



# Näin löydät ympäristäsi yritysideoita

Työkirja kyrönmaalaisille  
nuorille ideoiden  
havainnointiin ja edistämiseen





Euroopan maaseudun  
kehittämisen maatalousrahasto:  
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

***Tämän työkirjan avulla saat apua  
ideointiin ja sen kokeiluun sekä  
työelämätaitojen kehittämiseen.***

***Tsemppiä, kyrönmaalaiset  
yrittäjät ovat tukenasi!***

 **Yrittäjät**  
ISOKYRÖ

 **Yrittäjät**  
LAIHIA

 **Yrittäjät**  
VÄHÄKYRÖ

***Tämän työkirjan ja siihen kirjatut  
ideat omistaa:***

---

# Sisältö

- 1 Mikä on N.Y.K. -hanke? Mihin tarvitsen työkirjaa?
  - 2 Millainen on hyvä yritysidea?
  - 3 Kuka on yrittäjä?
  - 4 Mitä ovat yrittäjämäiset ominaisuudet?
  - 5 Vinkkejä yritysideoiden havainnointiin
  - 6 Teemoja ideoinnin tueksi
  - 7 Ideoitani
  - 8 Työkaluja taustatyöhön ja idean kehittämiseen
  - 9 Näin voit kokeilla ideaasi
  - 10 Näin aion kokeilla ideaani
  - 11 Paljonko idean tulee tuottaa, jotta tienaan sillä?
  - 12 Budjettilaskelma
  - 13 SWOT-analyysi idean potentiaalin selvittämisen apuna
  - 14 Idean esittely eli pitchaus
  - 15 Tärkeitä tahoja
- Muistiinpanoja
- Työkirjan koostaja



# 1

## Mikä on N.Y.K. -hanke? Mihin tarvitsen työkirjaa?

**N.Y.K. eli Nuori Yrittäjyys Kyrönmaa -hanke** rohkeisee nuoria toimimaan yrittäjyyden polulla ja tulevaisuuden työmarkkinoilla yrittäjämäisellä työotteella sekä tehdä Kyrönmaan alue entistäkin houkuttelevammaksi paikaksi elää ja yrittää.

N.Y.K. on Isonkyrön, Vähänkyrön ja Laihian yrittäjähdistysten yhteinen maantieteellisiä rajoja rikkova hanke. Se on leader-rahoitteinen ja vireillä 1.9.2021–31.12.2023.

Rahoituksen hakijatahona on Isonkyrön Yrittäjät ry. Rahoitus hankkeelle tulee Kyrönmaan alueen Leader-toimintaryhmän YHYRES-kehittämisyhdistyksen kautta.

Tähän työkirjaan on koostettu tietoa asioista, joita Nuori Yrittäjyys Kyrönmaa -hankkeen aikana on huomattu nuorten (yrittäjien) tarvitsevan.

**Kirjan avulla opit huomaamaan ympäriltäsi yritysideoita ja ymmärrät miten eri tavoilla voit lähteä kokeilemaan niiden potentiaalia.** Työkirjan lopussa on listattu yrittäjälle tärkeitä tahoja ja jätetty tilaa omille muistiinpanoille.

Kannustamme ja tuemme sinua kokeilemaan ideoitasi. Ennustamalla ja mututuntumalla emme voi tietää mikä tulee toimimaan ja mikä ei. Tarttumalla toimeen selvität millä pystyt työllistämään itsesi.



Kirjassa on paljon tietoa, joten etene askel kerrallaan.

Käytä aikaasi niiden osioiden lukemiseen ja oppimiseen, jotka tuntuvat sinulle sillä hetkellä tärkeiltä.

# 2

## Millainen on hyvä yritysidea?

Hyvällä ja onnistuneella yritysidealalla on asiakkaiden mielestä **tarvetta**. Se **ratkaisee** jonkin heidän **ongelman**, **parantaa elämänlaatua**, **helpottaa arkea** tai **antaa** heille **mielihyvää**.

Asiakasryhmä voi olla hyvin pieni ja rajattu, joten hyvän idean ei tarvitse olla saatavilla kaikille.

Idea voi olla konkreettinen tuote, tapahtuma, pop-up ravintola/kahvila, nettikauppa tai jokin palvelu esimerkiksi valokuvaus, hiusten leikkaus, geelikynsien teko, ikkunan pesu tai taulujen maalaus asiakkaan toiveesta.

Maaseutupaikkakunnilta saattaa puuttua kahvila, passikuvia ottava valokuvaamo, lähiruokaa myyvä kauppa tai jokin tiettyä kohderyhmää yhteen tuova tapahtuma.

Muista, että ihmiset ovat usein valmiita tulemaan hyvän palvelun ja tuotteen perässä pitkänkin matkan päästä, joten potentiaalisia asiakkaita ovat ympäri Suomea asuvat kohderyhmääsi kuuluvat henkilöt.

Alueellasi saattaa olla monia nuoria, jotka tarjoavat samaa palvelua. Asiakkaat valitsevat kuitenkin sen tekijän, jonka kanssa toimii yhteistyö parhaiten ja luotettavasti.

