

Yritä! -kurssin tehtävät

Mahtavaa, että haluat oppia yrittäjyydestä.

Tähän dokumenttiin on koottuna Yritä! -kurssin kaikki teemakohtaiset tehtävät. Kurssin tavoitteena on oppia yrittäjyyden prosessi ja prosessi käydään läpi oman yritysideoita kautta. Tehtävät muodostavat portfolion, joka palautetaan opettajalle.

Teema 1 – Johdatus yrittäjyyteen

TEHTÄVÄ 1 – VIDEOREFLEKTIO

Nuori Yrittäjyys ry on tuottanut Uskalla Yrittää -videosarjan, jossa haastatellaan suomalaisia yrittäjiä heidän kokemuksistaan ja tarinoistaan. Tutustu **kahteen** videosarjan videoista ja **kirjoita molemmista noin 150 sanan tiivistelmät**. Pohdi videoita katsoessasi:

- Mitä valmiuksia tai taitoja tarvitaan yrittäjyyteen?
- Millainen on heidän mielestään yrittäjä?
- Millaisia haasteita on tullut vastaan ja miten niistä on selvitty?
- Mikä yrittäjyydessä on ollut parasta?

TEHTÄVÄ 2 – MINÄ USKON -ESSEE

Esseen tarkoituksena on kuvastaa ajatuksiasi yrittäjyydestä ja yrittäjäksi ryhtymisestä. Kirjoita nimenomaan omista ajatuksista ja uskomuksistasi liittyen yrittäjyyteen ja yrittäjäksi tulemiseksi. **Kirjoita 600-800 sanan essee**. Apunasi voit käyttää seuraavia kysymyksiä:

- Mitkä asiat ovat sinulle nyt tärkeitä? Mitkä ovat arvosi? Mitkä ovat vahvuutesi? Mitkä ovat heikkoudet?
- Mitkä ovat tavoitteesi? Ajattele asioita opiskelusi ja tulevan ammattisi, osaamisesi kannalta, mutta myös oman henkilökohtaisen elämän kannalta.
- Millaisen yrityksen perustaisit, jos vain taivas olisi rajana? Miksi?
- Mikä on suhtautumisesi yrittäjyyteen ennen kurssin alkua? Näetkö tulevaisuudessa yrittäjyyden työllistymisen muotona? Miksi? Miksi et?
- Uskotko, että nauttisit yrittäjänä työskentelemisestä? Miksi? Miksi et?
- Minkä alan yrittäjyys mielestäsi lisääntyy tulevaisuudessa?

Teema 2 – Osaaminen

TEHTÄVÄ 1 – UNELMACANVAS

Yrittäjyys lähtee usein omasta osaamisesta ja omista unelmista liikkeelle. Tee itsellesi unelmacanvas, joka voi toimia yritysideoitasi perustana. Siinä yhdistyvät erilainen osaaminen, joka

sinulla on, kiinnostuksen kohteesi ja unelmasi. Tee canvas esimerkiksi Powerpointilla ja käsittele seuraavat kohdat:

- **Ammatillinen osaaminen** (Millaista osaamista sinulla on ammatillisesti? Pätevyyksiä? Tutkintoja? Suoritettuja kursseja?)
- **Yleinen osaaminen.** (Missä olet hyvä yleisesti? Millaista yleistä osaamista sinulla on? Esiintyminen? Kirjoittaminen? Koodaaminen? Suunnittelija? Myyminen? Ahkeruus? Kunnianhimo? Vuorovaikutustaidot?)
- **Kiinnostuksen kohteet.** (Mistä olet kiinnostunut? Mitä harrastuksia sinulla on? Mitä tykkäät tehdä vapaa-ajalla? Missä olet mukana? Poliitiikka? Järjestöt? Ryhmät? Mistä haluaisit oppia lisää? Mitä harrastuksia sinulla on? Kirjat? Pelit? TV?)
- **Unelmat.** (Mitä unelmia sinulla on? Miten haluat muuttaa maailmaa? Millaisia haaveammatteja sinulla on? Mitä haluat tehdä 'isona'?)

