

Osa 1: Liikeidea

Yritystoiminnan suunnittelu, 15 osp

Toimittaneet 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. Ajatuksia yrityksen tuotteesta tai palvelusta	3
2. Ideoita omasta yrityksestä	5
3. Mitä tarkoittaa liikeidea?	8
4. Mitä kirjoitat liikeideasta?	9
Mitä yritys myy?	9
Kuka on yrityksesi asiakas?	11
Miten myyt?.....	12
Esimerkkejä liikeideasta	12
5. Liikeidea liiketoimintasuunnitelmaan	17
Lähteet	

1. Ajatuksia yrityksen tuotteesta tai palvelusta

Idea yrityksestä alkaa siitä,
että sinulla on ajatus **tuotteesta tai palvelusta**.

Tuote on tavara tai esine,
jonka asiakas ostaa yrittäjältä.
Yritys hankkii tai tekee sen,
varastoi, myy ja toimittaa sen asiakkaalle.

Tuotteita ovat esimerkiksi

- elintarvikkeet
(liha, kala, hedelmät, vihannekset,
juomat, leivät, karkit jne.)
- vaatteet
- koneet
- laitteet.

Palvelu on yrityksen tuote,
joka on toimintaa ja tekemistä.
Yrittäjä tekee palvelun usein samalla,
kun asiakas saa tai kokee sen.
Palvelusta ei yleensä jää jäljelle tavaraa.

Palvelu voi olla esimerkiksi

- auton huolto
- hieronta
- kahvitarjoilu kahvilassa
- kauneuden tai hiusten hoito,
esimerkki meikkaus ja kampaus
- matkan järjestäminen
- juhlan järjestäminen
- kuntosaliohjelman suunnittelu.

Harjoittele

Lisää taulukkoon tuotteita ja palveluita.

Lisää taulukkoon myös,

mitkä voisivat olla sinun yrityksesi tuotteita tai palveluita.

Tuote, esimerkiksi	Palvelu, esimerkiksi
<ul style="list-style-type: none">• esine tai tavara, esimerkiksi:<ul style="list-style-type: none">○• kone, esimerkiksi:<ul style="list-style-type: none">○• aineet, esimerkiksi<ul style="list-style-type: none">○ shampoo○• ruokatavarat kaupassa, esimerkiksi<ul style="list-style-type: none">○○• <i>Lisää esimerkkejä, mikä voisi olla tuote:</i><ul style="list-style-type: none">○	<ul style="list-style-type: none">• Leikkaan hiukset ja teen kampauksen.• Siivoan.• Järjestän toimintaa, joka virkistää asiakasta.• Suunnittelen asiakkaalle huonekalun (pöytä tai tuoli).• Otan valokuvia ja videoita tapahtumista ja juhlista.• <i>Lisää esimerkkejä, mikä voisi olla palvelu:</i><ul style="list-style-type: none">○

2. Ideoita omasta yrityksestä

Sinulla on mielessä tuotteita tai palveluita,
joita voisit myydä.

Aluksi sinulla voi olla monta ideaa yritykseksi.

Idea ei ole aluksi tarkka,

vaan se voi olla esimerkiksi:

- Perustan kampaamon.
- Vien ulos kotieläimiä,
joiden omistajilla on kiire.
- Myyn koruja.
- Valokuvaan juhlia.
- Teen laatikoita tavaroiden säilytykseen.
- Huollan sähköpyöriä.

On tavallista,

että yrityksen idea ei ole uusi.

Esimerkiksi kukkakauppias ei keksi uutta.

Yritys voi silti toimia hyvin,

ja yrittäjä voi saada voittoa.

Mieti aina,

miten sinun yrityksesi eroaa muista.

Esimerkiksi on paljon kampaamoja.

Miten sinun kampaamosi on erilainen

kuin muiden yrittäjien kampaamot?

Käytätkö vain tuotteita,

joitka säästävät luontoa?

Onko se nykyisin jo yleistä?

Miten muuten voisit kilpailla muiden yritysten kanssa?

Liikeidea voi olla myös ihan uusi.
Silloin yrittäjä voi saada nopeasti voittoa:
yritys saa hyvän tuoton eli tulot.
Silloin yrittäjä voi kasvattaa yritystä
ja voi *innovoida eli tehdä innovaatioita*:
keksiä lisää uusia ideoita ja toteuttaa niitä.
Esimerkiksi pelialan uudet yritykset
tekevät usein niin.

