

Yritysidean pohdintatehtävä

Pohdi alla olevia asioita, jos:

1. yrittäjyys kiinnostaa sinua, mutta sinulla ei ole vielä tuote- tai palveluideaa, tai
2. sinulla on monia ideoita etkä ole varma mitä niistä haluaisit työstää

Omat taidot, tieto ja osaaminen:

Mitä taitoja, tietoa tai osaamista sinulla on valmiiksi? Mikä sinua kiinnostaa luontaisesti? Liikeideaa voi lähteä rakentamaan niiden asioiden ympärille, jotka kiinnostavat sinua jo valmiiksi, ja joista sinulla on jo mahdollisesti olemassa tietoa tai osaamista.

Tehtävä 1: Kirjoita ylös kaikki omat taidot sekä tiedon ja kiinnostuksen kohteet, jotka keksit. Lähde liikkeelle elämäsi eri osa-alueista, esim.

1. Tietämys, taidot ja osaaminen (esim. työn tai koulutuksen kautta)
2. Harrastukset
3. Aiheet, joista sinulta kysytään neuvoa
4. Nettisivut missä vieraillet säännöllisesti
5. Välineet, työkalut, sovellukset ja ohjelmistot, joita käytät säännöllisesti
6. Lehdet ja tietokirjat, joita luet

Esimerkkejä:

1. Japanin kielitaito, tiimin johtaminen, koodaaminen, opettaminen, MS Teams, projektihallinta, tapahtumien järjestäminen
2. telinevoimistelu, pikajuoksu, neulonta, pianonsoitto, pleikkaripelit, blogaaminen, haikurunot, piirtäminen, Padelin pelaaminen, talonyhtiön hallitustyöskentely, Fortnite
3. Tehokas siivoaminen, polkupyörän korjaaminen, pyton-koodaus, Tiktok-videot, hiustenhoito, kasvomaalaus, itämainen ruoanlaitto, ihmissuhdeasiat
4. Hesarin uutiset, Youtube-kanava tai podcast, muusikoiden.net, etuovi.com, reddit-palsta, lautapelaamisforum, nettiauto,
5. Photoshop, Final Cut, Canva, akkuporakone, sorvi, TikTok
6. Osakesijoittaminen, Historia, Tieteen kuvalehti, Tekniikan maailma, Mikrobitti, Aku Ankka.

Hyvä muistaa:

Kyse ei ole siitä, mitä osaat nyt, vaan siitä, mitä voit oppia, jotta tiedät jostain asiasta enemmän kuin 90% ihmisistä. Sinun ei tarvitse olla huippuasiantuntija – riittää, että hallitset aiheen paremmin kuin ne joita autat. Esimerkiksi luokahuoneessa riittää, että tiedät aiheesta enemmän

kuin muut opiskelijat, jotta voit opastaa heitä. Tai jos toimit konsulttina, riittää että ymmärrät asiakkaidesi ongelmat paremmin kuin he itse – se tekee sinusta asiantuntijan heidän silmissään.

Kirjoita alle:



Tehtävä 2: Muodosta aiheista tuotteita ja palveluja. Esimerkiksi:

- *“Olen hyvä koirien kanssa”* → Koiran koulutusopas
- *“Olen harrastanut triathlonia kolme vuotta”* → Sivusto joka tarjoaa triathlon-valmennusta.
- *“Osaan tehdä herkullisia ruokia paikallisista raaka-aineista”* → Jäsenyyssivusto, jossa tarjotaan säännöllisesti uusia lähiruokareseptejä.
- *“Osaan soittaa pianoa”* → Nettisivu tai videosarja pianon opetteluun.
- *“Olen kiinnostunut sijoittamisesta”* → Palvelu, joka neuvoo sijoittamisesta kiinnostuneita pääsemään asiassa alkuun

Onko nämä ideat uniikkeja? Ei, mutta on tehty isoja omaisuuksia liikeideoilla, jotka liittyvät ”tylsiin ja tavallisiin asioihin”. Idean ei tarvitse olla super-uniikki ja maata mullistava.

Kirjoita alle:

Tehtävä 3: Kirjoita jokaisen idean viereen kuka maksaisi kyseisestä tuotteesta tai ideasta.

Esimerkiksi:

- Nuorten työmotivaatiovalmennus netissä → Parikymppiset työnhakijat
- E-kirja some-markkinoinnista lakifirmoille → Asianajotoimiston osakas
- Kitaransoiton opetusta nettivideoilla → Kunnianhimoisten lasten vanhemmat

Kirjoita alle:

Liikeidean ongelma- ja tarvelähtöisyys:

Ratkaiseeko pohtimasi liikeidea todellisen ongelman, tai täyttääkö se todellisen tarpeen? Jos tuote tai palvelu ei ratkaise asiakkaalla olevaa ongelmaa tai täytä tarvetta, niin siitä ei todennäköisesti olla valmiita maksamaan.

Esimerkkiongelmia ja -ratkaisuja:

- Ongelma: "Kaupassa käyminen on väsyttävää ja aikaa vievää, joten ihmiset eivät jaksa ja ehdi käydä kaupassa" → ratkaisu: palvelu, joka tuo kotiinkuljetuksena kotiin ruokaboksit
- Ongelma: "ravintoloilta syntyy paljon ruokahävikkiä" → ratkaisu: palvelu, jonka kautta ravintolat voivat myydä eteenpäin edullisesti omaa hävikkiruokaa
- Ongelma: "sähkön pörssihinta pomppii ja ailahtelee, josta syntyy yllättäviä kuluja" → ratkaisu: palvelu, joka varoittaa etukäteen, kun sähkön hintapiikki on tulossa ja ehdottaa ratkaisuja sähkön säästämiseksi.

Tsemppiä liikeidean kehitykseen! Muista että voit aina ottaa yhteyttä Business Center Pohjois-Savon asiantuntijoihin ja kysyä maksutonta opastusta!

Harjoitusten 1-3 ideoa mukailtu vapaasti:

Henri Liljeroos <https://www.digivallankumous.fi/kannattava-liikeidea/>