

Mikko Jäntti

Opiskelijan päiväkirja liikeideasta ja prototyypistä liiketoimintaan

Opiskelijan päiväkirja liikeideasta ja prototyypistä liiketoimintaan

Mikko Jäntti
Opinnäytetyö
Syksy 2022
Terwa-akatemia
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalous, Terwa-akatemia

Tekijä(t): Mikko Jäntti

Opinnäytetyön nimi: Opiskelijan päiväkirja liikeideasta ja prototyypistä liiketoimintaan

Työn ohjaaja(t): Petteri Aro

Työn valmistuslukukausi ja -vuosi: Syksy 2022

Sivumäärä: 34 + 3 liitettä

Opinnäytetyö on päiväkirjamuotoinen tutkielma, jonka tarkoituksena on kertoa prosesseista, joita voi ilmaantua opiskelijoille, kun he ovat tekemässä uudenlaista liiketoimintaa. Opinnäytetyö koostuu johdannosta, alkutilanteen kuvauksesta, hypoteesista, tiivistetystä päiväkirjasta, tuloksista ja pohdinnasta. Pohdinnassa käydään lävitse havainnot, sekä muita lähteitä ja verrataan niitä hypoteeseihin, jonka jälkeen havainnoista pohditaan mitä yrityksen ja prototyypin tekijän tulee ottaa huomioon.

Opinnäytetyössä käytetään kvalitatiivista tutkimusmenetelmää ja tärkeimpinä lähteinä toimivat opinnäytetyön kirjoittajan tekemä päiväkirja, havainnot ja haastattelut. Päiväkirjaa on kirjoitettu kuukauden ajan, joten opinnäytetyötä varten sitä on supistettu.

Opinnäytetyön lopussa projekti jäi vielä kesken, mutta lähes kaikki tavoitteet saavutettiin. Alussa asetettujen hypoteesien todenperäisyyttä pohditaan ja lopputuloksena ne ovat lähes oikein. Pohdinnassa käydään asioita, jotka tekevät väitteestä totta ja mitkä eivät, sekä mitä pitää tehdä tai olisi pitänyt tehdä, jotta saavutetaan haluttu lopputulos.

Asiasanat: päiväkirja, prototyyppi, liikeidea, tutkimus, kehitys

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Bachelor of Business Administration, Option of Terwa academy

Author(s): Mikko Jääntti

Title of thesis: Student's diary from creating a business idea and prototype to business

Supervisor(s): Petteri Aho

Term and year when the thesis was submitted: Fall 2022

Number of pages: 34 + 3 appendices

This thesis is research about the progress that may face students, that wish to develop their own product and business. The thesis is comprised of introduction, the initial setting, hypothesis, diary, results, and conclusion. All the observations from the diary and from other sources are compared to the hypotheses. After listing out the most notable results from the diary, a conclusion will be drawn for a person looking to create their own prototype for business.

The most important sources for this thesis are diary, earlier experience, and interviews. The diary has been on the works for six months, so the contents of it have been scaled down to make more cohesive study.

In the end, some of the goals were not reached, but almost all of the tasks were completed. The hypothesis set at the beginning of research ended up being almost correct. Also, some conclusions were drawn about the results that did not match with the hypothesis. From these conclusions we can find what should've been done instead.

Keywords: diary, prototype, business idea, research, development

SISÄLLYS

KESKEISET KÄSITTEET	6
1 JOHDANTO.....	7
2 TAUSTA	9
2.1 Tavoite	10
2.2 Hypoteesi.....	10
3 RAPORTOINTI.....	11
3.1 Syyskuu 2021	11
3.2 Lokakuu 2021	13
3.3 Marraskuu 2021	15
3.4 Joulukuu 2021	17
3.5 Tammikuu 2022	18
3.6 Helmikuu 2022.....	20
3.7 Maaliskuu 2022.....	21
4 TULOKSET	22
5 POHDINTA.....	24
5.1 Aloittava yrittäjä saa Suomessa helposti neuvoja	24
5.2 Prototyyppiä varten saa riittävästi ulkoista rahoitusta	25
5.3 Tuotteen suojaamiseen saa neuvoja ja tukea.....	26
5.4 Tuotteen luominen on helppoa ja motivoivaa.....	26
5.5 Y-tunnuksen ja yrityksen perustaminen on helppoa	29
6 LÄHTEET	31
7 LIITTEET	34

KESKEISET KÄSITTEET

Innovaatioseteli	Business Finlandin myöntämä 5000 € arvoinen kertarahaus, jolla pienyritykset voivat rahoittaa kasvua
Joukkorahoitus	Rahoituskampanja, jolla yritys houkuttelee useita ihmisiä ja yrityksiä rahoittamaan pieniä summia
Kevytyrittäjyys	Pienimuotoinen liiketoiminta toisen yrityksen kautta
Liiketoimintamalli	Yksinkertaistettu kuvaus yrityksen liiketoiminnasta, mitä, miten ja kenelle
Liiketoimintasuunnitelma	Kaiken kattava suunnitelma yrityksen toiminnasta, sisältäen myös taloussuunnitelman
PoC	OAMK:in myöntämä Proof of Concept rahoitus
Starttiraha	TE-toimiston myöntämä kuukausittainen apuraha uudelle yrittäjälle
Terwa-akatemia	OAMK:in liiketalouden suuntautumisvaihtoehto, jossa opetellaan yrittäjyyttä perustamalla oikea yritys

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö kirjoitetaan päiväkirjamallilla. Tästä syystä tutkimus on pääosin kirjoittajan omia havainnointeja, joista voidaan tehdä lopulta johtopäätöksiä sekä kirjoittajasta, että projektista ja sen toteutustavoista. Opinnäytetyö täten etenee kronologisessa järjestyksessä ja tutkimuksessa hyödynnetään kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Tärkeimpänä tiedonlähteenä käytetään päiväkirjaa, sekä ammattilaisilta saatuja lausuntoja, joista tehdään sisällönanalyysi.

Sisällönanalyysi yleisellä tasolla on metodi, jolla voidaan analysoida käytännössä mitä tahansa dokumenttia. Tämä metodi soveltuu myös aineistoon, jolla ei ole selkeää struktuuria, sillä sisällönanalyysi on pääasiassa aineiston järjestyä päätöksen tekoa varten. Yhdysvaltalaisen laadullisen tutkimuksen perinteen mukaan, aineiston analysointi pelkistetään aluksi kategorioihin ja alakategorioihin, joista saadaan rakennettua selkeä struktuuri aineistolle (1).

Saatu aineisto jaotellaan eri luokkiin aineistolähtöisen sisältöanalyysin mukaan. Luokkia on kaksi, tulokset ja hypoteesit. Tulokset osiossa käsitellään eri kategorioita, joita projektissa tulee saavuttaa ja hypoteesit osiossa käsitellään erilaisia teemoja, joita projektin aikana seurataan. Aineiston ja ammattilaisten tiedon pohjalta, voidaan jälkikäteen pohtia pitävätkö hypoteesit paikkansa ja tutkitaan mikä osa aineistossa tukee hypoteeseja. Sama pätee tulokset osiolla, saavutuksia verrataan alkuperäisiin tavoitteisiin ja tehdään johtopäätöksiä aineistosta saadulla tiedolla. Tutkimuksen lopussa on päästy vaiheeseen, jossa yritys on perustettu, mutta liiketoiminta ei ole vielä alkanut, sillä prototyypin valmistaminen on keskeytynyt. Opinnäytetyössä kuvaillaan ja selvitetään syitä, miksi jokin tapahtuma on syntynyt, ja mitä henkilökohtaista vaikutusta sillä on ollut, sekä miten se on vaikuttanut projektiin.

Saaduista tiedoista voidaan tehdä kokemattomillekin yrittäjyydestä kiinnostuneille opiskelijoille selkeä lopputulos, jolla he voivat lähteä luomaan prototyyppejä. Koska kyseessä on päiväkirjamallinen työ, käytetään ensimmäistä persoonaa kohdissa 1 ja 3.

Opinnäytetyö tulee olemaan erikoinen, sillä päiväkirjamuotoiset opinnäytetyöt ovat harvinaisuus liiketalouden alalla. Toistaiseksi Theseuksesta on löytynyt vain yksi tällainen esimerkki OAMK:in valikoimasta (2). Tämän lisäksi opinnäytetyöllä ei ole toimeksiantajaa. Tämä toteutustapa on valittu siksi, jotta henkilökohtaisen projektin ja opinnäytetyön valmistaminen voidaan yhdistää ja saavuttaa

suurin hyöty. Lisäksi opinnäytetyön tekijällä on kokemusta yrittämisestä Terwa-akatemia kautta, sekä vanhempien kautta, joten reflektiivisen analyysin tekeminen aiheesta on mahdollista.

Päiväkirja soveltuu opinnäytteen toteutusmuodoksi silloin, kun tekijä on ollut kyseisessä työsuhteessa asiantuntijatehtävässä jo riittävän pitkään, mielellään ainakin puoli vuotta. Tällöin oman asiantuntijatyön lisäksi myös organisaation vuorovaikutussuhteet, yleiset käytänteet, johtamismenetelmät ja asiakassuhteet ovat tulleet riittävän tutuiksi, jotta niistä on mahdollista kirjoittaa reflektiivisiä analyysiä. (3).

