



Luovien alojen

OSAAMISEN MUOTOILU

TEHTÄVÄKIRJA



LAPIN YLIOPISTO
UNIVERSITY OF LAPLAND



Rahoittaja

Jatkuvan oppimisen ja
työllisyyden palvelukeskus

Työkirjan kirjoittajat: Outi Kugapi ja Niina Oinas
Julkaisuvuosi: 2024

Tämä työkirja on toteutettu osana hanketta Luovien alojen osaamisen muotoilu, 2023 (JOTPA).



TÄMÄN KIRJAN OMISTAA

kiva kuva minusta!



Nimeni on _____

Tunnen olevani _____-vuotias

Pienenä ajattelin että minusta tulee _____

Tällä hetkellä olen _____

Joskus minusta vielä tulee _____

Supervoimani on _____
Siitä on hyötyä silloin kun _____

Ihaillemani ihminen on _____
koska _____

Funny fact minusta:

TEHTÄVÄKIRJASTA

Koronapandemia ravisteli voimakkaasti kulttuuri- ja tapahtuma-alaa. Lapissa matkailun taantuma yhdessä kokoontumisrajoitusten kanssa vaikeutti suuresti alojen toimijoiden, sekä yrittäjien että freelancereiden ja palkansaajien, työllistymismahdollisuuksiin eikä aiheeseen liittyvää koulutusta ollut juurikaan tarjolla. Kulttuuri- ja tapahtuma-alan toimijoiden työllistymismahdollisuuksiin, urakehitykseen ja oman osaamisen parempaan tunnistamiseen haettiin keväällä 2022 rahoitusta Jatkuvan oppimisen ja työllistymisen palvelukeskukselta (JOTPA). Rahoitusta haettiin pilottimalliseen, opintopisteytettyyn koulutukseen vuodelle 2023.

Koulutus käynnistyi syyskuussa 2023 ja sen tavoitteena oli tukea osallistujia oman osaamisen tunnistamisessa, sen näkyväksi tekemisessä, uramahdollisuuksien ymmärtämisessä sekä antaa työllistymistä tukevia substanssiosaamiseen liittyviä koulutuksia. Näiden lisäksi opiskelijat saivat henkilökohtaista uraohjausta eri muodoissa.

Koulutukseen osallistui noin 20 kulttuuri- ja tapahtumalan toimijaa ympäri Suomen. Koulutus oli työn ohessa suoritettava ja omaan toimintaan räätälöitävissä. Opintopisteitä koulutuksesta kertyi oman tarpeen mukaan 6-8 op.

Koulutuksen aikana opiskelijat työstivät itselleen portfolion tai muun osaamisen esittämisen alustan tukemaan oman osaamisen sanoittamista, edistämään työllistymistä ja lisäämään ammatilaisten näkyvyyttä.

Tähän tehtäväkirjaan on koottu koulutuksen aikana käytettyjä opintomateriaaleja. Kirja on tarkoitettu erityisesti luovan alan osaajille tukemaan heidän omaa osaamisen tunnistamista ja sen sanoittamista. Kirja soveltuu työkaluksi myös uraohjaajille, jotka ohjaavat erityisesti luovan alan toimijoita.

Substanssiosaamisen kehittäminen

Osaamisen sanoittaminen, tuotteistaminen, brändääminen, markkinointi, urasuunnittelu, verkostoituminen alan muiden toimijoiden kanssa.

Opiskelijat

20 kulttuuri- ja tapahtuma-alan toimijaa ympäri Suomen

Erityispiirteet

Luovien alojen uraohjaus, uramahdollisuuksien laajentaminen. Portfoliot.

SISÄLLYSLUETTELO

OSAAMISEN TUNNISTAMINEN JA HENKILÖBRÄNDÄYS

6

Osaamisen tunnistaminen ja sanoittaminen

7

Portfoliot

14

MUOTOILE, MARKKINOI JA MYY

17

Tuotteistaminen

18

Hinnoittelu ja budjetointi

21

Myynti- ja markkinointi

26

Rahoitushaut

29

Projektinhallinta

32

Immateriaalioikeudet

36

URA- JA TULEVAISUUSSUUNNITTELU

38

Osaamisen
tunnistaminen

ja

henkilöbrändäys

OSAAMISEN TUNNISTAMINEN JA SANOITTAMINEN

Itsensä tuntemisen sanotaan olevan avain menestykseen. Mutta miksi?

- Se auttaa työhaussa ja urasuunnittelussa sekä huomaamaan omaan osaamiseen sopivat työpaikat ja -mahdollisuudet
- Se helpottaa työhakemusten ja CV:n kirjoittamisessa
- Se lisää itseluottamusta työhaastatteluihin
- Oman osaamisen tunnistaminen edistää työhyvinvointia. Mitä mielekkäämpää työ on, sitä paremmin voit.

Et hanki osaamista vain opinnoissa ja työpaikoilla, vaan kerrytät sitä jatkuvasti, esim. seuraavien kautta.



Osaamisen aukikirjoittaminen on tärkeää, sillä esimerkiksi työnhakutilanteissa tuleva työnantajasi on kiinnostunut myös yleisemmistä työelämätaidoistasi (esim. ihmisten kanssa toimiminen), kokemuksestasi ja persoonallisuudestasi.

Heti alkulehdillä ollut Tämän kirjan omistaa -tehtävä oli hyvä alku oman osaamisen tunnistamiseen. Sen kautta pääsit pohtimaan kuka olet hiukan eri näkökulmista.

Seuraavilla sivuilla olevien tehtävien tarkoituksena on lähteä miettimään omaa osaamista ja taitoja. Tehtävien tarkoituksena on herätellä ajatuksia oman osaamisen tunnistamiseen.

Lähde: [Vahvuusperustaisen ohjauksen työkirja](#).

TEHTÄVÄ: KUKA OLET?

Tee alkuun persoonallisuustesti.

Voit käyttää esimerkiksi jotain seuraavista vaihtoehtoista:

[16 personalities](#)

[Via Character](#)

[A real me](#)

Lue testin tulokset huolellisesti. Miten tarkkoja tulokset ovat? Yllättikö jokin asia? Voitko tuoda profiilista jotain lisää omaan osaamiseesi ja sen tunnistamiseen? Kirjaa pohdintojasi alle. Voit myös pyytää toista henkilöä kommentoimaan testin tulosta.

TEHTÄVÄ: OMA OSAAMISESI

Kirjaa alle lyhyesti omaa itseäsi seuraavien kysymysten kautta:

- Millaisia taitoja sinulla on? Missä olet hyvä?
- Mistä olet osaamistasi kerännyt?
- Mistä olet kiinnostunut ja mitkä asiat ovat sinulle tärkeitä?
- Mitkä ovat omat tavoitteesi?

MISTÄ OSAAMINEN ON TULLUT?

