

## Yrittäjyys ja yrittäjämäinen toiminta





## TOIMIALA



## TOIMIALA

**Toimialassa** määritellään yrityksen elinkeinotoiminta.

**Ilmaise** toimialassa kaikki ne alat, joilla yritys toimii tai suunnittelee toimivansa tulevaisuudessa.



**Millä toimialalla yrityksesi toimii?**

**Millaista kilpailua toimialalla on paikkakunnallasi?**

**Miten näet työllistämistilanteen omalle alallesi? Perustele.**



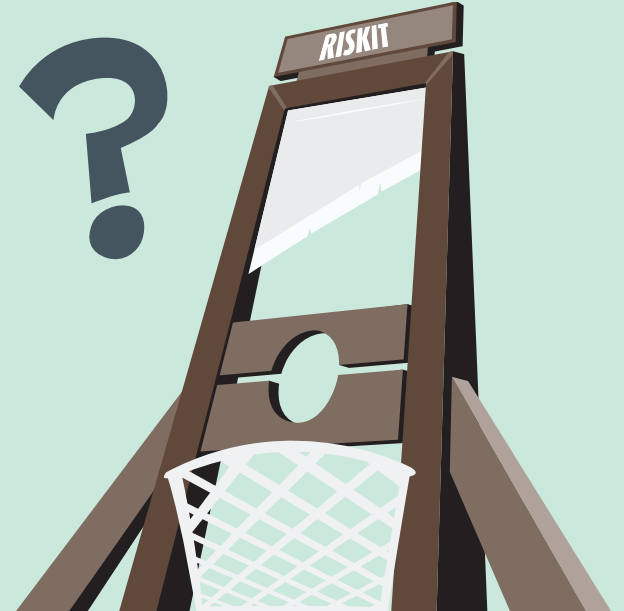
## SWOT-ANALYYSI

## SWOT-ANALYYSI

**Nelikentäinen** SWOT-analyysi on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä.

**Analyysin** avulla voidaan selvittää yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat.

**Tee** SWOT-analyysi itsestäsi.



Täytä SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

**Omat vahvuudet**



**Omat heikkoudet**

**Uhkatekijät**

**Mahdollisuudet**





## LIIKEIDEA

**Liikeideassa** kerrotaan; millaisia asiakkaita yritys tavoittelee ja millaisia tuotteita yritys asiakkailleen tarjoaa sekä millaisen mielikuvan eli imagon yritys haluaa itsestään ulkopuolisille antaa ja miten tämä haluttu yrityskuva saadaan aikaan.

**Lisäksi** liikeideassa kerrotaan miten yritys käytännössä toimii ja mitkä ovat yrityksen kilpailuvaltit, joiden vuoksi asiakas ostaa yrityksen tuotteen kilpailijoiden tuotteen asemasta.

**Liikeidea** vastaa kysymyksiin

- kenelle?
- mitä?
- miten?
- miksi?



**Kerro kattavasti millaista palvelua/tuotetta tarjoat asiakkaillesi?**

**Mitä asioita tuotettasi/palveluasi ostava henkilö arvostaa?**

**Miksi asiakas ostaisi tuotteesi/palvelusi? Minkä arkipäivän ongelman se ratkaisee?**

**Kuka tai ketkä valmistavat tuotteesi ja missä? Miten se toimitetaan asiakkaalle?**

**Pohdi ja perustele liikeideasi, miksi se on hyvä ja kannattava?**







## TUOTOT JA KUSTANNUKSET



## TUOTOT JA KUSTANNUKSET

**Tuottoa** saadaan myydystä palvelusta/tuotteesta.

**Kustannukset** ovat palveluiden/tuotteiden valmistamisesta tai hankkimisesta syntyneitä rahan menetyksiä.



**Mistä koostuvat yrityksesi tuotot?**

**Mistä koostuvat yrityksesi kustannukset?**

**Miten tuotot saadaan nousuun ja kustannukset laskuun?**





## VERKOSTO JA YHTEISTYÖ- KUMPPANIT, YRITYSMUODOT

## VERKOSTO JA YHTEISTYÖKUMPPANIT, YRITYSMUODOT

**Verkostot** ovat yrittäjälle hyvin tärkeitä. Ne auttavat löytämään yhteistyökumppaneita ja tavoittamaan uusia asiakkaita. Verkostoitumisesta muiden yrittäjien kanssa voi olla paljon hyötyä.

