

Osa 13: Näyttö ja liikeidean esittely

Yritystoiminnan suunnittelu, 15 osp

Toimittanut Tuija Takala, työryhmä Hanna Järvisalo ja Laura Hyvärinen

VIERKO 2 <https://www.keuda.fi/keuda/hankkeet/vierko-2/>

OPETUS- JA KULTTUURIMINISTERIÖ
UNDERSVINGS- OCH KULTURMINISTERIET

Sisällys

1. Näyttö	3
2. Liiketoimintasuunnitelma (LTS) ja talouslaskelmat	4
3. Liikeidean esittely.....	5
4. Liikeidean esittely näytössä.....	8
5. Näytön arviointi	9
Lähteet	

1. Näyttö

Tutkinnon osassa teet näytön

eli näytät, että osaat
yritystoiminnan suunnittelun.

Näyttöön kuuluvat:

1. liiketoimintasuunnitelma (LTS)
2. talouslaskelmat
3. liikeidean esittely.

2. Liiketoimintasuunnitelma (LTS) ja talouslaskelmat

Tämän tutkinnon osan materiaalissa on pohja liiketoimintasuunnitelmasta (LTS).

Kirjoitat siihen oman yritysideoasi LTS:n.

Myös materiaalin osat etenevät samassa järjestyksessä kuin asiat LTS:ssa.

Jokaisessa materiaalin osassa 1–12 on ohjeet, mitä kirjoitat LTS:aan.

Liiketoimintasuunnitelman (LTS:n) osat
1. Liikeidea
2. Oma osaaminen
3. Tuotteet ja palvelut
4. Asiakkaat ja asiakasryhmät
5. Myynti ja markkinointi
6. Kilpailijat ja sidosryhmät
7. Kestävä kehitys ja yritysvastuu
8. Toimintaympäristön muutos
9. Yrityksen perustaminen
10. Tulevaisuus: visio
11. SWOT-analyysi

Näyttöön kuuluu myös **talouslaskelmat**.

Niistä on lisää materiaalin osassa 12.

3. Liikeidean esittely

Sinun täytyy monissa tilanteissa esitellä yritystäsi, yritysideaasi, tuotettasi tai palveluasi.

Silloin esität myyntipuheita.

Tärkeimpiä tilanteita ovat:

- Esittelet liikeidean.
- Haet rahoitusta.
- Haet kumppaneita.
- Esittelet yritystä verkostoille.
- Houkuttelet uusia asiakkaita.

Myyntipuheista on erilaisia nimiä:

- **myyntipuhe:**
 - Kerrot yrityksesi idean, tuotteen ja palvelun lyhyesti ja tehokkaasti.
- **markkinointipuhe:**
 - Kerrot liiketoiminnasta, markkinasta ja kilpailusta, ja lisäksi puhut yrityksen tulevaisuudesta. Näitä asioita kuulija haluaa tietää, kun haet yritykselle rahoitusta.
- **hissipuhe:**
 - Puhut innostuneesti vain tärkeimmistä asioista niin, että puhe on yhtä lyhyt kuin matka hississä.
- **pitchaus:**
 - lyhyt esitys, joka vaikuttaa ja innostaa.

Hissipuhe ja pitchaus tarkoittaa usein samaa asiaa:

lyhyttä, innostavaa esittelypuhetta.

**Tärkeintä on,
että harjoittelet erilaisia myyntipuheita.**

Puhut sujuvasti, selkeästi, varmasti ja innostavasti.

Se onnistuu vain,

kun harjoittelet.

Hyvä puhe herättää kiinnostuksen yrityksesi.

Selvitä aina tilanne,

jossa esität myyntipuheen.

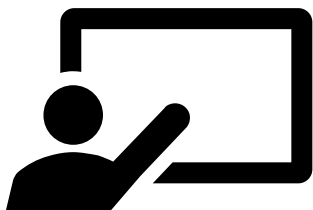
Silloin tiedät,

esitätkö lyhyen hissipuheen, pitchauksen,

vai myyntipuheen.

Pitchaus

Pitchauksen osat
pitch (englantia) = syöttö
1. Esittelet lyhyesti: idean, tuotteen tai palvelun pääasiat.
2. Herätät kiinnostuksen: parhaat, uudet, yllättävät puolet aiheestasi
3. Saat kuulijan innostumaan: hyöty, myyntivaltti, iskulause tai muu, joka innostaa ja jää mieleen.