Syvennyttään nyt osaamisesi eriaihealueisiin hieman enemmän. Et hanki osaamista vain opinnoissa ja työpaikoilla, vaan kerrytät sitä jatkuvasti, kuten sivulla 7 mainitsimme. Tämän tehtävän tarkoituksena on pohtia eri paikoista saatua osaamista ja vahvuuksia. Kirjaa huomiosi työkirjan seuraavalle sivulle.

Opinnot

Muistele omia opintojasi. Mitkä aiheet ja teemat olivat mielestäsi inspiroivia ja missä koit olevasi erityisen hyvä? Pohdi myös oppimismenetelmien näkökulmasta ei vain pelkästään aihealueiden. Olitko esimerkiksi parhaimmillasi ryhmätöissä vai yksinäisessä työskentelyssä? Missä koit loistavasi?

Harrastukset ja vapaa-aika

Mitä teet vapaa-ajallasi ja mitä harrastat? Hyödynnätkö niissä omia vahvuuksiasi ja miten? Tuleeko sinulle harrastuksissa jotain uutta osaamista? Pohdi laaja-alaisesti.

Työkokemus

Millaista työkokemusta sinulle on jo kertynyt? Älä listaa pelkkiä työpaikkoja vaan pohdi mitä olet jokaisessa paikassa oppinut, mitä osaamista sinulle on kertynyt. Pohdi myös miten olet päässyt hyödyntämään omia vahvuuksiasi eri työtehtävissä?

Palautteet

Millaista palautetta olet saanut työkavereiltasi, asiakkailtasi, perheeltäsi? Miten muut sinua kuvailevat? Millaisia vahvuuksia palautteista löytyy? Voit tehdä myös pikagallupin kavereille / perheelle / puolisolle jne.



Lähde: Vahvuusperustaisen ohjauksen työkirja.

TEHTÄVÄ: MISTÄ OSAAMINEN ON TULLUT

Luokittele hankkimaasi osaamistasi alla oleviin kategorioihin edellisen sivun määritelmien avulla.

Opinnot

Harrastukset ja vapaa-aika

Työkokemus

Palautteet

OSAAMISEN SANOITTAMISESTA

Kun opit tunnistamaan omaa osaamistasi laajasti, seuraava askel on opetella sanoittamaan omaa ammattilaisuuttasi tai asiantuntijuuttasi niin, että myös muut voivat tunnistaa osaamisesi sisätöjä.

Brändityö ja brändäys ovat osa kaikkea ammatillista viestintää. Jos et itse määrittele brändiäsi tai välittämääsi viestiä, mielikuvat ja viesti muodostuvat sattumanvaraisesti ja mahdollisesti myös harhaanjohtavaksi. Tästä syystä osaamisen ja toiminnan sanoittamiseen kannattaa käyttää aikaa ja sitoutua siihen omien arvojen pohjalta: valitse omat kanavat, tyyli ja sanoma, joita haluat näkyvyydessäsi hyödyntää. Osaamisen sanoittaminen muille vaatii myös empaattista lähestymistapaa omaan viestintään. Huomioi ainakin nämä seikat: Käytätkö yleiskieltä? Oletko lähestyttävän oloinen?

Osaamisen tunnistamisessa on tärkeää huomioida myös aihealueet, joita itse ei hallitse tai joita ei edes halua hallita. Yleisin ongelma osaamisen viestinnässä on ympäröivät ilmaisut ja "kaikille kaikkea" rajaukset, jotka eivät kerro vastaanottajalle selkeästi yksilön aidosta osaamisesta, kehittämistarpeista tai kiinnostuksen kohteista.

Voit kokeilla kertoa omasta osaamisestasi tarinan muodossa. Tarinamuotoinen kertomus auttaa jäsentämään osaamisalueitasi sekä itsellesi että muille. Nykyajan työidentiteetti on muovautuva ja muuttuva. Tarinan muodossa voit etäännyttää kokemuksiasi ja kiteyttää niistä hankkimaasi osaamistasi selkeään muotoon.

TEHTÄVÄ: SANOITA OMA OSAAMINEN

Jatka lauseita...

Nämä asiat sujuvat minulta kuin luonnostaan....

Näillä taidoillani olen auttanut muita...

En osaa...

Arvostan itsessäni...

En voisi kuvitella....

PORTFOLIOT

Erityisesti luovilla aloilla portfolioit ja muut visuaaliset tuotokset ovat vakiinnuttaneet paikkansa työhaussa, apurahahauissa ja muussa viestinnässä. Portfolio mahdollistaa oman osaamisen muotoilun helposti ymmärrettävään muotoon ja antaa mahdollisuuden tuoda omaa tyyliä, osaamista ja arvoja näkyväksi.

Portfolion laadukkuuteen vaikuttavat selkeä sisältö, kirjoitustyyli, helppokäyttöisyys (esim.nettisivulla) ja ennen kaikkea visuaaliset ratkaisut kuten kuvituskuvat, taitto ja tyyli. Portfolio voi rakentua esim. nettisivuille. On myös olemassa erilaisia portfoliotyökaluja, joita kannattaa hyödyntää. Portfolion täydentäminen kannattaa aloittaa jo hyvissä ajoin ja tallentaa tärkeimpiä kuvia ja otoksia ainakin itselle talteen. Näin ne ovat helposti hyödynnettävissä myöhemmässä vaiheessa, kun portfolion tekeminen on ajankohtaista.

Luovien alojen osaamisen muotoilu -koulutuksen ajan opiskelijat rakensivat pienten välitehtävien kautta omaa portfolioaan. Portfolioit esiteltiin koulutuksen viimeisellä koulutustapaamisella. Opiskelijat saivat portfolioihinsa palautetta muilta opiskelijoilta, uraohjaajilta, brändityön asiantuntijalta ja koulutusta koordinoivilta asiantuntijoilta.

Omaa portfolioaan kannattaa aina esitellä ulkopuolisille ja kysyä heidän kommenttejaan. Onko tyyliä selkeä? Viestisi ymmärrettävä? Tuleehan tärkeimmät työsi siinä esille?

TEHTÄVÄ: OMAN PORTFOLION RUNKO

Tee omalle portfoliollesi alustava runko seuraavien kysymysten avulla. Älä vielä tee karsintaa tässä vaiheessa, vaan kirjaa ylös kaikki mieleesi tulevat asiat!

Mitkä asiat sinusta olisi hyvä esitellä omassa portfolioosasi?

Kuinka haluaisit itsesi esitellä? Miten kertoisit itsestäsi?

Millaisista paikoista ja tilanteista olet kerryttänyt osaamista ja vahvuuksia?

Mitä haluat omalla asiantuntijabrändilläsi tavoitella?

Listaa tähän muita portfoliossasi huomioon otettavia asioita:

Millaisen värimaailman haluat portfolioosi?

Millaisia elementtejä ja kuvia aiot käyttää?

Mille alustalle haluaisit portfolion rakentaa?

