



**Yrittäjyystaitojen
BUUSTAUS**

Etelä-Pohjanmaa

Uutta yritystoimintaa oman osaamisen pohjalta

Jussi Hietala 15.1.2026

Yrittäjyystaitojen Buustaus –hanke

1.1.2025-30.10.2026



Euroopan unionin
osarahoittama

Suomen Yrittäjäopisto 

Yrittäjyystaitojen buustaus -hanke

Hankkeemme auttaa maaseudun yrittäjiä ja työnhakijoita löytämään kannattavia elinkeinoja muutostilanteissa.

[Yrittäjyystaitojen Buusti - Etelä-Pohjanmaalla - Suomen Yrittäjäopisto](#)

Yrittäjyyden buusti

Etelä-Pohjanmaan alueen yrittäjille ja yrittäjyyttä suunnitteleville tukea työelämän digitaitojen ja johtamistaitojen vahvistamiseen, yritystoiminnan kehittämiseen sekä verkostoitumisen edistämiseen

Uudelle urapolulle

Uutta työelämän suuntaa etsiville tukea työ- ja toimintakyvyn parantamiseen, osaamisen päivittämiseen ja uusille työurille siirtymiseen

Yrittäjyyden mentorointiohjelmat

Yritystoiminnan kiihdyttämö, Yritystoiminnan hautomo ja Maaseudun tulevaisuuden yrittäjyys -työpajat

Tämän työpajan tavoitteet

- Auttaa selvittämään ja päivittämään yritysidea
- Ymmärtää omaa toimintaympäristöä ja sen vahvuuksia
- Tunnistaa omat vahvuudet
- Suunnitella realistista suuntaa yritystoiminnalle

Mitä tarkoittaa yrityksen strategia?

- Mitä yritys tekee?
 - Kenelle se tekee?
 - Miten se tekee sen paremmin tai eri tavalla?
 - Niin että asiakas sitä haluaa
 - Ja että sen voi tehdä kannattavasti
-
- Strategia tarkoittaa myös ei-päätöksiä! Et voi hajottaa voimiasi kaikkeen yhtäikaa.

Yritystoiminnassa on oltava todellinen vahvuus

Olennainen kysymys: Miksi asiakas ostaa juuri minulta? Mikä on rehellinen vastaus?

– **Koska hän viitsi etsiä muita vaihtoehtoja?**

Tämä on vaarallinen tilanne!

– **Koska minulta saa halvimmall.**

Hyvä, vain jos kustannuksesi ovat alhaisimmat.

– **Koska minulta saa sellaista, mitä muualta ei saa.**

Oikein hyvä, jos se on sitä, mitä asiakas tarvitsee.

– **Koska olen hänelle sopivin vaihtoehto.**

Aina ei tarvitse olla paras, vaan tärkeintä on olla sopivin.

Ymmärrä asiakkaan tarpeet ja pidä yhteyttä!

Esimerkki strategisesta suunnittelusta

Lähtökohta: Laaja valikoima palveluita ja tuotemyyntiä viherrakentamisen ja metsänhoidon aloilla.

Millä vahvuuksilla (tai “vahvuuksilla”) toimittiin?

- Rakennusurakointi: Vakiintuneet henkilösuhteet, joiden avulla töitä saatiin. Mutta vain sillä edellytyksellä, että tarjoukset olivat hyvin edullisia. Kilpailijoita oli paljon, kaikki oikeastaan samanlaisilla resursseilla. Urakoiden saaminen oli kiinni siitä, kuka tinki eniten katteestaan.
- Tuotemyynti: Useimmissa tuoteryhmissä kova hintakilpailu. Koska tuotekohtainen kate oli pieni, oli tulos saatavissa vain isoja määriä myymällä. Poikkeuksena metsäkunta, jonka toimituksissa oli selvä logistinen kilpailuetu.
- Metsäpalvelut: Vahvuutena oli ammatillinen osaaminen ja kyky organisoida isoa ryhmää työntekijöitä.



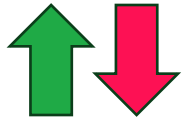
Esimerkki strategisesta suunnittelusta, jatkuu

Jatkuvat ongelmat rakennusurakoinnin katteessa ja sopimusehtoja koskevat erimielisyydet pakottivat tekemään ratkaisut, jotka olisi ollut hyvä tehdä jo aikaisemmin.

Kaikki toimialat arvioitiin uudelleen, ja määriteltiin realistisesti onko niissä todellista, kestävää vahvuutta.



