

LOPPURAPORTTI

YTYÄ YRITTÄJYYTEEN – NUORET VOIMAVARAKSI -HANKE

1.1.2023 - 28.2.2025



Kuva: Hankkeen alussa tehty hanke-esite Ytyä yrittäjyyteen – nuoret voimavaraksi

Sisällys

1. Hankkeen toteuttaja.....	2
2. Hankkeen nimi ja hanketunnus.....	2
3. Yhteenvedo hankkeesta	2
4. Raportti.....	3
4.1 Hankkeen tavoitteet.....	3
4.2 Toteutus.....	4
4.2.1. Toimenpiteet	4
4.2. Aikataulu	12
4.2.2. Resurssit.....	12
4.2.3. Toteutuksen organisaatio	13
4.2.4. Rahoitus ja kustannukset.....	13
4.2.5. Raportointi ja seuranta	15
4.2.6. Toteutusoletukset ja riskit	15
4.3 Yhteistyökumppanit	16
4.4 Tulokset ja vaikutukset.....	16
5. Esitykset jatkotoimenpiteiksi.....	20

1. Hankkeen toteuttaja

Toteuttaja: Leader Pohjoisin Lappi Ry

2. Hankkeen nimi ja hanketunnus

Hankkeen nimi: Ytyä yrittäjyyteen – nuoret voimavaraksi -hanke

Hanketunnus: 211 244

3. Yhteenveto hankkeesta

Ytyä yrittäjyyteen – nuoret voimavaraksi -hanke oli Leader Pohjoisin Lappi ry:n hallinnoima hanke, jonka toiminta-alueeseen kuuluvat Kemijärvi, Salla, Savukoski, Pelkosenniemi, Sodankylä, Inari ja Utsjoki. Hanke oli osa Manner-Suomen Maaseudun kehittämisohjelmaa 2014–2020 ja Leader Pohjoisin Lappi ry:n Peloton pohjoisin -strategiaa ja siellä erityisesti Yrittäjyys ja paikalliset elinkeinot sekä Nuoret -painopisteitä. Hanke haettiin Leader Pohjoisin Lappi ry:n kiintiöstä.

Hankkeen tavoitteena oli lisätä nuorten kiinnostusta yrittäjyyteen sekä luoda verkostoja opiskelijoiden, yrittäjien, oppilaitosten ja Leader Pohjoisin Lappi ry:n välille. Lisäksi hankkeen avulla haluttiin parantaa mikroyritysten liiketoimintaedellytyksiä. Tavoitteiden saavuttamiseksi toimenpiteinä olivat oppilaitosvierailut, ideapajat sekä yritysvierailut. Lisäksi hanke järjesti teemallisia aktivointitilaisuuksia, sparrausta ja mentorointia mikroyrittäjille.

Hankkeen tulokset:

- 14 oppilaitosvierailua / tavoite 9
- 4 ideapajaa / tavoite 3
- 12 yritysvierailua / tavoite 9
- 16 teemallista aktivointitilaisuutta / tavoite 14
- 7 kunta- ja työllisyysaluetapaamista
- 110 yrityssparrausta (28.2.2025) / tavoite 40
- 1 yhteistoimintamalli / tavoite 1

Hankkeessa luotiin malli, jolla tiivistetään oppilaitosten, yritysten, kuntien elinkeinotoimijoiden, Itä- ja Pohjois-Lapin työllisyysalueen sekä Leader Pohjoisin Lappi ry:n yhteistyötä. Yhteistoimintamalli julkistettiin 27.11.2024 Lapin lisää tulevaisuuteen –messutapahtumassa Sodankylän REDUn tiloissa. Mallin nimeksi tuli NIKaMa, joka on lyhennys sanoista nuorten yrittäjyyteen innostaminen, kannustaminen ja mahdollistaminen. Mallia toteutetaan 9/2025 alkaen Saamelaisalueen koulutuskeskuksessa sekä REDUn Sodankylän ja Kemijärven toimipisteissä kolmen tapahtumapäivän sarjana, jossa syyskuun päivän teema on yrittäjyyteen innostamisessa, helmikuun tapahtumapäivän teemana kannustaminen ja toukokuun päivän teemana mahdollistaminen.