MUITA HUOMIOITA:

Muotoile,
markkinoini
& myy

TUOTTEISTAMISEN KULMAKIVET

Tuotteistaminen on oleellinen osa niin palveluiden kuin fyysisten tuotteiden myyntiä. Lyhykäisydessään tuotteistamisen tarkoituksena on paketoita jokin ajatus, idea tai osaaminen sellaiseen pakettiin, jota on helppo myydä sekä ostaa. Lisäksi tuotteistaminen auttaa kehittämään tarjoamiasi palveluita oikeaan suuntaan, mutta auttaa se myös havainnoimaan omaa osaamistasi.

Vaikka tässä osuudessa puhutaankin useasti tuotteesta, tarkoittaa se samalla tavalla myös palveluitakin. Myös ne pitää tuotteistaa myytävään kuntoon.

Tuotteistaminen kannattaa tehdä huolella. Se auttaa tekemään tuotteista sellaisia, jotka vastaavat kysyntää ja varmistaa että kehitteillä olevasta tuotteesta valmistuu tarkoin harkittu kokonaisuus. Lisäksi tuote tulee markkinoille helposti ymmärrettävällä tavalla.

Onnistunut tuotteistaminen on eri kokonaisuuksien summa. Siinä tulee ottaa huomioon seuraavat asiat:

Kohderyhmä

Kenelle tuote on suunnattu? Mitkä ovat käyttäjien toiveet, tarpeet ja haasteet? Miten missä ja milloin tuotetta käytetään?

Ominaisuudet

Mikä on tuotteen ydin? Miten se valmistetaan tai toteutetaan? Mitkä ovat sen kustannukset? Mitkä ovat tuotteen tavoitteet, vahvuudet ja haasteet?

Markkinointi

Miten tuote sijoittuu markkinoilla? Miten se erottuu kilpailijoista? Missä, milloin, kenelle ja mitä viestiä halutaan tuotteesta välittää?

KOHDERYHMÄN TUNTEMUS

Asiakasymmärryksen kasvattaminen on erittäin tärkeää, mutta valitettavan usein asiakastietoa ei hyödynnetä niin kokonaisvaltaisesti kuin pystyttäisiin. Kohderyhmän tuntemuksen keskiössä on käyttäjien tarpeisiin ja toiveisiin vastaavat palvelut, jolla on suora vaikutus yrityksen liiketoimintaan.

Kohderyhmän tuntemuksen avulla pystytään tunnistamaan palvelun käyttäjien todelliset tarpeet sekä motivaatiot palvelun ostamiselle. Tärkeää on myös, että ei oleteta ja luulla tietävänsä asiakkaista tärkeimmät asiat - ne pitää selvittää.

Asiakasymmärrystä on kerättävä jatkuvasti tuotteistamisprosessin eri vaiheissa, eri menetelmin, sekä laadullisesti että määrällisesti. Tärkeää on kuitenkin jäsenellä tieto hyvin. Tällöin saadaan paremmin esiin ymmärrys asiakkaiden tarpeista ja toiveista.

Tietoa voidaan saada esimerkiksi:



Palautteet verkossa



Havainnointi, benchmarkkaus



Asiakaskyselyt



Haastattelut

TEHTÄVÄ: PALVELU JA KOHDERYHMÄ

Mikä on sinun palvelusi ydin?

Tarjoatpa sitten palveluita tai fyysisiä tuotteita, on sinun pystyttävä kuvaamaan oma palvelusi yhdellä lauseella.

Mikä on palvelusi laajennettuna?

Teet varmasti ydinpalvelusi lisäksi muutakin. Miten sinä kertoisit omasta toiminnastasi ja osaamisestasi laajemmin? Kirjaa muutama lisälause edelliseen.

Kenen ajattelisit olevan / Kuka on sinun tärkein kohderyhmäsi tällä hetkellä?

Tarjoatpa sitten palveluita tai fyysisiä tuotteita, on sinun pystyttävä kuvaamaan oma palvelusi yhdellä lauseella.

Millä eri keinoin voisit kerätä tietoa kohderyhmältäsi?

HINNOITTELU JA BUDJETOINTI

Tässä kohtaa työkirjaa olet jo tunnistanut ja sanoittanut omaa osaamistasi useiden erilaisten tehtävien kautta. Oman osaamisen tunnistaminen ja sen arvostaminen helpottavat myös hinnoittelua.

Monesti hinnoittelun esteenä ovat stereotypiat liityen talousajatteluun ja rahaan. Lisäksi näkyvyyttä vastaan (0€) tarjotut työkeikat ovat yleisiä luovilla aloilla. Kun pystyy avaamaan mistä hinta koostuu, on helpompi seistä sen takana ja pyytää oman työn arvoista hintaa asiakkaalta. Hinnoittelu vaatii kuitenkin myös joustoa ja pelisilmää: aloittelevalla tekijällä alempi hintataso, pitkän uran tehneellä erityisasiantuntijalla varaa pyytää enemmän. Myös hintakehitystä alalla kannattaa seurata säännöllisin väliajoin.

Muista myös, että asiakkaan on vaikea ostaa, jos hintaa ei ole missään saatavilla. Välttämättä palvelusi eivät ole standardeja, vaan ne ovat räätälöitävissä asiakkaan ja toimeksiannon mukaisesti. Näissäkin tapauksissa on asiakkaalle hyvä olla esillä esimerkiksi hinnat alkaen -hintaa, tai kuvaus mitä tiettyyn hintaan kuuluu. Näin asiakkaalle jää mielikuva lähtöhinnasta ja hän tietää jo valmiiksi missä hinnoissa palvelusi/tuotteesi ovat.

Hinnoitteluun vaikuttaavat myös useat vakituiset kulut ja niistä onkin hyvä ymmärtää edes alkeet, jotta pystyt hinnoittelemaan omaa ammatillisuuttasi oikein ja kestävästi. Pidempiaikaisessa toiminnassa on aina suositeltavaa käyttää ulkopuolista, ammattitaitoista kirjanpitäjää talouden hallinnan apuna.

Seuraavassa avataan lyhyesti hinnoitteluun liittyviä termejä, jotka on hyvä ottaa haltuun:

- TyEL, MYEL- tai YEL-maksu
- Arvonlisävero
- Liikevaihto
- Liiketoiminnan tulos

TYEL-, MYEL- JA YEL-MAKSUT

TyEL-maksut Työnantajan velvollisuus on huolehtia työntekijöiden eläketurvasta maksamalla TyEL-maksut eläkeyhtiöön. TyEL-maksu määräytyy kaikissa eläkevakuutusyhtiöissä samalla tavalla sosiaali- ja terveysministeriön vahvistamien perusteiden mukaisesti, ja se on aina tietty prosentti työntekijän bruttoansioista.

Palkansaajana huolehdi, että TyEL maksusi hoidetaan oikein. Palkanmaksajana tai tilapäisenkin palkkion maksajana velvollisuutesi on hoitaa työntekijöiden TyEL-maksut. Esimerkiksi vuonna 2024 tilapäisten työnantajien maksu on 26,12 % palkoista.