Tee jo yrityksen ideasta sellainen,
että se houkuttelee asiakkaita.
Yritys tarvitsee asiakkaita,
koska yrittäjän täytyy elää yrityksestään.
Yrittäjä saa yritys siis saa rahaa:
tuottoa ja voittoa.

**Yrityksen tuotto ja voitto ovat
yrityksen idean ja toiminnan tarkoitus.**

**Tutki ja arvioi ideoita tuotteista tai palveluista,
joita voisit myydä yrityksessäsi.**
Kokeile seuraavia kysymyksiä
ja valikoi ideoistasi parhaat ideat.
Samalla idea muuttuu koko ajan
vähän tarkemmaksi.

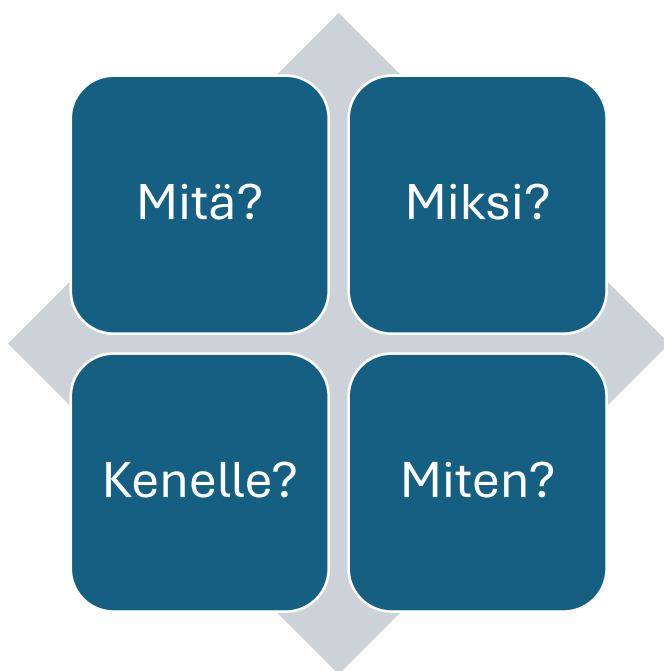
Toiminta-ajatus eli yrityksen tarkoitus	<ul style="list-style-type: none"> • Mikä on yrityksesi tarkoitus? • Esimerkiksi <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Tarjoan ikkunan pesua lähialueen kodeille.</i> ○ <i>Myyn netissä persoonallisia rannekoruja, jotka suunnittelen ja teen itse.</i> ○ <i>Myyn meikkejä, jotka on tehty kotimaisista raaka-aineista eivätkä ne vahingoita luontoa tai eläimiä.</i>
Tavoitteet	<ul style="list-style-type: none"> • Mitä haluat tehdä yrityksessä? <p>Miksi aloittaisit yrityksen?</p>
Asiakkaan tarpeet	<ul style="list-style-type: none"> • Mitä asiakkaat tarvitsevat? • Mitä uutta sinä voit tarjota heille? • Mikä saa asiakkaat ostamaan juuri sinun yrityksesi tuotteita?
Yrityksen toiminta	<ul style="list-style-type: none"> • Miten yrityksesi toimii? <ul style="list-style-type: none"> ○ Missä se on? ○ Miten asiakas löytää sen tuotteet ja palvelut?
Asiakkaan ajatukset ja tunteet yrityksestäsi, tuotteista tai palveluista	<ul style="list-style-type: none"> • Mitä asiakas ajattelee ja tuntee, kun hän kuulee yrityksesi tai tuotteesi tai palvelusi nimen? • Mitä ja millaisia mielikuvia (ajatuksia ja tunteita) yrityksesi herättää asiakkaassa?

3. Mitä tarkoittaa liikeidea?

Kirjoitat parhaasta ideasta liikeidean.

**Liikeidean tarkoitus on se,
että muut ymmärtävät nopeasti,
millaisen yrityksen haluat perustaa.**

Vastat liikeideassa näihin kysymyksiin:



Yrityksen suunnittelu alkaa liikeidealla.

Sen jälkeen teet liiketoimintasuunnitelman,
jossa on tarkat yksityiskohdat oman yrityksen suunnitelmasta.

