

Liikeidea

**YTO: Yrittäjyys ja
yrittäjämäinen
toiminta**

Sisältö

1. Johdanto: liikeidea
2. Etsi tietoa
3. Verkostot
4. Markkinointi
5. Talous
6. Mahdollisuudet ja riskit
7. Liikeidean suunnitelma
8. Lopuksi
9. Lähteet



1. Johdanto: liikeidea



Mikä on liikeidea?

- Sinulla on idea yrityksestä.
- Selvität
 - Mitä tuotteita tai palveluita yritys tarjoaa?
 - Millaisia asiakkaita yritys haluaa ja tarvitsee?
 - Mikä saa asiakkaat ostamaan juuri sinun yrityksesi tuotteita?
 - Millaisen imagon eli mielikuvan yritys haluaa antaa itsestään?
 - Miten yritys toimii?



2. Etsi tietoa



Etsi tietoja

- Saat tietoja
 - yrittäjiltä
 - kirjoista
 - mediasta.
- **Tehtävä**
 - Kopioi netistä 3 parasta linkkiä, joissa kerrotaan yrittäjän työstä tai yrityksen perustamisesta.
 - Perustelee, miksi valitsit ne.

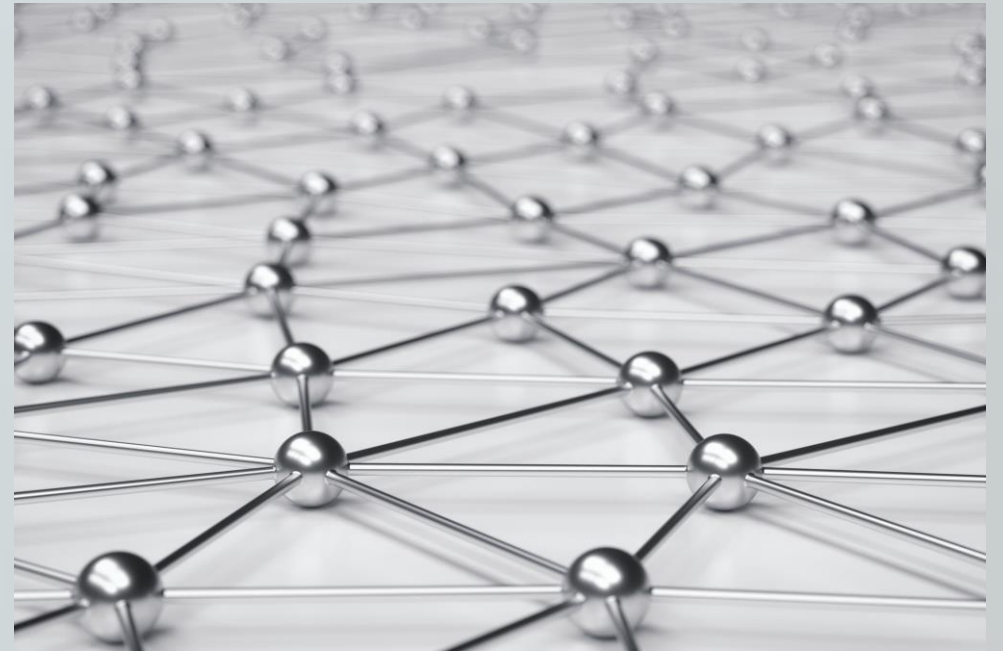


3. Verkostot



Verkostot auttavat

- Verkosto = ihmiset ja yritykset, jotka tunnet.
- Saa apua ja tietoja.
- Saat muille tietoja yrityksestäsi = markkinoit itseäsi ja yritystäsi.



Verkostoitu 1

• Sosiaalinen media

- Sinulla on oma nettisivu, yrityksesi on esimerkiksi Facebookissa, Instagramissa, TikTokissa jne.
- Esittelet netissä tuotetta tai palvelua.
- Välität tietoa yrityksestä.
- Keskustelet muiden yrittäjien ja asiakkaiden kanssa.

• Tapahtumat

- Valitse tapahtumia, joihin osallistut.
- Esittelet esimerkiksi messuilla yritystäsi ja tuotteitasi tai palveluitasi.
- Muista olla kiinnostunut myös muiden yrityksistä.