**Hyvä idea ei kilpaile hinnalla vaan erinomaisella asiakaspalvelulla eli laadukkaalla työllä, kohteliaalla käytöksellä ja helposti saatavilla olevalla palvelulla tai tuotteella.**



# 3

## Kuka on yrittäjä?

Henkilö, joka työllistää itsensä on yrittäjä. Myös henkilö tai henkilöt, jotka omistavat yrityksen, joka työllistää muita ihmisiä voivat olla yrittäjiä ja yrityksen omistajia.

Yrittäjiä ovat usein parturi-kampaajat, maanviljelijät, koneurakoijat, kosmetologit, jalkahoitajat, ruokakauppiaat, ammattiurheilijat, kynsiteknikot, graafiset suunnittelijat, valokuvaajat, stylistit ja monet muut eri alojen ammattilaiset. Joillakin aloilla ei ole muuta mahdollisuutta kuin työskennellä yrittäjänä. Esimerkiksi artistit, taiteilijat ja valokuvaajat ovat kaikki lähes poikkeuksetta yrittäjiä.

**Yrittäjillä on paljon vapautta ja vastuuta.** Heidän täytyy itse huolehtia ja olla ajantasalla omasta ajanhallinnasta, palkan maksusta, YEL-vakuutusmaksuista, kirjanpidosta, yrityksen tuotteiden ja palveluiden markkinoinnista ja myynnistä sekä omasta toimeentulosta.

Toisaalta yrittäjät saavat tehdä arvojensa mukaista työtä, toteuttaa intohimoaan, vaikuttaa työaikaansa ja muihin työhönsä liittyviin asioihin.

Yrittäjä on henkilö, joka on valmis tekemään paljon töitä oman toimeentulonsa eteen.



Onko lähipiirissäsi yrittäjiä?  
Millä alalla he toimivat?



Suurimman osan yrittäjyyteen liittyvistä asioista oppii etsimällä itse tietoa, kokeilemalla ja erehtymällä.

Tiesitkö, että Suomessa yli puolet yrittäjistä ovat yksinyrittäjiä?



# 4

## Mitä ovat yrittäjämäiset ominaisuudet?

Nyt ja tulevaisuudessa työelämässä tarvitaan vahvasti yrittäjämäisiä taitoja.

Niitä ovat mm.:

- hyvät sosiaaliset taidot
- viestintätaidot omalla äidinkielellä ja vieraskielellä
- matemaattinen osaaminen
- taitoa ja tietoa etsiä tietoa, omaksua sitä ja kokeilla juuri oppimia asioita käytännössä
- digitaidot
- aloitekyky, yritteliäisyys

Eri kokoisissa yrityksissä arvostetaan työntekijöiden oma-aloitteisuutta ja kiinnostusta kehittää omia työtehtäviä.

Niin yrittäjänä kuin palkallisena työntekijänä täytyy omaksua jatkuvasti uutta tietoa ja kokeilla sitä käytännössä.

*Yrittäjämäisiä taitoja oppii siis niin palkansaajana kuin yrittäjänä.*

**?** Mitä yrittäjämäisiä ominaisuuksia sinulla on? Mitä taitoja haluaisit kehittää?



On rohkeutta laittaa itsensä pois mukavuusalueelta. Sitä(kin) ominaisuutta yrittäjänä tarvitsee!



Esimerkiksi herkkyys tai vauhdikkuus saattavat olla koulussa epätoivottuja, mutta yrittäjänä isoja vahvuuksia ja tärkeitä ominaisuuksia.

# 5

## Vinkkejä yritysideoiden havainnointiin

Yrittäjyys on mahdollisuuksien havainnointia ympäriltään, niiden kokeilua, suunnittelua ja toimeen tarttumista!

Ympäriämme on paljon mahdollisuuksia ja potentiaalia uusille yrittäjille ja yrityksille. Erityisesti sosiaalinen media, teknologian kehitys ja kiertotalous ylläpitävät ja luovat uutta markkinaa.

Seuraa aikaasi näiden vinkkien avulla. Ota käyttöön ne, jotka tuntuvat sinusta itsestä mieluisimmilta.

- Seuraa ja huomio ympäristöäsi: ihmisiä, vuodenaikoja, teknologian kehitystä
- Katso ja lue uutisia, seuraa nykyhetkeä
- Seuraa somessa mielenkiintoisia ihmisiä ja tahoja
- Lue kirjoja
- Opettele uusia taitoja
- Tutustu historiaan ja evoluutioon
- Tutustu megatrendeihin ja seuraa niiden kehitystä (Sitra.fi)



Moni meistä haluaisi pelastaa maailman ja tehdä vaikuttavia tekoja. Kannustamme sinua ajattelemaan isosti, mutta muista, ettei pelkästään idean testaamisen tule uuvutaa sinua.

Ideallasi voit pelastaa maailman ihmisten arjen kautta. Jos huomaat, että jokin asia on ihmisten mielestä haastavaa, vaivalloista ja tämä kyseinen asia saastuttaa ja lisää heidän hiilijalanjälkeä, keksi asiaan ratkaisu.

Ideasi voi olla yksinkertainen ja vähentää ihmisten luomaa ympäristökuormitusta merkittävästi.