Tutkimuksessa kehitetään liiketoimintaa, jossa yhdistyy puutyö, sekä tietotekniikka. Tuotetta ei ku-
vailla juurikaan opinnäytetyössä, sillä se ei ole oleellista tutkimuksen kannalta.

2 TAUSTA

Projekti lähti alun perin liikkeelle jo kaksi vuotta sitten, kun olin kiinnostunut tietokoneiden rakentamisesta ja olin löytänyt Pinterest nimisestä palvelusta hienoja muiden tekemiä konsepteja. Halusin lähteä tekemään omaa tietokoneen koteloa, mutta se osoittautui todella haastavaksi. Halusin jo tuolloin tehdä ideastani liiketoimintaa ja päätin ryhtyä toteuttamaan ideaani.

Projekti jäi toteutumatta, koska monet komponenttien kiinnityksistä vaativat erittäin tarkkaa työtä, sekä metallia. Isäni omistaa verstaan, jossa tämä teknisesti olisi mahdollista, mutta käytännössä ei. Verstas on kylmä ja vaatii remontointia, jotta siellä voi työskennellä tehokkaasti.

Kiinnostuin projektista myöhemmin uudestaan, kun näin projektiini liittyvän videon Youtube palvelussa. Videossa tietokone oli toteutettu erilaisella tavalla kuin olin suunnitellut, mutta se sai minut miettimään ideaani uudella tavalla. Konseptilta videolla oleva idea oli hyvä, mutta kuluttajille tällaista tietokoneratkaisua on vaikea myydä, sen monimutkaisuuden ja hinnan vuoksi. Halusin lähteä kehittämään parempaa ratkaisua, jossa yhdistän aiemman projektini ominaisuuksia, mutta siinä voisi myös käyttää standardinmallisia komponentteja. Kyseessä on uudenlainen liiketoiminta, jollaista ei ole suomessa, eikä ulkomailla.

Minulla ei ole aiempaa kokemusta prototyyppien kehittämisestä, mutta onneksi konsepti-ideani on vielä sen verran yksinkertainen, että uskon kykeneväni luoda prototyyppi mallinnuksen ja lopulta prototyyppin itse, ilman ammattilaisten apua. Minulla on myös hiukan kokemusta yrityksen kirjanpidosta ja hallinnollisista asioista, joista tulee olemaan myöhemmin paljon apua.

2.1 Tavoite

Projektin tavoitteena on saada ideastani prototyyppi, jota voisi myydä markkinoilla. Tavoitteena on laskea idean kannattavuutta, arvioida onko kyseessä kannattavaa liiketoimintaa, sekä rakentaa prototyyppi ja perustaa yritys.

Prosessin aika oletetaan, että tulee suorittaa ainakin seuraavat toimenpiteet:

- Idean suojaaminen
- Rahoituksen järjestäminen
- Prototyypin rakentaminen
- Markkinatestaus
- Yrityksen perustaminen

2.2 Hypoteesi

Suomessa on kaikenlaisia turvaverkkoja, sekä tapoja, joilla ihmiset saavat apua. Toisaalta monet myös odottavat, että byrokratia hankaloittaa asioita. Yrityksen perustamiselle onkin monelle varmasti suuri kynnys, sillä yrityksiin sisältyy kirjanpitoa, lainsäädäntöä, sekä myös rahallista epävarmuutta. Monet yritykset ovat kannattamattomia. Lähtökohtina opinnäytetyössä tutkitaan ja pohditaan, että ovatko seuraavat väitteet totta:

- Aloittava yrittäjä saa Suomessa helposti neuvoja
- Prototyyppiä varten saa riittävästi ulkoista rahoitusta
- Tuotteen suojaamiseen saa neuvoja ja tukea
- Tuotteen luominen on helppoa ja motivoivaa
- Y-tunnuksen ja yrityksen perustaminen on helppoa

3 RAPORTOINTI

Raportointi on jaoteltu kuuteen eri kuukauteen. Tämä johtuu siitä, että pienempien ajanjaksojen seurauksena ei olisi käytännöllistä tämän laajuisella tutkimuksella, eikä yksittäisillä päivämäärillä ole merkitystä lopputuloksen kannalta. Tästä huolimatta jokainen kuukausi kuvaillaan yksityiskohtaisesti. Itse prototyyppiä koskevat tarkat yksityiskohdat jätetään kertomatta, sillä niillä ei ole merkitystä tutkimuksen kannalta ja laajentaisi päiväkirjaa liikaa.

3.1 Syyskuu 2021

Projektin toteuttaminen alkoi 9.9.2021. Mielessäni on kaksi konseptia, joissa molemmissa on omat etunsa. Toinen on erittäin pelkistetty, ohut ja hieno ulkoisesti, mutta monimutkainen toteuttaa. Päädyin edistämään toista konseptia, sillä siinä on huomattavasti enemmän etuja. Suurin etu on se, että asiakkaat voivat käyttää olemassa olevia standardeja tietokoneiden komponentteja.

Tutkin mahdollisuuksia, joilla voisin lähteä suunnittelemaan ja toteuttamaan ideaani. Samassa tiimiyhteisössä oleva kollegani huomautti, että muun muassa OAMK tarjoaa Proof of Concept -rahoitusta prototyyppien luomiselle. Rahoitusta myönnetään uusille liikeideoille, joita tulee testata. Rahoitusta myönnetään ainoastaan opiskelijoille tai henkilöstölle, eikä sitä myönnetä valmiille yritykselle (4). Tutkin aikaisemmin kevytyrityksen perustamista, sillä opinnäytetyö vaatii yleensä toimeksiantajan. Olin valmis perustamaan yrityksen, jotta voin toimia omana toimeksiantajani.

Etsiessäni tietoa lisää rahoituksen hakemisesta, sen saaminen vaatii lähes aina muun muassa arvioita kustannuksista ja suunnitelmia liikeideasta. Prototyypin suunnitteleminen täytyy siis aloittaa ja niistä täytyy tehdä arvioinnit kustannuksista.

Aloitin alustavat piirtelyt prototyypistä 14.9.2021. Muutaman päivän sisällä sain piirrettyä tarkempia piirustuksia. Tein kaikki luonnostelut millimetripaperille, ja keskityin aluksi erityisesti ilmanvaihdon varmistamiseen, sekä komponenttien mahtumiseen. Tämä ei ollut aina helppoa, sillä komponentteja on lukemattomia määriä, mutta onneksi standardin kokoisia. Käytin tästä syystä suurimpia standardinkokoisia komponentteja mittojen selvittämisessä. Jouduin selvittämään monien komponenttien kokoja internetistä, mutta minulla on myös omia komponentteja, joita pystyin mittaamaan mittanauhalla.

Koko lokakuun ajan minulla oli suuria ongelmia piirustusten tekemisessä. Vaikka käytin millimetri-paperia, oikean kokoisessa mallissa on komponentteja, joiden sovitus voi olla jopa alle millimetrin tarkkuudella. Paperille sain piirrettyä mallin vain sentin tarkkuudella. Minulla oli myös ongelmia, jossa monien komponenttien tulisi olla päällekkäin. Tätä on vaikea piirtää 2D piirroksena paperille. Ajattelin, että jokin tietokoneohjelma voisi olla hyvä tällaista suunnittelua varten. Sainkin tuttavaltani neuvon, että Autocad 3D on rakennettu tällaiseen käyttöön (5). Tarvitsen ilmaisen ja helpon 3D ohjelman. Toinen vaihtoehto olisi Blender, mutta se vaatii myös opiskelua.

Minun ideani vaatii myös hiukan esteettistä näkökulmaa. Olen hyödyntänyt Pinterest puhelinsovellusta hyvin paljon. Se soveltuu erinomaisesti ideoiden etsimiseen. Olen myös yksinkertaisesti käyttänyt kivijalkaliikkeissä ja tutkinut myynnissä olevia tuotteita, jotka ovat olleet lähimpänä vastaavaa tuotetta, jota suunnittelen. Olen muun muassa ottanut mittauksia tuotteista, sekä tutkinut niiden materiaaleja, hintoja ja painoja. Nämä ovat asettaneet tavoitteita, joihin minun tuotteeni tulisi päästä.

Lokakuussa myös valmistelin isäni verstasta, jotta siellä voisi työskennellä. Olen aina haaveillut omasta nurkasta, jossa olisi tilaa työskennellä. Siivosin äitini kanssa verstasta kaikenlaisesta romusta ja sotkusta. Järjestelimme myös paikkoja, että siellä olisi muutamia työskentelypintoja, sillä verstaas toimii myös varastona. Työtilan järjestely ei riitä, vaan työ täytyy myös organisoida ja suunnitella. Tästä syystä ryhdyin käyttämään Trelloa, joka on hyvä ja ilmainen sovellus työn organisointiin, joka sisältää monia vaiheita (6). Olen käyttänyt Trelloa useasti opintojen aikana, mutta sen käyttö on jäänyt aina melko vähälle. Olenkin erittäin utelias, kuinka paljon käytän Trelloa projektin aikana.

