



EUROPEAN  
ENTREPRENEURSHIP  
CAFÉS



YRITTÄJYYSKAHVILA

# OPPITUNTIKÄSIKIRJA

2022 – 2024  
Document Name

By  
Partner Name



*The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.*

Alikoulutettujen tai muita heikommassa asemassa olevien aikuisten auttaminen räätälöidyillä ja kohdennetuilla yrittäjyyskoulutusresursseilla oppimismyönteisessä ja matalan kynnyksen ympäristössä, mikä tarjoaa selkeän väylän yrityksen perustamiseen ja parempiin yrittäjyystaitoihin



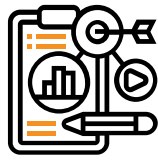
# Tämän oppituntien opas

E-kahvilan IO1 -työkalupakin jokainen osa koostuu useista oppitunneista. Oppitunteja on yhteensä 7, ja tähän käytännön oppimateriaaliin sisältyy 30 työkalua. Materiaali voidaan opettaa noin 52 tunnin aikana, vaikka jotkut kouluttajat / ohjaajat / ohjaajat ja harjoittajat saattavat haluta käyttää pidemmän ajanjakson, joka on mahdollista.



7

oppituntia



30

työkalua



52

tuntia

Tämä julkaisu sisältää rakentavan rakenteen, joka sisältää loogisen oppituntien järjestyksen. Siksi on suositeltavaa olla muuttamatta oppituntien järjestystä. Jotkut kouluttajat/ohjaajat ja harjoittajat voivat päättää jättää tietyn oppitunnin tai aktiviteetin pois tai laajentaa muita moduulin sisällä. Jos yrittäjyystapaamisten aikana ei ole riittävästi aikaa opetussuunnitelman suorittamiseen, on myös mahdollista soveltaa valitse ja päättää -lähestymistapaa. Tämä julkaisu on kirjoitettu niin, että kuka tahansa voi osallistua, mutta se on erityisen hyödyllinen vähän koulutetuille/heikommissa asemassa oleville aikuisille, jotka voivat hyötyä siitä

ohjaajien, mentorien ja valmentajien avulla. Tällä tavoin tasoitamme tietä näiden työkalujen jakamiselle epävirallisessa oppimisympäristössä, ja sitten se mahdollistaa vertaiskoulutuksen ja tuen. Tämä tarkoittaa, että esimerkiksi aikuinen osallistuja voi pitää istunnon muille osallistujille. Kaikki oppitunnit sisältävät käytännön toimintaa oppijoille yrittäjähenkisen ajattelutavan puitteissa. Toiminta liittyy läheisesti käytäntöön ja todelliseen maailmaan. Tällä tavoin kurssi kannustaa käytännön oppimiseen. Oppijoita tulisi kannustaa esittämään niin monta kysymystä kuin haluavat.

## Kuinka käyttää oppitunteja koulutuksessa

**Koulutusmateriaalin täydentämiseksi ja vaikutuksen helpottamiseksi katsotaan tärkeäksi tarjota joukko epävirallisia toimintoja, jotka ovat valmiita yrittäjien käyttöön yrittäjyyskahviloiden avustajien kanssa.**

Toimintoja ei pidä pitää yksittäisinä tapahtumina, vaan niitä tulisi pitää prosessina, jotka edistävät oppijan henkilökohtaista kasvua ja sen kehittymistä yrittäjähenkisen ajattelutavan kannalle. Jokaisen oppitunnin mukana tulee vaiheittainen ohjesuunnitelma, joka ohjaa joitain kouluttajia / ohjaajia / ohjaajia harjoituksen suorittamisessa.

Seuraavat oppitunnit tarjoavat mahdollisuuden edistää oppijoiden pohdiskelua ja taitoja käytännön, osallistavien ja vuoropuheluun perustuvien kokemusten avulla. Seuraamalla näitä oppitunteja osallistujat kartuttavat osaamisluetteloa, joka perustuu yrittäjyyden osaamiskehykseen<sup>1</sup>, joka tunnetaan myös nimellä EntreComp. Tämän kehyksen tavoitteena on rakentaa yhteisymmärrystä yrittäjyysosaamisesta määrittelemällä 3 osaamisaluetta ja luetteloida 15 pätevyyttä (ks. kuva sivulla 43). Nämä taidot liittyvät tämän kurssin opetukseen.

1. <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/entrecmp-entrepreneurship-competence-framework>

# Yrittäjyystaitojen viitekehys

**Euroopan komissio määritteli aloitteellisuuden ja yrittäjyyden yhdeksi osaamisyhteiskunnassa tarvittavista 8 avaintaidosta.**

Tässä raportissa esitellyssä EntreComp-kehyksessä ehdotetaan yrittäjyyden yhteistä määritelmää osaamisena, jonka tavoitteena on lisätä yhteisymmärrystä kaikkien sidosryhmien keskuudessa ja luoda silta koulutus- ja työelämän välille. Usean menetelmän avulla kehitetystä EntreComp-kehystä on tarkoitus tulla tosiasiallinen viitekehys kaikille aloitteille, joilla pyritään edistämään Euroopan kansalaisten yrittäjyysvalmiuksia.

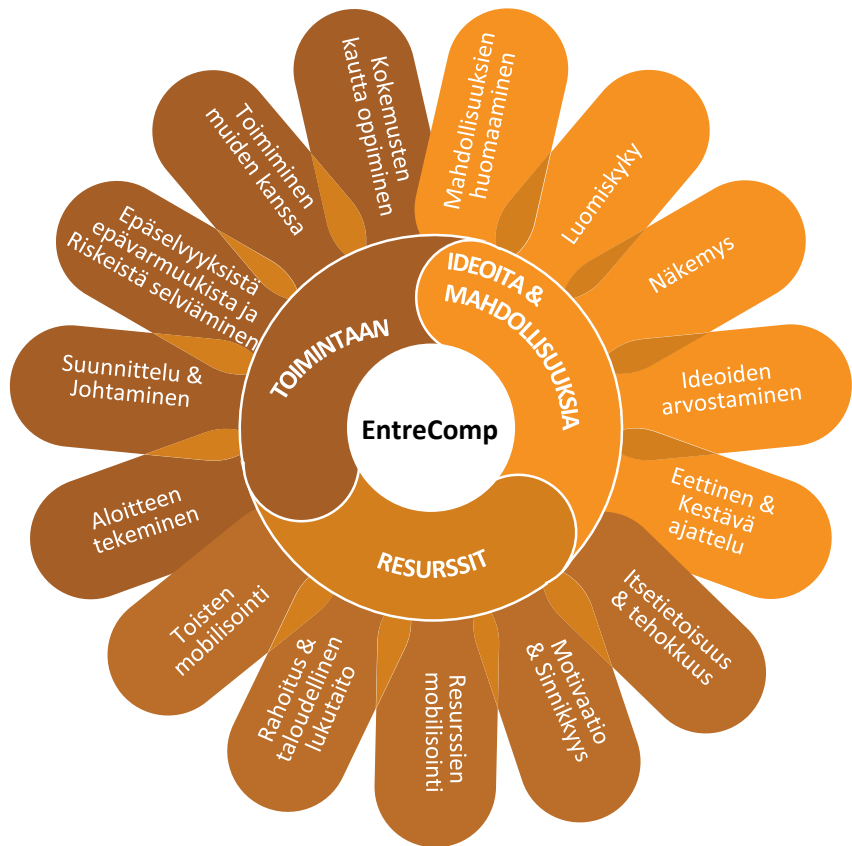
Se koostuu 3 toisiinsa liittyvästä ja yhteenliitetystä osaamisalueista:

1. Ideat ja mahdollisuudet
2. Resurssit
3. Toiminta

Kukin osa-alue koostuu 5 kompetenssista, jotka yhdessä muodostavat yrittäjyyden rakennuspalikat osaamisena. Viitekehys kehittää 15 kykyä 8-tasoisien etenemismallin mukaisesti ja ehdotetaan kattavaa 442 oppituloksen luetteloa.

Viitekehystä voidaan käyttää pohjana opetussuunnitelmien kehittämiselle ja oppimistoimintojen edistämiseksi, jotka edistävät yrittäjyyttä kykyinä. Sitä voidaan käyttää myös parametrien määrittelyyn oppijoiden ja kansalaisten yrittäjyystaitojen arvioimiseksi.

Jokainen oppitunti alkaa yleiskatsauksella oppitunnin sisällöstä, jotta kouluttajat voivat nopeasti unohtaa oppitunnin sisällön ja sen yhteyden oppijoidensa tarpeisiin. Seuraavat kuvakkeet näyttävät kurssin sisällön yhdellä silmäyksellä.



*EntreCompin käsitteellisen mallin osa-alueet ja osaaminen*



# OPPITUNTIEN OSA-ALUEET

<b>01</b>	<b>Yrittäjähenkkinen ajattelutapa .....</b>	<b>6</b>
	1.1 Mikä on yrittäjä?	
	1.2 Yrittäjän piirteet ja ominaisuudet?	
	1.3 Yrittäjyystaidot ja -käyttäytyminen	
<b>02</b>	<b>Ideoiden luominen .....</b>	<b>17</b>
	2.1 Ideointi	
	2.2 Yrittäjyys kulttuurisessa kontekstissa	
	2.3 Mash-Up-innovaatio	
	2.4 Tulevaisuuden kartoitus ja mahdollisuuksien tutkiminen	
<b>03</b>	<b>Tuote-/palvelukehitys .....</b>	<b>34</b>
	3.1 Nopea prototyyppien valmistus	
	3.2 Säästäväinen innovaatio	
	3.3 Asiakaspolku	
<b>04</b>	<b>Liiketoimintamallin kehittäminen .....</b>	<b>43</b>
	4.1 Mikä on yritys	
	4.2 Liiketoimintamallin kehittäminen	
	4.3 Yrittäjyys muissa yhteyksissä	
<b>05</b>	<b>Haasteista selviytyminen .....</b>	<b>53</b>
	5.1 Riskien käsittely	
	5.2 Epäonnistumisesta oppiminen	
	5.3 Sisäiset ja ulkoiset haasteet	
	5.4 Itsensä voimaannuttaminen	
<b>06</b>	<b>Markkinoille pääsy .....</b>	<b>63</b>
	6.1 Markkinointi kengännauhahudjetilla	
	6.2 Myynti moottorina	
	6.3 Brändin, uskottavuuden ja luottamuksen rakentaminen verkossa	
<b>07</b>	<b>Rahavarat.....</b>	<b>72</b>
	7.1 Perustalous	
	7.2 Käteisvarojen hallinta	
	7.3 Rahoitustuen lähteet	

# 01

## Yrittäjähenkkinen ajattelutapa



### 1.1 Mikä on yrittäjä?

- Yrittäjyyden ensiaskeleet

### 1.2 Yrittäjän piirteet ja ominaisuudet?












- Nopea itsearviointi – yksilöllinen tai ryhmätoiminta
- Yrittäjyyden piirteet ja tapaustutkimus

### 1.3 Yrittäjyystaidot ja –käyttäytyminen

- Spaghetti- & vaahtokarkkihaaste
- MAGIC BOX Ryhmätoiminta

# 1.1 Mikä on yrittäjä?

## Yrittäjyyden ensimmäiset vaiheet.

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Selvittää, mikä yrittäjä on yleensä</li> <li>Jotta osallistujat voivat selvittää, millainen yrittäjyys voisi olla heille sopiva</li> <li>Tutkia omia henkilökohtaisia yrittäjyystaitoja</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2.1 Itsetuntemus ja tehokkuus:</b> Pohdi tarpeitasi, pyrkimyksiäsi ja toiveitasi lyhyellä, keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>itsearviointitestit, jotka paljastavat yrittäjätyyppit</li> <li>tutustuminen yrittäjyystietouteen</li> <li>henkilökohtaisten yrittäjyystaitojen tutkiminen</li> <li>itsereflektio ja yhteenveto</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>internet-yhteys</li> <li>tabletti, matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yrittäjä</li> <li>Pätevyudet</li> <li>Itsearviointi</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Itsereflektio:</b> osallistujat tarkastelevat itseään itsearviointitestien tulosten ja kyselylomakkeiden avulla.</li> </ul>
	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Testit / tietokilpailut on tehtävä istunnon alussa, kun henkilökohtaiset yrittäjyystaidot selitetään.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li><a href="https://howtostartanllc.com/entrepreneurship-quiz">https://howtostartanllc.com/entrepreneurship-quiz</a></li> <li><a href="https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/entrepreneurial-potential-self-assessment">https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/entrepreneurial-potential-self-assessment</a></li> <li><a href="https://sciendo.com/downloadpdf/journals/mosr/82/1/article-p37.pdf">https://sciendo.com/downloadpdf/journals/mosr/82/1/article-p37.pdf</a></li> </ol>





KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
25 min	Itsearviointi-testit	<ul style="list-style-type: none"> <li>Käyttämällä kahta online-testiä / tietokilpailua (linkit yllä) paljastetaan kunkin osallistujan yrittäjätyyppi.</li> <li>He tarkkailevat tuloksia ja tallentavat ne istunnon seuraaviin osiin: Itsereflektio ja yhteenveto.</li> </ul>
25 min	Aivoriihi	Aivoriihi: Mikä on yrittäjä? Mitä osaamista yrittäjä tarvitsee?
20 min	Yrittäjä, tyypit ja henkilökohtaiset yrittäjäystaidot	<p>Tietojen toimittaminen yrittäjän tunnustetuista määritelmistä ja henkilökohtaiseen yrittäjäyiosaamiseen tutustuminen.</p> <p><b>Mikä on yrittäjä?</b> (<a href="http://www.entrepreneur.com">www.entrepreneur.com</a>)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Yrittäjä</b> on aloittaja. Yrittäjä on aloitteentekijä, haastaja ja kuljettaja. Joku, joka luo jotain uutta, joko aloitteen, yrityksen tai yhtiön.</li> <li><b>Yrittäjä</b> on kuljettaja. Yrittäjä on vastuhenkilö, johtaja ja henkilö, jolta kannattaa odottaa johtajuutta. Hän on se, joka puskee eteenpäin ja innostaa joukkuetta seuraamaan.</li> <li><b>Yrittäjä</b> on tilivelvollinen ja vastuullinen. Yrittäjä on viime kädessä vastuussa hankkeensa kohtalosta, joka voi olla yritys, projekti tai mikä tahansa muu yritys.</li> </ol> <p><b>Nykypäivän yksittäisten yrittäjien tyypit:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Pienyritykset:</b> Näitä ovat äiti- ja pop-kaupat ja paikalliset yrittäjät. Pienyritykset voivat sisältää kumppanuuksia, yksityisyrittäjiä ja LLC: itä.</li> <li><b>Kotipohjainen liiketoiminta:</b> Kotipohjainen yritys voisi sopia pienyritysten luokkaan, mutta ensisijainen tekijä tässä tapauksessa on, että liiketoimintaa johdetaan kotoa, toisin kuin toimistosta tai muista sijainneista.</li> <li><b>Verkkoliiketoiminta:</b> Internet-pohjainen liiketoiminta voi olla pieniä, kotipohjaisia tai jopa suuria yrityksiä. Tärkein ero tässä on se, että liiketoimintaa harjoitetaan pääasiassa verkossa. Tämä tyyppi sisältää yritykset, kuten Amazon tai muut verkkokaupparyitykset, bloggaajat, eBayn ja Etsyn omistajat ja kaikki muut yritykset, jotka harjoittavat suurimman osan liiketoiminnastaan verkossa.</li> <li><b>Keksijät:</b> Jotta keksijää voidaan pitää yrittäjänä, heidän on mentävä ideavaiheen ulkopuolelle rakentaakseen tuotteen ja saadakseen sen markkinoille.</li> <li><b>Sarjayrittäjä:</b> Tällaiset yrittäjät perustavat yrityksen, sitten he myyvät sen ja ryhtyvät käynnistämään uutta ideaa. Heitä pidetään edelleen yrittäjinä, koska he toimivat ja ottavat riskin liiketoiminnassa sen ajan, kun he omistavat sen.</li> <li><b>Lifestyle-yrittäjä:</b> Elämäntapayrittäjä on sellainen, joka rakentaa yrityksen, joka yhdistää heidän kiinnostuksensa ja intohimonsa sekä ylläpitää heidän elämäntavoitteitaan. Monia tähän luokkaan kuuluvia kutsutaan digitaalisiksi paimentolaisiksi, koska heillä on verkkoyrityksiä, joiden avulla he voivat matkustaa.</li> </ul> <p><b>Henkilökohtaiset yrittäjäystaidot:</b> Osallistujat tutustuvat PEC:iin materiaalin avulla: <a href="https://sciendo.com/downloadpdf/journals/mosr/82/1/article-p37.pdf">https://sciendo.com/downloadpdf/journals/mosr/82/1/article-p37.pdf</a></p>
10 min	Tauko	Tauko
10 min	Vertailuja	Kaikki yhdessä vertailevat kirjoitettuja aivoriihi-ideoita ja fasilitaattorin antamia tietoja.
10 min	Itsereflektiota	<p><b>Itsereflektiokysely:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Olenko samaa mieltä testien/tietokilpailujen tuloksista?</li> <li>Millainen yrittäjä haluaisin olla?</li> <li>Mitä osaamista minulla on fasilitaattorin antamista tiedoista?</li> <li>Mitä osaamista tarvitsen kehittyäkseni?</li> </ul>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään itsereflektioistaan.



# 1:2 Yrittäjän piirteet ja ominaisuudet?

## Nopea itsearviointi - yksilöllinen tai ryhmätoiminta

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tukea yrittäjiä pohdinnassa haluaako perustaa yrityksen</li> <li>Helpottaa mahdollisuutta tarkastella vahvuuksiaan</li> <li>Havainnollistaa, miten tätä tietoa voidaan käyttää yrityksen perustamisen yhteydessä</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<b>2.1 Itsetuntemus ja tehokkuus</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pohdi tarpeitasi, pyrkimyksiäsi ja toiveitasi lyhyellä, keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä</li> <li>Tunnista ja arvioi yksilölliset ja ryhmäsi vahvuudet ja heikkoudet</li> <li>Usko kykyysi vaikuttaa tapahtumien kulkuun epävarmuudesta, vastoinkäymisistä ja tilapäisistä epäonnistumisista huolimatta.</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Harjoitellaan voimaannuttamisen reflektointia</li> <li>Itsearviointikysely, jolla varmistetaan, että osallistujat pysyvät tavoitteellisena ja pystyvät hahmottelemaan selkeästi tarpeensa.</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>tabletti</li> <li>muistikirja/muistilehtiö</li> <li>työpöydän asiakirja</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yrittäjä</li> <li>Itsearviointi</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Itsereflektio:</b> osallistujat tarkastelevat itseään itsearviointin ja kyselylomakkeiden tulosten avulla.</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittaja <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Tämä tehtävä voidaan suorittaa yksilöllisesti omalla itsereflektioajalla. Kysymykset tulisi täyttää kirjaan / muistilehtiöön / työpöydälle, jotta ne voidaan tallentaa ja niihin voidaan viitata starvittaessa!
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	Ei saatavilla

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
5 min	Selitys	Fasilitaattori kertoo aktiviteetin tavoitteesta/tarpeesta ja osallistujien valmistautumisesta itsearviointimatkaan
25 min	Kyselylomakkeen #1 täyttäminen	<p><b>Voimaannuttavaa pohdintaa, jota voi käyttää edistymisen arvioinnissa:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mikä viesti yritykselläni on minulle?</li> <li>2. Mihin olen asettumassa?</li> <li>3. Kuinka voin lisätä enemmän todellista itseäni yritykseeni?</li> <li>4. Mitä taitoja tai kykyjä en käytä?</li> <li>5. Kenelle voin antaa anteeksi?</li> <li>6. Mistä menetetyistä tilaisuuksista voin päästää irti ja siirtyä eteenpäin?</li> <li>7. Mitä olen vältellyt pelosta?</li> <li>8. Mitä riskejä voin ottaa myös pelon edessä?</li> <li>9. Mitä yritykseni haluaa, mitä en tällä hetkellä anna sille?</li> <li>10. Mitä olen sitoutunut muuttamaan?</li> </ol>
5 min	Tauko	Tauko
15 min	Vertaiskeskustelut	Osallistujat kävelevät työtilassa ja keskustelevat mielenkiintoisista havainnoista työssään jakaen toistensa ideoita.
25 min	Kyselylomakkeen #2 täyttäminen	<p><b>Voimaannuttavaa pohdintaa, jota voi käyttää edistymisen arvioinnissa:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mikä toimii?</li> <li>2. Mikä ei toimi?</li> <li>3. Mitä haluaisit muuttaa?</li> <li>4. Mitä saavutuksia olet saavuttanut?</li> <li>5. Mitä olet oppinut?</li> <li>6. Ovatko tavoitteet edelleen oikeita tavoitteita?</li> <li>7. Mitä sinun on vielä tiedettävä tai opittava?</li> <li>8. Miten voisit sabotoida omaa menestystäsi?</li> <li>9. Mitä tarvitset aloittaaksesi tekemisen, jatkaaksesi tekemistä ja lopettaaksesi tekemisen?</li> <li>10. Mitä seuraavaksi?</li> </ol>
5 min	Tauko	Tauko
15 min	Vertaiskeskustelut	Osallistujat kävelevät työtilassa ja keskustelevat mielenkiintoisista havainnoista työssään jakaen toistensa ideoita.
25 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.