- Rakennusurakointi: Riskit suuret. Kate pieni. Kilpailu urakoista yhä kovempaa. Päätettiin olla tarjoamatta, vaikka kyselyitä yhä tuli.



- Tuotemyynti: Kärjeksi otettiin kunta, sillä siinä on selkeä logistinen etu (edulliset kustannukset). Sitä tukee siirtonurmi, sillä näitä tuotteita ostetaan usein samoihin kohteisiin. Muita tuotteita voidaan ottaa rinnalle, jos hankintakustannukset saadaan riittävän alas.



- Metsäpalvelut: Tarjoushintoja nostettiin ja toiminta säilyi. Vakioasiakkaiden kanssa pidetään jatkuvasti yhteyttä ja varmistetaan, että ollaan tyytyväisiä puolin ja toisin.

Esimerkki strategisesta suunnittelusta, jatkuu

Muutosten tuloksena yrityksen liikevaihto on aikaisempaa parempi, mutta tulos aikaisempaa parempi.

Yrityksellä on aidot vahvuudet kaikessa, mitä se tekee.

Asiakkaiden kanssa pidetään tiiviisti yhteyttä ja varmistetaan asiakkaan tyytyväisyys.



Asiakas ja kannattavuus

- Asiakkaan on koettava arvoa
- Asiakkaan ongelma, tarve tai tahto on todellinen
- Ratkaisusta ollaan valmiita maksamaan
- Toiminnan on oltava taloudellisesti järkevää

Kasvavia yritysten liikeideoita

Resq Club

- <https://www.resq-club.com/fi/>

Yhdistää ravintoloiden tarpeen päästä eroon hävikkiruoosta sekä asiakkaiden tarpeen toimia vastuullisesti ja hankkia edullista ruokaa. Mobiilisovellus auttaa löytämään tarjoukset.

Sauna Menthol

- <https://www.saunamenthol.fi/>

Tehokas saunatuoksu, toimiva verkkokauppa ja markkinointi, ketterät toimitukset

Miksi toimintaympäristö muuttuu?

- Talous ja politiikka
- Teknologia
- Kuluttajakäyttäytyminen
- Lainsäädäntö ja vastuullisuus

PESTEL-tarkastelu - miten ympäristömme muuttuu?

Työkalu muutosten hahmottamiseen

- P = Poliittinen
- E = Taloudellinen
- S = Sosiaalinen
- T = Teknologinen
- E = Ekologinen
- L = Lainsäädäntö

Muutosvoimat 2026

	Merkittävimmät muutosvoimat vuoteen 2029 mennessä	% vastaajista	muutos
1	Tekoälyn ja automaation kiihtyvä kehitys	78 %	(-)
2	Organisaatioiden muutoskyvykkyys ja oppimisen rakenteiden uudistuminen	70 %	uusi
3	Työnkuvien ja osaamisvaatimusten nopea päivittyminen, jatkuvan oppimisen pakko	57 %	uusi
4	Johtajuusparadigman murros, tuotantolähtöisestä ajattelusta kohti ihmislähtöistä ajattelua	36 %	↑
5	Kuluttaja- ja asiakaskäyttäytymisen muutokset	33 %	↓
6	Työntekijöiden hyvinvoinnin heikkeneminen ja kognitiivinen kuormitus	30 %	↑
7	Globaalit disruptiot ja geopolittinen epävarmuus	28 %	↓
8	Makrotalouden ilmiöt, talous- ja rahapolitiikka	22 %	↓
9	Kiristynvä regulaatio (ESG, CSRD, AI Act)	22 %	↓
10	Vihreä siirtymä ja kestävän kehityksen painotuksen lisääntyminen liiketoiminnassa	15 %	↓
11	Monimuotoisten työn muotojen yleistyminen palkkatyön sijaan (freelancer, interim, fractional)	14 %	↑
12	Työvoiman demografiset muutokset, ikääntyvän väestön ja monimuotoisuuden lisääntyminen	12 %	↓
13	Työn hybridimallit ja "työn uusi sosiaalinen sopimus"	9 %	(-)
14	Globaalin osaajapulauksen kasvu teknologian ja erikoisalojen osaamisessa	9 %	(-)
15	Diversiteetti ja inklusiivisuus	4 %	(-)

Johdon agendalla 2026: Trendit ja muutosvoimat K5. Mitkä seuraavista muutosvoimista vaikuttavat eniten omaan organisaatioosi vuoteen 2029 mennessä? Valitse enintään viisi (5) keskeistä muutosvoimaa. N=244.

