

Roosa Mustakangas, Maija Pohjolainen, Johanna Rita-Kasari ja Viivi Seppälä

**Suunnitelma optometrian opetusklinikan perustamiseksi Oulun  
ammattikorkeakoulussa**

**Suunnitelma optometrian opetusklinikan perustamiseksi Oulun  
ammattikorkeakoulussa**

Roosa Mustakangas, Maija Pohjolainen,  
Johanna Rita-Kasari, Viivi Seppälä  
Opinnäytetyö  
Syksy 2019  
Optometrian tutkinto-ohjelma  
Oulun ammattikorkeakoulu

## TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu  
Optometrian tutkinto-ohjelma

---

Tekijä(t): Mustakangas Roosa, Pohjolainen Maija, Rita-Kasari Johanna ja Seppälä Viivi  
Opinnäytetyön nimi: Suunnitelma optometrian opetusklinikan perustamiseksi Oulun ammattikorkeakoulussa

Työn ohjaaja: Juustila Tuomas & Kemppainen Leila

Työn valmistuslukukausi ja -vuosi: syksy 2019

Sivumäärä: 45 + 17

---

Optinen ala on keskellä murrosta, jonka mukaisesti optometristien osaamisessa painotetaan refraktioiden rinnalla yhä enemmän kliinistä osaamista silmien terveyden tilan tutkimisessa. Koulussa suoritettavilla harjoitustunneilla opiskelijat pääsevät kuitenkin tutkimaan lähinnä toisiaan eli nuoria, terveitä silmiä. Kokemusta käytännön osaamisen harjoittelusta esimerkiksi iäkkäämpien asiakkaiden kanssa ei kerry ollenkaan. Valvotussa ympäristössä suoritettujen harjoittelun määrä jää näin melko vähäiseksi, sillä työharjoittelussakin tutkimukset tehdään jo hyvin itsenäisesti.

Optometrian opetuslinikka mahdollistaisi monipuolisten, aitojen asiakastilanteiden kohtaamisen sekä tutkimisen koulussa valvotusti ja opettajien ohjauksessa. Se tarjoaisi opiskelijoille monipuolisemman näkemyksen eri ikäisten ihmisten silmien toiminnasta ja terveydestä. Näistä lähtökohdista Oulun ammattikorkeakoulu toivoi suunnitelmaa optometrian opetusklinikan perustamiseksi, kartoittaakseen resursseja, riskejä ja mahdolliseen toteuttamiseen vaadittavia lähtökohtia huomioon ottaen.

Työmme tavoitteena on laatia toimiva ja opetusklinikan perustamiseen sovellettava liiketoimintasuunnitelma. Tarkoitus olisi, että liiketoimintasuunnitelman pohjalta pystyttäisiin tulevaisuudessa perustamaan toimiva ja kannattava optometrian opetuslinikka Oulun ammattikorkeakouluun. Työn arvioinnissa on hyödynnetty ohjaajilta, sekä asiantuntijoilta saatuja palautteita, jotka ovat auttaneet työn viimeistelyssä kohti lopullista ja valmista versiota.

Valmistimme opinnäytetyömme projektimuotoisena, jonka tuotoksena loimme valmiin liiketoimintasuunnitelman optometrian opetusklinikan perustamiseksi Oulun ammattikorkeakoulussa. Kokoimme työmme tietoperustaa yrityksen perustamiseen liittyvien laki- ja lupa-asioiden, sekä sosiaali- ja terveysalan lainhallinnollisten säädösten kautta. Hyödynsimme työssämme myös opetuslinikkatoiminnasta jo aiemmin tehtyjä tutkimuksia. Projektin toteuttamisen apuna on käytetty suomalaista kirjallisuutta sekä Oulun ammattikorkeakoulun Avanto yrittäjyysohjelman opintoja.

---

Asiasanat: Optometria, opetuslinikka, liiketoimintasuunnitelma, harjoittelu, käytännön osaaminen

## ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences  
Degree programme of Optometry

---

Author(s): Mustakangas Roosa, Pohjolainen Maija, Rita-Kasari Johanna ja Seppälä Viivi  
Title of thesis: The business plan of creating an optometry teaching clinic in the Oulu University of Applied Sciences  
Supervisor(s): Juustila Tuomas & Kempainen Leila  
Term and year when the thesis was submitted: Autumn 2019 Number of pages: 45 + 17

---

The optic field is in the middle of changes, whereby optometrist's special field is even more emphasized to clinical skills of examining the health of the eye besides making a refraction. During the practical lessons in school, students are mostly able to examine only each other's young and healthy eyes. This leads to situations where students are not able to educate themselves with practical experiences of the more aged eyes. The provided amount of practical training in controlled and supervised environment stays very low, considering that even in internship the examinations are done mostly independently.

The optometry teaching clinic would enable many-sided, genuine, patient care experiences where every examination would be done in controlled and supervised environment. That would offer new aspects for the students in the function of the eye in the varied ages. Considering these aspects, Oulu University of Applied Sciences has hoped for a business plan of creating an optometry teaching clinic.

Our goal is to compose a functional and adaptable business plan which can be used to establish a working optometry teaching clinic in Oulu University of Applied Sciences. In the evaluation of the project we have used the feedback collected from our supervisors and specialists, which has helped us to modify our project to its final form.

This thesis has been produced as a project, which output has been a business plan of creating an optometry teaching clinic. We have gathered together the fundamental knowledge of our project by searching the legal and authorized permissions of incorporation and also the search of the social health care system legal aspects. We also utilized the earlier researches of different teaching clinics and their outcomes. The actualization of the project has been provided with Finnish literature and the Avanto entrepreneurship studies.

---

Keywords: Optometry, teaching clinic, business plan, internship, practical training

# SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	6
2	KÄYTÄNNÖN OPETUS OPTOMETRIAN TUTKINTO-OHJELMASSA .....	7
2.1	Optisen alan kasvaminen ja kehittyminen .....	8
2.2	Opetusklinikkaharjoittelu osana opiskelua .....	9
2.3	Käytännön oppimisen teoriaa .....	12
3	YRITYKSEN PERUSTAMINEN .....	14
3.1	Yrityksen perustamiseen kuuluvat lait ja lupa-asiat .....	14
3.2	Yhtiömuodon valinta .....	16
3.3	Osakeyhtiön perustaminen .....	17
3.4	Liiketoimintasuunnitelma .....	19
3.5	Markkinointi .....	21
4	PROJEKTIN LÄHTÖKOHDAT .....	23
4.1	Projektin tarkoitus ja tavoitteet .....	24
4.2	Projektiorganisaatio, johtaminen ja viestintä .....	24
4.3	Projektin resurssit ja kustannusarvio .....	26
4.4	Projektin riskien ja muutosten hallinta .....	27
5	PROJEKTIN VAIHEET .....	29
5.1	Projektin kohderyhmät ja hyödynsaajat .....	30
5.2	Projektin suunnittelu ja aikataulu .....	31
5.3	Projektin toteutus .....	33
6	ARVIOINTI .....	35
6.1	Projektin arviointi .....	35
6.2	Liiketoimintasuunnitelman arviointi .....	36
7	POHDINTA .....	38
	LÄHTEET .....	41
	LIITTEET .....	45

# 1 JOHDANTO

Opinnäytetyömme aiheena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen toimivan optometrian opetusklinikan perustamiseksi Oulun ammattikorkeakouluun. Liiketoimintasuunnitelma on rakennettu Oulun ammattikorkeakoulun liiketalouden laatiman liiketoimintasuunnitelman pohjan sekä Avanto yritystäjyysohjelman opintojen avulla.

Tämä opinnäytetyö on tarpeellinen, sillä optinen ala kehittyy jatkuvasti ja haasteet sen mukana kasvavat entisestään. Optinen ala on keskellä murrosvaihetta, jonka myötä optometristien osaamisessa painotetaan yhä enemmän kliinistä osaamista. Optometristien työnkuvaan ei kuulu enää ainoastaan refraktion määrittäminen ja silmälasien myyminen, vaan myös silmien terveydentilan tutkiminen sekä sen ymmärtäminen.

Haaste, johon opinnäytetyöllä vastataan, on optometrian kliinisen osaamisen käytännön harjoittelamisen edistäminen tulevaisuudessa toimivan optometrian opetusklinikan avulla. Valmistuvilla optometristeilla tulee olla valmiudet kokonaisvaltaisen näöntutkimuksen suorittamiseen rajallisen ajankäytön, sekä työelämän mukana tuomien muiden haasteiden keskellä. Projektimme tärkein kehitystavoite on saada Oulun ammattikorkeakouluun toimiva optometrian opetuslinikka, jossa opiskelijat pääsevät tutkimaan monipuolisesti erilaisten silmien terveydentilaa, sekä tekemään näöntutkimuksia ja näin kasvattamaan ammattitaitoaan. Pitkän ajan tavoitteisiin lukeutuu opetussuunnitelman muutoksien pohjan luominen, jotta opetuslinikkatoiminta kuuluisi tulevaisuudessa osaksi opetussuunnitelmaa. Olemme hyödyntäneet tässä työssä muun muassa Avanto-yritystäjyysohjelman opintoja, joiden avulla olemme saaneet pohjaa yrityksen perustamiseen. Lisäksi olemme keränneet tietoperustaa projektityöskentelyn vaiheista, sekä tyypillisimmistä rakenteista.

Projektimme idea sai alkunsa, kun Oulun ammattikorkeakoulun optometrian tutkinto-ohjelman opettajat kertoivat opetuslinikkaideastaan meille syksyllä 2018. Opintojemme aikana olemme tutkineet pääasiassa toistemme terveitä ja nuoria silmiä, joten opetusklinikan toiminnan sisällyttäminen osaksi opetussuunnitelmaa olisi merkittävä ja tarpeellinen edistysaskel tutkinto-ohjelmassamme. Opiskelijoina koemme, että tarve käytännön osaamisen harjoittamiselle on merkittävässä roolissa ammattitaidon kasvattamisessa sekä kehittämisessä. Juuri tämän vuoksi halusimme ehdottomasti valikoida aiheen osaksi opinnäytetyötämme. Lisäksi Oulun ammattikorkeakoulu tavoittelee akkreditointia optometriakoulutukselleen ja opetuslinikka edistää myös tätä hanketta.

## 2 KÄYTÄNNÖN OPETUS OPTOMETRIAN TUTKINTO-OHJELMASSA

Optometrian tutkinto-ohjelman opetussuunnitelman mukaisesti jokainen opiskelija saa valmiudet käytännön työtehtäviin työelämässä esimerkiksi optometrian ammattipintojen sekä käytännön harjoitustuntien ansiosta. Ammattitaidon kasvamisen ja kehittymisen kannalta tärkeää on pystyä soveltamaan opittua teoretietoa käytännön työtehtäviin. Ohjatut työharjoittelut, jotka suoritetaan pääasiassa optikkoliikkeissä, ovat tällä hetkellä pääasiallinen lähde asiakastyön käytännön oppimiselle. (Oulun ammattikorkeakoulu 2019, viitattu 5.10.2019.)

Optometristien koulutuksessa on otettu käyttöön uusi opetussuunnitelma Oulun ammattikorkeakoulussa syksyllä 2018 aloittaneesta vuosikurssista alkaen. Uuden opetussuunnitelman mukaisesti opiskelijat pystyvät aloittamaan näöntutkimukseen liittyvät käytännön opinnot aiempaa varhaisemmin, jo ensimmäisenä opiskeluvuotenaan. (Oulun ammattikorkeakoulu 2019, viitattu 16.9.2019.) Opetussuunnitelman sisällön laajeneminen on merkittävää, koska suomalaisessa väestössä on paljon ikääntyviä ja optinen ala on keskellä murrosta. Näin ollen esimerkiksi näkeminen ja silmien terveys on kasvavassa määrin hyvin ajankohtaista. Myös lähityöskenteleminen ja älylaitteiden käyttäminen on lisääntynyt voimakkaasti, joka osakseen vaikuttaa esimerkiksi näkemiseen liittyvien palveluiden kasvavaan käyttömäärään. (NÄE ry 2016, viitattu 17.9.2019.)

Optometrian opetussuunnitelman sisällön laajentumisen myötä valmistuva optometrismi saa nykyään valmiudet piilolinssien määräämiseen ja sovittamiseen, diagnostisten lääkeaineiden käyttöön silmien tutkimisessa sekä sovitusoikeuden heikkonäköisten apuvälineille. (Oulun ammattikorkeakoulu 2019, viitattu 5.10.2019.) Käytännön osaamisen harjoittaminen on merkittävä osa-alue opinnoissa, koska juuri niiden taitojen avulla päästään harjoittelemaan ja kehittämään ammattipätevyyttä. Tällä hetkellä optometrian opiskelijat Oulun ammattikorkeakoulussa harjoittelevat käytännön osaamistaan suurimmilta osin tutkimalla toisten optometristiopiskelijoiden silmiä, mikä herättää ajatuksia siitä, että optometrian käytännön osaamisen harjoittamista voisi olla mahdollista syventää. Opetusklinikkaharjoittelun avulla opiskelijat saisivat monipuolisempia tutkimuskohteita ja myös opettajat pystyisivät näkemään sekä arvioimaan opiskelijoidensa käytännön osaamista entistä paremmin.

## 2.1 Optisen alan kasvaminen ja kehittyminen

Optinen ala on ollut muutoksen alla jo pidemmän aikaa. Tämän vaikutuksen voi havaita optikoiden, optometristien ja myyjien työnkuvassa, sekä esimerkiksi työtehtävien erilaisessa painotuksessa. Lisäksi näihin muutoksiin vaikuttaa yhä merkittävämmiin esimerkiksi ikääntyvän väestön määrän kasvaminen, sekä lähityöskentelyn ja erilaisten älylaitteiden käytön huomattava lisääntyminen ja yleistyminen. Muutoksia optisella alalla voidaan havaita lisäksi optisen alan yhä kasvavassa sähköistymisessä, erilaisten optikkoliikkeiden välisessä kilpailussa, sekä työn tehostumisessa esimerkiksi näöntarkastuksiin liittyvässä ajankäytön hallinnassa.

Vuonna 2011 valmistuneessa opinnäytetyössä *“Optisen alan muutokset optikon näkökulmasta”* Annastiina Pitkähkoski on tutkinut ja pohtinut hyvin laaja-alaisesti sitä, miten optinen ala on jo muuttunut ja miten se mahdollisesti sekä todennäköisesti tulevaisuudessa tulee muuttumaan lisää. Opinnäytetyössään Pitkähkoski haluaa korostaa sekä kuvailla muutoksia, mutta ennen kaikkea tuoda esiin myös yksittäisten optikoiden omia kokemuksia sekä ajatuksia siitä, miten optikot haluaisivat alaansa kehittää.

Pitkähkoski mainitsee opinnäytetyössään esimerkiksi optikoiden työtehtävien muutoksista 2000-luvun alussa. Silloin myyjät ovat saaneet suuremman roolin kehysesittelijöinä ja asiakkaan kehysten valitsemisessa, kun taas optikko on hoitanut kliinisen osuuden. Asiakaspolkuihin kasvoi siis merkittäviä muutoksia optikkoliikkeissä myyjien saadessa aiempaa enemmän osa-alueita omakseen. Aikaisemmin optikko hoiti asiakaskohtaamisen alusta loppuun saakka. (Pitkähkoski 2011, 35-36.)

Optisen alan koulutus on laajentunut lisäksi piilolinssikursseilla ja diagnostisten lääkeaineiden käyttöön otolla. Molemmat vaikuttivat suuresti optikon työnkuvaan, mikä on tehnyt optometristeistä nimenomaan terveydenhuollon ammattihenkilöitä ja näönhuollon erityisiä asiantuntijoita. Optikon rooli osana silmien terveydenhuoltoa on muuttumassa yhä enemmän kliinisen optometrian suuntaan. Kliininen osaaminen saa yhä suurempaa painoarvoa ja tulevaisuudessa pystytään keskittämään enemmän sairauksien seulomiseen sekä jatkohoitoon ohjaamiseen. Optikko voi toimia yhä enemmän yhteistyössä perusterveydenhuollon kanssa kroonisten sairauksien aiheuttamien silmämuutosten dokumentoijana. (Pitkähkoski 2011, 23.)

Suomen silmäterveydenhuoltoa pyritään myös edistämään optisen alan muutoksien ja kehittymisen avulla. Tämän mukaisesti Suomen ensimmäinen optometrian ylempi ammattikorkeakoulututkinto, Clinical Optometry (YAMK) -koulutusohjelman ensimmäinen vuosikurssi aloittaa opintonsa



syksyllä 2020. Koulutuksessa pystytään tarjoamaan korkeatasoista silmälääketieteen ja biolääketieteen opetusta itsenäisten erittelydiagnoosien, sekä näyttöön perustuvien hoitosuunnitelmien muodostamiseksi erilaisten silmäsairauksien hoidossa. (Näe Ry 9/2019, viitattu 28.10.2019.)

Koulutusohjelman myötä saavutetaan tutkintokohtaiset valmiudet, jotka edesauttavat tunnistamaan systeemisten sairauksien silmävaikutuksia, joita pystytään käyttämään potilaiden yleisterveyden hoitamisessa, tai ennaltaehkäisevässä tunnistamattomien yleissairauksien aikaisemmassa havaitsemisessa. Asiantuntijaosaamisen kliinisen optometrian ylemmässä korkeakoulututkinnossa keskeisiin sisältöalueisiin kuuluu potilaan silmäterveyden, sekä siihen liittyvän yleisterveyden kokonaisvaltainen tutkiminen ja arviointi, sekä oireiden mukainen hoito. Optometrian ammattilainen voi toimia jatkossa osana moniosaavaa terveydenhuollon organisaatiota, sekä lääketieteelliseen näyttöön perustuvan tutkimustyön tekemistä ja käyttämistä omassa kliinisessä työssä. Koulutuksen tavoitteena on saavuttaa yhä toimivampi terveydenhuolto Suomessa. (Näe Ry 9/2019, viitattu 28.10.2019.)