”

Yrittäjä on aloittaja.  
Yrittäjä on aloitteentekijä,  
haastaja ja kuljettaja.  
Joku, joka luo jotain uutta,  
joko aloitteen, yrityksen  
tai yhtiön.

# 1:2 Yrittäjän piirteet ja ominaisuudet?

## Yrittäjyyden piirteet & tapaustutkimus

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Omien vahvuuksien, heikkouksien ja ominaisuustyyppien huomioon ottaminen</li> <li>• Kehitysalueiden tunnistaminen</li> <li>• Tutkia mielenkiintoisia ja varsinaisia liiketoiminta-alueita</li> <li>• Tapaustutkimuksesta keskusteleminen</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehukseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.3. Visio:</b> Työskentele kohti tulevaisuuden visiotasi</li> <li>• <b>2.1 Itsetuntemus ja tehokkuus:</b> Pohdi tarpeitasi, pyrkimyksiäsi ja toiveitasi lyhyellä, keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä</li> <li>• <b>3.2 Suunnittelu ja johtaminen:</b> priorisoi, organisoi ja seuraa</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yrittäjyyden piirteiden tutkiminen, itsetarkkailu, tapaustutkimukset</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-yhteys</li> <li>• Tabletti</li> <li>• Matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yrittäjä</li> <li>• Piirteet</li> <li>• Tapaustutkimukset</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta yhteenvedon aikana</li> </ul>












	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Ei saatavissa
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://startupnation.com/start-your-business/successful-entrepreneurs-traits/">https://startupnation.com/start-your-business/successful-entrepreneurs-traits/</a></li> <li>• <a href="https://www.business.com/articles/never-giving-up-9-entrepreneurs-and-millionaires-who-failed-at-least-once/">https://www.business.com/articles/never-giving-up-9-entrepreneurs-and-millionaires-who-failed-at-least-once/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
10 min	Johdanto	Fasilitaattori kertoo, että suorittamalla seuraavat aktiviteetit osallistajat löytävät omat ominaisuutensa, jotka voivat olla yhteisiä menestyvien yrittäjien kanssa sekä heidän vahvuutensa ja kehityskohteensa.
20 min	Yrittäjyyden piirteet	Vaikka yrittäjällä ei ole asetettua profiilia; He voivat olla nuoria tai vanhoja, miehiä tai naisia ja he tulevat kaikenlaisista taustoista. Tutkimukset osoittavat, että yrittäjillä on tiettyjä yhteisiä ominaisuuksia ja ominaisuuksia. Yrittäjämäiset ominaisuudet voivat lisätä liiketoiminnan menestymismahdollisuuksia. Vaikka jotkut ominaisuudet ovat luontaisia kuten ahkeruus, toisia voidaan kehittää eli motivoida.  Osallistajat, jotka tutkivat yrittäjän kymmentä yhteistä piirrettä verkkolähteen kautta (linkki #1)
15 min	Itsetarkkailu	Osallistajat kirjoittavat 3 ominaisuutta näistä kymmenestä ja selittävät kirjallisesti, kuinka tämä voi auttaa yrityksen johtamisessa
30 min	Resilienssi, hylkääminen ja epäonnistuminen – menestyksen avaimet	Osallistujat on jaettu useisiin ryhmiin. Ryhmät siirtyvät tapauslähteen linkkiin (linkki #2) ja kukin valitsee yhden tietyn tapauksen. Ryhmät keskustelevat näistä ihmisistä, heidän menestystarinastaan ja resilienssin, hylkäämisen ja epäonnistumisen rooleista tavoillaan ja vastaamalla kysymyksiin: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitkä ovat suurimmat haasteet, joita tämä henkilö kohtasi?</li> <li>• Mitkä olivat hänen saavutuksensa?</li> <li>• Mitkä ovat syyt hänen menestykseensä?</li> <li>• Mitä me opimme tämän henkilön kertomuksesta?</li> </ul> Osallistajat keskustelevat myös omista kokemuksistaan näiden näkökohtien suhteen.
25 min	Ryhmäesitykset	Ryhmät esittelevät työtään.
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistajat voivat jakaa mielipiteitään ja vaihtaa näkemyksiään.



# 1:3 Yrittäjyystaidot ja -käyttäytyminen

## Spagetti- & vahtokarkkihaaste

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Parantaa tiimin kykyä luoda ideoita, rakentaa suhteita ja sisällyttää prototyyppejä</li> <li>Yhteistyön todellisen luonteen paljastaminen</li> <li>Havainnollistaa, miten kukin ihminen innovoi ja korostaa erilaisten näkökulmien merkitystä</li> <li>Ymmärtää tiimityön ja epäonnistumisen merkitys</li> <li>Kannustava johtajuus, mukaan lukien kyky vaikuttaa muihin tai jakaa tehtäviä</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2.3 Resurssien mobilisointi:</b> Kerää ja hallitse tarvitsemiasi resursseja</li> <li><b>3.2 Suunnittelu ja johtaminen:</b> priorisoi, organisoii ja seuraa</li> <li><b>3.4 Yhteistyö muiden kanssa:</b> Ryhdy yhteistyöhön, tee yhteistyötä ja verkostoitu</li> <li><b>3.5. Kokemuksen kautta oppiminen:</b> Tekemällä oppiminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>70 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kannustaa tiimejä käymään läpi yksinkertaisia mutta syvällisiä oppitunteja yhteistyöstä, innovoinnista ja luovuudesta, jotka ovat välttämättömiä yrittäjähenkisen ajattelutavan ja taitojen rakentamiseksi</li> <li>Ryhmien luominen</li> <li>Kilpailee korkeimman vapaasti seisovan rakenteen rakentamisesta annetuilla materiaaleilla, ohjeilla ja säännöillä</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<p><b>Jokainen joukkue saa samat tarvikkeet:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>20 tikkua kuivaa spagettia</li> <li>yhden metrin pituinen merkkijono</li> <li>metrin pituinen teippi</li> <li>yksi vahtokarkki</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yrittäjä</li> <li>Pätevyys</li> <li>Itsearviointi</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Osallistujat tarkastelevat ryhmän tuloksia kyselylomakkeilla ja lopuksi yhteenvedossa koko tiimin kanssa.</li> </ul>
	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-Digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Oppituntia voidaan käyttää johdantotoimintana luokassa tai koulun ulkopuolisessa kerhossa, jossa on vain neljä oppijaa tai niin monta kuin käytettävissä
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.ted.com/talks/tom_wujec_build_a_tower_build_a_tea_m?language=en#t-12289">https://www.ted.com/talks/tom_wujec_build_a_tower_build_a_tea_m?language=en#t-12289</a></li> </ul>







KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Selityksiä	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fasilitaattori selittää toiminnan idean: Spagetti/vahtokarkkihaastetta käytetään usein havainnollistamaan suunnitteluajattelun ajattelutapoja ja nopean "epäonnistumisen" tärkeyttä tai tekemään yleisiä huomioita tehokkaista tiimeistä.</li> <li>• Hän näyttää 6:35 minuutin pituisen videon (katso linkki #1 yllä)</li> <li>• Osallistujien jakaminen 3-6 hengen ryhmiin ja sääntöjen selittäminen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voittajajoukkue on se, joka rakentaa korkeimman tornin, joka voi tukea yhtä kokonaista vahtokarkkia huipullaan</li> <li>• Tornin tulisi tukea yhtä vahtokarkkia. Vahtokarkin on oltava rakenteen korkein kohta</li> <li>• Tornin on oltava vapaasti seisova</li> <li>• Tiimit eivät voi yhdistää resurssejaan</li> <li>• Tiimit voivat käyttää vain toimitettuja materiaaleja</li> </ul> </li> </ul>
18 min	Työprosessi	Joukkueilla on 18 minuuttia aikaa rakentaa vahtokarkkispagettitorninsa.
12 min	Itse reflektio arviolomakkeiden avulla	<p>Osallistujille annetaan arvostelulomakkeet, jotka täytetään yksittäisillä pohdinnoilla.</p> <p><b>Arviolomake sisältää kysymykset:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Miten luulet työskennelleesi ryhmässä?</li> <li>• Otitko erilaisia rooleja?</li> <li>• Toimivatko kaikki ryhmät samalla tavalla?</li> </ul>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistajat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.



# 1:3 Yrittäjyystaidot & -käyttäytyminen

## MAGIC BOX Ryhmätoiminta

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Innostaa luovuuteen ongelmanratkaisussa ja herättää innovaatioita</li> <li>Auttaa osallistujia ymmärtämään tätä tärkeä osaa yrittäjähenkisessä ajattelutavassa</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2.1 Itsetuntemus ja itsetehokkuus:</b> Pohdi tarpeitasi, pyrkimyksiäsi ja toiveitasi lyhyellä, keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä</li> <li><b>2.3 Resurssien mobilisointi:</b> Kerää ja hallitse tarvitsemiasi resursseja</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>80 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmä- ja yksintoimintaa, ideointia itsearviointia, lukeminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Paperia, kortteja, muovailuvahaa, liimaa, tikkukaramelleja, höyheniä, paljetteja, nastoja, tuseja jne.,</li> <li>Internet-yhteys</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ongelmanratkaisu</li> <li>Luomiskyky</li> <li>Itsetietoisuus</li> <li>Tehokkuus</li> <li>Arviointi</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Itsereflektiokyselyt.</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Yritä innostaa ihmisiä rentoutumaan ja pitämään hauskaa sekä ajattelemaan laatikon ulkopuolella. Itsearvioinnissa jotkut valmistelut olisivat hyviä. Kutsu oppijoita miettimään henkilökohtaisia ominaisuuksiaan, asenteitaan, asiantuntemustaan ja taloudellista tilannettaan sekä motivaatiotaan.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	Ei saatavissa

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Selityksiä	<p>Jokapäiväisessä elämässä ja liiketoiminnassa sinun on työskenneltävä käytettävissäsi olevien resurssien kanssa. Tämä aktiviteetti auttaa sinua ajattelemaan luovasti, miten hallita resursseja ongelmanratkaisemisessa ja tarkastella vaihtoehtoisia tapoja tehtävien suorittamiseen.</p> <p>Fasilitaattori kokoaa osallistujat 4–5 hengen ryhmiin ja antaa tehtävätekstin:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Magic Boxista löydät paperia, kortteja, leikkitaikinaa, liimaa, tikkukaramelleja, höyheniä, paljetteja, nastoja, tusseja jne.</li> <li>• Sinun tehtäväsi on luoda jotain laatikon sisällön avulla</li> <li>• Kirjoita muistiin kaikki ajatukset, jotka muistat, kun käytit resurssejasi ja innovoit</li> <li>• Mitkä olivat oppimispisteet?</li> <li>• Miten voit omaksua nämä opit hyödynnettäväksi yrittäjän polulla?</li> <li>• Miten aiot käyttää rajallisia resurssejasi yrityksesi rakentamiseen?</li> <li>• Kirjoita asiat muistiin, kiitos</li> </ul>
30 min	Magic Box työstäminen	Työprosessi
15 min	Pohdinta	<p>Pohdintakysely:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tarvitsemmeko todella kaiken olevan käytettävissämme ja täydellistä, jotta jotain tapahtuisi?</li> <li>• Mitkä ovat resurssit, joita emme koskaan ajattele, mutta jotka ovat olemassa meitä varten?</li> <li>• Oletko samaa mieltä siitä, että sinnikkyys ja omistautuminen kumoavat joitain tärkeimpiä yrittäjyyden piirteitä?</li> </ul>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään itsereflektioistaan.



# 02

## Ideoiden luominen



---

### 2.1 Ideointi

- Ajattele laatikon ulkopuolelta
- KUUSI AJATTELEVAA HATTUA
- Ideointi ja aivoriihi
- How, Now, Wow matriksi

---

### 2.2 Yrittäjyys kulttuurisessa kontekstissa

- Kulttuuri ja yrittäjyys

---

### 2.3 Mash-Up-innovaatio

- SCAMPER & MASH-UP

---





### 2.4 Tulevaisuuden kartoitus ja mahdollisuuksien tutkiminen

- Tulevaisuuden kartoitus

## 2.1 Ideointi

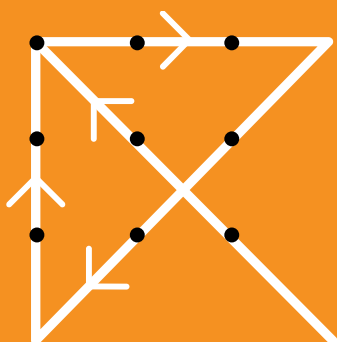
### Ajattele laatikon ulkopuolelta.

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tukea ongelmanratkaisutaitojen kehittymistä ideoita luotaessa</li> <li>Yhteistyön ja tiimin kehittämisen mahdollistaminen</li> </ul>
	<b>Läpikäydyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>1.2 Luovuus:</b> Kehitä luovia ja tarkoituksenmukaisia ideoita</li> <li><b>3.4 Yhteistyö muiden kanssa:</b> Ryhdy yhteistyöhön, tee yhteistyötä ja verkostoidu</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>80 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>"Laatikon ulkopuolella ajattelu" -aktiviteetti</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lyijykyniä</li> <li>Kyniä</li> <li>Paperia</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Luovuus</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Itsereflektio, ryhmäkeskustelut ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Tämän yhdeksän pisteen palapelin kauneus on se, että sinun on kirjaimellisesti "ajatettava ulos laatikosta" ratkaistaksesi palapelin. Lyijykynäsi on mentävä pistelaatikon ulkopuolelle, jotta voit ratkaista sen.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	Ei saatavissa



KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
10 min	Johdanto	Ideointi on luova prosessi uusien ideoiden luomiseksi, joka voidaan toteuttaa erilaisilla ideointitekniikoilla, kuten aivoriihillä ja prototyyppien luomisella. Ongelmanratkaisuprosessi on myös tärkeä osa ideointia. Ongelmanratkaisu voidaan jakaa nelivaiheiseen prosessiin: <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Tunnista</b> ongelma</li> <li><b>Luo</b> ratkaisuja</li> <li><b>Arvioi</b> mahdollisia ratkaisuja, päättää paras toimintatapa ja toteuta se käytännössä</li> <li><b>Arvioi</b> lopputulos. Jos ongelma ei ratkennut, toista kohdasta 1.</li> </ol>
5 min	Ajattele laatikon ulkopuolella: Tehtävä 1	Tämä on yksilöllinen toiminta, ja sen tavoitteena on kehittää ongelmanratkaisutekniikoita. <b>Tehtävä 1:</b> 5 minuuttia Näytä osallistujille yhdeksän pistettä, jotka on järjestetty kolmen rivin joukkoon (kuten alla). <p style="text-align: center;">• • • • • • • • •</p> <b>Haaste:</b> Piirrä neljä suoraa viivaa, jotka kulkevat kaikkien pisteiden keskellä ottamatta kynää pois paperista. Heidän on aloitettava mistä tahansa asennosta ja piirrettävä viivat peräkkäin ottamatta kynääsi pois sivulta. Jokainen viiva alkaa siitä, mihin viimeinen viiva päättyy.
10 min	Näyttäminen: Tehtävä 2	Osallistajat esittelevät ratkaisujaan ryhmälle.
15 min	Arviointi: Tehtävä 3	Pyydä osallistujia miettimään, kuinka he ratkaisivat palapelin. Ratkaisivatko he sen yrityksen ja erehdyksen kautta vai ajattelivatko he strategiaa? Pyydä heitä käyttämään 30 sekuntia miettien, kuinka he ratkaisivat sen, ja mitä muutoksia heidän ajatuksissaan heidän piti tehdä päästäkseen ratkaisuun.
15 min	Keskustelu: Tehtävä 4	Yleisin vaikeus, joka ihmisillä on tämän palapelin kanssa, on se, että he yrittävät piirtää kaikki viivat pisteiden sisään, eivätkä he aluksi halua piirtää viivoja sen ulkopuolelle, koska: Pistejoukon ulkopuolella ei ole mitään, mihin liittää. Ei ole pisteitä, jotka liittyisivät viivaan palapelin ulkopuolella, joten he olettavat, että raja on olemassa. Oletetaan, että tämän tekeminen ei kuulu ongelman piiriin, vaikka ongelman määritelmä ei sano, että sinulla ei ole lupaa. Olet niin lähellä sen tekemistä, että yrität jatkuvasti samalla tavalla, mutta kovemmin.
25 min	Selitys & yhteenveto	<b>Tästä palapelistä opittavaa:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Katso ongelman nykyistä määritelmää pidemmälle</li> <li>Analysoi määritelmä selvittääksesi, mikä on sallittua ja mikä ei ole</li> <li>Onko ongelmaan kuitenkaan olemassa todellisia sääntöjä? (erityisen pätevä ihmisiin liittyvissä ongelmissa: on vain käsityksiä, ei fyysisiä sääntöjä)</li> <li>Etsi muita ongelmien määritelmiä</li> <li>Älä hyväksy muiden ihmisten määritelmiä ongelmista. Ne voivat olla joko vääriä tai puolueellisia</li> <li>Jos ongelman määrittely on väärä, mikään määrä ratkaisuja ei ratkaise todellista ongelmaa</li> </ul>



### Tutki rajoja

Mitkä ovat rajat, joihin ratkaisun on sovittava?

- Ovatko rajat omia käsityksiäsi vai todellisuuttasi?
- Mitkä ovat mahdollisuudet, jos venytät rajoja?
- Mitä hyötyä pienistä rajamuutoksista on?

### Kova työ ei ole ratkaisu

Saman väärän prosessin toistaminen uudestaan ja uudestaan voimakkaammin ei toimi.

- Voit olla hyvin lähellä ratkaisua, mutta et pääse lähemmäksi sitä.
- Ajatus on ratkaisu; fyysinen kova työ ei toimi.

### Ratkaisu

Vieressä oleva kuva näyttää ratkaisun tähän ongelmaan.



