

Onnistumista ennustavat yrittäjän ominaisuudet

24.6.2025

Yrittäjä on itse tärkein voimavara yrityksessään, ainakin alkuvuosina ja edelleen silloin, kun yritys on pieni. Tässä artikkelissa pohditaan, millaisia valmiuksia yrittäjällä tulisi olla, että yrittäjyys olisi antoisaa ja yrityksellä olisi hyvät mahdollisuudet lähteä menestymisen tielle. Asiaa pohditaan koulujen yrittäjyysopetuksen näkökulmasta.

Yrityskaupat käyntiin täydentää yrittäjyysopetusta

Yrityskaupat käyntiin -hankkeen yhtenä tavoitteena on tehdä materiaalia ja levittää tietoa toimivan yrityksen ostamisen mahdollisuudesta toisen asteen oppilaitosten yrittäjyysopetukseen Etelä-Pohjanmaalla. Toimenpiteen tarkoituksena on innostaa opiskelijoita jo nuorena kiinnostumaan yrittäjyydestä, vaikka omaa ja uutta ideaa ei olisikaan. Tavoitteena on juurruttaa nuorten mieleen tieto, että jatkamalla toimivaa yritystä pääsee heti kehittämään yritystä ja että jatkajaa kaipaavia yrityksiä on paljon, ne ovat pieniä ja lähellä ja apua yrityskaupan aloittamiseen on kyllä saatavilla.

Hankkeessa kehitettiin opetuskäyttöön diasarja ja piirrosvideo Yritysostolla yrittäjäksi. Niitä levitettiin vierailemalla oppilaitoksissa ja tapaamalla yrittäjyyttä opettavia sekä webinaarilla, johon osallistuikin yli 20 opiskelijoiden tai aloittavien yrittäjien parissa työskentelevää henkilöä. Kiinnostuneen vastaanoton innostamana opettajien sparraamista ja materiaalin levittämistä jatketaan syksyllä -25.

Oppilaitosvierailuilla huomattiin, että yrittäjyysopetuksen sisällössä ja tavoissa on paljon eroja. Ne selittyvät

lähinnä opettajien yrittäjyysosaamisen, kokemuksen ja persoonan mukaan. Tämän havainnon perusteella päätettiin kysyä aloittavien yrittäjien opastamisen ammattilaista kertomaan, millaisia taitoja, valmiuksia ja ominaisuuksia jo uudella yrittäjällä tulisi olla.

Kokeneen neuvojan havaintoja tarpeellisista yrittäjyysvalmiuksista

Vuonna 2024 Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa Antavan palvelussa on ollut asiakkaana 68 kpl alle 25-vuotiasta asiakasta, joka on 16,5 % kaikista asiakkaista. Heistä 38 % oli opiskelijoita ja 89 % koulutustaustana peruskoulu, lukio tai ammattioppilaitos. Yrityksen perustaneista alle 25-vuotiaita on ollut 17,2 %. Nuorten osuus alkavien yrittäjien palvelussa on siis ihan merkittävä ja koulutustausta on juuri se, mihin hankkeen uusi materiaali ja tiedon vieminen kohdistuu.

Ari Loukasmäki Uusyrityskeskus Neuvoa Antavasta toteaa, että persoona ja luonne ovat ensisijaisen tärkeitä. Myyntihenkisyys, päämäärätietoisuus ja asiakaspalveluhalukkuus reippaan ulosannin kanssa tuottavat uskottavuutta ja markkinoivat yrityksen toimintaa itsestään. Vaikka tuote olisi kuinka hyvä ja hinta sopiva, niin edellä mainittujen ominaisuuksien puuttuminen vaikeuttaa tai jopa estää myynnin sujumisen ja myynti on se, joka ratkaisee yrittäjän uralla menestymisen. Ammattiosaaminen on heti seuraavaksi tärkein, kun useimmiten suoraan koulun penkiltä yrittäjäksi ryhtyvät kampaajat, fysioterapeutit ja moni muu erikoisosaaja, joiden alalla ei tyypillisesti ole paljoa työpaikkoja tarjolla.

Yrityksen hallinnollisista tehtävistä Ari Loukasmäki mainitsee tärkeimpänä taloudellisen osaamisen. Hän kertoo, että tyypillisin uuden yrittäjän kompastuskivi on liian vähäinen käyttöpääoma, jolloin rahat loppuvat alkuunsa ja niukkuus johtaa esimerkiksi siihen, ettei markkinoida. Kannattavuus ja hinnoittelu sekä se, miten nämä vaikuttavat toisiinsa, ovat tärkeitä opetella ymmärtämään. Oma persoona ja esiintymiskyvyt auttavat talouden suunnittelun ohella rahoituksen hakemisessa rahoitus- ja tukiorganisaatioilta, koska luotettavuus on niissä tärkeää.

Markkinoinnin ongelmaksi muodostuu kohdentamisen osaamisen puute, kun asiakasta ei määritellä. Esimerkiksi kuntosalia ei kannata tai voi perustaa ja markkinoida ajatuksella, että se on aivan kaikille, havainnollistaa Ari Loukasmäki. Kohdistamisen lisäksi markkinoinnin ongelmana voi olla, että sen kuvitellaan olevan ilmaista. Onhan se sitäkin, mutta energian laittaminen ilmaisen kaikille kohdistetun some-mainonnan kautta on suurelta osin tehotonta. Parasta ilmaista mainontaa on alussa kerrottu oma käyttäytyminen ja viestiminen, esimerkiksi kaikille ja aina vastaaminen yhteydenottoihin huolimatta siitä, voiko kyseistä asiakasta palvella vai ei.

Markkinointi myynti, siinä on akilleenkantapää ja käyttöpääoman aliresursointi huonoon myyntiosaamiseen on huono yhdistelmä.

Johtopäätöksenä keskustelusta Ari Loukasmäen kanssa voidaan todeta, että yrittäjyysopetuksessa olisi hyvä valmistella nuorten esiintymistaitoja ja yrityksen talouden osaamista. Molemmissa teemoissa yksityiskohdat vaikuttavat kokonaisuuteen, joka ratkaisee. Silmiin katsominen, käden puristus, puheen selkeys sekä

asiallinen ulkoasu ovat yksityiskohtia, joista esiintymistaidon ja sitä kautta myynnin ja markkinoinnin, sekä tuiki tarpeellisen yhteistyösuhteiden hoitamisen kokonaisuus lähtee muodostumaan. Hinnoittelu, väistämättömät kulut, kannattavuus ja kassavirtalaskelma puolestaan ovat talouden tärkeitä palasia. Ammattioppilaitosten tarjoama erikoisosaamisen ammattitaidon ja -kokemuksen kehittäminen takaavat tuotteen ja palvelun laadun, kunhan kaupat on saatu tehtyä ja raha riittää kassassa.

Aila Hemminki
Projektipäällikkö
SEAMK

Ari Loukasmäki
Toimitusjohtaja, yritysneuvoja
Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa Antava

Artikkeli on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta. Tutustu tarkemmin hankkeeseen SEAMKin Projektit.fi-sivustolla: Yrityskaupat käyntiin

Artikkeli on jatkoa aiemmin julkaistuun @SEAMK Verkkolehden artikkeliin Yrityksen ostaminen osaksi yrittäjyyden opetusta