Yhteistyökumppaneina hankkeessa oppilaitoksista olivat REDU Kemijärvi ja Sodankylä sekä SAKK, Saamelaisalueen koulutuskeskus Inarista. Lisäksi yhteistyötä edistivät mukana toimineet yrittäjät, kunnat ja kehittämisorganisaatiot. Yhteistyössä mukana tilaisuuksien toteuttamisessa ovat olleet muun muassa Business Kemijärvi, Sallan, Sodankylän, Inarin sekä Savukosken kunnat.



Pohjoisin Lappi



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

Hankkeen aktiivinen toteutusaika oli suunniteltu 31.8.2024 saakka, mutta hankkeessa olleiden henkilömuutosten ja jäljellä olevien varoja vuoksi katsottiin, että on perusteltua jatkaa aktiivista toteutusaikaa 31.12.2024 saakka. Hankkeen kokonaisbudjetti oli 180 000 €, joka jakautui EU 75 600 €, valtio 68 400 € ja kuntaraha toimintaryhmältä 36 000 €. Budjetin sisällä tehtiin muutoshakemuksella siirtoja palkkakustannuksiin hankkeen toteutusajan jatkosta johtuen.

Toinen muutoshakemus hyväksyttiin 13.12.2024, jolla saatiin kahden kuukauden jatkoaika 28.2.2025 asti. Jatkoajan tarkoituksena on jalkauttaa toimintamalli jokaiseen toiminta-alueen seitsemään kuntaan sekä toteuttaa opinnäytetyönä selvitys poronlihan suoramyyntin sekä vaadittavien investointien kokonaiskannattavuuden arvioinnista.

4. Raportti

4.1 Hankkeen tavoitteet

Ylemmän tason tavoitteet, joiden osa hanke on:

- Manner-Suomen Maaseudun kehittämisohjelma 2014–2020 ja Peloton Pohjoisin 2014–2020 -kehittämisstrategia.
- Painopisteinä erityisesti *Yrittäjyys ja paikalliset elinkeinot* sekä *Nuoret*.

Hankkeen laajat tavoitteet:

- Lisätä nuorten kiinnostusta yrittämiseen.
- Lisätä tietoisuutta alueen yrittäjyysmahdollisuuksista.
- Luoda verkostoja opiskelijoiden ja yrittäjien sekä Leader Pohjoisin Lappi ry:n ja oppilaitosten välillä.
- Parantaa alkavien ja olemassa olevien yritysten liiketoimintaedellytyksiä.

Hankkeen lyhyen aikavälin tavoitteet

- Lisätä nuorten tietämystä yritystoiminnasta, alueen yritysmahdollisuuksista ja yrityspalveluista mm. oppilaitosvierailuin ja ideapajoin.
- Luodaan malli, jolla tiivistetään oppilaitosten, Leaderin ja paikallisten yrittäjäorganisaatioiden yhteistyötä.
- Innostetaan yrityksiä uudistumaan ja hyödyntämään ulkopuolista asiantuntijuutta erilaisten aktivointitoimin.
- Tukea opiskelijoiden ja yrittäjien verkostoitumista ja yhteistyötä järjestämällä yhteisiä tilaisuuksia, tapahtumia ja retkiä, joihin tuodaan hankkeen toimesta asiantuntijuutta.
- Tukea verkostoitumista ja yritysten kehittymistä järjestämällä yritysvierailuja yrityksille sekä opiskelijoille erilaisiin yrityksiin liittyviin kohteisiin ja tapahtumiin.

