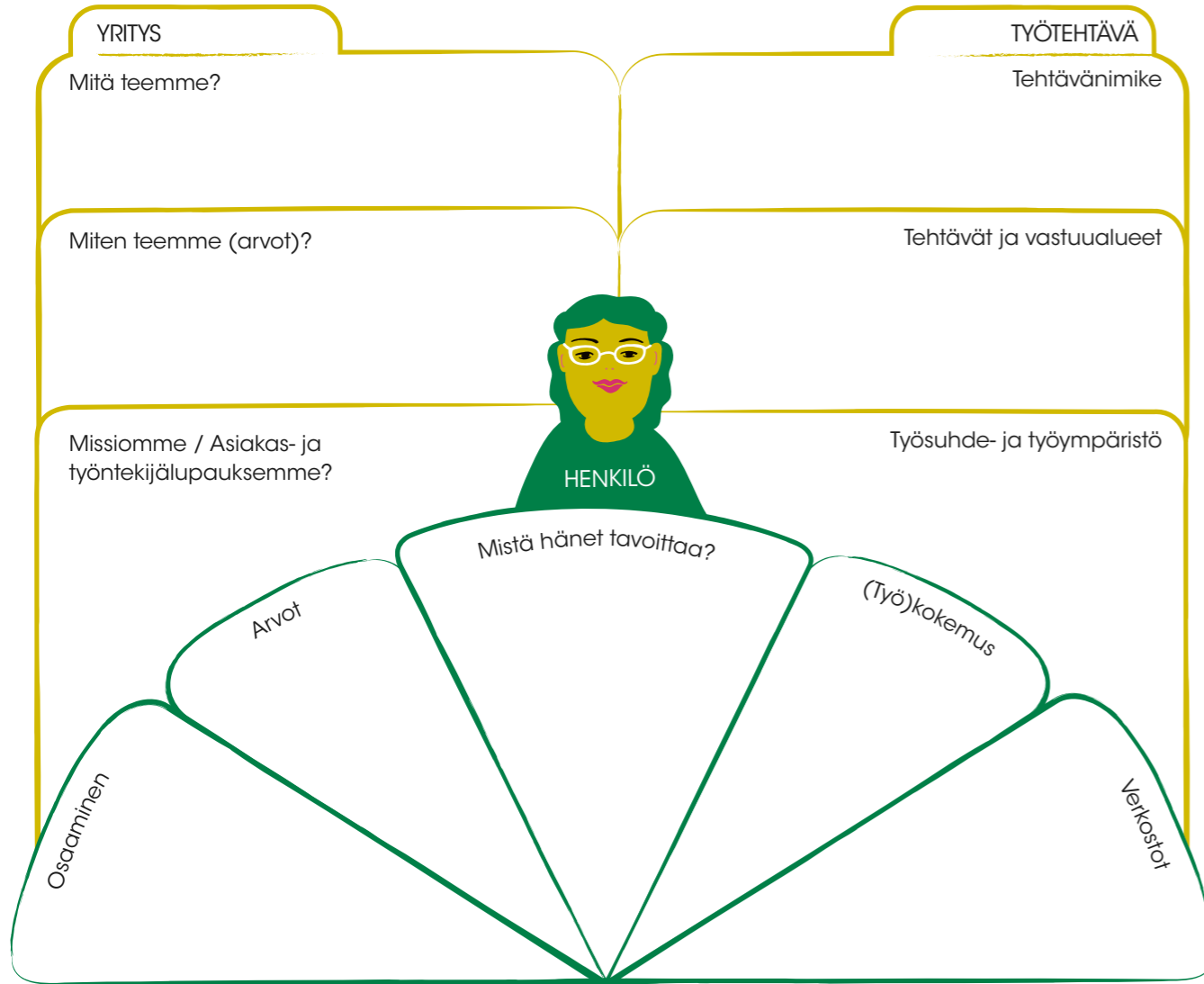
### MUUTAMA TÄRPPI REKRYTOINNIN TUEKSI

1. Palkkaa yrityksesi kulttuuriin sopivia tyyppejä. Tällä tavalla varmistat, että yhteistyönne kantaa hedelmää, ymmärrätte toisianne ja vahvistatte yrityksenne mahdollisuutta päästä päämääräänsä.
2. Älä palkkaa itsesi klooneja. Rekrytoi yritykseen sellaisia ihmisiä, jotka tuovat mukanaan jotain uutta annettava asiakkailleen ja muille verkostoillemme.
3. Palkkaa potentiaalia. Rekrytoi mukaan kehitymis- ja uudistumishalukkaita ja kyvykkäitä ihmisiä. Maailma muuttuu koko ajan, etkä koskaan voi todella tietää, millaiselle tekemiselle on kysyntää vuoden päästä. Kun palkkaat ihmisen, joka kykenee mukautumaan muutoksiin, on yrityksesi toiminta vahvemmalla pohjalla tulevaisuudessa.



Hyödynnä seuraavan sivun matriisia pohtiessasi, minkälainen henkilö sopisi työntekijäksi yrityksesi, ja mistä tällaisen ihmisen voisi löytää. Hyödynnä matriisia myös työpaikkailmoitusta laatiessasi. •





## Onnistu rekrytoinnissa

Tämä harjoitus auttaa kiteyttämään, minkälaista työtehtävää olet täyttämässä, minkälainen työnantaja yrityksesi on ja minkälainen ihminen sopisi kyseiseen tehtävään ja yritykseesi. Näitä tietoja tarvitset esimerkiksi silloin, kun julkaiset työpaikkailmoituksen •

## Minä johtajana

Oheisten kysymysten avulla voit hahmottaa omaa nykyistä johtamisasennettasi – ja arvioida, onko tarvetta muutokseen!

1. Työntekijät ovat?
  - A. Suurin kuluerä.
  - B. Resurssi, jonka toimintaa voi optimoida.
  - C. Ammattilaisia, joiden osaamisesta riippuu yrityksemme menestys.