3.2 Lokakuu 2021

Sain selville, että Autocad ohjelma maksaa lähes 2000 euroa, jota en halua maksaa. Onneksi sovellusta voi kokeilla ilmaiseksi kuukauden ajan, joten uskoin oppivani käyttämään ohjelmaa, sekä tekemään 3D mallinnuksen konseptista (5). Valitettavasti kun tein tutkimusta ohjelman opettelusta, minulle kävi ilmi, että Autocadin opiskelu voi viedä viikoista kuukausiin. Opetusvideot ovat todella laajoja ja koska olen aiemmin yrittänyt opiskella Blenderin käyttöä, näin heti, että Autocadin opettelu on yhtä suuri urakka. Tämä käytännössä torppasi minun suunnitelmani käyttää Autocadia suunnitteluohjelmana.

Projektin kulku on hidastunut, motivaation puutteen takia. Minulle tulee myös monia uusia ideoita, joita saatan alkaa lyhyesti pohtimaan. Olen priorisoinut yksityiselämässä olevia asioita projektin edelle, minkä olen kokenut hyvänä asiana. Projektin ei tulisi olla tärkein asia. Toinen syy on muuttaman komponentin koko, jotka asettavat suuria ongelmia tilan ja ilmavirran riittävyydelle. Minun tulee saada itselleni selkeä tapa nostaa motivaatiota ja jokin tapa ehkäistä itsensä harhauttaminen turhilla asioilla. Olen muun muassa saanut työhuoneeni kokonaan siihen tarkoitettuun käyttöön, jossa voin keskittyä työskentelyyn. Aiemmin käytin työhuonettani lähes yksinomaan varastona, mutta siivosin ja järjestelin siitä tehokkaan työhuoneen. Aikaisemmin työskentelin olohuoneessa, joka teki työskentelystä vaikeaa. Olohuoneeni sisältää kaikki mukavuudet ja harhautan itseäni koko ajan jollakin muulla kuin työskentelyllä. Muistan lukeneeni kirjan Rutiinit Atomeiksi, jossa mainitaan erilaisten harhautusten poistamisesta. Tällä maksimoidaan työskentelytehokkuus ja erillisellä työhuoneella pyrin saavuttamaan tämän (7). Pohdin myös, että millaisia muita työskentelytapoja minulla kannattaa harkita. Tiedän, että olen hyvin hajamielinen ja hyvin monet asiat häiritsevät työskentelyäni. Tämä varmasti selviää projektin edetessä.

Tein itselleni myös selkeän ja yksinkertaisen säännön, jolla saan organisoitua työtäni jotenkin. Aina kun aloitan työt, kirjaan ylös asiat, joita minun tulee saada valmiiksi päivän aikana, ennen kuin menen nukkumaan. Lakkasin myös kuuntelemasta musiikkia puhelimellani, sillä puhelin harhauttaa minua paljon. En käytä puhelinta työskentelyssäni enää yhtään. Ryhdyin myös työskentelemään ainoastaan kannettavalta tietokoneelta, sillä aikaisemmin minulla oli käytössä kaksi muuta pöytäkonetta. Työtäni helpottaa paljon, kun kaikki tieto on yhdessä tietokoneessa. Valitettavasti kannettava tietokoneeni ei ole yhtä tehokas kuin pöytäkoneneeni, mutta se ei tuota ongelmaa juuri nyt.

Minun tulee vielä kehittää tarkemmat piirustukset prototyypistäni ja ehkä konsultoida jotakin opasta tai henkilöä prototyypin suhteen. Pohdin myös, että kenties miniatyyri prototyyppi olisi hyvä tapa havainnollistaa konseptia, ennen täysikokoisen tekemistä. Ryhdyin valmistamaan pientä mallia, joka on rakennettu pahvista ja jonkinlaisesta askartelupuusta. En valmistanut miniatyyriä loppuun asti, sillä se oli työlästä valmistaa ja sisälsi vielä enemmän mittausvirheitä, kuin paperille piirretty versio. Lisäksi työkaluni olivat hyvin rajalliset; mattoveitsi, sakset, liimaa ja viivoitin. Viimeistellyn prototyypin koko tulee olemaan yli metrin luokkaa. Silti monien mittojen tarkkuuden tulee olla millimetrin luokkaa. Tätä tarkkuutta minulla on mahdotonta saavuttaa miniatyyrissä tai edes piirustuksissa. Tämä loi erittäin suuren ongelman, joka jäi toistaiseksi vielä ratkaisematta.

Lokakuun aikana sain tehtyä myös hyvin alkeelliset laskelmat tai ainakin suunnitelmat tuotteen hinnasta. Haaveenani olisi 199,95 € hinta kuluttajamarkkinoille, joka sisältää arvonlisäveron. Laskin alkeellisia kustannuksia tukkimiehen kirjanpidolla ja yritin laskea millaista katetta tuote voisi saada. Vaikein osio on arvioida työmäärää tuotteesta, jota ei ole ikinä edes rakennettu. Laskelmien ja arvioinnin perusteella päädyin siihen tulokseen, että tuotetta kannattaa jatkokehittää. Liiketoimintasuunnitelmassa käyn sitten kaikki laskelmat hyvin yksityiskohtaisesti läpi.

POC rahoitusta voi kuulemma saada helposti. Keskustelin asiasta Mari Kukkosen kanssa, joka toimii yrittäjänä ja on hakenut OAMK:ilta rahoitusta jo kahdesti. Suunnitteluja ei tarvitse olla kovin paljon valmiiksi tehtynä. Rahoitus maksaa puolestani suunnittelutyön, joka menee asiantuntijoiden palkkaamiseen ja he tekevät tarkemmat suunnittelut puolestani (4). Minun ei välttämättä tarvitse suunnitella kaikkea itse. Eniten päänvaivaa nimittäin tuottaa portti, johon erilaiset komponentit kiinnittyvät. Portin leikkausten tarkkuus tulee olla alle millimetrin tarkkuudella. Täytin ideailmoituslomakkeen OAMK:in Oivan kautta. Tätä kautta voin saada yhteydenoton ideaani liittyen viiden päivän sisällä. Tämän lomakkeen avulla voin saada innovaatiokeskuksen apua muun muassa patentoinnissa, rahoituksessa, sekä muotoilussa. Toivon että he ottavat pian yhteyttä. Ryhdyin myös käyttämään uutta sähköpostiosoitettani, sillä siirryn koulun sähköpostista pian pois, mikäli valmistun pian.

Lokakuun lopussa sain piirrokseni tehtyä aika perusteellisesti ja niistä tuli hyvät. Tutkin myös monia nettisivuja kuten Uusyrityskeskusta, jonne aloin tekemään perusteellista liiketoimintasuunnitelmaa. Heidän nettisivuillaan voi täyttää myös monia muita liiketoimintaan liittyviä suunnitelmia ja lomakkeita (8). Tutustuin myös Oulun businessaseman FabLabiin, koska kävin siellä fyysisesti tutustumassa pari vuotta sitten (8). Nettisivuilta löysin monia työkaluja, kuten Tinkercadin, jolla voi tehdä erittäin helposti 3D luonnoksia ja niistä voi lopulta tehdä 3D tulostimella malleja (10). Piirustukset ovat nyt 60 % valmiita paperilla. En uskonut, että niiden suhteen tulee enää isoja ongelmia.

3.3 Marraskuu 2021

Lokakuun ja marraskuun vaihteessa ryhdyin siirtämään suunnittelemani piirustukset Tinkercad alustalle, josta voin tarkastella suunnitelmiani 3D:nä. Valitettavasti huomasin suuren virheen suunnitelmissani. Olin käyttänyt virheellisiä ohjeita, piirtäessäni paperimallia. Nämä vanhat ohjeet olivat edellisestä projektista vuosia sitten ja olivat osasy miksi projekti epäonnistui. Päädyin taas piirtämään uusia piirustuksia, mutta tällä kertaa Tinkercadilla.

Tuotteeni voi hajota joskus ja silloin se täytyy toimittaa huoltoon. Kokonaista tuotetta on todella vaikeaa toimittaa huoltoon, vaan se pitää huoltaa paikan päällä, kokonsa takia. Tämänhetkisenä ongelmana on myös se, että päästäkseen komponentteihin käsiksi, tulee kansi irrottaa. Tämä tuo työtä runsaasti.

Ratkaisu näihin ongelmiin voisi olla jokin alhaalta tai sivustapäin avattava malli. Ratkaisu tuotteen toimittamisesta huoltoon on haastava, mutta se voisi olla jokin irrotettava telakka, jolla kaikki komponentit lähtevät mukaan. Lähdin keksimään uutta mallia ja sain aikaan jonkinlaisen ratkaisun 30 minuutissa. Lopputulos vaikuttaa alustavasti paremmalta. En olisi voinut tehdä tällaisia suunnitelmia paperilla, sillä monet osista ovat toistensa päällä, ja tällaista en osaa piirtää paperille. Olen siirtynyt käyttämään 3D ohjelmaa kokonaan. Tinkercad on todella yksinkertainen käyttää.