Hankkeen määrälliset tavoitteet

- Oppilaitosvierailuja 9 kpl
- Oppilaitoksissa toteutettavat ideapajat, joissa nuoret etsivät ratkaisuja yrittäjien tarpeisiin 3 kpl
- Yritysvierailut 9 kpl
- Teemoitetut aktivointitilaisuudet 14 kpl
- Yrityssparraus 40 yritystä (max1 pvä)
- Yhteistyömalli oppilaitoksen, Leader-ryhmän ja yrittäjien yhteistyön tiivistämiseen 1kpl.

4.2 Toteutus

4.2.1. Toimenpiteet

Hankkeessa toteutettavia toimenpiteitä olivat muun muassa oppilaitosvierailut, yritysvierailut ja ideapajat. Lisäksi mikroyrittäjille annettiin sparrauksia sekä järjestettiin teemallisia aktivointitilaisuuksia toiveiden mukaan ja hankkeen päätteeksi käytiin tapaamassa kaikkien alueen kuntien elinkeinotoimijoita sekä työllisyysalueen edustajia, etenkin heitä, jotka työskentelevät starttirahalausuntojen ja yrittäjyysvalmennuskoulutusten parissa.

1. Yrittäjätietouden lisääminen

Oppilaitosvierailut: yrittäjä tai asiantuntija vierailee oppilaitoksessa.

Tavoite 9 kpl – toteuma 15 kpl, 203 hlöä.

Nuoria innostettiin yrittäjyyteen tuomalla tutuksi yrittäjyyttä yhtenä työllistymisen muotona oppilaitoksissa, järjestämällä yritysten ja oppilaitosten välille projektiluontoisia oppimistilanteita. Oppilaitosvierailuja kertyi 15 kappaletta, joissa yrittäjät tai asiantuntijat vierailivat oppilaitoksissa opiskelijoiden luona. Eri alojen yrittäjät kertoivat omia yrittäjätarinoitaan hyvine ja huonoine puolineen.



Kuva: 21.3.2023 Arctic Infran Jonne Ruopsa vierailulle Sodankylän REDU:n kaivos- ja sähköalan opiskelijoiden luona.

Yritysvierailut: opiskelijat vierailevat yrityksessä.

Tavoite 9 kpl – toteuma 13 kpl, 100 hlöä

Yritysvierailuja toteutettiin 12 kappaletta, joissa opiskelijat vierailivat eri yrityksissä. Opiskelijat pääsivät näkemään yritystoimintaa sen omassa toimintaympäristössä. Opiskelijoiden kanssa tehtävät toimenpiteet toteutettiin yhteistyössä alueen oppilaitosten kanssa ja hankkeen toimenpiteet toteutettiin Leader Pohjoisin Lappi ry:n toiminta-alueella pois lukien opintomatka Rovaniemelle. Lisäksi opiskelijoita osallistui Sodankylän yritys vierailu -tapahtumaan Kittilän REDU:sta ja Kemijärven sekä Posion lukion opiskelijoita mentoroitiin vuoden 2023 Hehku-tapahtumassa. Yrittäjyys- ja Leader -infoja sekä oppitunteja pidettiin myös REDU:n yrittäjyystutkintoa suorittaville opiskelijoille, jotka sijoittuvat ympäri Lapin lääniä.



Yritysvierailu Lapin Kansassa 5.12.2024, REDU Sodankylä. Päätoimittaja Sauli Pakkasalo esitteli mediatalon toimintaa.



Yritysvierailu 5.12.2024 Arktikum museo- ja tiedekeskuksessa.

Viimeinen hankkeen aikana tehty yritys vierailu tehtiin opintomatkan muodossa 5.12.2024 REDU Sodankylän opiskelijoiden kanssa Rovaniemelle. Tutustuimme Lapin Kansan päätoimittaja Sauli Pakkasalon opastuksella nykyaikaisen mediatalon toimintaan. Lisäksi vierailimme tiedekeskus ja museo Arktikumissa.