2. Miten tapasi johtaa on muodostunut?
  - A. Teillä on perheen kaltainen yhteisö, jota ei tarvitse johtaa. Kerrot kyllä, kun asiat eivät mene mielesi mukaisesti.
  - B. Olet lukenut strategiaoppaita ja toimit, kuten sinua on johdettu.
  - C. Pohdit aikaisempia huonoja johtamiskokemuksiasi. Kuuntelet työntekijöitäsi ja mietit sen pohjalta, miten työssä onnistumista voisi parhaiten tukea.
3. Yrityksessäsi on tapahtunut virhe tai asiat eivät suju kuten haluaisit
  - A. Etsit syyllisen ja pidät hänelle puhuttelun
  - B. Luot johtoryhmän, konsultin tai yrittäjätoverin kanssa menettelytavan ja säännöstön tämän tyyppisten ongelmien estämiseksi.
  - C. Katsot peiliin! Pohdit omaa tapaasi kommunikoida tavoitteita ja toimintatapoja. Käyt keskustelua siitä, miten voisitte kehittyä. Arvostatte virheitä, koska niistä oppii.
4. Työntekijät ja yritykset motivoituvat suoriutumaan hyvin, kun
  - A. on tarpeeksi kilpailua ja hyvät taloudelliset palkitsemisjärjestelmät.

- B. ihmisillä on mahdollisuus edetä uralla ja hyvä työyhteisö.
  - C. ihmiset pääsevät tekemään itsenäisesti ja hyvässä porukassa töitä yhteisön tai itselle tärkeäksi koetun asian puolesta.
5. Kiitit ja kehuut työyhteisöä tai työtoveria
    - A. kun viime vuonna pidit alustuksen työhyvinvointipäivässänne.
    - B. Kiitit hyvin läpi viedystä kvartaalista viime viikolla.
    - C. Kiität aina, kun huomaan jonkun tehneen hyvää työtä tai venyneen saadakseen suoriutuksen tehtyä. Tämä tapahtuu päivittäin. Lisäksi olet ottanut tavaksi kehua työntekijän viikossa.