Koulutusohjelmasta valmistuttuaan optometrian ammattilaisella on hyvin monipuolisia uramahdollisuuksia. Koulutusohjelman myötä voi johtaa itsenäistä vastaanottoa, sekä toimia esimerkiksi opettajana tai tutkijana monipuolisissa silmäterveydenhuollon yksiköissä osana moniammatillista organisaatiota. Lisäksi koulutus tarjoaa mahdollisuuden jatkaa kohti kansainvälisiä tutkijatohtorin opintoja. (Näe Ry 9/2019, viitattu 28.10.2019.)

## **2.2 Opetusklinikkaharjoittelu osana opiskelua**

Opetusklinikkaharjoittelua hyödynnetään opinnoissa jo monilla eri ammattialoilla. Suuhygienistien koulutuksessa esimerkiksi painotetaan vahvasti käytännön harjoittelua eri-ikäisten ihmisten terveyden edistämisen sekä hammas- ja suun sairauksien syntyminen ja ehkäisemisen varhaisoidossa. (Oulun ammattikorkeakoulu 2019, viitattu 5.10.2019.) Suuhygienistien ja hoitohenkilökunnan koulutuksessa hyödynnetään muun muassa Oulun kaupungin hammashoitola Dentopolista, johon kuuluu opetushammashoitola merkittävänä osana opiskelijoiden käytännön osaamisen harjoittamista. (Oulun kaupunki 2019, viitattu 5.10.2019.) Opiskelijat pääsevät harjoittelemaan valvotuissa olosuhteissa, joissa asiakkaat hyötyvät edullisemmista suoritetuista toimenpiteistä.

Optisen alan muutoksien ja kehittymisen myötä on tärkeää huomioida, että optometristin päätehtäviin ei kuulu enää ainoastaan refraktion määrittäminen, vaan myös silmän terveydentilan tutkiminen ja analysointi, sekä kliinisen osaamisen korostaminen. Opetusklinnikkaharjoittelun avulla pystyttäisiin opetuksessa kehittämään kliinistä osaamista.

Oulun ammattikorkeakoulun optometrian opetusklinikan käytännön harjoitteluun opetuslinikalla voitaisi sisällyttää esimerkiksi kokonaisvaltaisia näöntutkimuksia, silmien terveyden tilan tutkimuksia, kuvantamistutkimuksia sekä piilolinssisovituksia. Nämä edesauttaisivat opiskelijoiden valmiuksia optometristin tehtävissä myöhemmin työelämässä. Optometristin tulee pystyä suorittamaan huolellinen refraktio sekä silmän etuosien tutkiminen, rajallisesta ajankäytöstä huolimatta. Lisäksi optometristin tulisi hallita silmän takaosien tutkiminen nopeasti ja mutkattomasti, ilman silmien laajentamista tai diagnostisia lääkkeitä hyödyntäen. Opetusklinnikkaharjoittelu antaisi loistavat mahdollisuudet opiskelijoille näiden taitojen hallitsemiseen, ilman painetta rajallisesta ajankäytöstä.

Optometrian opetusklinnikkaharjoitteluun liittyen on tehty opinnäytetyö ”*Älä tule paha optikko, tule hyvä optikko*” (Lehtisalo, Jääti & Tuominen 2015, 1-2), jossa käsitellään eroja ammatillisen kasvun kehittymisestä ja asiantuntijuuden muodostumisesta niiden opiskelijoiden välillä, jotka pystyvät työskentelemään omalla alallaan opiskelujen ohella verrattuna heihin, jotka eivät työskentele opiskeluaikana. Lisäksi Heini Hautasen tekemässä opinnäytetyössä ”*Opetusklinnikkaharjoittelu optometristiopiskelijan osaamisen tukena Metropolia ammattikorkeakoulussa*” käsitellään Metropolian ammattikorkeakoulun opetusklinikan vaikutusta valmistuvien optometristien kliiniseen osaamiseen, sekä sen kehittämismahdollisuuksiin. (Hautanen 2013, 1-3.)

Metropolian ammattikorkeakoulussa vuonna 2013 tehdyssä opinnäytetyössä ”*Opetusklinnikkaharjoittelu optometristiopiskelijan osaamisen kehittymisen tukena Metropolia Ammattikorkeakoulussa*” Heini Hautanen käsittelee muun muassa sitä, kuinka opetusklinnikkatoimintaa tulisi kehittää, jotta se tukisi optometrian koulutusohjelmaa vastaavaa osaamista. Hautanen perustelee tätä sillä, että Suomessa optinen ala ja sen mukana tuomat toimenkuvat ovat keskellä muutosta. Optinen ala on muuttumassa kohti kliinistä osaamista painottavaa eurooppalaista osaamisperusteista opetussuunnitelmaa. Tavoitteenaan Hautanen esittelee opinnäytetyössään optometristien kliinisen osaamisen tason kehittämisen. (Hautanen 2013, 1-3.)

Metropoliassa ammattikorkeakoulussa opiskelijat ja opettajat kokivat sekä perustelivat opetuslinikka-toiminnan toimivan hyvänä oppimisen lisänä ja varmuuden tuojana. Opetuslinikan toiminnassa esille oli noussut myös paljon epäkohtia, jotka vaativat kehittämistä. Hyvinä ja toimivina asioina opetuslinikan toiminnassa pidettiin muun muassa opiskelijoiden mahdollisuutta kohdata asiakas-tilanteita ja oikeita asiakkaita rauhallisessa ja ohjaavassa ympäristössä ilman työelämän tuomia paineita. Opiskelijat mainitsivat, että opetuslinikan avulla on helppo saada varmuutta ja kartoittaa perustaitoja esimerkiksi silmän terveydentilan tutkimisessa, näöntarkastustilanteissa sekä asiakas-kohtaamisissa. Lisäksi opiskelijat uskoivat opetuslinikan olevan hyvä käytännön oppimisen mahdollisuus etenkin heille, joilla ei ole mahdollisuutta oman alan töihin opintojensa ohella. (Hautanen 2013, 36-37.)

Haasteita opetuslinikan toiminnassa oli muun muassa opetuslinikkaharjoittelun sijoittuminen opetussuunnitelmaan sekä lukujärjestykseen. Opettajat mainitsivat muun muassa, että asiakasvirran tulisi olla jatkuvampaa ja tasaisempaa paremman toiminnan edesauttamiseksi. Opiskelijatkin olivat samaa mieltä, että klinikan asiakasmäärän epätasaisuus sekä vähäisyys aiheuttavat toimet- tomuutta, joka estää harjoittelussa oppimista. (Hautanen 2013, 38-39.)

Toinen aiheeseen liittyvä opinnäytetyö on Metropoliasissa vuonna 2015 tehty *“Älä tule paha optikko, tule hyvä optikko!”* joka on Lehtisaloon, Läätin ja Tuomisen kyselytutkimus optometreriopiskelijoille, liittyen heidän ammatillisen kasvunsa kehitykseen koulutuksen aikana. Yhtenä opinnäytetyön osa-alueena oli tutkia, miten Metropolian opetuslinikka on vaikuttanut opiskelijoiden ammatilliseen ke- hitykseen.

Tutkimuksen johtopäätökset koskien opetuslinikkaa olivat ristiriitaiset. Lehtisalo, Lääti ja Tuomi- nen kirjoittavat, että nuoremmat opiskelijat kokivat saavansa myymälätyöskentelystä hyvin paljon irti vanhempien opiskelijoiden vastatessa lähes päinvastaisesti. Opintoissaan pidemmällä olevat opiskelijat olivat selkeästi kriittisempiä ja suhtautuivat jopa negatiivisesti opetuslinikan myymälän kehittävään vaikutukseen. Koska nykyisessä muodossaan opetuslinikka-myymälässä työskentely koettiin vasta-aloittaneiden puolelta niin selkeästi hyödyllisenä ja kehittävänä, ei konseptista kan- natta luopua kokonaan. (Lehtisalo, Jääti & Tuominen 2015, 40-42.)

### 2.3 Käytännön oppimisen teoriaa

Oppiminen on prosessi, jossa tietoa luodaan kokemuksen kautta. Amerikkalaisen koulutusteoreetikko David Kolbin mukaan oppimisprosessi koostuu neljästä eri vaiheesta; konkreettisesta kokeuksesta, reflektioivasta havainnoinnista, abstraktista käsitteellistämisestä sekä aktiivisesta kokeilusta. Tehokkain oppiminen tapahtuu, kun oppija on suorittanut mallin kaikki neljä eri vaihetta. Siksi mikään syklin vaiheista ei toimi yksinään oppimismenetelmänä, vaan jokainen vaihe tukee toinen toistaan. On kuitenkin mahdollista aloittaa sykli mistä tahansa vaiheesta ja käydä se läpi sen jälkeen vaihe vaiheelta. (Kolb, 1984, 22- 38.)

Idea opetusklinikan perustamisen taustalla on korostaa jokaisen opiskelijan yksilöllisiä mahdollisuuksia ja tarpeita kehittää itseään käytännönläheisesti matkalla kohti valmistumista ja työelämää. Käytännön osaamisen taidoissa voidaan havaita eroja niissä opiskelijoissa, joilla on mahdollisuus työskennellä optikkoliikkeessä opintojen ohessa verrattuna opiskelijoihin, joilla tätä mahdollisuutta ei ole. Optometrian opetussuunnitelmassa käytännön osaaminen toteutuu jo jonkin verran opiskelijoiden tutkiessa toistensa silmien terveydentilaa tutuissa opiskeluympäristöissä. On kuitenkin havaittu, että opiskelutovereiden silmät tulevat melko tutuiksi vuosien varrella ja työelämän haasteiden alkaessa vastassa onkin aivan uudenlaisia tapauksia.

Ilpo Vuorinen kertoo kirjassaan *Tuhat tapaa opettaa* monia hyviä käytännönläheisiä esimerkkejä siitä, kuinka tärkeää käytännön oppiminen on erilaisten opetusmenetelmien rinnalla. "Tekemällä oppiminen eli toiminnasta oppiminen (learning by doing, learning by action, action learning) on kaikei vanhin oppimismenetelmä ihmisen historiassa, ja se on yhä pienen lapsen perusmalli oppia vanhemmiltaan: ottaa mallia ja tehdä perässä, tai tehdä kokeilemalla yrityksen ja erehdyksen tietä." (Vuorinen 2005, 179.)

Käytännön oppiminen koostuu monenlaisista työtavoista. Ensimmäisenä niistä tulee mieleen harjoiteltavan asian konkreettinen tekeminen ja toistaminen, mutta oppija voi myös seurata asiantuntijaa työssään tai opetuksessa voidaan käyttää esimerkiksi draaman keinoja. "Jos tavoitteena on oppia tunnistamaan liikennemerkkien viestit, ovat työtavat todennäköisesti erilaisia kuin opeteltaessa nokkahuilun soittoa" (Vuorinen 2005, 68) Pääasiana on kuitenkin se, että tehdään ja opitaan. "Toiminnallisuus on yksi tärkeimpiä keinoja opetuksen konkretisoimisessa. Siinä eletään suoraan

sitä todellisuutta, johon opiskelu kohdistuu, tutustuen, kokeillen, harjoitellen, osallistuen. Konkreettisuudessa on voimaa, koska siinä oppiminen perustuu omiin kokemuksiin ja opiskelija saa välittömän palautteen osaamisestaan.” (Vuorinen 2005, 180.)

Käytännön oppimista hyödynnetään jo paljon esimerkiksi työpaikoilla niin sisäisessä koulutuksessa kuin perehdytyksessäkin. “Toiminnallisten menetelmien käyttömahdollisuudet eivät rajoitu työpaikalla tapahtuvaan opiskeluun, sillä on monia asioita, joita voidaan opiskella toiminnallisesti myös koulussa tai kurssilla. Oppimistilanteen reaalisuuden aste on kurssilla tosin useimmiten alhaisempi kuin työpaikalla. Silloin on otettava käyttöön demonstraatiot, simuloinnit ja draamatyöskentelyt, joiden menetelmällinen voima on juuri siinä, että niiden avulla voidaan kaventaa teorian ja käytännön välistä kuilua.” (Vuorinen 2005, 180.)

### 3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustaminen on kokonaisuudessaan hyvin suuri ja aikaa vievä projekti. Tämän opinnäytetyön tarkoitus on luoda suunnitelma, jonka pohjalta seuraava opinnäytetyötään tekevä ryhmä voi aikanaan perustaa yrityksen. Opinnäytetyömme tuotos on liiketoimintasuunnitelma (LIITE 1), joka käsittää kaiken tarvittavan perustiedon opetusklinikan perustamisesta ja toimii ikään kuin käsikirjana perustamisen toimeenpanovaiheessa.

Yrityksen perustaminen pitää sisällään monia tärkeitä valintoja ja päätöksiä, sekä paljon paperityötä ja viranomaisten kanssa asiointia. Tärkeimpiä näistä ovat hyvän ja kattavan liiketoimintasuunnitelman tekeminen, yritykselle parhaiten sopivan yhtiömuodon valinta tätä hetkeä ja tulevaisuutta ajatellen, perustamisilmoituksesta, luvista ja muista ilmoituksista huolehtiminen sekä kirjanpidon järjestäminen joko omatoimisesti tai ulkopuolisen kirjanpitäjän avulla.

#### 3.1 Yrityksen perustamiseen kuuluvat lait ja lupa-asiat

Opetusklinikan perustamisessa tulee huomioida lainsäädäntö yrityksen perustamisen taustalla, kirjanpito, verotus, sopimus Oulun ammattikorkeakoulun kanssa opinnäytetyön tekemisestä sekä ohjaavan opettajan hyväksyntä, jotta näöntarkastukset katsotaan hyväksytyiksi esimerkiksi asiakkaiden silmälasien tilaamista varten.

Optinen ala luokitellaan terveysalojen erityisalaksi, jonka myötä jokaisen optometrian ammattinharjoittajan tulee hakea sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valviran myöntämä laillistus ammattiin.

Optikkona ja optometristina toimiminen on luvanvaraista ja tästä on säädetty laissa (Laki terveydenhuollon ammattihenkilöstä 559/1994). Näin voidaan varmistaa, että henkilöllä on riittävä pätevyys suorittaa toimenpiteet ja taataan potilasturvallisuus. Näin ollen optometristiopiskelija ei ole vielä kelpoinen suorittamaan näöntutkimuksia tai piilolinssisovituksia täysin itsenäisesti. "Laillistetun ammattihenkilön tehtävissä voi 2 momentin estämättä toimia tilapäisesti myös kyseiseen ammattiin opiskeleva kyseistä ammattia itsenäisesti harjoittamaan oikeutetun laillistetun ammattihenkilön johdon ja valvonnan alaisena" (Laki terveydenhuollon ammattihenkilöstä 559/1994 1. 2§).

Optometristiopiskelijan on kuitenkin mahdollista suorittaa asiakkaille näöntutkimuksia, mikäli laillistettu optikko tarkistaa ja hyväksyy työn lopuksi. Valvira on tarkentanut ohjaajalle asetetut vaatimukset näin:

“Terveystieteiden tai sosiaalihuollon toimintayksikön on nimettävä kirjallisesti opiskelijalle ohjaaja. Ohjaajan on toimittava samassa toimintayksikössä kuin opiskelija. Ohjaajan on oltava laillistettu terveydenhuollon ammattihenkilö, joka on oikeutettu itsenäisesti harjoittamaan kyseistä ammattia. Esimerkiksi suuhygienistiopiskelijan ohjaajan tulee olla laillistettu suuhygienisti ja sairaanhoitaja-opiskelijan ohjaajan tulee olla laillistettu sairaanhoitaja. Ohjaajalla on oltava riittävä käytännön kokemus. Hänen on seurattava, ohjattava ja valvottava opiskelijan toimintaa ja puututtava viipymättä siinä mahdollisesti ilmeneviin epäkohtiin sekä keskeytettävä toiminta, jos potilasturvallisuus voi vaarantua.” (Valvira 2018, viitattu 10.12.2018.)

Optikkoliikkeen perustaminen on myös luvanvaraista ja luvat tulee hakea ja saada hyväksytyä ennen toiminnan aloittamista. Oulussa luvat myöntää aluehallintovirasto, jonne hakemukset tulee jättää kirjallisena. (Valvira 2018, viitattu 10.12.2018.) Hakemuksessa täytyy muun muassa olla mainittuna yrityksen vastuhenkilö, tietosuojavastaava ja potilasrekisteristä vastaava henkilö. Liitteiksi tarvitaan muun muassa kaupparekisteriote, yhtiösopimus ja -järjestys, omavalvontasuunnitelma ja toimitilojen pohjapiirustus. (Suomi.fi 2018, viitattu 10.12.2018.)

Kun opetuslinikka aloittaa toimintansa, pitää ottaa myös huomioon nykyiset tietosuojalait. Laki 159/2007 määrittelee yleiset vaatimukset tietojärjestelmille ja niiden valmistajille, sekä sosiaali- ja terveydenhuollon palvelujenantajille. (Valvira 2018, viitattu 10.1.2019.) Tämän lain tarkoituksena on edistää sosiaali- ja terveydenhuollon asiakastietojen tietoturvallista sähköistä käsittelyä. Lailla toteutetaan yhtenäinen sähköinen potilastietojen käsittely- ja arkistointijärjestelmä terveydenhuollon palvelujen tuottamiseksi potilasturvallisesti ja tehokkaasti sekä potilaan tiedonsaantimahdollisuuksien edistämiseksi. (Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakastietojen sähköisestä käsittelystä 159/2007, 1. 1 §.) Potilaalla on myös oikeus saada tietää itseään koskevista ja hänen hoitoonsa liittyvistä asioista. Potilaalle on oma-aloitteisesti annettava selvitys hänen terveydentilastaan. Hänelle on kerrottava, mitä eri hoitovaihtoehtoja hänellä on, miten hoidot vaikuttavat ja onko niillä haittavaikutuksia. Potilaalle on kerrottava kaikista hänen hoitoonsa liittyvistä seikoista, joilla on merkitystä hänen hoidostaan päätettäessä. (Valvira 2018, viitattu 10.1.2019.)

