

MODUULI 2:

Liiketoimintasuunnitelma

UNIT 1:

Liiketoimintamahdollisuudet





Tervetuloa!

Tervetuloa RESET-moduuliin 2: Liiketoimintasuunnitelman kehittäminen Tämä aineisto esittelee sinulle jakson 1: Liiketoimintamahdollisuudet.

Johdanto ja tavoitteet:

Ideoita liiketoimintaan on ympärillämme. Jotkut niistä ovat seurausta kuluttajien tarpeiden ja markkinakehityksen perusteellisesta analyysistä, toiset tulevat sattumalta

Tässä jaksossa opit liiketoimintamahdollisuuksien perusteet ja niiden toimivuuden arvioinnin.

Oppimistulokset:

Käytyäsi läpi tämän aineiston osaat:

- Käyttää erilaisia tekniikoita liiketoimintaideoiden luomiseen
- Tunnistaa liiketoimintamahdollisuuksia
- Arvioida liiketoimintamahdollisuuksia



Ideoita liiketoimintaan on ympärillämme. Jotkut niistä ovat seurausta kuluttajien tarpeiden ja markkinakehityksen perusteellisesta analyysistä, toiset tulevat sattumalta

Hyödyntääksesi syntyviä mahdollisuuksia, sinun on oltava valppaana, liitettävä luovasti elementtejä, joilla ei ehkä ole selvää suhdetta, ja oltava joustava hyödyntääksesi tilannetta tehokkaasti. Tärkein työkalu mahdollisuuksien hyödyntämiseen on ennakoiva asenne

Tässä jaksossa opit liiketoimintamahdollisuuksien perusteet ja niiden toimivuuden arvioinnin:

Käytyäsi läpi tämän aineiston osaat:

- Käyttää erilaisia tekniikoita liiketoimintaideoiden luomiseen
- Tunnistaa liiketoimintamahdollisuuksia
- Arvioida liiketoimintamahdollisuuksia

Liikeidean kehittäminen 1/3

Kuinka tunnistat liikeidean?

1. Tutki omaa osaamistasi
2. Pysy ajan tasalla nykyisistä tapahtumista



Kysymys on, kuinka voit tunnistaa liikeidean? Seuraavat tavat voivat auttaa sinua luomaan ideoita, joissa voi olla potentiaalia tulla liiketoimintamahdollisuuksiksi ja avata sinulle oven yritysmailmaan.

1. Tutki omia taitojasi
Onko sinulla lahjakkuutta tai todistettuja kokemuksia, joista voi tulla kannattavan liiketoiminnan perusta? Kysy itseltäsi "Mitä olen tehnyt? Mitä voin tehdä? Ovatko ihmiset valmiita maksamaan tuotteistani tai palveluistani?" Esimerkiksi: Mies, joka on vuosia hoitanut siivouspalveluita sairaalassa, hoitaa tänään omaa menestyvää kotitalous- ja yrityspuhdistuspalvelua.
2. Seuraa ajankohtaisia tapahtumia ja ole valmis hyödyntämään liiketoimintamahdollisuuksia
Uutisten lukeminen tai katseleminen auttaa sinua tunnistamaan markkinatrendit, joilla on liiketoimintamahdollisuuksia.

Liikeidean kehittäminen 2/3

3. Keksi uusi tuote tai palvelu

4. Lisää jo olemassaolevan tuotteen arvoa



3. Keksi uusi tuote tai palvelu

Avain uuden tuotteen tai palvelun liikeideoiden keksimiseen on tunnistaa markkinatarve, jota ei tyydytetä. Katso ympärillesi ja kysy itseltäsi: “Kuinka tätä tilannetta voitaisiin parantaa?” Kysy ihmisiltä lisäpalveluita, joita he haluaisivat nähdä. Keskity tietyille kohdemarkkinoille ja etsi ideoita palveluista, joista ihmiset olisivat kiinnostuneita. Esimerkiksi: Euroopassa on miljoonia ikääntyviä puutarhureita. Mitä tuotteita tai palveluita voisit luoda, joiden avulla he voivat puutarhassa pidempään ja helpommin?