MYEL-maksut Apurahansaajana sinun tulee huolehtia omasta MYEL-vakuutuksestasi. MYEL-vakuutetun työeläkevakuutusmaksu lasketaan henkilökohtaisesta MYEL-työtulostasi. Työeläkevakuutusmaksuprosentti riippuu iästäsi ja työtulon määrästäsi. Työtulo lasketaan vuotuisena, vaikka apurahalla työskentely kestäisi alle vuoden. Vakuutusmaksusi määräytyy ja sen myötä eläkkeesi karttuu vakuutuksen todellisen voimassaoloajan mukaan. Apurahansaajien keskimääräinen vakuutusmaksuprosentti on arviolta 13,3 prosenttia vuonna 2024.

YEL-maksut YEL-vakuutuksen työtulolla tarkoitetaan työpanoksesi arvoa. YEL-valuutuksen tarvitset kun työskentelet yrittäjänä esimerkiksi toiminimellä. YEL-maksut saa vähennettyä yrityksen verotuksessa kokonaisuudessaan eli ne vähentävät tuloistasi kertyvien verojen määrää. YEL-vakuutusta määrittelee arvio YEL-työtulosta. Se on arvio työpanoksesi rahallisesta arvosta vuositasolla. Työtulon tulee vastata sellaista palkkaa, joka maksettaisiin samasta työstä toiselle yhtä ammattitaitoiselle tekijälle kuin sinä.

Useat palveluiden tilaajat vaativat nykyään pieniltäkin toimijoilta YEL-vakuutustodistuksen. Ilman todistusta palkkio maksetaan verokortin kautta palkkana ja se pienentää saatavaasi usein merkittävästi.

YEL-vakuutus on eläke- ja sosiaaliturvasi perusta. Siksi vakuutus on lakisääteinen eli pakollinen. Kasvatat eläkettäsi jokaisella maksamalla YEL-vakuutusmaksulla ja samalla parannat muuta sosiaaliturvaasi. Et voi korvata YEL-vakuutusta vapaaehtoisella eläkevakuutuksella.

ARVONLISÄVERO

Arvonlisävero eli alv tarkoittaa kulutusveroa, jonka lisäät myymäsi tuotteen tai palvelun myyntihintaan. Arvonlisäverokanta määritellään veroviraston toimesta. Yleisin arvonlisäverokanta Suomessa on 24%, joka koskee useimpia tavaroita ja palveluita.

Tiesitkö että....

- **Kevytyrittäjänä** maksat aina kaikesta laskutuksesta alv 24%. Et saa palautuksia tästä tilikauden päätteksi.
- **Yrittäjänä** maksat 24% alv, mutta olet oikeutettu vähentämään hankinnoistasi alv 24%. Materiaalien ja tarvikkeiden hankinta on siis sinulle edullisempaa.
- **Yrittäjänä olet oikeutettu alarajahuojennukseen.**
 - Tämä tarkoittaa, että tilivuoden aikana alle 15 000€ ansaittuasi saat maksamasi alv-maksut takautuvasti itsellesi.

Arvonlisäveron alarajahuojennus on verohelpotus niille yrittäjille ja yrityksille, jotka kuuluvat alv-rekisteriin ja joiden tilikauden (12 kk) liikevaihto on alle 30 000 euroa.

Jos yrityksen liikevaihto on

- enintään 15 000 euroa, yritys saa huojennukseen oikeuttavan arvonlisäveron kokonaan takaisin.
- yli 15 000 euroa mutta alle 30 000 euroa, yritys saa huojennuksena osan arvonlisäverosta.

Vuodesta 2021 alkaen täyden huojennuksen saa, jos liikevaihto on korkeintaan 15 000 euroa. Uusi raja koskee niitä tilikausia, jotka alkavat 1.1.2021 tai myöhemmin. Aiemmin raja oli 10 000 euroa.

Katso lisää: www.vero.fi

LIKEVAIHTO JA LIKETOIMINNAN TULOS

Liikevaihto on yrityksen tuotteiden tai palveluiden myynnistä saatujen tuottojen summa ilman hintoihin sisältyvän arvonlisäveron osuutta.

Alv:n lisäksi myyntituotoista vähennetään mahdolliset myönnetyt alennukset.

Liikevaihtoon lasketaan yhteen kaikki yrityksen myyntitulot tiettyä aikana. Huomioitavaa on, että liikevaihto ei kerro yrityksen kannattavuudesta tai tuloksesta, koska se ei ota huomioon yrityksen kuluja tai menoja.

Liiketoiminnan tulos. Pelkkä liikevaihto ei kerro mitään siitä, tekeekö yritys voittoa tai tappiota. Yrityksen liiketulos saadaan selville vasta, kun liikevaihdosta miinustetaan pois kulut.

Katso lisää: www.yrityksen-perustaminen.net/liikevaihto/

Tiesitkö että....

- **Yhdistyksen** on ilmoitettava arvonlisäverovelvolliseksi, jos yhdistyksen liikevaihto on yli 15 000 euroa tilikaudessa ja toiminta tapahtuu liiketoiminnan muodossa.
- **Yleishyödyllinen yhteisö** voi vapaaehtoisesti hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi toiminnasta, jota harjoitetaan liiketoiminnan muodossa, vaikka myynnistä saatua tuloa ei pidettäisi tuloverotuksessa elinkeinotulona tai elinkeinotulojen liikevaihto jäisi alle vähäisen toiminnan rajan (15 000 euroa tilikaudessa).
- *Lue lisää: www.ytj.fi*

TEHTÄVÄ: HINNOITTELU

Hinnoittelu ja ns. rahapuhe koetaan usein vaikeaksi. Rahasta ja ansainnasta puhuminen on kuitenkin tärkeää myös yhteiskunnallisesti, koska se ehkäisee esimerkiksi palkkakuoppien syntymistä. Erityisesti luovilla aloilla se estää oman työn alihinnoittelua.

Pohdi seuraavaksi mistä oman työsi hinta koostuu.

Mikä on kuukausiansiotavoitteesi? _____ €

Mikä on päätuotteesi?

Mikä on ehdoton minimipalkkio, johon voit suostua? _____ €

Miten perustelet hintaasi uskottavasti ostajalle/ asiakkaalle?

Kuinka paljon sinulla on alalta kokemusta? _____ vuotta

_____ tehtävistä

Miten olet kouluttautunut alalle?

Mikä muu vaikuttaa hinnoitteluusi?

MYYNТИ- JA MARKKINOINTI

Tuotteistamisen jälkeen alkaa myynti- ja markkinointitoimet! Sen tueksi kannattaa kasvattaa ymmärrystä omasta asiakaskunnasta, joihin viittasimme jo sivulla 19. Tämä edesauttaa markkinoinnin ja erityisesti oman työn resurssointia oikeaan suuntaan.