2.0 mallissa on vielä monta ongelmaa: Ilmanvaihto, laatikkotilavuus, komponenttien sekä muiden osien pitäminen liikkumattomana. Kehittelin uuden paljon helpomman, halvemman ja vähemmän tilaa vievän metodin kiinnittää HDD, sekä SSD levyjä. Molemmat tarvitsevat enää vain kaksi metallin palaa ja ruuveja kiinnittämiseen. Valitettavasti muut ratkaisut eivät ole kovin yksinkertaisia ja

vaativat vähäsen hitsaamista. Osa kiinnitysmetodeistani on saanut jonkin verran inspiraatiota yhdestä Amazonin tuotteesta. Kävin myös katsomassa eräästä liikkeestä mallia tuotettani varten ja otin valokuvia, jotta voin analysoida hintoja myöhemmin kotona ja arvioida kokonaiskustannuksia paremmin.

En marraskuun puolessavälissä ole saanut vielääkään vastausta OAMK:ilta liikeideaani liittyen. Vaurauduin siihen, etten saa apua koulun kautta. Soitin Terho Jylhälehdolle, joka on Yrityshautomon projektipäällikkö. Hän ei osannut sanoa miksi minun hakemukseeni ei ollut vastattu, eikä saanut sähköpostiani. Hän pyysi laittamaan sähköpostia vielä kerran ja soittamaan uudestaan, jos en saa vastausta. Onneksi sain vastauksen Terholta sähköpostissa ja sovimme aloitustapaamisen 16.11 Linnanmaalle.

Tein interaktiivisen laskurin, jossa voin arvioida eri osien kustannuksia, joista selviää asiakkaalle tuleva lopullinen hinta. Alkuperäinen 199,99 € on liian optimisten hinta, uskon hinnan liikkuvan 299,99 € luokassa, mutta haluan hinnan olevan 249,99 € kuluttajalle. Tein samaan laskuriin myös ominaisuuden laskea mm. vuoden liikevaihdon ja voiton. Voin esitellä kyseisiä lukuja ensiviikon alkupalaverissa. Viimeistelin alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa, jota voin esitellä Terolle. Laskin myös tarkkoja hintoja monille osille ja pelkään, että hinta liikkuu 300 € paikkeilla.

Pidin kokouksen Linnanmaalla Terho Jylhänlehdon kanssa ja sain paljon hyviä mielipiteitä, vinkkejä, sekä askeleita siirtyä eteenpäin. Tärkein viesti Terholla oli se, että koska kyseessä on tuote, jota ei myydä vielä missään, mutta on helppo kopioida, tämä idea tullaan kopioimaan, kun muut firmat saavat vihiä. Tämän takia ei kannata lähteä myymään kuluttajille tuotetta, ainakaan heti. Ensin kannattaa lähteä pienemmällä mittakaavalla myymään yrityksille, jotta idea ei leviä kaikille ja pääsee katsomaan mitä tapahtuu ja miten idea kehittyy. Terho myös kertoi, että jotta minulle voitaisiin antaa valmennusta ja apua projektissa, minun täytyy osallistua yrityshautomon kurssille. Tästä saisin 10 opintopistettä (4). Minun täytyy jutella asiasta vielä oman valmentajan kanssa.

Tapasin Terhon kanssa uudestaan myöhemmin Teamsissa. Sain tehtyä hakemuksen PoC rahoitusta varten ja hän arvosteli sen, ennen kuin lähetän sen. Hänen mukaansa hakemus oli hyvä ja että minun tarvitsee lisätä hiukan enemmän tietoa asiakassegmentoinnista. Hän lisäsi minut myös Oulun HowSpace ympäristöön, josta saan paljon lisää tietoa mm. startupin perustamiseen. Uusi tapaaminen on 10.12.2021 kun hakemukseni on todennäköisesti käsitelty.

3.4 Joulukuu 2021

Selasin internettiä ja löysin paljon hyviä ideoita ja inspiraatioita projektin tulevaisuutta varten, sekä uusia malleja varten. En aio tehdä pelkästään yhtä mallistoa, vaan haluan myös muita tuotteita, joita voin myydä brändin alla.

Juttelin sähköpostissa Sami Niemelän kanssa, joka on myös OAMK:in innovaatiokeskuksessa. Hän kertoi, että minun täytyy ryhtyä tekemään markkina-analyysi/kaupallistamissuunnitelma minun liiketoimintamallini ohella (11). Teen sitä samalla kun teen prototyyppiä. Löysin uuden ohjelman nimeltä Trimble Sketchup, jolla voi tehdä 3D mallinnuksia. Se on vaikeampi käyttää kuin nykyinen ohjelmani, mutta monipuolisempi (12). Käytän toistaiseksi vielä Tinkercadia, sillä se on nopea ja helppo käyttää yksinkertaisten muotojen kanssa. Ryhdyin rakentamaan kattavaa kysymyslistaa yrityksille ja yksittäisille henkilöille, jotta voin lähteä tekemään markkina-analyysiä. Minun piti myös tutkia hieman lakia tiedonkeruusta, jotten kerää henkilötietoja kerätessäni dataa ihmisten työtiloista. Minun PoC hakemukseni meni myös läpi. Seuraavat askeleet ovat liiketoimintamallin selkeyttäminen, sekä prototyypin teko.

Projektin eteneminen on hidastunut, sillä vietän aikaa tyttöystävän kanssa paljon. Prioriteetit taistelevat jatkuvasti toisiaan. Olen saanut paljon hyviä ideoita, vaikka olenkin laiskotellut muutamia päiviä. Nyt huomaan, että aikatauluni, sekä kaikki suunnitelmani ovat hiukan sekaisin, sillä ne jäävät välillä taka-alalle. Minun täytyy selkeyttää seuraavat asiat mitä minun täytyy tehdä ja aion tehdä myös tarkan aikataulutuksen jokaiselle päivälle, jotta saan asioita taas rullaamaan. Aion käyttää puhelimen kalenteria, sillä se on aina mukana ja minulla on matala kynnys käyttää sitä.

Olen myös huomannut monia ratkaistavia ongelmia itse konseptissa, enkä niinkään tuotteessa. Minun täytyy kehitellä tuotettani siten, että ihmisillä on hyvin matala kynnys ostaa tuote ja jotta, siinä ei ole puutteita, jotka luovat ongelmia tulevaisuudessa.

Myös kaikenlaiset häiriöt hidastavat projektia, kuten joulu ja työt leipomolla. Onneksi minulla ei ole vielä suuri kiire. Prototyypin tulee olla valmis vähän päälle kuukauden päästä. Uskon saavani sen tehtyä silloin, mutten usko kaiken olevan valmista. Minulla on paljon tekemistä enkä enää pysy kaikessa kärryillä. Tänään keksin uusia nimivaihtoehtoja, sillä olen käyttänyt väliaikaista nimeä tuotteelle. Olen tehnyt myös muutaman dian, jossa selkeytän itselleni, eri tuotemalleja, joita asiakkaat mahdollisesti tarvitsevat, sekä listannut lähes kaikki tietokoneen komponentit ja niiden mitat, jotta minulla on helppo tietolähde, josta ammentaa tietoa eri koteloiden valmistukseen. Viimeistelin

myös 3D mallinnokset, loput ratkaisut täytyy kokeilla käytännössä ja nähdä mikä toimii ja mitä työkaluja voi käyttää. Näistä malleista, minun täytyy seuraavaksi piirtää piirustukset, joilla voidaan valmistaa osat oikeissa mittakaavoissa leikkauksineen. Keksinkin myös muutamia nimiä lisää ja kirjoitin hiukan, mitä nimiä on jo käytössä.

3.5 Tammikuu 2022

Aloitin konkreettisesti prototyypin teon. Tein isän kanssa vanerista sisempiä kappaleita vanerista, mutta huomasimme tämän olevan huono materiaali, sillä se elää todella paljon. Muutin myös hiukan mittasuhteita, jotta palasia ei menisi niin paljon hukkaan massatuotannossa. Suurimmat rungon kappaleet on saatu valmistettua ja sain hiukan nähdä miltä lopullinen tulos näyttää. En ole varma olenko tyytyväinen lopputulokseen tällä hetkellä. Tämä tulee olemaan paljon hienosäätöä, kun rakennetaan asioita konkreettisesti.

Olen tehnyt kaksi päivää töitä komponenttien kiinnittämiseksi ja se on vaikeaa ilman kunnon työkaluja ja sapluunaa. Mitat minulla on kyllä selvillä, joten olin yhteydessä OAMK:in väkeen, sillä tarvitsen vesileikkuria, laserleikkuri ei leikkaa metallia (13). Tarvitsen myös virtapiirejä, mutta uuden ostaminen on kallista, enkä juuri löydä käytettyjä. Olen tilannut monia osia projektiini liittyen ja laitoin niistä kuitit OAMK:ille, joka maksaa rahat minulle takaisin. Valitettavasti OAMK ei korvaa käytettyjä tavaroita, sillä he haluavat niistä kuitit ja veronpalautukset.

Kävin myös juttelemassa OAMK:in henkilökunnan kanssa ja he lupasivat teettää minulle sapluunan, sekä metallisen kiinnityspaneelin ilmaiseksi, koska teen opinnäytetyötä aiheesta. Piirsinkin sapluunan ja toimitin sen henkilölle, joka vastaa näistä asioista. Tein myös takalevyn piirrosta, mutta se on vaikeaa, sillä mitat riippuvat sapluunasta, jota minulla ei vielä ole. Piirtämisessä menee koko päivä.