4. Lisää arvoa jo olemassa olevalle tuotteelle

Tuotteen kehittäminen lisäprosessin kautta, palvelun lisääminen tai tuotteen yhdistäminen muihin tuotteisiin voi lisätä sen arvoa. Paikallinen viljelijä tarjoaa esimerkiksi vihannesten toimituspalvelun; Maksua vastaan kuluttajat voivat saada laatikon tuoreita vihanneksiä ovellensa viikoittain. Mitä liikeideoita voit kehittää näiden linjojen mukaisesti? Keskity siihen, mitä tuotteita voit ostaa ja mitä voit tehdä niille tai niiden kanssa luodaksesi kannattavan yrityksen.

Liikeidean kehittäminen 3/3

5. Investoi toisille markkinoille

6. Paranna olemassaolevan tuotteen palvelua

7. Seuraa trendejä



1. Tutki muita markkinoita

Jotkut liikeideat eivät sovellu paikallisiin kulutuksiin, mutta vetoavat suuresti ulkomaisiin markkinoihin. Tutustumalla muihin kulttuureihin ja tutkimalla muiden markkinoiden mahdollisuuksia on erinomainen tapa löytää liikeideoita.

2. Paranna olemassa olevaa tuotetta tai palvelua

Tuotteita tai palveluita, joita ei voida parantaa on olemassa vähän. Aloita liikeideoiden tuottaminen tarkastelemalla käyttämiäsi tuotteita ja palveluita sekä ideoimallakuinka ne voisivat olla parempia.

3. Seuraa trendejä

Joskus markkinat syntyvät ilman näkyvää syytä; ihmiset haluavat yhtäkkiä jotain, ja siitä johtuvaa kysyntää ei voida tyydyttää. Tarkastele olemassa olevia yrityksiä ja niiden tarjoamia tuotteita ja palveluita ja selvitä, tarvitaanko jotakin lisää näille tuotteille tai palveluille.

Kehittyvät talousalat 1/4

Tärkeimmät kehittyvät talousalat ovat:

- ICT;
- Eko-teollisuus;
- Uusiutuvat energiat;
- Kestävä turismi;
- Rakennusten restaurointi;
- Kulttuuripalvelut.

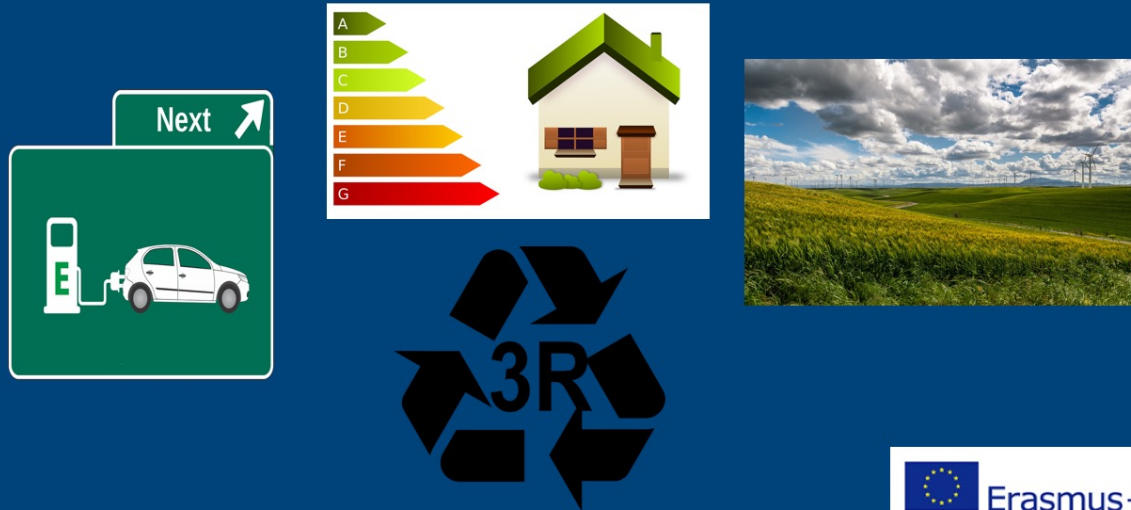


Riippumatta syistä tai motiiveista jotka sinulla on yrityksen perustamiseen liittyvistä syistä on tärkeää, tiedostaa, että yrityksen menestymiseksi kaupallistettavan tuotteen tai palvelun on oltava sosiaalisesti arvostettu, ja tämä tapahtuu vasta, kun se täyttää jonkin tarpeen. Tämä ehto täyttyy, kun toimit kehittyvällä talousalalla. Talouskriisi on johtanut monien yritysten muutoksiin ja uusien luomiseen asiakaslähtöisen vision avulla. Nykyisin tärkeimmät nousevat talousalat ovat seuraavat:

Sosiaali- ja terveyspalvelut
ICT;
Eko-teollisuus;
Uusiutuvat energiat;
Kestävä turismi;
Rakennusten restaurointi;
Kulttuuripalvelut

Kehittyvät talousalat 2/4

Esimerkkejä mahdollisesta kehittyvistä aloista



Some examples of activities with potential development are:

- Sähköautojen latausinfrastruktuuri;
- Vanhojen rakennusten energiatehokkuuden parantaminen;
- Kulutustavaroiden, kuten kunnostettujen huonekalujen, uudelleenkäyttö
- Kestävät maatilat;
- Biotekniikan sekä terveyden ja lääketieteen alat, joilla pyritään torjumaan väestön ikääntymisen mukanaan tuomia ongelmia
- läkkäiden fyysisen ja psyykkisen koulutuksen välineiden, kuten videopeliohjelmien, kehittäminen 55–75-vuotiaiden ihmisten ajotaitojen parantamiseksi.

Kehittyvät talousalat 3/4




- Perinteisen sektorin ulkopuolella toimivat matkailuyritykset (joilla on henkilökohtaisia reittejä ja aktiviteetteja tarjottavana eri segmenteille kuten ekologisista asioista, valokuvauksesta, historiasta tai vaikka, politiikasta kiinnostuneille);
- Liiketoiminnat, jotka suuntautuvat vastaamaan ikääntyneen tai huollettavana olevan väestön tarpeisiin, kuten heille sopeutetut supermarketit (esimerkiksi tietyillä tuotteilla, kätevä pysäköinti ja helppo maksu); tai palveluyritykset, joilla helpotetaan sosiaalista elämää, matkoja tai vapaa-aikaa ja estämään sosiaalista eristäytymistä samalla heidän itsenäisyyttään kunnioittaen.

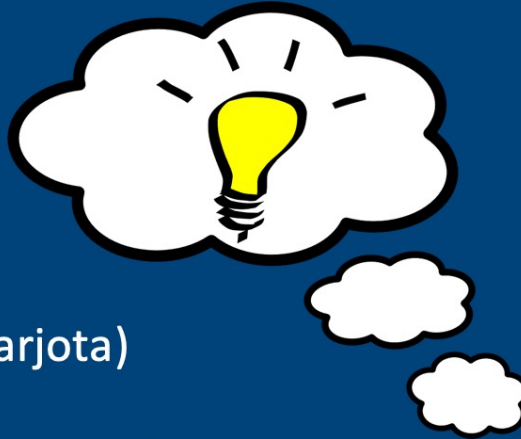
Kehittyvät talousalat 4/4



- Henkilökohtaiset palvelut esim. vaatteiden keräämisestä , pesusta ja toimittamisesta tietyille väestöryhmille, kuten vanhuksille, huollettaville ja muille (esimerkiksi ammatillisessa toiminnassaan liian kiireisille), jotka eivät halua tai eivät tiedä miten suorittaa tiettyjä askareita.
- Kiinteistöpalvelut eläkeläisille, missä tarjolla avustetuilla palveluilla varustettuja asuntoa. Myös olemassa olevien asuntojen muuttamiseksi vanhemman väen tarpeisiin vastaaviksi, tulee olemaan kysyntää.
- Videopelien luominen käytettäväksi verkkokoulutuksessa. Videopelit on määritetty arvokkaiksi työkaluiksi tällaiseen koulutukseen, mikä johtaa uusiin liiketoimintamahdollisuuksiin.

SCAMPER menetelmä

- **S**ubstitute (korvata)
- **C**ombine (yhdistellä)
- **A**dapt (sovittaa) 
- **M**odify (edit)
- **P**ut to another use (tarjota)
- **E**liminate (poistaa)
- **R**everse (järjestää uudelleen)



Yksi työkalu, joka voi auttaa sinua luomaan ideoita on SCAMPER-tekniikka. Alex Osborn, joka monien mielestä on aivoriihi-tekniikan luoja, esitti alun perin monia SCAMPER-tekniikassa käytettyjä kysymyksiä. Kuitenkin, Bob Eberle, kouluttaja ja kirjailija, järjesti nämä kysymykset SCAMPER-akronyymiksi.