TEHTÄVÄ 2 – LUOVUUS TYÖELÄMÄTAITONA

Katso Sir Ken Robinsonin kuuluisa TED-puhe 'Do schools kill creativity?' Youtubesta (<https://youtu.be/iG9CE55wbtY>) ja pohdi tulevaisuuden työelämätaitoja. Millaisia taitoja mielestäsi tarvitaan työelämässä nyt ja tulevaisuudessa? Mikä on luovuuden merkitys opiskeluaikana ja työelämässä? Tutustu myös materiaalissa olevaan osaamiskarttaan, jossa on listattuna erilaisia työelämätaitoja. **Kirjoita 400-500 sanan reflektioiva teksti, jossa pohdit asiaa.**

Teema 3 – Liikeidea

Tehtävä 1 – SINUN liikeideasi

Tehtäväsi on ideoida liikeidea, jota työstät loppukurssin ajan. Idean ei tarvitse olla toteuttamiskelpoinen tällä hetkellä, mutta realistinen, jotta voit tehdä ideaa koskevat tehtävät.

Tutustu tämän teeman materiaaleihin ja lähde työstämään ideaa. Liikeideasi voi liittyä:

- Oman osaamisesi tuotteistamiseen
- Ongelman ratkaisemiseen
- Resurssien hyödyntämiseen
- Megatrendeihin

Tee ideastasi maksimissaan **kuuden dian Powerpoint -esitys**, jossa kuvaillet liikeideasi *ideacanvasin* pohjalta.

1. Liikeidea tiivistettynä kahteen lauseeseen.
2. Liikeideasi tärkeimmät **asiakaskohderyhmät**.
3. Asiakaskohderyhmien **tärkeimmät ongelmat**, joihin liikeidea tarjoaa ratkaisun.
4. Mitä tuotetta/palvelua tarjoat? Mitkä ovat sen tärkeimmät ominaisuudet? Miten se eroaa muista?
5. Mitä **hyötyä** tuotteesta/palvelusta on asiakkaalle? Miksi asiakas ostaisi tuotteen/palvelun?

Huomioithan, että valitun liikeidean työstämistä jatketaan seuraavien teemojen tehtävissä.

Teema 4 – Markkinat ja kilpailijat

TEHTÄVÄ 1 – KILPAILIJA-ANALYYSI

Kilpailija-analyysi on elintärkeä osa yritystoiminnan suunnittelua ja kilpailijoiden seuraamista on jatkettava myös toiminnan käynnistyttyä. Analysoimalla kilpailijoiden toimintaa, yritys pystyy ennakoimaan tulevaa ja pysymään askeleen edellä. Muista kuitenkin, että yritystoiminnan ei kannata perustua ainoastaan siihen, mitä kilpailijat tekevät. **Tee kirjallinen kilpailija-analyysi seuraten seuraavia askeleita.**

1. Ketkä ovat yrityksen kilpailijat?

Aloita Googlestä ja tee Googlehaku esimerkiksi tuoteideallanne tai tutustukaa Google Trends (<https://trends.google.fi>) -palveluun. Jos yrityksesi toimii alueellisesti, tutustu paikallislehtien verkkosivuihin ja niiden mainoksiin – mitkä yritykset mainostavat siellä?

2. Nimeä 10 kilpailijaa

Kun olet nimennyt kilpailijat, jaa ne suoriin ja epäsuoriin kilpailijoihin. Suorat kilpailijat tarjoavat samanlaista tuotetta / palvelua kuin sinä ja toimivat samalla alueella. Epäsuorat kilpailijat eivät tarjoa samanlaista tuotetta / palvelua kuin sinä, mutta voivat omalla tuotteellaan / palvelullaan ratkaista asiakkaan saman ongelman.

3. Valitse kolme tärkeintä kilpailijaa, jotka voivat olla sekä suoria että epäsuoria, ja tutustu heidän tarjotaan seuraavien kohtien kautta:

- a. **TUOTE / PALVELU:** Mikä on heidän **tuotteensa** / palvelunsa? Mitkä ovat sen vahvuudet ja heikkoudet? Paljonko se maksaa? Onko heillä useilla samanlaisia tuotteita?
- b. **MYynti:** Missä he myyvät? Verkkokaupassa vai liikkeissä? Millainen on asiakkaan ostoprosessi?
- c. **MARKKINOINTI:** Millaiset verkkosivut heillä on? Mitä sosiaalisen median kanavia he käyttävät? Ovatko he aktiivisia? Miten yritys sijoittuu esimerkiksi Googlen hakutuloksissa? Millaista sisältöä he julkaisevat eri kanavissa? Onko heillä uutiskirjettä?
- d. **PALAUTTEET:** Kiinnitä huomioita myös palautteisiin, joita kilpailijat ovat saaneet esimerkiksi sosiaalisessa mediassa tai Googlen karttahaussa.

