



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU

*Uuden edellä*

# Opiskelijayrittäjyyden edistäminen

## Laureassa

Karlsson, Aki  
Taipale, Aleks

2014 Laurea Otaniemi

Laurea-ammattikorkeakoulu  
Otaniemi

## Opiskelijayrittäjyyden edistäminen Laureassa

Karlsson, Aki,  
Taipale, Aleks  
Liiketalous  
Opinnäytetyö  
Maaliskuu, 2014

Karlsson Aki, Taipale Aleks

### Opiskelijayrittäjyyden edistäminen Laureassa

Vuosi 2014 Sivumäärä 50

---

Opinnäytetyö keskittyy opiskelijayrittäjyyteen ja sen opiskelun edistämiseen Laurea-ammattikorkeakoulussa.

Opinnäytetyö aloitettiin 2014 maaliskuussa opiskelijayrittäjyyden edistämistä käsittelevän projektin aikana.

Opinnäytetyötä varten on laadittu kaksi eri kyselyä. Yrittäjyysopintoihin keskittyvä kysely on toteutettu kahdesti tarkempien vastausten saamiseksi ensimmäisen kyselyn jäädessä huomattavasti sille asetetuista tavoitteista. Kyselyjen vastauksia analysoimalla ja lähdemateriaaleihin perehtymällä on tehty kehitysehdotus.

Kehitysehdotuksessa avataan opiskelijayrittäjyyttä ja sitä edistämään luotua opiskelijayrittäjyyspalvelua. Opiskelijayrittäjyyden edistämispalvelu (OYE) tarjoaa opiskelijoille lisätietoa yrittäjyydestä ja auttaa hahmottamaan yrittäjyyden vaatimuksia ja haasteita.

Palvelusuunnitelmassa kuvataan OYE-palvelun rakennusprosessi. Rakennusprosessi on jaettu osaprojekteiksi, jotka sisältävät palvelua varten vaaditut tehtävät. OYE-palvelu luodaan nettisivujen muotoon ja sen tavoite on edistää Laurean opiskelijayrittäjyyttä.

Asiasanat: Yrittäjyys, opiskelijayrittäjyys, yrityksen perustaminen, palvelumuotoilu

Karlsson Aki, Taipale Aleks

**Promoting student entrepreneurship in Laurea**

Year	2014	Pages	50
------	------	-------	----

---

This Bachelor´s thesis is focused on promoting student entrepreneurship at Laurea University of Applied Sciences.

A project on improving student entrepreneurship was completed beforehand and it has served as a basis for the thesis. The thesis project started in March of 2014.

In order to gather primary data for the thesis two questionnaires were planned around the subject of student entrepreneurship. The reason for carrying out two questionnaires was that the first questionnaire was unsuccessful due to a lack of respondents. The second questionnaire proved to be more successful. The results and analysis of the second questionnaire combined with the source material from the previous entrepreneurship project lead to the conclusion that there is a need and an opportunity to promote student entrepreneurship at Laurea. This conclusion then led to designing of an improvement plan with the objective to promote the learning of business students in the area of entrepreneurship at Laurea.

The improvement plan contains the necessary steps to create a tool called Student Entrepreneur Service. The Student Entrepreneur Service will provide an additional place for students to gain more information and a better understanding of entrepreneurship in the form of an internet site. To form the Student Entrepreneur Service a service plan had to be constructed.

The service plan contains a step-by-step guide on how the Student Entrepreneur Service is to be produced. This will involve a number of sub-projects which require separate schedules and tasklists as well individual project teams. The Student Entrepreneur Service is referred to as OYE-palvelu.

The Student Entrepreneur Service will improve the learning of the students interested in entrepreneurship at Laurea.

Keywords: Entrepreneurship, student entrepreneurship, founding a business, service design

## Sisällys

1	Johdanto .....	6
2	Opinnäytetyön tavoite ja tausta .....	7
3	Yrittäjyys .....	7
	3.1 Opiskelijayrittäjyys .....	9
	3.2 Opiskelijayrittäjyys Laureassa .....	13
	3.3 Kokemukset opiskelijayrittäjyydestä Laureassa .....	15
4	Kehittämistutkimus .....	17
5	Palvelumuotoilu .....	19
6	Kysely .....	23
7	Johtopäätökset kyselyistä ja lähdemateriaaleista .....	30
8	Kehitysehdotus .....	31
9	Opiskelijayrittäjyyden edistämisen (OYE) palvelusuunnitelma .....	31
	9.1 OYE-palvelusuunnitelman toteutus .....	32
	9.1.1 Kevät 2015 osaprojektit ja tavoitteet .....	33
	9.1.2 Syksy 2015 osaprojektit ja tavoitteet .....	38
	9.1.3 Kevät 2016 osaprojektit ja tavoitteet .....	40
	9.2 OYE-palvelun rakenne .....	40
10	Lopuksi .....	42
	Lähteet .....	44
	Kuvat .....	46
	Kuviot .....	47
	Liitteet .....	49

## 1 Johdanto

Opinnäytetyö keskittyy opiskelijayrittäjyyteen ja siihen, mitä sillä tarkoitetaan Laurea-ammattikorkeakoulussa. Tarkoituksena on kartoittaa, selventää ja hankkia tietoa niin aiheen ammattikirjallisuudesta kuin ammattikorkeakoulun opiskelijoilta. Opiskelijoille suoritettiin kaksi erillistä kyselyä. Ensimmäinen kysely jäi huomattavasti sille asetetuista tavoitteistaan. Toinen kysely tehtiin muokattuna ja kohdistettiin selkeämmin opinnäytetyön kohderyhmälle.

Opinnäytetyö pitää sisällään kehitysehdotuksen, jonka lopputuloksena on suunnitelma palvelusta ja sen tuottamisen prosessista. Tuotettava palvelu toimii työkaluna yrittäjyysopintojaan aloittaville, syventäville ja yleisesti aiheesta kiinnostuneille opiskelijoille Laureassa. Tätä palvelua nimitetään Opiskelijayrittäjyyden edistämispalveluksi (OYE-palvelu).

OYE-palvelun luomiseen on käytetty teoriaa palvelumuotoilusta, yrittäjäksi syntymisen oppaasta ja opiskelijayrittäjyydestä tehdyistä opinnäytetöistä. Palvelun sisältöä varten kerättiin opiskelijayrittäjyydestä kiinnostuneiden opiskelijoiden mielipiteitä ja kehitysehdotuksia.

Palvelun käyttöliittymää kutsutaan yrittäjyyspoluksi. Yrittäjyyspolun avulla opiskelijat voivat syventyä itseään kiinnostaviin aiheisiin. Palvelu toimii itseopiskelua tehostavana työkaluna, joka on mobiili eikä vaadi lisämateriaaleja tai tiedostoja toimiakseen.

OYE-palvelun toteutukseen on haluttu jättää soveltamisen varaa. Palvelusuunnitelmassa on opinnäytetyön tekijöiltä hahmotelma, jonka on tarkoitus toimia kehiksenä ja runkona kehitysehdotukselle.

## 2 Opinnäytetyön tavoite ja tausta

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on kartoittaa opiskelijayrittäjyyttä kehitystutkimuksen muodossa. Kehitystutkimukseen sisältyy kysely, jolla pyrimme kartoittamaan opiskelijoiden mielipiteitä ja kokemuksia yrittäjyysopintojen nykytilanteesta Laureassa. Vastauksia analysoimalla pyrimme löytämään aiheesta kehittämisen kohteita.

Lisäksi työssä perehdytään aikaisempiin opinnäytetöihin, jotka käsittelevät samaa aihetta. Tarkastelemalla valmiita opinnäytetöitä saadaan selvitettyä tekijöiden henkilökohtaisia mielipiteitä ja ajatuksia Laurea ammattirkoeakoulun opiskelijayrittäjyydestä ja sen tukemisesta.

Tässä opinnäytetyössä luodaan kehittämistutkimuksen ja lähdemateriaalien pohjalta kehitysehdotus. Tämä kehitysehdotus keskittyy opiskelijayrittäjyyteen ja sen edistämiseen ammattikorkeakoulussa. Kehitysehdotuksen tuloksena syntyi OYE-palvelusuunnitelma. OYE-palvelusuunnitelmaa hyödyntämällä pystytään tarjoamaan kuusi projektia kolmen lukuvuoden ajalle, tarkoittaen oman palvelusuunnitelman jatkamista osaprojekteina. Osaprojektit tulevat työllistämään eri koulutusalojen opiskelijoita sen erilaisten tehtävien vaatiessa. Osaprojektien tehtävät, aikataulut ja tavoitteet on kuvattu ja selitetty OYE-palvelusuunnitelmassa. Tämä suunnitelma on hahmotelma kehitysehdotuksena tuotettavasta palvelusta, jonka alkuperäinen idea ja suunnittelu on aloitettu jo edellisen lukuvuoden projektin aikana.

Tavoitteena opinnäytetyölle on kehitystutkimuksen tuloksien avulla kehittää yrittäjyydestä kiinnostuneille opiskelijoille palvelu, joka edistää aiheen opiskelua ammattikorkeakoulussa.

Taustana tälle opinnäytetyölle toimii 2013 lokakuussa aloitettu opiskelijayrittäjyyden edistämisen projekti. Tämä projekti syntyi yrittäjyysleirillä oman koulutusyksikkömme ohjaajan aloitteesta. Projekti keskittyi yrittäjyysopintojen edistämispalvelun ja siitä rakennettavan tuotteen luomiseen.

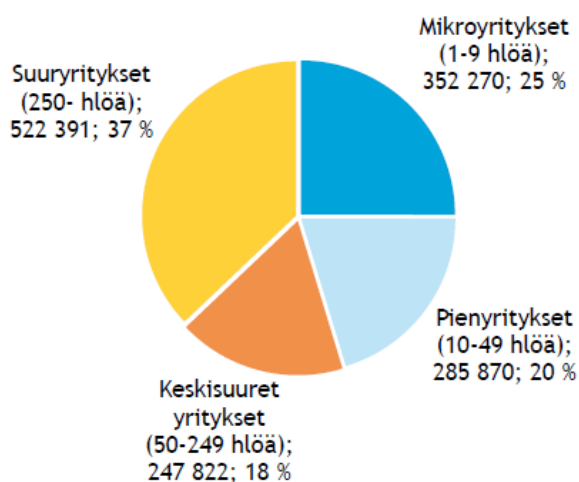
## 3 Yrittäjyys

Suomessa tarvitaan yrittäjiä ratkaisemaan pieniä tai suuria elämän ongelmia. Yhteiskunnassa yrittäjät tuottavat verotuloja yrityksien ja työllistämisen kautta. Yrittäjät tekevät paljon työtä, josta muutkin hyötyvät. Kaikista ei kuitenkaan ole yrittäjiksi. Yrittäjältä vaaditaan intohimon lisäksi kestävyyttä ja kykyä selvitä vastoinkäymisistä. Menestyvä yrittäjä kestää iskuja, selviää niistä nopeasti ja säilyttää toimintakykynsä kovemmankin paineen alla. (Mäkeläinen & Puustinen 2013, 6-7.)

Yrittäjyyden merkitys Suomessa on lisääntynyt globalisaation syvenemisen ja elinkeinorakenteen muutoksen myötä. Yrittäjäsektorilla tarvitaan entistä enemmän pieniä kasvuyrityksiä, jotka luovat uusia innovaatioita ja liiketoimintoja. Uusien maailmanluokan toimijoiden syntyminen on tietenkin toivottavaa. Näyttää kuitenkin selvältä, että jatkossa taloudellisesti menestyäkseen Suomi tarvitsee vahvan, verkostomaisesti toimivan yrittäjäsektorin. (Suomen yrittäjät 2010.)

Yrittäjyyden merkityksen kasvamiseen vaikuttaa myös elinkeinorakenteen muutos palveluvaltaisemmaksi. Palvelusektoria hallitsevat pienet- ja keskisuuret yritykset (pk-yritykset), jossa henkilöstön määrä on kasvanut eniten. Kaksi kolmasosaa uusista työpaikoista on syntynyt pk-yrityksiin. Tilastokeskuksen yritysrekisterin mukaan pk-yrityksissä on noin 63 prosenttia koko yrityssektorin työvoimasta. (Suomen yrittäjät 2011.)

## Yritysten henkilöstö 2012



Lähde: Tilastokeskus, Yritysrekisteri

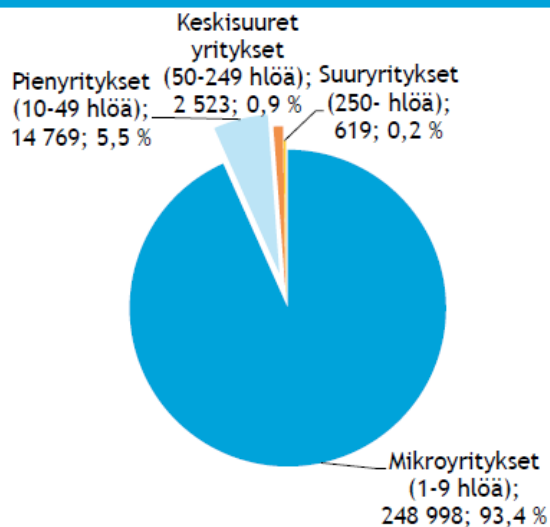
Yhteensä 322 183 yritystä sisältäen maa-, metsä- ja kalatalouden. Kuviossa 266 909 ilman maa-, metsä-, ja kalataloutta.

Kuvio 1: Yritysten henkilöstö Suomessa. (Suomen yrittäjät 2013.)

Vuositasolla uusia yrityksiä Suomeen syntyy keskimäärin 6000. Eniten syntyy uusia mikroyrityksiä, jotka työllistävät yhdestä yhdeksään henkilöä. Kaikista yrityksistä kaksi kolmasosaa Suomessa työllistää vain itsensä. Tilastokeskuksen vuoden 2012 tutkimuksen mukaan 93,4 prosenttia Suomen yrityksistä oli mikroyrityksiä. Pienyrityksiä (10-49 henkilöä) oli 5,5 prosenttia, keskisuuria yrityksiä (50-249 henkilöä) oli 0,9 prosenttia ja suuria yrityksiä (yli 250 henkilöä) oli 0,2 prosenttia. (Suomen yrittäjät 2011.)



## Yritysten määrä kokoluokittain 2012



Kuvio 2: Yritysten määrä kokoluokittain Suomessa. (Suomen yrittäjät 2013.)

Kuviosta 1 ja 2 voidaan havaita mikroyritysten ja pk-yritysten suuri työllistävä vaikutus Suomessa. Taloudellisen ylläpidon ja kehityksen takia on todella tärkeää, että uusia yrityksiä perustetaan ja kehitetään jatkuvasti. Lisäksi useiden suuryritysten irtisanomisien ja YT-neuvotteluiden jälkeen ei voida luottaa siihen, että nämä pystyisivät työllistämään ihmisiä samoissa määrin. (Suomen Yrittäjät 2010, 2011, 2013.)