Sain tammikuussa lähes kaikki komponentit, joista on apua projektin tekemisessä. Ne myös innoittivat toiseen projektiin. Tarvitsen myös lämpimät tilat, jossa voin käsitellä pieniä komponentteja ja ruuveja. Minun täytyy neuvotella isäni kanssa, mahdollisesti hänen verstaansa vuokraamisesta.

Tällä hetkellä hänen verstaansa ei sovellu työskentelyyn, tarvitsen oman alueeni hänen verstaal-
tansa, mutta tila on tällä hetkellä liian sotkuinen. Minun täytyy tehdä sopimus hänen kanssaan, että
hän ei voi säilyttää tavaroita minun omalla alueellani. Työhuoneeni on myös erittäin sotkuinen, sillä
työni tarvitsee paljon tietokoneiden osia, sekä työkaluja.

Kun prototyypin rakentaminen alkoi, sain mahtavan päähänpiston ja aloin tekemään taas uutta
mallia. Projekti on saanut monta muodonmuutosta, mutta tämä on viimeinen. Sain 3D mallin tehtyä
yhdessä päivässä, ja minusta se on kaikin puolin täydellinen. Kaikki entisten mallien viat ja ongel-
mat on saatu ratkaistua ja olen erittäin tyytyväinen. Työskentelin noin 12 tuntia mallin kimpussa ja
se oli sen arvoista. Tällä mallilla voin viimeistellä prototyypin helposti

Suunnittelin loput sähköjohtotyöt mitä projekti sisältää ja lähes kaikki yksityiskohtaisetkin 3D työt
on nyt tehty. Näytin myös projektia amerikkalaisille kavereilleni ja he pitivät siitä todella paljon ja
antoivat mielipiteitä mitä voisi lisätä.

Olen ollut viime aikoina erittäin uupunut. Unirytmni on ollut sekaisin ja olen ollut välillä yötöissä. Olen
tehnyt projektia jopa aamukuuteen asti ja herännyt kymmeneltä, sillä minulla on täytynyt teettää
osia projektiin yritysten aukioloaikoina. Tänään tarkoitukseni on ollut tehdä liiketoimintamallia en-
siviikon kokousta varten, mutta olen ollut niin apaattinen ja väsynyt, etten ole saanut kirjaimellisesti
joskus mitään aikaan. Olen torkahdellut monia kertoja, selaillut puhelinta ja kokannut.

Kokeilin jos saisin post-it lapuilla järjesteltyä kaikkea mitä minun tulee tehdä tulevaisuudessa. Huo-
masin, että fyysiset post-it laput ovat kaikista helpoin tapa organisoida tekemistäni. Sain idean
käyttää niitä eräältä suositulta Youtube käyttäjältä, joka organisoii työnsä samalla tavalla. Jatkan
niiden käyttämistä.

3.6 Helmikuu 2022

Oppinäytetyön päiväkirjan kirjoittaminen unohtuu aina ja motivaatiota siihen ei juuri ole. Viimeistelin liiketoimintamallin ja esittelin sen valmentajalleni. Hän piti siitä todella paljon ja sanoi sen olevan jo lähes valmis liiketoimintasuunnitelma. Hän erityisesti piti siitä, että olin kuvittanut sen PowerPointilla ja saanut siitä erittäin näyttävän. Keksinkin myös yritykselleni ja tuotteelleni nimet. Yrityksen nimi on BioBitti. Minun pitää vielä tehdä tarkat laskelmat, markkinointisuunnitelmat ja myyntisuunnitelmat. Ne ovat tämän kuun agenda.

Siivosimme äidin kanssa isäni verstasta, jotta prototyypin rakentamista ja liiketoiminnan aloittamista voisi jatkaa konkreettisesti ensikuussa. Koulu on valitettavasti koko ajan tiellä ja mielessä ja se pitäisi saada pois alta. Kun olen saanut tehtyä liiketoimintasuunnitelman 23.2 mennessä, haen starttirahaa, perustan yrityksen, kirjoitan oppinäytetyön ja käyn loput opinnot.

Nyt täytän YT4 taloussuunnitelmaa, jonka liitän liiketoimintasuunnitelmaan (14). Töitä on paljon, mutta pidän itseni virkeänä juttelemalla kavereille, pelaamalla ja viettämällä aikaa tyttöystäväni kanssa. Toki tämä tuhlaa aikaani projektista, mutta muuten tulee loppuun palaminen.

Isäni verstaalle PJ-tuotteelle on saatu raivattua ja rakennettua työtilat minulle, jossa voin työskennellä paljon tehokkaammin kuin kotonani. Tilat vaativat vielä maalausta ja sähkötöitä, mutta muuten ovat jo valmiit. Suuri etu tässä tilassa on se, että siellä ei ole sahauspölyä.

Liiketoimintasuunnitelma on edistynyt ja Yritystulkin sivuilta löytyneet lomakkeet ja mallit ovat auttaneet paljon. Itse prototyyppiä en ole rakentanut pariin viikkoon. Metalliosien teettäminen on ollut hidasta, sillä koulun on täytynyt suunnitella ne, koska en osaa vielä käyttää autoCAD:ia.

23.2 on seuraava ja toivottavasti viimeinen valmennus, jonka jälkeen saan toivottavasti 10 op ja jonka jälkeen perustan pian yrityksen. Alan samalla tekemään oppinäytetyötä ja viimeistelen prototyyppiä.

3.7 Maaliskuu 2022

Valmennus siirtyi eteenpäin ja pidimme sen vasta maaliskuun alusta, kun olin Venäjällä. Valmentaja piti aikaisempaa liiketoimintamalliani hyvänä ja kertoi muutamia seikkoja, joita korjata. Korjasin ne ja hän hyväksyi liiketoimintasuunnitelmani. Tein starttiraha hakemuksen välittömästi TE-toimistolle, kun minun liiketoimintasuunnitelmani ja laskelmat olivat valmiit. (15.)

Jouduin matkustamaan Venäjälle kuun vaihteessa, samalla kun sota Ukrainassa alkoi. Minulla on ollut hyvin suuria vaikeuksia keskittyä täysimittaisesti projektiin tästä syystä, sillä sota on aiheuttanut paljon ongelmia minulle. Pelkään myös, että konfliktin takia komponenttien ja osien hankkiminen ulkomailta vaikeutuu hyvin paljon.

Sain myönteisen päätöksen starttirahasta TE-toimistolta loppukuussa. He olivat myös soittaneet minulle ja kyselleet muun muassa minun toimialastani. Seuraavaksi minun tulee ilmoittaa maksutukseen asiasta ja perustaa yritys. Perustin yrityksen 28.3. Tein sen OP:n kevytyritys sivun kautta (15). Tämän jälkeen ilmoittauin Kaupparekisteriin PRH:n sivujen kautta ja hain yritykseni nimeksi BioBitti. Tämä on tuonut eräänlaisen prosessin päätökseen ja olen viime päivinä tehnyt lähinnä opinnäytetyöhön liittyviä valmisteluja ja englannin kurssia. Seuraavia askeleita minulla on enää projektin varsinainen aloitus. Lähes kaikki alustava työ on tehty.

Seuraavana päivänä yrityksen perustamisen jälkeen, minulle tuli puhelu Suomen Yritysrekisteristä, luulin puhelun tulevan viranomaiselta. Kävi ilmi, että tulin huijatuksi ja suostuin tuotteeseen, jota markkinoidaan pakollisena, mutta on todellisuudessa aivan turha. Tästä seurasi pitkä prosessi, ja uusi murhe, jossa tutkin lainsäädäntöä ja muiden kokemuksia aiheesta ja mitä tehdä. (17.)

4 TULOKSET

Tässä osiossa mainitaan tärkeimpiä huomioita päiväkirjasta, sen ulkopuolelta, sekä mitä on saavutettu projektin aikana.

Projektia, sekä prototyyppiä ei saatu tarkastelujakson aikana kokonaan valmiiksi. Prototyyppi saatiin aloitettua, mutta se jäi hyvin yksinkertaistetuksi ja keskeneräiseksi, digitaalinen malli ja piirustukset ovat valmiita.

Liikeideaa ei ole suojattu, sillä kyseiselle tuotteelle ei voi saada patenttia, sillä kyseessä ei ole multistava keksintö. Mallisuojan tuotteelle voi saada, mutta sekin vaatii oman prosessinsa (18). Muita toimenpiteitä on tästä huolimatta tehty. Kun yrityksen nimi keksittiin, sen verkkosivut varattiin välittömästi web hotellista, jotta muut eivät tekisi samaa ensin. Tämän lisäksi yrityksen perustamisen jälkeen tehtiin hakemus Kaupparekisteriin toiminimen nimen muutoksesta, jolla varmistuttiin, ettei nimeä voi viedä.