Optometrismi on näönhuollon asiantuntija ja kaikilla optometristeillä, myös optometristiopiskelijoilla, on velvollisuus ohjata potilas lääkärille, mikäli tutkimuksissa todetaan viittauksia mahdollisiin sairauksiin tai tarvetta laajempiin lääketieteellisiin tutkimuksiin. Valviran mukaan optometrismi ei saa palveluitaan markkinoissa antaa käsitystä, että hän voisi diagnosoida tai sulkea pois sairauksia. Potilaalle on kerrottava tutkimusten rajallisuudesta, sekä tutkimusten teknisistä rajoituksista, kuten esimerkiksi siitä, mitä silmänpohjakuvauksessa saattaa jäädä käymättä ilmi.

Optometristejä ohjaavan ammattihenkilöasetuksen, 564/1994 16 §, mukaan optometrismi ei saa määrätä silmälaseja itsenäisesti:

- alle kahdeksanvuotiaalle lapsille
- henkilölle, jolle on aikaisemmin suoritettu silmään kohdistunut leikkaus
- henkilölle, jolla on todettu tai epäillään silmäsairautta
- henkilölle, jonka näön tarkkuutta ei saada silmälaseilla normaaliksi

Valviran ja aluehallintovirastojen edeltäjät Terveystieteiden tutkimuskeskus ja lääninhallitukset ovat todenneet yhteisenä kannanottonaan vuonna 2007 katsovansa, että kun silmätautien erikoislääkäri on tutkinut silmäsairautta sairastavan potilaan, hän voi ohjata potilaan optikolle silmälasien määritystä varten ja antaa samalla optikolle luvan lasien määrittämiseen määrittelyajan (esimerkiksi 6 kuukautta) kuluessa silmälääkärin tutkimuksesta. Valvontaviranomaisten käsityksen mukaan tällöin ei ole kyse ammattihenkilöasetuksen 16 §:ssä tarkoitetusta itsenäisestä lasien määrittämisestä. (Valvira 2013, viitattu 14.1.2019.)

### **3.2 Yhtiömuodon valinta**

Yhtiömuotoja on monenlaisia erilaisten yritysten tarpeisiin, mutta järkevin vaihtoehto opetusklinalle on osakeyhtiö. Osakeyhtiö on Suomessa yleisimmin käytetty yhtiömuoto, mikä mahdollisesti johtuu siitä, että se sopii niin pienten kuin suurtenkin yritysten vaihteleviin tarpeisiin. Osakeyhtiön perusajatuksena on, että osakkeenomistajan vastuu on rajattu vain hänen yritykseensä sijoittamaansa summaan, päätökset tehdään demokraattisin periaattein enemmistön voimalla ja kaikki osakkeenomistajat ovat yhdenvertaisia. (Suomen yrittäjät 2019, viitattu 14.1.2019.)

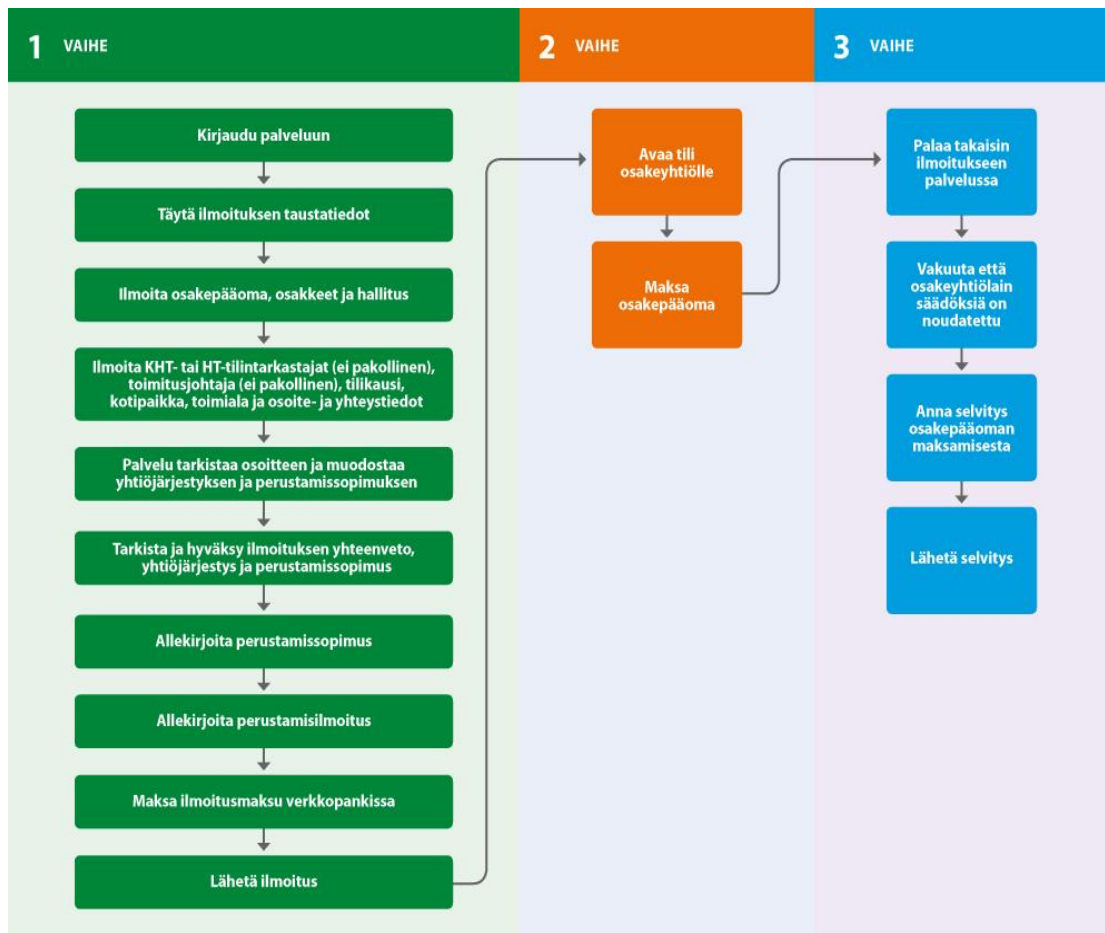


### 3.3 Osakeyhtiön perustaminen

Osakeyhtiö perustetaan järjestämällä perustamiskokous ja laatimalla siellä perustamissopimus. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Perustamissopimuksessa täytyy mainita ainakin sopimuksen päivämäärä, osakkeenomistajat ja heidän merkitsemänsä osakkeet, osakkeen maksuaika, hallituksen jäsenet sekä tilintarkastajat. Hallituksen puheenjohtaja, tilikauden pituus ja mahdollinen toimitusjohtaja voidaan päättää joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä. Yhtiöjärjestyksessä puolestaan on mainittava vähintään yrityksen toiminimi, kotipaikkana toimiva Suomen kunta sekä yrityksen toimiala. Yhtiöjärjestys voi toimia ikään kuin yrityksen sääntöinä. (Osakeyhtiölaki 624/2006, 2. 1§, 2§ ja 3§)

Osakeyhtiö tulee rekisteröidä Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin viimeistään kolmen kuukauden kuluttua perustamiskokouksesta. Rekisteröimiseen vaaditaan perustamissopimus, yhtiöjärjestys sekä osakkaiden, hallituksen jäsenten ja puheenjohtajan, tilintarkastajan ja mahdollisen toimitusjohtajan henkilötiedot. Lisäksi vaaditaan hallituksen jäsenten ja mahdollisen toimitusjohtajan vakuutus siitä, että lakia ja säädöksiä on perustettaessa noudatettu sekä tilintarkastajan vakuutus siitä, että osakkeet ovat maksettu lakia noudattaen. Osakeyhtiö on toimivaltainen vasta rekisteröinnin jälkeen, jolloin se voi alkaa esimerkiksi tekemään sopimuksia. (Patentti- ja rekisterihallitus 2019, viitattu 15.1.2019.)

Rekisteröinnin voi nykyisin tehdä Patentti- ja rekisterihallituksen verkkosivuilla, jolloin perustamiskulu on 275 euroa. Mikäli se tehdään paperisena, maksu on 380 euroa. Verkkopalvelusta löytyvät valmiit lomakepohjat niin perustamissopimukselle kuin yhtiöjärjestyksellekin rekisteröinnin helpottamiseksi. Kuvassa 1 on vielä havainnollistettu verkkopalvelussa tapahtuvan rekisteröimisen vaiheet. (Patentti- ja rekisterihallitus 2019, viitattu 15.1.2019.)



KUVIO 1. Vaiheet osakeyhtiön perustamisessa, Patentti- ja rekisterihallitus, viitattu 15.1.2019.

Osakeyhtiön toimielimiä ovat yhtiökokous, hallitus ja hallituksen kokous sekä toimitusjohtaja. Yhtiökokouksessa ovat paikalla osakkeenomistajat ja sillä on korkein päätösvalta yrityksessä. Varsinainen yhtiökokous on pidettävä vähintään kerran vuodessa, viimeistään puolen vuoden kuluttua tilikauden päättymisestä. Siellä käsitellään vähintään tilinpäätöksen vahvistaminen, taseen osoittaman voiton käyttäminen, vastuuvapauden antaminen hallitukselle ja toimitusjohtajalle sekä valitaan hallituksen jäsenet ja tilintarkastaja, ellei näiden valinnasta ole muuta päätetty yhtiöjärjestyksessä. Päätöksiä voidaan tehdä myös ilman yhtiökokousta, mikäli kaikki osakkaat ovat yksimielisiä päätettävästä asiasta. (Suomen yrittäjät 2019, viitattu 15.1.2019.)

Osakeyhtiön hallitukseen valitaan 1-5 jäsentä ja mikäli jäseniä on 1-2, myös varajäsen. Hallituksen kokouksella on yleistä toimivalta, eli se päättää kaikesta muusta paitsi siitä, mikä lain mukaan kuuluu yhtiökokoukselle. Jotta hallituksen kokous on toimivaltainen, yli puolet jäsenistä tulee olla paikalla. (Suomen yrittäjät 2019, viitattu 15.1.2019.)

Hallitus valitsee yritykselle toimitusjohtajan, mikäli se katsotaan tarpeelliseksi. Hallitus voi myös erottaa toimitusjohtajan ilman irtisanomisaikaa tai perusteluja. Toimitusjohtaja huolehtii yleistoi-  
valtaisesti jokapäiväisestä hallinnosta noudattaen hallituksen ohjeita. Toimitusjohtaja on toimielin  
eikä työntekijä, joten häneen ei sovelleta työntekijää koskevia lakeja kuten työsopimuslakia. Tämän  
vuoksi on tärkeää tehdä toimitusjohtajan kanssa oma toimitusjohtajasopimus, jossa selviää toimen  
yksityiskohdat kuten esimerkiksi loma-ajat. (Osakeyhtiölaki 624/2006, 6. 17§.)

### 3.4 Liiketoimintasuunnitelma

Yritystoiminnan synnyn ytimenä on idea, jolla voidaan sekä ansaita rahaa että tehdä itselle miele-  
käästä työtä. Ideasta kehittyy vähitellen liikeidea, joka tulee analysoida laatimalla siitä liiketoiminta-  
suunnitelma. Se on aloittelevan yrittäjän työkalu esiteltäessä liikeidea esimerkiksi rahoittajille.  
(Raatikainen, 2011, 38.)

Liiketoimintasuunnitelma on dokumentti yrityksen toimintatavoista ja tavoitteista. Se auttaa hah-  
mottamaan yrityksen toimintaa ja siihen vaadittavia resursseja ja se päivittyy yritystä perustaessa  
ja sen toiminnan aikana. Se on erinomainen työkalu myös kannattavuuden arviointiin ja seurantaan.  
Liiketoimintasuunnitelmassa arvioidaan myös, mitä yritys ei tule olemaan, esimerkiksi rajaa-  
malla kohderyhmää. Riskitekijät käydään läpi, jotta niihin osataan varautua. (OnnistuYrittäjänä.fi,  
2019. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 2.12.2019.)

Liiketoimintasuunnitelman osat ovat:

- Liikeidea
- Yrityksen ulkoinen ympäristö
- Yrityksen sisäinen ympäristö
- Strategia
- Markkinointi ja laskelmat
- Riskianalysit ja henkilöstö

Liikeideassa käydään läpi kysymykset *mitä, miten ja kenelle*. Sen on tarkoitus kertoa, mistä kysei-  
sessä liiketoimintasuunnitelmassa on kysymys. Tuote tai palvelu, jota yritys tuottaa, on selitettävä

niin selkeästi, että lukija ymmärtää sen tuoman lisäarvopotentialin. Tässä kohtaa käydään läpi myös yrityksen strategia ja määritellään asiakaskunta. (Hesso, 2015, 24-25.)

Yrityksen ulkoinen ympäristö kattaa kilpailijoiden sekä asiakkaiden tarkastelun. Tässä vaiheessa voidaan miettiä myös suuren mittakaavan ilmiöitä esimerkiksi poliittisesta, sosiaalisesta ja ympäristöllisestä näkökulmasta. Kilpailijat tulee analysoida tarkasti, jotta tiedetään heidän kilpailuetunsa sekä myös heidän mahdolliset heikkoutensa. Tämä auttaa strategian luomisessa. Asiakkaita tarkastellaan esimerkiksi heidän ostokäyttäytymisensä sekä preferenssiensä perusteella. (Hesso 2015, 35, 51.)

Sisäisen ympäristön analysoinnissa tarkastellaan itse yritystä. Siinä huomioidaan esimerkiksi henkilöstö, järjestelmät ja fyysiset resurssit. Tässä kohtaa mietitään, mikä on yrityksen oma kilpailuetu. (Hesso 2015, 61-62.)

Strategian määrittely vaihtelee erilaisissa suunnitelmissa. Se voi olla suunnitelma, jolla luodaan kilpailuetua muihin yrityksiin nähden. Toisinaan se viittaa tapaan pyrkiä tuottavammaksi. Joskus se myös sivuutetaan ja keskitytään enemmän liikeidean määrittelyyn, kuten me olemme tehneet liiketoimintasuunnitelmassamme (LIITE 1). Yleisesti strategia voidaan kuitenkin mieltää suunnitelmaksi, jolla pyritään kohti visiota. (Hesso 2015, 78-79.)

Markkinoinnilla herätetään mahdollisten asiakkaiden kiinnostus. Markkinointisuunnitelmassa käydään läpi esimerkiksi myyntitavoitteet, hinta ja markkinointiviestintä. (Hesso 2015, 104-119.) Markkinointisuunnitelman luominen on laaja ja haastava projekti. Tarkoituksenamme on tarjota kattavan markkinointisuunnitelman tekemistä Oulun ammattikorkeakoulun liiketalouden yksikölle opinnäytetyön aiheeksi, koska oma aikamme ei siihen riittänyt. Olemme käsitelleet lyhyesti markkinoinnin teoriaa luvussa 3.5.

Riskianalysissä läpikäydään riskien tunnistaminen, niihin varautuminen sekä niiden analysoiminen. Hyvä riskianalyysi paljastaa, mihin tekijöihin on mahdollista vaikuttaa. Riskit voidaan luokitella liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin. Liikeriskit liittyvät kilpailullisiin markkinoihin ja vahinkoriskit esimerkiksi omaisuuden tai henkilöstön vahingoittumiseen. (Hesso 2015, 180-181.)

Henkilöstön suunnittelussa mietitään tarvittavien henkilöiden määrä ja kustannukset (Hesso 2015, 161).

### 3.5 Markkinointi

Markkinointi on äärimmäisen tärkeä osa toimivan yrityksen kehittymistä ja kasvamista. Optometrian opetusklinikan toiminnassa yksi markkinoinnin suurimmista haasteista saattaa olla oman asiakasryhmän löytäminen sekä niiden asiakasjoukkojen saavuttaminen, jotka esimerkiksi valitsisivat mieluummin opiskelijoiden tuottamat palvelut kilpailevien ketjujen sekä yritysten palveluiden sijaan.

Lyhyesti ja ytimekkäästi markkinoinnin perusideana pidetään asiakkaiden tarpeiden tuntemista ja niihin vastaamista kilpailijoita paremmin (Yritystoiminta 2019, viitattu 11.1.2019). Markkinoinnin perusidean täyttäminen antaa paljon haastetta opetusklinikan kohdalla, mutta viestinnän ja mainonnan avulla on olemassa paljon mahdollisuuksia, joiden myötä päästään liikkeelle. Markkinoinnin yhtenä tavoitteena on myös edesauttaa mahdollisten asiakkaiden tiedostamaton tarve tuotteesta ja näin herättää asiakkaiden kiinnostus ja todellinen tarve tuotetta kohtaan. (Yritystoiminta 2019, viitattu 14.1.2019.) Esimerkiksi ikänäön kehittyessä monet voivat ajatella monitehosilmälasien olevan ainoa vaihtoehto ikänäön korjaamisessa, jolloin keskitytään ainoastaan mahdollisten silmälasien käytön aloittamiseen. Silmälasien käytön aloittaminen voidaan joskus kokea hiukan negatiivisena, jolloin mahdollinen hankinta saattaa pitkittyä. Asiakkaita voi kuitenkin neuvoa ja ohjata ikänäön erilaisista korjaamisen mahdollisuuksista, kuten monitehopiilolinssistä. Asiakas ei alun perin ajatellut piilolinssien hankkimista, mutta jos ne koetaan mieluisammaksi vaihtoehdoksi kuin jatkuva silmälasien käyttäminen, voi asiakas päätyäkin tiedostamattoman tarpeen täyttämiseen hankkimalla monitehopiilolinssit silmälasien sijaan.