### 3.1 Opiskelijayrittäjyys

Euroopan Unioni ja Opetusministeriö ovat korostaneet yrittäjyyden ja siihen liittyvän koulutuksen merkitystä. EU:n strategia ja työllisyyden suuntaviivat sekä tavoitteet nostavat esiin yrittäjyyden tärkeyden uuden työn luojana, urana, kompetenssina että osana laajempaa kulttuurista muutosprosessia, johon koulutus sisällytetään. (Opetusministeriö 2009.)

Opetusministeriö korostaa linjauksessaan yrittäjämäisen toimintakulttuurin integroimista opilaitoksiin. Yrittäjämäisen toimintakulttuurin tarkoituksena on kasvattaa opiskelijalle vastuuta itsestään ja tekemisistään, rohkaista ottamaan uusia askeleita epäonnistumisenkin uhalla, sekä kehittää tarvittavia valmiuksia ja keinoja yhteiskunnalliseen toimintaan. Yksilöiden ja koko yhteiskunnan menestymiseen tarvitaan yrittäjämäistä toimintaa. (Laurea julkaisut 2013, 15-16.)

Suomen koulutusjärjestelmässä yrittäjyys on sisällytetty koulutukseen ja tutkintoihin yleisissä, ammatillisissa ja korkea-asteen koulutuksessa. Yrittäjyys on yksi uravaihtoehto muiden joukossa. Tärkeää on kehittää jatkuvasti yrittäjyysopintojen sisältöjä ja toimintatapoja. Yrittäjyyskasvatuksella ja -opetuksella saadaan aikaan myönteisiä asenteita yrittäjyyttä ja yrittäjämäistä toimintaa kohtaan. Tämän lisäksi on tärkeää tarjota yrittäjyyteen liittyvää tietoa ja taitoja koulutuksen tason ja luonteen mukaisesti. (Suomen yrittäjät 2011.)

Opinnäytetyössä hahmotetaan menestyväksi yrittäjäksi syntymistä ja sitä, mitkä tekijät siihen vaikuttavat. Opiskelijasta yrittäjäksi syntymisen prosessi on lisätty hahmottamaan ja kertomaan sen eri vaiheista. Prosessi on kuvattu kirjassa *Disciplined Entrepreneurship* (Aulet 2013.).

Kirjassa käsitellään maailman menestyvimmäksi ja arvostetuimmaksi instituutioksi nimitettyä Massachusetts Institute of Technology (MIT) ja sen tapaa kouluttaa opiskelijoistaan menestyviä yrittäjiä. Tätä prosessia nimitetään positiivisen palautteen kierroksi. Tämä prosessi kuvaa opiskelijan syntymistä menestyväksi yrittäjäksi.

Mikä sitten tekee tästä prosessista niin toimivan, että sitä käytetään maailman johtavassa koulutusinstituutiossa? Opiskelijoiden karsiminen kaikkien hakijoiden joukosta vaikuttaa, vaikka näin toimitaan kaikkien muidenkin arvostettujen yliopistojen kohdalla. Menestyvät yrittäjät, joita yliopiston opiskelijoista syntyy, eivät siis suoranaisesti eroa muista yliopistoista olemalla lähtökohtaisesti kykenevämpiä, vaan vastaus tähän onkin sen koulutusjärjestelmässä. Menestymiseen vaikuttaa varsinkin mahdollisuudet käyttää opiskeluissaan hyväksi maailman johtavaa teknologiaa ja näin saavuttaa etulyöntiasemaa yritystä perustaessa muiden yliopistojen opiskelijoihin. MIT synnyttää vuosittain noin 900 uutta yritystä. (Aulet 2013, 4.)

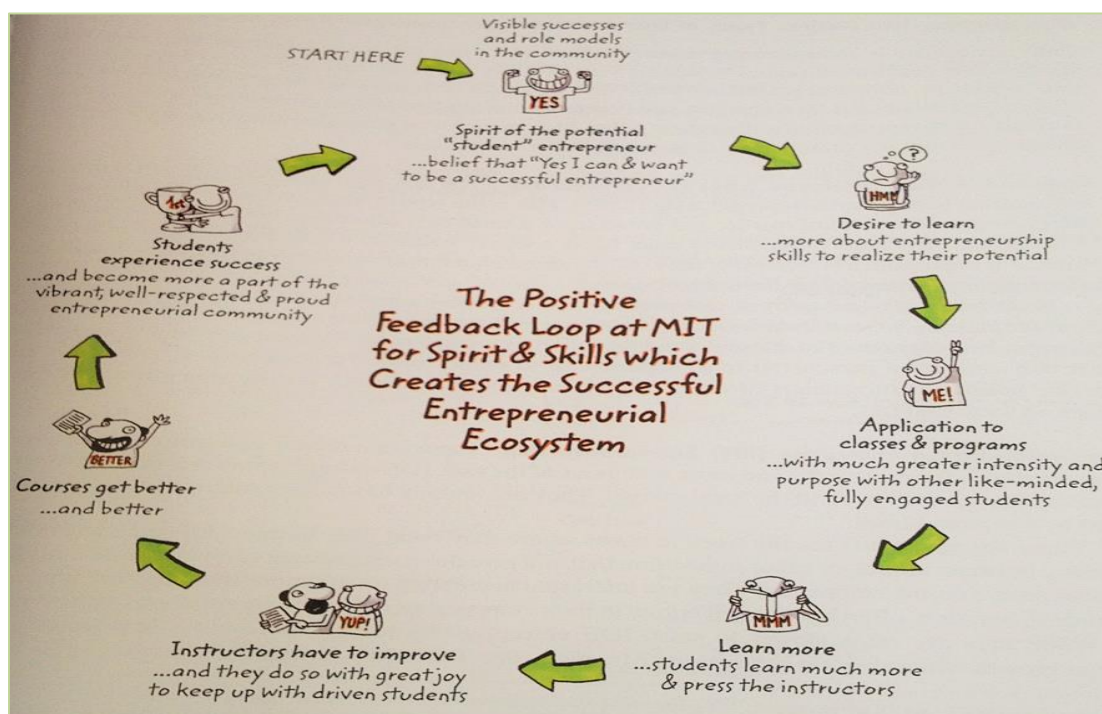
Cambridgen yliopistolla on edellytykset samaan, maailman huipun teknologian hyödyntämiseen ja arvostetuimpien henkilöiden opetukseen on lähes yhtä tasokasta. Cambridgen vuoden 2013 rahoitusta varten jätettyjen liikeideoiden määrä oli kokonäismäärältään 80. (University of Cambridge 2013.)

Oikeana syynä sille, että MIT tuottaa näin suuren määrän menestyviä uusia yrityksiä vuosittain on yrittäjyysluonteen ja taitojen yhdistäminen. Opiskelijoiden keskuudessa vallitsee jatkuva vaikutus menestyneiden yrittäjien roolimalleista ja mielikuvista, joissa kaikki voivat menestyä. Tämä luo yhteisöön kulttuurin, jota nimitetään ”Yrittäjyyden virukseksi” ja sen uskotaan edistävän jokaisen liiketoiminnan perustamista.

Halu yrittäjyyteen lähtee luokahuoneista ja vahvistuu vapaavalintaisista pajoista, kilpailuista, leireistä ja kursseista, joissa opiskelijat pystyvät yhteistyössä oikeiden yritysten ja vaikuttajien kanssa luomaan yhdessä omaa visiotaan. Merkittävänä syynä opiskelijoiden motivoituneisuuteen ja yhteistyöhön panostamiseen pidetään luokahuoneessa syntyvää yhteistyön ylistämistä, jossa jokainen ryhmään kuuluva saadaan liitettyä yhteiseen ajatukseen yrityksen kehittymisestä. Näin ajateltuna saadaan enemmän tehokkuutta ryhmätyönä toimimiseen ja ohjaajien apu pystytään hyödyntämään tuottavammin.

Suurimpana vaikuttajana yrittäjäksi syntymisen prosessissa on sosiaalisen toiminnan tuoma mentaliteetti (Social Herding Mentality). Tämä tarkoittaa yrittäjyyden parissa toimivien opiskelijoiden kilpailua keskenään, kuitenkin aktiivisesti keskustellen omista mielenkiinnoistaan ja oivalluksistaan ja näin oppien laajemmin yrittäjyyden kokonaisuutta. Opiskelijat oppivat toisiltaan ja tästä toiminnasta muodostuu osa heidän individuaalia ja ryhmäidentiteettiään. Näin toimimalla, opiskelijat pyrkivät työntämään toisiaan kohti menestystä, keskinäisen kilpailun ja sen synnyttämän yhteistyön kautta. (Aulet 2013, 3-5.)

Nämä edellä mainitut vastaavat kysymyksen siitä, mikä tekee MIT:n opiskelijoista ja ennen kaikkea siellä syntyvistä yrityksistä niin menestyviä. Alla olevassa kuviossa esitetään positiivisen palautteen kierto ja miten siinä toimiva opiskelija kehittyy menestyväksi yrittäjäksi.



Kuvio 1: Positiivisen palautteen kierto (Aulet 2013.)

Positiivisen palautteen kierto alkaa opiskelijan halusta lähteä yrittäjäksi. Näkyvät roolimallit ja menestystarinat innoittavat yrittämään ja luovat opiskelijaan halua kehittyä menestyväksi yrittäjäksi. Opinnäytetyössä tuodaan esille ammattikorkeakoulun opiskelijoiden henkilökohtaisia kehitysehdotuksia perustuen heidän kokemuksiinsa yrittäjyydestä opiskeluaikana. Näihin tutustumalla ja näitä tuomalla esille kehitysehdotuksessa mainittavassa opiskelijayrittäjyyden edistämiseen suunnittelemassa palvelussa nämä samat aiheet tulevat olemaan olennaisena osana aiheesta oppimisessa.

Opiskelijan oppimishalu yrittäjyyden taidoista auttaa löytämään omat vahvuutensa. Oppimalla hyväksi ja menestyväksi yrittäjäksi syntymisestä, opiskelija saattaa löytää myös itseltään vahvuuksia, joita ei ole vielä omassa opiskelussaan tai työelämässään osannut tai pystynyt hyödyntämään. Johtaminen, sosiaaliset vaikutustaidot tai esimerkiksi nopeat päätöksentekotaidot ovat näitä vahvuuksia.

Ilmoittautuminen opiskelijaa kiinnostaville kursseille ja opiskeluohjelmille samanhenkisten opiskelijoiden kanssa lisää halua oppia lisää ja hyödyntää ohjaajia. Ammattikorkeakoulu, jossa opinnäytetyö on valmistettu, tarjoaa yrittäjyydestä kiinnostuneille opiskelijoilleen mahdollisuuksia osallistua esimerkiksi liikeidean kehittämiseen keskittyvään tapahtumaan. Tässä tapahtumassa tapaa uusia, samanhenkisiä ja eri koulutusaloiltakin saapuvia opiskelijoita ja ohjaajia. Näin opiskelija pystyy hyödyntämään ei ainoastaan tapahtumien tai kurssien sisältöä ja konkreettisia materiaaleja, vaan yhteistyö muiden samanhenkisten mielten kanssa kehittää yrittäjäksi syntymistä.

Ohjaajat kehittyvät opiskelijoiden innostamana ja kurssit paranevat. Positiivisen palautteen saaminen, sen oikeanlainen analysointi ja siitä juurevat muutokset lisäävät kurssien ja opetuksen syvyyttä ohjaajien saadessa ensikäden tietoa ja ehdotuksia omasta toiminnastaan. Aihealueen ollessa yrittäjyydestä erittäin laaja, on toivottavaa saada mahdollisimman paljon palautetta, jotta opetus pysyy rikkaana. Tämä tehostaa opetuksen laatua.

Opiskelijat saavat kokemuksia onnistumisista ja tulevat osaksi elävää, kunnioitettua ja ylpeää yrittäjyysyhteisöä. Opiskeluaikana syntyvä yhteisö on verkosto, jonka merkitys yrittäjäksi syntymisessä ja liiketoiminnan perustamisessa ja sen hallitsemisessa nykypäivän maailmassa välttämätön, mikäli halutaan pysyä menestyvinä ja tuloksellisina. (Aulet 2013, 3-6.).

Kuvassa 1 avataan menestyväksi yrittäjäksi syntymistä maailman johtavassa liiketoimintaan ja yrittäjyyteen keskittyvässä koulutusinstituutissa. Tämä tuodaan vahvasti esille osana opinnäytetyötä, jotta pystytään selkeästi kuvaamaan menestyvän opiskelijayrittäjäksi syntymisen prosessi. Tämä toimii tukena työn edetessä avattavaan kehitysehdotukseen, joka toimii opiskelijalle työkaluna ja tarjoaa tukea aiheen opiskelussa. Prosessi kuvataan vaiheittain ja sen

lähdemateriaalina käytetty kirja on toiminut pohjana yrittäjyyden hahmottamisessa työn tehneille opiskelijoille.

Vaikka kirja keskittyykin yhden koulutusinstituution tapaan opettaa opiskelijoitaan menestyviksi yrittäjiksi, voidaan siitä avattua teoriaa verrata opinnäytetyön opiskelijoiden omasta ammattikorkeakoulustaan avattuun opiskelijayrittäjyyden määrittelyyn. Esille tuodaan siihen liittyvä apuväline. Tällä tarkoitetaan opinnäytetyön opiskelijoiden ammattikorkeakoulun opiskelijayrittäjyyden edistämistä entistä korkeammalle tasolle, ei ainoastaan tutustumalla miten siihe päästään maailmalla, vaan mitkä asiat ovat hyödyttäneet opiskelijoita.

Työssä on hyödynnetty teoriapohjaista ja statistiikkaan pohjautuvaa tietoa kuin myös henkilökohtaisten ja kokemuseräisten mielipiteiden luomia kehitysehdotuksia. Opinnäytetyöhön luodussa kehitysehdotuksessa halutaankin painottaa sen lopputuloksena tuotettavaa palvelua yrittäjyyden opiskelun edistämisestä. Tämän palvelun halutaan näkyvän opiskelijoilta opiskelijoille tuotettuna työkaluna.

Cambridgen yliopistokeskittymässä sijaitsevassa Judge Business Schoolissa yrittäjyyteen keskittyminen on hyvinkin samankaltaista kuin MIT:ssä. The Centre for Entrepreneurial Learning (CfEL) on Cambridgen yliopiston yrittäjyyden opetusprosessi, joka yhdistää tapahtumien, projektien, harjoitteluiden ja alan ammattilaisten ohjauksen yrittäjyysopintojen tueksi. Opiskelijoille pyritään tarjoamaan alati vaihtuvaa ja tuoretta tietoa alan huippuosaajilta. Tämä toteutetaan esimerkiksi luentojen ja vapaavalintaisten tapahtumien muodossa.