Liikeidean ja prototyypin rakentamisen rahoituksen haku onnistui täydellisesti. Muutamia viivästyksiä lukuun ottamatta, kaikkiin tavoitteisiin päästiin ja idea sai kaikki tarvittavat rahoitukset. OAMK:in Proof of Concept rahoitus myönsi koko summan, ja hieman enemmänkin jota rahoitushakemuksessa pyydettiin. Hakemusta tehdessä ei myöskään ilmennyt ongelmia. TE-toimiston starttirahoitushakemus myös myönnettiin projektille. OAMK:in antaman valmennuksen avulla saatiin tehtyä kattava liiketoimintasuunnitelma, jolla saatiin hyvä starttirahahakemus tehtyä. Näillä rahoituksilla saadaan kehitettyä prototyyppiä eteenpäin ja remontoitua toimitiloja, jotta liiketoiminta voisi alkaa tulevaisuudessa.

Tuotetta ei ole testattu markkinoilla, sillä tuote ei ole valmis. Tuotteesta ei ole myöskään tehty kattavaa markkinatutkimusta. Tämä johtuu siitä, että markkinoilla ei ole täysin vastaavaa tuotetta, eivätkä samanlaisten tuotteiden tilastot ole julkisia. Käytettävissä oleva tilastot, joista voisi olla hyötyä liiketoiminnan suunnittelussa, ovat liian laajoja. Esimerkiksi pöytäkoneiden lukumäärä suomessa. Luvut ovat itsestään selviä, sillä lähes kaikki omistavat jonkinlaisen pöytäkoneen, etenkin yritykset omistavat lukuisia tietokoneita. Täten liiketoiminnan markkinoiden suuruudesta ei tarvinnut todisteita. Tästä syystä oma markkinatutkimus ja tiedonkeruu aiheesta, olemassa olevan tiedon sijaan oli aiheellinen. Projekti ei edennyt tällä saralla, sillä työ olisi ollut todella laaja selvittää. Tutkimus

olisi muun muassa vaatinut sitä, että yrittäjät käyttävät aikaansa siihen, että he kertovat yksityiskohtaisia tietoja tietokoneistansa ja työtiloistansa. Tämän sijaan, projektissa keskityttiin erilaisten yritysten toimitilojen tutkimiseen. Tutkimalla työtiloja, saatiin peruskäsitys yrittäjien työtiloista, sekä erilaisista ratkaisuista, joihin he olivat päätyneet. Näistä tiedoista pystyttiin suunnittelemaan tuotetta sopivammaksi kaikille ja täten houkuttelevammaksi asiakkaille. Täten markkinatutkimuksen painopiste muuttui markkinatutkimuksesta tuotekehittelyksi.

Liiketoimintasuunnitelma on myös täysin valmis ja onnistui hyvin. Kunnollisen liiketoimintasuunnitelman laatiminen vaatii runsaasti aikaa, sillä sen laatimiseen tarvitaan tietoa jokaisesta asiasta yrityksen toimintaan liittyen. Prosessi alkoi alustavalla liiketoiminnan hahmottelulla, jolla saatiin varmuutta projektille. Tämän jälkeen valmentajien avustuksella laadittiin syvempi liiketoimintamalli. Valmistunut liiketoimintamalli oli erittäin kattava ja hyvänlaatuinen. Liiketoimintamallin ulkomuoto oli hyvin selkeä ja kuvaava, sillä se oli valmistettu PowerPoint esityksenä. Yleensä liiketoimintamalli on kirjoitetussa muodossa Word tiedostona, mutta nähtiin parhaaksi, että visualisoitu suunnitelma kertoo enemmän. Mukana olivat myös taloussuunnitelmat, joihin valmentaja antoi neuvoa. Liiketoimintamalli oli valmentajan mukaan niin edistynyt, että sitä pystyi pitämään liiketoimintasuunnitelmana. Täten siitä sai helposti valmistettua liiketoimintasuunnitelman. Tällä suunnitelmalla oli suuri vaikutus starttirahan hankinnassa.

5 POHDINTA

Opinnäytetyössä tutkitaan ja pohditaan yrittämisen perustamista opiskelijan näkökulmasta Suomessa. Samalla opinnäytetyön kuuluu toimia oppaana opiskelijoille, joilla saattaa olla halu ryhtyä kehittämään omaa tuotettansa ja liikeideaa, mutta ovat epävarmoja. Tästä syystä analysoimme seuraavien väitteiden todenperäisyyttä päiväkirjan ja tuloksien perusteella, sekä pohdimme myös jälkikäteen tulleita ilmiöitä.

5.1 Aloittava yrittäjä saa Suomessa helposti neuvoja

Tämä väite on tosi. Suomessa on lukuisia maksuttomia palveluita ja verkostoja, joista saa paljon neuvoja ja apua. Tämä väite on erityisen totta opiskelijan kannalta, sillä opiskelijalla on vielä enemmän verkostoja, joiden kautta saada apua. Opiskelijat voivat saada apua muun muassa erilaisilla kursseilla, sekä vertaisilta. Yliopisto tarjoaa myös ilmaista, henkilökohtaista valmennusta oman liikeidean suhteen. Internet on myös täynnä suomenkielisiä artikkeleita ja nettisivuja, joilta voi saada lähes loputtoman määrän tietoa. Projektin aikana sai hyvin paljon tietoa ja oppia, jota ei muutoin ole saanut opintojen aikana Terwa-akatemiassa.

Tärkeimpiä ja vaikeimpia asioita yritystoiminnan perustamisessa on suunnittelu. Ilman kelvollista suunnitelmaa, liiketoiminta voi epäonnistua, eikä rahoituksen saanti ole mahdollista. Vaikka jo ennen projektin alkua oli takana paljon Terwa-akatemian opintoja, liiketoimintasuunnitelman luonnissa tuli paljon kysymyksiä. Valmentajan neuvot mahdollistivat täydellisen suunnitelman luomisen, sillä valmentaja kykenee antamaan suoraa palautetta. Tähän ei internetissä olevat ohjeet kykene. Ohjeilla pääsee alkuun, mutta ensimmäistä kertaa liiketoimintaa suunnittelevan henkilön on ehdottoman tärkeää saada ohjeistusta kokeneemmalta henkilöltä.

Ilman opiskelijataustaa neuvoa voi silti saada muun muassa erilaisilta järjestöiltä, joista monet ovat ilmaisia ja jokaisella kaupungilla voi olla erilaiset järjestöt. Valitettavasti ilmaista neuvoa on vaikeampi saada ja löytää lainsäädännön kanssa. Yrittäjiin kohdistuva lainsäädäntö on erilaista, joka on käynyt ilmi päiväkirjan kirjoittamisen jälkeen. Muun muassa huijatuksi tulleiden uusien yrittäjien ti-

lanne voi olla vaikea ja lakimiehen kanssa jutteleminen voi olla tarpeellista. Joitakin auttavia puhe-
limia tarjoaa muun muassa Oulun Uusyrityskeskus, joista saa vertaistukea kokeneilta yrittäjiltä.
Projektin aikana ainoa tapa saada aitoa apua lakimieheltä, oli liittyä Yrittäjien jäseneksi, jotka tar-
joavat jäsenilleen ilmaista lakimiespalvelua, jossa voi kysyä neuvoa ja miten lainsäädäntö toimii.

5.2 Prototyyppiä varten saa riittävästi ulkoista rahoitusta

Tämä väite on tosi, riippuen millaisesta projektista on kyse. Pienimuotoisella ja uudella liikeidealla on hyvät mahdollisuudet saada rahoitusta prototyyppiä varten. Rahoitusta voi prototyyppiä varten saada monesta yksityisestä lähteestä, mutta paras tilanne on jälleen opiskelijoilla. Monet oppilaitokset myöntävät ilmaista ja vastikkeetonta rahoitusta opiskelijoille, jotka haluavat rakentaa prototyyppiä uudesta tuotteesta. Rahoituksen määrä voi vaihdella muutamista sadoista euroista jopa tuhansiin euroihin. Tämä rahoitus on riittävä monenlaiseen projektiin ja se on helppo saada.

Toinen vaihtoehto saada rahoitusta liiketoimintaan on hakea TE-toimistosta starttirahaa. Tämä on myös tukea, jota ei tarvitse maksaa takaisin, mutta voi olla huono vaihtoehto sivutoimiselle yrittäjälle. Starttirahaa ei myönnetä työssäkävälle ja yritystoiminnan ulkopuolella tehdyt työtunnit vähennetään saadusta tuesta. Starttirahaa voi olla myös vaikea saada, sillä sitä ei myönnetä jo alkaneelle liiketoiminnalle, vaan yritys täytyy perustaa hakuprosessin jälkeen.

Muunlaiset rahoitukset, kuten Innovaatiosetelit ovat jo kasvavaa liiketoimintaa varten. Sama voi päteä myös joukkorahoitukseen, jossa jopa tuhannet yksityishenkilöt voivat rahoittaa pienillä summilla projektia. Tähän projektiin kyseessä ei ollut sopiva rahoitusmuoto, sillä joukkorahoituskampanjassa tuote ei voi olla salainen, vaan idea täytyy saada myytyä jopa tuhansille ihmisille ja tuotteen täytyy olla lähes valmis. Joukkorahoituksen positiivisena puolena voidaan pitää sitä tietoa, että jos tuote ei saa rahoitusta, niin tuote ei ole todennäköisesti kiinnostava asiakkaillekaan.