JOHDON AGENDALLA 2026



Euroopan unionin
osarahoittama

Poimintoja listalta - nämä vaikuttavat yrityksiin

- TEKÖÄLY JA AUTOMAATIO
 - Niiden kanssa ei kannata kilpailla, vaan niitä täytyy hyödyntää
- KULUTTAJAKÄYTTÄYTYMISEN MUUTOKSET
 - Esimerkiksi vastuullisuus, helppous
- REGULAATIO ELI SÄÄNTELY
 - Tuovat lisää vaatimuksia mutta voivat myös poistaa kilpailijoita markkinoilta
- MAAILMAN POLIITTINEN EPÄVARMUUS
 - Oletko riippuvainen jostain, jonka saatavuus voi vaikeutua?
- TALOUSTILANNE, RAHAN SAATAVUUS
 - Miten helpotat asiakkaan maksamista?
- VIHREÄ SIIRTYMÄ
 - Vaatimukset, rahoitus, ihmisten käyttäytymisen muutokset
- VÄESTÖN IKÄÄNTYMINEN
 - Tarpeet muuttuvat

Yrittäjän oma osaaminen

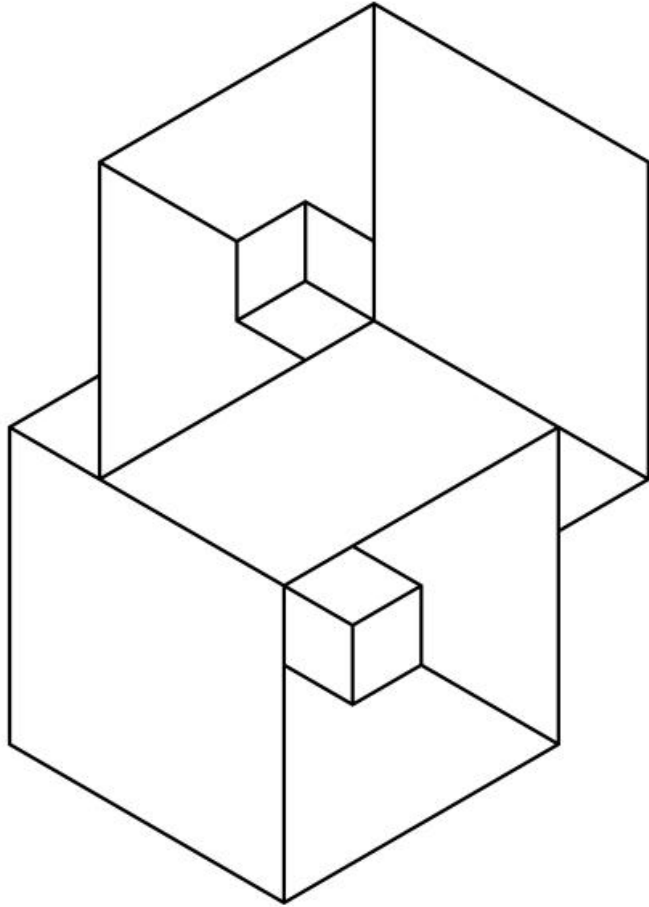
- Mitä osaat parhaiten?
- Mistä sinulla on kokemusta?
 - Ota huomioon kaikki elämän aikana kertynyt kokemus: työ, koulutus, muu elämäkokemus
- Mitä muut kysyvät tai pyytävät sinulta usein?
 - Usein tämä antaa vinkkiä siitä, missä olet hyvä

Työkokemus kilpailuetuna

- Toimialan tuntemus
- Asiakasymmärrys
- Ongelmat ja ratkaisut
- Luottamus

Tämä on kokemusta, joka syntyy vain ajan kanssa.

Se antaa sinulle etumatkaa moniin muihin toimijoihin nähden.