Tulokset:

Ennen a-vastauksia – Olet autoritaarinen / määrittäilevä johtaja  
 Sinulle on tärkeää, että työntekijät tekevät työtä hyvin ja kustannustehokkaasti. Tähän pääsemiseen vaatii erilaisia ihmisten johtamiseen ja motivoivien nivoituvien yrittäjätaitoja. Nykyisessä työelämässä kannustus, luottamus ja sitouttaminen toimivat usein määrittäilyä tai oman vallan korostamista paremmin. Käytä valitessasi mieluummin työntekijöiden tarpeiden kuulemisen ja huomionmi-seen. Myös yrittäjä saa voimaa hyvin toimivasta ja luottamukse-lisesta työyhteisöstä.

Ennen b-vastauksia – Olet manageroiva ja hierarkiaan luottava  
 numeroilla johtaja Sinun johtamistapasi tuntuu olevan hierarkiallinen johtaminen, jossa johtaminen nähdään järkevänä ja tehokkaana. Kuitenkin yhä useammin menestys vaatii ihmisten luovuttamista ja sitoutumista organisaatioon. Mielii, miten voit innostaa ja motivoida ihmisiä kehittymään ja kehittämään toimintatapoja teidän kaikkien yhteiseksi hyväksi.

Ennen c-vastauksia – Olet työntekijäihähtäinen johtaja Sinun johtamistapasi tuntuu olevan tällainen, jossa sinulle on tärkeää, että työntekijät tekevät työtä hyvin ja kustannustehokkaasti. Sinulle on tärkeää, että työntekijät tekevät työtä hyvin ja kustannustehokkaasti. Tähän pääsemiseen vaatii erilaisia ihmisten johtamiseen ja motivoivien nivoituvien yrittäjätaitoja. Nykyisessä työelämässä kannustus, luottamus ja sitouttaminen toimivat usein määrittäilyä tai oman vallan korostamista paremmin. Käytä valitessasi mieluummin työntekijöiden tarpeiden kuulemisen ja huomionmi-seen. Myös yrittäjä saa voimaa hyvin toimivasta ja luottamukse-lisesta työyhteisöstä.



## Yrityskulttuurin kulmakivet

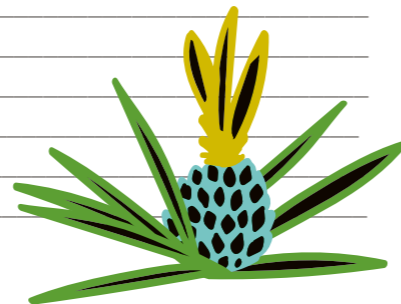
Kun yrittäjällä on työntekijöitä, hän on paitsi työnantaja myös johtaja. Menestyvät ja hyvinvoivat suomalaiset pienet ja keskiuuret yritykset ovat suosineet seuraavanlaisia tapoja johtaa:

Periaate	Keinot
Työntekijälähtöisyys	Kuuntele ja huomioi työntekijöitä, tue heidän onnistumistaan sekä oppimistaan. Varmista, että jokaisella heistä on mahdollisuus vaikuttaa omaan työhönsä.
Avoimuus	Jaa tietoa avoimesti ja selkokielellisesti. Luo paikkoja ja varaa aikaa keskusteluille. Älä lakaise vaikeita asioita maton alle.
Luottamus	Anna työntekijöille valtaa ja vastuuta omasta tekemisestään. Sparraa, auta ja rohkaise. Luottamus rakentuu, kun luotte asioille yhdessä merkityksiä. Salli mokailu ja siitä oppiminen osana toimintakulttuuria

Ihmiset ovat yrityksen tärkein voimavara

Toiminta on läpinäkyvää

Ihmiset ovat oman alansa parhaita ammattilaisia



Käytä aikaa sen pohtimiseen minkälaisessa työpaikassa haluat olla töissä. Mitkä johtamisen periaatteet ja keinot sopivat sinun yrityksesi?

