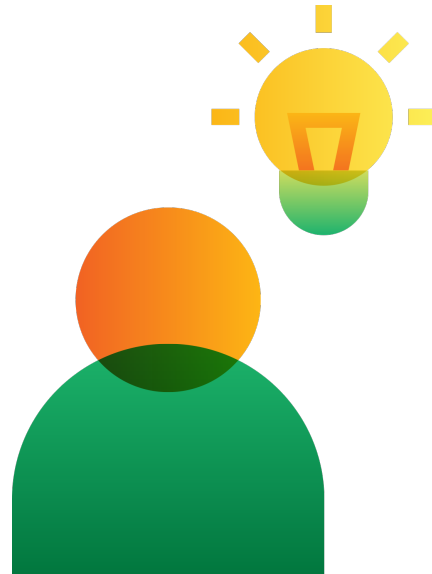


# Liikeidea

Teema 3



Tämä teos, jonka tekijä on Nuori Yrittäjyys ry, on lisensoitu [Creative Commons Nimeä 4.0 Kansainvälinen -lisensillä](#).

**Yritysidea on näkemys siitä, mitä tavaroita tai palveluja aloittava yritys aikoo tuottaa.**

**Liikeidea kertoo, mitä yritys tekee ja kenelle se myy, miten yritys toteuttaa nämä asiat, ja millä markkinoilla yritys toimii.**

Suomen Uusyrityskeskus

# Liikeidean löytäminen

- Yritystoiminnassa puhutaan ideoista ja mahdollisuuksista, jotka ovat kaksi eri asiaa.
- Uutta yritystoimintaa mietittäessä on tunnistettava mahdollisuuksia tai olemassa olevia ongelmia, joiden ympärille yritystoiminnan voi rakentaa.
- Liiketoimintamahdollisuuksilla on yleensä neljä ominaisuutta:
  - **Houkutteleva** (asiakaskunta on osoittanut kiinnostusta aiheetta kohtaan)
  - **Kestävä** (potentiaalinen markkina on olemassa myös tulevaisuudessa)
  - **Ajankohtainen** (mikä muuttaa maailmaa juuri tällä hetkellä?)
  - Kytkeyty tuotteeseen tai palveluun, joka tuottaa lisäarvoa asiakkaille
- Muista, että yrityksen perustaminen ei vaadi uutta keksintöä. Suurin osa yrityksistä perustaa toimintansa siihen, että se tekee olemassa olevan asian (tuote tai palvelu) paremmin tai tehokkaammin kuin kilpailijansa.

# Mistä etsiä liikeideaa?

- **Oma osaaminen.** Mitä osaamista sinulla / tiimillä on ja miten siitä voisi tehdä liiketoimintaa?
- **Omat kiinnostuksen kohteet.** Voisiko omasta harrastuksesta tehdä liiketoimintaa?
- **Resurssit.** Löydätkö resursseja, jotka ovat esimerkiksi vähällä käytöllä? Voisiko kierrättämällä löytyä uusia ideoita?
- **Ongelman ratkaiseminen.** Onko omassa lähiympäristössäsi ongelmia, jotka tarvitsisivat ratkaisua? Yrityksen on ratkaistava asiakkaan ongelma tai muuten se ei menesty.
- **Trendit.** Maailma muuttuu nopeasti. Löytyisikö sieltä asioita, joiden parissa on uusia mahdollisuuksia?

# Liikeidea osaamisen kautta

- Osaaminen voi perustua työkokemukseen ja ammattitaitoon, koulutukseen tai vaikkapa harrastuksiin ja mielenkiinnonkohteisiin. Useimpien yritysten menestymisen taustalla on vankka osaaminen ja ammattitaito (Suomen Uusyrityskeskus 2017).
- Erityisesti palvelualan yritykset perustuvat usein työ- ja ammattikokemukseen. Perinteisiä esimerkkejä ovat hiusalalan yritykset, logistiikka-alan yritykset ja konditoria-alan yritykset.

## Case Agipoint

Veera perusti 17-vuotiaana yrityksen nimeltä Agipoint, joka tarjosi asiakkailleen agilityykkoulutuksia. Hänen liikeideansa sai alkunsa siitä, että hän itse harrasti agilityyä ja pohti, voisiko hän muuttaa sen yritystoiminnaksi. Katso kokemusvideo [täältä](#).

# Liikeidea ongelman ratkaisemisen kautta

- Yrityksen tarjoaman tuotteen tai palvelun on ratkaistava asiakkaan olemassa oleva ongelma tai muuten se ei menesty.
  - Onko omassa lähiympäristössäsi ongelmia, jotka tarvitsisivat ratkaisua? Liiketoimintamahdollisuus voi löytyä niinkin läheltä.
- Useasti uutta ideaa mietittäessä unohdetaan, mikä on varsinainen ongelma, jota pyritään ratkaisemaan.
- Ratkaisun kehittäminen on huomattavasti helpompaa, jos varsinainen ongelma on tiedossa.
  - Sen pohtimiseen kannattaa käyttää aikaa ja hyödyntää erilaisia työkaluja, joista puhutaan tarkemmin seuraavassa arviointiosiossa.