Projektin aikana saadut rahoitukset ovat olleet riittäviä, mutta starttiraha on vähentänyt kokonaistulojen määrää, sillä työssäkäyntiä on pitänyt vähentää. Kuukausittaisen starttirahan määrä ei ole kovin suuri, vain muutama sata euroa. Starttiraha onkin hyvä vaihtoehto työttömille tai niille, jotka hyppäävät suoraan yrittäjäksi. Toisaalta työssäkäynti on vähentynyt ja täten säästännyt aikaa muihin

asioihin. Projektin aikana huolena oli myös toiminimen varaaminen. Täydellisen toiminimen varaa-
minen lykkääntyi, kunnes starttiraha hakemus oli hyväksytty, sillä yritystä ei ennestään saa olla
olemassa ennen hakemusta.

5.3 Tuotteen suojaamiseen saa neuvoja ja tukea

Väite on totta, mutta asiaa täytyy osata tutkia. Projektin aikana yrityshautomon valmentaja neuvoi
asian suhteen henkilökohtaisesti, mutta keskustelu koski pääosin patenttia. Hän muun muassa
arvioi tarvitseeko tuote suojausta ja onko se mahdollista. Lopputuloksena tuotteelle ei haettu pa-
tenttia, sillä sitä ei myönnettäisi. Ammattilaiselle tuote on varsin helppo matkia, joten tuotetta ei voi
pitää keksintönä. Tästä syystä tuotetta on pidetty salaisuutena, jotta mahdollisia kilpailijoita ei il-
mesty markkinoille. Valmentaja ja muut ammattilaiset ovat olleet samaa mieltä.

Tuotteelle voi olla mahdollista varata mallioikeus, jolloin mahdolliset kilpailijat eivät saa matkia tuot-
teen ulkomuotoa. Prototyyppi ei valitettavasti valmistunut projektin aikana, joten mallioikeuksien ja
brändin varaaminen ovat jääneet kesken. Nämä ovat kumminkin tärkeitä asioita tuotteen kannalta
ja näitä asioita täytyy tutkia tarkemmin, kun asia on ajankohtainen.

Tuotteen mahdollisia suojausmekanismeja on paljon, joita ei osaa edes hakea. Esimerkiksi salas-
sapitosopimus ”Non-disclosure agreement”, mahdollistaa salaisen tiedon jakamista osapuolille il-
man pelkoa tiedon leviämisestä. Tuotteen kehittämisen kannalta olisi ollut hyvä tietää tällaisen so-
pimuksen olemassaolosta, aiheesta opittiin vasta opinnäytetyön ohjausseminaarin aikana. Monia
prototyypin vaiheita täytyy jakaa eri osapuolille, sillä kaikkea ei voi suunnitella itse. Tällainen sopi-
mus olisi voinut mahdollistaa monien asiantuntijoiden käyttämisen joidenkin osien suunnittelussa,
mutta koska projekti on vielä kesken, on tämä vielä mahdollista.

5.4 Tuotteen luominen on helppoa ja motivoivaa

Tämä väite ei ole aina totta ja on hyvin vaihtelevaa jokaisessa projektissa. Erityisesti tämän väitteen
todenperäisyyden seuraamiselle oli asetettu kaikista eniten odotuksia projektin aikana. Aikaisem-
mista projekteista opittuna tiedossa oli muun muassa se, että motivaatio loppuu jossakin vaiheessa

tai jokin muu aihe vie mielenkiinnon. Tämän takia projektin aikana oli monenlaisia yrityksiä säilyttää motivaatio ja työkyky. Projektin ei myöskään odotettu olevan helppo ja vaatii paljon ongelmanratkaisukykyä.

Itse tuotteen suunnittelu yksinkertaisella 3D työkalulla ja ilman oli erittäin innostavaa. Tilanne muuttui rajusti, kun ongelmia tuli muun muassa mittasuhteiden kanssa ja piti tehdä yhteistyötä ammattilaisten kanssa tilanteen ratkaisemiseksi. Kokemattomuus muotoilusta vaikeutti ja hidasti huomattavasti työtä, sillä ratkaisuja piti tehdä esimerkiksi piirtämällä paperille osia ja antamalla näitä paperinpalasia ammattilaiselle, joka jäljittelee niitä vesileikkurille sopivaksi. 3D mallinnus ohjelmien, kuten AutoCAD sovelluksen käyttö on välttämätöntä projektin aikana, jotta osia voi valmistaa. AutoCAD on monimutkainen sovellus, mutta tästä huolimatta sen käyttö olisi hyvä osata. Oma visiota on vaikea kertoa toiselle henkilölle pelkän sähköpostin ja paperin avulla, varsinkin jos idea vaatii usein muutoksia. Täten helpoin tapa toteuttaa omaa visiota sellaisena kuin se on, on tehdä kaikki itse. Tästä kirjoittajalla on myös aikaisempaa kokemusta, kun halu kehittää omia videopelejä oli suuri. Lopputuloksena projekti meni toistaiseksi jäihin, koska ohjelmointi itse on hyvin vaativaa ja vaatii vuosien opettelua. Totuus on se, että kukaan ei rakenna puolestasi visioitasi ilmaiseksi.

Projektissa työtehokkuus on tärkeää ja sitä kasvatettiin huomattavasti. Esimerkiksi työtilat eivät aluksi soveltuneet tehokkaaseen työskentelyyn. Työskentelyhuone toimi osittain varastona ja vasta siivoamisen ja järjestelyn jälkeen työteho kasvoi. Tilaa tuli prototyypin suunnittelua ja tietokoneella työskentelyä varten, mutta kokoaminen täytyi tehdä verstaalla. Projekti sai suuren muutoksen aikaan myös Pj-tuotteen verstaalla ja opetti sen, kuinka suuri merkitys työympäristöllä on työtehokkuudelle. Kaikki ylimääräinen ja aikaa vievä toiminta tulee hävittää. Esimerkiksi jatkuva tavaroiden etsiminen ja siirtäminen pois tieltä vievät huomattavasti aikaa, eikä tämä valitettavasti ole kaikille selvää.

Työtehokkuutta kasvatettiin myös kokeilemalla lukuisia eri työn organisointitapoja ja oppaita. Lukuisat puhelinsovellukset eivät auttaneet, sillä itse puhelin harhauttaa työstä helposti. Erilaiset harhautukset minimoitiin ja tärkeimmiksi työkaluiksi työn organisoinnissa muodostuivat työpöydän eteen asetettu tussitaulu, muistutuslaput, sekä Android puhelimissa oleva "Reminder" ominaisuus, joka toimii muistilapun tavoin etusivulla. Tärkeintä on testata mikä toimii parhaiten ja saada jonkinlainen järjestys, sekä "Roadmap" jolla kuvata ja ennakoita edessä olevia askeleita. Yrityksille ja

projekteille on tärkeä olla visio ja suunnitelma tulevaisuutta varten, mutta arkisessa elämässäkin tästä on hyötyä.

Satunnaiset motivaation laskut ja muiden asioiden priorisointi projektin aikana olivat yleisiä. Tämä on varmasti ihmispersoonaan kytkeytynyt, kuinka sitoutuneita kukin on työhönsä ja kuinka keskittyminen voi häiriintyä. Monina päivinä oli yksinkertaisesti mielekkäämpää tekemistä, kuin tehdä omaa projektia. Tälle ongelmalle hyvää ratkaisua ei löytynyt, eikä yritetty löytää. Monella asialla oli paljon suurempi prioriteetti verrattuna projektiin, kuten kaverisuhteet ja parisuhde. Monesti projektin aikana saattoi syntyä myös kokonaan uusia ideoita, joiden pohtiminen saattoi viedä kokonaisen päivän. Tällaiset priorisoinnit katsottiin olevan tarpeellisia, sillä projektilla ei ole kiire ja ne lisäävät elämänlaatua ja uusia mahdollisuuksia enemmän. Toisinaan myös videopelit saattoivat viedä aikaa projektilta ja tällöin asiaa tulisi lähestyä elämönhallinnan kannalta ja pohtia viekö kyseinen harrastus liikaa aikaa.

Tuotteessa voi tulla myös ongelmia, joita voi olla vaikea ratkaista. Esimerkiksi vasta päiväkirjan kirjoittamisjakson jälkeen ilmestyi ongelmia, joita voi olla vaikea ennakoida. Eri metallit reagoivat keskenään sähköisesti ja tämä johti joidenkin metallikappaleiden ruostumiseen ennenaikaisesti. Myös altistuminen ilmalle ruostutti metallikappaleita. Tällaista voi olla vaikea ennakoida ilman ammattitaitoa, sillä ruostuminen tapahtuu hitaasti. Ala-asteella opetettu tieto metallien reagoimisesta keskenään osoittautui hyödylliseksi ongelman etsimisessä. Tämä on yksi lukemattomista ongelmista, joka vaatii ratkaisua, muttei ole ylitsepääsemätön. Tärkeintä on kartoittaa kaikki mahdolliset ongelmat tuotteen kanssa etukäteen, ennen tuotteen lanseerausta. Mikäli tällainen ruostumisongelma tapahtuu asiakkaalle, kalliit jopa tuhansien eurojen komponentit voivat ruostua seurauksena ja johtaa korvausvelvollisuuteen.