Yliopisto tarjoaa myös projekteja, joiden vaikuttajina ja toimeksiantajina toimivat huippuluokan yritykset ja organisaatiot. Näiden projektien tuomat kokemukset ja tehtävät lisäävät entuudestaan opiskelijoiden käytännön tietämystä projektinomaisesta toiminnasta ja näin sen vaikutus yrityselämässä on erittäin positiivista. Opiskeluaikana syntyvien yritysten määrän ollessa vähäisempi kuin maailman johtavassa koulutusinstituutiossa, se pystyy kuitenkin tarjoamaan opiskelijoille lähes samantyyppiset lähtökohdat opetusmateriaalien, yrittäjyyden henkilöiden ja muun henkilökunnan kautta. Cambridgen valttina toimii myös sen idyllinen miljöö ja historia, jotka luovat sille erittäin viihdyttävän ja inspiraationrikkaan ilmapiirin. Tämän vaikutusta ei pystytä statistisesti välttämättä mittaamaan, mutta sen vaikutukset pystyy havaitsemaan niihin tutustumalla henkilökohtaisesti. (Cambridge University 2014.)

### 3.2 Opiskelijayrittäjyys Laureassa

Laureassa painotetaan opiskelijayrittäjyyteen ja tämä on yhtenä strategisista kulmakivistä ammattikorkeakoulussa. Opiskelijoiden oma yritystoiminta ja yritystoimintaan opiskelujen ai-

kana on laajasti tuettuna ja näkyvillä. Ammattikorkeakoulu tarjoaa käytännönläheisiä tehtäviä ja oikeita yhteistyökumppaneita oikeiden kokemusten karttamiseksi. Laurea haluaa saada yrittäjyysopiskelijoistaan esille oman potentiaalinsa ja näin löytää yhteistyössä heidän kanssaan oikean yrittäjyyden alan opiskelijoilleen. (Laurea Live 2014.)

”Laureassa opiskelijayrittäjyyden edistäminen pitää sisällään sekä yrittäjyyden oppimisen, että uuden opiskelijälähtöisen yritystoiminnan edistämisen ja tukemisen” (Laurea Live 2014).

Laurean yrittäjyyteen keskittyvässä paikallisyksikkö Otaniemessä painotetaan opetussuunnitelmassa yrittäjyyden keskeisimpiin tekijöihin. Aiheita opintoihin ovat esimerkiksi liiketoiminnan perustaminen, projektinomaisen ja käytännön läheinen toimiminen, teoreettiset opinnot liiketoiminnasta, kuten tuloksellisen liiketoiminnan avaaminen ja yritysten eri liiketoimintamallit ja niiden toimintaperiaatteet. Laurea tekee yhteistyötä myös muiden palveluiden kanssa tarjotakseen opiskelijoilleen täydentäviä opintoja. Näitä palveluja ovat esimerkiksi LaureaES (Laurea Entrepreneur Society), joka järjestää yrittäjyystapahtumia ja liikeidealeireja aiheesta kiinnostuneille. Ammattikorkeakoulun keskeisimpiä tekijöitä on opiskelijoiden opastaminen mahdollisimman kohdistettuun opiskeluun opiskelijasta riippumatta.

Laurean eri yksiköt lähestyvät yrittäjyyttä aiheena tietojen (Knowledge; learn to understand entrepreneurship), asenteiden (Attitudes; learn to become entrepreneurial), ja taitojen (Skills; learn to become an entrepreneur) muodostaman kokonaisuuden näkökulmasta. Kuten aikasemmin opinnäytetyössä mainittuna maailman johtavien yliopistojen ja koulutusinstituutioiden tavoin, myös Laurea keskittyy tarjoamaan opiskelijoilleen teknologiset ja ammattitaitoiset lähtökohdat opiskeluilleen. Näin se pyrkii luomaan luovan ja innovatiivisen toimintaympäristön, jonka jäsenenä toimii jokainen yrittäjyydestä kiinnostunut opiskelija ja apua ja tukea tarjoava ohjaaja. (Laurea Live 2014.)

Laurea tukee aktiivisestiuusien liikeideoiden kehittymistä. Ideoiden kehittäminen kannattavaksi ja vakaaksi liiketoiminnaksi on yhtiä opetussuunnitelman kulmakiviä. Ammattikorkeakoulu antaa opiskelijoille mahdollisuuden hyödyntää myös erilaisia innovaatio- ja yrittäjyyspalveluita. Näitä ovat esimerkiksi TULI/Tuoteväylä-rahoituspalvelut, jotka mahdollistavat uusien liikeideoiden markkinoille siirtymisen ja alkupääoman ja investointien syntymiset. Liiketoiminnan kasvuun keskittyvä Spinno-yrityshautomo tukee jo eläviä hankkeita. Laurea on myös itse tukemassa taloudellisesti uusia, opiskelijoidensa valmistavia liikeideoita ja yrityksiä. (Laurea Live 2014.)

Seuraamalla omien opiskelijoidensa yrityksiä ja kehittyviä liikeideoita, joista on tai kehitteillä oleva liiketoiminta, voi Laurea aktiivisesti kehittää omaa yrittäjyysopetustaan. Laurea haluaa

painottaa yrittäjyysopintojaan osana opetuskokonaisuutta ja näin mahdollistamaan sen kaikille siitä kiinnostuneille opiskelijoille. Opiskelijälähtöisen yritystoiminnan kehittyminen on selvästi näkyvissä ammattikorkeakoulun esittämässä tavoitteissa kehittymiselle. (Laurea Live 2014.)

Laurealla on muitakin tärkeitä yhteistyöjäseniä. Näitä ovat esimerkiksi FUAS-liittouman jäsenkorkeakoulut, kansainväliset korkeakoulut ja muut kansalliset yhteistyökoulut, FINPIN eli Suomen ammattikorkeakoulujen yrittäjyysverkosto sekä muut suomessa toimivat yrittäjäjärjestöt. Myös yritysten kaupallistamiseen tarvitaan yhteistyökumppaneita. Näitä yhteistyökumppaneita ovat Tekes, ELY-keskukset, Keksintösäätiö ja muut aloittavien liiketoimintojen tukevat organisaatiot, jotka tukevat näitä niin yksityisellä kuin julkisellakin sektorilla. Yrityshautomot ovat oiva apu aloittaville ja alkuun päässeille opiskelijälähtöisille yrityksille. (Laurea Live 2014.)

### 3.3 Kokemukset opiskelijayrittäjyydestä Laureassa

Tässä opinnäyteytössä perehdytään kahteen aiempaan opiskelijayrittäjyydestä kertovaan opinnäytetyöhön. Nämä toimivat lähdemateriaaleina ja hyödynnämme niissä selvitettyjen tutkimusten tuloksia opiskelijayrittäjyydestä. Olemme päätyneet näihin opinnäytetöihin niiden ajankohtaisuuden, aiheen ja hyvien arvosanojen perusteella. Avaamme molemmista töistä tekijöiden näkökulmia opiskelijayrittäjyydestä.

Yrittäjäksi suuntaaminen vaatii siihen sopivaa elämäntilannetta. Oman liiketoiminnan ohjaaminen ja hallinnointi on ajallisesti vaativaa ja henkisesti haastavaa. Henkilökohtaisen elämän ollessa hektistä, kuten vakiintuneisuus ja riskien suuruusluokat tekevät haasteita yrittäjäksi lähtemisessä.

Henkilön ollessa vielä nuori ja vakiintuminen ollaan projektoitu osaksi tulevaisuutta, on tällöin yrittäjyyteen suuntaamiselle pienempi kynnyks. Näin kuvataan opiskelijana yrittäjäksi suuntaamista. Haasteelliseksi opiskeluaikana yrittäjäksi suuntaamisen tekee kuitenkin oma epävarmuus osaamisesta. Tämä on kuitenkin vähempiarvoinen tekijä yrityksen perustamisen kannalta, mikäli opiskelijana yrittäjäksi suuntaava henkilö on innokas toteuttamaan omaa ideansa. Kuitenkaan pelkkä into ei välttämättä riitä suorittamaan omasta ideasta toimivaa liiketoimintaa.

Opiskeluaika mahdollistaa myös yrittämiseen soveltuvan verkoston, joka koostuu samanhenkisistä yrittäjyydestä kiinnostuneista henkilöistä. Rusanen ja Lehtonen (2013) painottavat omien kokemustensa kautta entuudestaan kirkastunutta mielipidettä opiskelujen aikana aloitetun

yrittäjyyden kannattavuudesta. Ammattikorkeakoulut tarjoavat laajasti tukea yrittäjyyteen, mahdollistavan ulkoisen avun hankkimisen ja kannustavat uusien ideoiden synnyttämiseen. Tätä tukee laaja opiskelijoista ja yrittäjistä koostuva fuusioitunut yhteisö. (Lehtonen & Rusanen 2013.)

Laurean yrittäjyyteen keskittyvässä koulutusyksikössä toimii myös liiketalouden alan lisäksi muitakin koulutusaloja. Tämä ei eroa muista yksiköistä, mutta Otaniemen liiketalouden linjaa nimitetään erikoisemmin Laurea Business Ventures (LBV) liiketalouden linjaksi. LBV keskittyy muista liiketalouden linjoista poiketen painoalaltaan yrittäjyyteen ja tarjoaakin edistämään näissä uusien yritysten ja ideoiden syntymistä. Tukemalla opiskelijoita ja tarjoamalla heille vapaavalintaisemmin mahdollisuuksia kehitykselle pyrkii se takaamaan paremmat lähtökohdat omalle menestykselle yrittäjyydessä kuin tavallinen liiketalouden linja sen muissa toimipisteissä. LBV keskittyy myös liiketoiminnan tukemiseen kansainvälisesti.

Projektinomaisen työskentely, opinnot yrittämiseen ja siihen tarvittavien valmiuksien havainnollistaminen ovat opinto-ohjelman pääkohtia. Yrittäjämäiseen, itsenäiseen ja oma-aloitteeseen toimintaan pyritään ohjaamaan, jotta opiskelijan yksilöllisyys tulisi läheiseksi teemaksi. (Laurea Business Ventures 2013.)

Lisäksi Laurean ammattikorkeakoulussa on mahdollisuus osallistua yrittäjyystapahtumiin omien opiskelujensa ohessa. Näihin tapahtumiin osallistuminen tapahtuu joko ohjaajan välityksellä tai omasta aloitteesta. Näin toimitaan esimerkiksi Cambridge Venture Camp (CVC) yrittäjyysleirillä, jossa tarkoituksena on kehittää omaa liikeidea kahden intensiivisen viikon aikana. Tapahtumiin osallistumisella halutaan edistää opiskelijoiden yleistä yrittäjyystietämystä, opiskelijoiden omaa intoa kohti yrittäjyyttä ja jo valmiin liikeidean kehittämistä eteenpäin toimivaksi liiketoiminnaksi.

Yrittäjyyteen valmentavien ja aihetta avaavien tapahtumien tärkeimpiin vaikuttajiin voidaan lukea verkostoituminen. Aikasemmin opinnäytetyössä käsitelty positiivisen palautteen kierto käsittelee verkostoitumisen samanhenkisten tekijöiden vaikuttamista keskenään ja näin päätyen työskentelemään mahdollisesti yhdessä luoden liikeidea pidemmälle.

Osan tapahtumista ammattikorkeakoulussamme mahdollistaa yhdistys, jonka pääsääntöinen tehtävä on edistää opiskelijoiden yrittäjyyttä. Laurea Entrepreneurship Society (LaureaES) tarjoaa yrittäjyydestä kiinnostuneille mahdollisuuden kasvattaa verkostoaan ja tietouttaan erilaisten tapahtumien ja leirien muodossa. Mahdollisuutena osallistujilla on kehittää omaa yritystoimintaansa, mutta lisänä kehittämisen kohteena toimii Laurean ammattikorkeakoulujen opiskelijayrittäjyys. Yhdistys koostuu valmistuneista ja nykyisistä opiskelijoista, joiden



taustalta löytyy yrittäjyyttä tai siihen kiinnostuneisuutta. Yhdistyksen kohderyhmänä toimivat kaikki yrittäjyydestä kiinnostuneet.

Opinnäytetyössä Perfect Getaway, Lehtonen ja Rusanen (2013) nostavat esiin samoja aiheita, joihin tämä opinnäytetyö keskittyy. He puhuvat opiskeluaikana syntyvästä innosta ja luovuudesta toteuttaa omaa ideaansa. Kuitenkin idean toteuttamiseen opiskelujen aikana he suhtautuvat varovaisesti ja skeptisesti. Tämä epäröinnin Lehtonen ja Rusanen (2013) kokevat johtuvan osaksi tiedon puutteesta yrittäjyydestä kiinnostuneilla opiskelijoilla.

Opinnäytetyön tekijät tuovat esille myös kehitysehdotuksia opiskelijayrittäjyyden edistämisestä.

Näiden ajatusten pohjalta päätettiin kartoittaa, kuinka Laureassa voitaisiin paremmin tukea ja kehittää opiskelijayrittäjyyttä. Opinnäytetyö päätettiin suorittaa sovellettuna kehittämistutkimuksena.

#### 4 Kehittämistutkimus

Kehittämistutkimuksella pyritään tuottamaan käytäntöön toimivia ratkaisuja. Ratkaisuna poistetaan määritelty ongelma tai kehitetään jotain asiaa paremmaksi. Tuloksena saadaan muutos, joka koskettaa vain kehittämisen kohteena ollutta ilmiötä. Kehittämistutkimuksen tuloksista ei voida tehdä yleistyksiä, koska tulokset koskettavat yksittäistapauksia joihin on päästy muutosprosessin avulla. Tulosta voidaan käyttää toisaallakin, kun otetaan huomioon muutoksen tarvittavat toimenpiteet ja asiayhteys. (Kananen 2012, 42-44.)

Kehittämistutkimus lähtee muutostarpeesta, jonka tuloksena syntyy jokin tuotuos. Muutoksen tavoite on aina viedä tarvetta parempaan suuntaan. Kehittämistutkimus ei ole vain oma erillinen tutkimusmenetelmä, vaan eri tutkimusmenetelmien joukko, joita käytetään tilanteen ja kehittämiskohteen tarpeisiin. Kehittämistutkimus on monimenetelmäinen tutkimusote tai tutkimusstrategia, jossa kvalitatiiviset ja kvantitatiiviset tutkimusmenetelmät yhdistyvät. Tämän taustalla on aina teoriaa, johon kehittäminen perustuu. Kehittäminen vaatii myös tutkimuksellista otetta, jotta voidaan puhua tutkimuksesta (Kananen 2012, 19).

Opinnäytetyön tai tutkimuksen taustalla on lähes aina ongelma, joka kaipa ratkaisua. Ennen ratkaisua täytyy selvittää, mistä ongelmassa on kyse. Myös ongelma voi olla tutkimuksen kohde, sillä ongelmat eivät ole aina yksiselitteisiä. Mikäli ongelmaa ei ole ymmärretty tai se on määritelty väärin, eivät edes oikeat tiedonkeruu- tai analyysimenetelmät tuota ratkaisua ongelmaan. (Kananen 2012, 63-67.)