Asiakaskuntien löytäminen helpottuu myös sen myötä, kun pystytään rajaamaan mahdollinen asiakaskunta ja keitä kaikkia tähän jakaumaan voidaan sisällyttämään. Optikoilla ei ole valtuuksia määrätä silmälasia alle 8-vuotiaille lapsille tai silmäleikkauksessa olleille asiakkaille, ellei silmälääkäri ole toisin määrännyt. Näin voidaan hahmottaa ydinasiakasryhmä, jonka myötä asiakkaita pystytään houkuttelemaan juuri omien palveluiden käyttäjiksi. (Suomen yrittäjät 2019, viitattu 14.1.2019.)

Opetusklinikan toiminnassa suureksi haasteeksi markkinoinnin osalta muodostuu myös tuotteiden hinnoittelu ja sen vertaaminen kilpailijoihin, kuten optikkoketjuihin. Opetuslinikalla ei pyritä saavuttamaan suurta voittoa, ja on olemassa muutamia kilpailevia yrityksiä, joilla tiettyjä palveluita voi saada ilmaiseksi. Kuinka asiakaskunnat saavutetaan, ja kuinka heidän tarpeensa toteutetaan, jotta

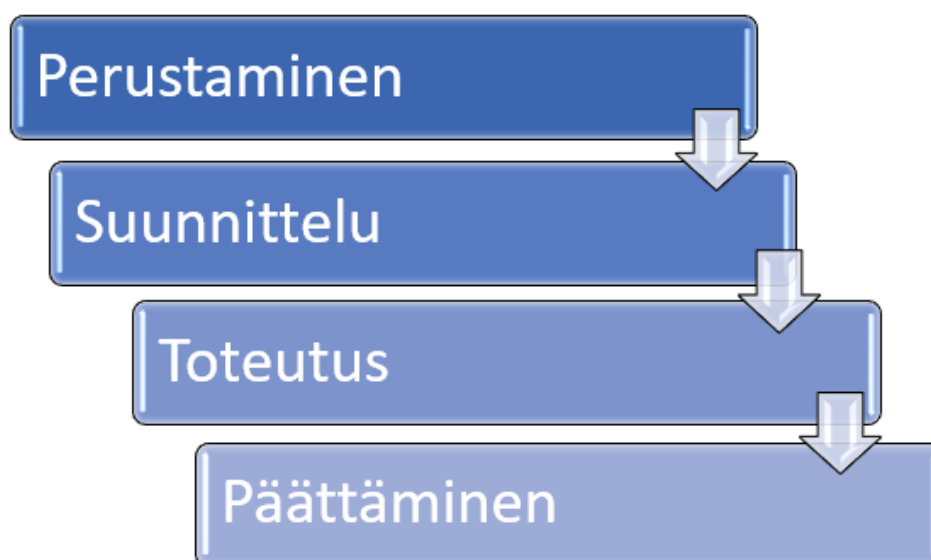
opetusklänikka valittaisiin kilpailevia yrityksiä mieluummin? Sosiaalinen media toimii suurena väylänä erilaisten kontaktien luomisessa ja tiedon välittymisessä, joten sen vaikutusvaltaa on kannattavaa hyödyntää.

Asiakkaiden tarpeiden lisäksi on markkinoinnin kannalta tärkeää tiedostaa myös ketkä toimivat kilpailijoina ja millaista toimintaa ja tarjontaa kilpailevilta yrityksiltä löytyy. On tärkeää oivaltaa oman yrityksen erottuminen näistä seikoista, ja mitä erilaista sekä tarpeellisempaa omalla toiminnalla olisi tarjottavana asiakkaalle. (Suomen yrittäjät 2019, viitattu 14.1.2019.)

## 4 PROJEKTIN LÄHTÖKOHDAT

Projekti voidaan lyhyesti määritellä *joukoksi ihmisiä ja muita resursseja, jotka tilapäisesti kootaan yhteen suorittamaan tiettyä tehtävää*. Synonyyminä projektille voidaan suomenkielessä käyttää myös sanaa hanke. Hanke poikkeaa projektista laajuutensa vuoksi siten, että hankkeeseen voi sisältyä useita projekteja. (Ruuska 2012, 18-19.)

Määritelmänä projektia voidaan tarkastella syvällisemmin sen tyypillisten projektiin kuuluvien tunnuspiirteiden avulla. Merkittävintä projektissa on, että se huomioidaan tehtäväkokonaisuutena, johon kuuluu selkeä alkamis- ja päättymisajankohta eli elinkaari. (Ruuska 2012, 22.)



KUVIO 2. Projektin elinkaaren päävaiheet (Ruuska 2012, 23).

Projektille tulee määritellä myös tutkimustavoite, jonka avulla pystytään kiteyttämään laajempi tavoitteenasettelu. Tämä jaotellaan kahteen erilliseen tasoon, jotka koostuvat tutkimustavoitteista/kehitystavoitteista ja välittömistä tavoitteista. (Silfverberg 2016, 41-42. Viitattu 23.9.2019.)

Projektimme ensisijaisena kehitystavoitteena on laajentaa tulevaisuudessa Oulun ammattikorkeakoulun optometrian opiskelijoiden käytännön osaamista toimivan optometrian opetusklinikan avulla.

#### **4.1 Projektin tarkoitus ja tavoitteet**

Idean opinnäytetyöhömmme saimme Oulun ammattikorkeakoulun lehtori Tuomas Juustilalta. Hän ilmaisi opetusklinikan tarpeesta meille syksyllä 2018 ja samana syksynä tämä idea valikoitui opinnäytetyömme aiheeksi. Projektin tarkoituksena on tehdä toimiva ja täysin valmis liiketoimintasuunnitelma, jonka pohjalta on helppo lähteä toteuttamaan opetusklinikan perustamista.

Projektimme tärkein kehitystavoite on saada Oulun ammattikorkeakouluun toimiva optometrian opetusklinikka, jossa opiskelijat pääsevät tutkimaan monipuolisesti erilaisten silmien terveydentilaa, sekä tekemään näöntutkimuksia ja näin kasvattamaan ammattitaitoaan. Pitkän ajan tavoitteisiin kuuluu myös saada luotua pohjaa opetussuunnitelman muutoksille, jotta opetusklinikan toiminta olisi integroituna opetussuunnitelmaan tulevaisuudessa.

Ensisijaisena oppimistavoitteenamme on saada kokemusta optisen alan yrityksen perustamisesta ja sen liiketoimintasuunnitelman tekemisestä. Toissijaisena tavoitteenamme on oppia tiedonhankintaa ja opinnäytetyön tekemistä.

Projektin tuotoksen, eli valmiin liiketoimintasuunnitelman (LIITE1), valmistumisen jälkeen toiminta jatkuu opetusklinikan perustamisella, jonka jälkeen klinikan toiminta jatkuu optometrian tutkinto-ohjelman opettajien johdolla. Klinikan toimintaa ja palveluita on mahdollista kehittää tulevaisuudessa vastaamaan työelämän vaatimuksia.

#### **4.2 Projektioorganisaatio, johtaminen ja viestintä**

Projektilla pitää olla selkeä organisaatio, jossa eri osapuolten roolit ja vastuut on selkeästi määritetty. Yleensä projektioorganisaatio koostuu ohjaus/johtoryhmästä, varsinaisesta projektioorganisaatiosta sekä yhteistyökumppaneista. Projektilla pitää olla aina selkeä vetäjä (Silfverber 2016, 50-51. Viitattu 23.9.2019).

Projektimme johtoryhmä muodostuu neljästä optometristiopiskelijasta, jotka työskentelevät opinnäytetyön parissa: Roosa Mustakangas, Maija Pohjolainen, Johanna Rita-Kasari ja Viivi Seppälä.



Projektillamme ei ole erillistä projektipäällikköä, vaan jaoin työhön vaaditut vastualueet tasapuolisesti keskenämme. Luotimme siihen, että jokainen jäsen osallistuu työhön tasavertaisesti.

Ohjausryhmä koostuu yleensä hankkeen tärkeimmistä rahoittaja- ja sidosryhmistä. Ryhmän tehtävä on valvoa hankkeen edistymistä ja arvioida hankkeen tuloksia (Silfverberg 2016, 50. Viitattu 23.9.2019). Ohjausryhmäämme kuuluvat opinnäytetyön sisällönohjaaja lehtori Tuomas Juustila, menetelmäohjaaja lehtori Leila Kempainen, sekä projektimme tuotoksen eli valmiin liiketoimintasuunnitelman rakentamisen avustaja lehtori Esa Anttila. Tukiryhmän muodostavat opponoiijat Emmi Nahkala, Emilia Tiittanen ja Marja-Kaisa Villanen.



KUVIO 3. Projektioorganisaatio

Projektipäälliköllä tulee olla selkeä tapa välittää ja kerätä tietoa ryhmältään. On tärkeää luoda menetelmät, joiden avulla tieto saadaan liikkumaan kaikkien ryhmän jäsenten välillä. Menetelminä voidaan käyttää palavereja, tapaamisia, sähköpostia, määrämuotoisia raportteja sekä yhteisiä työskentelytiloja (Kettunen 2009, 140. Viitattu 23.9.2019).

Projektissa viestinnän rooli ja tehtävä on pystyä tukemaan organisaation tavoitteiden saavuttamista, sekä saada organisaation jäsenet toimimaan kyseisten päämäärien hyväksi. (Ruuska 2012, 85.)

Ryhmämme sisäistä viestintää hoidimme pääsääntöisesti sitä varten luodussa WhatsApp-keskusteluryhmässä. Siellä sovimme aikatauluista ja keskustelimme työn vaiheista ja ideoista. Kävimme

myös keskustelua kasvatusten samalla kun työstimme projektia koululla, yhteisissä työskentelytiloissa. Projektiryhmämme ulkopuolisen viestinnän, esimerkiksi ohjaajille, toteutimme kasvatusten sekä sähköpostin välityksellä.

### **4.3 Projektin resurssit ja kustannusarvio**

Oulun ammattikorkeakoulu tarjosi työvälineet ja tilat opinnäytetyön toteuttamiseen, joten tämän tyyppisiä kustannuksia ei muodostunut. Syntyneet kustannukset olivat henkilöstökuluja.

Kustannusarviossa on käytetty arviota keskipalkasta. Ammattikorkeakoulun opettajan keskipalkkana on käytetty Tilastokeskuksen ilmoittamaa erityisasiantuntijan bruttokeskipalkkaa 4000 € kuukaudessa (Tilastokeskus 2019, viitattu 5.10.2019). Palkan yksikkö, eli tuntipalkka, on muodostettu jakamalla kuukausipalkka kokoaikaisen työntekijän tuntimäärällä 150 tuntia kuukaudessa. Taulukossa (KUVIO 4) ilmaistuihin opettajien tuntimääriin on laskettu opinnäytetyön ja liiketoimintasuunnitelman lukemiseen sekä arviointiin käytetty aika. Mukaan ei lueta koko vuosikurssille tarkoitettuja opinnäytetyön tekemisen opastukseen liittyviä oppitunteja.

Optometristiopiskelijan palkkana on käytetty Optikoiden työehtosopimuksen (Toimihenkilöliitto Erto 2019, viitattu 5.10.2019) mukaista optikko-opiskelijan palkkaa eli 75% optikon minimikuukausibruttopalkasta 2696 €, josta tuntipalkaksi muodostuu 13 €/h. Opiskelijat eivät saa palkkaa tämän työn tekemisestä, vaan luvut kuvaavat käytetyn ajan arvoa. Opinnäytetyön suorittamisesta opiskelija saa 15 opintopistettä, yksi opintopiste vastaa 27 työtuntia eli yhteensä 405 työtuntia. Opinnäytetyön tekijöitä on neljä, joten käytetty työtuntimäärä on yhteensä 1620 tuntia.

Projektin kustannusarvio		
<p><b>ohjaavien opettajien palkat</b></p> <p>30 h x 27 €/h = 810€</p>	<p><b>Opinnäytetyön tekijöiden palkat</b></p> <p>1620 h x 13 €/h = 21 060 €</p>	<p><b>Yhteensä</b></p> <p>= 21 870 €</p>

KUVIO 4. Kustannukset

#### 4.4 Projektin riskien ja muutosten hallinta

Riski on se mahdollisuus, ettei oletettu positiivinen tavoite toteudu (Suominen 2003, 9). Projektin suunnittelussa pyritään mahdollisimman toimivaan ja riskittömään lopputulokseen. Projekteissa on kuitenkin aina riskejä ja ne tulee mahdollisuuksien mukaan huomioida jo etukäteen. (Ruuska 2012, 29.)

Projektimme toteutumisen riskit liittyvät lähinnä aikatauluihin sekä ryhmän jäsenien henkilökohtaisiin tekijöihin. Aikatauluihin liittyviä riskejä pyrimme ehkäisemään sopimalla osatavoitteille määräaikoja sekä välttämällä liian tiukkaa aikataulua, jotta odottamattomille viivästyksille on varaa. Otamme suunnittelussa huomioon syksyn opintojen aikataulut, kuten Salus-opinnot Yhdysvalloissa sekä neljän viikon työharjoittelujakson. Liiketoimintasuunnitelman päätimme olevan valmis ennen syksyn harjoittelua ja opinnäytetyön ensimmäisen kommentoitavan version viikko sen jälkeen.

Projektin suunnittelussa täytyy punnita, mikä on sopivan kunnianhimoinen tavoite. Epärealistiset tavoitteet voivat johtaa projektin epäonnistumiseen (Ruuska 2012, 41-48). Liiketoimintasuunnitelman luominen opetuslinikalle ei varsinaisesti kuulu alaamme, joten työ tulisi olemaan haastava ja vaatii paljon täysin uusien asioiden opettelua. Liian suuria tavoitteita tulisi välttää, jotta motivaatio ei romahtaisi. Tarkoituksena on kuitenkin keskustella yhdessä mahdollisista ongelmista ja työskennellä säännöllisesti yhdessä, sillä silloin koemme työn sujuvan parhaiten.

Riski	Riskin seuraus	Vakavuus	Riskin ehkäisy
Aikataulutuksen epäonnistuminen	Projekti ei valmistu ajoissa	Vakava	Ei tehdä aikataulusta liian tiukkaa, jotta odottamattomille viivästyksille on varaa
Liian kunnianhimoiset tavoitteet	Motivaatio kärsii, jos suunnitelmat eivät toteudukaan	Kohtalainen	Keskustellaan säännöllisesti projektin kuluista ja tavoitteista
Jäsenten henkilökohtaiset estymiset (sairastuminen, yllättävät elämäntapahtumat tms.)	Aikataulutus ja motivaatio kärsii	Kohtalainen	Yllättävissä tapahtumissa suunnitellaan uudelleen työnjakoa ja aikataulua
Motivaation puute	Projektin eteneminen hidastuu, jos tekeminen ei ole mielekästä	Pieni	Keskustellaan ja nähdään säännöllisesti työn merkeissä

KUVIO 5. Riskienhallinta

## 5 PROJEKTIN VAIHEET

Pitkä ja laaja hanke on usein syytä jakaa useampaan vaiheeseen. (Silfverberg 2016, 34. Viitattu 23.9.2019.) Yleisimmin projekti jaetaan kolmeen eri vaiheeseen: käynnistämisvaihe, rakentamisvaihe ja päättämisvaihe. Ennen tätä tarvitaan kuitenkin kehittämistarve, idea tai visio, minkä vuoksi projektia tarvitaan. Käynnistämisvaiheessa on tärkeää laatia mahdollisimman tarkasti projektin tavoitteet, sekä lopputulos ja näihin tarvittavat suunnitelmat. Ennen projektin varsinaista aloittamista käynnistysvaiheessa tehdään esiselvitys tai esitutkimus, jossa selvitetään projektin tarpeellisuus. (Ruuska 2012, 33-37.) Projektimme käynnistämisvaiheessa saimme Oulun ammatikorkeakoululta tiedon optometrian opetusklinikan perustamisen tarpeellisuudesta, jonka myötä pystyimme ohjaajiemme avulla aloittamaan alustavia suunnitelmia projektimme käynnistämiseksi.

Rakentamisvaihe projektissa käynnistetään toimeksiannon kohteena olevan tuotteen tai järjestelmän määrittelyllä. Tämän lisäksi rakentamisvaihe voidaan tarkemmin luokitella määrittely-, suunnittelu-, toteutus-, testaus- ja käyttöönottovaiheeseen. (Ruuska 2012, 37-39.) Projektissamme määrittelimme tuotteemme rajaukseksi valmiin liiketoimintasuunnitelman tuottamisen optometrian opetusklinikan perustamiseksi. Määrittelyvaiheessa ei vielä vaadita teknisiä ratkaisuja, vaan siinä keskitytään siihen mitä järjestelmällä tai tuotteella tehdään. (Ruuska 2012, 39.)

Suunnitteluvaiheeseen kuuluu yksityiskohtainen selitys siitä, miten järjestelmä tai tuote aiotaan toteuttaa. Toteutusvaiheessa tuote tai järjestelmä valmistetaan suunnitteluvaiheen kuvausten mukaisesti, sekä lisäksi laaditaan tarvittavat dokumentoinnit ja käyttöohjeet. (Ruuska 2012, 39.) Projektimme suunnitteluvaiheessa osallistuimme keväällä 2019 järjestettäviin Avanto yrityshautomoihin, joista saimme oppia ja lisää tietopohjaa yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa.