Pohdittavaksi:

- Miksi? Minkä asiakkaan ongelman ratkaisen?
- Mitä? Mitä teen? Mikä on palveluni? Kenen kanssa toimin? Paljonko tuotteeni maksaa?
- Kenelle? Kuka on asiakkaani? Miten erottaudun muista? Miten tavoitan asiakkaani?

Näitä asioita pääset pureskelemaan tarkemmin seuraavien sivujen tehtävissä, jotka johdattelevat sinut markkinointisuunnitelman tekemiseen.

Markkinointia kannattaa tehdä myös tavoitteellisesti. Tavoitteiden tulee olla yhteneväisiä kaiken liiketoimintasi / yritysideoasi kanssa. Tavoitteiden tulee olla lisäksi saavutettavia, mitattavia, aikaan sidottuja, relevantteja ja tarkkoja. Usein käytetään SMART-tavoitteita suunnitelman tueksi.

- **Specific** (tarkka): Määrittele tarkkaan mitä haluat markkinoinnilla tavoittaa. Mitä odotetaan, ketkä osallistuvat toimenpiteisiin joilla tavoitteita lähdetään tavoittelemaan? Mitä tarkalleen ottaen tehdään ja miten?
- **Measurable** (mitattava): Tavoitteiden tulee olla konkreettisesti mitattavia. Anna tarkka lukema, jolla mittaat. Huomioi tiedolla johtaminen ja analytiikka!
- **Attainable** (saavutettavissa): Onhan valitsemasi lukema sellainen, johon on realistista päästä? Tee myös nykytila-analyysi, jotta tiedät mihin vertaat.
- **Relevant** (merkityksellisyys): Liittyyhän tavoite markkinointiisi ja liiketoimintaasi kokonaisuudessaan? Ei kannata välttämättä mitata seuraajamäärää vaan esim. verkkovarauksia.
- **Time-bound** (aikaan sidottu): Määritä tavoitteelle tarkka aikataulu.

TEHTÄVÄ: MARKKINOINTISUUNNITELMA

Tämän tehtävän tarkoituksena on johdatella sinut kohti markkinointisuunnitelman tekemistä. Markkinointisuunnitelman pohjia on netti pullollaan, kannattaa tutkailla mikä niistä palvelee parhaiten sinun tarkoitustasi. Näiden tehtävien avulla pääset alkuun. Muista aina pohtia asioita omista lähtökohdistasi. Jos lähdet tyhjältä pöydältä, etene pienin askelin. Jos olet jo kokenut, mieti tehtävissä jotain uutta ja extraa.

Lähdetään liikkeelle perusteista. Kurkkaa jo aiemmin tekemäsi tehtävät, mutta muokkaa niitä tarvittaessa.

Mikä on tuotteesi/palvelusi?

Ketkä ovat asiakkaasi?

Miksi asiakas ostaa juuri sinulta?

Omat vahvuudet markkinoinnin tueksi


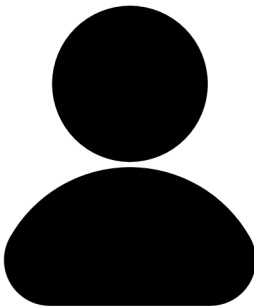
Missä sinä olet erityisen hyvä? Tykkäätkö esimerkiksi kuvata, kirjoittaa tai puhua puhelimesta? Pohdi kuinka voisit hyödyntää omia vahvuuksiasi markkinoinnissa, mutta myös sitä olisiko joku tapa markkinoida parempi ulkoistaa. Vai haluatko kouluttautua lisää teeman tiimoilta?

Mistä tavoitat asiakkaasi? Missä asiakkaasi liikkuu?

Ota huomioon, että eri kohderyhmät tavoitetaan usein eri kanavia pitkin. Lisäksi eri sukupolvien ostokäyttäytyminen on erilaista. Tutustu eri sukupolvien kulutuskäyttäytymisen eroihin [esimerkiksi Wordlinen sivuilta](#) (Eri sukupolvien shoppailijat).

Tee jokaisesta asiakasryhmästäsi oma profiili, jossa pohdit asiakkaan käyttäytymistä ja liikkumista erilaisissa ostopaikoissa seuraavien kysymyksien kautta

- 1) Missä asiakas liikkuu arjessa? Mitä välineitä hän käyttää? Mitä hän kohtaa?
- 2) Missä asiakas liikkuu vapaa-ajalla? Mitä välineitä hän käyttää? Mitä hän kohtaa?
- 3) Kuinka hänet tavoittaa parhaiten ja milloin?



Arjen kohtaamiset:

Vapaa-ajan kohtaamiset:

Parhaiten tavoittaa:

Tarkastele sen jälkeen täydentääkö asiakasprofiilit markkinointikanavineen toisiaan.

Kurkkaa myös Luovuus ja liiketoiminta -työkirjan tehtäviä!

RAHOITUSHAUT

Erilaisia rahoituskanavia luoville aloille on paljon.

Pohdi ensin mihin käyttötarkoitukseen tarvitsisit rahoitusta. Onko tavoitteenasi hakea rahaa esimerkiksi yritystoiminnan kehittämiseen, apurahaa taiteen tekemiseen, kansainvälistymiseen, taiteilijaresidenssityöhön? Vai haluatko hakea työkeikkoja esim. innovaatioasetelillä?

Tutustu sen jälkeen eri rahoitusvaihtoehtoihin. Löydätkö kanavia joista voisit rahoitusta hakea toiminnallesi? Perehdy erityisesti rahoituskanavan hakuehtoihin, strategioihin ja tavoitteisiin. Mitä erityisiä huomioita teet niistä?

RAHOITUKSEN HAKIJAN MUISTILISTA:

- Ole ajoissa liikkeellä!
- Tutustu huolella hakuilmoitukseen sekä rahoituskanavan eri strategioihin ja tavoitteisiin.
- Älä kirjoita tekstiä suoraan hakemusjärjestelmään vaan erilliselle dokumentille
- Älä jätä viime tinkaakaan, järjestelmät eivät välttämättä toimi viime minuuteilla!
- Tee itsellesi kalenterimerkintöjä avautuvista rahoitushauista. Näin ne pysyvät aina mielessä
- Avaa budjetti huolellisesti, mihin aiot rahoja käyttää ja kohdentaa.
- Yhteistyökumppanit - hae ajoissa!