**?**  
Päästä luovuutesi valloilleen. Mitä erilaisia ideoita sinulle tulee mieleen? Kirjaa ne ylös luvussa 7.

# 5

## Vinkkejä yritysideoiden havainnointiin




Pohdi kysymysten avulla. Voit kirjata ideoitasi ylös luvussa 7 ja kirjoittaa muistiinpanoja työkirjan lopusta löytyville sivuille.

Onko tietyllä ihmisryhmällä ympärilläsi tarve jonkin asian ratkaisemiseksi?  
Esimerkiksi vähemmistöillä, liikuntarajoitteisilla, näkö- ja kuulovammaisilla.

Onko jollain yrityksellä hyvä idea, mutta se toimii huonosti?  
Voisitko toteuttaa saman idean omalla tyylilläsi paremmin?  
Tarjota asiakkaille vaihtoehtoista palvelua tai kyseiselle yritykselle apuasi heidän palvelun kehittämiseen?

Mitä osaamista sinulle on kertynyt koulusta, harrastuksista, perheeltäsi ja omien mielenkiinnon kohteiden kautta?

 Sinä

 Yhteisösi, ympäristösi

 Yhteiskunta, koko Suomi

 Maailma

Millaisiin megatrendeihin ja ilmiöihin voisit lähteä mukaan ja ratkaista esimerkiksi ilmastonmuutokseen liittyvän haasteen?

Tarvitseeko lähipiirisi jossain apua? Voitko ratkaista heidän arjen haasteen?

Puuttuuko ihmisiltä nykyään jotain sellaista osaamista, joka kiinnostaa sinua ja jota voisit alkaa opettamaan heille?

Mitä asioita haluaisit kokeilla?  
Entä millaista osaamista kerryttää?  
Miten? Mistä etsit tietoa?

Tuskastuttaako hitaus?  
Keksitkö ratkaisun, jolla asioiden käsittelyä saataisiin nopeutettua?

Voitko ratkaista jonkin globaalin ilmiön, joka hankaloittaa ihmisten arkea ympäri maailmaa?



Hyvä ja toimiva idea ei tarjoa  
*vähän kaikkea kaikille* vaan  
jotain **tiettyä tarkkaan**  
**mietitylle ihmisryhmälle.**

# Teemoja ideoinnin tueksi

Alta löydät listan teemoja, jotka voivat auttaa sinua hahmottamaan mahdollisuuksia ympäriltäsi.

## TEEMOJA:

- IT- ja digitaidot
- sosiaalinen media
- kotityöt ja pihan kunnossapito
- ikäihmisten auttaminen, suurten ikäryhmien ikääntyminen
- oppiminen, koulunkäynti, läksyjen teko
- matkustaminen, pitkät välimatkat, julkinen liikenne
- turvallisuus
- sosiaaliset taidot, kaveritaidot, esiintymistaidot
- uusien kavereiden löytäminen, ystävyys
- lemmikit ja niiden tarvikkeet
- lapset, lastenhoito
- kierrätys, kestävä kehitys, kiertotalous, vastuullisuus
- tapahtumien järjestäminen
- juhlat ja merkkipäivät (syntymäpäivät, valmistujaiset jne)
- kirjat, kirjallisuus
- historia
- kokkaus ja leipominen, uusien reseptien luominen
- maanviljely, kalastus, kasvien kasvattaminen, omavaraisuus
- kädentaidot (rakentaminen, entisöinti, käsityöt, puun veistäminen jne)
- tuotteiden jälleenmyynti
- urheilu, hyvinvointi, jaksaminen, palautuminen

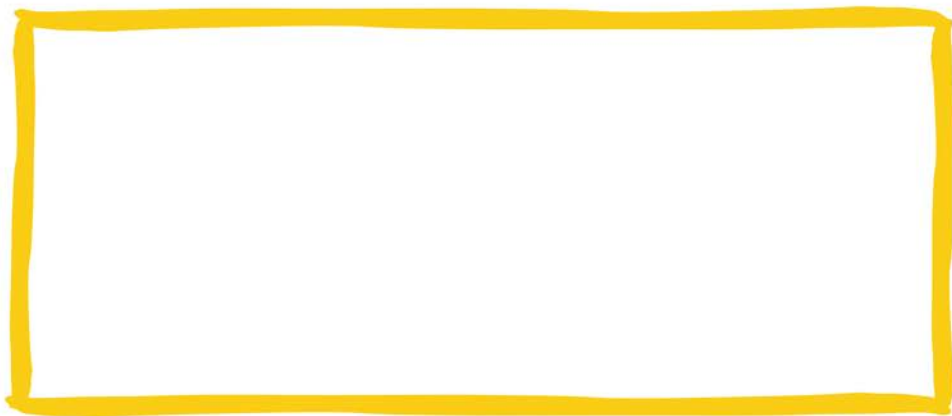


Alleviivaa kaikki sinua kiinnostavat teemat.  
Pohdi, mitä muita sinulle tulee mieleen?