Testausvaiheessa tarkistetaan tuotteen tai järjestelmän vastaavuus asetettujen vaatimusten kanssa, sekä tehdään tarvittavat korjaukset. On kuitenkin tärkeää testata tuotetta koko projektin rakentamisvaiheen ajan, vaikka testausvaihe kuvataan rakentamisvaiheen lopussa olevaksi erilliseksi työkokonaisuudeksi.

Käyttöönottovaiheessa varmistetaan, että uuden järjestelmän tai tuotteen käyttö pystytään aloittamaan häiriöttä. (Ruuska 2012, 39.) Projektimme tuotoksen eli valmiin liiketoimintasuunnitelman

(LIITE 1) käyttöönotton vaatii jatkokehittämissuunnitelman, jossa pyrittäisiin liiketoimintasuunnitelman avulla käynnistämään Optometrian opetusklinikan toimintaa Oulun ammattikorkeakoulussa.

Projekti lopetetaan päättämisvaiheeseen, jonka mukaisesti voimassa olevan rajauksen lopputuote on otettu käyttöön, ja tilaaja on hyväksynyt sen toimituksen. Hallitun päättämisen edellytys projekteissa on, että hyväksymiskriteerit lopputuotteelle on sovittu yksityiskohtaisesti jo projektin alkuvaiheissa. Projektipäällikön tehtäviin kuuluu huolehtia, että projektin aikana syntyneet dokumentit ja asiakirjat kootaan yhteen ja arkistoidaan. (Ruuska 2012, 40.)

## **5.1 Projektin kohderyhmät ja hyödynsaajat**

Projektilla voi olla eri hyödynsaajaryhmiä, jotka luokitellaan usein kahdella eri tasolla. Yleisesti hyödynsaajilla ja kohderyhmillä tarkoitetaan tahoja, joille hankkeen hyödyt on tarkoitettu. Luokituksen eri tasot muodostuvat välittömistä hyödynsaajista, sekä lopullisista hyödynsaajista. (Silfverberg 2016, 6. Viitattu 24.9.2019.)

Välittömät hyödynsaajat luokitellaan ryhmäksi, joille projektin menetelmät, tuotettu tieto ja ratkaisumallit on suoraan tarkoitettu. Välittömistä hyödynsaajista voidaan käyttää myös termiä välitön kohderyhmä. (Silfverberg 2016, 6. Viitattu 24.9.2019.)

Projektimme välittömänä kohderyhmänä toimivat pääsääntöisesti Oulun ammattikorkeakoulun optometristiopiskelijat, sekä työelämästä tulevat täydennyskoulutukseen hakeutuvat optikot. Varsinaisen kohderyhmän lisäksi projektista hyötyy kokonaisuudessaan myös Oulun ammattikorkeakoulu, koska optometrian koulutusohjelmasta tulee monipuolisempi ja houkuttelevampi. Näin ollen hakijoita tulee olemaan enemmän.

Välittömiksi hyödynsaajiksi voimme lisäksi luokitella itsemme, eli projektin tekijät ja työn valmistajat. Opinnäytetyö tulee antamaan tämän työn tekijöille kokemusta ja ymmärrystä yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista. Tämä on tärkeä osa-alue optisen alan ammattilaiselle, koska oman yrityksen perustaminen voi olla yksi isoimmista mahdollisuuksista työelämään siirryttäessä. Lisäksi yk-

sityisiä optikkoliikkeitä on olemassa jo lukuisia, joten tulevan työyhteisön organisaation perusasioiden ymmärtäminen voi helpottaa yrityksen menestymistä, sekä kasvamista ja kehittymistä tulevaisuudessa.

Lopulliset hyödynsaajat luokitellaan tahoiksi, joille projektin tai hankkeen pitkän ajan positiiviset vaikutukset pyritään kohdentamaan. Projektin hyödynsaajia tulee tarkastella aktiivisena toimijaryhmänä, joiden tarpeet ja kiinnostuksenkohteet ovat hankkeen lähtökohtana. (Silfverberg 2016, 7. Viitattu 24.9.2019.) Projektimme lopullisina hyödynsaajina voidaan pitää toiminnassa olevan optometrian opetusklinikkatoiminnan asiakkaita, jotka saavat kokonaisvaltaista tutkimustietoa omien silmien terveydentilasta. Lisäksi hyödynsaajiksi voidaan luokitella työelämästä tulevia täydennyskoulutuksen opiskelijat eli Clinical Optometry (YAMK) tutkinto-ohjelman opiskelijat.

Tulevaisuudessa työnantajat on myös mahdollista luokitella lopullisiksi hyödynsaajiksi. Työnantajat tulevat hyötymään ammattitaitoisemmista optometristeista, koska vastavalmistuneilla optometristeilla tulee olemaan paremmat valmiudet työelämän haasteiden kohtaamisessa ja ymmärtämisessä. Myös tulevaisuuden asiakkaat tulevat hyötymään pätevämmistä optometristeista

## **5.2 Projektin suunnittelu ja aikataulu**

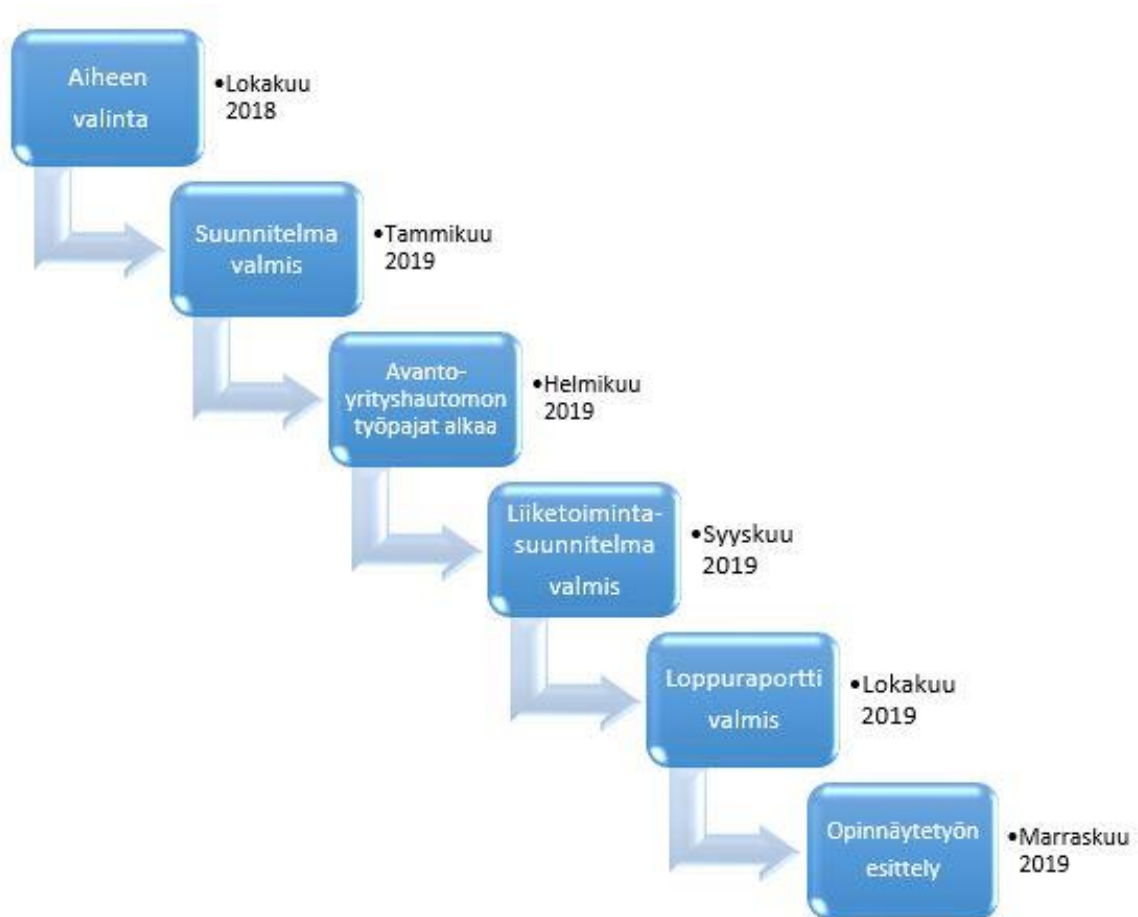
Projektin onnistuminen vaatii hyvää suunnittelua, jossa otetaan huomioon aikataulu, tarvittavat voimavarat ja sopivat työskentelymenetelmät (Ruuska 2012, 175). Opinnäytetyömme suunnittelu alkoi syksyllä 2018 ja sen suunnitelma oli valmis tammikuussa 2019. Syksyllä 2018 opinnäytetyömme ohjaaja Tuomas Juustila neuvoi meitä tapaamaan yrittäjyysvastaava Eija Hautalan, joka opasti projektimme alkuun. Hän ehdottikin ottamaan yhteyttä liiketalouden yksikköön. Liiketoimintasuunnitelmaa (LIITE 1) laatiessa saimme apua liiketalouden lehtori Esa Anttilalta, joka antoi neuvoja suunnitelman tekemisessä. Tämän lisäksi kävimme Avanto yrittäjyysohjelman tarjoamissa työpajoissa, joissa käsiteltiin yrityksen perustamiseen liittyen hyödyllisiä aiheita. Jokainen ryhmän jäsen kävi eriaiheisissa työpajoissa kevään 2019 aikana. Työpajojen aiheina olivat muun muassa Yrittäjän lakiasiat, Markkinointi ja myynti sekä Sote-alan yrittäjyys.

Opinnäytetyön arvioinnille tulee antaa kolme viikkoa aikaa (Oulun ammattikorkeakoulu 2016, 16). Se tarkoittaa meille konkreettisesti sitä, että opinnäytetyön tulee olla valmis viimeistään 13.11.2019, jotta valmistuminen joulukuussa olisi mahdollista. Laadimme liiketoimintasuunnitelmaa 2019 kevään sekä alkusyksyn aikana ja päätimme sen olevan valmis syksyn työharjoittelua edeltävällä viikolla. Näin meille jäisi aikaa keskittyä opinnäytetyön viimeistelyyn ennen seuraavan viikon lopulla olevaa ensimmäisen version palautuksen määräaikaa.

Jaoin jokaiselle ryhmän jäsenelle omat vastualueet mielenkiinnonkohteiden mukaan mahdollisimman tasaisesti. Yksittäisten aihealueiden työmäärää oli vaikea tietää etukäteen, joten päätimme jakaa töitä vähitellen projektin edetessä.

Aikataulua suunnitellessa tulee ottaa huomioon ryhmän jäsenten vapaa-ajan menot sekä muut koulu- tai työkiireet (Ruuska 2012, 198-199). Aikataulutuksessa käytimme apuna kalenterisovellusta, johon kirjasimme kaikkien henkilökohtaiset menot. Se auttoi selvittämään sopivat ajankohdat tapaamisille.





KUVIO 6. Projektin aikataulu

### 5.3 Projektin toteutus

Opinnäytetyömme suurin ja haastavin osio oli tarpeeksi laajan ja monipuolisen tietoperustan laatiminen. Aiheesta löytyy tällä hetkellä tutkittua tietoa melko vähän. Teimme alustavan tietoperustan opinnäytetyön suunnitelmaan syksyllä 2018, mutta muokkasimme sitä reilusti ohjaajilta saamamme palautteen pohjalta. Syksyllä 2019 etsimme lisää tietoa aiheeseen liittyvistä kirjoista sekä internet-lähteistä ja täydensimme tietoperustaamme lopulliseen muotoonsa.

Aloitimme tapaamiset lehtori Esa Anttilan kanssa, sekä Avanto-yrityshautomo työpajat keväällä 2019. Tämän jälkeen oli helppoa aloittaa liiketoimintasuunnitelman (LIITE 1) laatiminen. Tavoittemme oli saada ensin kirjoitettua liiketoimintasuunnitelma valmiiksi ja sen jälkeen aloittaa itse opinnäytetyön toteuttaminen. Jaoin ryhmämme kesken eri vastuualueita, jotta työntekeo pysyisi

mahdollisimman tehokkaana. Työskentelimme paljon omissa oloissamme kotona liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisen aikana. Myöhemmin kirjoittaessamme opinnäytetyötä, työskentelimme yhdessä koulun ATK-tiloissa.

Aikataulussa pysyminen tuotti meille hieman päänvaivaa. Keväällä 2019 meillä oli kahden kuukauden työharjoittelujakso, joka käytännössä pysäytti opinnäytetyön tekemisen täysin. Alkuperäinen tavoitteemme, jonka mukaan liiketoimintasuunnitelma olisi heinäkuuhun 2019 mennessä valmis, ei pitänyt. Jouduimme luomaan uuden tavoitteen, jonka mukaan liiketoimintasuunnitelma olisi valmis ennen viimeisen työharjoittelujaksoamme alkua lokakuussa 2019. Aikataulua hidasti myös vuosikurssimme kahden viikon Salus-opinnot Yhdysvalloissa syyskuussa 2019. Kuitenkin kaikkien kiereiden jälkeen lokakuussa 2019 saimme liiketoimintasuunnitelman valmiiksi ja lopulliseen muotoonsa. Loppuraportti valmistui myös aikataulun mukaisesti ja päätimme projektin Hyvinvointia yhdessä- tapahtumaan marraskuussa 2019.

## 6 ARVIOINTI

Projektsuunnitelmaan kuuluu projektin raportoinnin ja seuranta- sekä arviointimenettelyn kuvaaminen. Vähimmäisvaatimuksena on, että raportoinnin jaksotus on selkeästi määritelty. Projektin seurantaan ja arviointiin voi kuulua raportoinnin lisäksi säännöllisiä seurantakokouksia sekä ulkopuolisia väliarviointeja ja loppuarviointi. (Silfverberg 2016, 50.)

Koko opinnäytetyön tekemisen ajan pyysimme palautetta ja arviointia eri tahoilta. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessämme tapasimme lehtori Esa Anttilaa noin kerran kuukaudessa, ja hän ohjasi suunnitelman tekoa sekä antoi rakentavaa palautetta. Saimme myös palautetta menetelmä- ja sisällönohjaajilta opinnäytetyötämme kirjoittamisen aikana ja näin saimme tehtyä työstämme vaatimusten mukaisen. Työn edetessä arvioimme jatkuvasti omaa tekemistämme sekä tuotoksemme sisältöä ryhmän sisällä keskustellen.

Kullekin tavoitteelle tulisi määritellä tavoitteen toteutumista seuraavat laadulliset ja tarvittaessa myös määrälliset mittarit. Näitä mittareita seuraamalla voidaan hankkeen aikana ohjata sen tarkempaa suunnittelua. (Silfverberg 2016, 40.) Projektimme mittarina toimii lähinnä suullinen palaute, joita ohjaajamme ja opponijamme antoivat. Liiketoimintasuunnitelman onnistumisen välillisenä mittarina voi myös pitää sitä, että Oulun ammattikorkeakoulu hyväksyy hankkeen ja klinikka on mahdollista perustaa. Tätä pystytään kuitenkin lopullisesti arvioimaan vasta tulevaisuudessa.

### 6.1 Projektin arviointi

Loppuarvioinnilla vastataan kysymykseen; *mitä projekti sai aikaan ja toteutuivatko sen tavoitteet*. Siinä selvitetään, mitkä ovat projektin tuotokset, tulokset ja vaikutukset, sekä arvioidaan jälkikäteen projektin toiminnan onnistumista. (Suopajarvi 2013, 27. Viitattu 27.9.2019.) Pääkehittämistavoitteemme oli laatia liiketoimintasuunnitelma optometrian opetusklinikan perustamiseksi, jotta Oulussa opiskelevien optometristien osaamisen taso nousisi entistä korkeammalle opetusklinikkaharjoittelun avulla. Tätä tavoitetta emme kuitenkaan pysty arvioimaan projektimme aikana, vaan aika näyttää onnistuuko klinikan perustaminen tulevaisuudessa. Projektimme luo kuitenkin pohjan klinikan perustamiselle.

Tärkein oppimistavoittemme oli oppia yrityksen perustamisesta, ja toimivan ja valmiin liiketoimintasuunnitelman tekemisestä ja nämä tavoitteet kävivät toteen. Laatimamme liiketoimintasuunnitelma (LIITE 1) on kattava ja se sisältää kaiken tarvittavan opetusklinikan perustamista varten. Suunnitelma on rakennettu Oulun ammattikorkeakoulun liiketalouden laatiman liiketoimintasuunnitelman pohjan avulla. Saimme paljon apua liiketalouden lehtori Esa Anttilalta, ja hän vastaa pääosin liiketoimintasuunnitelman arvioinnista, mitä on käsitelty 6.2 *Liiketoimintasuunnitelman arviointi* osiossa.

Aiheen valinta oli helppoa, koska opetuslinikalle on selkeä tarve. Opiskelijoiden on osattava tunnistaa entistä paremmin silmäsairauksia ja opittava asiakastyötä ennen työelämään astumista. Kovinkaan suuria haasteita emme kohdanneet projektin aikana. Ainoa asia missä koimme hieman haastetta oli ajanhallintaan liittyvät ongelmat, jotka johtuivat lähinnä harjoittelujaksoista ja henkilökohtaisista työvuoroista. Syyskuussa 2019 kävimme Philadelphiassa Salus-yliopistossa tutustumassa optometrian klinikatoimintaan ja siellä työskentelyyn. Tämän innoittamana palattuamme kotiin projekti eteni nopeasti ja kasvatti motivaatiotamme saattaa työ loppuun.