1. Nykytilanne kartoitus
2. Ongelmatilanteen analyysi ja siihen vaikuttavat tekijät
3. Synteesi: parannusehdotus ja interventio
4. Kokeilu
5. Arviointi
6. Seuranta

Kaavio 1: kehittämistutkimuksen vaiheet (Kananen 2012.)

Kehittämistutkimuksessa on yleensä kyseessä olemassa olevan ratkaisun viemisestä tai soveltamisesta erilaiseen toimintaympäristöön. Kehittämistutkimuksella ei pyritä tekemään yleistyksiä. Tuloksena saadaan muutos, joka koskee vain kehittämisen kohteena ollutta ilmiötä. (Kananen 2012, 13, 43.)

Opinnäytetyöhön sovellettiin kehittämistutkimuksen mallia, jossa kehitysehdotuksen pohjalta päädytään luomaan palvelusuunnitelma.

1. Nykytilanteen kartoitus
2. Ongelmatilanteen analyysi ja siihen vaikuttavat tekijät
3. Kehitysehdotus
4. Palvelusuunnitelma

Kaavio 2 : sovellettavan kehittämistutkimuksen vaiheet

Opinnäytetyössä sovellettua kehittämistutkimusta käytettiin kartoittamaan Laurean opiskelijajäyttäjyyden edistämisen nykytilaa, ongelmakohtia ja niihin vaikuttavia tekijöitä. Kerätyn tiedon avulla luodaan kehitysehdotus, jonka tarkoituksena on ratkaista löydetyt ongelmat. Viimeisessä vaiheessa luodaan palvelusuunnitelma parannusehdotuksen toteuttamiseksi.

## 5 Palvelumuotoilu

Tuulaniemi J. määrittelee palvelumuotoilun seuraavasti: ”Palvelumuotoilu on systemaattinen tapa lähestyä palveluiden kehittämistä ja innovointia yhtä aikaa sekä analyyttisesti että intuitiivisesti. Analyttinen lähestyminen tarkoittaa loogiseen päättelyketjuun, tosiasioihin, asiakastutkimukseen ja dataan liittyvää tietoa. Intuitiivinen tarkoittaa taitoa ja kokemusta nähdä, mikä voisi olla tulevaisuudessa mahdollista; sen näkemistä, mitä ei vielä ole olemassa.” (Tuulaniemi 2011, 10-11.)

Palvelumuotoilun osaaminen antaa tavan liiketoiminnallisten mahdollisuuksien havainnointiin, olemassa olevien palveluiden kehittämiseen ja uusien innovoimiseen. Palvelumuotoilulla yhdistetään käyttäjien tarpeet ja odotukset palveluntuottajan liiketoiminnallisten tavoitteiden kanssa toimivaksi palveluksi. Visualisoimalla ja hahmottamalla tuodaan esille palvelun aineetomat osat. Palvelusta muodostetaan kokonaiskuva, joka ohjaa tekijöitä koko suunnittelun ajan. Jakamalla palvelu toimintamallin mukaan pienempiin osakokonaisuuksiin, voidaan niitä muotoilla tarkemmin tavoitteiden mukaisiksi. (Tuulaniemi 2011, 24-29.)

Palvelun keskiössä on aina asiakas ja palvelumuotoilussa puhutaan asiakkaiden palvelukokemuksesta. Palvelukokemusta ei voida suunnitella sillä jokaiselle asiakkaalle jää henkilökohtainen kokemus jokaisesta palvelutapahtumasta. Palvelumuotoilua hyödyntämällä on lopullisena tavoitteena saada asiakkaalle mahdollisimman positiivinen palvelukokemus. Hyvä palvelu tuo organisaatiolle kilpailuetua ja tehoa sekä johtaa parempaan asiakasuskollisuuteen. (Tuulaniemi 2011, 24-29.)

Opinnäytetyössä käytettiin Stefan Moritzin (2005) kuuden tehtävän palvelumuotoiluprosessia (kts. kuvio alla) työkaluna kerätyn tiedon ja vision yhdistämiseksi.

Kuuden tehtävän rakenne ja sisältö on kehitetty toimimaan palvelumuotoilussa käytettävän koko prosessin kattavana verkkona. Jokaisessa tehtävässä voidaan käyttää useita työkaluja ja menetelmiä palvelumuotoilun tukemiseen ja kehittämiseen. (Moritz 2005, 62.)



Kuva 2: Palvelumuotoilu kuuden tehtävän rakenne (Moritz 2005.)

Palvelumuotoiluprosessin jakaminen kuuteen osaan helpottaa tehtävien ja työkalujen soveltamista projekteihin. Jokainen tehtävä on askel kohti lopputavoitetta. Lopputavoite on tärkein askel palvelumuotoilun prosessissa ja samalla se edustaa määriteltyä ajattelutapaa. Lopputavoite voidaan saavuttaa usealla tehtävällä. Näitä tehtäviä voidaan käyttää kahdella eri tavalla. Ensimmäinen tapa on käyttää tehtäviä hyväksi luomaan yksinkertainen runko, joka auttaa ymmärtämään palvelumuotoilua. Toinen tapa on käyttää tehtäviä havainnollistamaan mitä eri ajattelutapoja palvelumuotoiluun tarvitaan. (Moritz 2005, 62.)

#### Palvelumuotoilun ymmärrys (SD Understanding)

Tehtävän tarkoituksena on tutkia asiakkaiden tietoisia ja tiedostamattomia tarpeita. Tehtävässä kartoitetaan myös taustat, rajoitukset ja resurssit mahdollisuuksien toteuttamista varten. Projektin tavoitteet tulee olla määriteltynä, jotta tuloksista saadaan tarkoituksenmukaisia. (Moritz 2005, 63-64.)

Tätä tehtävää käytettiin opinnäytetyössä osana ilmiön kartoitusta, käsitteiden ymmärtämiseen ja kyselyn vastausten analysointiin.

#### Palvelumuotoilu ajattelutapana (SD Thinking)

Valitaan strategiset suunnat. Tunnistetaan strategian kriteerit, suunnitellaan kehukset ja määritellään yksityiskohdat. Kuinka kerätty tieto sovelletaan käytäntöön. Tarvittavia tietoja ovat taustat, asiakas, palveluntarjoaja, rajoitukset ja markkina-alue. (Moritz 2005, 65-66.)

Opinnäytetyössä tehtävää käytettiin palvelun rajaamiseen, tavoitteiden asettamiseen ja kokonaisuuden muodostamiseen.

#### Palvelumuotoilun kehittäminen (SD Generating)

Kehitetään merkityksellisiä, älykkäitä ja innovatiivisia ideoita. Luodaan vaihtoehtoisia osia, malleja ja konsepteja. Hiotaan yksityiskohtia ja jatkuvuutta. Tarvitaan ammattitaitoista luovuutta. Työ perustuu muista tehtävistä saataviin tietoihin ja suuntiin. Kerätyn tiedon ja strategian pohjalta tapahtuvaa kehittämistä. (Moritz 2005, 67-68.)

Opinnäytetyössä kehitettiin palvelua ideoiden pohjalta ja kartoitettiin esimerkkejä toimivista palveluista sekä ideoista.

#### Palvelumuotoilun rajaaminen (SD Filtering)

Parhaiden ideoiden ja konseptien valitseminen ja yhdistely. Tuloksien ja ratkaisujen arviointi. Tunnistetaan ryhmät ja segmentit. Palvelumuotoilun rajaaminen perustuu aina muiden tehtävien tuloksiin ja noudattaa valittua strategiaa. (Moritz 2005, 69-70.)

Ideointivaiheessa pystyttiin rajaamaan pois yksityiskohtaisesti liian laajat ja vaikeiksi koetut palvelumallit. Selkeät opinnäytetyölle ja siinä tuotettavalle palvelulle asetetut tavoitteet toimivat kehystenä ideoille.

#### Palvelumuotoilun kuvaaminen (SD Explaining)

Ymmärryksen mahdollistaminen, ideoiden ja konseptien visualisoiminen, prosessien kuvaaminen ja mahdollisten skenaarioiden havainnollistaminen. Antaa yleiskatsauksen nykytilasta ja näyttää tulevaisuuden mahdollisuuksia. Vaaditaan läpikohtainen ymmärrys löydöistä, ideoista tai prosesseista. Tavoitteiden, kohderyhmän ja taustojen ymmärrys lopputulosten kannalta. (Moritz 2005, 71-72.)

Sisältöä alettiin hahmottamaan asetettujen tavoitteiden mukaisesti. Aiheen hahmottamiseksi tuli rajaaminen saada selkeäksi. Opiskelijayrittäjyyden aiheen ollessa hyvin laaja, pyrittiin kokonaisuus pitämään yksinkertaisena palvelun käyttäjälle.

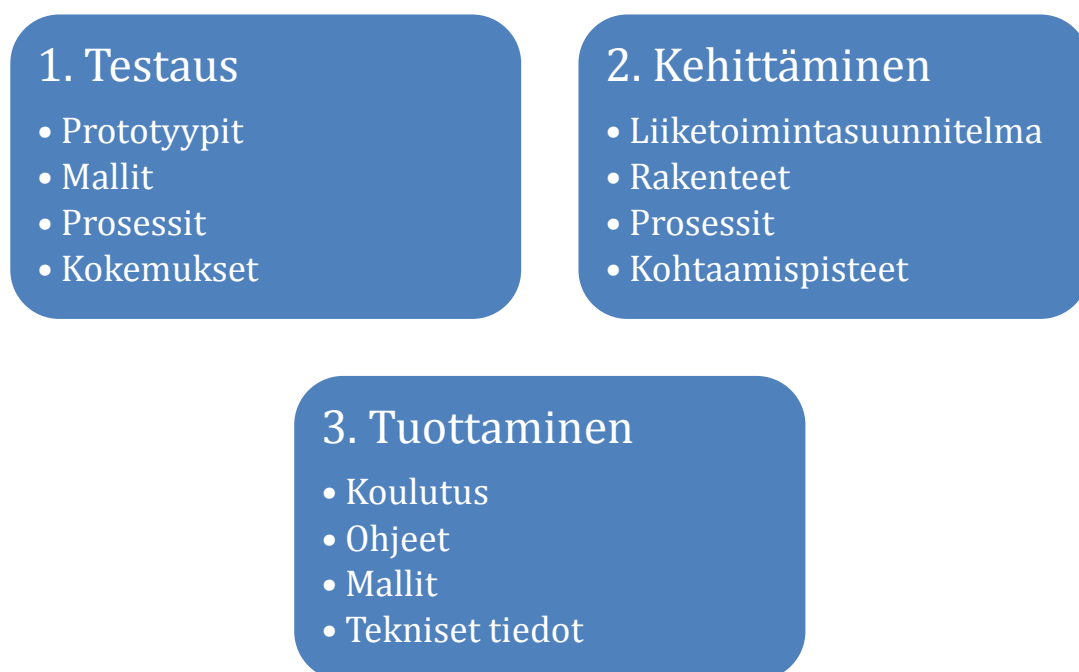
### Palvelumuotoilun toteutus (SD Realising)

Palvelumuotoilun toimeenpano. Ratkaisujen, prototyyppien ja prosessien kehittäminen, tarkentaminen ja toimeenpano. Liiketoimintasuunnitelmien tekeminen ja rajaaminen. Johtamiskoulutus. Palvelun toteuttamiseksi tulee olla selvää konseptin tarkoitus ja kuinka sen eri osat liittyvät toisiinsa. (Moritz 2005, 73-74.)

SD Realising toteuttaa palvelun. Sen tarkoituksena on tuottaa mitä tahansa valittujen konseptien toimeenpanoon tarvitaan. Sillä voidaan esimerkiksi testata palvelun prototyyppiä tai valmistaa palvelua.

Palvelumuotoilun tehtävät tuli sijoittaa suunnitelman muotoon. Tämän avulla palvelun luominen ja kehittäminen pystyttiin hahmottamaan selkeästi ja sen eri tehtävät pystyttiin kuvaamaan niille tarkoitettulla tavalla. Palveluun tuotettava sisältö ja sen ympärille rakentuva kokonaisuus oli oleellista rakentamisessa, jotta aiheen hahmottaminen pysyi tehostettuna. Palvelusuunnitelman avaaminen ja sen sisältö ovat osana palvelun jatkuvaa kehitystä.

Palvelumuotoilun toteuttamisen tarkoituksena on tuottaa mitä tahansa valittujen konseptien toimeenpanoon tarvitaan. Sillä voidaan esimerkiksi testata palvelun prototyyppiä tai valmistaa palvelua. (Moritz 2005, 73.)



Kuvio 3: Palvelumuotoilun toteutus (SD Realising) ehdotus

Kuviossa 3 on avattu Moritzin (2005) mallin mukaisia työkaluja palvelumuotoilun toteuttamiseen. Kuvion käytön tarpeellisuus tulee esiin tämän opinnäytetyön kehitysehdotuksessa. Opinnäytetyössä kuvio avaa toimintaperiaatteita ja käyttötapoja valitun konseptin toteuttamista varten.

Lisäksi Moritz (2005) nostaa esiin ajattelutapojen vaihtamisen tärkeyden palvelumuotoiluprojektissa. Esimerkiksi Palvelumuotoilun kehittämisen (SD Generating) tehtävässä tarvitaan erilaisia ajatustapoja, asenteita, keskittymistä ja ympäristöä, kuin Palvelumuotoilun kuvaamisen (SD Explaining) tehtävässä. Jokaisessa tehtävässä voidaan myös tarvita erilaista osaamista projektitiimiin.

## 6 Kysely

Ensimmäinen kysely toteutettiin Laurea Livessä, jossa se oli vapaasti luettavissa. Kysely oli suunnattu kaikille Laurean opiskelijoille, joita on noin 7500 (Tietoa Laureasta 2014.). Tavoitteena oli saada 70 vastausta.

Kysely julkaistiin ja sen vastaukset analysointiin. Vastauksia saatiin vain yhdeksän kappaletta. Näistä yhdeksästä vastauksesta ei saatu riittävän laajaa ja kattavaa aineistoa kyselyn analysointia varten.

Toinen kysely toteutettiin muokattuna teemahaastatteluna (Hirsjärvi ym. 2005, 74-75). Tämä haastattelumuoto on puolistrukturoitu ja sopii opinnäytetyöhön kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimusotteena. Laadullisen tutkimusotteen tarkoituksena on saada syventävää tietoa aiheesta. Tämä kysely kohdennettiin ennalta valittuihin vastaajiin.

