

KOONTI 6.11.2017

**#HAASTAENBUSKE, TULEVAISUUS SYNTYY TEKEMÄLLÄ
AJATUKSIA YRITTÄJYYDESTÄ MAASEUDULLA, AILA RIIKONEN**



Puhujana ja ideoinnin ohjaajana:

Aila Riikonen, YAMK agrologi
viljelijä – yksityinen neuvoja @teravapaa



TULEVAISUUS SYNTYY TEKEMÄLLÄ

PUHUTAAN JOHTAMISESTA JA ASENTEEESTA...

OLETKO PROAKTIIVINEN VAI REAKTIIVINEN?

"OLE PROAKTIIVINEN NIIN KEHITYT"

"JOS SÄÄ ON HYVÄ, REAKTIIVINEN IHMINEN TUNTEE OLONSA HYVÄKSI. JOS SE ON HUONO, SE VAIKUTTAA HÄNEN TOIMINTAANSA JA ASENTEISIINSA. PROAKTIIVINEN IHMINEN PYSTYY KANTAMAAN OMAN SÄÄNSÄ MUKANAAN. HÄNELLE ON YHDENTEKEVÄÄ, SATAAKO VAI PAISTAAKO. HÄNEN PONTIMENAAN OVAT ARVOT, JA NE VOIVAT SAADA HÄNET TEKEMÄÄN LAADUKASTA TYÖTÄ RIIPPUMATTA SIITÄ, AUTTAAKO SÄÄ HÄNTÄ ONNISTUMAAN VAI EI."



Katso lisää : Ilkka Halava <https://www.youtube.com/watch?v=LISkjI6mqbs>

TULEVAISUUS SYNTYY TEKEMÄLLÄ

TRENDEJÄ

MONI UUSI YRITYS HALUAA RATKAISTA ONGELMIA JOTKA LIITTYVÄT ENERGIAAN, ASUMISEEN, LIIKENTEESEEN JA RAVINTOON
MONIARVOISESSA – JA KULTTUURISESSA YHTEISKUNNASSA ON YHÄ ENEMMÄN ERILAISIA KÄSITYKSIÄ SIITÄ, MITEN ELÄMÄN PERUSYKSIKÖIDEN TULISI TOIMIA RUOHONJUURITASOLLA KUHISSO

TYÖ

TYÖ VOI OLLA MITÄ VAIN
MIHIN MUU MAAILMA TÄRVISSÄ MINUA?
MITEN SÄÄDYLLINEN ELINTASO ON MAHDOLLINEN?
MITEN SYNTYY KOKEMUS OSALLISUUDESTA YHTEISKUNTAAN?

YRITTÄJYYS

MINNE MENEN?
TULEVAISUUS ON NYKYHETKEN AIKEISSA
MAAILMA ON AVOIN
USKALLA EPÄONNISTUA
INSPIROIVA KERTOMUS ON ITSEÄÄN TOTEUTTAVA ENNUSTE – TARINAT KÄÄNTYVÄT TEOIKSI

Liiketoiminnan suunnitteluun on olemassa lukuisia innovointityökaluja

www.strategyzer.com Business Model Canva

kirja ko. mallin käytöstä Osterwalder Alexander, Pigneur Yves: Business Model Generation