# Ongelman ratkaiseminen: case Instagram

- Sosiaalisen median palvelun Instagramin perustajat, Kevin Systrom ja Mike Krieger kertovat, että Instagramin kehittäminen perustui nimenomaan ongelmien ratkaisemiseen – ei ainoastaan hienon applikaation tekemiseen.
- He aloittivat listaamalla tärkeimmät ongelmat, joita ihmisillä on liittyen kuvien ottamiseen matkapuhelimella:
  - Ongelma 1: Puhelimella otetut kuvat eivät näytä hyvältä.
  - Ongelma 2: Kuvien lataaminen puhelimella kestää pitkään.
  - Ongelma 3: Kuvien jakaminen eri sosiaalisen median palveluihin samanaikaisesti on vaikeaa.
- Katso video Youtubesta [täältä](#).

# Liikeidea trendeistä

- ”Tulevaisuutta pohtiessa on pystyttävä hahmottamaan kokonaisuuksia. Siksi hitaastikin etenevät, suuret muutoslinjat on pidettävä muistissa. Megatrendit kuvaavat pitkäkestoisia, suuria ja hitaasti muuttuvia ja usein toisiinsa kytkeytyviä ilmiöitä, jotka eivät muutu hetkessä.” (Sitra 2017)
- Trendien tutkiminen ja seuraaminen on tapa löytää liiketoimintamahdollisuuksia. Erilaiset trendit voivat liittyä esimerkiksi **taloudellisiin tekijöihin, sosiaalisiin tekijöihin, teknologiseen kehitykseen tai poliittisiin tai lainsäädännöllisiin päätöksiin.**
- Käy tutustumassa Sitran [Megatrendit -kortteihin](#) ja hyödynnä niitä liikeidean miettimisessä.



# Kiertotalous liikeidean perustana

- Kiertotalouden keskeinen ajatus on, että raaka-aineet ja materiaalit pysyvät mahdollisimman pitkään käytössä ja haittavaikutukset ympäristölle vähenevät.
  - Mitä tuotteita kannattaa omistaa?
  - Mitä voisi käyttää yhdessä?
  - Milloin voimme huollattaa koneita ja laitteita ja saada näin pidennettyä käyttöikä?
  - Miten voimme hyödyntää materiaaleja uudelleenvalmistuksessa ja uudelleen käytössä?
- Liikeidean rakentamisen kannalta siis kannattaa miettiä, onko esimerkiksi lähiympäristössä sellaisia (hukka)resursseja, joista liikeidean voisi rakentaa?

# Liikeidean arviointi eli validointi

- Ennen markkinoille lähtemistä ja yrityksen perustamista, on ensiarvoisen tärkeää arvioida liikeidea eri lähtökohdista.
- Yrityksen toiminnan suunnittelun tulee perustua selvitettyihin tietoihin ja todellisiin lukuihin. Niin kauan, kun mietit liikeideaasi ja sen potentiaalia itseksesi, on sinulla vain kasa arvauksia.
- Validointi tarkoittaa sitä, että pyritään saamaan mahdollisimman suuri todennäköisyys sille, että liikeidea tuottaa rahaa.

**Validoinnin avulla vältetään sitä, että käytetään pitkä aika tuotteen tai palvelun valmistamiseen ja tuottamiseen, kunnes huomataan, ettei sille ole kysyntää.**

**Yksinkertaisimmillaan validointi on kokeilemista, pohtimista ja palautteen pohjalta kehittämistä.**

# Mitä validoidaan?

Ongelman  
validointi

Onko tunnistettu  
ongelma, joka on  
oikeasti olemassa ja  
se kannattaa  
ratkaista?

Markkinoiden  
validointi

Onko markkinoilla  
tarpeeksi  
asiakkaita, joilla  
on kyseinen  
ongelma?

Tuotteen / palvelun  
validointi

Onko tarjottu tuote  
/ palvelu paras  
ratkaisu  
asiakkaiden  
ongelmaan?