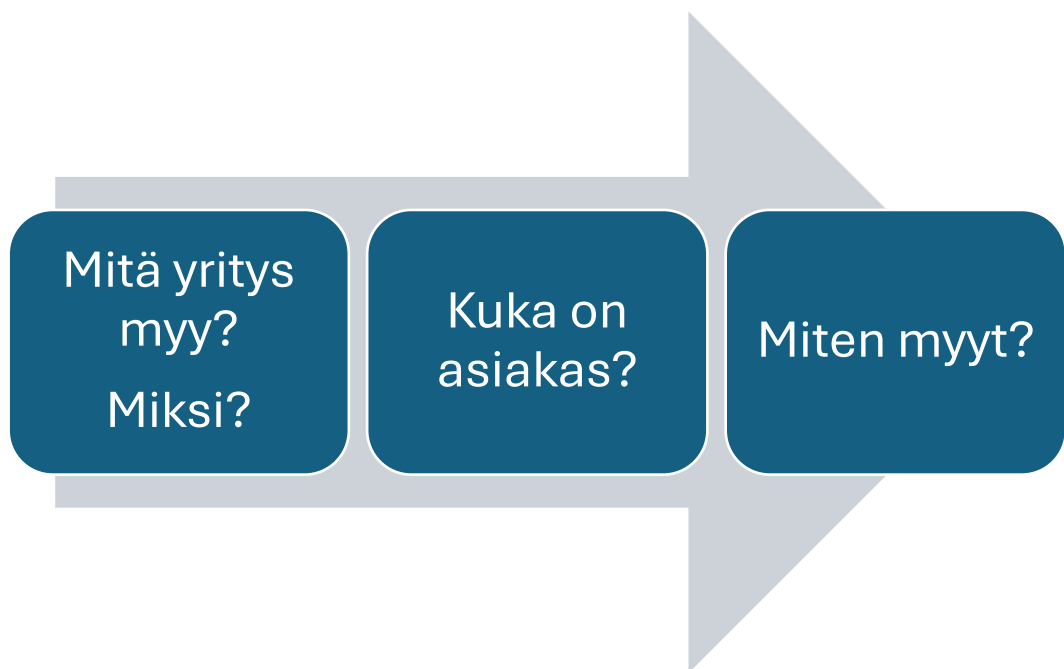
Liikeidea tarkoittaa myös sitä,
että idea yrityksestä voi muuttua ja kehittyä.

Se tarkentuu,
kun selvität lisää asioita,
jotka liittyvät yrityksen perustamiseen.

4. Mitä kirjoitat liikeideasta?

Olet valinnut parhaan ideasi,
josta aloitat yrityksen suunnittelun.

**Liikeideaan kirjoitat lyhyesti mutta selkeästi
vastaukset kolmeen kysymykseen:**



Mitä yritys myy?

Kirjoitat ja selität lyhyesti,
mikä on yrityksesi tuote tai palvelu.

Esimerkiksi:

- *Myyn verkossa helmikoruja,
jotka olen tehnyt itse.*
- *Myyn kynsien hoitoa vanhuksille.*
- *Myyn linnunpönttöjä,
joita teen itse.*

On tärkeää,
että asiakas kiinnostuu juuri sinun yrityksestäsi.
Kirjoita liikeideaan lyhyesti myös,
**miksi asiakas valitsee juuri sinun yrityksesi,
tuotteesi tai palvelusi.**

Esimerkiksi

- *Palveluni erottuu kilpailijoista,
koska vastaan asiakkaalle nopeasti
ja teen työn laadukkaasti.*
- *Asiakas saa persoonallisen tuotteen,
joka on suunniteltu vain hänelle.*
- *Palvelun hinta on halpa,
vaikka sen laatu on erinomainen.*

Kirjoita lisäksi,
miksi tarjoat juuri tätä tuotetta tai palvelua.

Esimerkiksi

- *Käytän lasten hoidossa omaa osaamistani,
jota olen saanut lähihoitajakoulutuksessa ja harrastuksessani,
jossa olen ohjannut lapsia liikuntakerhossa.*
- *Minua kiinnostavat ihmiset ja heidän persoonansa,
ja siksi suunnittelen ja teen heille vaatteita,
jotka sopivat juuri heille.*

LYHYESTI

Kirjoita liikeideaan lyhyesti mutta selkeästi,

- **Mitä myyt?**
- **Miksi asiakas ostaa juuri sinulta?**
- **Miksi myyt juuri tätä?**

Kuka on yrityksesi asiakas?

Ajattele tarkasti,
kuka voisi olla asiakkaasi.

Esimerkiksi:

- Yhdistääkö heitä jokin ominaisuus:
 - o ikä: nuoret / aikuiset / lapsiperheet / vanhukset jne.
 - o sukupuoli
 - o kiinnostus: ekologisuus /
 - o elämäntyyli: yksilöllisyys / yhteisöllisyys / paikallisuus / jokin muu?
- Yhdistääkö asiakkaita jokin heille tärkeä asia eli arvo?
- Yhdistääkö asiakkaita jokin tapa, mitä ja miten he ostavat tuotteita tai palveluita?
- Asuvatko asiakkaat tietyllä alueella?