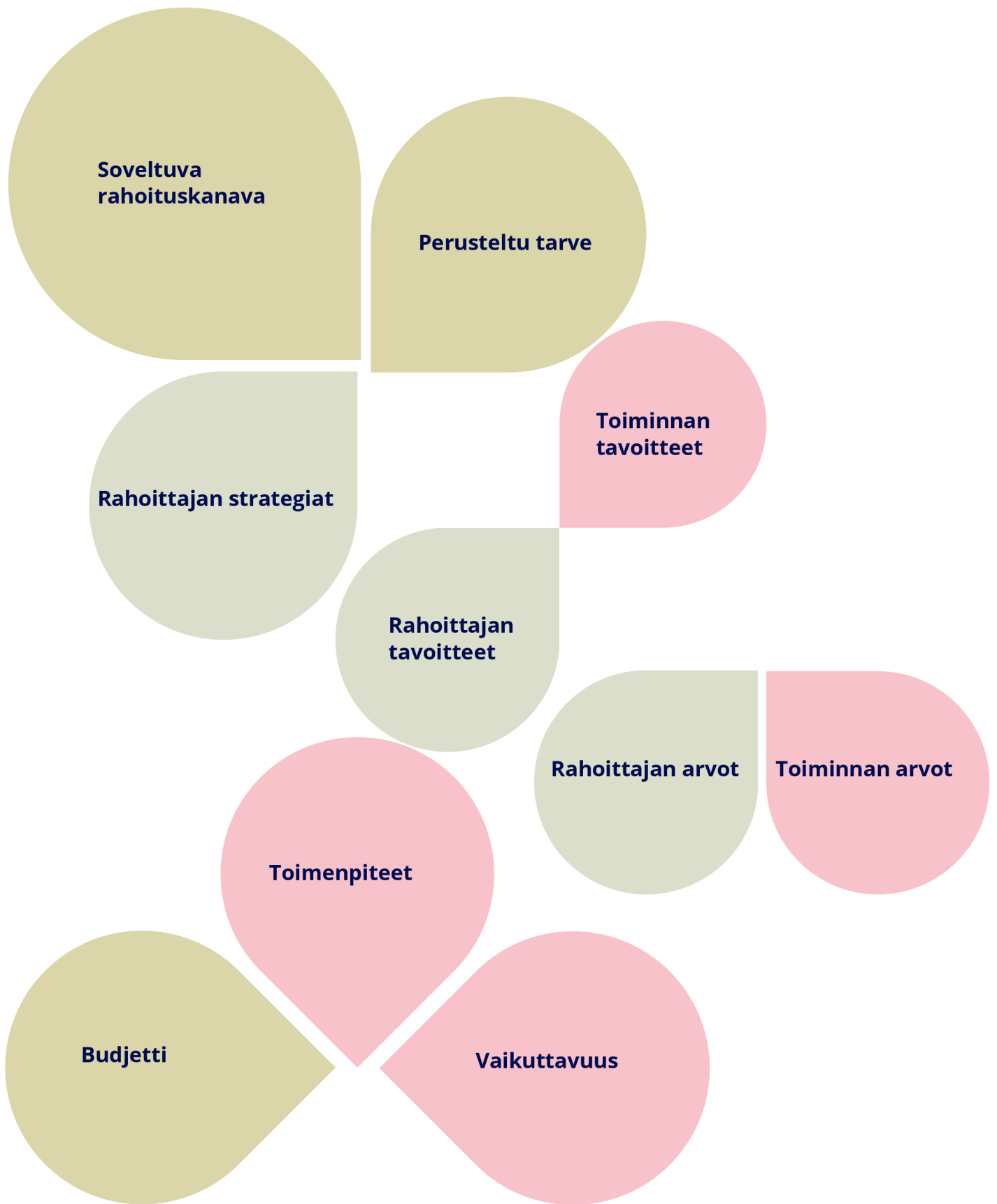
Tutustu esimerkiksi näihin rahoituspalveluihin:

Humanistinen ammattikorkeakoulu / Luovien alojen yrityspalvelu Creve

<https://www.creve.fi/>

Aurora-tietokanta, <https://tiedejatutkimus.fi/fi/>

Pohdittavaksi tehtävän kanssa:



TEHTÄVÄ: RAHOITUSHAUT

Mihin käyttötarkoitukseen tarvitsisit rahoitusta?

Onko tavoitteenasi hakea rahaa esimerkiksi yritystoiminnan kehittämiseen, apurahaa taiteen tekemiseen, kansainvälistymiseen, taiteilijaresidenssityöhön? Kirjaa ajatuksiasi ylös ja sanoita selkeästi.

Millaisia rahoitusvaihtoehtoja on tarjolla omalle käyttötarkoituksellesi?

Löydätkö kanavia joista voisit rahoitusta hakea toiminnallesi? Perehdy erityisesti rahoituskanavan hakuehtoihin, strategioihin ja tavoitteisiin. Mitä erityisiä huomioita teet niistä?

PROJEKTINHALLINTA

Miten määritellään projekti?

- Siinä on ennalta määrätty aloitusajankohta ja loppupäivämäärä.
- Siinä on jokin ennalta määrätty tavoite (**miksi?**)
- Siinä on ennalta suunniteltuja toimenpiteitä, millä tuohon tavoitteeseen on määrä päästä (**miten?**)
- Siinä on mietitty, että keitä henkilöitä toiminnassa pitäisi olla mukana jotta tavoitteet ja toimenpiteet voidaan toteuttaa (**kuka/ketkä?**)
- Sillä on jokin budjetti (**miten?**)
- Projekti on asia, mikä on tarkoitus tehdä kerran
- Projekti on ns. sopimus, jossa luvataan tehdä ed. mainitut asiat.

Projektinhallinta mahdollistaa projektin suunnitelman mukaisen, päämäärätietoisien toteuttamisen. Projektinhallinnan osa-alueita ovat:

- Tavoitteiden määrittely
- Toimenpiteiden määrittely
- Aikataulut ja resurssit
- Resurssointi
- Budjetin hallinta
- Riskien ennakointi
- Viestintä

Näistä kerrotaan tarkemmin seuraavalla sivulla.

Projektinhallinta menetelmiä on useita: tärkeintä on löytää omanlainen hallintatapa. Esimerkiksi: KANBAN, GANTT, Vesiputous (Waterfall) ja AGILE

Tavoitteen määrittely:

- Tavoite kumpuaa jostain syystä tai ongelmasta
- Mitä pitäisi tehdä toisin, mikä on ongelma?
- Miksi?

Toimenpiteiden määrittely:

- Miten tavoitteisiin päästään?
- Mitä toimenpiteitä tarvitaan?
- Miksi -> Miten?

Aikataulutus ja resurssit:

- Mitä mikäkin toimenpide tarkoittaa käytännössä resurssien osalta sekä aikataulullisesti?
- Mitä toimenpide edellyttää?
- Henkilöstön/toimijoiden osalta? Montako työntekijää?
- Aikataulullisesti (paljonko vie aikaa, edellyttääkö esim. jotain tiettyä vuodenaikaa) ?
- Taloudellisesti – mitä maksaa?
- Mitä muita resursseja voi olla, mitä tarvitaan?

Budjetin hallinta:

- Budjetti pitää olla realistinen hankkeen tavoitteisiin, toimenpiteisiin, aikatauluun
- Budjetti pitää pohjautua oikeisiin kuluihin/hintoihin
- Budjetin seuranta tärkeää
- Omarahoitusosuus yleistä
- Rahoitus tulee yleensä jälkikäteen tai viiveellä

Riskien ennakointi:

- Ennakoitavissa olevat riskit?
- Ennakoimattomat riskit? Hyödynnä luovaa ajattelua skenaarioissa.