## KUUSI AJATTELEVAA HATTUA












	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tarjota työkaluja, jotka tehostavat ideoiden luomista</li> <li>Määritellä selkeästi ongelma, johon on puututtava</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>1.2 Luovuus:</b> Kehitä luovia ja tarkoituksenmukaisia ideoita</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>70 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Esittelyssä tietoa muotoiluajatteluprosessista</li> <li>SIX THINKING HATS -työkalun käyttäminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>internet-yhteys</li> <li>tabletti, matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ideointi</li> <li>Muotoiluajattelu</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäkeskustelu</li> <li></li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.interaction-design.org/literature/topics/ideation">https://www.interaction-design.org/literature/topics/ideation</a></li> <li><a href="https://www.debonogroup.com/services/core-programs/six-thinking-hats/">https://www.debonogroup.com/services/core-programs/six-thinking-hats/</a></li> <li><a href="https://www.tsw.co.uk/blog/leadership-and-management/six-thinking-hats/">https://www.tsw.co.uk/blog/leadership-and-management/six-thinking-hats/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
15 min	Johdanto	Fasilitaattori kuvaa ideoinnin käsitettä osana muotoiluajattelua linkin #1 tietojen avulla. Osallistujat pääsevät lähemmäksi viisivaiheista prosessia.
15 min	KUUSI AJATTELEVAA HATTUA	<b>Fasilitaattori selittää kuuden ajatteluhatun idean linkin #2 avulla ja antaa osallistujille yksilöllisiä tehtäviä:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ajattele yhtä ongelmaa, jonka kohtaavat elämässäsi</li> <li>• Käy hatut läpi yksi kerrallaan ja tee muistiinpanoja jokaisesta näkökulmasta</li> <li>• Yritä käyttää yhtä hattua kerrallaan ja vältä hyppäämistä hatusta toiseen. Tämä auttaa sinua keskittymään yhteen näkökulmaan ilman, että toinen vaikuttaa siihen.</li> </ul>
20 min	Työaika	Yksilöllinen työaika. Osallistujat voivat tarkistaa esimerkin siitä, miten se toimii linkin #3 avulla.
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat jakavat tuloksensa ja mielipiteensä työkokemuksestaan.



## Ideointi & aivoriihi












	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ideointiajattelun luominen ja luovaan ajatteluun kannustaminen</li> <li>Tehokkaiden ideoiden luominen</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Mahdollisuuksien havaitseminen:</b> Käytä mielikuvitustasi ja kykyjäsi tunnistaaksesi mahdollisuuksia arvon luomisessa</li> <li><b>1.4 Ideoiden arvostaminen:</b> Ota kaikki irti ideoista ja mahdollisuuksista</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aivoriihi</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kirjoitustyökalut (kartonki, interaktiivinen taulu, online-taulu, paperi, tussit)</li> <li>Internet</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aivoriihi</li> <li>Luomiskyky</li> <li>Ideoiden luominen</li> <li>Ajattelu laatikon ulkopuolelta</li> <li>Innovatiivisia ideoita</li> <li>Innovatiiviset ratkaisut</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pohdintakysely</li> </ul>
	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Kannusta vilttejä ideoita ja varmista, että oppijoille tarjotaan turvallinen ja kannustava ympäristö istuntojen aikana.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.sessionlab.com/blog/brainstorming-techniques/">https://www.sessionlab.com/blog/brainstorming-techniques/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Tutkimus	<p>Tehokas fasilitaattori voi varmistaa, että ideointityöpaja on menestys tasapainottamalla aivoriihiteknikoita, ideoiden kehittämistä ja arviointia kaikki säännöillä, jotka voivat edistää luovuutta ja rajoittaa esteitä.</p> <p>Osallistujat oppivat 15 sääntöä parempaan aivoriihi-työskentelyyn käyttämällä linkkiä #1.</p> <p><b>Fasilitaattori toimittaa tietoa seuraavista tehokkaista aivoriihiteknikoista:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Miellekartoitus (mind map)</li> <li>2. Käänteinen aivoriihi</li> <li>3. Aukkojen täyttäminen</li> <li>4. 5 miksi-kysymystä</li> <li>5. Aivokirjoitus (tai slip-kirjoittaminen)</li> <li>6. Yhteistyöhön perustuva aivokirjoittaminen</li> <li>7. Roolien myrsky</li> <li>8. "Entä jos" -aivoriihi</li> <li>9. Nopea ideointi</li> </ol>
30 min	Toimeen käyminen	<p>Osallistujat jaetaan 9 ryhmään (riippuu ryhmän koosta). Jokainen ryhmä ottaa yhden tekniikan tutkiakseen syvemälle etsimällä tietoa Internetistä.</p> <p>Kun he ovat valinneet mielenkiintoisen idean jokaisesta ryhmästä, heidän valitsemansa tekniikan avulla saadaan aikaan aivoriihiprosessi.</p>
30 min	Esitykset: Osa 1	Ryhmät esittävät sen, mitä he ovat löytäneet Internetistä tekniikastaan. He jakavat myös kokemuksen aivoriihiprosessista, oliko siitä hyötyä vai ei ja pystyivätkö he täyttämään 15 aivoriihisääntöä.
10 min	Tauko	Tauko
30 min	Esitykset: Osa 2	Ryhmät esittävät sen, mitä he ovat löytäneet Internetistä tekniikastaan. He jakavat myös kokemuksensa aivoriihiprosessista, oliko siitä hyötyä vai ei ja pystyivätkö he täyttämään 15 aivoriihisääntöä.
? min	Pohdintaa	<b>Pohdintakysely:</b> Mitkä ovat viisi suurinta ideaasi tässä toiminnassa? Miksi? Tee luettelo tämän toiminnan ideoista, joita aidosti tuet.
? min	Yhteenveto	Yhteenvettoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään itsereflektioistaan.

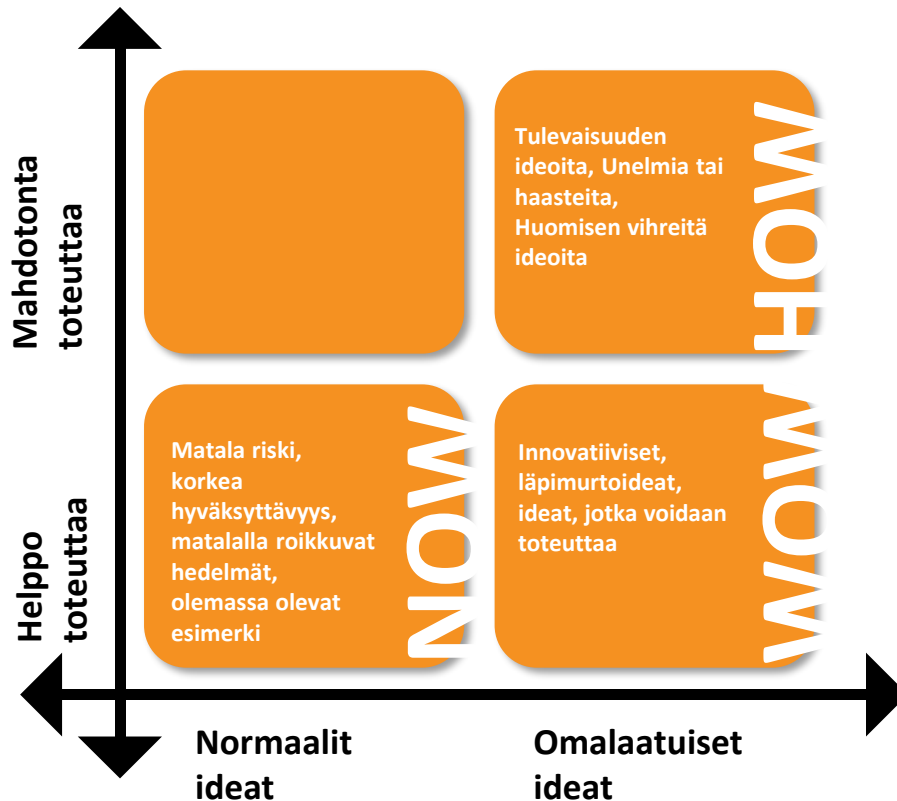




## How, Now, Wow matriksi

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auttaa ryhmiä aivoriihitoiminnassa, suunnittelemaan ideoita ja järjestämään ajatuksiaan yhteistyössä</li> <li>• Ideoiden luokittelu niiden omaperäisyyden ja toteutuksen helpouden perusteella</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.2 Luovuus:</b> Kehitä luovia ja tarkoituksenmukaisia ideoita</li> <li>• <b>1.4 Ideoiden arvioiminen:</b> Ota kaikki irti ideoista ja mahdollisuuksista</li> <li>• <b>3.4 Yhteistyö muiden kanssa:</b> Ryhdy yhteistyöhön, tee yhteistyötä ja verkostoidu</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 70 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideoiden luokittelu How, Now, Wow Matrixin avulla</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fläppitaulut</li> <li>• Merkkejä</li> <li>• Äänestyspisteitä (keltainen, sininen, vihreä)</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideointi</li> <li>• Aivoriihi</li> <li>• Kategorisoimisen</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> <li>•</li> </ul>
	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-Digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videaselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.sessionlab.com/methods/how-now-wow-matrix">https://www.sessionlab.com/methods/how-now-wow-matrix</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Johdanto	<p>The How Now Wow matrix is straightforward and easy to use for uncovering the best ideas and when to implement them. The technique encourages the team to let their thoughts flow, and the group dynamic builds on that creativity to encourage groundbreaking innovation.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>How</b> - edustaa ideoita, jotka ovat innovatiivisia, mutta vaikeita toteuttaa, joten ne eivät ole vielä toteuttamiskelpoisia, mutta joita kannattaa harkita tulevaisuuden tavoitteina.</li> <li>• <b>Now</b> - edustaa alkuperäisiä ideoita, jotka ovat tuttuja, helppoja toteuttaa ja osoittautuneet toimiviksi.</li> <li>• <b>Wow</b> - edustaa uusia ideoita, jotka on helppo toteuttaa, ja toteutettavia ideoita, jotka voidaan toteuttaa. Pyri muodostamaan tähän kategoriaan niin monta ideaa kuin pystyt.</li> </ul>







30 min	Työskentely	<p>Fasilitaattori luettelee luovasta ideointivaiheesta syntyvät ideat suurille paperikartoille, jotka ovat sijoitettu ympäri huonetta.</p> <p>Jokaiselle pelaajalle annetaan 3 kiinnittyvää pistettä jokaisesta väristä - eli 3 sinistä, 3 keltaista, 3 vihreää.</p> <p>Jokainen pelaaja astuu eteenpäin ja äänestää 3 parasta ideaa kussakin kategoriassa. Heidän on tehtävä tämä kiinnittämällä värillinen piste jokaisen valitsemansa idean eteen.</p> <p>Lopuksi fasilitaattori laskee pisteiden määrän kunkin idean kohdalla luokitellakseen sen. Suurin määrä tietyn värisiä pisteitä luokittelee idean kyseisen värin alle.</p> <p><b>Jos kyseessä on tasapeli:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jos siniset pisteet = jos on vihreitä pisteitä, idea on sininen</li> <li>• Jos keltaiset pisteet = jos on vihreitä pisteitä, idea on vihreä</li> </ul> <p>Sinulla on nyt ämpärillinen Now/Green-ideoita, joita voit työstää edelleen. Varmista, että keräät myös matalalla roikkuvat siniset ideat välitöntä toteutusta varten ja keltaiset ideat, joita voit pitää silmällä tulevaisuutta varten.</p>
20 min	Yhteenveto	<p>Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.</p>

## 2.2 Yrittäjyys kulttuurisessa kontekstissa

### Kulttuuri ja yrittäjyys

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tutkia kulttuurinäkökohtien vaikutusta yrittäjyyteen</li> <li>Gloaalien markkinoiden riskien arvioiminen kulttuurierojen näkökulmasta</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>1.5 Eettinen ja kestävä ajattelu:</b> Arvioi ideoiden, mahdollisuuksien ja toimien seurauksia ja vaikutuksia</li> <li><b>3.3 Epävarmuudesta, epäselvyydestä ja riskeistä selviytyminen:</b> Tee epävarmuutta, epäselvyyttä ja riskiä käsitteleviä päätöksiä</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>130 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kulttuurin vaikutuksen selvittäminen yrittäjyyteen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internet-yhteys</li> <li>Tabletti, matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kulttuuri</li> <li>Yrittäjyys</li> <li>Gloaalien markkinoiden riskit</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-Digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Ei saatavilla
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://cultureplusconsulting.com/2015/06/23/top-ten-cultural-risks-global-business/">https://cultureplusconsulting.com/2015/06/23/top-ten-cultural-risks-global-business/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Introduction	<p>On tunnettua, että yritystoiminnan taso vaihtelee voimakkaasti maittain, esimerkiksi verrattaessa yritysten omistajien/johtajien ja työvoiman prosenttiosuuksia. Tämä vaihtelu liittyy taloudellisen kehityksen eroihin sekä erilaisiin demografisiin, kulttuurisiin ja institutionaalisiin ominaispiirteisiin. Kulttuuri ei yleisesti hyväksytyn tulkinnan mukaan ole yrittäjyyden määräävä tekijä, mutta on olemassa erilaisia tekijöitä, joilla kaikilla on suuri vaikutus yrittäjyysprosessiin.</p> <p>Koska yhteiskunnilla on luonnostaan erilaiset fyysiset ympäristöt, yhteiskunnan jäsenten on omaksuttava ympäristön kannalta merkityksellisiä käyttäytymismalleja menestyäkseen. Tällaiset käyttäytymismallit johtavat erilaisten kulttuuriarvojen muodostumiseen eri yhteiskunnissa, joista osa vaikuttaa päätökseen perustaa uusia yrityksiä. Näin ollen kulttuurilla, erotuksena poliittisista, sosiaalisista, teknologisista tai taloudellisista yhteyksistä, on merkitystä taloudellisen käyttäytymisen ja yrittäjyyden kannalta.</p> <p>Nykyään jopa pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on pääsy kansainvälisille markkinoille ja ne toimivat niillä. Tässä prosessissa on paljon tapauksia, joissa on kulttuuritaustaan perustuvia vaikeuksia.</p>

### Gloaalien yritysten tärkeimpiä kulttuurisia riskejä ovat:

Epäonnistuminen globaalien liiketoimintamallien mukauttamisessa paikallisiin markkinoihin: Kulttuuri vaikuttaa suuresti kuluttajien asenteisiin ja käyttäytymiseen. Kun yritys siirtyy uusille markkinoille, liiketoimintamalleja tulisi muuttaa vastaamaan paikallisia mieltymyksiä, tapoja ja tapoja.

Alueellisten ja alakulttuurien erojen tunnistamatta jättäminen: Kehittyvillä markkinoilla kuluttajien mieltymyksissä ja markkinaolosuhteissa on merkittäviä alueellisia eroja.

Paikallisten liiketoimintakäytäntöjen ymmärtämättä jättäminen: Ilman täydellistä ymmärrystä siitä, miten liiketoimintaa harjoitetaan ulkomaisilla markkinoilla - mukaan lukien taloudelliset, poliittiset, sääntelyyn liittyvät ja kulttuuriset vaikutukset - uudet tulokkaat voivat nopeasti löytää itsensä taka-alalla sidosryhmien kanssa.

Epäonnistuminen johtamiskäytäntöjen mukauttamisessa eri kulttuureihin: Useimmat, elleivät kaikki, johtamisteoriat, mallit ja käytännöt ovat täynnä kulttuurikohtaisia oletuksia. Mikään organisaatioteoria ei ole universaali.

Uusien mahdollisuuksien tunnistamatta jättäminen: Kulttuuriset esteet voivat johtaa menetettyihin mahdollisuuksiin.

Paikallisten oikeudellisten ja eettisten kysymysten ymmärtämättä jättäminen: Globaalit yritykset kohtaavat monimutkaisen oikeudellisten ja eettisten kysymysten verkon. Vuonna 2012 Hermès hävisi tavaramerkkitapauksen Kiinassa viidentoista vuoden taistelun jälkeen foshanilaisen paikallisen yrityksen kanssa.

Epäonnistuminen henkilöstöhallinnon mukauttamisessa paikallisille markkinoille: Kulttuurinen tietämättömyys voi uhata yrityksen kykyä houkuttaa, säilyttää ja hyödyntää maailmanlaajuisten lahjakkuuksien joukkoaan. Kun ulkomaiset yritykset palkkaavat paikallista henkilöstöä, henkilöstöpolitiikkaa on mukautettava vastaamaan paikallisten työntekijöiden kulttuuriprofiilia.

Tehoton monimuotoisuuden hallinta: Tutkimukset osoittavat, että monimuotoisuus on kaksiteräinen miekka. Monimuotoiset tiimit voivat joko parantaa tai heikentää suorituskykyä.

Sidosryhmäkonflikti: Monimuotoisuus lisää vaihtojemme monimutkaisuutta. Se lisää kieli- ja muiden viestintäesteiden mahdollisuutta ja lisää epäselvyyksien, arvostiriitojen sekä päätely- ja päätöksentekerojen riskiä.

Tehtävien epäonnistumiset: Ulkomailta tehdyn tutkimuksen mukaan epäonnistumisaste on 15–25 prosenttia ja joillakin alueilla jopa 70 prosenttia. Ulkomailta tapahtuvat epäonnistumiset voivat johtaa suhteiden tai maineen vahingoittumiseen isäntämaassa.

30 min	Tehtävän työstäminen	<p>Osallistujat on jaettu 10 ryhmään. Jokainen ryhmä ottaa yhden edellä mainituista kulttuuririskeistä ja käyttää Internetiä etsimään tapahtumia, joissa todellinen kansainvälinen yritys on kohdannut tämän riskin ja johon se on vaikuttanut kielteisesti.</p> <p>Ryhmä tutkii myös strategiaa, jota tämä yritys käytti tilanteen voittamiseksi.</p> <p>Osallistujat voivat sitten pitää 5 minuutin pituisen esityksen havainnoistaan.</p>
--------	----------------------	--








KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
25 min	<b>Esitykset: Osa 1</b>	5 tiimiä esittelee työtään.
5 min	<b>Tauko</b>	Tauko
25 min	<b>Esitykset: Osa 2</b>	5 tiimiä esittelee työtään.
5 min	<b>Tauko</b>	Tauko
20 min	<b>Yhteenveto</b>	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työskentelykokemuksestaan.