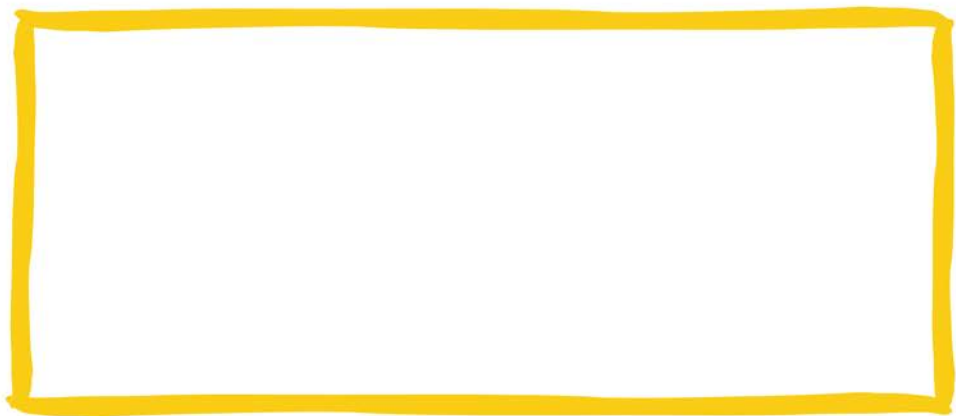
# 7

## Ideoitani

Kirjoita tähän kaikki yritysideoitasi, jota sinulle tulee mieleen. Voit palata näihin ideoihin myöhemmin ja jatkaa niiden jalostamista. Muista kirjoittaa ylös kaikki ideoitasi. Myös ne hulluimmat ja mahdottomilta tuntuvat!







# Työkaluja taustatyöhön ja idean kehittämiseen



Mikä on sinulle täysin uusi tai vähiten tuttu? Tutustu siihen työkaluun, nettisivuun tai organisaatioon.

- **Sosiaalinen media ja hakukoneet**
- **Youtube**, sen avulla voit oppia lähes mitä tahansa pyörän renkaan paikkaamisesta koodaamiseen. Hae suomeksi ja englanniksi tutoriaaleja.
- **Google Trends** ([trends.google.com](https://trends.google.com)) löydät tietoa hakusanoista, joita Suomessa ja maailmalla haetaan juuri nyt eniten.
- **Google Forms** tai **SurveyMonkey** ovat hyviä alustoja kyselylomakkeen tekoon
- **Canvalla** saat tehtyä visuaalisesti näyttäviä materiaaleja maksutta (kuten tällaisen työkirjan!)
- **Trello** on monipuolinen työkalu projektinhallintaan: sinne voit listata ideoitasi ja päivittää kortteja sitä mukaa, miten ideasi työstäminen etenee.
- Arkistoi materiaalisi ja pidä ne siistissä järjestyksessä esim. **Google Driven** tai **Dropboxin** avulla.
- **WeTransfer** loistava työkalu isojen tiedostojen lähettämiseen esim asiakkaalle tai yhteistyökumppanille
- **Uusyrityskeskusten** ja **Suomen Yrittäjien** materiaalipankki ja työkalut ([uusyrityskeskus.fi](https://uusyrityskeskus.fi) ja [yrittajat.fi](https://yrittajat.fi))
- **Tapahtumat ja koulutukset**. Seuraa alueesi **yhdistysten**, **harrastusporukoiden**, **yrittäjäjärjestön**, **oppilaitosten** ja yritysten järjestämää tapahtuma - ja koulutustarjontaa ja osallistu.
- **Oma verkostosi**: perheesi, sukusi, kaverit, nykyiset ja entiset työnantajat sekä muut tutut ympärilläsi luovat sinulle valtavan verkoston, jonka osaamista ja tietotaitoa kannattaa hyödyntää rohkeasti.



Muista lähdekritiikki. **Julkisten ja yleishyödyllisten organisaatioiden** nettisivut ovat kaikista luotettavimpia tiedonetsinnässä.

# Näin voit kokeilla ideaasi

Ennen kuin lähdet tekemään isoja panostuksia ajallisesti tai rahallisesti ideallesi, voit testata sen potentiaalia ja kiinnostusta monella tapaa.

## Näin voit testata oman ideaasi potentiaalia:

- Onko ihmisillä jokin ongelma tai haaste, johon he etsivät netistä paljon tietoa? **Lanseeraa nettisivu ja/tai sometili**, josta löytyy tietoa kyseisestä aiheesta! Seuraa sivun kävijämääriä, ihmisten reaktioita ja kommentteja. Nettisivulla kannattaa kerätä yhteydenottolomakkeen avulla kiinnostuneiden ihmisten yhteystietoja. Näin voit olla suoraan yhteydessä potentiaalisiin asiakkaisiin kun aloitat tuotteen tai palvelun myynnin.
- **Jalkaudu** sinne, minne olet yritystä perustamassa ja missä asiakkaasi jo liikkuvat. Tämä sopii erityisesti tilanteeseen, jossa olet perustamassa liikettä tai kahvilaa tiettyyn paikkaan tai toimitilaan. Kysele ihmisiltä kiinnostaisiko heitä kyseisten tuotteiden ostaminen, milloin he haluaisivat, että liike on auki ja millaisille tuotteille heillä on tarvetta.
- Voit tehdä Google Form tms. **kyselylomakkeen**, jota jaat tuotteesi tai palvelusi kohderyhmälle. Näin saat arvokasta tietoa siitä, onko kyseisellä kohderyhmällä tarvetta niille. Linkki lomakkeelle voi jakaa perheenjäsenille, kavereille, sukulaisille, omissa somekanavissa sekä Facebookin erilaisissa ryhmissä.

