



**Yrittäjyystaitojen
BUUSTAUS**

Etelä-Pohjanmaa

Uutta yritystoimintaa oman osaamisen pohjalta

Yrittäjyystaitojen Buustaus –hanke
1.1.2025-30.10.2026



Euroopan unionin
osarahoittama

Suomen Yrittäjäopisto 

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 halvimmalla.**

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.



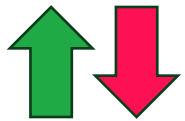
Esimerkki strategisesta suunnittelusta, jatkuu

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

1

TARVE

Asiakkaan ongelma,
tarve tai tahto on
todellinen

2

ARVO

Asiakkaan on
koettava arvoa

3

MAKSU

Ratkaisusta ollaan
valmiita maksamaan

4

KANNATTAVUUS

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



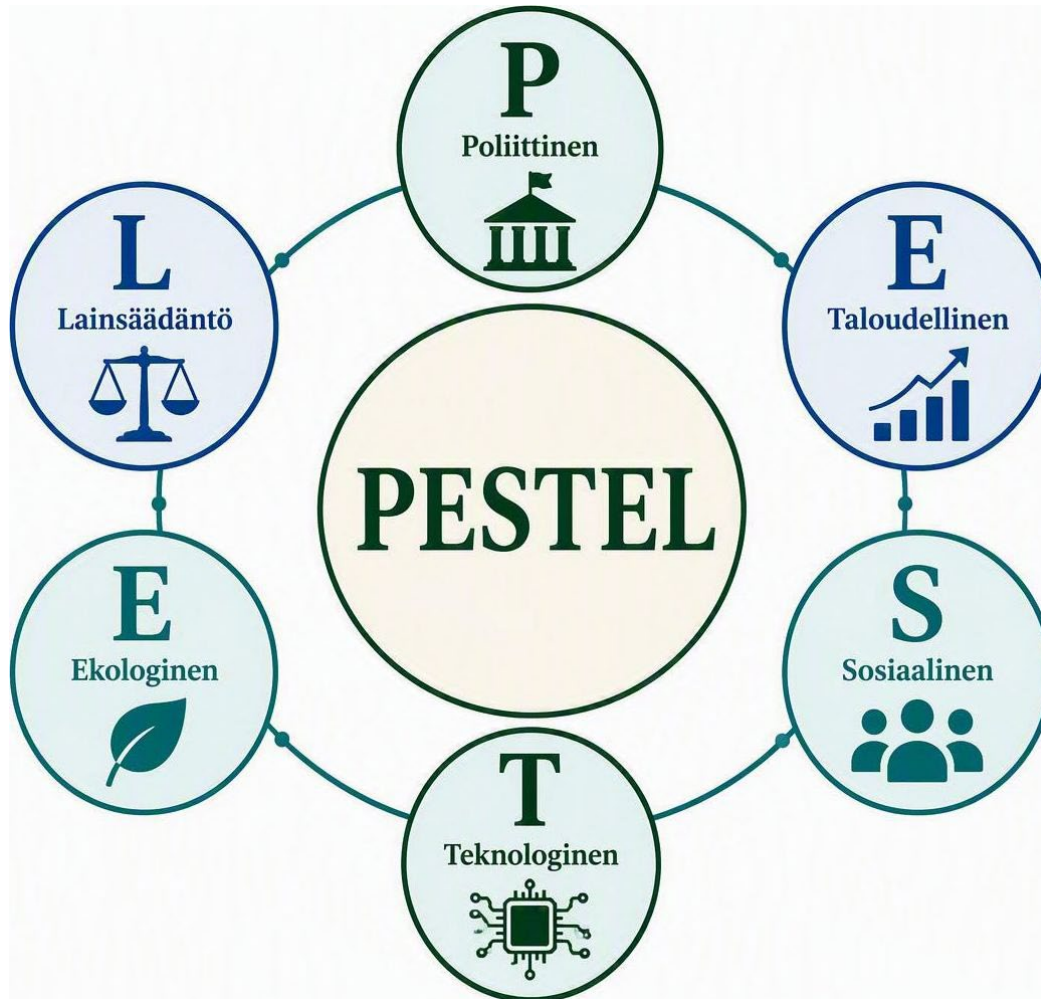
**Kuluttaja-
käyttäytyminen**



**Lainsäädäntö ja
vastuullisuus**

Yrityksen on seurattava talouden, teknologian, kuluttajien ja sääntelyn muutoksia ja myös sopeuduttava niihin ajoissa.