SCAMPER tarkoittaa seuraavaa:

- Substitute (korvata)
- Combine (yhdistellä)
- Adapt (sovittaa)
- Modify (editoida)
- Put to another use (tarjota)
- Eliminate (poistaa)
- Reverse (järjestää uudelleen)

Käytä työkalua esittämällä kysymyksiä olemassa olevista tuotteista. Nämä kysymykset auttavat sinua keksimään uusia ideoita uusien tuotteiden kehittämiseksi ja nykyisten parantamiseksi. Löydät luettelon kyselyluettelosta monisteesta.

Ideointia lisääviä toimenpiteitä

- Ympäristön muutos
- Häiriöiden poisto
- Positiivinen vahvistaminen
- Luova ”vetelehtiminen”
- Hauskanpito ja huumori



Yksinkertaisia toimia, jotka voivat auttaa ideoiden luomisprosessissa ja luoda positiivisen ilmapiirin, ovat:

- Ympäristön muutos: Joskus ”asetelman” muuttaminen muuttaa ajatteluprosessiasi.
- Häiriötekijöiden sulkeminen: Pidä ajattelutilasi häiriöistä vapaana niin kirjaimellisesti kuin henkisestikin. Sammuta matkapuhelimesi, sulje ovi, siirrä puhelut ja sitten ajattele.
- Positiivinen vahvistaminen: usko itseesi ja luovuuteesi.
- Luova vetelehtiminen: ota päiväunet, mene kävelylle, kuuntele musiikkia, leiki lastenlasten kanssa, pidä tauko muodollisen idean luomisesta. Mielesi tarvitsee lepoa, ja keksii usein yhteyksiä juuri silloin, kun se ei yritä luoda niitä.
- Hauskanpito ja huumori



Arvioi ideasi elinkelpoisuus 1/3

Millaista kilpailua on ideasi kanssa?

Miten yritykseni idea erottuu toisista?



Onko riittävää
asiakaskuntaa?

Miten houkutella ensimmäinen
asiakas?



Kun olet päättänyt liikeideasi, sinun on arvioitava sen kannattavuus. Tässä on joitain kysymyksiä, joita voit kysyä:

- Millaista kilpailua on ideasi kanssa? Onko alueellani monia muita yrityksiä, jotka tarjoavat samanlaisia palveluita? Jos on, menestyvätkö vai kamppailevatko toimeentulosta?
- Miten liikeidea erottuu muista samankaltaisista yrityksistä alueella?
- Olenko rakentanut markkinasektorin markkinoidakseni tuotteita tai palveluita?
- Onko tuotteelleni tai palvelulleni monia mahdollisia asiakkaita vai onko heitä vähän?
- Kuinka houkuttelen ensimmäiset asiakkaat?

Arvioi ideasi elinkelpoisuus 2/3

- Selvitä millaista kilpailua on;
- Etsi kapea markkina-alue;
- Selvitä, onko markkina-alueella kysyntää;
- Tutki mitä potentiaaliset asiakkaat etsivät.



Tärkein tapa vastata näihin pienyrityksen elinkelpoisuutta koskeviin kysymyksiin on tehdä huolellinen tutkimus. Seuraavassa on joitain tekniikoita sen määrittämiseksi, onko yrityksesi ideasi voittava:

- Ota selvää mikä kilpailu on.
Liikeidean kannattavuutta selvitellessä sinulla on oltava hyvä käsitys alueesi kilpailusta.
- Etsi kapea markkina-alue
Vaikka ympärillä saattaa olla kilpailijoita, myös yrityksesi voi menestyä. Tärkeintä on löytää oma markkina-alue tai pienempi kohdealue markkinoida liikeideasi. Markkina-alueen rajaus auttaa erottamaan teidät kilpailusta ja kasvattamaan menestysmahdollisuuksia.
- Ota selvää, onko alueellasi kysyntää.
Toinen tärkeä osa yritysideoiden kannattavuuden arviointia on määrittää, onko alueella kysyntää vai ei.
- Tutki, mitä potentiaaliset asiakkaasi etsivät.
Yrityksesi menestyy paremmin kun ensiksi selvität, haluavatko ihmiset todella tarjoamiasi palveluita tai tuotteita

Arvioi ideasi elinkelpoisuus 3/3

Ensimmäisen vaiheen seulonta: Luo mahdollisia liikeideoita käyttämällä luovia työkaluja esim. aivoriihi.