Kokeile rohkeasti! Lanseeraa nettisivu tai somekanava, testaa pop-up kahvilaa muutaman viikon ajan, ota testierä joitain tuotteita myyntiin. Seuraa asiakastyytyväisyyttä, kehitä tuotteita tai palveluita arvokkaiden palautteiden perusteella.

Jos idea ei tunnu ottavan tuulta alleen, eikä sinulla ole motivaatiota idean uudelleen testaamiseen, on ok kokeilla jotain täysin muuta tai keskittyä uusiin asioihin. **Kaikki ideat eivät toimi vaikka niitä yrittäisi kuka.**

Älä oleta mitä asiakkaasi tarvitsevat tai millaisesta palvelustasi he hyötyvä.  
Kysy ja kehitä ideaasi yhdessä heidän kanssaan!

## Näin aion kokeilla ideaani:

Tähän voit kirjata tapoja, joilla voit testata ideasi potentiaalia. Alla esimerkki helpottamassa suunnittelun hahmottamista.

Idea, jota aion testata:

Koirien ekologinen ja kestävä lelu

Asiakas/ihmisyryhmä, jolta kysyn palautetta ideastani:

Koiranomistajat ja kokeneemmat yrittäjät

Tapa ja kanavat, joilla tavoitan heidät:

Kysely, jota jaan koiraharrastajien FB-ryhmissä ja kavereille, joilla on koiria

Aion testata ideaani tällä aikavälillä:

Touko-kesäkuu

Aion ja voin pyytää apua idean testaamiseen myös näiltä henkilöiltä ja tahoilta:

Pyydän ystäviäni ja koiraharrastajia jakamaan kyselyn linkkiä sekä pyydän apua paikalliselta yrittäjähdistykseltä ja muilta yrittäjiltä. Otan yhteyttä lähimpään Uusyrityskeskukseen.

**Voit tehdä seuraavia toimenpiteitä kun olet saanut ideastasi palautetta.**

**Jos idea ei tuntunut saavan tuulta alleen testausvaiheessa, voit kokeilla sitä myöhemmin uudestaan tai siirtyä kokeilemaan seuraavaa ideaa. Tästä maailmasta ei mahdollisuudet lopu!**

# Näin aion kokeilla ideaani

Voit kirjata tähän toisen ideasi askelmerkkejä.

Idea, jota aion testata:

Asiakas/ihmisyhmä, jolta kysyn palautetta ideastani:

Tapa ja kanavat, joilla tavoitan heidät:

Aion testata ideaani tällä aikavälillä:

Aion ja voin pyytää apua idean testaamiseen myös näiltä henkilöiltä ja tahoilta:

## Paljonko idean tulee tuottaa, jotta tienaan sillä?

Yritystä perustaessa tulee tehdä tarkat ja realistiset laskelmat siitä, paljonko täytyy tehdä töitä (eli myydä tuotteita tai palveluita), jotta yrittäjä pystyy elättämään omalla työllään itsensä.

Nyt ei kuitenkaan tarvitse kaivaa Exceliä esille, vaan voit kirjata tähän työkirjaan omat menosi eli henkilökohtaiset kulusi ja idean testaamiseen liittyviä kuluja.

**Toimivalla yritysideoilla pystyy elättämään itsensä eli kattamaan henkilökohtaiset kuukausittaiset kulut ja laittamaan rahaa säästöön.**

Parhaassa tapauksessa rahaa jää myös hieman yli, jonka voi hyödyntää hankintoihin, mukavaan tekemiseen, kavereiden kanssa hauskan pitämiseen, hyväntekeväisyyteen, sijoittamiseen tms.

Seuraavien sivujen laskemat auttavat sinua hahmottamaan taloudellista puolta.

Jos myyt tuotteita, laske paljonko sinulla menee materiaalikustannuksia tuotteen valmistamiseen.



Parhaimman tuloksen omalla ideallaan tekee silloin kun kulut ovat pienet.



## Henkilökohtaiset kulut yhdeltä kuukaudelta

€

Ruokakauppaostokset

Vuokra

Sähkö ja vesi

Puhelin ja netti

Suoratoistopalvelut

Harrastukset

Ulkona syöminen, ravintolakulut

Muut kuukausittaiset ja säännölliset maksut

Vaatteet

Kosmetiikka

Säästöön laitettava summa

Muita pakollisia kuluja (lääkkeet yms.)

**Henkilökohtaiset kulut yhteensä**

Kulujen verran sinun tulee vähintään tienata. Jos tulot eivät kata henkilökohtaisia menoja, täytyy supistaa omista menoista.

## Idean testaamiseen liittyviä kuluja

€

Laitehankinnat

Tuotehankinnat/raaka-aineet

Toimistotarvikkeet (kynät, vihot, paperit, jne)

Matkakulut (bensat, parkkimaksut, junaliput)

Sähkö, vesi, vuokrat

Kotisivujen domain

Ostetut palvelut muilta yrittäjiltä

Muita kuluja:

KAIKKI TESTAAMISEEN LIITTYVÄT KULUT YHTEENSÄ

Henkilökohtaiset kk-kulut + yritysideoan kulut = nollatulos



TÄMÄ SUMMA SINUN TULEE VÄHINTÄÄN TIENATA  
KUUKAUDESSA, JOTTA PYSTYT MAKSAMAAN LASKUSI.