Ennalta valittujen vastaajien kriteereitä olivat:

- opiskelee tai opiskellut Laureassa
- suorittanut yrittäjyysopintoja
- yrittäjyydestä kiinnostuneet opiskelijat
- omaa liiketoimintaa harjoittavat opiskelijat
- omaa liike-ideaansa kehittävät opiskelijat

Uusi kysely tehtiin 12 henkilölle, joista opinnäytetyössä hyödynnettäviä vastauksia saatiin kuusi kappaletta.

Kysely toteutettiin vuoden 2014 huhti-toukokuun aikana. Kyselyssä pyrittiin ensin kartoittamaan ja keräämään taustatietoa, jonka jälkeen kysymykset kohdistettiin opiskelijayrittäjyyden eri alueisiin.

Taulukkoon yksi on tiivistetty vastaukset kysymyksiin, joilla selvitettiin vastaajien lähtökohtatilannetta. Ensimmäisellä kysymyksellä täsmennetään liiketoiminnan perustamiseen liittyvää tietämystä. Toisella kysymyksellä selvitettiin avun tarvetta ja kolmannessa kysymyksessä hie- man avoimempi kehitysehdotuskysymys.

Oletko ollut mukana perustamassa yritystä tai kehittämässä liiketoimintaa? (täydentävänä: Millä alalla/aloilla, mikä oli roolisi tässä?)	Mihin tai minkälaista apua hait?	Mihin olisit voinut saada enemmän apua/mikä oli puutteellista?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Startup yrityksen markkinointiprojekti (projektipäällikkö)</li> <li>• Oman liike-idean kehittäminen yrittäjyysleirillä (CVC)</li> <li>• Mobiilisovellusyritys. Liiketoiminnan kehitys (Toimitusjohtaja ja perustaja)</li> <li>• Osakkaana yrityksessä, myöhemmin oma yritys</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tiiminjäseniä</li> <li>• Yrittäjyysleiri liike-idean kehittämiseen (CVC)</li> <li>• Liiketoimintasuunnitelman kehitys</li> <li>• Liike-idean kehitys</li> <li>• Asiakashankinta</li> <li>• Verkostoituminen</li> <li>• Lakiasoihin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liiketoimintasuunnitelmaprojekti (puutteellinen seuranta ja tuki)</li> <li>• Step-by-step ohjeistus</li> <li>• Verkostoitumiseen keskittyvät opinnot</li> <li>• Koordinoitua ohjausta yrittäjyyteen liittyvissä asioissa</li> </ul>

Taulukko 1: Haastateltavan lähtökohtatilanne ja tausta.

Ensimmäisten kysymysten jälkeen selviää haastateltavien eroavat taustat liittyen liiketoiminnan perustamiseen ja sen vaiheisiin. Yksi haastatelluista on päätoiminen opiskelija ja häneltä löytyy kokemusta liiketoiminnan simulaatiomaisesta perustamisesta. Liiketoimintasuunnitelman luominen ja toteutus on vaativa prosessi, joka tulee tehdä huolellisesti. Näin sen osa-alueet jäävät tehokkaammin mieleen.



Vastaajien joukossa on myös opiskeluaikana syntyneet yrittäjät, jotka jatkavat nyt valmistutuaan liiketoimintansa pyörittämistä. Heiltä saadut vastaukset ovat hyvinkin laajoja ja käsittelevät käytännön asioita, joita he ovat kohdanneet yrityselämässä.

Taustatietojen jälkeen haluttiin selvittää avun tarvetta koskien liiketoiminnan perustamista. Haluttiin selvittää osiot, joissa henkilöt tarvitsevat eniten tukea koulultansa. Vastauksissa oli sisällöllisesti eroavaisuuksia, mutta konkreettisesti ne kaikki painottuivat samoille aihealueille eli liiketoiminnan perustamisvaiheessa vaadittaviin tehtäviin.

Päätoiminen opiskelija vastasi tarvinneensa eniten apua liiketoimintasuunnitelmansa luomisessa ja uusien projektitekijöiden hankinnassa. Laurea antaa uusille liiketoimintaopiskelijoille ensimmäisenä vuonna projektin, jonka tehtävänä on luoda markkinoinnin ja menekinedistämistä valitsemalleen yritykselle. Tätä tehdessä, luodaan projektin etenemisestä suunnitelma, markkinointisuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmaa ei siis vielä tässä vaiheessa tarvita, mutta sitä avataan ja sen sisältöä tarkastellaan. Liiketoimintasuunnitelman jatkuva harjoittelu ja sen tekeminen huolellisesti on kriittisimpiä tekijöitä kun liikeidea muuttuu jatkuvaksi liiketoiminnaksi.

Seuraava vastanneista tarvitsi apua liiketoiminnan yleiseen kehittämiseen ja asiakashankintaan. Tämä tarkoittaa oman liiketalouden linjan opintojen olevan liian suppeita kattamaan opiskelijalle tarvittavat opit oman liiketoiminnan perustamiseen.

Apua tarvittiin myös verkostoitumiseen, mikä on liiketoiminnan kehittymisen ja pysyvyyden kannalta tärkeää. Sen tärkeyttä ei välttämättä painoteta tarpeeksi, jotta siihen keskityttäisiin ja sen opintotarjontaa lisättäisiin.

Vastaaja haki apua myös lakiasioissa, joita tarvitaan liiketoimintaa perustettaessa.

Ongelmakohtana ensimmäisten kysymysten kohdalla voidaan selkeästi todeta opiskelijoiden tarvitsevan apuja yrittäjyysopintojen aikana. Ratkaisuna Laurean tulisi lisätä tarjontaansa opiskelijoille suunnattuja palveluita, kuten lisätietoja yrittäjyyteen liittyvistä leireistä ja tapahtumista.

Taulukossa 2 esitetään tyytyväisyyskysymykset ja vastaajien omia kehitysehdotuksia ja mielipiteitä.

Onko mielestäsi oman koulusi tarjonta koskien yrittäjyyttä ollut riittävää/tarjoaako koulusi tarpeeksi yrittäjyysopintoja?	Millä tavalla tarjontaa tulisi kehittää?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liiketoimintasuunnitelmaprojektin toteutus oli riittämätön</li> <li>• Käytännönläheisten kurssien määrä puutteellista</li> <li>• Tyytymättömyys yrittäjyysopintojen riittävyyteen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoimia tapahtumia liike-idean kehittämiseen</li> <li>• Lisää yrittäjien luentoja</li> <li>• Yrittäjyysopintojen avoimuus ja kannustavuus</li> <li>• Canvas-malli tutuksi opintojen alussa</li> <li>• Palautteen huomioiminen kursseilla</li> <li>• Opintojen yksilöllistäminen</li> </ul>

Taulukko 2: Tyytyväisyys ja kehitysehdotukset

Kyselyssä esitettiin tyytyväisyyskysymyksiä ja kysyttävien omia kehitysehdotuksia sekä mielipiteitä koskien yrittäjyystarjontaa.

Vastaajat saivat seuraavaan kysymykseen kirjoittaa omin sanoin ja avoimesti omia mielipiteitään ja kehitysehdotuksiaan. Vaikka kiinnostukset eroavatkin vastaajilla, pysyy silti kehityksen kohde samana. Opiskelijat kaipaavat enemmän ja täsmällisempää opastusta itse konkreettisten kohtien opiskelussa. Canvas-mallin tärkeyden esilletuominen jo ensimmäisenä opiskeluvuotena auttaisi hahmottamaan koko liikeidean rakentamista. Sen vaiheet kuvattaisiin selkeästi ja niiden rakenteita käytäisiin läpi. Myös kurssit tulisivat olla sopivia henkilöille, joilla ei vielä ole omaa liikeideaa, jota kehittää.

Näiden vastausten perusteella voidaan todeta, että edistääkseen yrittäjyysopiskelua koulun tulisi panostaa projektin aloituksen jälkeiseen seurantaan ja tukemiseen enemmän, jotta niistä opittavat aiheet sisäistettäisiin tehokkaammin.

Yhdessä vastauksessa viitataan vastaajan omaan opinnäytetyöhön. Opinnäytetyö keskittyy samoihin aiheisiin kuin tämä opinnäytetyö, joten perehtyminen lainattuun tekstiin suoritettiin hyvin tarkasti. Aiemmin tekstissä todettu loppuun saattaminen ja projektien seuraamisen puutteellisuus on edelleenkin ongelmana ja kannustaminen kehittämiseen uupuu. Opiskelijat, jotka ovat päättäneet ryhtyä kehittämään omasta ideastaan liiketoimintaan tai edes lähteneet perehtymään koko perustamisprosessin aiheisiin tarvitsevat koko sen laajuudesta tietoa.

Tämän tiedon hankkimiseen ja ymmärtämiseen oikein on parasta saada tukea. Näin pystyttäisiin ehkäisemään mahdollista epäilyä oman idean toteuttamiskelpoisuudesta ja motivaatio ja usko omaan ideaan pystyttäisiin pitämään mahdollisimman korkealla.

Opiskelijoilla pitäisi myös olla enemmän mahdollisuuksia saada vapaasti valittavia opintoja aiheisiin, jotka ovat yksilöllisesti heidän aihettaan koskevia. Vasta liiketoiminnan perustamisen jälkeen tarjottavat opinnot nostavat kynnystä lähteä opiskelemaan aihetta. Vastauksessa mainitaan myös opinnäytetyön kirjoittajien olevan yhtä mieltä siitä, että liiketoiminnan perustettuaan ja siihen resursseja kiinnitettyään, nousevat motivaatio ja tahto kehittää siitä toimivampaa.

Viimeiseen kysymykseen viitatussa opinnäytetyövastauksessa henkilö valitsi kohdan jossa selviää heidän Laurean tarjoamien oikeanlaisten rakenteiden tärkeys opetuksessa. Nämä rakenteet auttaisivat eri vaiheissa olevia opiskelijoita ja vähentäisivät painetta koko aiheen tarjoamisen saralta. Eri vaiheissa toimivien opiskelijoiden tulisi saada juuri itselleen sopivaa opetusta ongelmiinsa, vaikka sen toteuttaminen olisikin haastavaa.

Ensimmäisenä kannustaminen opintoihin, ohjaaminen & kannustaminen tukeminen. Toinen opintojen yksilöllistäminen. Yksilöllistämällä tarkoitetaan opiskelijan mahdollisuutta päättää omista kursseista, projekteista ja harjoitteluista. Kolmantena ehdotuksena olisi tarjota tukea yrittäjyyteen eri vaiheissa oleville opiskelijoille.

Vastauksista saaduissa kehitysehdotuksissa toistuu saman teeman mukainen puute tarjota opiskelijoille eriasteista apua. Mielestämme tätä pystyttäisiin edistämään kehitysehdotusten mukaisesti lisäämällä tukea yrittäjyysopintoihin.

Nämä kehitysehdotukset toistavat varsinkin Laurean yhden toimipisteen puutetta tarjota opiskelijoilleen eriasteista apua. Voimme vain todeta, että ratkaisuna tähän on yritys ja yrittäjyysopintojen lisääminen ja niiden mahdollistaminen kaikille aiheesta kiinnostuneille, ilman rajoituksia.

Taulukossa 3 esitetään kysymykset koskien yrittäjyystapahtumia ja leirejä.

Oletko hakenut tai osallistunut kilpailuihin tai seminaareihin? Jos olet, niin mihin?	Vastasiko tapahtuma odotuksiasi?	Mitä hyötyä olet saanut tapahtumista?
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sense-liikeideakilpailu</li> <li>• Otaniemen naisyrittäjyysseminaari</li> <li>• LaureaES yrittäjyystiistai</li> <li>• Pitch and Beer</li> <li>• Cambridge Venture Camp</li> <li>• Slush</li> <li>• Leijonan Luola</li> <li>• Aalto Start-up Center</li> <li>• Forum Virium</li> <li>• Innovation Express</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• LaureaES yrittäjyystiistaiden puhujat kiinnostavat</li> <li>• Naisyrittäjyysseminaari pintapuolinen</li> <li>• Pitch and Beer ja Sense-liikeideakilpailuista positiivisia kokemuksia</li> <li>• CVC:llä verkostoituminen ja liikeidean kehittäminen ylittivät odotukset</li> <li>• Osaan tapahtumista ammattimaisempaa otetta</li> <li>• Slush esimerkkinä kasvanut ja menestyvä ammattimainen tapahtuma</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Itsevarmuutta omaan esiintymiseen</li> <li>• Verkostoituminen</li> <li>• Yrittäjyyden alkuvaiheessa erittäin opettavaisia kokemuksia</li> <li>• Oman liikeidean kehittämiseen eri näkökulmia</li> <li>• Ammattimaisen osaamisen kehittyminen</li> </ul>

Taulukko 3: Yrittäjyystapahtumat

Viimeisen aihealueen kysymyksissä haluttiin selvittää kysyttävien mielipiteitä ja kokemuksia koskien yrittäjyystapahtumia yleisesti. Kysymyksissä selvitettiin myös niiden vaikutusta osallistujien liikeideoiden kehittämiseen.

Ensimmäisessä vastauksessa pystytään osoittamaan opiskelijan kiinnostus yhtä liikeideakilpailua kohtaan. Opiskelija haki tapahtumaan ja vaikka ei päässytäkään osallistumaan tähän, pystyi hän silti pitämään kiinni kilpailuinnostaan ja osallistumaan uuteen kilpailuun sopivamman ajan koittaessa. ”Muutamaankin tapahtumaan on tämän jälkeen tullut osallistuttua ja vähintäänkin kiinnostusta olisi osallistua.”

Seuraavat vastaukset pitivät sisällään montakin samaa tapahtumaa, kuten CVC (Cambridge Venture Camp), Sense-liikeideakilpailu ja Pitch & Beer - tapahtumat. Näihin osallistuminen on siis tehty Laurean opiskelijoille tutuksi ja siihen on suurimmaksi osaksi vaikuttanut opiskelijalähtöinen LaureaES. Yhdessä vastaajista oli varsinkin kattava kokemus kaikista suomen liikeideakilpailuista.

Seuraavassa kysymyksessä selvitettiin miten nämä tapahtumat ovat vastanneet niihin osallistuneiden odotuksia. Ensimmäisen vastaajan Sense-liikeideakilpailun mennessä ohi, osallistui hän Naisyrittäjyysseminaariin Laurean Otaniemessä." Mielipiteenä tästä tapahtumasta mainitsi hän sen jääneen hieman pintapuoliseksi. Rakenteeltaan tämä tapahtuma voisi siis olla hieman syvempi.

Yksi vastaajista avasi positiivista katsomustaan leireistä. Niillä opitut esiintymiseen ja rakenteisiin liittyvät tekijät auttoivat todella paljon. Kansainvälisenä leirinä CVC oli erittäin onnistunut ja suomessa toteutuneet kilpailut Sense ja Pitch & Beer olivat myös antoisia kokemuksia. Etenkin CVC:n tapahtumasta pystyttiin päättelemään, että sinne osallistunut vastaaja arvosti paljon siellä kehittämäänsä verkostoa ja hankkimiaan kontakteja. Maininta näiden positiivisesta vaikutuksesta myös leirin jälkeisessä tulevaisuudessa tulee selvästi ilmi.