## **6.2 Liiketoimintasuunnitelman arviointi**

Koko projektimme tarkoitus oli laatia liiketoimintasuunnitelma optometrian opetusklinikan perustamista varten. Valmis suunnitelma on rakenteellisesti ja sisällöllisesti onnistunut työ ja se on sovellettavissa opetusklinikan perustamiseen, kun sen aika koittaa.

Suunnitelmaa työstäessämme, jouduimme miettimään monelta eri kantilta, mikä olisi järkevin tapa opetusklinikan toteuttamiseen. Asiakasmäärätavoitteiden ja palveluiden hinnoittelun pohtiminen tuottivat varmasti eniten päänvaivaa. Alkuperäisen suunnitelmamme mukaan kaikki palvelut olisivat olleet asiakkaille maksuttomia, ja tämä olisi toiminut valttikorttina klinikan markkinoinnissa. Keskusteltuamme lehtori Tuomas Juustilan kanssa päädyimme kuitenkin lopulta siihen, että asiakkaita on veloitettava kaikista palveluista, jotta klinikan olisi mahdollista pysyä toiminnassaan. Yhtiömuodon valinta oli helppoa, koska meillä oli siihen vain kaksi toimivaa vaihtoehtoa ja osuuskunta karsiutui pois osuuskuntamaksun takia. Tämän vuoksi osakeyhtiö opetusklinikan yhtiömuotona on käytännöllisin. Haastavaa oli myös miettiä, mitkä ideoistamme ovat realistisia sekä toteutettavissa ja mitkä eivät.

Liiketoimintasuunnitelmamme (LIITE 1) onnistumisen arvioinnista vastaa lehtori Esa Anttila, joka on toiminut suunnitelmamme rakentamisen avustajana tammikuusta 2019 lähtien. Näin Anttila arvioi tekemäämme liiketoimintasuunnitelmaa:

*“Optometrian opiskelijat Roosa Mustakangas, Maija Pohjolainen, Johanna Rita-Kasari ja Viivi Sepälä ovat Oamkin Avanto-yrityshautomossa suunnitelleet opetusklinikan toiminnan optometrian opiskelijoille. Opetusklinikan toiminta tulisi mahdollisesti olemaan osa optometrian opintosuunnitelmaa.*

*Suunnitelma sisältää toimintaidean kuvauksen, lähtökohta analyysin, vision ja tavoitteet sekä suunnitelmat vision saavuttamiseksi eli markkinointi-, henkilöstö- ja taloussuunnitelman. Lopuksi on arvioitu toimintaan liittyviä riskejä.*

*Opiskelijat ovat työstäneet kaikki edellä mainitut osa-alueet suht kattavasti ja analysoineet mahdolliseen toiminnan käynnistämiseen liittyviä epävarmuuksia, kuten henkilöstön sitoutumista toimintaan, tilojen muutostöihin liittyviä taloudellisten kustannusten arviointia, jne.*

*Kokonaisuudessaan suunnitelma on selkeä ja looginen kaikkine haasteineenkin.” (Anttila, sähköpostiviesti 28.10.2019.)*

## 7 POHDINTA

Opinnäytetyömme on ollut hyvin opettavainen ja olemme kerryttäneet paljon kokemusta sekä tietopohjaa sen ansiosta. Pääpiirteittäin olemme työhömmme todella tyytyväisiä ja ennen kaikkea tiimityöskentelyyn, jonka ansiosta työn toteuttaminen on ollut mielekästä sekä tehokasta. Olemme pystyneet kriittisesti havainnoimaan työmme vahvuuksia sekä arvioimaan kohtia, jotka ovat tuoneet työskentelyymme eniten haasteita. Motivaatio on kulkenut vakaasti mukana läpi työskentelymme ajan, mutta etenkin loppua kohden pystyimme toimimaan entistä tehokkaammin työmme parissa. Uskomme, että yksi suurimmista tekijöistä korkean motivaation taustalla on se, että todella koimme työmme tärkeäksi ja tarpeelliseksi.

Työmme onnistumista pystymme arvioimaan ja tarkastelemaan projektille tunnusomaisten vaiheiden sekä rakenteiden avulla. Projekti jaotellaan yleisimmin kolmeen eri vaiheeseen: käynnistämisen-, rakentamisen-, ja päättämisen vaiheeseen. (Ruuska 2012, 33-37.) Käynnistämisen vaiheessa on tärkeää pystyä laatimaan esiselvitys projektin tarpeellisuudesta, sekä ajankohtaisuudesta. Onnistuimme tässä tavoitteessa lähes moitteettomasti, koska voimme perustella työmme ajankohtaisuutta esimerkiksi optisen alan muutosvaiheiden kautta. Tulevaisuudessa kliininen tutkiminen saa yhä merkittävämmän roolin optometristin työssä, mikä vaikuttaa olennaisesti optometristien jokapäiväiseen työnkuvaan. Näin ollen käytännön osaamista ja ammattitaitoa on tärkeää kerryttää jo opintovuosista lähtien.

Rakentamisen vaihe projektissa käynnistetään toimeksiannon kohteena olevan tuotteen tai järjestelmän määrittelyllä (Ruuska 2012, 37-39). Alussa koimme työmme aihepiirin määrittelyn erittäin haastavaksi tekijäksi. Aihe ei varsinaisesti ole yhteydessä tutkinto-ohjelmamme tarjoamaan oppimissisältöön, joten saimme tutustua täysin uusiin mielenkiintoisiin kokonaisuuksiin muilta aloilta. Olemme saaneet paljon apua yrittäjyysopinnoista sekä alan ammattilaisilta, joten haasteista huolimatta onnistuimme määrittelemään tuotteemme rajaukseksi valmiin liiketoimintasuunnitelman (LIITE 1) tuottamisen optometrian opetusklinikan perustamiseksi.

Projektin onnistuminen vaatii hyvää suunnittelua, jossa otetaan huomioon aikataulu, tarvittavat voimavarat ja sopivat työskentelymenetelmät (Ruuska 2012, 175). Projektimme on ollut hyvin monipuolinen, mikä on toisaalta helpottanut työnjakoa ryhmän jäsenten kesken. Lisäksi mahdollisuuksia vieläkin laaja-alaisempaan lähestymistapaan olisi ollut useita. Ryhmäkokomme on ollut riittävä,

mutta vasta työmme valmistumisen myötä olemme pystyneet kriittisesti arvioimaan esimerkiksi työmäärämme tasapuolista jakautumista, joka on tuottanut työssämme selkeästi eniten haasteita, eikä ole päässyt toteutumaan aivan odotetulla tavalla. Työmäärämme tasapuolista jakautumista olisimme voineet edesauttaa laajemmin määritetyllä projektiorganisaatiolla, jossa esimerkiksi vetovastuu olisi nimetty sekä määritetty selkeämmin. Hyvästä suunnitelmallisuudesta huolimatta koimme hankaluuksia lisäksi aikataulutuksessa, joka ajoittain aiheutti työskentelyyn huomattavasti tiiviimpiä jaksoja.

Projektille tunnusomaisen päättämisvaiheen mukaisesti voimme arvioida lopputuotteen onnistumista sen käyttöön oton mukaisesti sekä etukäteen yksityiskohtaisesti asetettujen lopputuotteen hyväksymiskriteerien avulla (Ruuska 2012, 40). Projektimme tuotos, eli valmis liiketoimintasuunnitelma (LIITE 1), voidaan luokitella onnistuneeksi hyväksytyin arvioinnin myötä.

Kokonaisuudessaan voimme pitää opinnäytetyötämme luotettavana sekä hyvin informatiivisena ja käytännönläheisenä. Saavutimme oppimistavoittemme, jonka myötä pystymme ymmärtämään paljon paremmin lähtökohtia esimerkiksi optikkoliikkeen perustamiselle. Lisäksi näihin asioihin luokituu useita ohjeistuksia ja määräyksiä, jotka luokitellaan eri lakipykälien mukaisesti. Olemme hyödyntäneet tiedonhaussa paljon Suomen lainsäädäntöä, aluehallintovirasto AVI:n, sekä sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valviran asettamia ohjeistuksia ja määräyksiä. Aluehallintovirasto hoitaa Suomen lainsäädännön mukaisia toimeenpano-, ohjaus- ja valvontatehtäviä. Valvira toimii Suomessa sosiaali- ja terveysministeriön hallinnonalaan kuuluvana keskusvirastona, jonka mukaisesti ohjataan ja valvotaan Suomen sosiaali- ja terveydenhuollon lupahallintoa.

Opinnäytetyömme jatkotutkimusehdotuksina voisivat olla esimerkiksi palveluiden laatua mittaava kyselytutkimus, sekä kattava optometrian opetusklinikan markkinointisuunnitelma. Kyselytutkimuksen avulla olisi mahdollista kartoittaa jokaisen käyvän asiakkaan kokemuksia, minkä myötä klinikkaa pystyttäisiin kehittämään asiakasystävällisempään suuntaan. Kattavaa markkinointisuunnitelmaa opinnäytetyön aiheena voitaisiin tarjota esimerkiksi Oulun ammattikorkeakoulun Liiketalouden yksikölle. Asiasta on käyty jo alustavaa keskustelua markkinoinnin lehtori Sirpa Puolakan kanssa, ja hän puoltaa aiheita opinnäytetyöksi liiketalouden opiskelijoille. Lisäksi jatkotutkimusehdotuksiin voisi luokitella kattavan turvallisuussuunnitelman laatimisen toiminnassa olevalle optometrian opetuslinikalle.

Toivomme hartaasti, että tulevaisuudessa optometrian opetuslinikka toteutetaan ja perustetaan Oulun ammattikorkeakouluun hyödyntäen tuottamaamme liiketoimintasuunnitelmaa. Uskomme, että opinnäytetyömme toimii myös hyvänä pohjana, josta voitaisiin toteuttaa jatkossa opetuslinikan perustamiseen sekä toiminnan käynnistämiseen kuuluva tuotos.



## LÄHTEET

Ammattinetti 2018. Optikko. Viitattu 10.12.2018,

[http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/311\\_ammatti?link=true](http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/311_ammatti?link=true)

Hautanen, H. 2013. Opetusklinikkaharjoittelu optometreriopiskelijän osaamisen tukena Metropolia ammattikorkeakoulussa. Opinnäytetyö. Helsinki: Metropolian ammattikorkeakoulu. Viitattu 10.12.2018, <http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/65141/Heini%20Hautanen.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari.

Ilpo Vuorisen kotisivu 2018. Viitattu 10.12.2018, <http://www.kolumbus.fi/resurssi/ilpo.htm>

Kettunen, S. 2009. Onnistu projektissa. Juva: WSOYpro

Kolb, D.1984. Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development

Laki sosiaali- ja terveydenhuollon asiakastietojen sähköisestä käsittelystä 9.2.2007/159.

Laki terveydenhuollon ammattihenkilöistä 28.6.1994/559.

Lehtisalo, P; Lääti, V; Tuominen, M. 2015. Älä tule paha optikko, tule hyvä optikko!: Kyselytutkimus optometreriopiskelijoille ammatillisen kasvun kehityksestä. Opinnäytetyö. Helsinki: Metropolian ammattikorkeakoulu. Viitattu 10.12.2018, <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2015111916852>

Näkemisen ja silmäterveyden toimiala Näe Ry, 2016. Näillä tavoitteilla kohti sote-uudistusta. Viitattu 17.9.2019, <https://naery.fi/2016/09/19/nailla-tavoitteilla-kohti-sote-uudistusta/>

Näkemisen ja silmäterveyden toimiala Näe Ry, 18.9.2019. Kliinisen optometrian ylempi ammattikorkeakoulututkinto tarjolle Ouluun. Viitattu 28.10.2019, <https://naery.fi/2019/09/18/kliinisen-optometrian-ylempi-ammattikorkeakoulututkinto-tarjolle-ouluun/>

OnnistuYrittäjänä.fi, 2019. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 2.12.2019, <https://www.onnistuuyrittajana.fi/artikkeli/liiketoimintasuunnitelma-ohje>

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.

Osuuskuntalaki 14.6.2013/421.

Oulun ammattikorkeakoulu 2019. Opinto-opas. Opetussuunnitelmat 2014-2015. Viitattu 5.10.2019, <https://www.oamk.fi/opinto-opas/opintojen-sisalto/opetussuunnitelmat?sivu=ops&lk=s2014&code=5037>

Oulun ammattikorkeakoulu 2016. Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyön ohje. Viitattu 28.9.2019, <https://oiva.oamk.fi/utills/opendoc.php?aWRfZG9rdW1lbnR0aT0xNDMwNzY0Njky>.

Oulun kaupunki 2019. Suun ja hampaiden hoito. Hammashoitolat. Viitattu 5.10.2019, <https://www.ouka.fi/oulu/terveyspalvelut/hammashoitolat>

Patentti- ja rekisterihallitus 2019. Osakeyhtiö. Viitattu 14.1.2019 & 15.1.2019, <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio.html>

Patentti- ja rekisterihallitus 2019. Osuuskunta. Viitattu 14.1.2019 & 15.1.2019, <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyrittymuodot/osuuskunta.html>

Pitkäkoski, A. 2011. Optisen alan muutokset optikon näkökulmasta. Opinnäytetyö. Oulu: Oulun ammattikorkeakoulu. Viitattu 19.10.2019, <https://oamk.finna.fi/Record/leevi.160739>

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita

Ruuska, K. 2012. Pidä projekti hallinnassa. Helsinki: Talentum.

Suomen yrittäjät 2019. Markkinoinnin muistilista. Viitattu 14.1.2019, <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yrityksen-perustaminen/markkinoinnin-muistilista-566020>

Suomen yrittäjät 2019. Perustietoa yrittäjyydestä. Viitattu 14.1.2019 & 15.1.2019, <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta-316159>

Suominen, A. 2003. Riskienhallinta. Helsinki: WSOY

Suomi.fi 2018. Tallennetut lomakkeet –palvelu. Hakemus yksityisen terveydenhuollon palvelun antamiseen LHSTO017. Viitattu 10.12.2018, <https://lomake.fi/a/ec/lomakepalvelu/download?s=9o8coouhbzizbV6&id=16124%2FC8BAA76BCB1EF7BB84CC8678815B8DC0&type=statics>

Suopajarvi, L. 2013. Opas projektiarvointiin, Lapin yliopiston yhteiskuntatieteiden tiedekunnan julkaisuja. Viitattu 27.9.2019, <https://www.ulapland.fi/loader.aspx?id=a6d01dd9-baad-408a-a6fb-5e131cf74ef5>

Tilastokeskus 2019. Palkat ja työvoimakustannukset. Viitattu 5.10.2019, [http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk\\_palkat.html](http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_palkat.html)

Toimihenkilöliitto Erto 2019. Optikoiden työehtosopimus. Viitattu 5.10.2019, <https://www.erto.fi/palvelut/tyoehtosopimukset/13-toimiala/1216-optikot>

Valvira 2018. Potilaan asema ja oikeudet. Viitattu 10.1.2019, <https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/potilaan-asema-ja-oikeudet-oikeudet>

Valvira 2018. Toimiminen terveydenhuollon ammattihenkilön tehtävissä. Viitattu 10.12.2018, [https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/ammattioikeudet/opiskelijat/toimiminen\\_terveydenhuollon\\_ammattihenkilon\\_tehtavissa](https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/ammattioikeudet/opiskelijat/toimiminen_terveydenhuollon_ammattihenkilon_tehtavissa)

Valvira 2018. Yksityisen terveydenhuollon luvat. Viitattu 10.12.2018, [https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/yksityisen\\_terveydenhuollon\\_luvat](https://www.valvira.fi/terveydenhuolto/yksityisen_terveydenhuollon_luvat)

Valvira 2016. Potilas- ja asiakastietojärjestelmien vaatimukset ja valvonta. Viitattu 10.1.2019, [https://www.valvira.fi/documents/14444/1776602/2016-05-26+Valvira+H%C3%A4rk%C3%B6nen+Tietojarj\\_valvonta.pdf/c89db6e7-b22e-40aa-9fbc-11c6607b584d](https://www.valvira.fi/documents/14444/1776602/2016-05-26+Valvira+H%C3%A4rk%C3%B6nen+Tietojarj_valvonta.pdf/c89db6e7-b22e-40aa-9fbc-11c6607b584d)

Valvira 2013. Optikon ja silmälääkärin välisestä työnjaosta ja potilaan informoinnista. Viitattu 14.1.2019, <https://www.valvira.fi/-/optikon-ja-silmalaakar-in-valisesta-tyonjaosta-ja-potilaan-informoinnista>

Vuorinen, I. 1993. Tuhat tapaa opettaa. Vammalan kirjapaino Oy. Vammala

Yritystoiminta 2019. Mitä markkinointi on. Viitattu 11.1.2019, <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/mitae-markkinointi-on>

## LIITTEET

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

LIITE 1

## **LIKETOIMINTASUUNNITELMA**

Oulun ammattikorkeakoulun optometrian opetusklinikka

Roosa Mustakangas, Maija Pohjolainen,

Johanna Rita-Kasari ja Viivi Seppälä

Syksy 2019

Optometrian tutkinto-ohjelma

# Sisällys

1 Perustiedot yrityksestä.....	2
1.1 Perustaja .....	2
1.2 Yhtiömuoto .....	2
1.3 Sijainti ja toimipaikka .....	2
2 Liikeidea .....	3
3 Lähtökohta-analyysit.....	4
3.1 Resurssianalyysi.....	4
3.2 Toimialan- ja toimintaympäristön analyysi.....	5
3.3 Kilpailija-analyysi .....	5
4 Visio ja tavoitteet .....	7
4.1 Visio.....	7
4.2 Tavoitteet.....	7
5 Markkinointisuunnitelma.....	8
5.1 Asiakasmäärätavoitteet .....	8
5.2 Tuotteet, palvelut, laatu ja palveluiden kehittäminen .....	8
5.3 Asiakkaat.....	8
5.4 Hinnoittelu .....	9
5.5 Viestintä, mainonta ja myynti.....	9
5.6 Markkinointibudjetti .....	10
6 Henkilöstösuunnitelma .....	11
6.1 Määrä ja organisaatio.....	11
6.2 Osaaminen .....	11
6.3 Johtaminen .....	11
6.4 Henkilöstöbudjetti.....	11
7 Taloussuunnitelma .....	12
7.1 Taloushallinnon järjestäminen.....	12
9 Riskianalyysi.....	12
10 SWOT-analyysi .....	14
10.1 Vahvuudet.....	14
10.2 Heikkoudet.....	14
10.3 Mahdollisuudet .....	14
10.4 Uhat.....	15
11 Viranomais määräykset.....	16
LÄHTEET .....	17

# **1 Perustiedot yrityksestä**

## **1.1 Perustaja**

Perustajana toimii Oulun Ammattikorkeakoulu ja optometrian tutkinto-ohjelma. Vastuuhenkilönä toimii opettaja, jolla on Valviran hyväksymä lupa harjoittaa optometristin ammattia.