Myyntipuhe

Myyntipuheen osat
1. Aloitus <ul style="list-style-type: none">• Yllätä kuulijat mukavasti.• Ota kuulijat huomioon.• Esittele lyhyesti itsesi ja yrityksesi alun tarina.
2. Ongelma. Kerro selkeästi: <ul style="list-style-type: none">• Mitä puuttuu markkinoilta? TAI• Mitä markkinat tarvitsevat? TAI• Mitä ongelmia on markkinoilla?
3. Ratkaisu. Kerro lyhyesti: <ul style="list-style-type: none">• Mikä on sinun tuotteesi tai palvelusi?• Miten se ratkaisee ongelman ja asiakkaiden tarpeet? TAI• Miten keksit ratkaisun (eli tuotteesi tai palvelun tarinan alku)?
4. Markkinat. Kerro lyhyesti: <ul style="list-style-type: none">• Millaiset ovat sinun tuotteesi tai palvelusi markkinat?• Mitkä ovat sinun tuotteesi mahdollisuudet markkinoilla?• Ketkä ovat asiakkaasi eli ketkä ovat sinun kohderyhmäsi?
5. Kilpailu. Kerro lyhyesti: <ul style="list-style-type: none">• Miksi asiakas ostaa sinun tuotteesi tai palvelusi eikä kilpailijan?• Miksi sinun tuotteesi tai palvelusi eroaa muista?• Voitko kertoa sen kuin tarinan?
6. Liiketoimintasi. Kerro lyhyesti: <ul style="list-style-type: none">• Miten saat yrityksestä tuloja ja voittoja eli miten teet rahaa?
7. Yhteistyö. Kerro lyhyesti: <ul style="list-style-type: none">• Kenen kanssa teet työtä?• Ketkä tukevat sinua?
8. Talouden kasvu. Kerro lyhyesti: <ul style="list-style-type: none">• Miten yrityksesi talous kasvaa lähiaikoina?• Mitä ovat tärkeimmät luvut myynnissä?
9. Lopetus. Innosta, haluat jäädä kuulijoiden mieleen: <ul style="list-style-type: none">• Mikä on myyntitarinasi lopun huippu? TAI• Mitä pyydät kuulijoilta? TAI• Miten haluat, että kuulijat toimivat?

4. Liikeidean esittely näytössä

Liikeidean esittely näytössä

Saat arvioijilta ohjeet:

- Kuinka pitkä liikeidean esittely on?
- Voitko käyttää dioja tai muita keinoja, jotka ovat esittelyn tukena?
- Missä ja milloin liikeidean esittely on?

Suunnittele liikeidean esittelyyn selkeä rakenne niin, että asiat ovat esittelyssäsi selkeässä järjestyksessä.

Harjoittele, harjoittele ja harjoittele!

Esitä: ole innostunut ja selkeä!

5. Näytön arviointi

Lue ammattitaitovaatimukset materiaalin osasta

Aluksi: ammattitaitovaatimukset, sanasto ja arviointi.

Tutkinnon osan arvioijat vertaavat arviointikriteereihin sitä, miten olet osannut ammattitaitovaatimusten asiat.

Näyttösi arvioidaan,

eli saat numeron 1–5.

Seuraavassa on arviointikriteerit helpolla kielellä.

Tyydyttävä 1

- Teet työn ohjeiden mukaan.
- Teet yhteistyötä.
- Tarvitset joissakin tilanteissa lisää ohjeita.
- Käytät perustietoa, jota tarvitset työssä.
- Muutat toimintaasi, kun saat siitä palautetta.

Tyydyttävä 2

- Teet työn oma-aloitteisesti ja ohjeiden mukaan.
- Teet yhteistyötä ja olet vuorovaikutuksessa muiden kanssa.
- Tarvitset vain harvoin lisää ohjeita.
- Käytät tarkoituksen mukaan tietoa, jota tarvitset työssä.
- Muutat toimintaasi, kun saat palautetta ja huomaat itse asioita.

Hyvät 3

- Teet työn alusta loppuun itsenäisesti.
- Teet yhteistyötä ja aloitteita vuorovaikutustilanteissa.
- Ratkaiset tavallisia ongelmia.
- Käytät monin tavoin tietoa, jota tarvitset työssä.
- Arvioit todenmukaisesti, mitä osaat ja miten onnistut työssäsi.