PESTEL-tarkastelu - miten ympäristömme muuttuu?



- **Poliittiset tekijät:** Hallituksen päätökset, verotus, vakaus ja kauppapolitiikka.
- **Taloudelliset tekijät:** Inflaatio, korot, ostovoima ja suhdanteet.
- **Sosiaaliset tekijät:** Väestön ikääntyminen, kulttuuri, arvot ja elämäntyyli.
- **Teknologiset tekijät:** Digitalisaatio, tekoäly ja uudet keksinnöt.
- **Ekologiset tekijät:** Ilmastonmuutos, kierrätys ja luonnonvarat.
- **Lainsäädännölliset tekijät:** Lait, työ säännökset ja tietosuojat (GDPR)

Muutosvoimat 2026

	Merkittävimmät muutokset vuoteen 2029 mennessä	% vastaajista	muutos
1	Teknälyn ja automaation kiihtyvä kehitys	78 %	(-)
2	Organisaatioiden muutokkyvykkyys ja oppimisen rakenteiden uudistuminen	70 %	uusi
3	Työnkuvien ja osaamisvaatimusten nopea päivityminen, 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	Kiristytävä regulaatio (ESG, CSRD, AI Act)	22 %	↓
10	Vihreä siirtymä ja kestävän kehityksen painotuksen lisääntyminen liiketoiminnassa	15 %	↓
11	Monimuotoisten työn muotojen yleistymisen 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 osaajapulan kasvu teknologian ja erikoisalojen osaamisessa	9 %	(-)
15	Diversiteetti ja inklusiivisuus	4 %	(-)

Johton agendalla 2026: Trendit ja muutokset K5. Mitkä seuraavista muutokseista vaikuttavat eniten omaan organisaatioosi vuoteen 2029 mennessä? Valitse enintään viisi (5) keskeistä muutoksesta. N=244.

JOHDON AGENDALLA 2026



Euroopan unionin
osarahoittama

Poimintoja listalta - nämä vaikuttavat yrityksiin

- TEKOÄLY 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

Seuraavissa dioissa on pohdintatehtäviä



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

Tämä on kokemusta, joka syntyy vain ajan kanssa.
Se antaa sinulle etumatkaa moniin muihin toimijoihin nähden.