Esimerkiksi

- *Palveluani ostavat lapsiperheet, jotka tarvitsevat apua kiireiseen arkeen.*
- *Myyn palveluni vanhuksille, jotka asuvat yksin. Heille on tärkeää, että tunnen alueen, jolla he asuvat.*
- *Tuotettani ostavat pienet yritykset. Ne arvostavat, että saavat ekologisen tuotteen nopeasti.*

LYHYESTI

**Kirjoita liikeideaan lyhyesti mutta selkeästi,
kenelle myyt tuotetta tai palvelua.**

Miten myyt?

Tiivistä liikeideaan pääajatuksat,

missä ja miten myyt tuotetta tai palvelua.

Mieti vastauksia kysymyksiin:

- Miten asiakas saa tuotteesi tai palvelusi?
- Miten helposti asiakas saa tuotteesi tai palvelusi?
- Missä myyt? Esimerkiksi:
 - o Onko sinulla oma liike (liiketila) eli rakennus, huone tai muu?
 - o Myytkö messuilla, tapahtumissa, torilla jne.?
 - o Myytkö ja markkinoitko netissä eli verkossa?

Esimerkiksi

- *Asiakkaat löytävät palveluni [palvelun nimi] nopeasti ja helposti sosiaalisesta mediasta. Mainostan tuotettani Instagramissa ja TikTokissa.*
- *Myyntä tuotetta [tuotteen nimi] verkkosivullani ja markkinoin Facebookissa, Instagramissa ja Threadsissa. Kerään palautteita laadukkaasta tuotteesta, ja asiakkaiden hyvät palautteet lisäävät myyntiä.*
- *Tuotteeni [tuotteen nimi] on helppo ostaa, koska vuokraan edullisen ja kauniin liikehuoneen läheltä asiakkaita.*

LYHYESTI

**Kirjoita liikeideaan lyhyesti mutta selkeästi,
miten ja missä myyt tuotetta tai palvelua.**

Esimerkkejä liikeideasta

Liikeideassa voi olla jo yrityksesi nimi.

Nimen valinta on tärkeä,

koska nimi herättää tunteita ja ajatuksia.

Yrityksen nimi on osa yrityksen **imago**.

Suunnittelet yrityksen nimeä.

Mikä tarkoittaa imago?

Imago

Se tarkoittaa ajatuksia ja tunteita,
joita sinun yrityksesi nimi,
tuote tai palvelu herättää ihmisissä.

Imago herättää ihmisissä **mielikuvia**
eli ajatuksia ja tunteita.

Ne vaikuttavat ihmisiin ja siihen,
mitä ja missä he ostavat.

Esimerkiksi: Mieti, mitä mielikuvia saat
yrityksen nimestä *Halpa-Halli*.

Innostutko ja haluat ostaa
vai epäiletkö,
että tuotteet eivät ole hyviä?

Ajattele, mitä mielikuvia sinussa herättävät
esimerkiksi yritykset

- Prisma
- Citymarket
- Hesburger
- Netflix
- jne.?

Imagon lisäksi ovat tärkeitä yrityksen **brändi ja logo**.

Ne liittyvät yrityksen markkinointiin,
ja niistä on **materiaalin osassa 5. Myynti ja markkinointi**.

Tarkista, että samaa nimeä ei ole muilla yrityksillä.

Nimen täytyy olla myös hyvää kieltä

ja sen täytyy sopia hyviin tapoihin.

Siinä ei ole silloin sellaista,

joka loukkaa hyviä tapoja,

esimerkiksi kirosanoja.

Oma liikeideasi

Älä matki tai kopioi muiden liikeideoita.

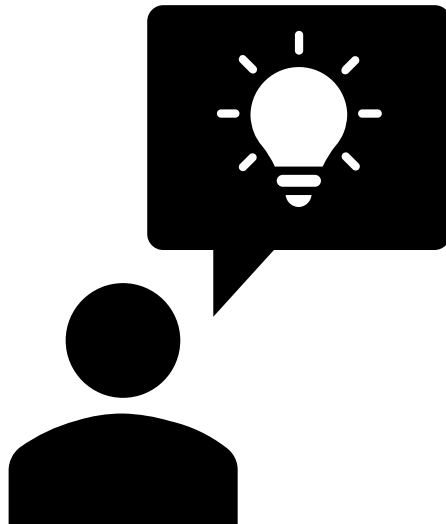
Näytä, että liikeidea on sinun:

siinä on sinun ajatuksesi hyvästä tuotteesta tai palvelusta

ja jotain sinun osaamisestasi.