Hyvä 4

- Suunnittelet ja teet työn alusta loppuun itsenäisesti.
- Teet yhteistyötä ja olet vuorovaikutustilanteissa rakentava, eli vaikutat asioihin myönteisesti.
- Ratkaiset ongelmatilanteita niin, että käytät ratkaisuissa monia eri tapoja.
- Käytät työssä tietoa monin eri tavoin ja perustelet tiedot.
- Arvioit todenmukaisesti, mitä osaat ja miten onnistut työssäsi.
Lisäksi tiedät, mitä vahvuuksia ja kehittämisen kohteita sinulla on, eli mitä osaat ja mitä sinun täytyisi vielä parantaa.

Kiitettävä 5

- Suunnittelet ja teet työn alusta loppuun itsenäisesti. Otat huomioon myös muut ihmiset.
- Teet yhteistyötä ja toimit rakentavasti, vaikka vuorovaikutustilanne on vaikea.
- Käytät työn ongelmassa tietoa monin tavoin ja kriittisesti eli arvioit tietoa.

- Teet ehdotuksia,
jotka parantavat työn tekemistä ja työympäristöä.
Perustelet ehdotukset.
- Arvioit todenmukaisesti,
miten osaat asiat,
jotka olet opiskellut.
Lisäksi perustelet,
mitä osaamista voit vielä parantaa.
- Ymmärrät,
miten työsi on osa isompaa kokonaisuutta.

Lähteet

Duunitori. Yrittäjän opas. Pitchaus eli myyntipuhe.

<https://duunitori.fi/tyoelama/yrittajanopas/ideasta-liiketoiminnaksi/pitchaus>. Viitattu 5.5.2025.

ePerusteet. Yritystoiminnan suunnittelu. Ajoneuvoalan perustutkinto. 2022.

<https://eperusteet.opintopolku.fi/#/fi/ammattillinen/7614470/tutkinnonosat/8167520>. Viitattu 17.10.2025.

Nuori yrittäjyys 2021. Myyntipuhe ja yleisesittely.

<https://www.youtube.com/watch?v=Z5eIFQ3dB94>. Viitattu 5.5.2025.

Sanoma 12.1.2023. Näkemyksiä markkinoinnista. Hissipuhe on oman osaamisesi paras myyntipuhe – näillä vinkeillä onnistut.

<https://media.sanoma.fi/ajankohtaista/nakemyksia-markkinoinnista/hissipuhe-oman-osaamisesi-paras-myyntipuhe-nailla>. Viitattu 5.5.2025.

Yrityksen perustaminen. Yrittäjän sanakirja. Pitchaus. [https://yrityksen-](https://yrityksen-perustaminen.net/yrittajan-sanakirja/pitchaus/)

[perustaminen.net/yrittajan-sanakirja/pitchaus/](https://yrityksen-perustaminen.net/yrittajan-sanakirja/pitchaus/). Viitattu 5.5.2025.

Yrittäjät. Liiketoimintasuunnitelma. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/liiketoimintasuunnitelma/>. Viitattu 17.10.2025.

yrityksenperustaminen.net. Liiketoimintasuunnitelma (LTS). [https://yrityksen-](https://yrityksen-perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-lts/)

[perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-lts/](https://yrityksen-perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-lts/). Viitattu 17.10.2025.

Yritystoiminta. Liiketoimintasuunnitelma.

<https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintasuunnitelma>. Viitattu 17.10.2025.

Tämä materiaali on tuotettu VIERKO 2-hankkeessa vuosina 2025–2027.

VIERKO on toteutettu Opetus- ja kulttuuriministeriön vuonna 2024 myöntämällä ammatillisen koulutuksen strategiarahoituksella.

VIERKO on seitsemänkymmenen (71) koulutuksen järjestäjän yhteisponnistus. Työtä on koordinoanut Keski-Uudenmaan koulutuskuntayhtymä Keuda.

Hankkeessa on kehitetty vieraskielisen koulutuksen laatua ja kotimaisten kielten opetuksen tarjontaa ammatillisessa koulutuksessa.

Lisätietoa:

<https://www.keuda.fi/keuda/hankkeet/vierko-2>

Oppimateriaalien CC-lisenssi:



[CC BY-SA 4.0 Deed](#) | [Nimeä-JaaSamoin 4.0 Kansainvälinen](#) | [Creative Commons](#)