- Toimialan tuntemus



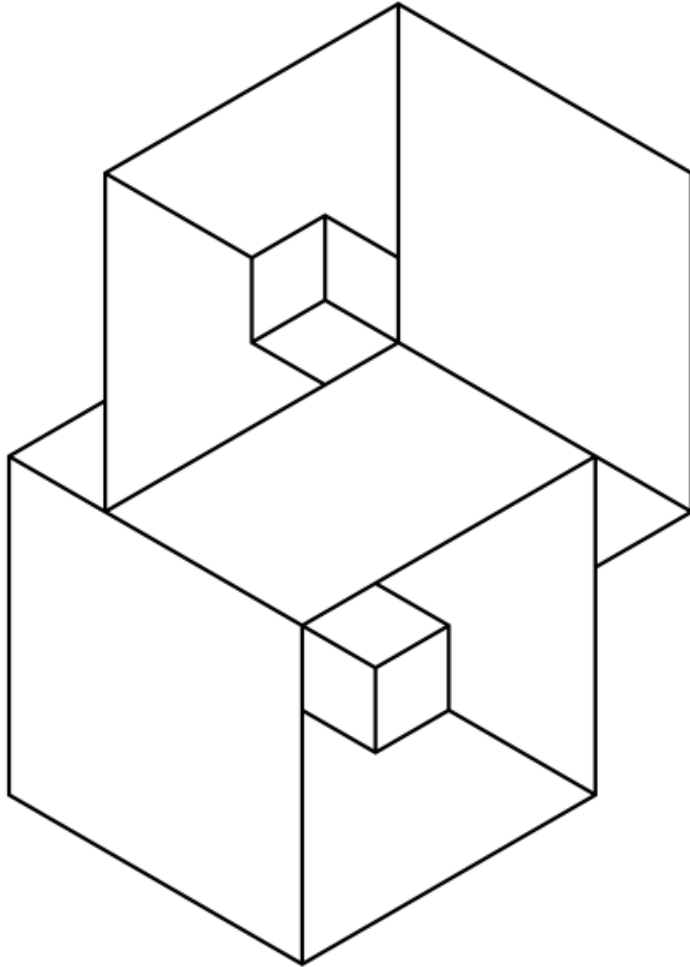
- Asiakasymmärrys



- Ongelmat ja ratkaisut



- Luottamus



Aiemman osaamisen hyödyntäminen: työkokemus

Työkokemus 1

- Tehtävät:
- Osaamiset:

Työkokemus 2

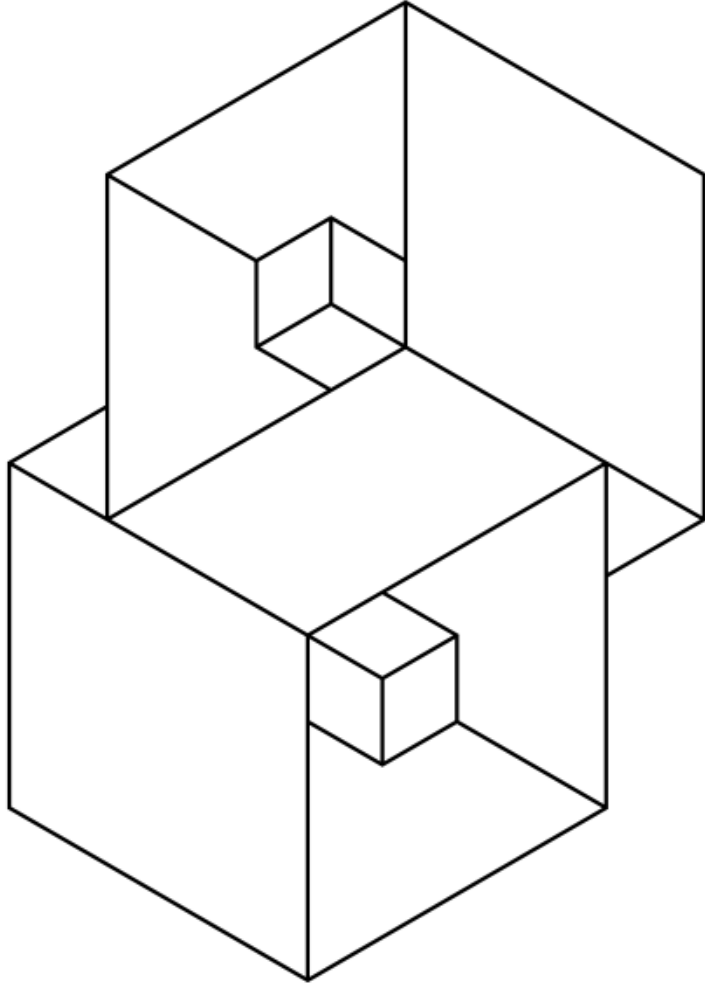
- Tehtävät:
- Osaamiset:

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?