Monille ongelmille on ratkaisuja mutta monet ulkoiset tekijät ovat vaikuttaneet itse tuotteen rakentamiseen, eikä niille ole helppo löytää ratkaisua. Esimerkiksi talouden lamaantuminen ja tuotteiden tilaaminen Kiinasta tässä maailmantilanteessa luovat suuria riskejä, muuten riskittömälle liikeidealle. Suurien toimitusketjujen romahtaminen Kiinassa ovat syy riskianalyyseille. Tällaisille makrotason ongelmille ei ole ratkaisua yksittäisillä yrittäjillä, vaan täytyy keksiä tapoja selvitä tilanteesta. Järkevä tapa edetä projektin kanssa on tutkia muita toimitusketjuja ja tutkia onko mahdollisen la-

mankin aikana riittävästi asiakkaita. Suurin etu tilanteessa on ollut kärsivällisyys, sillä suuria rahallisia investointeja ei ole vielä tehty projektin suhteen, eikä rahaa ole hävitty. Utisoinnin perusteella monet muutkin yritykset kärsivät kriiseistä ja varautuvat häiriöihin. (19-20.)

5.5 Y-tunnuksen ja yrityksen perustaminen on helppoa

Tämä väite on tosi, ainakin kevytyrittäjälle, mutta yrityksen perustaminen voi tuoda välittömästi ongelmia. Prosessi oli valmis vain muutamissa kymmenissä minuuteissa ja Y-tunnus saatu saman illan aikana. Välittömästi toiminimen perustamisen jälkeen, sen nimi vaihdettiin kaupparekisterin nettisivuilla. OP kevytyrittäjä nettisivun käyttö teki yrityksen perustamisesta todella helppoa. Perinteisen yrityksen perustamista tulee harkita, mikäli liiketoiminta on pientä, sillä kirjanpito tulee tehdä joko itse tai antaa kirjanpitäjälle. Kevytyrittäjänä hyvä puoli on se, että OP tekee kirjanpidon puolestasi, eivätkä peri kiinteitä kuluja, jotka voisivat saattaa pienimuotoisen yrityksen tappiolle. (16.) OP kevytyrittäjyys on myös tällä hetkellä ainoa tapa saada Y-tunnus yritykselle, kevytyrittäjänä. Monet muut laskutuspalvelut tarjoavat samanlaisia palveluita, mutta eivät luo Y-tunnusta puolestasi. Tämä on tärkeää huomata yritystoimintaa suunnitellessa, sillä Y-tunnus on erittäin oleellinen yrittäjälle.

Valitettavasti moni ei ole tietoinen muista riskeistä, joita yrityksen perustamisesta voi seurata, eikä tätä ole opetettu koko opiskeluaikana OAMK:issa. Kaikki tiedot mitä yrityksestä annetaan ovat julkista tietoa. Tähän lukeutuvat myös sähköpostit ja puhelinnumerot. Tätä julkista tietoa käyttävät monet kaupustelijat ja huijarit ja uusi yrittäjä oppii sen usein kantapään kautta. Yksi tunnetuimmista huijareista on Suomen Yritysrekisteri, joka saa nimellensä erehdyttyä yrittäjiä luulemaan, että kyseessä on Suomen kaupparekisteri. Tällä tavalla yritys solmii turhia ja kalliita sopimuksia uusien yritysten kanssa, joita voi olla vaikea purkaa. Tässä vaiheessa uusi yrittäjä voi myös oppia, että yrittäjiin ei päde samat kuluttajansuojalait, vaan sopimukset ovat sitovia (21). Hyvänä neuvona on, että puhelimesta ei tule suostua millaisiin sopimuksiin.

Mikäli huijaus on tapahtunut, yritykselle pitää reklamoida välittömästi ja tutkia tarkoin, onko kyseessä mahdollisesti erehdyttäminen tai petos ja tämä vaatii tallennetun puhelinkeskustelun tutkimista. Nauhoite tulee osata vaatia huijanneelta yritykseltä (17). Riippuen sanamuodoista ja luvatuista asioista, joita on käyty keskustelussa, sopimusta ei välttämättä voi purkaa. Sopimuskiista voidaan ratkaista jopa kärjäoikeudessa.

Puhelinnumero ja sähköposti eivät ole välttämätöntä tietoa kaupparekisterille. Täten niiden luovuttamista kannattaa harkita tarkoin. Muutoin puhelinnumero tulee julkiseksi kaikille ja tallentuu myös markkinointiyritysten palvelimille, jolloin osakseen saa jatkuvia myyntipuheluita. Yksi kaupparekisterin palveluista on tarjota ajantasaista tietoa kaikista yrityksistä muille yrityksille. (22).

6 LÄHTEET

1. Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2009. *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi*. 5., uud. laitos. Helsinki: Tammi.
2. Theseus 2022. Theseus. Hakupäivä 15.5.2022. https://www.theseus.fi/disc-over?query=p%C3%A4iv%C3%A4kirja&scope=10024/2124&filtertype=koulutusala&filter_relational_operator>equals&filter=fi%3DLiiketalous%2C+hallinto+ja+markkinointi%7Csv%3DF%C3%B6retagsekonomi%2C+f%C3%B6rvaltning+och+marknadsf%C3%B6ring%7Cen%3DBusiness+Management%2C+Administration+and+Marketing%7C
3. Räisänen T & Virkkala R, 2020. Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyö tietojenkäsittelyn tutkinto-ohjelmassa. Hakupäivä 2.5.2022. <https://blogi.oamk.fi/2020/04/17/paivakirjamuotoi-nen-opinnaytetyo-tietojenkasittelyn-tutkinto-ohjelmassa/>
4. OAMK 2022. Oamk Yrityshautomo. Hakupäivä 21.4.2022. <https://www.oamk.fi/fi/palvelut/muut-palvelut/yrityshautomo/proof-of-concept-raha-yrityshautomossa>
5. Autodesk 2022. AutoCAD. Hakupäivä 21.4.2022. <https://www.autodesk.fi/products/autocad/overview?term=1-YEAR&tab=subscription>
6. Trello 2022. Trello. Hakupäivä 22.5.2022. <https://trello.com/fi>
7. Clear, J. 2020. Rutiinit Atomeiksi. Helsinki: Tuuma.
8. Uusyrityskeskus 2021. Yrityksen suunnittelu, liiketoimintasuunnitelma. Hakupäivä 8.11.2021. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/liiketoimintasuunnitelma/>
9. Businessasema 2021. Fablab. Hakupäivä 29.10.2021. <https://businessasema.com/fablab/>

10. Tinkercad 2021. Tinkercad. Hakupäivä 29.10.2021. <https://www.tinkercad.com/>
11. Yritystulkki 2022. Aloittavan yrittäjän liiketoimintasuunnitelmat. Hakupäivä 5.5.2022. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/suunnittelu/liiketoimintasuunnitelmat/>
12. Sketchup 2022. Sketchup. Hakupäivä 7.5.2022. <https://www.sketchup.com/>
13. Oulun yliopisto 2022. Paja. Hakupäivä 17.4.2022. <https://www.oulu.fi/fi/yliopisto/tiedekunnat-ja-yksikot/teknillinen-tiedekunta/paja>
14. Yritystulkki 2022. Aloittavan yrittäjän taloussuunnitelmat. Hakupäivä 5.5.2022. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/suunnittelu/taloussuunnitelmat/>
15. TE-palvelut 2022. Pohjois-pohjanmaan TE-toimisto, Aloittava yrittäjä. Hakupäivä 20.2.2022. <https://toimistot.te-palvelut.fi/pohjois-pohjanmaa/aloittava-yrittaja>
16. OP 2022. Kevytyrittäjä. Hakupäivä 10.9.2021. <https://op-kevytyrittaja.fi/>
17. Reinikainen, P. Suomen Yritysrekisteri vihastuttaa jälleen: ”En uskonut, että tällaista voi tapahtua Suomessa”. Hakupäivä 30.3.2022. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/suomen-yritysrekisteri-vihastuttaa-jalleen-en-uskonut-etta-tallaista-voi-tapahtua-suomessa/>
18. Patentti- ja rekisterihallitus 2022. Patentoinnin ABC, millaiseen keksintöön. Hakupäivä 7.9.2022. <https://www.prh.fi/fi/patentit/patentoinninabc/millaiseenkeksintoon.html>
19. Yle 2022. Kiinan koronapolitiikka voi näkyä kauppojen hyllyillä Suomessakin – ekonomistien mukaan maan "nollatoleranssi" vaikuttaa talouteen monella tavalla. Hakupäivä 12.9.2022. <https://yle.fi/uutiset/3-12263989>

20. Yle 2022. Ylen ekonomistikysely: "Ei pelota, mutta isoja riskejä on" – Suomen talous liikuu taantumaan ja ostovoima heikkenee vielä kuukausia. Hakupäivä 12.9.2022. <https://yle.fi/uutiset/3-12478271>
21. Minilex 2022. Kaupan purku yritysten välillä. Hakupäivä 31.3.2022. <https://www.minilex.fi/a/kaupan-purku-yritysten-v%C3%A4lill%C3%A4>
22. Patenti- ja rekisterihallitus 2022. Virre-tietopalvelu. Hakupäivä 16.7.2022. <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/tietopalvelut/virre.html>

7 LIITTEET

1. Mikko Jäntti päiväkirja
2. Taloussuunnitelma
3. Liiketoimintasuunnitelma