## Mitä toimia aiot tehdä ja miten, jotta pääset nollatulokseen ideallasi?

#brändäys #markkinointi #myynti

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Mitä toimia teet nollatuloksen saavuttamisen jälkeen, jotta teet ideallasi tuottoa?

---

---

---

---

---

---

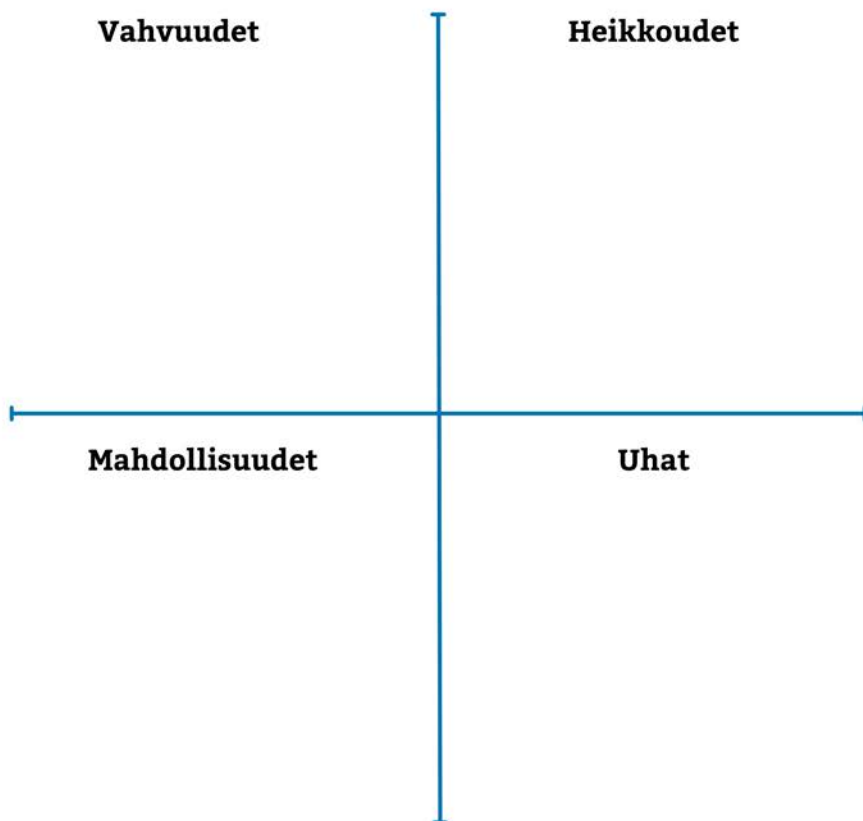
---

---

## SWOT-analyysi idean potentiaalin selvittämisen apuna

Nelikenttäanalyysi SWOT tulee englanninkielisistä sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). Sen avulla pystyt hahmottamaan omaa ideaasi monesta eri näkökulmasta, niin itsesi kuin yhteiskunnan tai globaalista näkökulmasta.

Valitse yksi ideasi ja täytä alle sen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia.



# 13

## Esimerkki SWOT-analyysin käytöstä

Atella on idea, jota hän lähtee pohtimaan SWOT-analyysin avulla. Atte on huomannut, että hänen omat isovanhemmat ja heidän ikätoverit unohtelevat miten puhelimeen vastataan ja miten sillä soitetaan. Nykyajan älypuhelimet ovat heidän mielestä hankalia käyttää.

Loppujen lopuksi Aten tekemän ohjeen avulla helpotetaan myös ikäihmisten läheisten arkea, ja vähennetään heidän huolta.

Atte laskee, että hänen kotikunnassaan on 650 ikäihmistä. Jos hän saa myytyä 1/3 eli 216 henkilölle ohjeensa, jonka hinta on 25€, tienaa hän ohjeilla 5 416€. (Huom! Summasta tulee vähentää materiaalikustannukset.)

### Vahvuudet

"Osaan käyttää puhelinta ja tehdä selkeät ja visuaalisesti hyvät ja kattavat ohjeet."

"Teen personoidut ohjeet jokaisen ikäihmisen puhelimen malliin ja käyttäjärjestelmään sopivaksi."

### Heikkoudet

"Puhelinmallit ja käyttöjärjestelmät uudistuvat jatkuvasti, joten ohjeita tulee päivittää monta kertaa vuodessa, viimeistään silloin kun ikäihminen saa uuden puhelimen. Tämä luo haasteita, mutta voin myydä päivitetyn ohjeen hieman edullisemmin, koska asiakkaan hankintaan ei kulu yhtä paljon aikaa kuin täysin uuden."

### Mahdollisuudet

"Ohjeen avulla ikäihmisten ja heidän läheistensä arki helpottuu, isovanhemmat vastaavat puhelimeen, eikä heidän läheistensä tarvitse olla huolissaan onko jotain tapahtunut."

"Ikäihmisiä on kotikunnassani paljon ja tunnen heidän lapsenlapsiaan, jotka voivat ostaa ohjeet omille isovanhemmilleen lahjaksi."