---



---



---



---



---



---

Yrittäjänainen kertoo

## Sirpa ja Tuija löivät hynttyyt yhteen ja perustivat uuden yrityksen

Sirpa Papinaho & Tuija Poijärvi | Cocokuva | cocokuva.com

Osallistuimme molemmat Oona-hankkeen Palveluiden ja tuotteiden uudistaminen -koulutukseen tarkoituksenamme hakea kehitysideoita omiin tuotteisiimme ja palveluihimme. Sirpa toivoi koulutuksesta uusia tuote- ja palveluideoita kuvataidetoihinsä. Tuija puolestaan haki uusia ideoita Blävillan tuotteille. Sitten suunnitelmamme muuttuivat kursilla tavattuamme toisemme. Heti alusta huomasimme, että meillä molemmilla on osaamista ja ammatitaitoa, joita voidaan yhdistää ja hyödyntää yhteistyökumppaneina. Näin Cocokuva sai alkunsa. Lisäksi huomasimme tulevamme keskenämme erittäin hyvin toimeen.

Nyt meillä on myös yhteistä yritystoimintaa, jossa olemme yhdistäneet Sirpan valokuvausammatin sekä Tuijan stailaus- ja visuaalisen suunnittelutaidon. Cocokuvassa mm. valokuvaamme yrityksille

stailattuja tuote- ja markkinointikuvia. Järjestämme myös valokuvakursseja, jossa Sirpa opettaa valokuvauksen tekniikkaa ja Tuija sommittelua ja stailausta kuvissa. Meillä on säännöllisiä ideointitapaamisia yhteistyökuvioiden kehittämiseksi.

” **Meillä on kasvuhaaveita ja koemme, että meillä on mahdollisuudet vaikka mihin.**

Meillä on kasvuhaaveita ja koemme, että meillä on mahdollisuudet vaikka mihin. Molemmat haluamme kehittyä ja kouluttautua lisää omilla aloillamme, jotta voimme hyödyntää hankkimiamme lisäkoulutuksia yhteistyössämme ja vahvistaa sekä henkilökohtaista että yhteistä brändiämme.

Viestimme muille on, että totta kai verkostoituminen kannattaa! Verkostoitumisesta on aina hyötyä! Koskaan ei voi tietää millaisia yhteistyökuvioita voi syntyä eri alojen yrittäjien kanssa. Toisten yrittäjänäisten kanssa on myös helpompaa jakaa

yrittäjän arkea ja haasteita. Ja toisesta naisyrittäjästä saa myös hyvän sparraajan uusille ajatuksille. Meidän tapauksessamme parasta on se, että meistä on tullut hyvät ystävät - tässä iässä enää harvoin löytää erittäin hyviä ystäviä. Ja yhdessä olemme todenneet, että vaikka suunnitelmat muuttuisivatkin matkan varrella, ystävytemme säilyy ja kantaa silti. •

Taiteilija Sirpa Papinaho, GraFigure. Muotokuvamaalari, valokuvaaja ja freelance-toimittaja. [www.sirpapunaho.fi](http://www.sirpapunaho.fi)

Tuija Poijärvi, Blävilla Lifestylen perustaja. Suunnittelija, freelance-sisustustoimittaja, kuvausjärjestelijä ja stylisti. [www.blavilla.com](http://www.blavilla.com)



## Loppusanat

Oona – osaamista ja onnistumisen tukea yrittäjänaisille -ESR-hankkeen tavoitteena on ollut tukea yrittäjänaisia. Runsaan koulutus-, vertaisryhmä- ja työpajatarjonnan lisäksi olemme tuottaneet loppujulkaisun, Yrittäjänaisen kasvukirjan.

Yrittäjänaisen kasvukirja on syntynyt Metropolia amk:n ja Työterveyslaitoksen asiantuntijoiden yhteistyönä hyödyntäen Oonan koulutusten, vertaisryhmien ja työpajojen tuomaa osaamista ja kokemuksia. Hankkeen toimintoihin osallistuneita yrittäjiä on ollut aktiivisesti mukana sekä Kasvukirjan sisältöjen tuotannossa että graafisessa suunnittelussa.