KUMPPANIT Ketä ovat tärkeimmät toimittajamme? Ketä ovat tärkeimmät kumppanimme? Mitä resursseja saamme heiltä? Mitä ydintoimintoja kumppanimme hoitavat? KUMPPANIN MOTIVAATTORIT Optimoitu ja taloudellinen motivatio Rakas ja epävarmuuden vähentäminen Resurssien ja ydintoimintojen taantuma	YDINTOIMINNOT Mitä ydintoimintoja arvokkuusomme vaatii? Mitä jakelukanavamme vaativat? Mitä asiakassuhteiden hoito vaatii? Mitä ansaintamallimme vaatii? LUOKKA Tuotanto Ongelma-alueet Alusta Yhteistyöverkko RESURSSIT Mitä ydinresursseja arvokkuusomme vaatii? Mitä jakelekannamme vaativat? Mitä asiakassuhteiden hoito vaatii? Mitä ansaintamallimme vaatii? RESURSSILUOKKIA Fyysiset materiaalit Ihmiset Taidolliset Henkilöiden pituus (IT, data...)	ARVOLUPAUS Mitä arvoa tuotamme asiakkaalle? Mitä asiakkaiden ongelmia ratkaisemme? Millaisia asiakastarpeita tyydytämme? Millaisia tuotteita ja palveluyhdistelmiä tarjoamme kaikkein asiakasyhdistelmille? OMINAISUUKSIA Uutuus Suorituskyky Reiki/Design Mukautuvuus Ongelma-alueet Kustannuslaskenta Rakennuslaatu Suorituskyky Mukautuvuus	ASIAKASSUHDE Millaista suhdetta löysin asiakasyhdistelmiltä meiltä odottaa? Millainen suhde on jo olemassa? Miten olemassaolevat suhteet liittyvät uuteen liiketoimintamalliin? Mitä suhteiden ylläpito maksaa? ESINEROKKEJA Henkilökohtainen palvelu (insentti-palvelu) Inspiraatio Ranskalainen Automatisoitu palvelu Yhteisö Yhteisöön osallistuminen Mitä jakelekannamme vaativat? Mitä asiakassuhteiden hoito vaatii? Mitä ansaintamallimme vaatii?	ASIAKASRYHMÄT Kenelle tuotamme arvoa? Ketä ovat tärkeimmät asiakkaamme? LUOKITTELUJA Massamarkkinat Niche Segmentointi Luokittelemisen Monimuotoiset alustat (prim, ebay, uber...)
KULURAKENNE Mitkä ovat merkittävimmät kulumme? Mitkä resurssit ovat kalleimpia? Mitä ydinresursseja ovat kalleimpia? MIHIN LIKETOIMINTAMALLIIN TOIMINTA PERUSTUU Kustannuskehitys Erottautuminen pohjatuista HUOMIOITAVAA Kiinteät kulut Muuttuvat kulut		TULOVIRRAT Mitä asiakkaamme ovat valmiita maksamaan? Mitä he tällä hetkellä maksavat? Miten he maksavat nyt? Miten he haluavat maksaa? Mitä on tulevaisuuden tyyppi? Mitä on hinnoittelumalli? Mitä on yksittäisen tuotteen merkitys kokonaisliiketoimintaan? TULOTYYPIT Myynti Käyttö Tilaus Vuokraus Lisäpalvelut Vähittäismyynti Mainonta/affiliate marketing HINNOITTELMALLI Kiinteä Dynaaminen Hinnoittelun/erottelu Kiinteä hinnoittelun vaihto Luokittelemisen Tuotteen hinnoittelun perusteella Asiakasyhdistelmän perusteella Määräisen perusteella		

Yllä oleva mallissa kannattaa lähteä liikkeelle arvokkuudesta, jonka ympärille rakennetaan toimintamalli = asiakkaat, toimituskanava, resurssit, kumppanuudet jne.

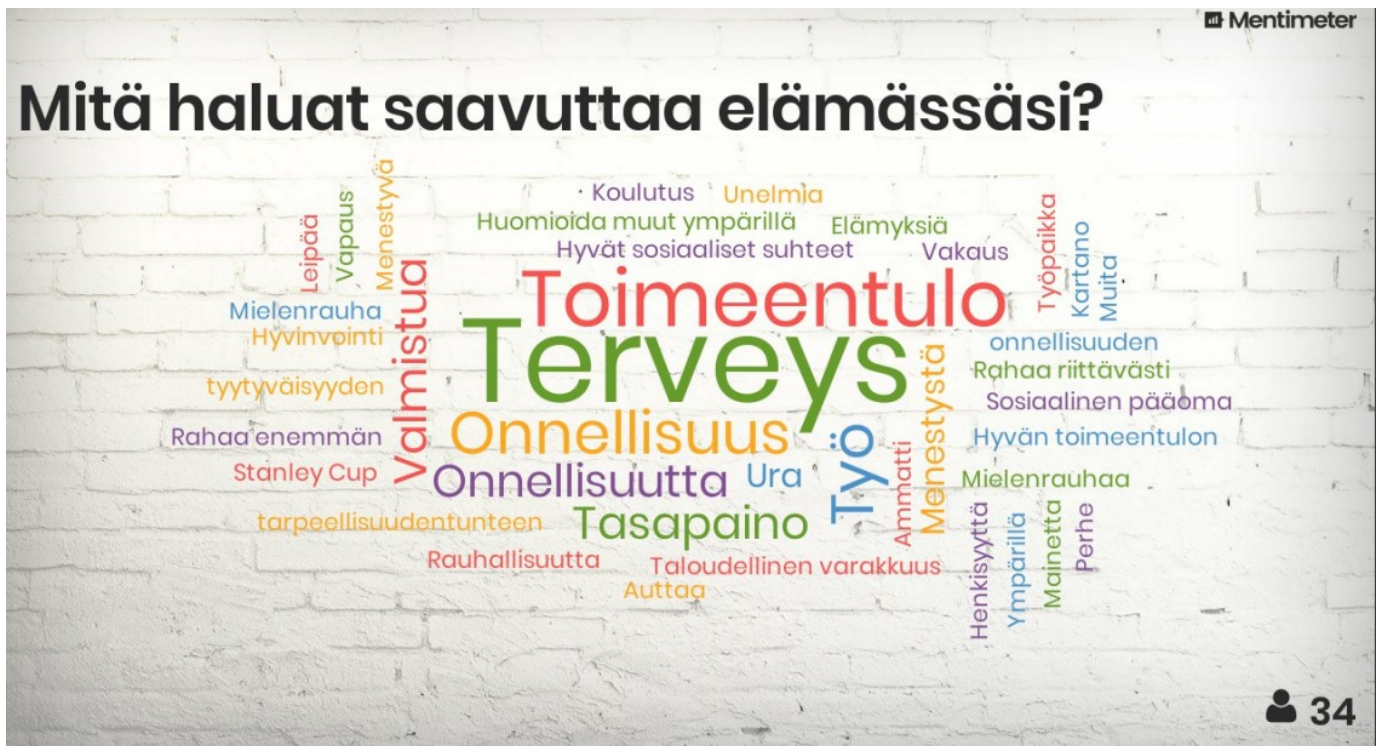
Muita suunnittelu työkaluja:

passiripatti.fi -> P/R Book

erilaiset innovaatio korttipakat

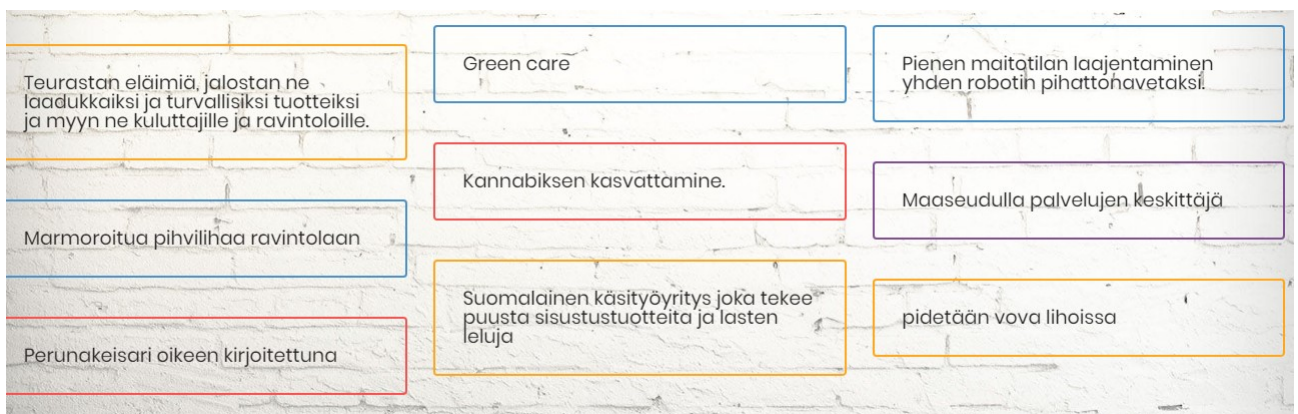
netissä lukuisia työkaluja/pohjia

6.11.2017 Mentimeter – kyselyllä kootut tunnelmat ja tulokset osanottajilta



100% vastanneista osanottajista suhtautui myönteisesti yrittäjänä toimimiseen maaseudulla!

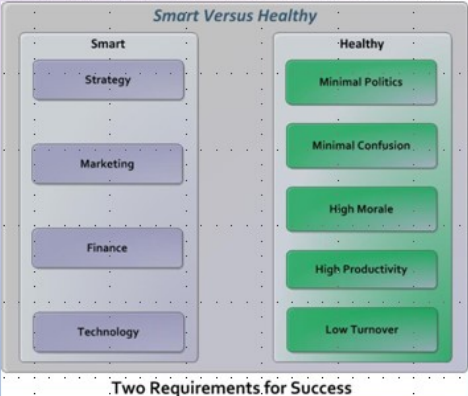
Yritysideoita, joita työstettiin Business Model Canvalla:



Yrityksen kehittämisessä ja toiminnassa on syytä muistaa nämä kaksi puolta!

Älykkyys ja terveys

TULEVAISUUS SYNTYY TEKEMÄLLÄ



The diagram, titled "Smart Versus Healthy", compares two sets of business requirements for success. On the left, under the heading "Smart", are four purple boxes: "Strategy", "Marketing", "Finance", and "Technology". On the right, under the heading "Healthy", are five green boxes: "Minimal Politics", "Minimal Confusion", "High Morale", "High Productivity", and "Low Turnover". Below the diagram, the text "Two Requirements for Success" is written.

MOTIVAATIO ON SITÄ, ETTÄ UNELMIEN
PÄÄLLE VEDETÄÄN TYÖHAALARIT
- PARKER ROBINSON

Katso lisää Patric Lencioni:

https://www.youtube.com/watch?v=BZvnQj1Y_20