2. Ideapajat yritystoiminnan kehittämistyökaluna

Oppilaitoksissa toteutettavat ideapajat, joissa nuoret etsivät ratkaisuja yrittäjien tarpeisiin.

Tavoite 3 kpl – toteuma 4 kpl, 54 hlöä



Ideapaja ja yritysesitys 20.2.2024, REDU Sodankylä. Jalkaterapia Auroran yrittäjä Saara Hiltunen esittelee omaa toimintaansa sekä ideapajan aihetta.

yrittäjä ohjattiinkin Leaderin omistajanvaihdostuen piiriin. Lisäksi hanke teki yhteistyötä Lapin Yrittäjät ry:n omistajanvaihdoshankkeen ”Verkostoilla vaihdoksiin” kanssa mm. Sallan Rahoitus- ja omistajanvaihdos illan puitteissa. Hankkeessa ohjattiin matalalla kynnyksellä kyseisen hankkeen omistajanvaihdoskoordinaattorin puheille, jolla on valtavasti tietoa ja apua saatavilla omistajanvaihdoksiin liittyen.

Yleisesti voitaneen todeta, että omistajanvaihdokset ovat hyvin sensitiivisiä asioita ja voi olla vaikea saada tietoon yrityksiä, jotka omistajanvaihdosta suunnittelevat. Toiseksi hankkeen suunnitteluvaiheessa on varmasti ollut ajatus, että saataisiin omistajanvaihdoksissakin nuoria jatkamaan yrittäjyyttä. Käytännössä taitaa kuitenkin olla todella pieni määrä opiskelijoita, jotka Leader Pohjoisin Lappi ry:n alueella olisivat valmiita tai resursseiltaan kykeneviä ostamaan valmista liiketoimintaa.

Yty-hankkeen projektipäällikkö toiminnanjohtaja Johanna Mikkola on liittynyt Suomen yrittäjien Omistajanvaihdosfoorumin hallinnoimaan Verkostoilla vaihdoksiin –hankkeeseen. Verkostoilla vaihdoksiin -hanke toteutetaan yhteistyössä Lapin kuntien kanssa vuosien 2023–2025 aikana. Hankkeen tavoitteena on edistää yritysten omistajanvaihdoksia Lapissa. Hanke toteuttaa muun muassa yritysten ostajien ja myyjien välisiä kohtaamisia, koulutuksia ja tapahtumia.

3. Parantaa alkavien ja olemassa olevien mikroyritysten liiketoimintaedellytyksiä

Teemoitetut aktivointitilaisuudet

Tavoite 14 kpl – toteuma 16 kpl, 210 hlöä

Ideatyöpajoja toteutettiin neljä kappaletta, joista yksi oli kaksiosainen. Yrittäjä esitti haasteen, mikä hänellä yritystoiminnassaan oli ja opiskelijat ideoivat näihin ratkaisuja. Teemoina oli mm markkinoinnin vuosikello tai uuden tuotteen lanseeraaminen markkinoille.

Moni mukaan pyydetty yrittäjä piti ideapajaa hyvänä juttuna ja suhtautui siihen positiivisesti. Useammalle tuotti kuitenkin vaikeuksia löytää omasta yritystoiminnasta se haaste, jota opiskelijat olisivat lähteneet työstämään. Tämän vuoksi useampi yrittäjä kieltäytyi osallistumasta, koska he kokivat, ettei heillä ole sellaista haastetta, mitä voisi lähteä ratkomaan.

Omistajanvaihdosten edistäminen

Omistajanvaihdoksista käytiin keskustelua yrittäjien kanssa ja muutaman

Teemallisia aktivointitilaisuuksia järjestettiin toiminta-alueen mikroyrittäjille heidän toiveidensa mukaisesti. Pääpaino näiden järjestämisessä oli kevään 2024 aikana ja teemat vaihtelivat luonnontuotealasta yritystoiminnan digihaasteisiin. Teemallisia aktivointitilaisuuksia toteutui 16 kpl, joista kolme tilaisuutta olivat kaksiosaisia. Aktivointitilaisuuksien aiheitoiveet nousivat esiin yrittäjiltä, yrittäjäyhteisöiltä tai kuntien edustajilta. Näihin tarpeisiin hankkeessa vastattiin parhaan kyvyn mukaan. Muutama tilaisuus järjestettiin yhteistyössä, näitä tahoja olivat Business Kemijärvi, Sallan, Sodankylän sekä Savukosken kunnat.