Verkostoitu 2

- **Pidä huolta vanhoista tutuista**

- Älä tutustu vain uusiin ihmisiin ja yrityksiin.
- Pidä huolta vanhoista tutuista: pidä heihin yhteyttä ja esittele yritystäsi.

- **Tee itsesi näkyväksi**

- Osallistu rohkeasti eri tapahtumiin.
- Kerro yrityksestäsi ja kysy muiden yrityksistä.
- Ilmoittaudu puhujaksi tapahtumiin.

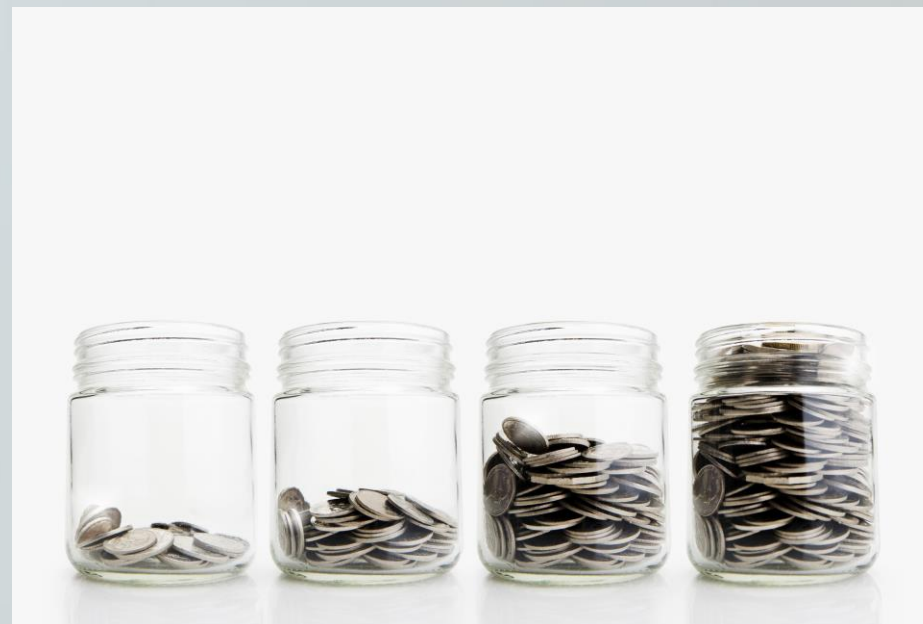


4. Markkinointi



Mitä on markkinointi?

- Markkinointia on kaikki
 - mikä lisää yrityksesi tuotteen tai palvelun myyntiä.
 - mikä saa asiakkaat ostamaan tuotettasi.



Markkinointia on esimerkiksi

- **Tapaat asiakkaita** tai he käyvät yrityksessäsi:
 - Kaikki asiakkaiden tapaaminen on markkinointia.
- Osallistut **tapahtumiin**, esimerkiksi messuihin.
 - Esittelet yritystäsi ja yrityksen tuotteita.
- Järjestät **kampanjan eli tapahtuman ja toimintaa**, jossa esittelet yritystäsi ja tuotteita tai palveluita.
- **Mainostat** netissä ja muualla on mainoksia yrityksestäsi ja sen tuotteista ja palveluista.
- **Hinnoittelet** tuotteet ja palvelut, niin että asiakkaat ostavat niitä.



5. Talous: rahat liikeideaan



Tarvitset rahaa

- Yrityksen alkuun tarvitset rahaa: yrityksen tilat, koneet, mainokset, tavarat jne.
- Lasket
 - Mihin asioihin tarvitset rahaa?
 - Kuinka paljon tarvitset rahaa?
 - Mistä saat rahaa?
- Tarvitset **rahoittajia** = lainaat rahaa:
 - pankit
 - rahastot
 - ja niin edelleen.



Yrityksen täytyy kannattaa

- Kannattaa = yritykselle jää rahaa menojen ja kulujen jälkeen.
- Tärkeää on päättää **tuotteen tai palvelun hinta**:
 - Mitä tuote tai palvelu maksaa sinulle eli miten paljon sinä käytät itse siihen rahaa?
 - Kuinka paljon tuote tai palvelu maksaa muissa yrityksissä?
 - Kuinka helppoa tai vaikeaa tuotetta on saada muilta yrityksiltä?
 - Mikä on tuotteesi elinkaari eli kuinka kauan asiakas voi käyttää sitä?
 - Miten hyvin pärjät kilpailussa muiden yritysten kanssa?