Seuraavassa on kaksi esimerkkiä liikeideasta,

jossa on myös jo idea yrityksen nimestä.



Liikeidean esimerkki 1

Yrityksen nimi: Valon kosketus

Mitä yritykseni myy ja miksi?

Valokuvissani on herkkää tunnelmaa:

arki ja juhla jäävät asiakkaiden mieleen.

Käytän luonnonvaloa,

joka antaa kuviin kauniita, luonnollisia sävyjä.

Vahvuuksiani on ihmisten kohtaaminen,

ja otan asiakkaan toiveet huomioon.

Valokuvissani on laatua,

koska olen harrastanut valokuvausta koko ikäni

ja opiskellut valokuvausalaa.

Kuka on asiakkaani?

Asiakkaani ovat nuoria aikuisia, lapsiperheitä ja pariskuntia
pääkaupunkiseudulla.

Asiakkaiden ikä on 25–45 vuotta.

Heille on tärkeää yksilöllisyys, luonnollisuus

ja erinomainen laatu.

Miten myynti tapahtuu?

Asiakkaat löytävät minut Instagramista ja Pinterestistä.

Jaan esimerkkejä kuvistani sosiaalisessa mediassa

ja kirjoitan niihin asiakkaiden tarinoita ja palautteita.

Minulla on kotisivut,

joissa valokuvauksen tilaus tapahtuu nopeasti ja helposti.

Liikeidean esimerkki 2

Yrityksen nimi: Siistiksi - säilytyslaatikot pieneen tilaan

Mitä yritykseni myy ja miksi?

Teen kauniita ja tyylikkäitä säilytyslaatikoita.

Säilytyslaatikot voi koota pinoiksi,
ja ne ovat kaunis osa sisutusta.

Laatikot ovat kevyitä ja kestäviä,
lisäksi ne sopivat moneen käyttöön.

Säilytyslaatikot sopivat pieniin asuntoihin ja tiloihin.

Ne ratkaisevat pienien tilojen säilytysongelmia.

Teen säilytyslaatikot huolellisesti ja laadukkaasti.

Kuka on asiakkaani?

Asiakkaani ovat pienissä asunnoissa asuvat
kaupunkilaiset ja yrittäjät,
jotka arvostavat edullisia ja kauniita ratkaisuja
tavaroiden säilytykseen.

Miten myynti tapahtuu?

Myyn säilytyslaatikoita verkkokaupassa
ja markkinoin sosiaalisessa mediassa,
erityisesti videoiden avulla Instagramissa ja TikTokissa.
Videoissa esittelen tuotteen käyttöä moniin eri tarkoituksiin.

5. Liikeidea liiketoimintasuunnitelmaan

Esittele liikeideasi lyhyesti:

1. Mitä yritys myy?
2. Kuka on asiakas?
3. Miten myyt?

Kirjoita liikeidea liiketoimintasuunnitelmaan: 1. Liikeidea.

Lähteet

ChatGPT, vastaus pyyntöön: ”Selitä lyhyesti liikeidea ja anna esimerkkejä.” 16.10.2025, OpenAI.

Omapaja. Liikeidea – näin hiot sen timanttiseksi.12.10.2022. <https://www.omapaja.fi/blogi/liikeidea>. Viitattu 16.10.2025.

Sanoma. Brändin rakentaminen ja tunnettuus: mistä kestävä ja hyvä brändi ponnistaa? 10.6.2025. <https://media.sanoma.fi/ajankohtaista/brandin-rakentaminen-ja-tunnettuus-mista-kestava-ja-hyva-brandi-ponnistaa>. Viitattu 16.10.2025.

Suomi.fi. Yritysideasta liiketoiminnaksi. <https://www.suomi.fi/kansalaiselle/tyoelama-ja-tyottomuus/yrityksen-perustaminen/opas/yritysideasta-liiketoiminnaksi>. Viitattu 16.10.2025.

Yritystoiminta. Ideasta liikeideaksi. <https://www.osaavayrittaja.fi/ideasta-liikeideaksi>. Viitattu 16.10.2025.

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

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

VIERKO on seitsemänkymmenenyhden (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](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) | [Nimeä-JaaSamoin 4.0 Kansainvälinen](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) | [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)