Toisen vaiheen seulonta: Arvioi erilaisia parametreja, jotka liittyvät taloudellisen toiminnan kriteereihin

Järjestelmällinen tapa arvioida liikeidean kannattavuus on seuraava:

Ensimmäisen vaiheen seulonta: Luo mahdollisia liikeideoita käyttämällä luovia työkaluja esim. Select three business ideas from your list. Valitse luettelosta kolme liikeideaa. Ajattele suppiloa, jonka sisällä on erikokoiset suodattimet, jonka kautta voidaan seuloa monia liiketoimintaideoita niiden tärkeyden mukaan.

Toisen vaiheen seulonta: Toinen vaihe antaa ensimmäiselle vaiheelle laadun lisäämällä erilaisia taloudellisiin perusteisiin liittyviä parametreja (markkinat, taidot, tekniikka / laitteet, raaka-aineet, kilpailijoiden tilanne). Kun nämä parametrit on arvioitu ja luokiteltu voidaan jatkaa avainmuuttujien ristiintarkastuksella (kriittiset menestystekijät).

Kriittiset menestystekijät

5-extremely high; 4-high; 3-average; 2-fair; 1-poor; 0-absent							
Business ideas	Availability of						
	Demand +	Staff +	Tools +	Raw material +	Total =	Competitors -	Grand total =
1 st business idea	2	2	2	1	7	3	4
2 nd business idea	5	4	3	5	17	3	14
3 rd business idea	4	3	4	3	14	2	12

Nämä tekijät vaikuttavat liikeidean onnistumiseen tai epäonnistumiseen. Huomaa, että CSF merkitsee kriittistä menestystekijää erityisesti yksilöityyn liiketoimintaan, mikä on erittäin tärkeää kyseisen liiketoiminnan menestymiselle. Jos tämä tietty tekijä puuttuu, on riittämätön tai sitä ei oteta asianmukaisesti huomioon, se voi johtaa suunnitellun liikeidean täydelliseen epäonnistumiseen. Kun verrataan yllä olevien parametrien pistemääriä kullekin liiketoimintaidealle, on mahdollista valita yksi, joka on kannattava.

Käytä seuraavia parametreja saadaksesi paras liikeidea. Päätöksenteon helpottamiseksi on mahdollista pisteyttää kaikki parametrit seuraavasti:

Lisäparametrit

- Helppokäyttöisyys
- Riskiaseman
- Valtiovallan prioriteetit ja tukikriteerit



Sseuraavat lisäparametrit on hyvä nähdä liiketoimintaidean valinnassa:

- Helppokäyttöisyys kriteeri
 - voidaanko yritys aloittaa lyhyessä vai kohtuullisessa valmistelujaksossa (kuten kolme kuukautta) vai ei;
 - missä määrin yrittäjä hallitsee odottamattomia vaikeuksia ja aloittaa toiminnan;
 - Käytettävissä olevat taloudelliset ja henkilöstöresurssit
- Riskienhallinnan kriteerit
 - Voidaanko tuotetta tai palvelua helposti kopioida tai jäljitellä, jos muut pitävät sitä kannattavana;
 - Kilpailijat, joilla on enemmän resursseja ja asiantuntemusta, voivat tehokkaasti ”kostaa”, jos uusi liiketoiminta uhkaa niitä;
 - Suunniteltu liiketoiminta voi kärsiä odottamattomista tekijöistä, kuten raaka-aineiden puuttumisesta.
- Valtiovallan prioriteetti- ja tukikriteerit
 - Onko suunniteltu yritystoiminta hallituksen luettelossa painopistealueista investointien ja työllisyyden edistämiseksi?
 - Onko mahdollista saada valtion tukea, kuten verovähennyksiä, lainaa alennetulla korolla tai muita tukia, kuten markkinoille pääsy, tekniset tai neuvontapalvelut?



SWOT analyysi

	Helpful	Harmful
Internal origin	Strengths Positive factors to be capitalised	Weaknesses Negative factors to be eliminated
External origin	Opportunities To make use of them	Threats To avoid/consider them

Kun olet valinnut liikeidean, sinun on saatava selville, onko kyse kilpailukykyisestä ja kannattavasta hankkeesta. Voit testata tämän tekemällä SWOT-analyysin. Se on tekniikka vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien tunnistamiseen. Sitä voidaan soveltaa yrityksen toiminnallisille alueille samoin kuin hankkeisiin, tuotteisiin ja palveluihin. Uuden yrityksen perustamista varten vahvuus, heikkous, mahdollisuudet ja uhka ansaitsevat enemmän huomiota, koska ne auttavat arvioimaan tai päättämään yrityksen perustamisesta vai ei.