## **1.2 Yhtiömuoto**

Järkevin yhtiömuoto on osakeyhtiö. Osuuskunta karsiutuu pois osuuskuntamaksun takia. Mikäli opetusklinikan yhtiömuoto olisi osuuskunta, jokaisen oppilaan tulisi maksaa osuusmaksu. Tämän vuoksi osakeyhtiö opetusklinikan yhtiömuotona on käytännöllisin.

Opetusklinikan nimeksi tulee Oulun ammattikorkeakoulun optometrian opetuslinikka.

## **1.3 Sijainti ja toimipaikka**

Opetuslinikka tulee sijaitsemaan Oulun ammattikorkeakoulussa, Kontinkankaan kampuksella.



## 2 Liikeidea

Opetusklinikan idea on saada monipuolisesti erilaisia asiakkaita eri vuosikurssien opiskelijoiden tutkittavaksi. Asiakkaaksi ovat tervetulleita kaikki, jotka haluavat perusteellisen ja kokonaisvaltaisen näöntutkimuksen ja erityisesti pyritään hankkimaan asiakkaita, joilla on silmäsairauksia. Tämä valmentaa opiskelijoita entistä paremmin tulevan työelämän haasteisiin sekä kannustaa yritystoimintaan. Lisäksi opetusklinikan on tarkoitus tarjota kuvantamispalveluita, kuten esimerkiksi silmänpohjakuvauksia ja OCT-kuvauksia.

Asiakkaita pyritään hankkimaan luomalla yhteistyösuhteita Oulun optikkoliikkeisiin, silmälääkäreihin sekä Oulun yliopistolliseen sairaalaan. Ajatuksena tarjota mahdollisuus keventää heidän työtaakkaansa ohjaamalla esimerkiksi laajempia näöntutkimuksia tai kuvantamispalveluita kaipaavia asiakkaita opetuslinikalle. Opetuslinikka ei myy silmälaseja, joten se ei kilpaile optikkoliikkeiden kanssa vaan pikemminkin täydentää niiden palveluita.

Kuvantamispalveluiden tarjoamista mahdollistaa myös kuntien asukkailleen antamat palvelusetelit. Palvelusetelillä voi hankkia sellaisia palveluita, joita kunnan tai kuntaryhmän kuuluu järjestää asukkailleen. Näin kuntalainen voi hankkia tarvitsemansa palvelun myös yksityiseltä terveyspalvelun tarjoajalta. Jotta yritys voi tarjota palveluitaan palvelusetelillä, sen tulee täyttää tietyt vaatimukset. (Palveluseteli, Sosiaali ja terveysministeriö, viitattu 23.9.2019)

“Kunta voi hyväksyä yksityisen palvelujen tuottajan,

- joka täyttää toiminnalle yksityisten sosiaalipalvelujen valvonnasta ja yksityisestä terveydenhuollosta annetussa laissa asetetut vaatimukset,
- joka on merkitty ennakkoperintärekisteriin ja
- jolla on potilasvahinkolain mukainen tai muu vastuuvakuutus.”

(Palveluseteli, Sosiaali ja terveysministeriö, viitattu 23.9.2019)

Opetusklinikan toiminta sisällytetään pysyväksi osaksi opetussuunnitelmaa.

## 3 Lähtökohta-analyysit

### 3.1 Resurssianalyysi

Opetusklinikan perustaminen aiheuttaa maltillisia kuluja. Muun muassa tiloihin tehdään pieniä muutostöitä, joitakin laitteiden lisäosia tarvitaan ja kirjanpito hankitaan yrityksen ulkopuolelta. Edellytyksenä opetusklinikan toiminnalle on, että Oulun ammattikorkeakoulu huolehtii perustamiskuluista, sillä klinikan toiminta on osa opetusta.

Jotta lupa optikkopalveluiden tarjoamiselle saadaan, tilojen ja laitteiden tulee taata pysyvät tutkimusolosuhteet, tulosten luotettavuus, lääketieteellinen turvallisuus sekä potilasturvallisuus. (Luvan myöntäminen optikko- ja silmälääkäripalveluiden antamiseen edellyttää tilojen tarkastamista, Valvira, viitattu 23.9.2019) Näin ollen tilat tulee maalata neutraalin väriseksi, jotta tutkimus voidaan suorittaa mahdollisimman häiriöttömästi, äänierityksen pitää turvata potilaiden yksityisyys ja tietoturva sekä tilasta tulee löytyä vesipiste käsihygienian varmistamiseksi.

Ideaalitilanteessa toiminnalle saadaan oma luokkatila tai vastaava erillinen tila, johon sijoitetaan kaksi tutkimuspaikkaa. Tällöin riittää seinien maalaaminen neutraalin sävyisiksi. Mikäli tämä ei ole mahdollista, toimintaa voidaan harjoittaa myös nykyisissä näöntutkimustiloissa. Mikäli käytetään nykyisiä näöntutkimustiloja, joudutaan rakentamaan väliseiniä, sillä nykyisiä tutkimuspisteitä erottaa vain verhot.

Kahta opetusklinikan käyttöön tulevaa tutkimuspaikkaa varten Oulun ammattikorkeakoululta löytyy jo valmiiksi tutkimuksessa tarvittavat laitteet. Myös kuvantamispalveluihin tarvittavat laitteet ovat jo olemassa. Tulevaisuudessakaan opetusklinikkaa varten ei erityisesti tarvitse tehdä laitehankintoja, sillä tarvittavia hankintoja täytyy säännöllisesti tehdä opetusta varten ja nämä palvelevat myös opetusklinikkaa. Pientarvikkeiden, kuten desinfiointiaineiden tai fluoresiiniliuskosten, käyttö ei lisäännä klinikan myötä, sillä niitä käytetään parhaillaankin opetuksessa.

Optometrian opetusklinikka tulee osaksi Oulun ammattikorkeakoulun opetusta ja tapahtuu sen omissa tiloissa, joten remonttikustannukset on tarkoitus anoa OAMK:lta. Kustannukset ovat pienemmät, mikäli käyttöön saadaan erilliset tilat ja väliseiniä ei tarvitse rakentaa. Mikäli toimintaa harjoitetaan nykyisissä näöntutkimustiloissa, ja väliseiniä ja väliovia täytyy asentaa, kustannukset ovat hieman suuremmat. Oululaisessa arvostetussa korjausrakentamiseen erikoistuneessa yrityksessä työskentelevä rakennusmestari arvioi tiloja näkemättä kahden väliseinän ja kahden välioven rakennuskustannuksiksi karkeasti noin 3000 € sisältäen kaiken materiaaleista työvoimaan.

Opetusklinikan työntekijöinä toimivat optometrian opiskelijat. Uusi opetussuunnitelma optometristien koulutukseen on otettu käyttöön syksyllä 2018 aloittaneesta vuosikursista alkaen. Uudessa opetussuunnitelmassa näöntutkimukseen liittyvät käytännön opinnot alkavat aiempaa varhaisemmin, jo ensimmäisenä opiskeluvuonna (Objektiivinen refraktio -kurssi, Optometrian opetussuunnitelma alkaen syksy 2018, Oulun ammattikorkeakoulu, viitattu 16.9.2019). Ensimmäisen vuoden opiskelijat voivat suorittaa klinikalla avustavia toimenpiteitä, kuten esimerkiksi ottaa vastaan saapuvia asiakkaita, opetella autorefraktometrin käyttöä ja toimia tutkimusten kirjurina. Kun opinnoissa edistytään, päästään suorittamaan tutkimuksia, kuvantamisia ja tulkitsemaan löydöksiä. Klinikan tarjoamat palvelut liittyvät aina opetettavaan harjoituskurssiin, joissa on pakollinen läsnäolo, joten työvoiman saatavuus on taattu. Opiskelijoita ohjaa kurssin opettaja.

### **3.2 Toimialan- ja toimintaympäristön analyysi**

Optikkoliikkeet toimivat julkisen terveydenhuollon vierellä osana kansalaisten tarvitsemia terveydenhuollon palveluita. Näkeminen ja silmien terveys on enenevässä määrin ajankohtainen asia, sillä suomalaiset vanhenevat ja terveydenhuollon järjestäminen on murrosvaiheessa. Toisaalta lähityöskentely ja esimerkiksi älylaitteiden käyttö on lisääntynyt voimakkaasti, mikä vaikuttaa myös näkemiseen liittyvien palveluiden käyttöön. (Kohti Sote-uudistusta, NÄE ry, viitattu 17.9.2019) Näin ollen alalla menee yleisesti hyvin, myynti on kasvanut ja sen ennustetaan kasvavan myös tulevaisuudessa, sillä tarvitsevien määrä lisääntyy.

Optisella alalla näkyvin kilpailukeino on jo pitkään ollut hinta. Etenkin ketjuilla on kuukausittain vaihtuvat kampanjat eli käytännössä jatkuva alennusmyynti. Kun puhutaan pelkästä näöntutkimuksesta, asiakkaita pyritään ohjailemaan ilmaisilla tutkimuksilla etenkin ketjuliikkeissä. Toisaalta viime vuosina kilpailukeinoina on alkanut vähitellen näkyä myös yhä laajempien näöntutkimusten ja lisäpalveluiden tarjoaminen, erikoislinsien ja laadukkaampien tuotteiden myynnin kasvu ja esimerkiksi leikkausvaihtoehtojen korostaminen. Tämä lienee seurausta siitä, että ilmaisesta näöntutkimuksesta on tullut jo lähes normi ja nyt asiakkaita houkuttelee entistä kokonaisvaltaisemmilla silmän terveyden palveluilla ja paremmilla tuotteilla. Tämä liittyy myös optikon ammatin muutokseen optometristiksi ja koulutuksen painottumiseen yhä enemmän silmän terveyden tutkimiseen. Tämän perusteella voidaan varovaisesti arvioida, että myös ostokäyttäytyminen on kehittymässä alalle edullisempaan suuntaan. (Erikoislinsit ja muut laadukkaat, kehittyneet tuotteet siivittivät optisen alan kasvua, NÄE ry, viitattu 18.9.2019)

Talouden suhdanteiden vaihtelu vaikuttaa alaan kuin alaan, mutta optinen ala kuuluu suurimmilta osin terveydenhuoltoon, joten sen myynti ja kasvu eivät heilahtele niin voimakkaasti markkinatilanteen mukana. Toki lama-aikana painopiste voi nojata edullisempien tuotteiden suuntaan, mutta tarve ei vähene tai katoa.

Oulussa näöntutkimuspalveluiden tarjoamisen voidaan olettaa olevan hieman keskimääräistä haastavampaa. Suomessa optometristeja koulutetaan Oulussa ja Helsingissä, mikä Oulun tapauksessa on johtanut siihen, että Oulussa on kokoisekseen kaupungiksi runsaasti optikkoliikkeitä asiakasmääriin nähden. Tarjonta on siis kysyntään verrattuna suurta, mikä korostaa muun muassa palvelun markkinoinnin, laadun, hinnoittelun ja helppouden tärkeyttä.

### **3.3 Kilpailija-analyysi**

Suurimmat kilpailijat ovat markkinoita hallitsevat ketjuliikkeet, eli Specsacers, Silmäasema, Instru optikka, sekä niiden lisäksi yksityiset optikkoliikkeet ja pienemmät ketjut.

<b>Kilpailija</b>	<b>Vahvuudet</b>	<b>Heikkoudet</b>
Specsavers	Edullinen, usein ilmainen kokonaisvaltainen näöntutkimus. Näkyvä ja värikäs markkinointi.	Lyhyet tarkastusajat, joissa keskitytään nopeaan refraktointiin.
Silmäasema	Edullinen, usein ilmainen näöntutkimus. Näkyvät kampanjat ja markkinointi. Kotimainen ja luotettava imago. Oma silmäsairaala.	Kokonaisvaltaisen näöntutkimuksen tekee yleensä silmälääkäri, mistä aiheutuu lisäkuluja asiakkaalle.
Instru Optiikka	Usein ilmainen näöntarkastus. Kaikki palvelut saman katon alla. Näkyvät kampanjat ja markkinointi. Eri hintatasoisia konsepteja, joista asiakas voi valita itselleen sopivimman. Instru Optiikkaan kuuluu Instrumentariumin, Keops-optiikan ja Nissenin liikkeet.	Kokonaisvaltainen näöntutkimus maksaa asiakkaalle ylimääräistä, vaikka sitä ei suorittaisi silmälääkäri.
Yksityiset liikkeet	Henkilökohtainen palvelu. Enemmän aikaa yksittäiselle asiakkaalle. Asiakasuskollisuus, mikä mahdollistaa paremman seurannan.	Vähäinen markkinointi. Korkeammat hinnat. Ei välttämättä rahaa tai halua investoida kalliisiin laitteisiin.

## **4 Visio ja tavoitteet**

### **4.1 Visio**

Toimiva optometrian opetuslinikka, jonka avulla opiskelijat voivat kohdata tulevaisuuden katseet itsevarmoin silmin. Tarkoituksena on myös saada ihmiset tietoisemmaksi silmän terveydestä sekä silmien säännöllisen tutkimisen tärkeydestä.

### **4.2 Tavoitteet**

Tavoitteena on saada opetuslinikan toiminta pyörimään sujuvasti osana opetusta sekä hyvä, tasainen ja monipuolinen asiakasvirta.

Ensimmäisenä toimintavuonna tavoitteena on kasvattaa tietoutta niin asiakkaiden kuin sidosryhmienkin piirissä. Sidosryhmät eli Oulun optikkoliikkeet, silmälääkärit ja Oulun yliopistollinen sairaala tulee saada tietoiseksi siitä, miten opetuslinikka voi täydentää heidän palveluitaan sekä vähentää heidän työtaakkaansa. Lisäksi tavoitteena on päästä omavaraiseksi juoksevien kulujen suhteen.

Kolmannen vuoden tavoite on, että optometrian opetuslinikka on yleisesti tiedossa sidosryhmissä ja tieto siitä on levinnyt asiakkaidenkin keskuudessa laajalle. Tavoitteena on myös, että omavaraisuuden lisäksi saaduilla voitoilla voidaan tehdä pieniä hankintoja klinikan käyttöön.

## 5 Markkinointisuunnitelma

Kattavan markkinointisuunnitelman tekeminen on tarkoitus tarjota Oulun ammattikorkeakoulun Liiketalouden yksikölle opinnäytetyöaiheeksi. Asiasta on keskusteltu markkinoinnin lehtori Sirpa Puolakan kanssa (sähköposti, 16.9.2019) ja hän piti tätä sopivana opinnäytetyön aiheena liiketalouden opiskelijoille.

### 5.1 Asiakasmäärätavoitteet

Tavoitteena on, että klinikka on auki aina kun siihen on yhdistettävissä käynnissä oleva kurssi. Esimerkiksi kolmena päivänä viikossa. Kahdelle tutkimuspaikalle voidaan ottaa asiakas 1-2 kertaa päivässä, joten näin ollen viikossa ehditään tutkia keskimäärin noin 5 asiakasta. Kuukausitasolla tavoitteena on 20 asiakasta.

### 5.2 Tuotteet, palvelut, laatu ja palveluiden kehittäminen

Opetusklänikka tarjoaa optometrġstġopiskelijoiden suorittamana kokonaisvaltaisia nontutkimuksia, silmien terveyden tilan tutkimuksia, kuvantamġstutkimuksia sekä piilolinssisovituksia. Palvelutarjontaa pyritaan laajentamaan aina kun siihen on mahdollisuus, eli mikäli esimerkiksi saadaan uusia tutkimuslaitteita kyttoon.

Oulun ammattikorkeakoulussa aloitetaan vuonna 2020 englanninkielinen Master’s degree in Health Care, Clinical Optometry (YAMK) –tutkinto-ohjelma (Master’s degree in Health Care, Clinical Optometry, OAMK, Master’s degree in Health Care, Clinical Optometry, viitattu 25.9.2019), jossa pastaan entistä syvemmälle kliiniseen optometriaan ja tutkimukseen. Opetusklänikka voidaan yhdistaa myös tähän koulutukseen, joka laajentaa palvelutarjontaa. Esimerkkinä erikoispiilolinssien sovitġs sekä optometrġstin suorittamat esitutkimukset silmaleikkauksia harkitseville.

Yhteen kokonaisvaltaiseen tutkimukseen varataan aikaa kaksi tuntia, jotta työ voidaan suorittaa rauhallisesti ja opettajan konsultointiin jaa myös aikaa. Yhtä tutkimusta suorittaa 2-3 opiskelijaa, joista osa tutkġi ja osa kirjaa tuloksia.