## 2.3 Mash-Up-innovaatio

### SCAMPER & MASH-UP

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auttaa osallistujia luomaan ideoita uusista tuotteista ja palveluista</li> <li>• Kannustaa heitä miettimään, miten he voivat parantaa olemassa olevia.</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.1 Mahdollisuuksien havaitseminen:</b> Käytä mielikuvitustasi ja kykyjäsi tunnistaaksesi mahdollisuuksia arvon luomiseen</li> <li>• <b>1.2 Luovuus:</b> Kehitä luovia ja tarkoituksenmukaisia ideoita</li> <li>•</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideoiden luominen, uusien näkökulmien miettiminen, parannukset</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tulostetut mash-up-laskentataulukot</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Metodit: SCAMPER &amp; MASH-UP</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäkeskustelut ja yhteenveto</li> <li>•</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Määrä on tärkein mash-upia tehtäessä. Mitä enemmän ideoita keksit, sitä paremmat mahdollisuudet sinulla on saavuttaa todella loistava ratkaisu. Pääset naurettavasta radikaaliin ratkaisuun muutamassa minuutissa!
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.ideo.com/pages/ideation-method-mash-up">https://www.ideo.com/pages/ideation-method-mash-up</a></li> </ul>








KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
10 min	Johdanto	<p>Mash-up on yhteistoiminnallinen ideoiden luontimenetelmä, jossa osallistujat keksivät innovatiivisia konsepteja yhdistämällä eri elementtejä yhteen. Toisessa vaiheessa he yhdistävät nopeasti elementtejä näiltä alueilta luodakseen uusia, hauskoja ja innovatiivisia konsepteja.</p> <p>Ensinnäkin <b>SCAMPER</b>: Apinointiteknikka käyttää olemassa olevia yrityksiä inspiraationa.</p> <p>Kun yrität löytää uusia ideoita, voi olla vaikeaa kehittää sitä nollassa. Tästä syystä SCAMPERista on tullut hyvä tapa ratkaista tämä ongelma.</p> <p>SCAMPER perustuu seuraavien sanojen muistisääntöön: Substitute, Combine, Adapt, Modify, Put to another use, Eliminate, Rearrange - Reverse</p>
35 min	SCAMPER	<p><b>Tehtävä:</b></p> <p>Kuvittele olemassa oleva tuote tai palvelu, esimerkiksi matkapuhelin, ja luo siitä SCAMPER. Esitä seuraavat kysymykset tästä tuotteesta. Nämä kysymykset auttavat sinua keksimään luovia ideoita uusien tuotteiden kehittämiseen ja nykyisten parantamiseen.</p> <p><b>SUBSTITUTE / Korvaa</b> Mitä resursseja, sääntöjä, tuotetta tai prosessia voit korvata tuotteen parantamiseksi? Voitko käyttää tätä tuotetta jossain muualla tai korvaamaan jotain muuta?</p> <p><b>COMBINE / Yhdistä</b> Mitä tapahtuisi, jos yhdistäisit tämän tuotteen toiseen, luodaksesi jotain uutta? Mitä voisit yhdistää maksimoidaksesi tämän tuotteen käyttötarkoitukset?</p> <p><b>ADAPT / Mukauta</b> Kuinka voit mukauttaa tai muokata tätä tuotetta palvelemaan toista tarkoitusta tai käyttöä? Ketä tai mitä voisit jäljitellä tämän tuotteen mukauttamiseksi? Mihin muuhun kontekstiin voisit laittaa tuotteesi?</p> <p><b>MODIFY / Muokkaa</b> Miten voit muuttaa tuotteesi muotoa, ulkonäköä tai tuntumaa? Mitä tämän tuotteen elementtiä voisit vahvistaa luodaksesi jotain uutta?</p> <p><b>PUT TO ANOTHER USE / Muuhun käyttöön</b> Voitko käyttää tätä tuotetta jossain muualla, ehkä toisella alalla? Voisitko kierrättää tämän tuotteen jätteet tehdxsesi jotain uutta?</p> <p><b>ELIMINATE / Poista</b> Mitä ominaisuuksia, osia tai sääntöjä voisit poistaa? Kuinka voisit tehdä siitä pienemmän, nopeamman, kevyemmän tai hauskemman?</p> <p><b>REVERSE – REARRANGE / Peruuta – Järjestä uudelleen</b> Mitä tapahtuisi, jos kääntäisit tämän prosessin tai sekvenssoisit asiat eri tavalla? Entä jos yrität tehdä täysin päinvastoin kuin mitä yrität tehdä nyt? Mitä rooleja voisit kääntää tai vaihtaa?</p>
10 min	Tauko	Tauko
10 min	Mash – Up Johdanto	<p>Mikä tahansa hieno ideointisessio alkaa hyvin kehystetyllä mahdollisuudella. On tärkeää käyttää "Kuinka voisimme" -lausetta eli optimistista ja ratkaisukeskeistä lähtökohtaa. On oleellista, että Kuinka voisimme -lause mahdollistaa laajan valikoiman ratkaisuja, mutta on kuitenkin riittävän kapea, että tiedämme mistä aloittaa. Esimerkiksi haasteessa, joka koski potilaskokemuksen parantamista sairaalassa, yksi heidän ideointi-istunnoistaan alkoi sanoilla "Kuinka voisimme paremmin tukea potilaiden perheitä sairaalassa?"</p> <p>Mash Up on yksi nopeimmista ja hausimmista tavoista kilpailla ideoiden luomisessa. Mash-up tuo outoja tai odottamattomia asioita yhteen herättämään tuoreita ideoita.</p>





KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
35 min	Ideoista toimintaan	<p>Tehtävä: noudata alla olevia ohjeita luodaksesi oman mash – up:in! Osallistujille tulee tarjota tulostetut 2-sivuiset laskentataulukot, jotka on ladattu linkistä #1 - vaihtoehtoisesti voidaan luoda Google Jamboard, jonka avulla osallistujat voivat tehdä yhteistyötä, jos tämä toiminta tehdään virtuaalisesti.</p> <p><b>VAIHE 1 - KEHYSTÄ</b> - Ilmaise haaste Kuinka voisimme-lauseena.  <b>VAIHE 2 - KAVENNA</b> - Valitse kaksi laajaa, toisiinsa liittymätöntä luokkaa, kuten sairaalat ja hotellit tai odotushuoneet ja koulut. Ajattele toimialasi ulkopuolella.  <b>VAIHE 3 - LUO</b> - Aloita yhdestä luokasta kerrallaan, luettele mahdollisimman monta elementtiä näistä kahdesta kokemuksesta kahdessa minuutissa.  <b>VAIHE 4 - MASH-UP</b> - Yhdistä kahden luettelon kohteet ideoidaksesi niin monta uutta tuotetta, palvelua tai kokemusta kuin mahdollista.</p> <p>Vaiheessa 4 aseta ajastin noin 10 minuutiksi, jotta saat joitain rajoituksia toiminnalle ja kannustat vielä enemmän ideoita!</p>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvettoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään tehtävistään ja keskustella käytetyistä menetelmistä ja saavutuksistaan.



## 2.4 Tulevaisuuden kartoitus ja mahdollisuuksien tutkiminen

### Tulevaisuuden kartoitus

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>To learn new method to lead you to your ideal future</li> <li>To generate new entrepreneurial ideas</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>1.4 Valuing ideas:</b> Make the most of ideas and opportunities</li> <li><b>2.3 Mobilizing resources:</b> Gather and manage the resources you need</li> <li><b>3.2 Planning and management:</b> Prioritize, organize and follow-up</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Exploring future mapping concept</li> <li>Making comparisons in between personal future mapping and organizational strategic planning</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internet-yhteys</li> <li>Tabletti, matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tulevaisuuden kartoitus</li> <li>Strateginen suunnittelu</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Ei saatavilla.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://blog.learningstrategies.com/index.php/archives/4139">https://blog.learningstrategies.com/index.php/archives/4139</a></li> <li><a href="https://www.lucidchart.com/blog/5-steps-of-the-strategic-planning-process">https://www.lucidchart.com/blog/5-steps-of-the-strategic-planning-process</a></li> </ul>

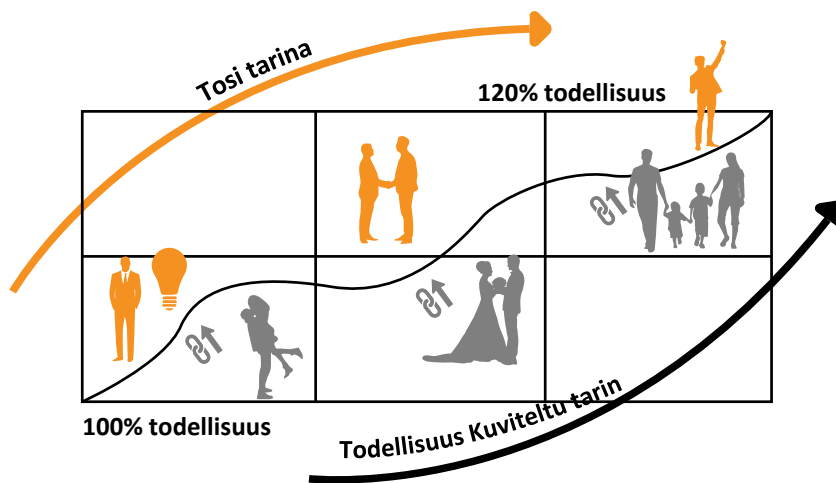
<b>KESTO</b>	<b>OTSIKKO</b>	<b>YKSITYISKOHDAT</b>
20 min		Tulevan kartoituksen mekanismi

Tulevaisuuden kartoitus sisältää kartan, jossa on kuusi aluetta, kuten alla on esitetty, jotta voit luoda toimintaskenaarion tavoitteesi saavuttamiseksi. Vaaka-akselilla aika on jaettu kolmeen jaksoon. Pystyakselilla on osoitettu siirtyminen negatiivisesta todellisuudesta positiiviseen todellisuuteen. Tälle kartalle voit piirtää selkeän toimintaskenaarion tavoitteesi saavuttamiseksi.

**Tulevaisuuden kartoitus eroaa muista tavoitteiden saavuttamisen menetelmistä kahdella tavalla:**

- **First** is that you draw out both conscious and subconscious thoughts on one map. As you can see, it is a curvy line with ups and downs that divides the map into two. Below the curvy line is the area of subconscious where you draw an imaginary "story." Above the curvy line is the area of conscious where you draw realistic "action scenarios."
- **The second** way Future Mapping is different from other methods of goal attainment involves "altruism," which is an "unselfish regard for or devotion to the welfare of others." Masanori's studies have shown that altruism is the largest resource for self-change.

Real Story, 120% Reality, Imaginary Story, 100% Reality



<b>10 min</b>	<b>Tulevaisuuden kartoitus vs. strateginen suunnittelu</b>	<p>Fasilitaattori esittelee henkilökohtaisen tulevaisuuden kartoituksen ja organisaation strategisen suunnittelun 5 vaihetta.</p> <p><b>Future Mapissa on 5 vaihetta:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Käyttöalueen määrittäminen</li> <li>2. Potentiaalinen kartottaminen</li> <li>3. Pimeä puolen tunnistaminen</li> <li>4. Mukaansatempaava kerronnan luominen</li> <li>5. Sanojen muuttaminen teoiksi</li> </ol> <p><b>Strategisen suunnitteluprosessin vaiheet:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Määritä strateginen asemasi</li> <li>2. Priorisoi tavoitteesi</li> <li>3. Kehitä strateginen suunnitelma</li> <li>4. Toimeenpane ja hallitse suunnitelmaasi</li> <li>5. Tarkista ja muokkaa suunnitelmaa</li> </ol>
<b>40 min</b>	<b>Tehtävä</b>	<p>Osallistujat työskentelevät pienryhmissä.</p> <p><b>Tehtävät:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tutki linkissä #1 ja #2 annettuja tietoja</li> <li>• tee vertailu henkilökohtaisen tulevaisuuden kartoituksen ja organisaation strategisen suunnittelun, vaiheiden, yhtäläisyyksien ja erojen välillä</li> <li>• laadi työsi ja valmistele 3 minuutin esitys</li> </ul>
<b>30 min</b>	<b>Järjestelyt</b>	Ryhmät esittelevät töitään, näkemyksiään ja havaintojaan
<b>20 min</b>	<b>Yhteenveto</b>	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.

# 03

## Tuote- /palvelukehitys



### 3.1 Nopea prototyyppien valmistus

- Asiakapolun kartta
- Empatian kartta

### 3.2 Säästäväinen innovaatio

- Enemmän aikaan vähemmällä








### 3.3 Asiakapolku

- Asiakkaan tarpeet ja halut



## 3.1 Nopea prototyyppien valmistus

### Asiakaspolun kartta

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Visualisoida nopeasti, kuinka asiakkaiden reaktioiden eri vaiheet ovat vuorovaikutuksessa tuotteen tai palvelun kanssa</li> <li>• Liiketoiminnan parantaminen kustannus- ja aikatehokkaalla tavalla.</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehukseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.1 Mahdollisuuksien havaitseminen</b> Käytä mielikuvitustasi ja kykyjäsi tunnistaaaksesi mahdollisuuksia arvon luomiseen</li> <li>• <b>1.2 Luovuus</b> Kehittä luovia ja tarkoituksenmukaisia ideoita</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 180 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asiakaspolkukartan käsitteeseen tutustuminen</li> <li>• Ryhmätyö asiakaspolkukartan luomiseksi</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-yhteys</li> <li>• Tabletti, matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asiakaspolun kartta</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>







	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-Digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Ei saatavilla.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://blog.hubspot.com/service/customer-journey-map">https://blog.hubspot.com/service/customer-journey-map</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=X7iXcP-wikk">https://www.youtube.com/watch?v=X7iXcP-wikk</a></li> </ul>





KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
10 min	Johdanto	Asiakaspolkukartta on visuaalinen esitys asiakaspolusta. Se auttaa sinua kertomaan tarinan asiakkaidesi kokemuksista brändisi kanssa kaikissa kosketuspisteissä.  Asiakaspolun kartoittaminen on edellytys sille, että voit luoda yhteisen käsityksen siitä, mitä asiakkaasi ajattelevat, tuntevat tai kamppailevat ollessaan vuorovaikutuksessa brändisi kanssa. Asiakaspolkukartta voi auttaa tiimejasi sopeutumaan tunnettujen ongelmien ratkaisemisessa, uusien käyttäjien kipupisteiden tunnistamisessa ja esteiden poistamisessa asiakkaasi (ja siten yrityksesi) menestyksen tieltä. Tämän harjoituksen avulla sinä ja tiimisi voitte kehittää tuotteen/palvelun/liiketoiminnan, joka vastaa tarkasti kohderyhmäsi tarpeita ymmärtämällä paremmin, miten asiakkaat reagoivat.
60 min	Aiheen syvempi ymmärtäminen	Videon katsominen YouTubessa (Linkki #2) Osallistujat on jaettu 4 ryhmään, ja he lukevat lisää asiakaspolusta linkistä #1.
5 min	Tauko	Tauko
60 min	Asiakaspolukartan luominen	Osallistujia pyydetään ajattelemaan kuuluisaa kansainvälistä yritystä / yhtiötä ja työskentelemään sen asiakaspolun luomiseksi heidän näkökulmastaan. Ryhmään jokainen henkilö ottaa 1–2 osaa 8:sta ja työskentelee niiden parissa.  <b>Tehtävä: Asiakaspolukartan luominen</b>  <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aseta kartalle selkeät tavoitteet.</li> <li>2. Profiloï persoonasi ja määritä niiden tavoitteet.</li> <li>3. Korosta kohdeasiakaspersoonasi.</li> <li>4. Luettele kaikki kosketuspisteet.</li> <li>5. Tunnista elementit, jotka haluat kartan näyttävän.</li> <li>6. Määritä resurssit, joita sinulla on ja mitä tarvitset.</li> <li>7. Kokeile asiakaspolkua itse.</li> <li>8. Tee tarvittavat muutokset.</li> </ol>
5 min	Tauko	Tauko
20 min	Esityksiä	Jokainen ryhmä esittelee töitään
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.

”

Asiakaspolkukartta on visuaalinen esitys asiakaspolusta.

## Empatian kartta

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asenteiden ja käyttäytymisen visualisointi empatiakartalla</li> <li>Auttaa tiimejä ymmärtämään loppukäyttäjiä syvällisesti</li> <li>Olemassa olevien käyttäjätietojen aukkojen paljastaminen.</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>1.1 Mahdollisuuksien havaitseminen:</b> Käytä mielikuvitustasi ja kykyäsi tunnistaaaksesi mahdollisuuksia arvon luomiseksi</li> <li><b>1.2 Luovuus:</b> Kehitä luovia ja tarkoituksenmukaisia ideoita</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>90 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empatiakartan oppiminen ja sen työstäminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internet-yhteys</li> <li>Tabletti, matkapuhelin</li> <li>Tulostetut empatiakarttapohjat</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Empatian kartta</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>





	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-Digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://gamestorming.com/wp-content/uploads/2017/07/Empathy-Map-Canvas-006.pdf">https://gamestorming.com/wp-content/uploads/2017/07/Empathy-Map-Canvas-006.pdf</a></li> <li><a href="https://www.youtube.com/watch?v=Qz7EwkprvFE">https://www.youtube.com/watch?v=Qz7EwkprvFE</a></li> </ul>



KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
30 min	Johdanto	<p>Empatiakarttojen avulla ihmiset voivat miettiä syvällisemmin liikeideaansa ja kelata osaamisalueita mahdollisuuksien havaitsemisessa.</p> <p>Empatiakarttoja voidaan käyttää aina, kun löydetään tarve uppoutua käyttäjän ympäristöön. Niistä voi olla hyötyä esimerkiksi silloin, kun sukellaan liiketoimintamallin asiakassegmentteihin tai selvitetään käyttäjäpersoonia, jotka kuvaavat käyttäytymistä haastateltaessa asiakasta tai rakennetaan "käyttäjä" tarinaan.</p> <p>Osallistujat katsovat selittävän videon linkistä #2 ja tutustuvat malliin linkin #1 kautta.</p>
40 min	Työprosessi	<p>Osallistujat on jaettu useisiin ryhmiin. Jokaisessa tiimissä nimetään yksi henkilö johtamaan. Kokoa tiimisi ja pyydä heitä tuomaan mitä tahansa persoonia, tietoja tai oivalluksia empatiakarttasi kohteesta.</p> <p>Tiimeille annetaan tulostettuja empatiakarttapohjia. Anna jokaiselle tiimin jäsenelle muistilappuja ja tussi. Jokaisen henkilön tulisi kirjoittaa ajatuksensa lapuille. Ihannetapauksessa jokainen lisäksi vähintään yhden lapun jokaiseen osioon.</p> <p>Aloita GOAL-osiosta määrittelemällä, kuka on empatiakartan aihe ja tavoite: jotain, mitä heidän on tehtävä. Tämä tulisi kehystää havaittavan käyttäytymisen perusteella.</p> <p>Kun he ovat selvittäneet tavoitteen, he työskentelevät myötäpäivään alla olevan kartalla, kunnes he ovat käsitelleet näkemistä, sanomista, tekemistä ja kuulemista koskevan.</p> <p>Kun joukkueet ovat tehneet täyden ympyrän kartan ympärille 1:stä 6:een, he keskittyvät siihen, mitä heidän päänsä sisällä tapahtuu numerolla 7. Suuri pää keskellä on yksi tärkeimmistä näkökohdista kartan suunnittelussa, koko idea on kuvitella, millaista on olla jonkun toisen pään sisällä. Se oli ja on harjoituksen ensisijainen voima.</p>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvettoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.