Viestintä:

- Viestintää hankkeen tavoitteista, toimenpiteistä hanketoimijoille, sidosryhmille
- Viestintää ulospäin – hankkeen vaikuttavuus
- Rahoitusmuodot edellyttävät yleensä viestintää
- Viestintäsuunnitelma hyvä työväline projektinhallintaan yleisemminkin

TEHTÄVÄ: PROJEKTIHALLINTA

Alla on KANBAN projektinhallinta taulukko. Ajattele oman osaamisen tunnistamistasi projektina. Kirjaa taulukkoon mitä olet jo tehnyt (DONE), mitä toimenpiteitä tällä hetkellä teet asian edistämiseksi (WORK) ja mitä vielä pitäisi tehdä (TO DO)?

TO DO	WORK	DONE

Koska projektin hallintaa tehdään myös persoonalla, niin milliaisia vahvuuksia sinulla on projektin hallintaan liittyen?

TEHTÄVÄ: PROJEKTIINHALLINTA II

Hahmottele omaa projektiasi, toimintaasi tai tavoitteitasi käsittelevä projektisuunnitelma seuraavalle vuodelle tai muulle ennakkoon määritetylle ajanjaksolle. Käytä hyödyksi tehtäväkirjaan tekemiäsi huomioita.

Tee konkreettinen suunnitelma siitä, mitkä ovat tavoitteesi ko. ajanjaksolle, mitä sinun täytyy tehdä tavoitteidein saavuttamiseksi ja millä aikataululla. Voit hyödyntää netistä valmiiksi löytyviä GANTT taulukoita.

Kirjaa suunnitelmaasi:

Ajanjakso

Tavoitteeni (myös pienemmät tavoitteet isomman tavoitteen saavuttamiseksi)

Sidosryhmien kanssa tehtävä yhteistyö

Miten otan huomioon riskit ja niiden minimoinnin

Muut huomiot

IMMATERIAALIOIKEUDET

Immateriaalioikeudet ovat oikeuksia, jotka kohdistuvat aineettomaan omaisuuteen. Usein puhutaan myös IP- tai IPR-oikeuksista (englanniksi Intellectual Property Rights). Immateriaalioikeuksia ovat esimerkiksi patentit, tekijänoikeudet, tavaramerkit, toiminimet ja liikesalaisuudet.

Immateriaalioikeuksien vaikutusta omaan toimintaan ei välttämättä tule niin ajateltua, mutta ovat kuitenkin hyvin tärkeitä erityisesti luovan alan toimijoille.

Tutustu immateriaalioikeuksiin luovilla aloilla esim. Muotoilu.info sivustolla sekä yleisemmin [Akavan erityisalojen sivuilla](#).

Esimerkkejä immateriaalioikeuksista löytyy esimerkiksi seuraavilta sivustoilta:

<https://okm.fi/tekijanoikeusneuvosto>

<https://kauppakamari.fi/palvelut/mainonnan-eettinen-neuvosto/>

Löysitkö jotain mielenkiintoisia esimerkkejä, joita voisit hyödyntää omassa toiminnassasi?

TEHTÄVÄ: IMMATERIAALIOIKEUDET

Pohdi omaan toimintaasi liittyen, onko sinulla jokin osaaminen, tuote tai muu asia, johon voisit hakea immateriaalioikeuksia.

Mitä hyötyä immateriaalioikeuksien hakemisesta voisi olla?

Mitä haittaa siitä voisi olla?

Mitkä tuotteet ovat jo suojattuja (esim teoksiin syntyvä luonnollinen tekijänoikeus)?

Onko oikeuksien rekisteröinti relevanttia oman toimintasi kohdalla? Pohdi miksi on tai ei ole?

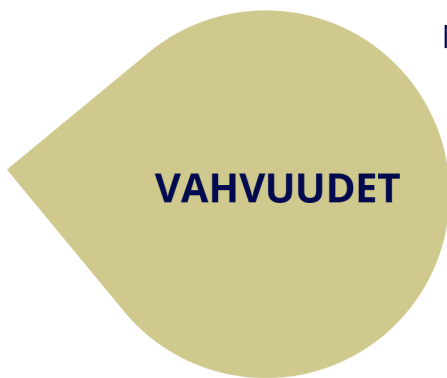
Ura -
&

Tulevaisuus -
suunnittelu

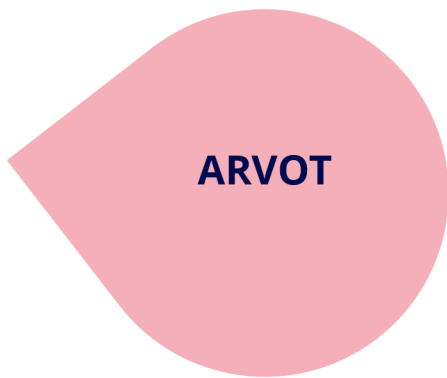
TEHTÄVÄ: URASUUNNITTELUN ALKU

Oman osaamisen tunnistaminen auttaa suunnittelemaan omaa uraa myös tulevaisuuteen. Palaa vielä hetkeksi omiin vahvuuksiisi seuraavan tehtävän avulla.

Kirjaa itsellesi ylös työelämään sidoksissa olevat vahvuutesi, arvosi sekä asiat, joista nautit.



Mitkä ovat sinun vahvuutesi työelämässä?



Mitä asioita arvostat? Mitä haluat tuoda esiin työelämässä?



Mikä luo sinulle työnimun? Mistä nautit?

SKENAARIOT

Yksi ennakkoinnin ja tulevaisuuden suunnittelun toimivista menetelmistä on skenaariotyöskentely. Skenaariot ovat vaihtoehtoisista tulevaisuuksista tehdyt kuvaukset. Skenaarioita voi hyödyntää myös urasuunnittelussa pohtiessa omaa tulevaisuutta ja omia tulevaisuuden työuria.

Skenaarioita rakennetaan yleisimmin 2-4 ja useimmiten ne keskittyvät näihin näkökulmiin:

- Todennäköisin tilanne
- Unelmatilanne
- Uhkaavin tilanne (esim. kauhu/painajaiskenaario)

Skenaarioille rakennetaan myös kehityskulkuja, eli mitä tapahtuu matkalla kohti valittua skenaariota.

Skenaariot rakennetaan aina olemassaolevan (kerätyn) tiedon pohjalle, jotta niistä saadaan totuudenmukaisempia. Pääset seuraavassa testaamaan skenaarioiden rakentamista tulevaisuuskuvien avulla!

TEHTÄVÄ: TULEVAISUUSKUVAT

Pohdi hetki omia tulevaisuuskuvasi. Esimerkiksi missä kuvittelet olevasi viiden vuoden päästä. Millainen toive sinulla on tulevaisuuteesi? Missä haluaisit olla? Missä ehdottomasti et haluaisi olla?