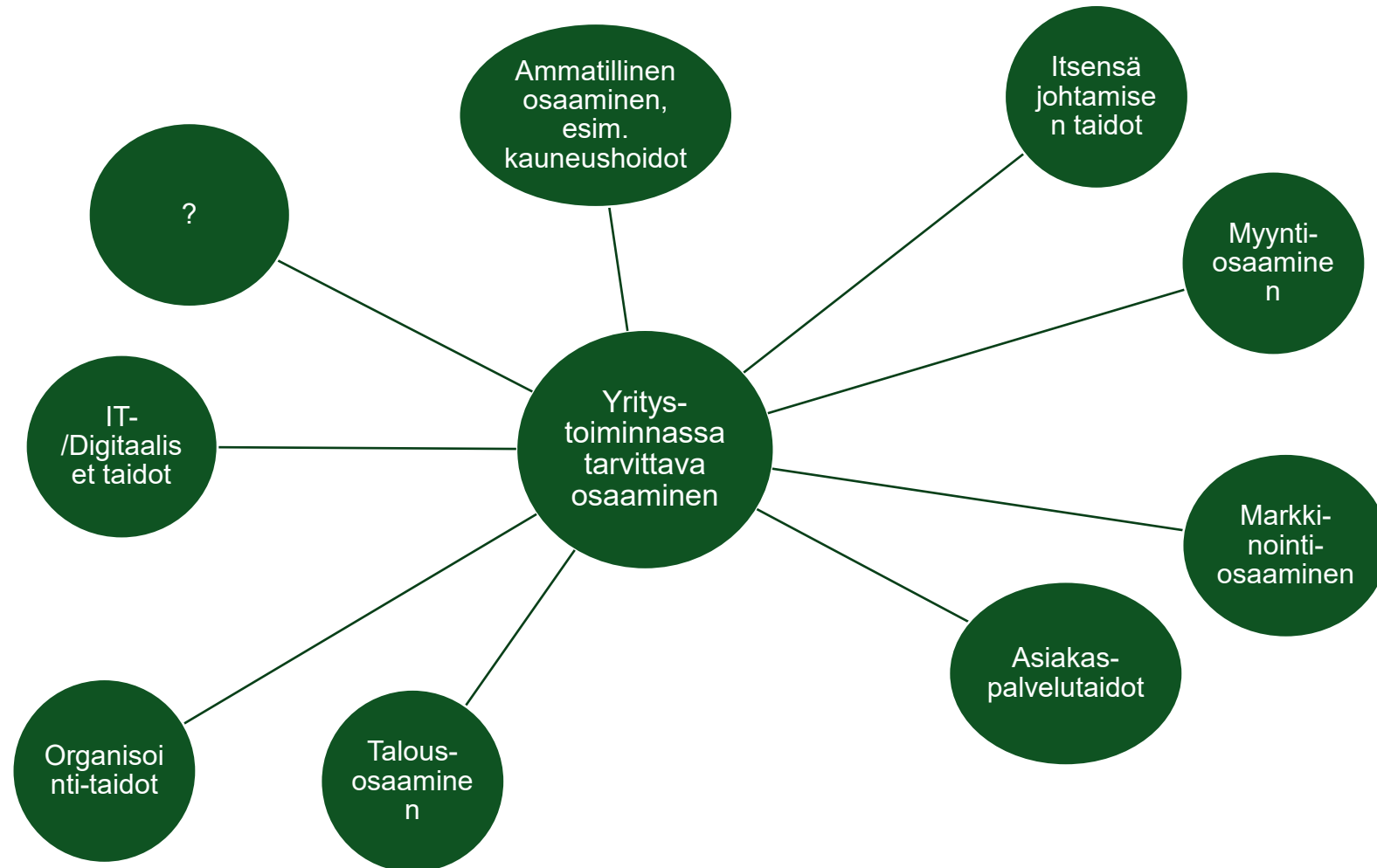
- Taito:
- Taito:
- Taito:

Verkostot ja kontaktit

- Asiakkaat
- Yhteistyökumppanit
- Alihankkijat
- Neuvonantajat



Esimerkki: Osaamiskartta, Kauneushoitola

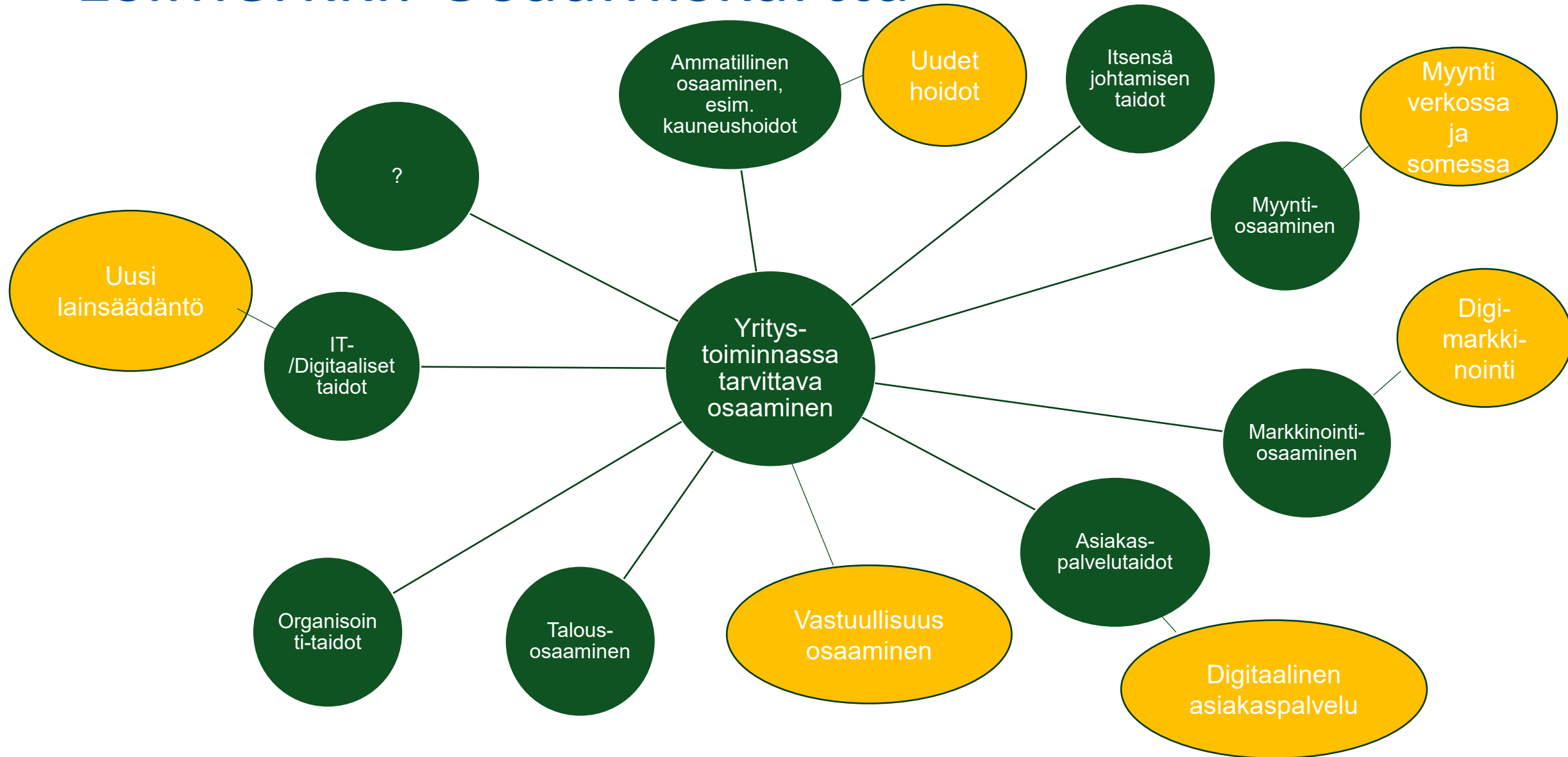


Osaamiskartta

1. Mitä osaan tällä hetkellä?

2. Mitä muuta osaamista
tarvitsen suunnittelemassani
yrittäjätoiminnassa?

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 nollasta

- Täydennä osaamista verkostoilla

Liikeidea omista lähtökohdista



- KAIKKI IDEAT EIVÄT SOVI KAIKILLE



- PARAS IDEA TUNTUU REALISTISELTA



- PIENIKIN IDEA VOI KASVAA