## 3.2 Säästäväinen innovaatio

### Enemmän aikaan vähemmällä

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oppia Frugal Innovation -ideasta</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.4 Ideoiden arvostaminen:</b> Ota kaikki irti ideoista ja mahdollisuuksista</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Säästäväisen innovaation käsitteen tutkiminen</li> <li>• Todellisten esimerkkien selvittäminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-yhteys</li> <li>• Tabletti, matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Säästäväinen innovaatio</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-Digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://royalsocietypublishing.org/doi/10.1098/rsta.2016.0372">https://royalsocietypublishing.org/doi/10.1098/rsta.2016.0372</a></li> <li>• <a href="https://ideas.ted.com/the-genius-of-frugal-innovation/">https://ideas.ted.com/the-genius-of-frugal-innovation/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
30 min	Johdanto	<p>Säästäväinen innovaatio voidaan määritellä yritykseksi maksimoida arvon suhde resursseihin. Arvo voi olla suunnattu asiakkaille, osakkeenomistajille tai yhteiskunnalle yleisemmin. Resurssit voivat olla energiaa, pääomaa tai aikaa. Näin ollen säästäväinen innovaatio on kyky "tehdä paremmin vähemmällä resursseilla useammille ihmisille" eli luoda huomattavasti enemmän arvoa ja samalla minimoida resurssien käyttö yksityiskohtaiseen historialliseen ja käsitteelliseen keskusteluun "säästäväisen innovaation" käsitteestä.</p> <p>Säästäväinen lähestymistapa innovaatioihin on mullistava. Se edellyttää, että yritykset keskittyvät samanaikaisesti maksimoimaan arvoa ja mini-moimaan resurssien käytön.</p> <p>On huomattava, että kirjallisuudessa on vastaavia termejä, jotka käsittelevät samankaltaisia ilmiöitä kuin ne, joita termi "säästäväinen innovaatio" kattaa. Näitä ovat Jugaad-innovaatio, Gandhian innovaatio, kustannusinnovaatio, käänteinen innovaatio ja osallistava innovaatio. Yksimielisyys näyttää kuitenkin olevan, että termi säästäväinen innovaatio kuvaa parhaiten ilmiöitä, joita nämä muut termit pyrkivät vangitsemaan.</p> <p>Säästäväisillä innovaatioilla on tärkeä yleinen samankaltaisuus tehokkuuden teknisten ja taloudellisten määritelmien kanssa: kaikissa kolmessa on pitkälti kyse tuotosten (esim. tuotetun määrän) maksimoinnista ja panosten (esim. materiaaliressurssien) minimoinnista.</p> <p>Viime vuosina resurssien niukkuuden ja epävakaisuuden lisääntyminen on lisännyt yritysten painetta ottaa käyttöön säästäväisiä innovaatioita. Useat yritykset ovat nyt asettaneet tai ovat parhaillaan asettamassa ympäristön kestävyttä liiketoimintamalliensa ytimeen. Erinomainen esimerkki on Unilever ja sen vuoden 2010 kestävä elämän suunnitelma.</p>

#### Globaalien yritysten tärkeimpiä kulttuurisia riskejä ovat:

Näiden kunnianhimoisten tavoitteiden saavuttamiseksi yritysten on täytynyt omaksua säästäväisen innovation lähestymistapa monissa toiminnoissaan, mukaan lukien:

- **miten ne hankkivat** raaka-aineita ja hallinnoivat tehtaitaan ja toimitusketjujaan,
- **miten ne suunnittelevat** ja pakkaavat tuotteensa, ja
- **miten he ovat yhteydessä kuluttajiin**, jotta he olisivat ympäristötietoisempia kulutuskäyttäytymisessään.

Marraskuussa 2010 Unilever lanseerasi kestävä elämän suunnitelman. Suunnitelma oli luonnostaan säästäväinen lähestymistavassaan. Sen tavoitteena oli kaksinkertaistaa myynti (eli lisätä arvoa) ja samalla puolittaa yrityksen ympäristövaikutukset (eli vähentää resurssien käyttöä) vuoteen 2020 mennessä.

#### Suunnitelmassa oli erityisesti kolme pilaria:

- **tuottaa** enemmän arvoa useammille ihmisille (esim. parantaa yli miljardin uuden kuluttajan terveyttä ja hygieniaa erityisesti kehittyvillä markkinoilla)
- **puolittaa** ympäristöjalanjälkensä;
- **parantaa** toimeentuloa, mukaan lukien 500 000 pienviljelijän ja jakelijan toimeentuloa, joiden kanssa se tekee yhteistyötä maailmanlaajuisesti.

#### Jos haluat tulla säästäväiseksi innovaattoriksi, on noudatettava useita periaatteita:



- **Pidä asiat yksinkertaisena.** Älä luo ratkaisuja, jotka tekevät vaikutuksen asiakkaisiin; Tee niistä helppokäyttöisiä ja laajalti saatavilla.
- **Älä keksi pyörää uudelleen.** Hyödynnä olemassa olevia resursseja ja resursseja, jotka ovat laajalti saatavilla
- **Ajattele ja toimi horisontaalisesti.** Yrityksillä on taipumus skaalata vertikaalisesti keskittämällä toimintoja suuriin tehtaisiin ja varastoihin, mutta jos haluat olla ketterä, sinun on skaalattava vaakasunnassa käyttämällä toimitusketjua, jossa on pienempiä valmistus- ja jakeluyksiköitä.





40 min	Tehtävä	Osallistujat on jaettu pieniin ryhmiin ja he etsivät Internetistä esimerkkejä säästäväisistä innovaatiomenetelmistä liiketoiminnassa. He valmistelevat nämä tiedot lyhyenä esityksenä ja esittelevät ne muille ryhmille.
30 min	Esityksiä	Osallistujat, jotka esittelevät tehtävän tulokset.
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.



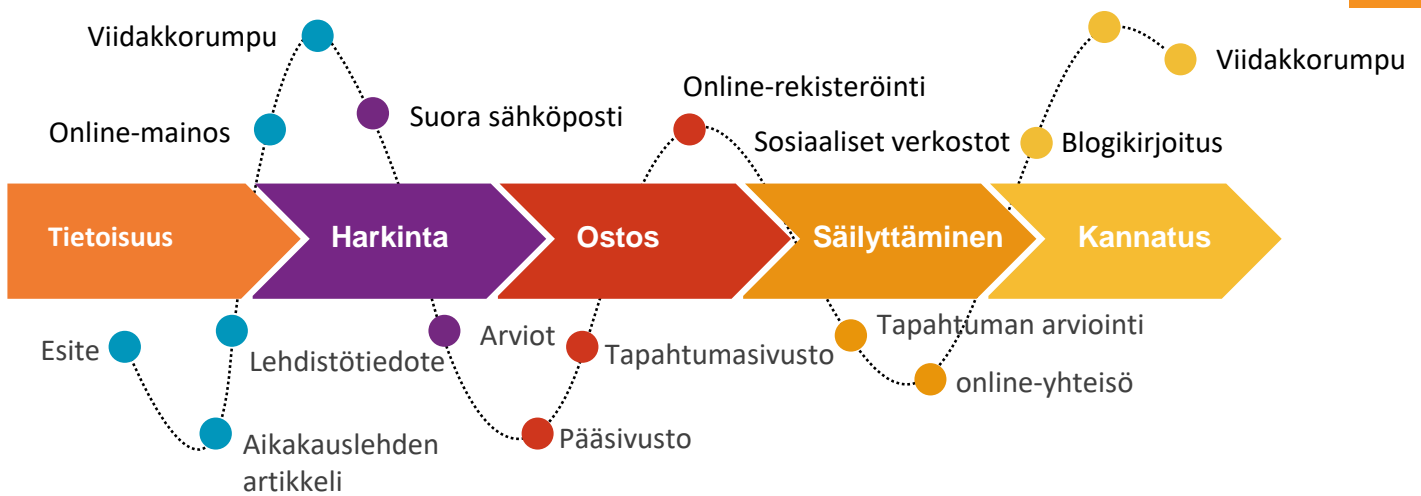
## 3.3 Asiakaspolku

### Asiakkaiden tarpeet ja toiveet

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden toteuttaminen</li> <li>Ymmärtää asiakkaan matka ja miksi se on tärkeää</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>1.2 Luovuus:</b> Kehitä luovia ja tarkoituksenmukaisia ideoita</li> <li><b>3.2 Suunnittelu ja johtaminen</b> Priorisoi, organisoij ja seuraa</li> <li><b>3.4 Yhteistyö muiden kanssa:</b> Ryhdy yhteistyöhön, tee yhteistyötä ja verkostoidu</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>90 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asiakaspolun toteuttaminen, markkinasegmentin löytäminen, tarpeet ja toiveet</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internet-yhteys</li> <li>Tabletti, matkapuhelin</li> <li>Paperit, kynät</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asiakas</li> <li>Markkinat</li> <li>Tarpeet ja toiveet</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.simplypsychology.org/maslow.html">https://www.simplypsychology.org/maslow.html</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	<b>Johdanto: Asiakassiirtymän kartta</b>	<p>Asiakaspolkukartta on visuaalinen esitys kaikista kokemuksista, joita asiakkailla on brändisi kanssa. Se kertoo tarinan, joka alkaa ensimmäisestä kihlauksesta ja toivottavasti päättyy pitkäaikaiseen, uskolliseen suhteeseen.</p> <p>Jotta voimme auttaa asiakasta onnistuneesti asiakaspolun vaiheiden läpi, meidän on selvitettävä, keitä he ovat ja mitä he haluavat ja tarvitsevat. Tämä antaa meille mahdollisuuden mukauttaa tuote tai palvelu sellaiseksi, joka vastaa täysin näitä tarpeita.</p>



20 min	<b>TEHTÄVÄ 1 - Keitä asiakkaat ovat?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Valitse yritys Instagramista</li> <li>Tunnista tämän liiketoiminnan potentiaaliset markkinasegmentit tai asiakasryhmät.</li> </ul>
30 min	<b>TEHTÄVÄ 2 – Asiakkaiden tarpeet ja toiveet</b>	<p>Asiakastarve on motiivi, joka saa asiakkaan ostamaan tuotteen tai palvelun. Viime kädessä tarve on asiakkaan ostopäätöksen ajuri.</p> <p>Voimme harkita Maslow'n tarvehierarkiaa suhteessa siihen, miten asiakkaat ovat vuorovaikutuksessa yritysten kanssa (linkki #1)</p> <p><b>Tehtävä:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>tunnistaa asiakkaiden tarpeet ja toiveet yritykselle tehtävästä 1</li> <li>kirjoita muistiin työpaperin markkinasegmentin vasemmalle puolelle ja oikealle puolelle Tarpeet ja toiveet.</li> </ul> <p><b>Esimerkki:</b></p> <p>Markkinasegmentti: Vierailijat/turistit  Markkinasegmentti: Istu palveluksessa, laadukas ruoka, koko päivän palvelu, kätevä kaappoihin, kohtuuhintainen, matkailuneuvonta, kätevä matkailukohteisiin</p>
20 min	<b>Yhteenveto</b>	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työprosessistaan.

# 04

## Liiketoimintamallin kehittäminen



### 4.1 Mikä on yritys

- Mikä on yritys

### 4.2 Liiketoimintamallin kehittäminen


- Liiketoimintamallin pohja





### 4.3 Yrittäjyys muissa yhteyksissä

- Liiketoimintarakenteen muodot
- Yhteiskunnallinen yrittäjyys




## 4.1 Mikä on yritys

### Mikä on yritys

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ymmärtää erilaisia tapoja jäsentää liiketoimintaa.</li> <li>• Tutkia yrityksiä niiden paikallisessa kontekstissa.</li> <li>• Ymmärtää kunkin yrityksen oikeudellisen rakenteen edut ja haitat.</li> <li>• Ymmärtää keskeisten yritystaitojen merkitys useissa yhteyksissä.</li> <li>• Ajatella loogisesti ja strategisesti liiketoimintamallin tyyppiä, jota heidän olisi noudatettava</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>2.1 Itsetuntemus ja tehokkuus:</b> Usko itseesi ja jatka kehittymistä</li> <li>• <b>3.2 Suunnittelu ja johtaminen:</b> priorisoi, organisoi ja seuraa</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 100 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pohditaan yritystyyppiä paikallisessa kontekstissa.</li> <li>• Liiketoimintarakenteen valitseminen ja henkilökohtaisten etujen ja haittojen tutkiminen.</li> <li>• Yrityksen avaintaitojen tutkiminen eri ympäristöissä.</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-yhteys</li> <li>• Tabletti, matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liiketoimintamalli</li> <li>• Oikeudellinen rakenne</li> <li>• Toiminimi</li> <li>• Kumppanuus</li> <li>• Toimilupa</li> <li>• Osakeyhtiö</li> <li>• Sosiaalinen yritys</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Kannusta ryhmäkeskusteluun ja paikallisten esimerkkien käyttöön. Kaikki aktiviteetit voidaan tehdä ryhmäistuntona tai yksittäisinä aktiviteetteina osallistujien kanssa.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.bbc.co.uk/teach/class-clips-video/business-ks4-gcse-music-mud-and-making-money-different-types-companies-ltds-plcs/zrk8qp3">https://www.bbc.co.uk/teach/class-clips-video/business-ks4-gcse-music-mud-and-making-money-different-types-companies-ltds-plcs/zrk8qp3</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Johdanto	<p>'Yritys' voidaan määritellä seuraavasti: organisaatio, erityisesti liiketoimi, tai vaikea ja tärkeä suunnitelma, erityisesti sellainen, joka ansaitsee rahaa. On olemassa useita erilaisia yrityksiä, mukaan lukien yksityiset elinkeinonharjoittajat, kumppanuudet ja osakeyhtiöt. Vaihtoehtoisia yrityksiä voivat olla sosiaaliset yritykset ja franchising-yritykset.</p> <p>On tärkeää muistaa, että projekteja voidaan kutsua myös yritykseksi.</p> <p>Alla olevassa taulukossa hahmotellaan yritystyyppit ja niihin liittyvät esimerkit kustakin tyypistä.</p>

Yrityksen tyyppi	Esimerkkejä	Paikallisia esimerkkejä
<b>TOIMINIMI</b> Henkilö, joka omistaa ja ylläpitää yritystä yksin. Tämän yrityksen omistaa ja sitä johtaa yksi henkilö.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kosmetologi</li> <li>Taksinkuljettaja</li> <li>Puutarhuri</li> </ul>	
<b>KUMPPANUUS</b> Kaksi tai useampi ihminen voitti ja mangeerasi tämän tyyppisen yrityksen.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hammaslääkärit</li> <li>Asianajajat</li> <li>Kirjanpitäjät</li> </ul>	
<b>OSAKEYHTIÖ</b> Osakeyhtiö on liiketoimintamuoto, joka on oikeudellisesti erillinen omistajistaan, yleensä osakkeenomistajista.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lääkeyritykset</li> <li>Rakennusliikkeet</li> <li>Suuret vähittäiskauppiat</li> </ul>	
<b>TOIMILUPA</b> Toimilupa on liiketoimintaa, jossa omistaja lisensoi toimintansa toimilupamaksua vastaan.	  	
<b>SOSIAALINEN YRITYS</b> Kuten perinteiset yritykset, he pyrkivät tekemään voittoa, mutta se, mitä he tekevät voitoillaan, erottaa heidät toisistaan - sijoittamalla ne uudelleen tai lahjoittamalla ne positiivisen sosiaalisen muutoksen aikaansaamiseksi.	<a href="https://www.nowgroup.org/">https://www.nowgroup.org/</a> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sosiaalinen asuntotuotanto</li> <li>Kahvila</li> <li>Lastenhoitopalvelu</li> </ul>	

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
10 min	Tehtävä	Käytä alla olevaa taulukkoa ja pohdi kunkin tyyppin osalta paikallisia esimerkkejä kustakin yritystyyppistä.
10 min	Liiketoimintatyyppien selittäminen	

Yrityksen tyyppi	Edut	Haitat
<b>TOIMINIMI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Omat voittosi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Oma vastuusi</li> </ul>
<b>KUMPPANUUS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jaettu riski</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kiista</li> </ul>
<b>OSAKEYHTIÖ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rajoitettu vastuu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Taloudelliset tiedot julkisia</li> </ul>
<b>TOIMIIUPA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tunnettu brändi ja maine</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jatkuvat maksut</li> </ul>
<b>SOSIAALINEN YRITYS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yhteiskunnallinen vaikuttaminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rajoitettu henkilökohtainen taloudellinen hyöty</li> </ul>


20 min	Tehtävä	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pohdi taulukkoa ja harkitse muita etuja ja haittoja kullekin tyyppille.</li> <li>Jos perustaisit oman yrityksen, mikä olisi haluamasi oikeudellinen rakenne ja miksi?</li> </ol>
20 min	Aivoriihi	Fasilitaattori johtaa aivoriihiä Enterprise-taidoista. Osallistujat, jotka käyttävät aiemmin saamiaan tietoja aivoriihistä ja osallistuvat aktiivisesti prosessiin.
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.





## 4.2 Liiketoimintamallin kehittäminen

### Liiketoimintamallin pohja











	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uuden strategisen johtamisen työkalun oppiminen: Business Model Canvas (BMC)</li> <li>• BMC:n käytön harjoittelu, tarkista ja arvioi työn tulokset</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>2.3 Resurssien mobilisointi:</b> Kerää ja hallitse tarvitsemiasi resursseja</li> <li>• <b>3.2 Suunnittelu ja johtaminen:</b> priorisoi, organisoii ja seuraa</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 130 minuuttia</li> <li>•</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Business Model Canvas -konseptin tutkiminen</li> <li>• BMC:n parissa työskentelyn harjoittelu</li> <li>• Tarkista tulokset</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-yhteys</li> <li>• Tabletti, matkapuhelin, kannettava tietokone</li> <li>• Tulostetun liiketoimintamallin canvas-malli</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• BMC, strateginen johtaminen</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input checked="" type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=AdpGgWHraXU">https://www.youtube.com/watch?v=AdpGgWHraXU</a></li> <li>• <a href="https://neoschronos.com/download/business-model-canvas/pdf/">https://neoschronos.com/download/business-model-canvas/pdf/</a></li> <li>• <a href="https://canvanizer.com/new/business-model-canvas">https://canvanizer.com/new/business-model-canvas</a></li> <li>• <a href="https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/">https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
30 min	Johdanto	<p>Business Model Canvas on strateginen johtamismalli, jota käytetään uusien liiketoimintamallien kehittämiseen ja olemassa olevien dokumentointiin. Se tarjoaa visuaalisen kaavion, jossa on elementtejä, jotka kuvaavat yrityksen tai tuotteen arvolupausta, infrastruktuuria, asiakkaita ja taloutta, mikä auttaa yrityksiä yhdenmukaistamaan toimintaansa havainnollistamalla mahdollisia kompromisseja.</p> <p>Liiketoimintamallin perussivu heijastaa järjestelmällisesti liiketoimintamalliasi, joten voit keskittyä liiketoimintamallisi segmentti kerrallaan. Tämä tarkoittaa myös sitä, että voit aloittaa aivojen kaatoaikalla täyttämällä ensin mieleesi tulevat segmentit ja työskentelemällä sitten tyhjien segmenttien parissa aukkojen sulkemiseksi. Seuraava luettelo kysymyksistä auttaa sinua ideoimaan ja vertaamaan useita muunnelmia ja ideoita seuraavaa liiketoimintamallinnovaatiotasi varten.</p> <p>Katso linkki 4 ja katso video linkistä #1 saadaksesi syvemmän käsityksen konseptista.</p>
50 min	BMC:n luominen	<p>Osallistujat on jaettu pienryhmiin. Heille annetaan painettuja BMC-malleja (ladattu linkistä #2) tai he käyttävät ilmaista online-työkalua BMC: n täyttämiseen linkissä # 3.</p> <p><b>Task:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aivoriihi tiimisi kanssa liikeideoista</li> <li>• Valitse yksi ja tee BMC tälle idealle</li> </ul>
10 min	Tauko	Tauko
20 min	Arvostelu	<p>Ota askel taaksepäin – onko jokainen asiakassegmentti linkitetty arvolupaukseen ja tulovirtaan. Varmista, että kaikki kankaan vasemmalla puolella oleva on tarpeen kankaan oikean puolen tukemiseksi. Kaikki muu voi mennä.</p> <p><b>Sijoita liiketoimintamallisi suorituskyky (0: huono, 10: erinomainen) jokaiselle seuraavista kysymyksistä:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kuinka paljon kustannusten vaihtaminen estää asiakkaitasi vaihtumasta?</li> <li>• Kuinka skaalautuva liiketoimintamallisi on?</li> <li>• Tuottaako liiketoimintamallisi toistuvia tuloja?</li> <li>• Ansaitsetko ennen kuin kulutat?</li> <li>• Kuinka paljon työtä muut voivat tehdä?</li> <li>• Tarjoaako liiketoimintamallisi sisäänrakennetun suojan kilpailua vastaan?</li> <li>• Mihin kustannusrakenteeseen liiketoimintamallisi perustuu?</li> </ul>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvettoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.