Kasvukirjan teemaksi valittiin viljely, koska siinä kasvu todentuu selkeästi havaittavana. Olemme havainneet Oona-hankkeen aikana, että yrittäjänaiset ymmärtävät kasvun hyvin moninaisesti. Pelkän liikevaihdon ja henkilöstömäärän mittareilla naisten mikroyritysten kasvu ei tule näkyväksi. Kasvukirjan esimerkit kuvaavat, kuinka verkostoituminen, digitaalisuuden hyödyntäminen, palvelujen ja tuotteiden uudistaminen sekä yrittäjän oma osaaminen ja voimaantuminen luovat yritykselle kasvupohjaa.

Uudet työpaikat Suomessa syntyvät pk-yrityksiin suurten yritysten vähentäessä työvoimaa. Yrityksistä suurin osa, 93,3 prosenttia, oli alle kymmenen hengen

mikroyrityksiä ja pk-yritykset mukaan lukien osuus nousee jo 99,8 prosenttiin (Suomen Yrittäjät, Finnvera & Työ- ja elinkeinoministeriö 2018, 9). Hankkeeseemme osallistuneet naiset olivat mikroyrittäjiä ja 80 % heistä oli yksinyrittäjiä.

Toivomme, että Yrittäjänaisen kasvukirja auttaa tulevia yrittäjiä ja yrityksen kehittämishaasteiden kanssa painiskelevia yrittäjänaisia rakentamaan oman näköistä yrittäjyyttä. Kirjaa voi hyödyntää myös ammatillisessa koulutuksessa ja korkeakouluissa yrittäjyysopintojen tukena sekä kaikenlaisessa yritysten kehittämistoimissa.

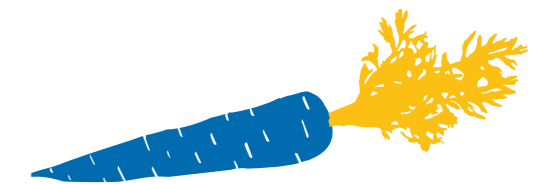
Kiitän niitä rohkeita ja innostuneita yrittäjänaisia, jotka toitte oman kokemuksenne kirjan kautta elävöittämään sanomaamme. Kiitos tämän Yrittäjänaisen kasvukirjan harjoitusten ja tekstien tuottamisesta *Minna Janhoselle, Sara Lindströmille ja Tiina Taipaleelle* Työterveyslaitokselta sekä *Ulla Vehkaperälle* Metropolista. Kirjan tekijöiden lisäksi kiitän projektiryhmän jäseniä *Irene Gröbniä, Elina Försteriä, Anu Leppästä ja Kati Ylikabria*. Suuri kiitos kuvituksesta ja taitosta vastanneelle naisyrittäjälle, *Tanja Kalliolle*, Suunnittelustudio Muotografiasta. •

Oona osaamista ja onnistumisen tukea -ESR-hankkeen puolesta, *Sirkka-Liisa Kolehmainen*, projektipäällikkö

## Lähteet

Tämän kasvukirjan teossa meitä ovat inspiroineet – upeiden yrittäjänäisten lisäksi – seuraavat lähteet:

- Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y. & Van den Brande, G. 2016. EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. JRC Science for policy report. European Union. [Viitattu 28.1.2019]. Saatavissa: <http://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC101581/Ifna27939enn.pdf>.
- Bergbom, B. & Airila, A. 2017. Verkostot pienyrittäjän tukena. Helsinki: Työterveyslaitos. [Viitattu 7.1.2019]. Saatavissa: <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-261-751-4> (PDF).
- Bergbom, B., Palmgren, H., Airila, A. & Rajala, K. 2017. Yrittäjän työterveyshuolto ja työturvallisuus. Helsinki: Työterveyslaitos. [Viitattu 7.1.2019]. Saatavissa: [http://urn.fi/URN:ISBN%20978-952-261-775-0%20\(PDF\)](http://urn.fi/URN:ISBN%20978-952-261-775-0%20(PDF)).
- Covey, S. 1989. The 7 Habits of Highly Effective People. New York: Free Press.
- Innokylä - avoin innovaatioyhteisö. [Viitattu 7.1.2019]. Saatavissa: [www.innokyla.fi](http://www.innokyla.fi).
- Kadziolka, A. 2018. Oona-hankkeen Suunnittele markkinointiviestintäsi -työpaja 20.3.2018 ja Bisneskoulu-sivusto. [Viitattu 7.1.2019]. Saatavissa: <https://www.bisneskoulu.fi/>.
- Lindström, S. & Kolehmainen, S-L. 2018. Yrittäjänainen haluaa kasvaa. Metropolian tutkimus-, kehittämis- ja innovaatio toiminnan (TKI) blogi. Oona - Osaamista ja onnistumisen tukea yrittäjänaisille -ESR-hanke. Metropolia ammatti-korkeakoulu ja Työterveyslaitos. Open Access -julkaisu. [Viitattu 28.1.2019]. Saatavissa: <https://blogit.metropolia.fi/tikissa/2018/05/23/yrittajanainen-haluua-kasvaa/>.
- Mattila A.S. & Aarninsalo, P. 2012. Onnen taidot – Kohti hyvää elämää. Helsinki: Kustannus Oy Duodecim.
- Merikanto, M. 2018. Tilitoimisto Sukkela (keskustelu hinnoittelu- ja talous haltuun -harjoituksista syksyllä 2018)
- Nevanperä, N., Hannonen, H., Salmi, A., Mäenpää-Moilanen, E., Turpeinen, M., Weiste, E. & Laitinen, J. 2017. Yrittäjän työkyky: Menestyvän yrityksen kivijalka. Helsinki: Työterveyslaitos. [Viitattu 7.1.2019]. Saatavissa: [http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-261-739-2\(pdf\)](http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-261-739-2(pdf)).
- Passi, J. & Ripatti, H. 2019. Ihmisläheistä liiketoiminnan muotoilua. [Viitattu 7.1.2019]. Saatavissa: [www.passi-ripatti.fi](http://www.passi-ripatti.fi).
- Roos, D. 2016. Don't read this book: Time management for creative people. Amsterdam: BIS publishers.
- Siikavuo, J. 2016. Talous haltuun pk-yrityksessä. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari.
- Suomen Yrittäjät, Finnvera & Työ- ja elinkeinoministeriö 2018. PK-yritysbarometri syksy 2018. [Viitattu 28.1.2019]. Saatavissa: [https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/sy\\_pk\\_barometri\\_syksy2018.pdf](https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/sy_pk_barometri_syksy2018.pdf).
- Taipale, T. & Janhonen, M. 2017. Johtotähti: Työntekijälähtöisen kulttuurin luotsaajan opas. Helsinki: Työterveyslaitos. [Viitattu 7.1.2019]. Saatavissa: <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-261-711-8> (pdf).
- Toppinen-Tanner, S., Pulkkinen, P., Pajunen, P., Larvi, T., Nykänen, M., Kuitunen, H. & Vuori, J. 2014. Työuran uurtaja. Perhevapaalta työelämään. Osallistujan työkirja. Helsinki: Työterveyslaitos.
- Tracy, B. 2001. Eat that Frog: 21 Ways to stop Procrastination and get More Done in Less Time. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc.



## Hyvä yrittäjänainen!

Tämä kirja on yrityksesi kasvun työkirja. Kirjan tavoite on tukea ja innostaa sinua kehittämään ja kasvattamaan yritystäsi. Kasvukirja auttaa jäsentämään ajatuksia ja kurottamaan kohti tavoitteita omat voimavarat tunnistaen ja huomioiden.

Kirja on toteutettu Oona – osaamista ja onnistumisen tukea yrittäjänaisille -ESR-hankkeen koulutusten ja oppien pohjalta. Hanke on Euroopan sosiaalirahaston (ESR) osarahoittama ja hankkeen rahoittavana viranomaisena on Hämeen ELY-keskus. Hankkeen toteuttivat Metropolia Ammattikorkeakoulu ja Työterveyslaitos. Yrittäjänaisien lisäksi kirjan harjoituksia voivat hyödyntää muut yrittäjät, oppilaitokset ja yrittäjiä tukevat tahot. •

ISBN 978-952-328-136-3 (pdf)  
ISBN 978-952-328-137-0 (painettu)