Aiemman osaamisen hyödyntäminen: työkokemus

Työkokemus 1

- Tehtävät:
- Osaamiset:

Työkokemus 2

- Tehtävät:
- Osaamiset:

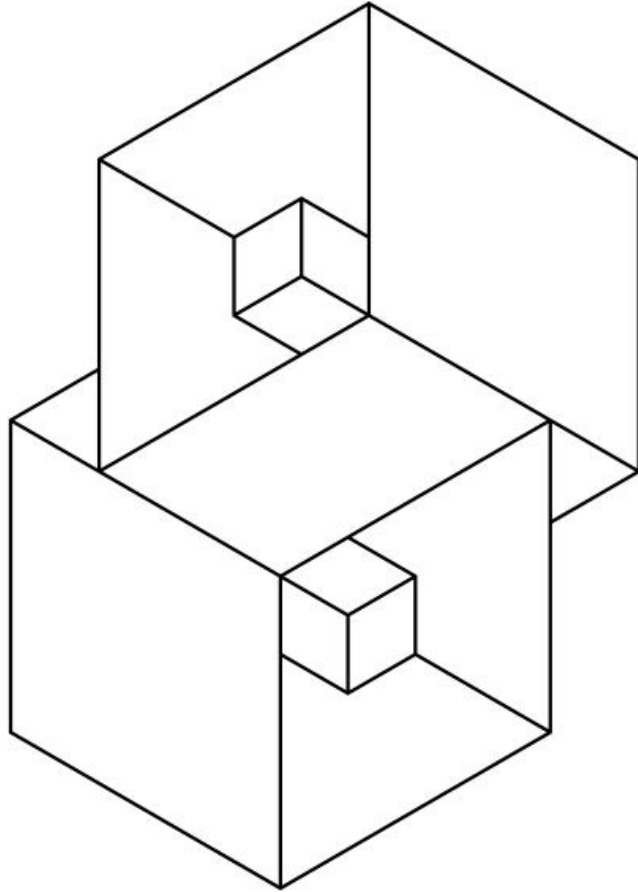
Työkokemus 3

- Tehtävät:
- Osaamiset:

Työkokemus 4

- Tehtävät:
- Osaamiset:





Aiemman osaamisen hyödyntäminen: tavat hyödyntää

- Tavat hyödyntää:
- Esimerkkejä tilanteista:



Mitä taitoja jo omaan ja mitä osaamista tarvitsen

Osaamiset ja taidot, jotka jo on:

Aiempi koulutus

- Koulutus:
- Kurssit:

Mitä taitoja jo omaan

- Taito:
- Taito:
- Taito:

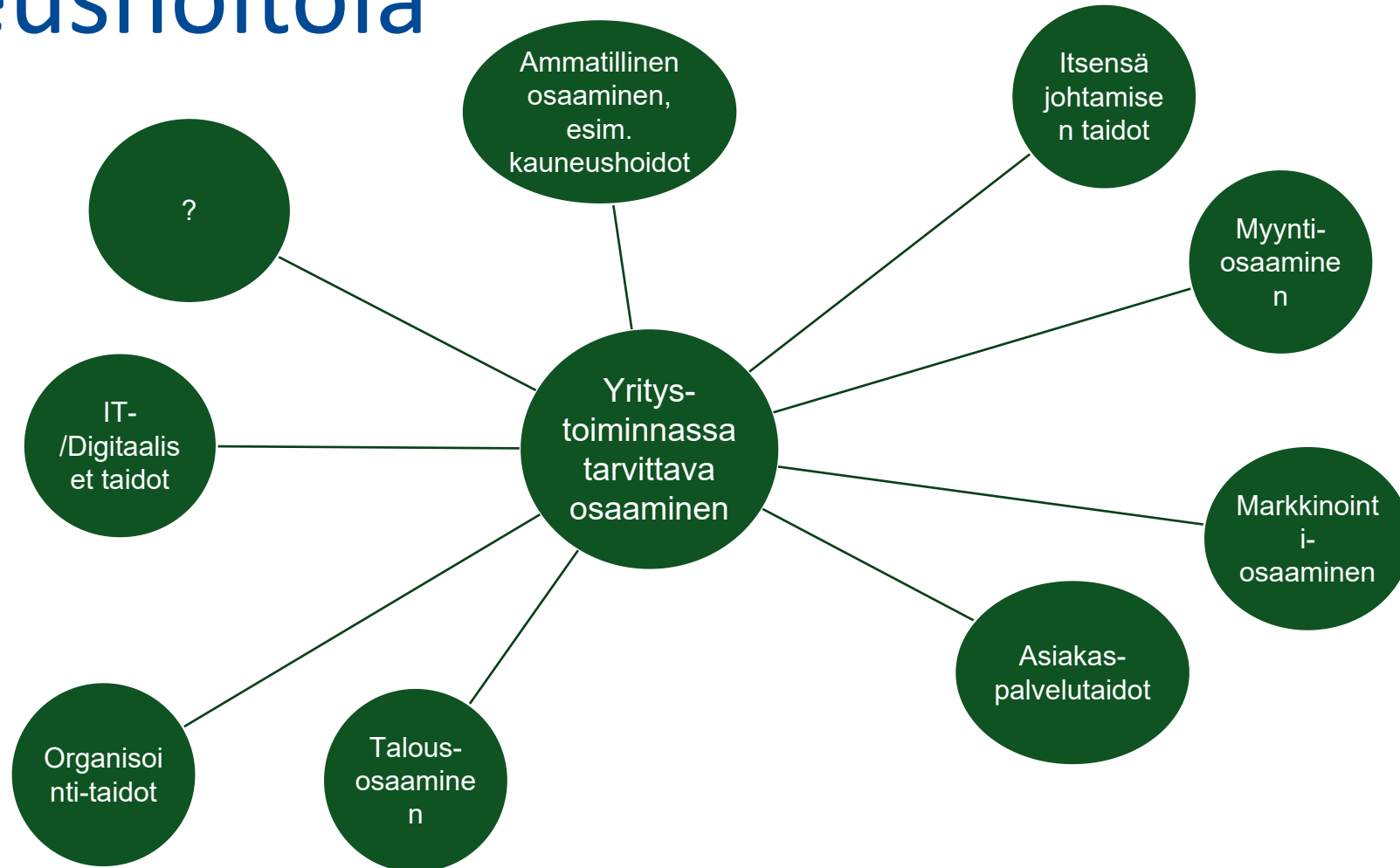
Mitä osaamista ja taitoja tarvitsen?