Laske

- Laske esimerkiksi
 - Yrityksen tilan vuokra ja muut kulut
 - Yrityksen koneet ja tavarat
 - Yrityksen tuotteet, joita osta yritykseen(ja sitten myyt asiakkaille).
- Voitko maksaa itsellesi yrityksessä palkkaa?
- Pärjäätkö kilpailussa muiden yritysten kanssa?



6. Mahdollisuudet ja riskit



SWOT

- Tutki ja arvioi yrityksesi:
 - vahvuuksia (*Strengths*)
 - heikkouksia (*Weaknesses*)
 - mahdollisuuksia (*Opportunities*)
 - uhkia (*Threats*).



Mieti

Mahdollisuuksia

- Mikä on yritystoiminnassa hyvää?
- Miten yritys toimii hyvin?
- Miten saan yrityksestä rahaa?

Uhkia = vaaroja, epäonnistumisia

- Onko tuote tai palvelu kiinnostava?
- Kiinnostaako se asiakkaita?
- Riittääkö asiakkaita?
- Onko tuote tai palvelu hyvä?
- Löytävätkö asiakkaat tuotteet tai palvelut?
- Onko minulla yritykseen varaa?
- Saako yritys rahaa asiakkailta jne.
- Mitä jos tulee tulipalo, vesivahinko tai jokin muu vahinko?



7. Liikeidean suunnitelma



Liikeideasi suunnitelma

- Nyt sinä suunnittelet idean omasta yrityksestä eli liikeidean.
- Vastaa seuraavien diojen kysymyksiin.



**1. Mikä on sinun yrityksesi tuote tai palvelu?
Mitä myyt asiakkaille?
Selitä tuote ja palvelu tarkasti.**



**2. Kenelle myyt tuotetta tai palvelua?
Kuka on sinun asiakkaasi?
Selitä tarkasti.**



3. Missä on yrityksesi? Selitä tarkasti.



4. Mikä on yrityksesi imago?

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

Mitä mielikuvia sinun yrityksesi herättää?



5. Mikä on yrityksesi nimi?



6. Rahoitus

Mihin tarvitset yrityksessäsi rahaa?

Mistä saisit rahaa yrityksesi?



8. Lähteet



Lähteitä

- Osaava yrittäjä. <https://www.osaavayrittaja.fi/etusivu>. Luettu 23.9.2024.
- Selko-opas yrittäjyyteen. Uusyrittäjäkeskus. 2019. https://uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2020/12/SUK_OPAS2019_selkokieli_VERKKOON.pdf. Luettu 23.9.2024.
- Suomi.fi. Aloittavan yrityksen rahoitus. <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-rahoitus-ja-tuet/rahoituksen-suunnittelu/opas/aloittavan-yrityksen-rahoitus>. Luettu 3.10.2024.
- Susi, Katja. 2024. Yrittäjyys ja yrittäjämäinen toiminta. Opetusmateriaali. Stadin ammattiopisto.
- Ukko.fi. Verkostoituminen – miksi se on niin tärkeää yrittäjälle? <https://www.ukko.fi/yrittajyyskoulu/verkostoituminen/>. Luettu 3.10.2024.
- Uusyrittäjäkeskus. Yrityksen suunnittelu. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/>. Luettu 1.10.2024.
- Uusyrittäjäkeskus. Yrityksen rahoitus. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/yrityksen-rahoitus/>. Luettu 1.10.2024.
- Uusyrittäjäkeskus. Yritystoiminnan riskit. <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-suunnittelu/yritystoiminnan-riskit/>. Luettu 3.10.2024.
- Virtanen, Petri. 2024. Yrittäjyys ja yrittäjämäinen toiminta. Opetusmateriaali. Stadin ammattiopisto.
- Yrittäjät. Yritysmuodot. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yritysmuodot/>. Luettu 1.10.2024.



9. Yhteystiedot



Tekijät

- Tuija Takala ja Essi Puumalainen



VIERKO

Vieraskielisen opetuksen kehittäminen

Kotimaisten kielten opetuksen
tarjonnan ja laadun kehittäminen
ammattillisessa koulutuksessa

2024

Lisätietoa:

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