## 4.3 Yrittäjyys muissa yhteyksissä

### Liiketoimintarakenteen muodot

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lisätietoja yleisistä liiketoimintarakenteen muodoista</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2.3 Resurssien mobilisointi:</b> Kerää ja hallitse tarvitsemiasi resursseja</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>80 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liiketoimintarakennelomakkeiden oppiminen</li> <li>Tutki paikallista todellisuutta</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internet-yhteys</li> <li>Tabletti, matkapuhelin, kannettava tietokone</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liiketoimintarakenteen muodot</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>
	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/strategy/business-structure/">https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/strategy/business-structure/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Johdanto	<p>Liiketoimintarakenteella tarkoitetaan organisaation oikeudellista rakennetta, joka on tunnustettu tietyllä lainkäyttöalueella. Organisaation oikeudellinen rakenne on keskeinen tekijä toiminnassa, jota se voi harjoittaa, kuten pääoman hankkiminen, vastuu liiketoiminnan velvoitteista sekä verojen määrä, jonka organisaatio on velkaa verovirastoille.</p> <p>Ennen kuin teet valinnan oikeudellisen rakenteen tyyppistä, yritysten omistajien tulisi ensin harkita tarpeitaan ja tavoitteitaan ja ymmärtää kunkin liiketoimintarakenteen piirteet.</p> <p><b>Eri mailla voi olla erilaisia muotoja, mutta liiketoimintarakenteita on neljä yleisintä:</b></p>

## Yksityisyrittäjä

Yksityisyrittäjä on yksinkertaisin liiketoimintarakenne, ja siihen kuuluu yksi henkilö, joka vastaa yrityksen päivittäisestä toiminnasta. Myös verotuksen näkökulmasta yrityksen tulot ja kulut sisältyvät omistajan veroilmoitukseen.

## Kumppanuus

Kumppanuus on liiketoimintarakenteen muoto, joka koostuu kahdesta tai useammasta omistajasta. Se on yksinkertaisin liiketoimintarakenteen muoto yritykselle, jolla on kaksi tai useampia omistajia. Kumppanuudella on paljon yhtäläisyyksiä yksityisyrittäjän kanssa.

## Osakeyhtiö

Osakeyhtiö (LLC) on hybridiliiketoimintarakenne, joka yhdistää molempien maailmojen parhaat puolet, eli sillä on sekä kumppanuuksien että yritysten ominaisuudet. Se tarjoaa henkilökohtaisen vastuun suojan yritysten omistajille vähentäen samalla vero- ja liiketoimintavaatimuksia. Yrityksen voitot ja tappiot siirretään omistajille, ja jokaisen yrityksen omistajan on sisällytettävä osa voitoista / tappioista henkilökohtaisiin veroilmoituksiinsa.












## Yhtiö

Yhtiö on eräänlainen liiketoimintarakenne, joka antaa yhteisölle erillisen oikeushenkilön omistajistaan. Sen perustaminen on monimutkaista ja kallista, ja se vaatii omistajia noudattamaan enemmän vero vaatimuksia ja -määräyksiä.

Liiketoimintarakenne kuvaa yrityksen oikeudellista rakennetta, joka vaikuttaa yrityksen päivittäiseen toimintaan. Yksityisyrittäjä ja kumppanuus on helppo perustaa, koska niiden ei tarvitse täyttää jatkuvia vaatimuksia, kuten osakkeenomistajien kokouksia ja äänestämistä. Yhtiö ja osakeyhtiö tarjoavat omistajilleen rajoitetun vastuusuojan, jonka tarkoituksena on estää

40 min	Tehtävä	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etsi Internetistä ja selvitä, onko maassasi erilaisia liiketoimintamuotoja</li> <li>Keskustele maassasi olevien lomakkeiden eduista ja haitoista</li> </ul>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvettoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.

## Yhteiskunnallinen yrittäjyys

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yrityskontekstin määrittäminen</li> <li>• Tutkia sosiaalisen yrittäjyyden käsitettä yrityksenä muissa yhteyksissä</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.4 Ideoiden arvostaminen:</b> Ota kaikki irti ideoista ja mahdollisuuksista</li> <li>• <b>1.5 Eettinen ja kestävä ajattelu:</b> Arvioi ideoiden, mahdollisuuksien ja toimien seurauksia ja vaikutuksia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yrityskontekstin ja sosiaalisen yrittäjyyden ideoiden tutkiminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-yhteys</li> <li>• Tabletti, matkapuhelin, kannettava tietokone</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liiketoimintamalli</li> <li>• Yrityksen konteksti</li> <li>• Yhteiskunnallinen yrittäjyys</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>
	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition">https://ssir.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Johdanto	<p>Yrityskontekstia kutsutaan myös "liiketoiminta-arkkitehtuuriartefaktiksi," koska se paljastaa tietoja yrityksestä ja sen tavoitteista. Yrityskontekstimalli on usein visuaalinen esitys sidosryhmistä ja osapuolista, jotka osallistuvat yhteistyöprosessiin, jossa liiketoimintaprosessin osat integroidaan hyvin toisiinsa. Muita yrityskontekstin näkökohtia voivat olla liiketoimintastrategian määrittely ja kasvun ja laajentumisen käsitteellisten mallien tarkastelu tai liiketoiminnan muutoksia koskevien vaatimusten harkitseminen.</p> <p>Useiden muiden vaiheiden ohella yrityskontekstityö voi auttaa kokonaisarkkitehtuurin kunnostamisessa, mikä on kriittisen tärkeää paitsi päivittäiselle toiminnalle myös pitkän aikavälin tavoitteille.</p> <p>Sosiaalinen yrittäjyys on prosessi, jossa tunnustetaan ja etsitään kekseliäästi mahdollisuuksia luoda sosiaalista arvoa. Sosiaaliset yrittäjät ovat innovatiivisia, kekseliäitä ja tuloshakuisia. He hyödyntävät parasta ajattelua sekä liike-elämässä että voittoa tavoittelemattomassa maailmassa kehittääkseen strategioita, jotka maksimoivat niiden sosiaalisen vaikutuksen. Nämä yrittäjäjohtajat toimivat kaikenlaisissa organisaatioissa: suurissa ja pienissä; uusissa ja vanhoissa; uskonnollisissa ja maallisissa; voittoa tavoittelemattomana, voittoa tavoittelevana ja hybridinä. Nämä organisaatiot muodostavat "sosiaalsektorin."</p>
50 min	Tehtävä	<p><b>Pienryhmissä työskentelevät osallistujat:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Etsi Internetistä menestyviä sosiaalisia yrittäjiä ja yrityksiä</li> <li>• Tutustu heidän liiketoimintaansa ja sosiaaliseen malliinsa</li> <li>• Tutkia eroja, joita voi esiintyä tämän sosiaalisen yrityksen ja muiden samalla alalla toimivien yritysten välillä.</li> <li>• Kirjoita 5 ominaisuutta, jotka hyvällä yrittäjällä on oltava</li> <li>• Kirjoita 5 ominaisuutta, jotka hyvällä sosiaalisella yrittäjällä on oltava</li> <li>• Luo lyhyt esitys työstäsi</li> </ul>
30 min	Esityksiä	Ryhmät, jotka esittelevät havaintojaan ja työtuloksiaan
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.





# 05

## Haasteista selviytyminen



---

### 5.1 Riskien käsittely

- Riskienhallinnan perusteet

---

### 5.2 Epäonnistumisesta oppiminen

- Päätösten puu

---

### 5.3 Sisäiset ja ulkoiset haasteet

- VRIO analyysi

---



### 5.4 Itsensä voimaannuttaminen

- Palautteesta fokukseseen

# 5.1 Riskien käsittely

## Riskienhallinnan perusteet








	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tutkia riskienhallinnan perusteita</li> <li>Riskityyppien ymmärtäminen</li> <li>Opi luomaan riskinarviointimatriisi</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2.4 Rahoitus- ja talousosaaminen:</b> Rahoitus- ja talousosaamisen kehittäminen</li> <li><b>3.3 Epävarmuudesta, epäselvyydestä ja riskeistä selviytyminen:</b> Tee epävarmuutta, epäselvyyttä ja riskiä käsitteleviä päätöksiä</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>180 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Riskityyppien määrittely ja riskinarvioinnin käytäntö</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internet-yhteys</li> <li>Kannettava tietokone, tabletti, matkapuhelin</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Riskinhallinta</li> <li>Riskien arviointi</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>



	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input checked="" type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.infoentrepreneurs.org/en/guides/manage-risk/">https://www.infoentrepreneurs.org/en/guides/manage-risk/</a></li> <li><a href="https://www.ntaskmanager.com/blog/risk-assessment-matrix/">https://www.ntaskmanager.com/blog/risk-assessment-matrix/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min		<p>Jokainen yritys kohtaa riskejä, jotka voivat uhata sen menestystä. Riski määritellään tapahtuman todennäköisyydeksi ja sen seurauksiksi. Riskienhallinta on käytäntö, jossa käytetään prosesseja, menetelmiä ja työkaluja näiden riskien hallintaan.</p> <p>Riskienhallinnassa keskitytään tunnistamaan, mikä voi mennä pieleen, arvioimaan, mitä riskejä tulisi käsitellä, ja toteuttamaan strategioita näiden riskien käsittelemiseksi. Yritykset, jotka ovat tunnistaneet riskit, ovat paremmin valmistautuneita ja niillä on kustannustehokkaampi tapa käsitellä niitä.</p> <p>Tässä oppaassa kerrotaan, miten voit tunnistaa riskit, joita yrityksesi voi kohdata. Siinä tarkastellaan myös, kuinka toteuttaa tehokas riskienhallintapolitiikka ja -ohjelma, joka voi lisätä yrityksesi menestymismahdollisuuksia ja vähentää epäonnistumisen mahdollisuutta.</p> <p><b>Riskienhallintaprosessiin kuuluu:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>tunnistaa menetelmällisesti liiketoimintaasi liittyvät riskit</li> <li>tapahtuman toteutumisen todennäköisyyden arviointi</li> <li>ymmärtää, miten näihin tapahtumiin reagoidaan</li> <li>otetaan käyttöön järjestelmiä seurausten käsittelemiseksi</li> <li>riskienhallinnan lähestymistapojen ja kontrollien tehokkuuden seuranta.</li> </ul> <p><b>Tämän seurauksena riskienhallintaprosessi:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>parantaa päätöksentekoa, suunnittelua ja priorisointia</li> <li>auttaa kohdentamaan pääomaa ja resursseja tehokkaammin</li> <li>antaa sinun ennakoita, mikä voi mennä pieleen, minimoimalla palontorjunnan määrän tai pahimmassa tapauksessa estämällä katastrofin tai vakavan taloudellisen menetyksen</li> <li>parantaa merkittävästi todennäköisyyttä, että toimitat liiketoimintasuunnitelmasi ajallaan ja budjetissa</li> </ul> <p><b>Yrityksesi kohtaamat riskityypit:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>strateginen, esimerkiksi markkinoille tuleva kilpailija</li> <li>vaatimustenmukaisuus, esimerkiksi uuden työterveys- ja työturvallisuuslainsäädännön käyttöönotto</li> <li>taloudellinen, esimerkiksi asiakkaan maksamatta jättäminen tai yrityslainan korotetut korkokulut</li> <li>toiminnassa, esimerkiksi avainlaitteiden rikkoutuminen tai varastaminen</li> </ul>
60 min	Tehtävä: Osa 1	<p><b>Osallistujat, jotka työskentelevät pienryhmissä tehtävän parissa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ideoi ryhmässä liikeideoita ja valitse yksi</li> <li>Keskustele ja varmista, että kaikki ryhmän jäsenet ymmärtävät hyvin tämän liiketoiminnan käsitteen</li> <li>Käytä istunnon edellisessä osassa selitetyjä tietoja ja tunnista kaikenlaiset liikeideasi riskit: strateginen, vaatimustenmukaisuus, taloudellinen, operatiivinen. (Voit tarkistaa linkin #1 ymmärtääksesi paremmin riskityypit)</li> </ul>
10 min	Tauko	Tauko
60 min	Tehtävä: Osa 2	Tutustu linkin #2 tietoihin ja luo riskinarviointimatriisi
10 min	Tauko	Tauko
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.

## 5.2 Epäonnistumisesta oppiminen

### Päätöspuu

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auttaa osallistujia valitsemaan useiden toimintatapojen välillä.</li> <li>• Vaihtoehtojen asettaminen ja näiden vaihtoehtojen valinnan mahdollisten tulosten tutkiminen.</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>3.1 Aloitteen tekeminen:</b> Go for it</li> <li>• <b>3.3 Epävarmuudesta, epäselvyydestä ja riskeistä selviytyminen:</b> Tee epävarmuutta, epäselvyyttä ja riskiä käsitteleviä päätöksiä</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 80 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yksilöllinen työ päätöksen tekemiseksi päätöspuun avulla</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-yhteys</li> <li>• Tabletti, matkapuhelin</li> <li>• Paperit, kynät</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Päätöspuu</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>






	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.mindtools.com/dectree.html">https://www.mindtools.com/dectree.html</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=4D_tyoJUIqo">https://www.youtube.com/watch?v=4D_tyoJUIqo</a></li> </ul>





KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	<b>Introduction</b>	<p>Päätöksenteko on taito, jota tarvitaan haasteista selviytymiseen. Se vie sinut eteenpäin, ja eteenpäin meneminen, toimien tekeminen on avain haasteiden voittamiseen.</p> <p>Päätöspuut ovat erinomaisia työkaluja, joiden avulla voit valita useiden toimintatapojen välillä.</p> <p>Osallistujat lukevat lisätietoja linkin #1 avulla ja katsovat videon Linkki #2</p>
30 min	<b>Drawing a Decision Tree</b>	<p><b>Osallistujia pyydetään miettimään yhtä tärkeää päätöstä, jonka he aikovat tehdä, ja noudattamaan ohjeita:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Piirrä pieni neliö edustamaan tätä suuren paperinpalan vasemmalle puolelle.</li> <li>• Piirrä tästä laatikosta viivoja oikealle jokaiselle mahdolliselle ratkaisulle ja kirjoita ratkaisu viivaa pitkin.</li> <li>• Harkitse kunkin rivin lopussa tuloksia. Jos tämän päätöksen tulos on epävarma, piirrä pieni ympyrä. Jos tuloksena on toinen päätös, joka sinun on tehtävä, piirrä toinen neliö. Neliöt edustavat päätöksiä ja ympyrät epävarmoja tuloksia. Kirjoita päätös tai tekijä neliön tai ympyrän yläpuolelle. Jos olet suorittanut ratkaisun rivin lopussa, jätä se tyhjäksi.</li> <li>• Aloita kaavion uusista päätösruduista ja piirrä viivat, jotka edustavat vaihtoehtoja, jotka voit valita. Piirrä ympyröistä viivoja, jotka edustavat mahdollisia tuloksia. Tee jälleen lyhyt muistiinpano riville sanomalla, mitä se tarkoittaa.</li> <li>• Jatka tätä, kunnes olet piirtänyt niin monta mahdollista lopputulosta ja päätöstä kuin näet johtavien alkuperäisten päätösten perusteella.</li> </ul> <p>Esimerkki löytyy linkistä #1</p>
10 min	<b>Evaluating Decision Tree</b>	<p>Päätöspuun arvioimiseksi voit selvittää, millä vaihtoehdolla on sinulle suurin arvo. Aloita määrittämällä käteisarvo tai pistemäärä jokaiselle mahdolliselle tulokselle. Arvioi, kuinka paljon luulet, että se olisi sinulle arvoinen, jos tämä tulos syntyisi.</p>
20 min	<b>Yhteenveto</b>	<p>Yhteenvettoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.</p>



## 5.3 Sisäiset ja ulkoiset haasteet

### VRIO analyysi

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ymmärtää, miten lähestyä monimutkaisuutta, voittaa esteitä ja löytää toteuttamiskelpoisia ratkaisuja</li> <li>• Saadaksesi tarvittavat taidot jokaiselle onnistuneelle johtajalle</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehukseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>2.4 Rahoitus- ja talousosaaminen:</b> Rahoitus- ja talousosaamisen kehittäminen</li> <li>• <b>3.2 Suunnittelu ja johtaminen:</b> priorisoi, organisoii ja seuraa</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 100 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tutkiminen, kirjoittaminen, ajattelu, luonnostelu, suunnittelu, videoiden katselu, kuunteleminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kynä</li> <li>• Paperi</li> <li>• Internetyhteys</li> <li>• Hiljainen tila</li> <li>• Painettu VRIO-analyysimalli</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VRIO</li> <li>• Kilpailuetu</li> <li>• Päätöspuu</li> <li>• Päätäminen</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>


	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input checked="" type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://managementmania.com/en/vrio-analysis">https://managementmania.com/en/vrio-analysis</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=RMLbCpcpSt8">https://www.youtube.com/watch?v=RMLbCpcpSt8</a></li> <li>• <a href="https://praxie.com/vrio-analysis-model-online-tools-templates/">https://praxie.com/vrio-analysis-model-online-tools-templates/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Johdanto	<p>VRIO-analyysi on analyttinen tekniikka, joka on loistava yrityksen resurssien ja siten kilpailuedun arvioimiseksi. Kilpailuedulla tarkoitetaan tekijöitä, joiden avulla yritys voi tuottaa tavaroita tai palveluja paremmin tai halvemmalla kuin kilpailijansa.</p> <p>VRIO on lyhenne arviointilottuvuuksien nimien englanninkielisistä alkukirjaimista: arvo, harvinaisuus, jäljitettävyyys, organisaatio.</p> <p>VRIO-analyysi kehitettiin keinona arvioida organisaation resursseja, jotka ovat seuraavat: Taloudelliset resurssit, Henkilöresurssit, Aineelliset resurssit, Ei-aineelliset resurssit (tieto, tieto).</p> <p>Sopii erinomaisesti yrityksen resurssien arviointiin. Kun tiedät resurssisi, voit ymmärtää paremmin kilpailuetujasi tai heikkouksiasi. VRIO ottaa huomioon kunkin resurssityypin osalta seuraavat kysymykset (kutsutaan arviointilottuvuudeksi) sekä yrityksellesi että kilpailijoillesi. VRIO: n mitat ovat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Arvo</b> - Kuinka kallis resurssi on ja kuinka helppo se on hankkia markkinoilta (osto, leasing, vuokraus..)?</li> <li>• <b>Harvinaisuus</b> - Kuinka harvinainen tai rajallinen resurssi on?</li> <li>• <b>Jäljitelmä</b> - Kuinka vaikeaa on jäljitellä resurssia?</li> <li>• <b>Organisaatio</b> - vastaavasti järjestely - Tukeeko resurssia olemassa olevat järjestelyt ja voiko organisaatio käyttää sitä oikein?</li> </ul>
40 min	Työskentely VRIO:n parissa	<p>Osallistujat on jaettu useisiin ryhmiin, valitsemalla yhden valitsemansa menestyvän yrityksen ja tekemällä VRIO-analyysin esittämällä neljä kysymystä organisaation resursseista tai strategioista:</p> <p><b>Kysymys 1:</b> Arvokysymys: "Onko organisaatiolla arvokkaita resursseja?" Tarkemmin sanottuna arvokas resurssi tai strategia on sellainen, joka tarjoaa etuja markkinoilla, kuten lisääntyneet voitot tai pienemmät kustannukset. Jos vastaus tähän kysymykseen on "Ei:" Käytä enemmän aikaa miettiäksesi kriittisesti, mitä arvoa resursseillasi on.</p> <p><b>Kysymys 2:</b> Harvinaisuuden kysymys: "Onko suhteellisen harvoilla organisaatioilla strategioita tai resursseja, joita organisaatiollasi on?" Tämä kysymys pakottaa sinut yleensä pohtimaan, ovatko resurssisi ainutlaatuisia organisaatiollesi vai kaikkien kilpailijoiden hallussa. Jos vastaus tähän kysymykseen on "Ei:", organisaatiollasi on vaikeampaa saada ja ylläpitää kilpailuetua, koska kuka tahansa voi hankkia resurssisi arvokkaita puolia.</p> <p><b>Kysymys 3:</b> Jäljitelmäkysymys: "Onko organisaatioille, joilla ei ole organisaatiosi resursseja tai strategioita, kalliita seurauksia?" Erityisesti nämä haitat johtuvat siitä, että kilpailuetua tarjoavan yrityksen resurssia tai strategiaa ei voida jäljitellä, ostaa tai korvata millään muulla yrityksellä. Jos vastaus tähän kysymykseen on "Ei:", organisaatiosi kilpailuetu voidaan helposti ottaa pois.</p> <p><b>Kysymys 4:</b> Organisaatiokysymys: "Pystyykö organisaatio hyödyntämään näitä resursseja saadakseen niistä hyötyä?" Jotkut tavoista arvioida yrityksen kykyä hyödyntää resurssiensa täyttä voimaa ovat heidän palkitsemispolitiikkansa (eli organisaation budjetti, palkka tai osakekurssit), niiden hallinta (eli kuinka hyvin johtamispäätökset ovat linjassa organisaation tavoitteiden kanssa) ja komentoketju (eli kuka raportoi kenelle). Jos vastaus tähän kysymykseen on "Ei:", organisaatiolla on edelleen vain lyhytaikainen kilpailuetu.</p>
20 min	Heijastus	<p><b>Pohdintakysymyksiä</b></p> <p>Oletko muuttanut mieltäsi joistakin yrityksesi näkökohdista? Miksi kyllä/ei? Onko sinun tehtävä välittömiä päätöksiä? Mikä on aikaväli päätöksellesi viikko, kuukausi, vuosi?</p>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvettoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.