- Taito:
- Taito:
- Taito:

Verkostot ja kontaktit

- Asiakkaat
- Yhteistyökumppanit
- Alihankkijat
- Neuvonantajat

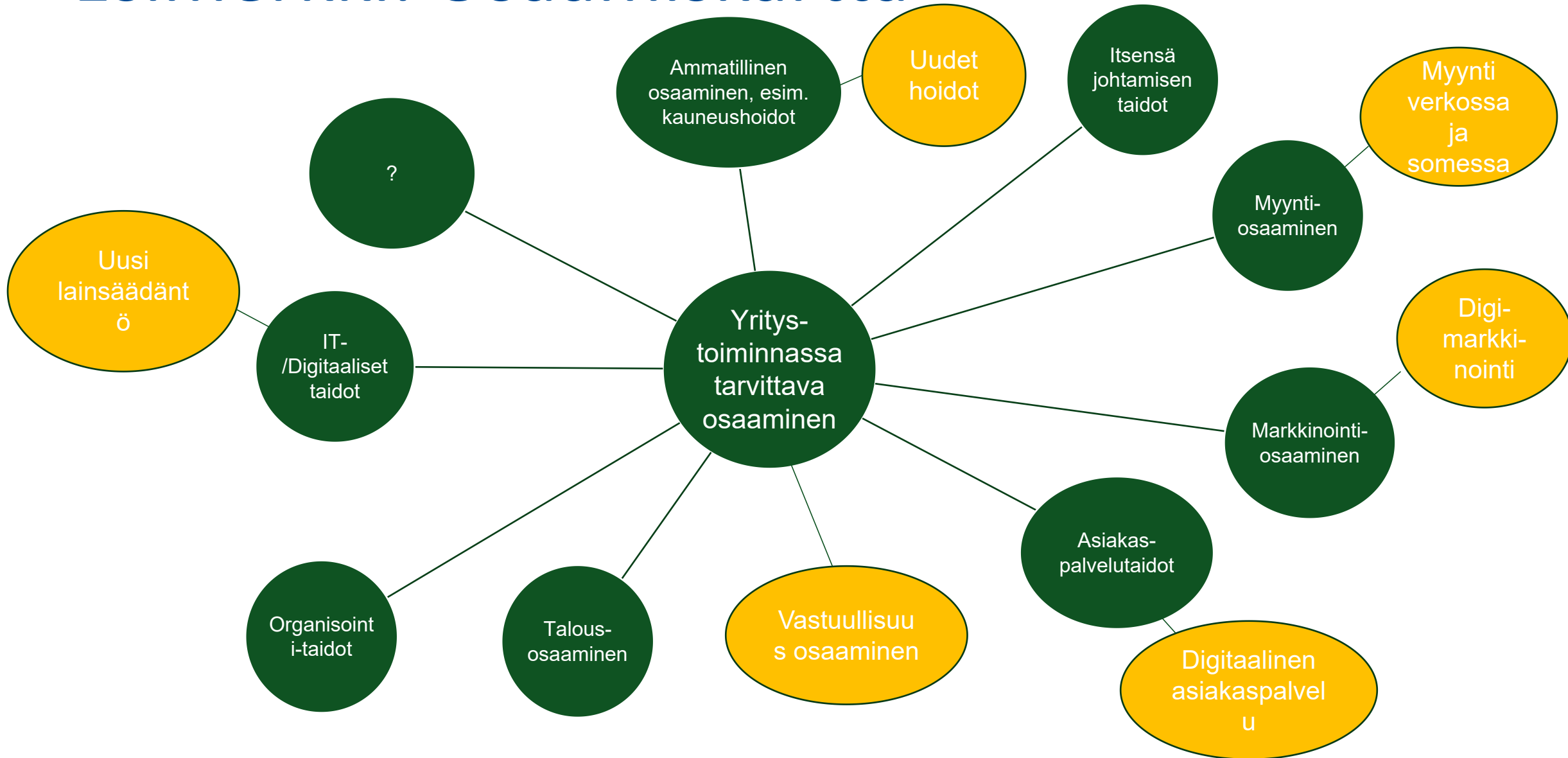
Esimerkki: Osaamiskartta, Kauneushoitola