Kolmannessa vastauksessa saatiin selville hieman jakautuneita mielipiteitä eri tapahtumista. Vastaaja oli ottanut osaa niin suomessa kuin ulkomaillakin toteutettaviin tapahtumiin ja näistä saatu vertailukelpoiset vastaukset ovatkin hyvin avaavia. Vastaaja mainitsi, että osassa varsinkin suomessa järjestettävistä tapahtumista oikeanlainen kiinnostuminen ja sen näkeminen tapahtumassa oli hieman puutteellista. Vaikka tapahtumissa keskityttiinkin tärkeään aiheeseen, verkostoitumiseen, tulisi vastaajan mielestä niissä kuitenkin keskittyä vielä enemmän itse sisältöön ja sen ammattimaisuuteen. Suomessa järjestettävä Slush-tapahtuma oli vastaajalle erittäin positiivinen kokemus, jonka kehittyminen on vähintäänkin mielenkiintoista, etenkin tapahtuman kasvaessa pienistä mittapuista koko euroopan laajuiseksi tapahtumaksi.

Viimeisessä vastauksessa mainittiin uudestaan positiivisessa mielessä ulkomailla paikkansa ottaneet tapahtumat.

Kyselyn viimeinen kysymys avaa näiden tapahtumien yleishyödyllisyyttä koskien yrittäjyystapahtumia. Tyytyväisenä pystytään pitämään kaikkia niihin osallistuneita ja tähän kyselyyn vastanneita henkilöitä. Varsinkin esiintymiseen ja siihen panostamiseen on saatu hyvää opetusta ja käytännön kokemusta. Konkreettisesti toteutettuna, eli esiintymällä yleisön edessä, pystytään rauhassa kehittymään ja tuomaan omaa liikeideaa vapaasti esille. Tähän suunnatut harjoitteet olivat mieluisia tapoja opetella aihetta enemmän.

## 7 Johtopäätökset kyselyistä ja lähdemateriaaleista

Opinnäytetyössä on perehdytty yrittäjyyteen käsitteenä ja liiketoiminnan perustamiseen vaadittavista tehtävistä, palvelumuotoiluun ja palvelun luomiseen, kehitystutkimuksen luomiseen, toteuttamiseen ja sen vastausten oikein käyttämiseen. Kehitystutkimuksen prosessista on luotu opinnäytetyöhön sovellettu versio, jota käyttämällä on saatu riittävä lopputulos kehitysehdotuksen luomiseksi.

Kehitystutkimuksen tuloksia analysoimalla on pystytty nostamaan selkeästi samanaiheisia teemat. Lähdemateriaaleina käytetyistä tutkimuksista tulee esille selkeästi opiskelijoiden havainnoimat kehittämisen kohteet. Selkeimmiksi kehittämiskohteiksi nousivat yrittäjyysopintojen tehostaminen henkilökohtaisessa opiskelussa, opintojen ohessa tarvittavan tuen määrä ja näiden opintojen keskittäminen ja niihin opastaminen.

Opiskelijayrittäjyyden edistämispalvelusta luodaan suunnitelma, joka keskittyy yksinkertaistettuna itseopiskelun tehostamiseen. Palvelun käyttäjä pystyy etsimään esimerkiksi yrityksen perustamiseen vaadittuja askeleita tai menestyväksi yrittäjäksi kasvamista tehokkaammin sen helpon käytettävyyden ja yksilöllistetyemmän oppimistavan kautta.

Palvelun luomiseen vaikuttavat kehittämismielessä kyselyn vastaukset ja sieltä saadut kehitysehdotukset ja avoimet palautteet. (Tuulaniemi 2011, 130-131.)

Opinnäytetyössä Osuuskunta opiskelijayrittäjyyden edistäjänä ammattikorkeakouluissa (Raunio 2013) esitetään sen tutkimuksen aikana herännyt kehitysehdotus seuraavasti: ”Opiskelijat tarvitsivat selkeän tietopaketin jaettuna suoraan oppitunnilla tai muussa tilaisuudessa, jossa opiskelijat ovat konkreettisesti läsnä, jotta tieto tavoittaa paremmin opiskelijat”. ”Selkeän tietopaketin avulla opettajat voivat helpommin jakaa tietoa eteenpäin opiskelijoille.”

Opinnäytetyössä Perfect Getaway - Ideasta Yritykseksi (Lehtonen & Rusanen 2013) esitetään kehitysehdotus koskien opiskelijan lähtökohtaa yrittäjänä seuraavasti: ”Apua täytyy löytyä niille jotka ovat ideansa kanssa alkuvaiheessa, niille jotka ovat pidemmällä ja tarvitsevat rahoitusta, kuten myös heille, jotka eivät vielä tiedä haluavansa yrittäjiksi.”

Työssä suunnitellun OYE-palvelun pääpainoksi kehitysehdotuksista esille useaan otteeseen tulleen yksilöllisen käytettävyyden. Opintojen lähtökohdasta riippumatta palvelun käyttäjä pystyy tutustumaan ja hahmottamaan yrittäjyyden kokonaisuutta ja sen eri vaiheita. OYE-palvelu sisältö esitetään lineaarisesti, joka lisää aiheesta syntyvää kokonaiskuva.

## 8 Kehitysehdotus

Kehitysehdotus toteutettiin kehitystutkimuksen lopputuloksena. Kehitysehdotus on suunnitelma opiskelijayrittäjyyden edistämiseen keskittyvästä palvelusta, joka on suunnattu yrittäjyydestä kiinnostuneille opiskelijoille. OYE-palvelu vastaa kyselyn tuloksena selkeästi keskeiseksi aiheiksi nousseiden ohjaajan ja opiskelijan välisen tuen ja yksilöllisemmän opiskelun tehostamiseksi.

Kehitysehdotus on palvelusuunnitelma, joka avaa yrittäjyysopinnoista kiinnostuneille työkalun muodossa aiheen keskeisimmät tekijät. Suunnitelma pitää sisällään mitä OYE-palvelun luomiseen vaaditaan ja mitkä ovat sen eri vaiheet. Tämä on selvitetty toteuttamalla kehitystutkimus ja tutustumalla palvelumuotoilun eri vaiheisiin. Palvelumuotoiluprosessia, yrittäjäksi syntymisen kiertoa ja kerättyä tietoa käyttämällä olemme tuottaneet vision palvelusta.

Suunnitelman visio kattaa palvelun sisällön ja ulkonäön toteuttamiseen vaadittavat tekijät. Nämä tekijät tullaan toteuttamaan omina projekteina. Näin pystytään edistämään myös projektinomaista työskentelyä, joka kehittää opiskelijoita toimimaan yrittäjämäisemmin. Projekteissa tulevat tutuksi käsitteet ja aihealueet, jotka ovat keskeisimmät tekijät yrittäjäksi kasvamisessa.

Opinäytetyössä on koottu yhteen lähdemateriaaleista ja kyselyn tuloksista esille tulleet mielenpiirteet ja kehitysehdotukset. Näitä hyväksi käyttäen luotiin palvelusuunnitelma.

## 9 Opiskelijayrittäjyyden edistämisen (OYE) palvelusuunnitelma

OYE-palvelusuunnitelman avulla rakennetaan kokonaisuus, jossa yrittäjäksi kasvamisen prosessi hahmoteltu selkeästi. Palvelun tarkoitus on tehostaa opiskelijan itsenäistä opiskelua.

Suunniteltu palvelu nähdään sen toteutuessa työkaluna jokaisen aiheesta kiinnostuneen kohdalla ja sen käytön tarve riippuu opiskelijan omasta halusta oppia. Näin pidämme palvelun motivaatiota ylläpitävänä ja kiinnostavana, joka lisää sen käytettävyyttä ja tehokkuutta. (Tuulaniemi 2011, 130-131.)

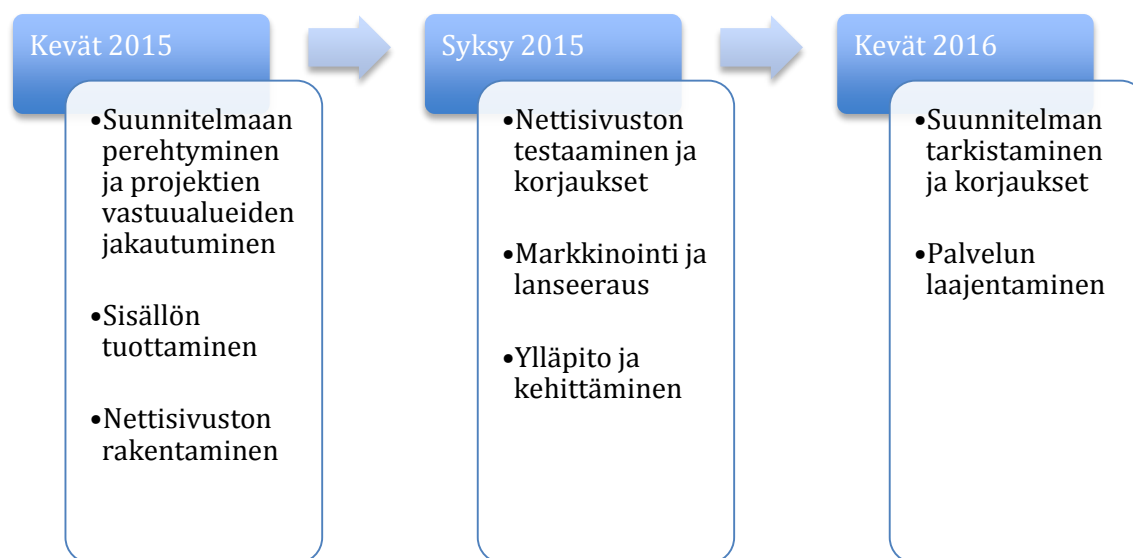
Palvelu luodaan internetsivujen muotoon. Sivuille rakennetaan menetelmä, jonka avulla aiheen oppiminen ja sisäistäminen on mahdollisimman yksinkertaista ja tehokasta. Sivustolle pääsy tapahtuu koulun omien sivustojen kautta ohjatusta linkistä.

Palvelusuunnitelma tarjoaa opiskelijoille mahdollisuuden päästä työstämään opintopisteitä vastaan kehittämis- ja tuottamisprojektia. Nämä antavat lisää kokemusta projektiluontoisesta oppimisesta. Tästä kokemuksesta on hyötyä yrittäjälämässä.

### 9.1 OYE-palvelusuunnitelman toteutus

Palvelusuunnitelma koostuu osaprojekteista, jotka määräytyvät sen toimenpiteiden mukaan. Nämä osaprojektit ja niitä varten suoritettavat tehtävät jaettiin ja aikataulutettiin niiden suorittamisjärjestyksen mukaisesti. Aikaisemmin kohdassa 5, Opiskelijayrittäjyys Laureassa käsitellyt arvot ja ammattikorkeakoulun tavoitteet kehittää opiskelijayrittäjyyttä ohjaavat ja kannustavat opiskelijoita toteuttamaan projekteja.

Osaprojekteiksi jakaminen tarkoittaa uusien projektien syntymistä, joka edesauttaa opiskelijoiden projektinomaista työskentelyä. Näin työ toimii koulutusohjelman tavoitteiden mukaisesti. (Laurea Live 2014.) Opiskelijat osallistuvat osaprojekteihin, joka edistää heidän opiskeluaan ja samalla näin kehittävät suunnittelemaamme palvelua.



Kuvio 4: Osaprojektien aikataulu

Palvelun toteutusta varten luodaan projekti, jonka vetäjäksi ja vastuuhenkilöksi tarvitaan projektityön ammattilainen. Projektin kokonaisuus määräytyy lukuvuosittain syntyvistä osaprojekteista. Näihin osaprojekteihin valitaan lukuvuodeksi kerrallaan projektiryhmät, joissa jokaiselle ryhmän jäsenelle määräytyvät omat roolit.



Osaprojektien aloittamista varten valitaan projektipäälliköt. Nämä projektipäälliköt valitsee koko projektin vastuuhenkilö. Projektipäälliköiden vastuuna on nimittää projektitiimiläiset ja heidän roolinsa. Jokaiselle projektille luodaan niiden alkaessa projektisuunnitelmat, joissa määritetään projektin eteneminen sille asetettujen tavoitteiden mukaisesti. Näitä tavoitteita ovat aikataulussa pysyminen ja projekteille asetettujen tehtävien valmistuminen. Nämä tavoitteet selviävät opinnäytetyöhön tuotetusta palvelusuunnitelmasta.

Kaikkien osaprojektien aloittamisessa luotavat projektisuunnitelmat sisältävät palvelusuunnitelmasta selvinneet tavoitteet ja aikamäärät, jotta osaprojektien ja kokonaisprojektin suunniteltu eteneminen pysyy aikataulussa. Suunnitelmaan ei tehdä merkintöjä, vaan sen kehittämistä varten kerätään jatkuvasti ideoita ja ehdotuksia projektitiimeiltä. Nämä ehdotukset käydään läpi vuonna 2016 kevään osaprojektissa, joissa ne päivitetään osaksi palvelusuunnitelmaa.

#### 9.1.1 Kevät 2015 osaprojektit ja tavoitteet

Suunnitelmaan perehtyminen ja projektien vastuualueiden jakautuminen

Varsinaisen projektin aloitus. Tämän projektin alle rakennetaan osaprojektit, joihin kokonaisprojektin vastuuhenkilö valitsee projektipäälliköt. Projektin vastuuhenkilö tutustuu valittujen projektipäälliköiden kanssa palvelusuunnitelmaan ja tekee osaprojekteille toteutusaikataulut. Toteutusaikataululla seurataan projektien etenemistä ja noudatetaan ennalta määrättyjä tavoitteita. Nämä ennalta määrätty tavoitteet ovat projektien vastuualueet.

Sisällön tuottaminen

Ensimmäinen osaprojekti. Projektipäällikkö nimittää oman projektitiiminsä, joka tekee projektisuunnitelman. Projektisuunnitelma noudattaa palvelusuunnitelman tavoitteita ja kokonaisprojektin aikataulua. Projektisuunnitelman tehtävälistan vastuuhenkilöt jakaa projektipäällikkö.

Tämän projektin tavoitteena on luoda palvelun sisältö avaamalla yrittäjyyspolun käsitteet. Seuraavaksi avataan kaikki yrittäjyyspolkuun avattavat käsitteet ja jotka toimivat tehtävälistan sisällön tuottavalle projektiryhmälle.



Kuvio 5: Yrittäjyyspolku

Yrittäjyyspolun eri aiheet kuvaavat liiketoiminnan perustamiseen vaadittuja tehtäviä.