## 5.4 Itsensä voimaannuttaminen

### Palautteesta fokukseseen

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tutustu taitoihin ja ominaisuuksiin, jotka edistävät henkilökohtaista voimaantumista.</li> <li>Harjoittele vaiheita, jotka johtavat henkilökohtaiseen voimaantumiseen.</li> <li>Mieti tilaisuuksia ja tapoja, joilla ne voivat auttaa voimaannuttamaan muita.</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2.1 Itsetuntemus ja -tehokkuus:</b> Pohdi tarpeitasi, toiveitasi ja toiveitasi lyhyellä, keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä.</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yksittäiset työt/ keskustelut</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tulostetut laskentataulukot</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Itsensä voimaannuttaminen</li> <li>Vahvuudet</li> <li>Heikkoudet</li> <li>Kehitystavoitteet</li> <li>Esitaysanalyysi</li> <li>Itsetajunta</li> <li>Motivaatio</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Itsereflektiokysymykset</li> </ul>
	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Kaikki aktiviteetit voidaan tehdä ryhmäistuntona tai yksittäisinä aktiviteetteina osallistujien kanssa.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.2020insight.net/40/PowerUser/traintoingrain/Self-DevelopmentToolkit.pdf">https://www.2020insight.net/40/PowerUser/traintoingrain/Self-DevelopmentToolkit.pdf</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
10 min	Johdanto	<p>Palautteen antaminen ja vastaanottaminen on tapa, jolla voimme ymmärtää, miten muut näkevät meidät, ja kertoa ihmisille, miten näemme heidät. Monien vuosien ajan ihmiset ovat käyttäneet Joharin ikkunaan yksilöiden ja ryhmien kanssa yksinkertaisena tapana kuvata, kuinka voimme sekä kerätä palautetta että kertoa enemmän itsestämme ja sen eduista.</p> <p>Esittelyssä itsensä kehittämisen työkalupakki henkilökohtaiseen tutkimiseen (Linkki #1)</p>
10 min	Ohjeet	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mieti, mitä ihmiset kertovat sinulle</li> <li>• Kommenttien ja luokitusten lajitteleminen</li> <li>• Määritä vahvat ja heikot alueet</li> <li>• Valmistaudu esittämään jatkokysymyksiä palautteesta</li> <li>• Tallenna täydentävä palaute sitä mukaa kuin saat sitä</li> <li>• Aseta kehitystavoitteet. SMART-tavoitteen asettaminen on vahva ja tehokas tapa aloittaa muutoksen aikaansaaminen omassa elämässäsi tai yhteisössäsi.</li> </ul> <p><b>Muista, että SMART-tavoitteet ovat:</b></p> <p><b>S</b> – Spesifinen <b>M</b> – Mitattava <b>A</b> – Aikaan sidottu <b>R</b> – Relevantti  <b>T</b> – Tehtävissä</p>

	TUNNETTU	TUNTEMATON
VAHVUUKSIA	Jo tuntemasi alueet ovat vahvoja <hr/> <hr/> <hr/>	Uutta tietoa vahvoista alueista <hr/> <hr/> <hr/>
HEIKKOUSIA	Alueet, jotka jo tiedät, tarvitsevat parannusta <hr/> <hr/> <hr/>	Uutta tietoa parannusta kaipaavista osa-alueista <hr/> <hr/> <hr/>
KEHITYSTAVOITTEET	<hr/> <hr/> <hr/>	

30 min	Työprosessi	Osallistujat työstävät kyselylomaketta.
5 min	Tauko	Tauko

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
45 min	Itsensä kehittämissuunnitelma	Osallistujat laativat kehittämissuunnitelman ja käyttävät edellisen tehtävän aikana laadittuja kehittämistavoitteita.

#### TYÖKALU # 4 - ITSENSÄ KEHITTÄMISSUUNNITELMA

Kuvaile ongelman toimintaa:

Kehitystavoite (SMART):

**TOIMINTA #1** (mitä, milloin, missä, kenen kanssa)

Resurssit

**TOIMINTA #2** (mitä, milloin, missä, kenen kanssa)

Resurssit

**TOIMINTA #3** (mitä, milloin, missä, kenen kanssa)

Resurssit

**TOIMINTA #4** (mitä, milloin, missä, kenen kanssa)

Resurssit

10 min	Pohdintaa	<b>Pohdintakysymykset:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mitä teet todella, todella hyvin?</li> <li>Mitä haluaisit oppia tekemään todella, todella hyvin? ...</li> <li>Mikä saa sinut todella innostumaan elämästä?</li> <li>Miten määrittelet elämäsi tarkoituksen?</li> <li>Milloin viimeksi teit jotain ensimmäistä kertaa?</li> </ul>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori, ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään itsereflektioistaan ja uusista havainnoistaan palautteen hyväksymisestä, heikkouksistaan ja vahvuuksistaan.

# 06

## Markkinoille pääsy



### 6.1 Markkinointia kengännauhabudjetilla

- Markkinointistrategian 4 P: tä – yksilöllinen

### 6.2 Myynti moottorina









- Suunnitelma myyntimoottorin rakentamiseksi

### 6.3 Brändin, uskottavuuden ja luottamuksen rakentaminen verkossa

- Brändin uskottavuus ja luottamus verkossa

## 6.1 Markkinointi kengännauhalla

### Markkinointistrategian 4 P: tä - yksilöllinen

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yhteyden muodostaminen suoraan markkinointiin budjetilla, koska sen avulla käyttäjä voi selkeästi miettiä, miten, missä, milloin hän haluaa markkinoida liiketoimintaansa</li> <li>• Oppia säästämään aikaa ja rahaa käyttäjille sopivissa markkinointitoimissa</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehukseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>1.3. Visio</b> Työskentele kohti tulevaisuuden visiotasi</li> <li>• <b>2.1 Itsetuntemus ja -tehokkuus.</b> Usko itseesi ja jatka kehittymistä</li> <li>• <b>3.2 Suunnittelu ja johtaminen</b> Priorisoi, organisoij ja seuraa</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 70 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• markkinointistrategian ja henkilökohtaisen tehtävän 4 P:n tunteminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• tyhjä paperi, mieluiten A4/A3 tai</li> <li>• tyhjä Word-asiakirja tietokoneella</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• markkinointistrategian 4 P:tä</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>
	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Tehtävää suoritettaessa halutaan mahdollisimman paljon yksityiskohtia, jotta konsepti ja tulokset ymmärrettäisiin paremmin.
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
10 min	Johdanto	<p>Markkinointi on kaikkea, mitä teet asettaaksesi tuotteesi tai palvelusi potentiaalisten asiakkaiden käsiin. Se on prosessi, jolla luodaan potentiaalisten asiakkaiden kiinnostusta tuotteisiisi ja/tai palveluihisi. Hyvä markkinointi helpottaa tuotteen/palvelun myyntiä.</p> <p>On tärkeää, että sinulla on selkeä käsitys tuotteesi / palvelusi yksityiskohdista, mikä helpottaa sen selvittämistä, missä ja miten sinun pitäisi markkinoida yritystäsi. Alla oleva laskentataulukko on interaktiivinen ja hauska tapa ymmärtää alkuperäiset ajatuksesi 4 olennaisesta markkinoinnin elementistä aloittavalle yrityksellesi!</p>
40 min		<p>Piirrä keskelle 1 iso ympyrä ja piirrä 4 suorakulmiota ympyrän ympärille (varmista, että suorakulmiot ovat riittävän suuria vastausten kirjoittamiseen).</p> <p>Merkitse jokainen suorakulmio TUOTTEELLA, PAIKALLA, HINNALLA JA TARJOUKSELLA. (Esimerkki on esitetty alla)</p> <p>Tämä toiminta on suunniteltu siten, että voit miettiä vapaasti, miten aloitat markkinointimatkasasi, ja sen avulla voit ajatella tarkasti tuotetta / palvelua.</p>

**Askel 1:** Piirrä tuotteesi tai palvelusi sille varattuun tilaan

**Askel 2:** Tuote (vastaa seuraaviin kysymyksiin)

- Mikä tuote/palvelu on?
- Mitä se tekee?
- Onko siellä vastaavia tuotteita / palveluita / ketkä ovat kilpailijoita?
- Mikä tuotteessa on erityistä/erilaista?
- Miksi ihmiset tarvitsevat tuotettasi/palveluasi?

**Askel 3:** Paikka (vastaa seuraaviin kysymyksiin)

- Mistä ihmiset voivat ostaa tämän tuotepalvelun?
- Miksi päätit myydä tuotteesi tässä paikassa?

**Askel 4:** Hinta (vastaa seuraaviin kysymyksiin)

- Mikä on tuotteesi/palvelusi hinta?
- Miksi valitsit tämän hinnan?
- Mitkä ovat kilpailijoiden hinnat?

**Askel 5:** Myynninedistys (vastaa seuraaviin kysymyksiin)








- Missä aiot mainostaa tuotettasi?
- Miksi aiot mainostaa tuotettasi täällä?
- Onko sinulla brändilähettiläitä?







20 min	<b>Yhteenveto</b>	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.
--------	-------------------	--

## 6.2. Myynti moottorina

### Suunnitelma myyntimoottorin rakentamiseksi

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>To learn about sales engine concept</li> <li>To practice creating of sales engine about our business ideas</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>1.2 Creativity:</b> Develop creative and purposeful ideas</li> <li><b>1.3. Vision Work</b> towards your vision of the future</li> <li><b>2.3 Mobilizing resources:</b> Gather and manage the resources you need</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120 minutes</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Exploring the concept and practical work</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Access to the internet</li> <li>Tablet, Mobile phone, Laptop</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sales engine</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Group reflection and Debrief</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	



KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
30 min	Johdanto	Yritykset elävät ja kuolevat myyntimallinsa mukaan: Oikean tuotteen tarjoaminen optimaaliseen hintaan oikealle asiakkaalle oikeaan aikaan ja prosessin toistaminen mahdollisimman nopeasti ja tehokkaasti.

Yritykset elävät ja kuolevat myyntimallinsa mukaan: Oikean tuotteen tarjoaminen optimaaliseen hintaan oikealle asiakkaalle oikeaan aikaan ja prosessin toistaminen mahdollisimman nopeasti ja tehokkaasti.

Luo toistettava myyntimoduuli, joka sisältää neljä pääpilaria:

## 1. Hyvin määritellyn markkinoilletulostrategian luominen

Go-to-market –strategia on toimintasuunnitelma, joka määrittelee, miten kilpailut tehokkaimmin asiakkaista erillisillä markkinasegmenteilläsi ja edistät organisaation yhdenmukaistamista. Kysy itseltäsi:

- Tietävätkö myyntitiimisi, mikä on kohdemarkkinasi?
- Resonoiko nykyinen viestisi kohdemarkkinoiden kanssa?
- Onko sinulla oikeat myyntiroolit ja -malli näiden markkinoiden valloittamiseksi?
- Onko organisaatiosi linjassa kohti yhteistä tavoitetta?

Tehokas GTM-strategia alkaa selkeällä ymmärryksellä "makeasta paikastasi", siitä, miten tuotteesi erottuu selkeällä viestillä ja arvolupauksella, ja missä sinulla on parhaat mahdollisuudet valloittaa osoitteelliset kokonaismarkkinat (TAM).

## 2. Tehokkaan myyntitiimin rakentaminen

Myynnin onnistuminen edellyttää huippuosajia. Kuten mikä tahansa muu tiimi, se alkaa vahvalla johtajuudella, joka pystyy asettamaan aggressiivisia ja saavutettavissa olevia tavoitteita ja motivoimaan tiimiään venyttämään itseään.

Tehokkaat myyntiorganisaatiot edistävät tasaista suorituskyykyä myyntitiimeissään sen sijaan, että luottaisivat muutamiin huippusuorittajiin. Jotta voimme rekrytoida johdonmukaisempia lahjakkuuksia, näkemys kannustaa portfolioyrityksiämme käyttämään haastattelua edeltäviä arviointeja huonolaatuisten ehdokkaiden seulomiseen ja myös subjektiivisten indikaattorien, kuten henkilön mittareiden tai haastattelutyylin poistamiseen.

Yritysten on korvattava ja palkittava suorituskyykyisiä myyjiä strategisten tavoitteiden edistämisestä yksinkertaisella ja helposti ymmärrettävällä palkitsemismallilla.

## 3. Myynnin loppuunsaattamisen optimointi

Kaikilla organisaatioilla on oltava näkökulma suunnitelman täyttämiseen tarvittavien suppiloliidien ja näiden liidien lähteiden lisäksi - eli kuinka paljon odotetaan markkinoinnilta vs. ISR / SDR-tiimeiltä vs. kenttämyynniltä (riippuen niiden liiketoimintayhdistelmästä). Kenttäedustajien kohdeasiakasluettelot varmistavat, että myyjät keskittävät ponnistelunsa oikeaan asiakasjoukkoon myyntiputken rakentamiseksi.

**Oikealla liidien läpimenolla organisaatiot pyrkivät tekemään kaksi asiaa:**

- Saavuta suunnitelma johdonmukaisesti
- Lisää ennustettavuutta ja rajoita yllätyksiä

## 4. Vahvojen mittareiden käyttäminen seurantaan

Voit hallita vain sitä, mitä voit mitata. Useimmat organisaatiot kamppailevat sen kanssa, kuinka monta mittaria mitataan, kuinka usein niitä mitataan ja kenen on nähtävä, mitkä mittarit. Johdonmukaisten kojetaulujen ja liiketoiminnan tarkastusnopeuden puute johtaa toistuviin paloharjoituksiin ja lisää tärinää kentälle.

**Näihin kysymyksiin vastaaminen aika ajoin on erittäin tärkeää, jotta sinulla on selkeä mielikuvitus jatkuvasta edistymisestä:**

- Kuinka paljon aikaa päivässä keskimääräinen myyjä käyttää myyntiin verrattuna kaiken muun tekemiseen?
- Kuinka nopeasti vastaat saapuvien asiakkaiden kiinnostukseen?
- Mikä on mahdollisuuksien voittoprosenttisi? Ketkä myyjät pystyvät sulkemaan korkeimman myyntimahdollisuuksien suhteen ja miksi? Ketkä myyjät kamppailevat sulkeakseen?
- Kuinka kauan keskimäärin kestää, että joukkue tekee sopimuksen? Voidaanko se pakata?
- Kuinka tuottava myyntitiimisi on?
- Kuinka monta prosenttia tuloista tulee uusilta asiakkailta verrattuna nykyisiin asiakkaisiin?

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
70 min	Tehtävä	Pienryhmissä työskentelevät osallistujat. <b>Tehtävä:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ideoi ryhmässäsi liikeideoita ja valitse yksi. Voit keksiä liikeidean itse tai valita vain yhden menestyvän yrityksen maassasi.</li> <li>Käytä yllä olevaa mallia ja luo Sales Engine yrityksellesi.</li> </ul>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.



#### HYVIN MÄÄRITELTY GTM-STRATEGIA

- Tunnista **makean pisteen segmentit**
- Osoita tarpeet oikealla **arvolupauksella / hinnoittelulla / viesteillä / kilpailupelieillä.**
- Rakenna **optimaalinen kattavuusmalli (roolit, ROE, suhteet jne.)**
- Yhdenmukainen myynti- ja markkinointisuunnitelma**

#### SUORITUSKYKYINEN TIIMI/LAHJAKKUUS

- Rakenna **vahva johtoryhmä** ja houkuttele ja rekrytoi **A-pelaajia**
- Perehdytä** tehokkaasti
- Tehokkaat **käyttöönotto- ja myyntivakuudet**
- Kompensoi** / palkitse menestyksestä

#### KURINALAINEN JOHTO LÄHEISEEN PROSESSIIN

- Aja **tilin / alueen suunnittelu**
- Kehitä vahva **putkilinjan generointimoottori**
- Johdonmukainen **johto sulkemiseen** (prosessit ja työkalut)
- Vankka **perehdytys ja asiakasmenestys**





#### MITTAREIHIN PERUSTUVAT JOHTAMINEN

- Paranna ennustettavuutta **vankkojen mittareiden** avulla
- Varmista selkeys **organisaatiotasojen välillä**
- Tiukenna suunnittelua **tavoitteiden, mahdollisuuksien ja resurssien** mukaan

## 6.3 Brändin, uskottavuuden ja luottamuksen rakentaminen verkossa

### Brandin, uskottavuus ja luottamus verkossa

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tutkia brändin uskottavuuden ja luottamuksen merkitystä verkossa</li> <li>Löytää parhaita esimerkkejä brändin uskottavuudesta ja luottamuksesta verkossa eri kansainvälisistä järjestöistä</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>3.2 Suunnittelu ja johtaminen:</b> Priorisoi, organisoii ja seuraa</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Brändin uskottavuuden ja luottamuksen tarpeen tutkiminen verkossa</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internet-yhteys</li> <li>Tabletti, matkapuhelin, kannettava tietokone</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Brändin uskottavuus ja luottamus verkossa</li> <li></li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-Digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://lojomarketing.com/learning-center/how-do-i-build-trust-online-for-my-brand/">https://lojomarketing.com/learning-center/how-do-i-build-trust-online-for-my-brand/</a></li> <li><a href="https://www.izestmarketing.com/12-ways-to-build-trust-and-credibility-online/">https://www.izestmarketing.com/12-ways-to-build-trust-and-credibility-online/</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Johdanto	<p>Brändin kehittäminen edellyttää liiketoimintastrategiasi tunnistamista, asiakkaiden ja heidän tarpeidensa kohdentamista, kilpailijoitasi sekä brändisi asemointia ja viestintää. Kun tiedät brändisi ydinidentiteetin, voit luoda logon ja tunnuslauseen ja kehittää rinnalla brändäys- ja markkinointistrategian. Sen jälkeen herätä brändisi eloon verkkosivustosi kautta.</p> <p>Brändi-identiteetti on brändisi ydin ja mitä se edustaa. Brändi-identiteetti sisältää arvosi, brändisi persoonallisuuden ja visuaalisen estetiikan. Brändi-identiteettisi välittyy yrityksesi jokaisen osan kautta – logosta väreihin, kopioon ja myymäläkokemuksiin.</p> <p>Nykyään suurin osa asiakkaista tapaa tuotteen ja esittelee organisaatiot online-palvelujensa kautta: verkkosivusto, sosiaalisen median resurssit. Joten tässä prosessissa brändin uskottavuuden ja luottamuksen luominen verkossa tulee yhä tärkeämmäksi.</p> <p>Kun rakennat luottamusta verkossa, rakennat myös uusia mahdollisuuksia brändillesi olla yhteydessä ihmisiin, jotka ovat innokkaita tekemään liiketoimintaa kanssasi. Varmasti ne, jotka saattavat haluta ostaa tuotteitasi ja palveluitasi, mutta älä unohda niitä, jotka haluavat tilata sähköpostilistasi, seurata sinua sosiaalisessa mediassa tai levittää sanaa sinusta omien ystäviensä keskuudessa.</p> <p>On tärkeää, että säilytät maineesi rehellisenä ja luotettavana brändinä. Tarvitset näihin 10 vaiheeseen perustuvan strategian rakentaaksesi luottamusta brändeihisi verkossa ja suojellaksesi tulostasi:</p>

### Tunne kohdeyleisösi, ota heihin yhteyttä!

Rakenna luottamussuhde kohdeyleisösi kanssa. Käytä sisältöstrategiaasi tunnistaaksesi heidän tarpeensa, jotta voit olla yhteydessä heihin emotionaalisella tasolla. Käsittelemällä heidän ongelmiaan ja tunnistamalla, miten ne voidaan ratkaista, voit rakentaa uskollisen luettelon brändin seuraajista.