### Uhat

"Lappu saattaa mennä hukkaan, joten myyn mukana magneetteja, joiden avulla se on helppo pitää jääkaapin ovenssa."

## Idean esittely eli pitchaus

**Pitch eli hissipuhe** on hyvä myyntipuhe ideastasi, yrityksestäsi tai omasta osaamisestasi. Se on yksi työelämän perustaidoista. Kerro hissipuheessasi kuuntelijaasi kiinnostavia asioita ymmärrettävästi. Esitellessäsi ideaasi mummollesi kerrot tarkemmin eri asioista kuin tilanteessa, jossa esittelet sitä rahoittajalle. Jälkimmäisessä tilanteessa keskityt todennäköisesti enemmän talouteen ja lukuihin.

Hissipuhe kestää yleensä 30 sekunnista viiteen minuuttiin. Nimensä mukaisesti sinun tulee olla valmis kertomaan ideasta sen ajan, mitä hissi kulkee kerrosten välillä - välillä matka on pidempi ja välillä lyhyempi!

**Pitch deck** on visuaalinen esitys, jonka avulla tehostat esimerkiksi uuden yhteistyökumppanin tai rahoittajan tapaamista ja kerrot ideastasi ratkaisuihin. Deckin voi tehdä esimerkiksi PowerPointilla. Malleja löydät varmasti googlettamalla.



Palauta mieleesi tilanne, jossa olet itse vaikuttanut kuulemastasi puheenvuorosta.

Pohdi, mitkä konkreettiset asiat tekivät sinuun vaikutuksen toisen ihmisen esiintymisessä, pukeutumisessa, eleissä ja asenteessa kyseissä tilanteessa.



## Esimerkki hissipuheen rakenteesta

**Pitchauksen rakenne kun esittelet ideasi yritysideakilpailussa:**

1) Esittele itsesi ja aloita ideasi (tai tuotteen/palvelun) kitetyksellä yhdellä tai kahdella lauseella. *Tämän tulisi herättää heti kuulijoiden mielenkiinto jatkaa kuuntelua!*

2) Tuo esiin haaste, jonka ratkaiset ideallasi.

3) Esittele ratkaisusi.

4) Esittele markkinapotentiaali. Paljonko ostajia, käyttäjiä tai yhteistyökumppaneita sinulla potentiaalisesti on.

5) Kerro tuotteet / palvelun hinnoittelusta. Mihin se perustuu?

6) Esittele miten erotut muista samantyyillisistä ratkaisuista. Miksi asiakas valitsisi juuri sinut?

7) Esittele mahdollinen tiimi, yhteistyökumppanit ja tuo esiin oma osaamisesi.

8) Onko sinulla esittää tuloksia, joita idealla on saavutettu esimerkiksi testausvaiheessa? Kerro niistä!

9) Mitä odotat kuulijoilta? Kerro tarvitsetko esim. apua, rahoitusta tai palautetta.

*Muista kiittää kuuntelijoita heidän ajasta ja ajatuksista!*

Opettele kertomaan ideastasi vakuuttavasti ja innostuneesti. Jos et itse ulkoisesti näytä olevan kiinnostunut omasta ideastasi, on muiden hankala uskoa siihen.

## Esimerkki hissipuheesta

*Esimerkki hissipuheesta, jossa Maija kertoo yrityksestään tutulleen törmätessään häneen kadulla. Kuulumiset ovat vaihdettu ja tuttu kysyy Maijan yrityksestä.*

"Mukavaa, että kysyit yrityksestäni. Kerron siitä mielelläni, sillä tavoitteeni on lisätä kaikkien ihmisten tietoisuutta tekstiilien kierrätyksestä, jotta ekologisten tekstiilien teko ja käyttö lisääntyisi.

Yritykseni tarjoaa yrityksille ja yksityishenkilöille kuljetuspalvelua, jossa noudan ylijäämätekstiilit kierrätyspisteelle. Tiesitkö, että täällä meidän paikkakunnalla on vain yksi piste, jonne ihmisten on hankala löytää?

Vähennän siis ihmisten huolta tekstiilien kierrätyksestä. Pystyn noutamaan kerrallaan viisi jätessäkillistä tekstiilejä. Voit olla minuun yhteydessä, jos teiltäkin löytyy kierrätettävää ja tarvitsette apua niiden kuljettamisessa!"



Lue myös seuraavan sivun esimerkki ja pohdi sitten seuraavia asioita. Mitä esiintymistaitoja Maijan tulisi ottaa huomioon, jotta diili tutun ja potentiaalisen yhteistyökumppanin kanssa syntyisi? Miten hänen kannattaa seistä, elehtiä, katsoa, ja puhua?

## Esimerkki hissipuheesta

*Esimerkki hyvästä hissipuheesta tilanteessa, jossa Maija esittää ideansa potentiaalisille yhteistyökumppaneille / asiakkaalle:*

"Hei, nimeni on Maija ja olen 4H-yrittäjä. Yritysideani on kierrätettävien tekstiilien kuljetus kierrätyspisteeseen, jotta ekologisten kankaiden tuotanto lisääntyisi.