Yrittäjyyspolun käsitteet:

1. Idea

- a. Liikeidea käsitteenä ja mitä sen luomiseen, kehittämiseen ja toteuttamiseen vaaditaan.
- b. Erilaisten menestyneiden ja epäonnistuneiden esimerkki liikeideoiden käyttäminen ja avaaminen

Liikeidea tulee kirjoittaa liiketoimintasuunnitelmaksi, jotta se pystytään muuttamaan ideasta liiketoiminnaksi. Näin toimimalla, pitää ideasta tulla selville kaikki ne tekijät, jotka mahdollistavat idean tuottavaksi. Idea muunnetaan suunnitelmaksi ja sitä käytetään liiketoiminnan perustamisessa jatkuvasti hyväksi seurantatyökaluna ja muistikirjana, mutta sitä voidaan myös tarvittaessa muuttaa mikäli siihen on tarvetta.

Yrittäjyyspolun ensimmäinen kohta vastaa kysymyksiin:

- Mikä tuote tai palvelu on kyseessä?
- Mitä tuote/palvelu tekee, toimintaperiaate?
- Tuotteen/palvelun eroavaisuus markkinoilla, miksi valita juuri tämä tuote/palvelu?
- Kenelle tuote/palvelu on tarkoitettu?
- Miksi kyseinen tuote/palvelu tulisi valita, ostaa ja ottaa käyttöön?
- Miten ja missä tuotetta/palvelua markkinoidaan, myydään?

2. Markkinatutkimus

- a. Markkinatutkimus käsitteenä
- b. Avataan markkinatutkimuksen tavoitteet ja hyödyt
- c. Esimerkitapauksia

Tuotteen/palvelun tuomista markkinoille varten tulee pohjatyö olla tehtynä. Markkinointitutkimuksella käsitetään markkinoiden suuruus, kilpailijat alalla ja yleinen rahaliikenne. Näiden

pohjalta voidaan määrittää omalle toiminnalle kehikko, jonka mukaan määriytyy myös markkinointiin käytettävät resurssit. Tekemällä markkinointitutkimuksia säännöllisesti yritys pitää tietonsa jatkuvasti ajan tasalla markkinoilla tapahtuvista muutoksista.

### 3. Liiketoimintasuunnitelma

- a. Liiketoimintasuunnitelman sisältö ja tarkoitus
- b. Eri yritysmuotojen esittäminen ja niiden liiketoimintasuunnitelmiin tutustuminen
- c. Markkinointi
- d. Taloushallinnon suunnittelu
- e. Erilaisten työkalujen käyttö liiketoimintasuunnitelmassa (esim. SWOT, PESTE, OEH-Analyysi, portfolioanalyysit)

Liiketoimintasuunnitelman rakentaminen vastaa seuraaviin kysymyksiin:

- Miten kehittää idea liiketoimintasuunnitelmaksi?
- Onko liiketoiminnalla realistisia mahdollisuuksia markkinoilla
- Kilpailija vertailu ja oman toiminnan analysoiminen, miten toteutetaan?
- Miten teen mahdollisimman tehokkaasti liiketoimintasuunnitelman?

### 4. Tiimi ja verkostoituminen

- a. Yrityksen henkilöstön kuvaaminen
- b. Verkostoituminen käsitteenä

Yrittäjän tulee osata luoda verkosto toiminnalleen käyttämällä hyväksi mahdollisia kontaktejaan ja yhteistyökumppaneitaan. Toimiva verkosto on tärkeä elin tuotteen/palvelun tuottamiselle. Oikein käytettynä, toimiva ja vahva verkosto voi olla merkittävin tekijä yrityksen menestymisen kannalta. Verkoston ylläpitäminen tarkoittaa yhteydenpitoa kaikkiin sen jäseniin ja ryhmiin ja toimimista niiden ja yrityksen omien etujen saavuttamiseksi. Verkoston käyttäminen ja hallitseminen toimii kaikkien osapuolien eduksi. Mikäli verkosto ei pysy hyödyllisenä kaikille osapuolille, on järkevää yrittää muuttaa tilannetta positiivisemmaksi mahdollisimman aikaisessa vaiheessa.

Yleisimmät ja käytännöllisimmät osalliset hyvään ja toimivaan verkostoon koostuvat seuraavista tekijöistä:

- Kuljetus ja logistiikka
- Tuotanto
- Jälleenmyyjät, jakelu
- Mainostaminen ja markkinointi, promootio/PR
- Henkilöstöhallinta ja rekrytointi

- Myynti
- Henkilöstöhuolto, työturvallisuus ja vakuutukset
- Asiakaspalvelu ja tukitehtävät
- Johdon konsultaatio ja avustaminen

Tiimi ja verkosto vastaa kysymyksiin:

- Mitä hyvä verkosto tarkoittaa ja merkitsee?
- Ketkä kuuluvat minun verkostooni?
- Mitä hyväksi yrittäjäksi tuleminen vaatii?
- Miten ylläpidän ja kehitän itseäni?

## 5. Rahoitusmuoto

- a. Rahoitusmuodot
- b. Rahoituksen hankkiminen
- c. Liiketoiminnan kuvaaminen sijoituskohteena
- d. Oikean sijoitusmäärän laskeminen ja ylimääräisten sijoitusten hakeminen

Yrityksen liiketoiminnalle rahoituksen löytäminen on haastava prosessi. Ensiksi liiketoiminta on pystyttävä kuvaamaan mahdollisimman kiinnostavalla ja houkuttavalla tavalla mahdollisille sijoittajille, jotta lähtökohtainen mielenkiinto voidaan saavuttaa.

Kun kiinnostavuustaso sijoittajiin on saavutettu, voidaan miettiä oikean sijoittajan valitsemista. Yrityksen tulee tarjota vastinetta sijoittajilleen, joten vaihtoehtoja sopimukselle on erittäin laajasti. Sijoitusmuotoja liiketoimintaa avittamaan on myöskin useita. Näitä ovat perinteisten yksittäisten sijoittajahenkilöiden ja yritysten lisäksi tavat, joilla rahoitusta kerätään.

Rahoitusta haettaessa täytyy yrityksen esittää mahdollisille sijoittajille seuraavat tehtävät:

- Liiketoimintasuunnitelma
- Yrityksen toiminta numeroina; tilinpäätökset, rahoituslaskelmat ja tulokset, arviot ja tuloslaskelmat, liikevaihto
- Laina-hakemukset

Rahoitus vastaa seuraaviin kysymyksiin:

- Paljonko yrityksen toiminta vaatii sijoituksia
- Mikä on paras sijoitus/rahoitusstrategia yritykselle
- Miten hankkia haluttu rahoitus
- Mihin sijoitukset tulisi käyttää

## 6. Jatkuva kehitystoiminta

- a. Yrityksen toiminta markkinoilla
- b. Yritystoiminnan laajentaminen

- c. Tuottavuuden nostaminen
- d. Yrityksen muuntautumiskykyisyys

Yrityksen kasvaminen ja kasvattaminen ovat keskeisimpiä aiheita jatkuvassa kehitystoiminnassa. Ei riitä, että yrittäjä on suunnitellut liiketoiminnan alkaessa mahdollisia visioita tulevaisuutta varten. Nämä alustavat visioidut voivat osoittautua kelpaamattomiksi ja vanhanaikaisiksi, johtuen esimerkiksi markkinoilla tapahtuvasta laajasta muutoksesta tai globaaleista ilmiöistä.

Yrittäjän tulee olla jatkuvasti tietoinen yrityksensä kehittämisestä ja kasvusta. Näin pystytään ennakoimaan tulevia muutoksia, jotka voivat äärimmillään muuttaa yrityksen rakennetta radikaalisti ja jopa vaikuttaa sen pääliiketoimintaan. Jotta muutos saadaan pidettyä positiivisena ja yrityksen kasvaminen kannattavana, on yrittäjän osattava ennustaa yrityksen kasvattaminen oikein.

Jatkuva kehitystoiminta vastaa seuraaviin kysymyksiin:

- Miten ja milloin yrityksen kasvaminen ja kasvattaminen tulisi tehdä
- Mitkä ovat yrityksen kohdemarkkinat
- Miten näille kohdemarkkinoille päästään
- Tuleeko yrittäjän asettaa haasteita ja tavoitteita myös itselleen
- Miten lisätä näkyvyyttä ja julkisuutta
- Miten seurata yrityksen kehitystä ja kehittää visiota tulevaisuudelle

Yrittäjyyspolun sisältö on suunniteltu osaksi opinnäytetyön kehitysehdotuksena olevaa palvelusuunnitelmaa. Projektien toteutuessa, voidaan suunnitelman eri osia soveltaa tarpeen mukaan.

Yrittäjyyspolun otsikoiden alla olevat kohdat kuvaavat niitä varten avattavia kohtia ja selitettäviä tehtäviä. Palvelun sisällön tulee vastata kysymyksiin, jotka on havainnollistettu. Nämä tehtävät voidaan liittää joko sovellettuina tai suoraan osaprojektien projektisuunnitelmiin.

Yrittäjyyspolku kuvataan linjana liiketoiminnan perustamisvaiheesta sen kehityksen jatkamiseen. Tarkoituksena on, että opiskelija voi tutkia vapaavalintaisesti vaiheita, joista on kiinnostunut ja kokee tarvitsevansa lisätietoa. Opiskelijan ei ole pakko valita kaikkia aiheita tai edetä järjestyksessä opintopolkua pitkin, vaan tavoitteena on saada yksilöllistetty ja käytännöllinen työkalu.

Tämä toteutetaan pitämällä hiirtä kunkin kohdan päällä, jolloin tiivistetty selostus aiheesta avautuu pieneen ikkunaan kursorin viereen. Painamalla ja valitsemalla kohdan siirtyy opiskelija itse sivulle, joka koostuu kokonaan kyseisestä aiheesta. Jokaiseen aiheeseen liittyvät vielä Caset, eli oikeiden yritysten tapahtumat, jotka keskittyvät aiheisiin ja toimivat konkreettisenä esimerkkinä. Teoriana voidaan käyttää sopivaa kirjallisuutta tai verkosta löytyvää varmaksi todettua materiaalia.

#### Nettisivuston rakentaminen

Palvelusuunnitelman kohdassa 11.2, Palvelun rakenne, hahmotetaan sivuston ulkomuotoa ja sen käyttöä. Palvelun luomiseen vaaditaan alan opiskelijoita, jotta se saadaan näyttämään ja toimimaan mahdollisimman tehokkaasti ja suunnitelman mukaisesti. Sivustosta tehty hahmotelma toimii visiona nettisivujen rakentamisen projektitiimille.

Nettisivujen projektiimi ja sisällön tuottavan projektitiimin yhteistyö on erittäin tärkeää. Näiden kahden projektin tulee kommunikoida ja toimia aktiivisesti yhdessä toimivan palvelun tuottamiseksi. Nettisivustojen rakentamiseen sovelletaan palvelumuotoilun prosesseja, jotka on kartoitettu kohdassa 7, Palvelumuotoilu.

#### 9.1.2 Syksy 2015 osaprojektit ja tavoitteet

Palveluun tuotetun sisällön ja sen lisääminen nettisivustoille on tiivistä yhteistyötä kahden projektin välillä. Projektitiimien ja niiden tiimiläisten yhteydenpito on välttämätöntä, jotta molemmat projektit pysyvät aikataulussa ja tavoitteet pystytään saavuttamaan. Kevään 2015 lukuvouden lopussa, molempien niitä varten perustettujen osaprojektien on oltava suoritettuina. Tämä tarkoittaa syksyn 2015 osaprojektien aloittamista valmistuneiden projektien pohjalta käyttämällä uusia tiimijäseniä. Suunnitelmassamme suositellaan vähintään yhden alkupe- räisessä tiimissä olleen jäsenen aloittamista uudessa projektissa. Tehokkainta olisi saada tämä henkilö projektipäälliköksi, kuitenkin vastuuhenkilön nimittämänä.

#### Nettisivuston testaaminen ja korjaukset

Nettisivuston testaamisella tarkoitetaan sen teknisen toimivuuden kokeilemistä, mutta sen sisällön helppolukuisuus, palvelun käytettävyys ja yleinen ilme ovat oleellinen osa testausta. Testaamista varten tulee sitä varten perustetun osaprojektitiimin suorittaa testausryhmien hankinta. Testaukseen valittavat henkilöt tulee valita sen mukaan, miten todennäköisesti nämä tulisivat käyttämään palvelua. Potentiaalisille käyttäjille esitellään testausvaiheessa oleva palvelu.

Aiheesta kiinnostuneille voidaan luoda tehtävä, jossa on esimerkiksi aikaraja. Tämän jälkeen suoritettaisiin kysely. Kysely voidaan suorittaa esimerkiksi tässä opinnäytetyössä hyödynnettyä ja sovellettua puolistrukturoitua teemahaastattelua (Hirsjärvi ym. 2005, 74-75) käyttäen. Kysymykset koskisivat ensin annettua tehtävää ja sen kysymyksiä. Testaajat vastaisivat pistokokeen muodossa, mutta varsinaiset kysymykset palvelusta kysyttäisiin vasta kyselyn lopussa. Näin selvitettäisiin palvelun riittävyys ja käyttöisyys kohdistamalla kysymykset sisällöstä alkuun ja vasta jälkepäin vapaat ja avaavat kysymykset visuaalista ja esteettistä kehittämistä varten.

Projektitiimi analysoi vastaukset ja muodostaa niistä omalle projektilleen kehityskohteet. Nämä kohteet korjataan ja päivitetään itse palveluun.

#### Markkinointi ja lanseeraus

Osaprojektin tavoitteena on luoda markkinatutkimus ja markkinointisuunnitelma palvelulle. Yhtä aikaa toimivien projektien yhteistyö aloitetaan edellisen lukuvuoden tavoin samalla ja kommunikaatio on näiden välillä oltava aktiivista. Kuitenkaan ennen palvelun testaamisen jälkeen tehtyjä korjauksia ei palvelua voida lanseerata. Markkinatutkimuksella halutaan selvittää muiden samankaltaisten palvelujen lanseeraukseen vaadittuja tehtäviä, miten niiden toiminta markkinoilla on lähtenyt käyntiin ja miten niiden toiminta on jatkunut. Kohdekäyttäjien määrittäminen palvelun ollessa valmis on osa markkinointiprojektin tehtäviä. (Rope 2005.)

Kun markkinointisuunnitelma on tehty, osaprojektin tehtävänä on selvittää jakelukanava, jossa palvelun julkaiseminen tavoittaa mahdollisimman monta kohdekäyttäjää.