Liiketoiminnan  
validointi

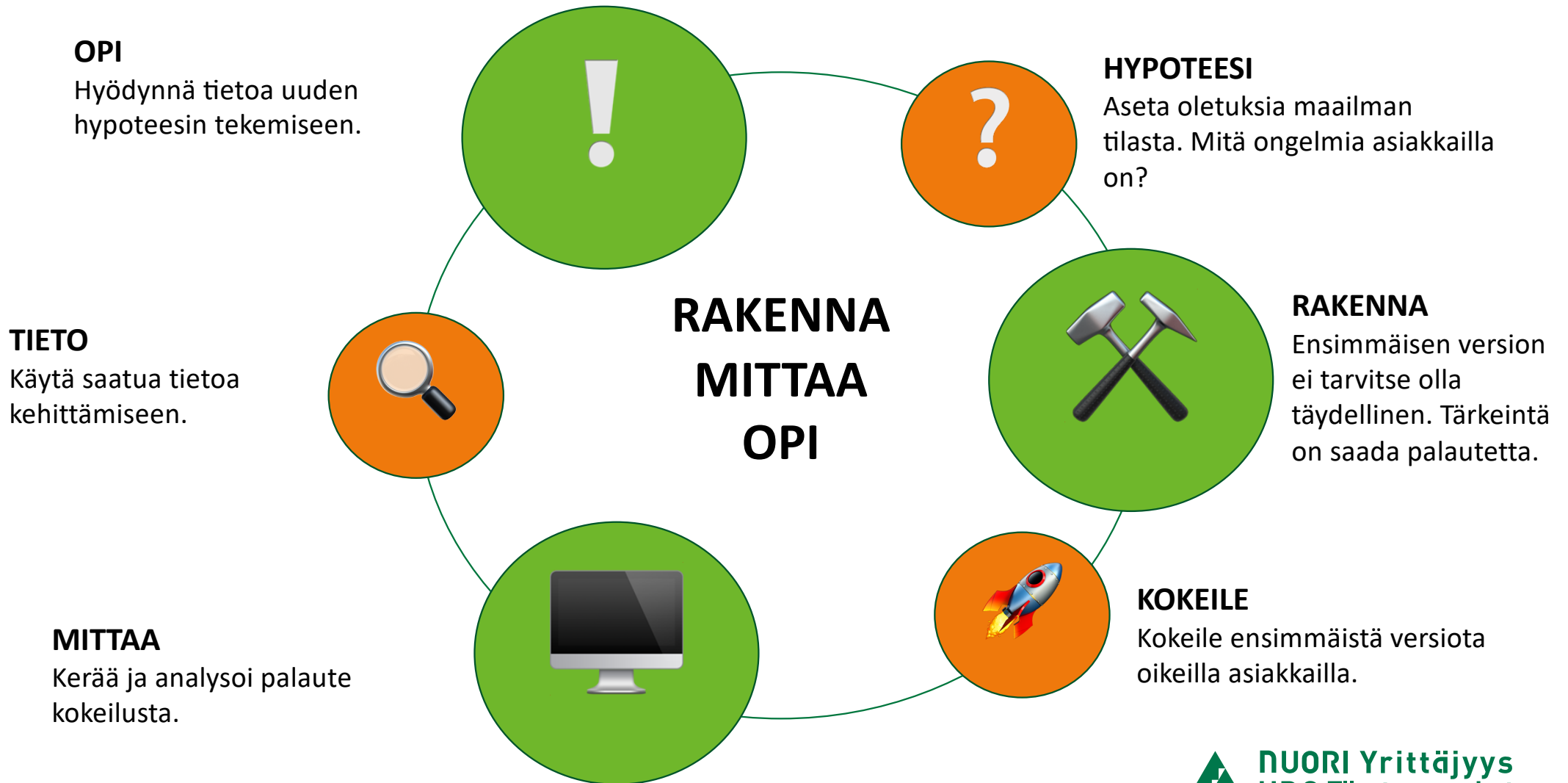
Ovatko  
potentiaaliset  
asiakkaat valmiita  
maksamaan  
ratkaisusta?

Validoinnissa on tärkeää poistua oman pöydän äärestä, **get out of the building**. Tarkoituksena on kaivaa esiin asiakkaiden näkökulma ideaan ja sen todellinen tarve. Käytännössä haetaan vastausta kysymykseen: **”onko asiakkaalla halua ja kykyä maksaa ideastasi?”**



# Miten validoidaan?

- MVP (Minimum Viable Product)
  - Katso esimerkit videolta [täältä](#).
- Kilpailija-analyysi
- Haastattelut tai kyselyt asiakkaiden kanssa
- Landing -sivutestaus
- Myy ennakkoon
- Tee prototyyppi



**OPI**

Hyödynnä tietoa uuden hypoteesin tekemiseen.

**HYPOTEESI**

Aseta oletuksia maailman tilasta. Mitä ongelmia asiakkailla on?

**RAKENNA**

Ensimmäisen version ei tarvitse olla täydellinen. Tärkeintä on saada palautetta.

**KOKEILE**

Kokeile ensimmäistä versiota oikeilla asiakkailla.

**MITTAA**

Kerää ja analysoi palaute kokeilusta.

**TIETO**

Käytä saatua tietoa kehittämiseen.

**RAKENNA  
MITTAA  
OPI**

Sovellettu Eric Riesin teoksesta The Lean Startup, 2011.

## Muista, että...

- Mikään ei ole täydellistä eikä tule koskaan olemaan.
- Aina tulee muuttujia tai asioita, joita ei olisi voinut arvata.
- On parempi olla väärässä ja oppia siitä kuin jäädä jumiin.
- Liikeidea saa ja sen täytyykin muuttua (kehittyä) toiminnan aikana.
- *”Sitä ei lasketa ennen kuin se on markkinoilla.”*