4. Miten yrityksesi voi olla parempi?

Kun olet tutustunut kilpailijoihin, mieti, miten yrityksesi voi olla parempi. Onko prosessisi parempi kuin kilpailijoilla? Onko verkkokauppa helppokäyttöisempi? Erotutko asiakaspalvelulla?

Teema 5 – Liikeidean mallintaminen

TEHTÄVÄ 1 – LIKETOIMINTAMALLIN ANALYSOINTI

Ennen oman liikeideasi mallintamista hyödyntäen eri työkaluja, tutustu yhteen maailman tunnetuimmista yrityksistä ja sen liiketoimintamalliin. Valitse yksi alla olevista yrityksistä ja katso video liittyen sen liiketoimintamalliin:

- Airbnb > <https://youtu.be/WzGhFmiB9G0>
- Apple > <https://youtu.be/EL9HE3DSZUM>
- Netflix > <https://youtu.be/ZKrtUB-kMJc>
- Tesla > <https://youtu.be/kO3NKeBacgw>

Vastaa videon pohjalta seuraaviin kysymyksiin ja tarvittaessa etsi lisätietoa verkosta.

1. Minkä yrityksen valitsit? Miksi?
2. Millainen on yrityksen liiketoimintamalli?
3. Mitkä ovat liiketoimintamallin tärkeimmät elementit?
4. Mitä luulet, mikä on yrityksen missio?
5. Millä tavalla yritys erottuu kilpailijoistaan?

Kirjoita noin 200 sanan tiivistelmä.

TEHTÄVÄ 2 – SINUN LIKETOIMINTAMALLISI

Tutustu materiaaliin sekä Lean Canvasin että Business Model Canvasin osalta. Suosittelemme katsomaan Youtubesta erilaisia videoita työkaluihin liittyen. Sen jälkeen mallinna oma liikeideasi käyttäen joko Lean Canvasta tai Business Model Canvasta. Tärkeää on, että pystyt vastaamaan kysymyksiin lyhyesti, mutta kattavasti.

Voit hyödyntää valmista pohjaa verkosta tai kirjoittaa vastauksesi Word/Powerpoint -tiedostoon. Liitä tiedostoon mukaan myös lyhyt analyysi, miten päädyit käyttämään valitsemaasi työkalua ja miten sen käyttäminen meni.

Teema 6 – Yrityksen talous

TEHTÄVÄ 1 – YRITYKSESI BUDJETTI

Liiketoiminnan tulee perustua laskettuihin lukuihin. Jos et pysty paperilla todistamaan laskelmien avulla, että liiketoiminta voi olla kannattavaa, rahoituksen saaminen idealle on vaikeaa.

Tee yrityksellesi budjetti ja sen pohjalta lasket kriittisen pisteen. Voit hyödyntää budjetin suunnittelussa Nuori Yrittäjyys ry:n valmista pohjaa, jonka voit ladata TÄÄLTÄ.

TEHTÄVÄ 2 – KIRJANPITOESIMERKKI

Mene verkkoon osoitteeseen <https://vuosiyrittajana.fi/pks-digi-talousharjoitukset> ja tee sivuston talousharjoitukset, jotka konkretisoivat, miten tiliristikot ja kirjanpito yleisesti toimivat.

Teema 7 – Myynti ja markkinointi

TEHTÄVÄ 1 – ASIAKKAAN POLKU

Asiakaspolku, asiakkaan matka, ostoprosessi jne. Asiakaspolku on yksi tapa havainnollistaa ja tarkastella asiakaskokemusta. Kokonaiskuvan saaminen ei ole helppoa: asiakkaiden tarpeet ovat entistä yksilöllisempiä, asiakaskanavien ja kontaktipisteiden määrä kasvaa ja niiden roolit muuttuvat.

Asiakaspolkukartta (customer journey map) on asiakkaan näkökulmasta laadittu visuaalinen tiivistys asiakaskokemuksesta.

1. Tee visuaalinen asiakaspolkukartta yrityksellesi.
2. Mitä eri vaiheita asiakas käy läpi ennen kuin hän ostaa tuotteen/palvelun?
3. Mitkä ovat yrityksen kannalta tärkeimmät kohtaamispaikat?