**Verkostoitumiseen** löytyy eri kanavia, kuten liitot, ammattiyhdistykset, sosiaalinen media ja alan tapahtumat.

**Yhteistyökumppani** voi olla esimerkiksi yritys, joka tekee hankintoja tai myyntejä yrityksesi kanssa. Yhteistyökumppanuudessa molemmat osapuolet hyötyvät sopimuksesta. Tavoitteena on kustannuksien laskeminen ja tuottojen nostaminen.



**Mitä kautta verkostoidut liike-elämään?**



**Mitä yhteistyökumppaneita yrityksesi toimintaan kuuluu?**

**Mikä on mainostoimistojen rooli yrityksien kannalta?**

**Mikä on alihankkija?**

**Mikä on tilitoimistojen rooli yrityksien kannalta?**



# YRITYKSEN TAI TUOTTEEN MARKKINOINTI

## YRITYKSEN TAI TUOTTEEN MARKKINOINTI

Mitä eri markkinointikanavia yrityksesi hyödyntää?

Millainen on yrityksesi brändi?



**SUOMI.FI/YRITYKSELLE**

## **SUOMI.FI/YRITYKSELLE**

**Mitä yritysmuotoja on ja miten ne eroavat toisistaan?**

**Mikä yritysmuoto sopii yksityisyrittäjälle ja miksi?**

## ITSEARVIOINTI

Arvio omaa suoritustasi suhteessa arviointikriteereihin



## ARVIOINTIKRITEERIT

Opiskelija toimii yrityksen tavoitteita edistäen.

### OPISKELIJA

#### Tyydyttävä 1

- tunnistaa yritystoiminnan merkitystä yhteiskunnassa
- kuvaa organisaation liiketoimintamallin osittain ohjatusti
- toimii taloudellisesti tunnistuen toimintansa merkityksen osana työyhteisöä

#### Tyydyttävä 2

#### Hyvä 3

- kuvaa yritystoiminnan merkityksen yhteiskunnassa
- kuvaa organisaation liiketoimintamallin
- toimii tehtävissään taloudellisesti ja asiakaslähtöisesti tunnistuen toimintansa merkityksen osana työyhteisöä

#### Hyvä 4

#### Kiitettävä 5

- kuvaa alansa yritystoiminnan merkitystä yhteiskunnassa ja ennakoii alan tulevia kehitysnäkymiä
- kuvaa organisaation liiketoimintamallin itsenäisesti
- toimii tehtävissään oma-alotteisesti, taloudellisesti ja asiakaslähtöisesti tunnistuen työnsä vaikutukset organisaation tulokseen

## ARVIOINTIKRITEERIT

Opiskelija ideoi liikeidean ja arvioi sen toteuttamismahdollisuuksia.

### OPISKELIJA

#### Tyydyttävä 1

- ideoi liikeidean osittain ohjatusti
- löytää yrityksen perustamista tukevia palveluita ja tiedonlähteitä
- selvittää liikeidean edellyttämiä taloudellisia resursseja
- kuvaa liikeidean toteuttamiseksi tarvittavia verkostoja
- arvioi valmiuksiaan toimia yrittäjänä

#### Tyydyttävä 2

#### Hyvä 3

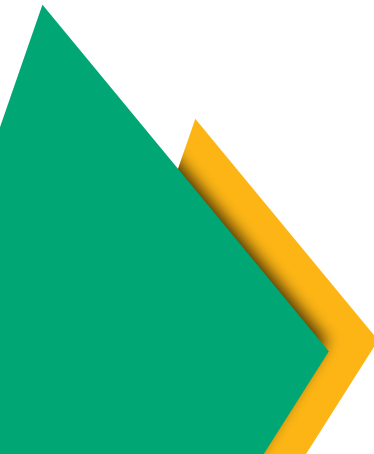
- ideoi liikeidean asiakaslähtöisesti
- löytää yrityksen perustamista tukevat keskeiset palvelut ja tiedonlähteet
- arvioi liikeidean edellyttämiä taloudellisia ja toiminnallisia resursseja
- kuvaa liikeidean toteuttamiseksi tarvittavia verkostoja
- arvioi valmiuksiaan toimia yrittäjänä ja tunnistaa yritystoiminnan riskejä

#### Hyvä 4

#### Kiitettävä 5

- ideoi liikeidean asiakaslähtöisesti ja arvioi sen toimivuutta
- löytää yrityksen perustamista tukevia palveluita ja tietolähteitä hyödyntäen eri kanavia
- arvioi liikeidean edellyttämien taloudellisten ja toiminnallisten resurssien saatavuuden
- kuvaa liikeidean toteuttamiseksi tarvittavia verkostoja ja arvioi yhteistyömahdollisuuksia
- arvioi realistisesti valmiuksiaan toimia yrittäjänä tiedostaen yritystoiminnan riskit





Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020