Kaksi tilaisuutta jouduttiin perumaan alhaisen ilmoittautumismäärän vuoksi. Nämä tilaisuudet olivat 28.5.2024 Sodankylä, *Osuuskunta – toiminta käytännössä ja perustaminen* sekä 7.6.2024 Pelkosenniemi, *Yrittäjän hyvinvointi ja jaksaminen*, yhteistyössä Pelkosenniemen yrittäjien kanssa. Mikäli kaikki suunnitellut tilaisuudet olisivat toteutuneet, toteuma olisi ollut 18 tilaisuutta, joista kolme olisivat olleet kaksiosaisia. Viimeinen tilaisuus järjestettiin Kemijärvellä 29.10. Digiloikilla Menestykseen! -nimellä, aiheena oli digitaalinen näkyvyys. Tilaisuuteen osallistui 14 henkilöä, ja kaikki saivat lupauksen mukaisesti konkreettisia parannusehdotuksia omaan tämänhetkiseen digitaaliseen näkyvyyteensä.



1 Digiloikilla menestykseen 29.10.2024, Kemijärvi, Hotel Uitonniemi

5. Yritystoiminnan sparraaminen ja yrittäjävalmiuksien parantaminen

Yrityssparraus

Tavoite 40 yritystä – toteuma 110 yritystä

Hankkeen aikana sparrattiin yhteensä 110 yritystä. Yritykset ovat sijainneet Leader Pohjoisin Lappi ry:n toiminta-alueella. Palaute yrittäjiltä oli positiivista ja he ovat päässeet kehittämään yritystoimintaa eteenpäin.

Sparrauksen maksimikesto oli yhden päivän eli 8 h/yritys ja ne toteutettiin yleensä useammassa tapaamisessa. Sparraus on parantanut alkavien ja olemassa olevien yritysten liiketoimintaedellytyksiä. Niiden aikana on innostettu yrityksiä uudistumaan ja hyödyntämään ulkopuolista asiantuntijuutta.

Mikroyrityksille on tehty liiketoimintasuunnitelmia, talouslaskelmia ja autettu hakemaan starttirahaa sekä pankkilainaa. Hankkeessa on autettu hakemaan Leaderin investointitukea, alkavan päätoimisen yrittäjän tukea, vakiintuneen yrityksen kehittämisen tukea, energiainvestointitukea sekä tukea yrityksen omistajanvaihdon suunnitteluun. Lisäksi yrittäjiä on neuvottu eri rahoitusten piiriin mm. museoviraston rahoitus, ELY:n maaseuturahaston rahoitus, JFT-rahoitus sekä Kehpa-neuvonta. Lisäksi yrityksiä on ohjattu hakemaan Business Finlandin energiatukea.

Sparrattavat yritykset ovat olleet eri toimialoilta, mm. matkailu, tekniset alat, valokuvaus tai biotalous. Sparraukset on toteutettu enimmäkseen Leaderin toimistolla kasvokkain, Teams:n ja puhelimen välityksellä. Yrittäjiä on käyty myös tapaamassa yrityksissä eri paikkakunnilla, erityisesti jos yrittäjä on hakenut Leader yritystukea, jotta yrityspalveluneuvoja on saanut realistisen kuvan yritystoiminnasta.

Yrittäjiä autettiin tekemään markkinointiesitteitä ja PowerPoint-esityksiä yrityksestä, ideoitiin uusia palveluja, niiden hinnoittelua sekä markkinointia. Kävimme läpi yritysten markkinointikanavia ja tehtiin ehdotuksia seuraavista yrityksen kehitysaskelista.