#### Ylläpito ja kehittäminen

Osaprojekti aloitetaan palvelun valmistuttua. Sen seuraamista jatketaan aktiivisesti. Yhdessä markkinointiprojektin kanssa, selvitetään käyttäjiltä mielipidekyselyiden muodossa palautteen toimivuudesta. Käyttäjämäärä verrattuna testajiin on suunnitellusti moninkertainen, joten odotettavissa on suurempi palautemäärä kuin testausvaiheessa. Tämän palautteen tulee toimia pysyvänä tavoitteena ja kehittävänä tekijänä palvelulle, jotta suunnitelman mukainen oppimisen yksilöllisyys pystytään tarjoamaan käyttäjille. Osaprojektin arvona toimii aikaisemmin opinnäytetyössä mainittu opiskelijoilta opiskelijoille teema. Tekninen ylläpito, sisällön päivittäminen ja sen kehittäminen palautteiden kanssa on vaativa ja työllistävä alue, joka saattaa vaatia projektipäälliköltä haastaviakin ratkaisuja.

### 9.1.3 Kevät 2016 osaprojektit ja tavoitteet

#### Suunnitelman tarkistaminen ja korjaus

Muiden osaprojektien vuodelta 2015 tultua suoritetuiksi ja palvelun ollessa markkinoilla, suoritetaan palvelusuunnitelman katsaus. Suunnitelmaa on pidettävä avoinna ja sitä on noudatettava, tilanteiden mukaan myös sovelletusti, kaikkien osaprojektien ajan, jotta sen määrittämät tavoitteet ja aikamäärät pitävät paikkansa. Palvelusuunnitelmaan liittyvät kehitysehdotukset käydään läpi. Vastuhenkilö ja projektipäälliköt ratkaisevat tehtävät päivitykset ja muokkaavat ne suunnitelmaan parhaalla näkemällään tavalla. Näin toimitaan, jotta palvelu pysyy mahdollisimman ajanmukaisena ja opiskelijälähtöisenä.

#### Palvelun laajentaminen

Palvelusuunnitelman muokkauksen yhdessä päätetään myös tarpeesta laajentaa palvelun tarjontaa. Tähän vaikuttavat käyttäjämäärän kasvaminen, palautteista saatujen kehitysehdotusten yhtenäinen teema ja mahdollisesti myös yhteistyökumppaneiden liittyminen osaksi kokonaisprojektia.

## 9.2 OYE-palvelun rakenne

Tämän opinnäytetyön palvelusuunnitelma sisältää palvelun tuottamiseen vaadittavan projektin työnjaon, havainnekuvia sekä kehyksen sisällön rakentamiselle.

OYE-palvelu on suunniteltu toimimaan internetsivujen muodossa. Sivuston rakenne muovautuu yrittäjyyspolun ympärille. Yrittäjyyspolun järjestys on määritetty kehitysprosessin mukaisesti ja se on kuvattu kokonaisuudessaan opiskelijalle. Sen tarkoituksena on hahmottaa liiketoiminnan perustamista, jota opiskelija voi tarpeensa mukaan hyödyntää.

Palvelusta on luotu hahmotelma käyttämällä kotisivugeneraattoria.

Hahmotelma esittelee käyttöliittymän kuvan muodossa, joka on kehitystasolla oleva internet-sivu. Yrittäjyyspolku on sijoitettu sivun ylälaitaan. Sen kohtia valitsemalla pystyy käyttäjä siirtymään aiheesta toiseen valitsemalla.





Kuva 3: OYE-palvelun internetsivuston hahmotelma

Henkilökohtaistamalla palvelua lisäämme sen käyttäjäystävällisyyttä. Tämä on palvelun visiossa osa opinnäytetyön tavoitteita, jossa lisätään tukea sitä tarvitseville opiskelijoille.

Ulkonäköön panostettiin myös hahmotelmaa luotaessa. Yhdistämällä eri värejä ja kuvia saadaan aikaan huolitellumman näköinen lopputulos palvelusta. Palvelulla halutaan vaikuttaa sen käyttäjien motivaatioon opiskella aihetta ja kuvien lisäämisellä haluamme tuoda myös visuaalista antia. Käyttöliittymän selkeys on nähtävillä ja valittavissa jokaisella välilehdellä.

Aiheen ollessa teoriapainoinen ja sisältäen vaativia käsitteitä, joiden sisäistäminen saattaa vaatia käyttäjältä odottamatontakin panostusta, haluamme tuoda persoonallista otetta opiskeluun. Ajankohtaisten ja huumoripitoistenkin kuvien ja iskulauseiden käyttämistä halutaan suositella palvelua luodessa ja päivitettäessä. Lainauksia menestyneiltä yrittäjiltä suositellaan käyttämään opiskelumotivaation kasvattamiseksi.



Kuva 4: Yrittäjyyspolun sisällön hahmotelma

## 10 Lopuksi

Aiheen kartoituksen ja kerätyn aineiston perusteella tulee esille selkeästi tarve, johon tässä opinnäytetyössä on vastattu.

Opinnäytetyössä avataan opiskelijayrittäjyyttä ja sen ilmenemistä Laurea-ammattikorkeakoulussa. Työn aikana opiskelijayrittäjyyteen keskittyvät opinnäytetyöt toimivat keskeisinä lähteinä henkilökohtaisten kehitysehdotusten kartoituksessa. Aineisto kerättiin kvantitatiivisella kyselylomakkeella sekä kvalitatiivisella puolistrukturoidulla kyselylomakkeella. Kvantitatiivinen kysely epäonnistui, koska vastausten määrä jäi huomattavasti tavoitteista eikä tuloksia voitu käyttää. Kvalitatiivisella kyselyllä saatiin tarvittava määrä tietoa opinnäytetyöhön ja päästiin sille asetettuihin tavoitteisiin.

Opinnäytetyön lopputuloksena on OYE-palvelusuunnitelma. Tähän suunnitelmaan on luotu hahmotelma ja kehukset opiskelijoille luotavasta palvelusta. Palvelu tehostaa itsenäistä opiskelua tarjoamalla täydennystä yrittäjyysopintoihin. Palvelusuunnitelman vaiheet on kuvattu ja niiden tehtävät sekä aikataulut on koottu osaprojektien muotoon. Osaprojektit toteutetaan opiskelijoiden toimesta. Nämä edistävät opiskelijoiden projektityöskentelytaitoja ja avaavat yrittäjäksi ryhtymistä.

Osaprojekteilla halutaan saada yrittäjähenkisiä opiskelijoita toimimaan yhdessä. Kehitysehdotus mahdollistaa myös yritysopintojen ulkopuolisen oppimisen. Tietojenkäsittelyn opiskelijat voivat esimerkiksi oppia yrityksen aloittamisesta ja liiketalouden opiskelijat internetsivujen luomisesta.

OYE-palvelusuunnitelman toteuttaminen edistää opiskelijayrittäjyyttä ja hyödyttää opiskelijoita aidosti. Palvelun hyödyksi ammattikorkeakoululle voidaan laskea jatkuva opiskelijayrittäjyyden kehittäminen ja opiskelijoiden työllistäminen. Opiskelijoilta opiskelijoille suunnattu palvelu elää ja muuttuu opiskelijoiden itsensä toimesta.

Opinnäytetyön lopputuloksen halutaan toimivan rakentavana tekijänä edistämään opiskelijayrittäjyyttä Laurea-ammattikorkeakoulussa.

## Lähteet

### Sähköiset lähteet:

Suomen yrittäjät. 2013. Yritystilastot 2012. Viitattu 12.8.2014.

<http://www.yrittajat.fi/File/5732d042-a41b-48ae-9bb1-302f9f852238/yrittajyysti-lasto2013.pdf>

Suomen yrittäjät. 2011. Yrittäjyys Suomessa, Perustietoa yrittäjyysopetuksesta. Viitattu 13.8.2014.

[http://www.edu.fi/download/131222\\_Perustietoa\\_yrittajyydesta\\_2011.pdf](http://www.edu.fi/download/131222_Perustietoa_yrittajyydesta_2011.pdf)

Suomen yrittäjät. 2010. Yrittäjyys kantaa Suomea, Tavoiteohjelma 2011-2015. Viitattu 29.7.2014.

[http://www.yrittajat.fi/File/fe1f904a-afeb-40e9-adb5-ec63fcc5ead3/SY\\_tavoiteohjelma\\_2011\\_2015\\_netti.pdf](http://www.yrittajat.fi/File/fe1f904a-afeb-40e9-adb5-ec63fcc5ead3/SY_tavoiteohjelma_2011_2015_netti.pdf)

Laurea julkaisut. 2013. Nuorten yrittäjyysintoa Uudellamaalla, tutkimus nuorten yrittäjyyshalukkuudesta, yrittäjyyskasvatuksesta sekä EER 2012 - yrittäjyysvuoden vaikuttavuudesta. Viitattu 26.8.2014.

[http://www.laurea.fi/fi/tutkimus\\_ja\\_kehitys/julkaisut/laurea\\_julkaisut/Documents/14.%20Rantanen%20et%20al%20Nuorten%20yritt%C3%A4jyysintoa%20Uudellamaalla.pdf](http://www.laurea.fi/fi/tutkimus_ja_kehitys/julkaisut/laurea_julkaisut/Documents/14.%20Rantanen%20et%20al%20Nuorten%20yritt%C3%A4jyysintoa%20Uudellamaalla.pdf)

Queensland Government. 2014. Business and industry portal. Viitattu 22.5.2014.

<http://www.business.qld.gov.au/business/starting>

Stefan Moritz. 2005. Service Design - Practical Access to an evolving field. Viitattu 6.6.2014.

[http://stefan-moritz.com/\\_files/Practical%20Access%20to%20Service%20Design.pdf](http://stefan-moritz.com/_files/Practical%20Access%20to%20Service%20Design.pdf)

Laurea Live. 2014. Innovaatiot ja Yrittäjyys. Viitattu 21.8.2014.

[https://live.laurea.fi/fi/laurea\\_info/Strategia/innovaatiot\\_ja\\_yrittajyys/Sivut/default.aspx](https://live.laurea.fi/fi/laurea_info/Strategia/innovaatiot_ja_yrittajyys/Sivut/default.aspx)

Laurea ammattikorkeakoulu. 2014. Tietoa Laureasta. Viitattu 21.8.2014. <http://www.laurea.fi/fi/tietoa-laureasta/Sivut/default.aspx>

Laurea Business Ventures. 2014. Viitattu 28.5.2014. [http://www.laurea.fi/fi/otaniemi/opis-kehu/nuorten\\_koulutusohjelmat/liiketalous\\_lbv/Sivut/default.aspx](http://www.laurea.fi/fi/otaniemi/opis-kehu/nuorten_koulutusohjelmat/liiketalous_lbv/Sivut/default.aspx)

Opetusministeriö. 2009. Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. Opetusministeriön julkaisuja 2009:7. Viitattu 29.5.2014. [www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2009/liitteet/opm07.pdf](http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2009/liitteet/opm07.pdf)

Europa. Tiivistelmät EU:n lainsäädännöstä. Yrittäjyyden edistämistä koskeva toimintasuunnitelma. Viitattu 17.8.2014.

[http://europa.eu/legislation\\_summaries/enterprise/business\\_environment/n26043\\_fi.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26043_fi.htm)

University of Cambridge, Cambridge Enterprise. Annual Review. 2013. Viitattu 1.8.2014.

<http://www.enterprise.cam.ac.uk/media/uploads/files/1/ce-annual-review-2013-web.pdf>

University of Cambridge, Judge Business School. 2014. Centre of Entrepreneurial Learning.

Viitattu 1.8.2014. <http://www.cfel.jbs.cam.ac.uk>

Kirjalliset lähteet:

Mäkeläinen, M. & Puustinen, T. 2013. Taivas ja helvetti. Porvoo: Bookwell.

Aulet, B. 2013. Disciplined Entrepreneurship. New Jersey: John Wiley & Sons.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2005. Tutki ja kirjoita. 11. painos. Jyväskylä: Gummerus.

Kananen, J. 2012. Kehittämistutkimus opinnäytetyönä. Kehittämistutkimuksen kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Lehtonen, T. & Rusanen, E. 2013. Perfect Getaway Oy - ideasta yritykseksi. Espoo: Laurea ammattikorkeakoulu.

Raunio, H. 2013. Osuuskunta opiskelijayrittäjyyden edistäjänä ammattikorkeakouluissa. Espoo: Laurea ammattikorkeakoulu.

Holopainen, T. & Levonen, A. 2006. Yrityksen perustajan opas - Silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita.

Tuulaniemi, J. 2011. Palvelumuotoilu. Helsinki: Talentum.

Rope, T. 2005. Suuri Markkinointikirja. 2. painos. Helsinki: Kauppakaari.

## Kuvat

Kuva 1: Positiivisen palautteen kierto (Aulet 2013.)

Kuva 2: Palvelumuotoilu kuuden tehtävän rakenne (Moritz 2005.)

Kuva 3: OYE-palvelun internetsivuston hahmotelma

Kuva 4: Yrittäjyyspolun sisällön hahmotelma

## Kuviot

Kuvio 1: Yritysten henkilöstö Suomessa. (Suomen yrittäjät 2013.)

Kuvio 2: Yritysten määrä kokoluokittain Suomessa. (Suomen yrittäjät 2013.)

Kuvio 3: SD Realising ehdotus (Moritz 2005.)

Kuvio 4: Osaprojektien aikataulu

Kuvio 5: Yrittäjyyspolku

## Taulukot

Taulukko 1: Haastateltavan lähtökohtatilanne ja tausta

Taulukko 2: Tyytyväisyys ja kehitysehdotukset

Taulukko 3: Yrittäjyystapahtumat



## Liitteet

Liite 1 Kvalitatiivinen kysely .....	50
--------------------------------------	----

## Liite 1 Kvalitatiivinen kysely

Oletko / Olitko kiinnostunut jo opiskeluaikana yrittäjyydestä?

Oletko ollut mukana perustamassa yritystä tai kehittämässä liiketoimintaa? (täydentävänä: Millä alalla/aloilta, mikä oli roolisi tässä?)

Jos olet / olit haitko apua Laureasta tai omasta koulutusyksiköstäsi?

Mihin tai minkälaista apua hait?

Mihin sait mielestäsi tarpeeksi ja riittävästi apua?

Mihin olisit voinut saada enemmän apua / mikä oli puutteellista?

Haitko oman koulutusyksikkösi ulkopuolista apua? Jos hait, niin mistä ja mihin aiheeseen liittyen?

Onko mielestäsi oman koulusi tarjonta koskien yrittäjyyttä ollut riittävä / tarjoaako koulusi tarpeeksi yrittäjyysopintoja?

Millä tavalla tarjontaa tulisi kehittää?

Löytyykö mielestäsi liiketoiminnan kehittämiseen tarpeeksi tietoa yleisesti (esim. netistä)?

Mistä olet saanut / löytänyt apua tai tietoa?

Onko tiedon hyödyntäminen käytännössä ollut helppoa?

Oletko hakenut tai osallistunut kilpailuihin tai seminaareihin? Jos olet, niin mihin? Jos et, miksi?

Vastasiko tapahtuma odotuksiasi, miten?

Oletko kokenut tapahtumat hyödyllisiksi / minkälaista hyötyä niistä on ollut?