Kirjaa ajatuksesi tähän:

Katso nyt muistiinpanojasi.

Millaisissa erilaisissa työtehtävissä työskentelet niissä? Onko tehtäviä useampia? Kirjaa kaikki ylös.

Pohdi sen jälkeen jokaista työtehtävää erikseen, eli lähde rakentamaan skenaariota - polkua tilanteeseen pääsyyn:

- Miten olet päätenyt kyseiseen työhön?
- Voisitko kuvitella viihtyväsi kyseisessä työtehtävässä? Perustele.
- Onko näistä työtehtävistä jokin, jota kohti haluaisit ehdottomasti lähteä? Miksi? Mitä sinun tulisi kehittää tähän päästäksesi? Kuinka voisit hyödyntää omia verkostojasi tähän pääsemiseksi?

CV

Suomalaisessa työnhaussa edelleen käytössä perinteiset työnhaun dokumentit, CV ja hakemus (CV = Curriculum vitae = elämäkerta). CV:ssä tuodaan esiin taustat ja osaaminen tiiviissä muodossa. Siihen ei tarvitse laittaa kaikkia työtehtäviäsi vaan valikoi siihen työtehtävään parhaiten tukevat tehtävät.

CV saa olla tekijänsä näköinen. Huomioi siinä kuitenkin ala, jolle haet, silmäiltävyys, pituus ja kirjoitusasu. Kannattaa kurkata valmiita CV-pohjia sekä hyödyntää esim. Canvan ja Microsoft Wordin valmiit pohjat. Kurkkaa esimerkkivinkki myös seuraavalta sivulta.

PORTFOLIO

Kuten jo aiemmin kerroimme, luovilla aloilla vakiintunut osa työnhakua on portfolio, jossa voit esitellä laajemmin osaamistasi. Portfolio tukee CV:tä ja päin vastoin.

Portfolio voi olla nettisivusi tai voit erikseen koota työnäytteitä yksilöidysti jokaiseen hakuun liittyen. Usein työnhaussa käytetään molempia. Portfolion tavoitteena on esitellä taitoja siten, että se tukee sinun ainutlaatuista ja ammattimaista henkilöbrändiä.

Oman työn, teosten ja muun toiminnan tallentaminen on hyvä aloittaa jo hyvissä ajoin esimerkiksi opiskeluaikoina, kuvia voi hyödyntää myös myöhemmässä vaiheessa. Ammattivalokuvaajan käyttäminen on suositeltavaa, kunhan muistaa huolehtia oman henkilöbrändin tavoitteista.

Katso lisää tämän tehtäväkirjan sivulta 4.

ESIMERKKI CV

Voit tehdä visuaalisesti kiinnostavan CV:n esimerkiksi Canva-ohjelmalla. Panosta sisältöön.

Kuva tuo CV:hen persoonaasi



TIEDOT

Synt.aika: xx.xx.xxxx
040 123 4567
xxx@xx.fi
www.linkedin.com/xxx

**Älä jaa
henkilötunnustasi!!**

YDINOSAAMINEN JA VAHVUUDET

Nosta tähän selkeästi esiin omia vahvuukiasi ja ydinosaamistasi esimerkiksi ranskalaisin viivoin

DIGITAI DOT

MS-Office
Adobe Connect
Google Workspace
Adobe InDesign ja
Photoshop
FB, Instagram, TikTok, Twitter

esimerkki

HARRASTUKSET

Kerro tähän harrastuksista, joista olet saanut lisäosaamista tai jotka kuvastavat persoonaasi

esimerkki

KIELITAITO

Englanti: erinomainen
Ruotsi: kohtalainen
Saksa: hyvä

ETUNIMI SUKUNIMI

KUKA?

Kerro tässä tiivistesti siitä, millainen työntekijä olet. Voit kertoa myös millaisista asioista olet ammatillisesti kiinnostunut ja miten tavoitteesi tai motivaatiosi liittyy hakemaasi työpaikkaan



KOULUTUS

TUTKINNON NIMI, VALMISTUMISVUOSI
Oppilaistos, pääaine tai linja,
Kerro myös sivuaineesi tässä

TUTKINNON NIMI, VALMISTUMISVUOSI
Oppilaistos, koulutusohjelma,

Nosta näkyville työkokemus, jolla on yhtymäkohtia nyt hakemaasi tehtävään. Kaikkia elämänaikana kertyneitä työtehtäviä ei ole tarpeen luetella. Kerro, mitä konkreettisesti teit.

VIIMEISIN TYÖKOKEMUS

TITTELI

Työnantaja | x/20xx - JATKUU

- Kokonaisvastuu 5 hengen myyntitiimin johtamisesta
- Viestinnän ja markkinoinnin tehtävät
- Yrityksen kansainvälistymiseen ja kasvupontetiaaliin liittyvät tehtävät



TITTELI

Työnantaja | x/20xx - x/20xx

- xxx

AIEMPIA KEIKKA- JA KESÄTÖITÄ / LUOTTAMUSTEHTÄVÄT / YHDISTYSTOIMINTA TMS.

- Kerro jostain olennaisesta, jota et ole muissa osioissa nostanut esille.

Visuaaliset elementit piristävät hakemusta

LÄHTEITÄ OSAAMISEN TUNNISTAMISEEN

Kati Koivusen nettisivut: <https://katikoivu.com/>

- tsekkaa erityisesti opas henkilöbrändäykseen: <https://katikoivu.com/wp-content/uploads/2018/05/henkilobrändi.pdf>
- myös paljon muuta hyödyllistä luettavaa

Lookout-hankkeen tuotoksia

- Työkalu oman osaamisen tunnistamiseen ja sanoittamiseen <https://lookout.humak.fi/lookout-digityokalu/>

VAHTO-hankkeen tuottama Vahvuusperustaisen ohjauksen työkirja

- <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-337-293-1>

Jari Parantaisen materiaalivinkit

- blogi <https://pollitasta.fi/>

Tieteellisiä artikkeleita:

- What Novice Art Directors Need to Know Beyond Their Portfolio: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1098048220913339>

SOME-viestintään vinkkaus:

- Petro Poutanen & Salla Maaria Laaksonen (2019): Faktat nettiin! Asiantuntijaviestintä sosiaalisessa mediassa (löytyy myös äänikirjana)

Luovuus ja liiketoiminta -työkirja. Käytännön työkaluja luovien alojen liikeidean ja liiketoiminnan kehittämiseen.

- https://www.humak.fi/wp-content/uploads/2014/12/luovuusjaliike_II_tyokirja_22x22cm_netti.pdf

KIITOS!

Toivottavasti tästä tehtäväkirjasta on ollut sinulle apua oman osaamisesi tunnistamiseen.



Luovien alojen

OSAAMISEN MUOTOILU

TEHTÄVÄKIRJA



LAPIN YLIOPISTO
UNIVERSITY OF LAPLAND



Rahoittaja

Jatkuvan oppimisen ja
työllisyyden palvelukeskus