### Varmista, että verkkosivustosi on suojattu.

Tee suunnitelma varmistaaksesi sivuston säännöllisten tietoturvatarkistukset niin, että sinulla on kaikki ohjelmistolaajennukset, verkkosivustojen teemat ja kaikki muut ohjelmistot, joissa ei ole viruksia ja haittaohjelmia.

### Ole läpinäkyvä yrityksestäsi Brand Storytellingin avulla.

Toinen tapa rakentaa luottamusta brändiisi on antaa oivalluksia siitä, miten tuotteesi valmistetaan. Kuluttajat ovat nykyään paljon tietoisempia ja kiinnostuneempia raaka-aineiden kestävydestä ja ympäristöystävällisistä tavoista valmistaa tuotteita.

### Rakenna verkkosivustosi käyttäjäkeskeistä keskittymistä ajatellen.

Verkkosivustosi suunnittelu voi hyvin usein lisätä luottamusta asiakkaiden kanssa, viimeaikaiset tutkimukset ovat osoittaneet, että käyttäjät poistuvat usein sivustolta, jos verkkosivuston suunnittelu ja ulkoasu ovat epäintuitiivisia ja hankalaa selata.

### Luo luotettavuuden tunne profiloimalla kanssasi työskentelevien ihmisten tiimi.

Brändin tarinankerronta tiimin profiloinnissa on oltava kaikkialla läsnä oleva. Muista käyttää tilaisuutta personoidaksesi yrityksesi korostamalla tiimiäsi Tietoja meistä- tai Tapaa tiimi -sivuillasi.

### Hyödynnä sosiaalisen median kanaviasi.

Valeutisten lisääntyessä ja kyberrikollisuutta koskevien raporttien lisääntyessä yritysten avoimuus ei ole koskaan ollut tärkeämpää. Sosiaalisen median hyödyntämisen brändin aitouden ja tietoisuuden lisäämiseksi tulisi olla enemmän kuin vain markkinointitoimintaa, vaan myös sisäänrakennettu yleiseen liiketoimintastrategiaasi.

### Rakenna puolestapuhujien yhteisö.

Verkkoyhteisö on paikka, jossa samanhenkiset ihmiset jakavat ajatuksia ja huolenaiheita tai jopa intohimoja ja kiinnostuksen kohteita. Tämän hyödyntäminen ja tukikohdan luominen omalle yhteisöllesi voi olla kriittinen polku luottamuksen kehittämisessä asiakkaidesi kanssa.

### Luo online-maineenhallintajärjestelmä.

Online-maineenhallinnassa on kyse läpinäkyvyydestä. Se on riskialtista, mutta läpinäkyvyyden puute on vielä riskialttiimpaa, varsinkin kun asiakkaat ovat nyt tietoisempia sosiaalisen median vallasta! Hyvä online-maineenhallinta alkaa sosiaalisesta kuuntelusta, kuinka usein tarkistat sosiaalisen median kanavasi, Google-arvostelut ja hälytykset.

### Ryhdy asiantuntijaksi! Keskustele brändiisi tai toimialaasi liittyvistä aiheista.

Ryhdy kouluttajaksi brändistäsi ja siitä, miten se voi hyödyttää asiakkaitasi. Tarjoa vinkkejä ja neuvoja siitä, miten saat kaiken irti brändistäsi ja sen ominaisuuksista. Tämä tarjoaa tehokasta sisältöä, joka pitää heidät sitoutuneina estämään asiakkaitasi kääntymästä kilpailijan puoleen vaihtoehtoisen ratkaisun löytämiseksi.

### Pyydä asiakkailtasi palautetta ja arvosteluja brändistäsi.

Asiakasarvostelut ovat kultahippumateriaalia, loistava tapa asiakkaille antaa palautetta ja korostaa kokemuksiaan brändisi käytöstä. Luo verkkosivustollesi yksityinen linkitetty sivu, johon asiakkaat voivat jättää kommentteja tuotteestasi, jopa tarjota pienen kannustimen kommentin tai arvostelun jättämiseen. Kun olet kerännyt tarpeeksi, valitse näkyvimät, jotka näytetään verkkosivustollasi.

80 min	Tehtävä	Pienryhmissä työskentelevät osallistujat.  <b>Tehtävä:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Valitse yksi kansainvälinen järjestö, joka tekee yhteistyötä maasi markkinoilla</li> <li>Tutustu heidän verkkosivustoonsa ja sosiaalisen median profiileihinsa ja arvioi ne edellä mainitun 10-vaiheisen strategian jokaisen vaiheen vaiheen mukaan.</li> <li>Anna jokaisesta vaiheesta pisteet 0-10, missä 0 = "Huonoin" ja 10= "Erittäin hyvä".</li> </ul>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.



# 07

## Rahavarat



---

### 7.1 Perustalous

- Henkilökohtainen toimeentulobudjetti

---

### 7.2 Käteisvarojen hallinta

- Kassavirtaennusteet

---





### 7.3 Sources of Finance Support

- Puhealusta

## 7.1 Talouden perusteet

### Henkilökohtainen toimeentulobudjetti

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Käytännön kokemuksen hankkiminen henkilökohtaisen tai kotitalouden toimeentulobudjetin kehittämiseksi</li> <li>Määrittää tulotaso, jota yritykseltä vaadittaisiin elämiseen</li> <li>Valmistella osallistujia myös mahdollisiin muutoksiin ja odottamattomiin kuluihin.</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2.4 Rahoitus- ja talousosaaminen:</b> Rahoitus- ja talousosaamisen kehittäminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>70 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Henkilökohtaisen tai kotitalouden toimeentulobudjetin luominen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Painetut budjettilomakkeet</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kulut</li> <li>Talousarvio</li> <li>Suunnittelu</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input type="checkbox"/> Digitaalinen <input checked="" type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Aloittelija <input type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	




KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
20 min	Johdanto	<p>Henkilökohtainen tai kotitalouden elinbudjetti on eritelty luettelo odotetuista kuluista, joka auttaa sinua suunnittelemaan, miten rahasi käytetään tai säästetään, sekä seuraamaan todellisia kulustottumuksiasi. Budjetti on kuitenkin oikeastaan vain työkalu, jolla saat paremman ja tarkemman käsityksen kulustottumuksistasi. Luettelemalla kaikki menosi (vaadituista kuluista, kuten asuntolainan tai vuokran maksuista, harkinnanvaraisiin menoihin, kuten ulkona syömiseen tai elokuvissa käymiseen), saat todellisen kuvan henkilökohtaisesta kassavirrastasi, jonka avulla voit tehdä parempia ja tietoisempia taloudellisia päätöksiä.</p> <p>Se voi auttaa jakamaan nämä kulut kuukausittaisiin kustannuksiin. Sinulla voi myös olla tiettyjä odotettuja tai jopa toistuvia kuluja, joita esiintyy useammin tai harvemmin kuin kuukausittain. Jos haluat ottaa huomioon nämä kulut (kuten autovakuutukset) kuukausibudjetissa, laske vain kalenterivuoden kokonaiskustannukset ja jaa ne 12: lla löytääksesi "kuukausittaiset" kulut.</p>
30 min		<p>Koska kaikkien taloudellinen tilanne on erilainen, saatat huomata, että kaikki alla olevassa taulukossa luetellut luokat eivät sovellu menoihisi. Voit lisätä tai sulkea pois joitakin kuluja.</p> <p><b>Tehtävä: käytä seuraavan sivun taulukkoa ja täytä se.</b></p>
20 min	Yhteenveto	<p>Yhteenvettoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.</p>







HENKILÖKOHTAISET TAI KOTITALOUDEN MENOT	£/€	MILLOIN/KUINKA USEIN	YHTEENSÄ £/€
Vuokra/asuntolaina			
Sähkö			
Puhelin			
Lämmitys			
TV lupa			
Kotivakuutus			
Autovakuutus			
Henki-/kriittinen sairausvakuutus			
Ruoka			
Vaatetus			
Puhdistus			
Ajoneuvovero			
Ajoneuvojen huollot ja korjaukset			
Muut ajoneuvon maksut			
Kampaaja/parturi			
Ehostus			
Silmälasit			
Kirjat			
Lastenhoito			
Ulkoilu/seurustelu			
Lahjat			
Harrastukset			
Kuntoilu			
Taloustavarat			
Sisustus			
<b>YHTEENSÄ</b>			

## 7.2 Käteisvarojen hallinta

### Kassavirtaennusteet

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tukea parempaa ymmärrystä liiketoiminnan kassavirran hallinnan tärkeydestä</li> <li>Voit oppia suorittamaan yksinkertaisen kassavirtaennusteen.</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>2.4 Rahoitus- ja talousosaaminen:</b> Rahoitus- ja talousosaamisen kehittäminen</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>120 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kassavirran esittely</li> <li>Harjoittele kassavirran hallintaa</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internet-yhteys</li> <li>Tabletti, matkapuhelin</li> <li>Tulostetut kassavirtalomakkeet</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rahavarat</li> <li>Kassavirta</li> </ul>
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.youtube.com/watch?v=hefAHWvrFDQ">https://www.youtube.com/watch?v=hefAHWvrFDQ</a></li> <li><a href="https://templates.office.com/en-us/small-business-cash-flow-projection-tm16410107">https://templates.office.com/en-us/small-business-cash-flow-projection-tm16410107</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
30 min	Johdanto	<p>Kassavirran hallinta on elintärkeää liiketoiminnan selviytymiselle ja kasvulle. Jotta voit hoitaa yritystäsi tehokkaasti, sinun on tasapainotettava kulujen ajoitus ja määrä tulojesi kanssa.</p> <p>Kassavirtaennuste on ennuste tuloista ja maksuista tietyltä ajanjaksolta, tyypillisesti 12 kuukaudelta.</p> <p>Riippumatta siitä, kuinka tehokkaat neuvottelut asiakkaiden ja toimittajien kanssa ovat, huonot liiketoimintakäytännöt voivat vaarantaa kassavirtasi.</p> <p>On kuitenkin joitain käytäntöjä, joita voit ottaa käyttöön yrityksessäsi vähentääksesi kassavirtaongelmien riskiä. Sinun pitäisi esimerkiksi miettiä:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asiakkaiden luottotietojen tarkistaminen</li> <li>• Voitko täyttää tilauksesi</li> <li>• Kuinka tehokas markkinointistrategiasi on</li> <li>• Kuinka helppoa asiakkaidesi on asioida kanssasi</li> <li>• Ajantasaisen kirjanpidon pitäminen</li> <li>• Miten työskentelet toimittajiesi kanssa</li> <li>• Yleiskustannusten hallinta</li> </ul> <p>Selittävän videon katsominen (Linkki #1)</p>
20 min	Kassavirtaennusteet	<p>Kassavirtaennusteiden avulla voit ennustaa kassasaldosi huippuja ja aallonpohjia. Se auttaa sinua suunnittelemaan, kuinka paljon ja milloin lainata ja kuinka paljon käytettävissä olevaa käteistä sinulla todennäköisesti on tietynä ajankohtana. Monet pankit vaativat kassavirtaennusteita ennen lainan harkitsemista.</p> <p>Kassavirtaennuste jaetaan yleensä 4 osaan: tulot, maksut, nettokassavirta sekä alku- ja loppusaldot. Tässä on 4 keskeistä vaihetta kassavirtaennusteen laatimisessa:</p> <p><b>Askel 1:</b> Arvioi kuukausittaiset kuitit, kuten rahoitus ja myynti, ja laske ne yhteen.</p> <p><b>Askel 2:</b> Arvioi kuukausimaksut, esim. materiaalit, yleiskustannukset ja investoinnit ja laske ne yhteen.</p> <p><b>Askel 3:</b> Laske kuukausittainen nettokassavirta vähentämällä kuukausittaisten maksujen kokonaismäärä kuukausittaisista kokonaistuloista.</p> <p><b>Askel 4:</b> Laske alku- ja loppusaldot. Kuukausittainen avaussaldo on edellisen kuukauden loppusaldo. Kuukausittainen loppusaldo lasketaan lisäämällä kunkin kuukauden alkusaldo ja nettokassavirta.</p>
50 min	Virtuaalisen liiketoiminnan kassavirta	<p>Osallistujille toimitetaan kassavirtalomakkeet. He keksivät liiketoiminnan ja luovat kassavirran esitelläkseen pankin, joka vaatii lainaa liiketoiminnan kehittämiseen.</p>
20 min	Yhteenveto	<p>Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistajat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.</p>

## 7.3 Rahoitustuen lähteet

### PITCH DECK

	<b>Oppitunnin tarkoitus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oppia tarjoamaan yleisöllesi nopea yleiskatsaus liiketoimintasuunnitelmastasi</li> <li>• Oppia käyttämään puhealustaa kasvokkain tai verkkotapaamisissa potentiaalisten sijoittajien, asiakkaiden, kumppaneiden ja perustajien kanssa.</li> </ul>
	<b>Läpikäytyt kompetenssit, jotka liittyvät Yrittäjyystaitojen viitekehykseen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>2.3 Resurssien mobilisointi:</b> Kerää ja hallitse tarvitsemiasi resursseja</li> </ul>
	<b>Oppitunnin keskimääräinen kesto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 190 minuuttia</li> </ul>
	<b>Oppitunnin aktiviteetit (*)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lukeminen, ajattelu, suunnittelu, kirjoittaminen, diojen ja mallien käyttö, visualisointi, brändäys, videon katselu, Canvan käyttö</li> </ul>
	<b>Oppitunnin ja sen toiminnan toteuttamiseen tarvittavat resurssit</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Internet-yhteys</li> <li>• Kannettava tietokone, tabletti, matkapuhelin</li> <li>• Ilmainen Canva-tili</li> <li>• Projektori</li> </ul>
	<b>Avainsanat</b>	
	<b>Pohdintamenetelmä</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ryhmäpohdinta ja yhteenveto</li> </ul>

	<b>TYÖKALU formaatti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Digitaalinen <input type="checkbox"/> Ei-Digitaalinen
	<b>Vaikeustaso</b>	<input type="checkbox"/> Aloittelija <input checked="" type="checkbox"/> Keskitaso <input type="checkbox"/> Edistynyt
	<b>Vihje fasilitaattorille ja ammattilaisille</b>	Innosta oppijoita tekemään luettelo liikeideansa potentiaalisista tukijoista/rahoittajista yhteystietoineen ja aloittamaan "pitchaaminen" heille
	<b>Materiaalilinkit, videoselitykset, kuvat, esimerkit?</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://www.shorturl.at/bdftJ">www.shorturl.at/bdftJ</a></li> <li>• <a href="https://pitchdeck.improvepresentation.com/what-is-a-pitch-deck">https://pitchdeck.improvepresentation.com/what-is-a-pitch-deck</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=P2LwuF7zn9c">https://www.youtube.com/watch?v=P2LwuF7zn9c</a></li> </ul>

KESTO	OTSIKKO	YKSITYISKOHDAT
10 min	Johdanto	<p>Pitch Deck on työkalu, joka vastaa kehyksen Resurssit-osioon. Oikein käytettynä sillä on valta varmistaa resurssien mobilisointi, talous ja kannattajien saaminen.</p> <p>Pitch deck on lyhyt esitys, joka on usein luotu PowerPointilla, Keynotella tai Prezillä ja jota käytetään tarjoamaan yleisöllesi nopea yleiskatsaus liiketoimintasuunnitelmastasi. Käytät yleensä pitch deckiäsi kasvokkain tai online-tapaamisissa potentiaalisten sijoittajien, asiakkaiden, kumppaneiden ja perustajien kanssa.</p> <p>Ihmiset, jotka käyttävät Pitch Deckiä esitelläkseen keitä he ovat, mistä heidän ideansa on, miksi se on merkityksellistä ja kenen tarpeita se auttaa, selittääkseen, miten heidän liiketoimintansa tekee sen ja miksi se on kestävä ja miksi se kannattaa.</p> <p>Tarinankerronnalla aloittaminen on hyvä tapa edetä.</p>
30 min	Työskentely	<p>Osallistujia pyydetään miettimään yhtä ideaa, joka heillä on, ja "myymään" se sijoittajille. Sijoittajia ovat kaikki muut osallistujat.</p> <p><b>Task:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Avaa ilmainen Canva-tili</li> <li>2. Tutustu ja käytä kaikkia linkissä #2 ja #3 annettuja neuvoja</li> <li>3. Käytä Canva-mallin linkkiä #1 luodaksesi enintään 5 minuutin pituisen esityksen</li> <li>4. Selitä ideasi esityksessäsi sitouttaaksesi ihmisiä emotionaalisesti: Kaikki rakastavat kuulla tarinoita, jopa sijoittajat, joten kerro jännittävä tarina startupistasi.</li> <li>5. Valmistaudu tekemään hyvä ensivaikutelma: Ensivaikutelma on voimakas. Uskokaa pois.</li> <li>6. Näytä ideasi takana olevat ihmiset: Keskity merkittävään ja merkitykselliseen saavutukseen jokaiselle henkilölle tiimissä, joka tunnistaa kyseisen henkilön voittajaksi</li> </ol>
50 min	Esitykset: Osa 1	Esityksiään esittävät osallistujat
10 min	Tauko	Tauko
50 min	Esitykset: Osa 2	Esityksiään esittävät osallistujat
10 min	Tauko	Tauko
10 min	Itsereflektio	<p><b>Pohdintakysymykset:</b></p> <p>Luuletko, että ideasi on esitetty hyvin? Miltä sinusta tuntuu, kun näet sen kentän muodossa? Näetkö heikkoja kohtia? Voitko korjata ne? Muista: ideasi uudelleenarviointi on jatkuva prosessi.</p>
20 min	Yhteenveto	Yhteenvetoa johtaa fasilitaattori ja osallistujat voivat jakaa tuloksiaan ja mielipiteitään työkokemuksestaan.

# Seuraa matkaamme



[www.enterprisecafe.eu](http://www.enterprisecafe.eu)



EUROPEAN  
ENTREPRENEURSHIP  
CAFÉS