Osaamiskartta

1. Mitä osaan tällä hetkellä?
2. Mitä muuta osaamista tarvitsen suunnittelemassani yritystoiminnassa?

Esimerkki: Osaamiskartta



Osaamiskartta

3. Merkitse nyt osaamiskarttaan ne osaamisalueet, joissa olet hyvä.

4. Merkitse myös kehittämistä vaativat osaamisalueet. Ratkaisu voi olla oman osaamisen kehittäminen TAI osaamisen hankkiminen joltain kumppanilta tai työntekijältä.

Yleensä et voi olla kaikkien asioiden asiantuntija, vaan on tärkeää valita mitä osaamista kehität itselläsi, ja mihin hankit osaamista muualta

Vahvuuksien hyödyntäminen

- Valitse liikeidea osaamisen pohjalta
- Älä aloita nolasta
- Täydennä osaamista verkostoilla

Liikeidea omista lähtökohdista

- Kaikki ideat eivät sovi kaikille
- Paras idea tuntuu realistiselta
- Pienikin idea voi kasvaa

Harjoitus: Yritystoiminnan suunnittelu

- Kirjoita ylös ajatuksesi
- Keskity realismiin

Harjoitus – vaihe 1

- Mitä tarjoat?
- Kenelle? Ketkä olisivat käyttäjät ja maksajat?
- Mihin asiakkaan tarpeeseen, tahtoon tai ongelmaan tämä vastaa?
- Mitä avoimia kysymyksiä sinulla on tähän suunniteltuun toimintaan liittyen?

Harjoitus - vaihe 2

- Miten tämän tuotteen tai palvelun toteutus ja myynti käytännössä tapahtuisi?
- Voitko keskustella mahdollisen asiakkaan tai muun asiantuntijan kanssa siitä, miten asiakkaat haluavat hankkia tämän tuotteen tai palvelun, ja miten palvelu tai toimitus tulisi toteuttaa?
- Voitko testata toteutusta?

Harjoitus - vaihe 3

- Mitä osaamista sinulla nyt on suunniteltuun liiketoimintaan?
 - Huomioi koko yrityksen toiminnan vaatima osaaminen.
- Mitä lisäosaamista tarvitset?
 - Mitä osaamista sinun tulee kehittää itse? Huomioi myös, että osaaminen vanhenee.
 - Miten hankit sitä?
- Mitä osaamista sinun tulee hankkia muilta (kumppanit, asiantuntijat, työntekijät?)
 - Mistä rupeat hankkimaan tätä osaamista?

Tuumasta toimeen

Tee itsellesi aikataulu, miten edistät asiaa. Mitkä ovat ensimmäiset askeleet?

Kehitystoimi	Mitä teen?	Milloin?
Idean kehittäminen ja keskustelu mahdollisten asiakkaiden kanssa		
Tiedon ja osaamisen täydentäminen		
Kumppanien ja verkoston kokoaminen		
Resurssien ja rahoituksen valmistelu		

Muista! Kun suunnittelet pieni askel kerrallaan, suunnitelma on helpompi toteuttaa.

Miten jatketaan?

- Seuraavaksi sinulla on käytettävissä tunnin mittainen sparraus eli “kehityskeskustelu” oman yritystoimintasi päätöksistä ja kehittämistoimista.
- Sovitaan ajat niille!