Tiedättekö sen tunteen kun näkee taas kierrätettäväksi menevän vaatepussukan, mutta aina unohtaa viedä sen mukanaan kierrätyspisteelle? Kuljetukselle ei meinaa löytyä aikaa ja pussit alkavat viedä paljon tilaa.

Yritykseni tarjoaa kuljetuspalvelua. Noudan max viisi jätessäkillistä tekstiilejä ja toimitan ne lähimpään kierrätyspisteeseen, jossa ne jatkavat matkaansa uudelleen käytettäväksi. Tuloksena tulee kierrätettyä kangasta.

Kierrätyspisteitä ei ole paikkakunnallamme montaa, mutta niitä tulisi lisää kun käyttäisimme niitä enemmän. Tutkimusten mukaan suomalaiset heittävät vuosittain roskiin asukasta kohden keskimäärin 13 kiloa tekstiilejä. Vaateteollisuus onkin yksi maailman saastuttavimpia teollisuuden aloja. Yhteistyöllä saamme enemmän tekstiilejä hyötykäyttöön ja ekologisten kankaiden teko lisääntyisi.

Pyydänkin teitä kirpputorien pitäjiä yhteistyöhön kanssa pientä korvausta vastaan. Sovittuna ajankohtana tai aina tarvittaessa tulen noutamaan enintään 5 jätessäkillistä kuivia ja kierrätyskelpoisia tekstiilejä. Kuljetus kustantaa 25e per kerta. Jos sovimme neljä kuljetusta kuukauteen, kustantaa se teille 80e ja säästätte paljon työaikaanne.

Toimin yrityksessäni yksin ja teen kierrätysmateriaaleista myös vaatteita, joita myyn Instagram tililläni. Ekologisuus ja kierrätys ovat minulle tärkeitä arvoja.

Miltä ideani kuulostaa? Haluatteko aloittaa yhteistyön? Vastaan mielelläni kysymyksiin. Kiitos ajastanne!"



## Tärkeitä tahoja

Yrittäjyyteen liittyy valtavasti sanastoa, organisaatioita ja hieman ns. paperityötä. Alla olevien tahojen sivuilta saat luotettavaa tietoa.

- Suomen Yrittäjät
- 4H-liitto, 4H-yrittäjyys
- Vaasan seudun kehittämissyhtiö VASEK
- Uusyrityskeskukset Neuvoa-Antava (Seinäjoki) ja Startia (Vaasa)
- Isonkyrön Kehitys Oy
- Nuori yrittäjyys ja talous TAT
- Patentti- ja rekisterihallitus PRH
- Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä YTJ
- Verohallinto
- TE-toimisto, aloittavan yrittäjän palvelut

Tsekkaa myös [suomi.fi](https://suomi.fi)!  
Kyseiselle sivustolle kerätään  
paljon luotettavaa tietoa  
palkkatöihin, yrittäjyyteen  
sekä elämän eri vaiheisiin  
liittyen.















# Työkirjan koostaja

Työkirjan on suunnitellut ja koostanut Nuori Yrittäjyys Kyrönmaa -hankkeen koordinaattori **Annika Kartano**.



Idearikas Annika on isokyröläislähtöinen ja toiminut yrittäjänä jo 16-vuotiaasta lähtien. Kuten monen kyrönmaalaisen nuoren, myös Annikan kohdalla kipinä itsensä työllistämiseen yrittäjänä syntyi valokuvausharrastuksen kautta. Sittemmin hän on yrittänyt ympäri Suomea tarjoten erilaisia media- ja markkinointialan palveluita.

Oppiminen ei ole loppunut peruskouluun. Annika on kehittänyt osaamistaan jatkuvasti työkokemuksen lisäksi eri opintojen ja tutkintojen avulla. Verkostollekin hän antaa painoarvoa, sillä ilman muita ihmisiä ympärillään olisi moni asia vaikeampaa, erityisesti uusien ideoiden testaaminen.

Tämän työkirjan hän on koostanut pääasiassa omien kokemustensa pohjalta. Hän keksii uusia yritysideoita jatkuvasti ja samalla yrittää pohtia, miten ne voisivat käytännössä toimia. Aina hänen ideansa eivät ole toimineet, mutta osaamisensa avulla hän on työllistänyt itsensä pitkään yrittäjänä.

Yksi hankkeen konkreettisista toimista on tämä työkirja. Toivottavasti se on auttanut sinua näkemään yritysideoita ympäriltäsi laajemmassa mittakaavassa.

*"Kiitos kaikille, jotka olette olleet mukana toteuttamassa työkirjaa. Olette antaneet minulle arvokasta palautetta siitä."*

*Annika, heinäkuussa 2023*

**Ole vapaa ja rohkea - yritä!**

Nuori Yrittäjyys Kyrönmaa -hankkeen koostaman työkirjan avulla opit havainnoimaan yritysideoita ympäriltäsi. Työkirjaan on myös koottu vinkkejä miten voit testata ideaa ja huomata nopeasti, onko siinä potentiaalia. Työkirjan avulla innostut varmasti yrittäjyydestä!

[nuoriyrittajyyskyronmaa.fi](http://nuoriyrittajyyskyronmaa.fi)

[@nuoriyrittajyyskyronmaa](https://www.instagram.com/nuoriyrittajyyskyronmaa)