Palveluiden laatua voidaan mitata kyselytutkimuksella, joka asiakkaalle annetaan tutkimuksen jälkeen. Tästä voi tehdä myös opinnäytetyön, kun asiakkaita ja aineistoa on kertynyt laajemmin.

### 5.3 Asiakkaat

Asiakkaiksi opetusklänikalle voivat tulla kaikenikäiset ihmiset lapsista vanhuksiin. Optometrġsti ei saa itsenäisesti marata silmälaseja alle kahdeksanvuotiaalle tai henkilolle, jolle on tehty silmamunaan kohdistuva leikkaus, jolla on ilmeinen silmäsairaus tai jonka nontarkkuutta ei laseilla saada normaaliksi, mutta tutkimuksen suorittamiselle ei ole estettä. (Optikon ja silmalakarin valġsesta työnjaosta ja potilaan informoinnista, Valvira, viitattu 25.9.2019)

Asiakkaita pyritään hankkimaan tekemällä yhteistyötä paikallisten optikkoliikkeiden, silmälääkärien ja Oulun yliopistollisen sairaalan kanssa. Lisäksi etenkin alussa Oulun ammattikorkeakoulun henkilöstö sekä opiskelijat ovat tärkeässä

## 5.4 Hinnoittelu

Kaikista tutkimuksista otetaan yleistä markkinahintaa hieman alaisempi hinta. Tavoitteena on hinnoitella palvelut edullisemmaksi, jotta hinta ei ole asiakkaille kynnyskysymys ja koska tutkimuksia suorittavat opiskelijat. Alalla on tarjolla hyvin paljon ilmaisia näöntutkimuksia, mutta näöntutkimuksen hinta perustellaan asiakkaalle tutkimuksen laajuudella verrattuna tavalliseen optikkoliikkeen näöntutkimukseen. Tuotematriisissa olevat hinnat ovat suuntaa antavia esimerkkejä ja ne tarkentuvat myöhemmin.

TUOTEMATRIISI												
Asiakasyhmät	Yksityisasiakkaat			OAMK:n henkilökunta			OAMK:n opiskelijat			Optikkoliikkeistä ohjatut asiakkaat		
Palvelut	Hinta €	Ostokerrat	Yht. kk €	Hinta €	Ostokerrat	Yht. kk €	Hinta €	Ostokerrat	Yht. kk €	Hinta €	Ostokerrat	Yht. kk €
Näöntarkastus	10	2	20	5	2	10	5	1	5	10	1	10
Piilolinsikontrolli	15	1	15	10	1	10	10	1	10	15	1	15
Piilolinsien ensisovitus	20	1	20	10	1	10	10	1	10	20	1	20
Kuvantamitutkimukset	30	1	30	15	1	15	15	1	15	30	1	30
Yhteensä kuukaudessa		5	85		5	45		4	40		4	75
		Kuukausi €	245									
		Vuosi €	2940									

Kuva 1. Tuotematriisi

## 5.5 Viestintä, mainonta ja myynti

Optometrian opetusklinikan kulmakivenä on selkeät ja toimivat omat nettisivut, joiden kautta myös ajanvaraus tapahtuu.

Mainonnassa käytetään pääasiassa ilmaisia kanavia, kuten sosiaalista mediaa sekä esimerkiksi kohdennettua mainontaa yrityksiin. Lisäksi hyödynnetään Oulun ammattikorkeakoulun sisäisiä kanavia kuten opettajien ja opiskelijoiden intraa. Näkyvyyttä pyritään myös kasvattamaan tarjoamalla haastatteluja alan julkaisuihin, kuten esimerkiksi alan liittojen lehtiin ja heidän nettisivuilleen.

Tärkeimpinä yhteistyökumppaneina asiakkaiden hankinnassa pidetään paikallisia optikkoliikkeitä, silmälääkäreitä ja Oulun yliopistollista sairaalaa. Tavoitteena on saada heidät mieltämään opetuslinna yhteistyökumppanina, joka voi vähentää työaakkaa ja säästää aikaa. Esimerkiksi kiireiset optikkoliikkeet voisivat ohjata laajempia ja aikaa vievämpiä tutkimuksia tarvitsevat asiakkaansa opetuslinikalle. Yksityiset optikkoliikkeet, joilta ei löydy kaikkia tutkimuslaitteita, voisivat ohjata asiakkaansa opetuslinikalle esimerkiksi näkökenttätutkimuksiin tai silmänpohjakuvauksiin.

## 5.6 Markkinointibudjetti

Markkinointibudjetti pyritään pitämään minimissään. Varsinaiseen mainontaan käytetään vain ilmaisia kanavia. Verkkosivujen suunnittelu ja toteutus maksaa alkaen 600 € ja domainin ylläpitäminen alkaen kymmenen euroa kuussa. Ajanvarausjärjestelmän liittäminen verkkosivuille maksaa edullisimmillaan noin kymmenen euroa kuussa (Nettiaika Oy, viitattu 16.9.2019). Verkkosivujen sekä mahdollisten logojen suunnittelussa voidaan käyttää esimerkiksi Oulun ammattikorkeakoulun Liiketalouden yksikön opiskelijayritys Trapestin kohtuuhintaisia palveluita (Palvelut, Trapesti, viitattu 25.9.2019).



## **6 Henkilöstösuunnitelma**

### **6.1 Määrä ja organisaatio**

Työvoimana opetuslinikalla toimivat optometrian sekä optometrian Clinical Optometry (YAMK) -koulutusohjelman opiskelijat. Opetuslinikalle on valittu vastaava johtaja, jonka tulee olla Valviran laillistama optometrian ammattihenkilö.

Osakeyhtiön hallituksena toimii OAMK:in optometrian yksikön opettajat. Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja sen toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Hallitus vastaa siitä, että yhtiön kirjanpidon ja varainhoidon valvonta on asianmukaisesti järjestetty (finlex.fi Osakeyhtiölaki 624/2006, viitattu 16.9.2019).

### **6.2 Osaaminen**

Työntekijöiden osaaminen vaihtelee ensimmäisestä vuosikurssista neljänteen vuosikurssiin sekä ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon koulutusohjelman kokeneempiin optometristeihin. Asiakastyö liittyy aina opetettavaan kurssiin ja kurssin opettaja valvoo työn laatua.

### **6.3 Johtaminen**

Operatiivisesta johtamisesta huolehtii vastaava johtaja sekä hänen apunaan kurssien opettajat. Laajempi päätösvalta on opetuslinikan hallituksella.

### **6.4 Henkilöstöbudjetti**

Opetuslinikan vastaava johtaja työskentelee Oulun ammattikorkeakoululle, joten ylimääräisiä henkilöstökuluja yritykselle ei synny. Opetuslinikan työvoimana toimivat opiskelijat saavat suoritetuista kursseista opintopisteitä. Palkkoja tai korvauksia ei täten makseta lainkaan.

## 7 Taloussuunnitelma

### 7.1 Taloushallinnon järjestäminen

Kirjanpito järjestetään oikeushenkilön kirjanpitovelvollisuuden (Oikeushenkilön kirjanpitovelvollisuus 1§ 30.12.2015/1620 viitattu 17.9.2019) mukaisesti palkkaamalla ulkoinen Kirjanpitäjä. Kirjanpitopalvelut voidaan tilata opiskelijayritys Trapestilta kohtuulliseen hintaan (Palvelut, Trapesti, <http://www.trapesti.fi/>, viitattu 25.9.2019).

## 9 Riskianalyysi

Taulukossa todennäköisyys sekä vakavuus arvioitu pieneksi, kohtalaiseksi tai suureksi.

RISKI	TODENNÄKÖISYYS	VAKAVUUS	VAIKUTUS	RISKIN EHKÄISY
Aikataulutuksen sekavuus, tutkimusten päällekkäisyys	Kohtalainen	Suuri	Asiakas saapuu turhaan paikalle ja opiskelija ei pääse tekemään tutkimusta.	Väljyyttä ja selkeyttä aikatauluihin ja lukujärjestyksiin sekä opettajien ja opiskelijoiden aikataulujen yhdistäminen.
Asiakkaita ei riitä tutkimuksiin	Kohtalainen	Kohtalainen	Klinikan kannattavuus kärsii, jos asiakkaita ei ole.	Asiakaskadossa isompi ryhmä tutkimaan yhtä asiakasta.
Asiakas ei saavu sovittuun tutkimukseen	Kohtalainen	Kohtalainen	Opiskelijat eivät pääse tekemään tutkimusta ja odottavat turhaan asiakkaan saapumista.	Sopimuksen luominen asiakkaan kanssa. Esimerkiksi nettivarauksessa raksi ruutuun "sitoudun tulemaan paikalle ja ilmoittamaan mahdollisesta peruuntumisesta".
Tietosuojarikkomus	Pieni	Suuri	Asiakkaan henkilötietojen tai tutkimustulosten leviäminen ulkopuolisille.	Opiskelijoiden riittävä informointi tietojen oikeaoppisesta käsittelystä ja sen tärkeydestä. Tietojen säilytykseen asianmukaiset tilat ja selkeät ohjeet.
Tutkittavalle sopimattoman tutkimuksen tekeminen	Pieni	Suuri	Lääkeaineelle allerginen asiakas saa allergisen reaktion tai pupillin laajennus aiheuttaa akuutin sulkukulmaglauko oma kohtauksen.	Perusteellisen anamneesin ja esitutkimusten tekemiseen riittävä ohjeistus sekä toteuttaminen. Selkeät ohjeet hätätapauksessa toimimiseen.

Tietojen dokumentointi väärin tai puutteellisesti	Kohtalainen	Kohtalainen	Väärää informaatiota asiakkaan tietoihin.	Selkeät ohjeet tietojen kirjaukseen.
Tutkimusvälineiden riittämättömyys tutkijoille	Pieni	Kohtalainen	Tutkimusaika kasvaa, kun joutuu odottamaan välineitä toiselta ryhmältä.	Selkeyttä tavaroiden jakamiseen ja aikataulutukseen.
Tutkimusvälineiden hajoaminen	Pieni	Kohtalainen	Tutkimus joudutaan keskeyttämään tai joudutaan odottamaan välinettä muilta.	Selkeyttä tavaroiden jakamiseen ja aikataulutukseen. Varakappaleet.
Klinikan kannattamattomuus	Kohtalainen	Kohtalainen	Klinikan kulut liian suuret hyötyyn nähden.	Kulujen pitäminen minimissä ja kirjanpito.

## 10 SWOT-analyysi

Liiketoimintamme kehittämiseen ja arviointiin käytetään SWOT-analyysiä, jossa jaotellaan vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Nämä käydään läpi talouden, asiakkaan ja henkilöstön osaamisen kannalta.

### 10.1 Vahvuudet

Opetusklinikan huomattavin vahvuus on hyvin kattavan näöntutkimuksen tarjoaminen edullisesti. Tutkimuksilla ei ole tiukkaa aikarajaa, toisin kuin normaalisti optikkoliikkeissä. Opetuslinikalla on mahdollisuus toteuttaa kaikki tarpeelliset tutkimukset huolellisesti. Asiakkaalle ei myöskään yritetä väkisin myydä mitään, jolloin asiakkaat voivat pitää tutkimuksen tuloksia mahdollisimman luotettavina. Opetuslinikalla voidaan suositella enemmän esimerkiksi silmäjumppaa apukeinona oireisiin silmälasien sijaan, sillä ei ole samanlaista tarvetta myydä kuin optikkoliikkeissä.

Tutkimuksen aikana asiakkaalle kerrotaan kaikista tutkimuksista mitä hänellä tehdään, miksi tutkimus suoritetaan ja mitä siitä selviää. Tämä ei yleensä ole mahdollista optikkoliikkeissä aikarajan takia. Asiakas saa siis tietää kattavammin silmiensä terveydestä ja oppii itsekin. Lisäksi vastaava opettaja tarkistaa jokaisen tutkimuksen ja hyväksyy sen, joten asiakkaalle jää tutkimuksesta ammattimainen ja huolellinen kuva.

Tutkimuksen tekijät ovat opiskelijoita, joten taloudellinen vahvuus on ilmainen työvoima.

### 10.2 Heikkoudet

Tutkimusten tekeminen on opiskelijalle hitaampaa kuin ammattilaiselle, joten näöntutkimus vie senkin takia enemmän aikaa. Myös useat optikkoliikkeet tarjoavat näöntutkimusta ilmaiseksi, joten maksuttomuus ei välttämättä vedä asiakkaita puoleensa. Opetuslinikalla ei myydä silmälasia, joten asiakas joutuu hakemaan ne eri paikasta. Tämä aiheuttaa myös ongelman mahdollisten reklamaatioiden suhteen, jos optometristiopiskelijan suorittama näöntutkimus on ollut virheellinen.

Taloudellisesti heikkoutena on epäsäännölliset tulot. Tulot kerääntyvät lähinnä oheistuotteiden myynnistä, joka jää todennäköisesti kuitenkin marginaaliseksi.

### 10.3 Mahdollisuudet

Jos jokin optikkoliike kiinnostuisi tekemään yhteistyötä opetusklinikan kanssa, voitaisiin kehittää molempia osapuolia hyödyntävä yhteistyö. Yhteistyökumppanina toimiva optikkoliike säästäisi aikaa ja vaivaa ja opetuslinikka ei kuitenkaan kilpailisi heidän myymiensä tuotteiden kanssa.

Myös oheistuotteiden valmistajat voisivat kiinnostua yhteistyöstä. Voisimme saada edullisemmin tuotteita opetusklinikan käyttöön. Valmistajat voisivat toimia niin sanotusti klinikan sponsoreina.

## 10.4 Uhat

Suurimpana uhkana nähdään asiakaskato. Huono markkinointi ja tiedon kulku, sekä opetuslinikalla toimivien opiskelijoiden ja opettajien innottomuus voivat tyrehdyttää asiakkaiden kiinnostuksen tulla tutkittavaksi opetuslinikalle. Asiakkaiden kiinnostukseen saattaa vaikuttaa myös, jos tutkimusajan koetaan olevan liian pitkä.

Opettajilla tulisi olla aikaa ohjata opetuslinikalla tapahtuvia tutkimuksia. Jos ohjaus ei toteudu, voi tutkimuksesta tulla virheellinen herkemmin eikä asiakkaalla ole välttämättä vakuuttunut olo tulosten pätevydestä.

Jos menot ovat liian suuret hyötyyn ja tuloihin nähden, siitä voi aiheutua taloudellinen uhka opetusklinikan kannattavuudelle.

Jos OAMK:illa ei ole mahdollisuutta tehdä yhteistyötä yksittäisen optikkoliikkeen kanssa, menetämme parhaimman asiakkaiden houkuttimen.

Opetustilat ovat remontoitava, jotta asiakkaiden yksityisyyden suoja pysyy yllä. Jos remonttiin ei saada tarvittavaa rahoitusta, on sekin laskettava merkittäväksi uhaksi.

## **11 Viranomaismääräykset**

Optista alaa ja toiminnan aloittamista sekä sen ylläpitämistä säännellään lailla. Teoriataustaa opetuslinikkaan vaikuttavista laeista on avattu tarkemmin opinnäytetyössämme.

## LÄHTEET

Palveluseteli, Sosiaali ja terveysministeriö, viitattu 23.9.2019

<https://stm.fi/palveluseteli>

Luvan myöntäminen optikko- ja silmälääkäripalveluiden antamiseen edellyttää tilojen tarkastamista, Valvira, viitattu 23.9.2019

[https://www.valvira.fi/ajankohtaista/linjaukset/luvan\\_myontaminen\\_optikko-ja\\_silmalaakaripalvelujen\\_antamiseen\\_edellyttaa\\_tilojen\\_tarkastamista](https://www.valvira.fi/ajankohtaista/linjaukset/luvan_myontaminen_optikko-ja_silmalaakaripalvelujen_antamiseen_edellyttaa_tilojen_tarkastamista)

Objektiivinen refraktio -kurssi, Optometrian opetussuunnitelma alkaen syksy 2018, Oulun ammattikorkeakoulu, viitattu 16.9.2019

[https://www.oamk.fi/opinto-opas/opintojen-sisalto/opetussuunnitelmat?koulutus=opt2018sp&lk=s2018&alasivu=opintopakso&oj=OM00CA17\\_fi](https://www.oamk.fi/opinto-opas/opintojen-sisalto/opetussuunnitelmat?koulutus=opt2018sp&lk=s2018&alasivu=opintopakso&oj=OM00CA17_fi)

Kohti Sote-uudistusta, NÄE ry, viitattu 17.9.2019

<https://naery.fi/2016/09/19/nailla-tavoitteilla-kohti-sote-uudistusta/>

Erikoislinssit ja muut laadukkaat, kehittyneet tuotteet siivittivät optisen alan kasvua, NÄE ry, viitattu 18.9.2019

<https://naery.fi/2019/05/16/erikoislinssit-ja-muut-laadukkaat-kehittyneet-tuotteet-siivittivat-optisen-kaupan-kasvua/>

Master's degree in Health Care, Clinical Optometry, OAMK, Master's degree in Health Care, Clinical Optometry, viitattu 25.9.2019

<https://www.oamk.fi/c5/en/studies-and-applying/masters-degree/masters-degree-clinical-optometry/>

Optikon ja silmälääkärin välisestä työnjaosta ja potilaan informoinnista, Valvira, viitattu 25.9.2019

<https://www.valvira.fi/-/optikon-ja-silmalaakarin-valisesta-tyonjaosta-ja-potilaan-informoinnista>

Palvelut, Trapesti, viitattu 25.9.2019

<http://www.trapesti.fi/>