- Vahvuuksia ja heikkouksia, etsitään yrityksen sisällä ja henkilökohtaisista tilanteista, jotka saattavat vaikuttaa yritystoimintaan;
- Mahdollisuuksien ja uhkia etsitään yrityksen ulkopuolelta ja yritä arvioida tilanteita, joihin et voi vaikuttaa, mutta joita voit hyödyntää tai mahdollisesti välttää



Yhteenvedo pääasioista 1/2

- ✓ Tutki omia taitojasi;
- ✓ Pysy ajan tasalla ajankohtaisista tapahtumista ja ole valmis hyödyntämään liiketoimintamahdollisuuksia;
- ✓ Keksi uusi tuote tai palvelu;
- ✓ Lisää arvoa olemassa olevaan tuotteeseen;
- ✓ Tutki muita markkinoita;
- ✓ Paranna olemassa olevaa tuotetta tai palvelua;
- ✓ Seuraa trendejä;
- ✓ Tärkeimmät kasvavat talouden alat voivat olla arvokas lähde liikeideoille.



Seuraavat tavat voivat auttaa sinua luomaan ideoita, joista voi tulla yritys:

- Tutki omia taitojasi;
- Pysy ajan tasalla ajankohtaisista tapahtumista ja ole valmis hyödyntämään liiketoimintamahdollisuuksia;
- Keksi uusi tuote tai palvelu;
- Lisää arvoa olemassa olevaan tuotteeseen;
- Tutki muita markkinoita;
- Paranna olemassa olevaa tuotetta tai palvelua;
- Seuraa trendejä;
- Tärkeimmät kasvavat talouden alat voivat olla arvokas lähde liikeideoille.





Yhteenveto pääasioista 2/2

- SCAMPER-menetelmä sisältää useita kysymyksiä, jotka auttavat sinua luomaan ideoita uusien tuotteiden kehittämiseksi ja nykyisten parantamiseksi. Voit tarkistaa osion ja testata kysymyksillä liiketoiminta-ajatuksesi.
- Voit arvioida kriittisiä menestystekijöitä esittämällä tiettyjä kysymyksiä, jotka liittyvät henkilökuntaan, työkaluihin, tuotteen / palvelun kysyntään alueellasi sekä asiakkaiden tarpeisiin, raaka-aineen saatavuuteen ja kilpailuun.



SCAMPER-menetelmä sisältää useita kysymyksiä, jotka auttavat sinua luomaan ideoita uusien tuotteiden kehittämiseksi ja nykyisten parantamiseksi. Voit tarkistaa osion ja testata kysymyksillä liiketoiminta-ajatuksesi.

Voit arvioida kriittisiä menestystekijöitä esittämällä tiettyjä kysymyksiä, jotka liittyvät henkilökuntaan, työkaluihin, tuotteen / palvelun kysyntään alueellasi sekä asiakkaiden tarpeisiin, raaka-aineen saatavuuteen ja kilpailuun.

Hyödyllinen työkalu ideoidesi arvioimiseksi on SWOT-analyysi.





Kiitos, että käytit aikaa RESET-projektiryhmän kehittämän "Liiketoimintamahdollisuudet" – aineiston läpikäymiseen.

Jos haluat käyttää RESET-projektin kehittämiä lisätietoja tai lisäresursseja, käy projektin verkkosivuilla osoitteessa: www.resetproject.eu



Kiitos, että käytit aikaa RESET-projektiryhmän kehittämän "Liiketoimintamahdollisuudet" – aineiston läpikäymiseen.

Jos haluat käyttää RESET-projektin kehittämiä lisätietoja tai lisäresursseja, käy projektin verkkosivuilla osoitteessa: www.resetproject.eu





innovementum

in association with

S V E B ■ Schweizerischer Verband für Weiterbildung
Fédération suisse pour la formation continue
F S E A ■ Federazione svizzera per la formazione continua
Swiss Federation for Adult Learning

with funding from

movetia Austausch und Mobilität
Echanges et mobilité
Scambi e mobilità
Exchange and mobility



This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Project number: 2017-1-FR01-KA204-037152.