Verkossa on useita erilaisia valmiita pohjia (erityisesti englanniksi nimellä customer journey map). Voit hyödyntää niitä tässä tehtävässä.

TEHTÄVÄ 2 – VERKKOSIVUJEN AVAINSANALISTA

Nykyisin lähes kaikki ihmiset ovat verkossa ja sen hyödyntävät monia muita digitaalisia laitteita päivittäin sekä täysin sukupuoleen tai ikään katsomatta. Ostopäätöksen tueksi kuluttaja käyttää noin 15 eri tietolähdettä, joista monet ovat verkossa. Tehtäväsi on laatia yrityksesi avainsanalistan, jota voit hyödyntää verkkosivuilla ja sosiaalisessa mediassa.

1. Mene asiakkaasi päähän, listaa yksikössä ja monikossa sanoja ja sanayhdistelmiä, joilla kuvittelet hänen etsivänsä tietoa tuotteistasi/palveluistasi. Muista myös avainsanayhdistelmät ja lauseet.
2. Mitkä olisivat ensimmäiset asiat, jotka ITSE laittaisit sivuille?
3. Tutki, mitä sanoja kilpailijat käyttävät sivuillaan, sosiaalisessa mediassa ja verkkomainoksissa?

TEHTÄVÄ 3 – SOSIAALISEN MEDIAN JULKAISUT

Kuinka monta kertaa olet tänään avannut Facebookin tai Instagramin? Kuinka paljon vietät päivittäin aikaa sosiaalisessa mediassa? Ehkä et itse ole somessa aktiivinen – mutta entäpä asiakkaasi?

1. Tee **kaksi erilaista** (yksi tekstijulkaisu ja toinen video tai kuva) esimerkkijulkaisua sosiaalisen median markkinointia varten. Valitse kanava sen mukaan, mikä palvelee yritystä. Perustele, miksi valitsit juuri tämän kanavan yrityksellesi.
 - a. Voit hyödyntää maksutonta Canva -kuvankäsittelyohjelmaa (www.canva.com), jossa on valmiita pohjia sosiaalisen median julkaisuille.
2. Tiivistä liikeideasi maksimissaan 140 merkin mittaiseen tekstiin.

Teema 8 – Yritysesittely

TEHTÄVÄ 1 – YRITYSESITELELY ELI PITCH

Tätä kohti olet edennyt edeltävien tehtävien kautta. Nyt on sinun aikasi tiivistää liikeideasi maksimissaan **kolmen minuutin mittaiseen yritysesittelyyn** ja tehdä sen tueksi Powerpoint -esitys. Hyödynnä teeman materiaaleja ja tee seuraavat tehtävät.

1. Powerpoint -esitys, jossa käyt läpi liikeidean tärkeimmät elementit.
 - a. Aloitus
 - b. Ongelma
 - c. Ratkaisu > tuote/palvelu
 - d. Asiakas
 - e. Markkinointi ja myyntikanavat
 - f. Kilpailijat
 - g. Oma osaaminen
 - h. Seuraavat askeleet / pyyntö
 - i. Lopetus
2. Voit kuvata kolmen minuutin video, jossa kerrot liikeidean ydinasiat tai kirjoittaa tekstitiedoston, johon olet kirjoittanut pitchauksen.

TEHTÄVÄ 2 – OPPIMISPÄIVÄKIRJA tai OPPIMISVIDEO

Lopuksi sanoita oppimistasi ja ajatuksia herättäneistä asioista. Voit kuvata 3-4 minuutin videon tai kirjoittaa 800-1000 sanan oppimispäiväkirjan. Voit rakentaa oppimispäiväkirjan refleктоimalla jokaisen teeman sisältöjä ja opittuja asioita. Arvioi omaa tekemistäsi:

- Mikä oli tavoitteesi ennen kurssin alkua? Pääsitkö siihen? Miksi? Miksi et?
- Mistä olet erityisen ylpeä?
- Missä et onnistunut mielestäsi hyvin?
- Mitä opit? Mistä haluaisit tietää vielä enemmän?
- Jos osallistuisit kurssille uudestaan, mitä tekisit eri tavalla?
- Palaa hetkeksi *minä uskon -esseeseen*, ovatko ajatuksesi muuttuneet tai vahvistuneet? Miksi? Miksi ei?