Sparrauksien avulla toteutuneita hankkeita on mm. Angeli Reindeer Farmin investoinnit porotilamatkailuun. Alla kaksi valokuvaa Angeli Reindeer Farmin hankkeesta.



Kuvat ulkoa ja sisältä: Investointihanke, kodan rakennus porotilan asiakas- ja käsityötilaksi 2023.

Lisäksi erilaisia info- ja verkostoitumistilaisuuksia 18 kpl, min. 312 hlö (listan viiden viimeisen tilaisuuden osallistujamäärä ei tiedossa)

- Yritystreffit Sodankylän kunta ja Maku-hanke
- Syppi-Lappi
- Leader kuntakierros x 2 (toukokuu 2023 ja helmikuu 2025): Savukoski, Salla, Kemijärvi, Pelkosenniemi, Utsjoki, Sodankylä, Inari
- Yrittäjien aamukahvit, Sodankylä * 2
- Hehku 2023
- Suuri Energialta, Sodankylä
- Energiaremonttien investointituet, Utsjoki
- Rahoitus- ja omistajanvaihdosilta, Salla
- Yritysilta, Pelkosenniemi
- Team-Finland -rahoitusilta Itä-Lapin yrityksille, Kemijärvi
- Hehku 2024
- Ivalon Koulutus- ja työelämämessut (Inarin kunta)
- Kemijärven REDUn järjestämä Gaalailta yrittäjille, Kemijärvi
- Sodankylän Lapin lisää tulevaisuuteen messut (REDU Sodankylä)

Yhteistoimintamalli

Yhteistoimintamallin luominen toteutettiin ostopalveluna kilpailutuksen jälkeen Aallon Group Oy:n toimesta. Yhteyshenkilöinä sieltä toimivat Johannes Vallivaara ja Marko Merkkiniemi.

Malli laadittiin työpajoissa yhteistyössä eri osapuolien kanssa, joita olivat REDU Sodankylä ja Kemijärvi, SAKK Inarista. Mukana olivat Inarin, Sodankylän kuntien sekä Kemijärven kaupungin edustajat. Lisäksi mukaan sitoutettiin TE-Palvelut, jotka olivat hankkeen aikana suunnittelemassa toimintojensa siirtoa kuntien vastuulle. Mukaan saatiin myös 4H-yhdistyksen osallistuja.

- Järjestetään Teamsilla 3 työpajaa (Sodankylä, Kemijärvi/Itä-Lappi, Inari) + opiskelijoille oma
 - Kutsutaan oppilaitoksen edustajat, alueen kuntien elinkeinosta toimijat, Leader, TE-yrityspalvelut,
 - Kesto 1-1,5h
 - Alustus aiheeseen ja mitä tällä tavoitellaan – Leader
 - Työpaja: 3 osiota samalla rakenteella. Käytetään hyväksi Flinga verkkotaulua jossa jokaisessa osiossa
 - 5 min itsenäistä tekemistä, tämän jälkeen yhdessä keskustelua 10 min ja kenen vastuulla asia voisi olla ja tapoja miten toteuttaa
 - Osio 1: Mitä tapoja on innostaa yrittäjyyteen?
 - Osio 2: Mitä tapoja on kannustaa yrittäjyyteen?
 - Osio 3: Mitä tapoja on mahdollistaa yrittäjyyteen?
 - Yhteenvedo ja loppusanat, sekä miten prosessi etenee
 - Työpajaan kautta mahdolliset muut haastateltavat malliin, jos löytyy vastuunkantajia toteutukseen

Työpajojen lisäksi Aallon Groupin konsultti kiersi jatkotapaamisten merkeissä kullakin paikkakunnalla tarkentaen toimintamallisuunnitelmaa kasvokkain toimijoiden kanssa.

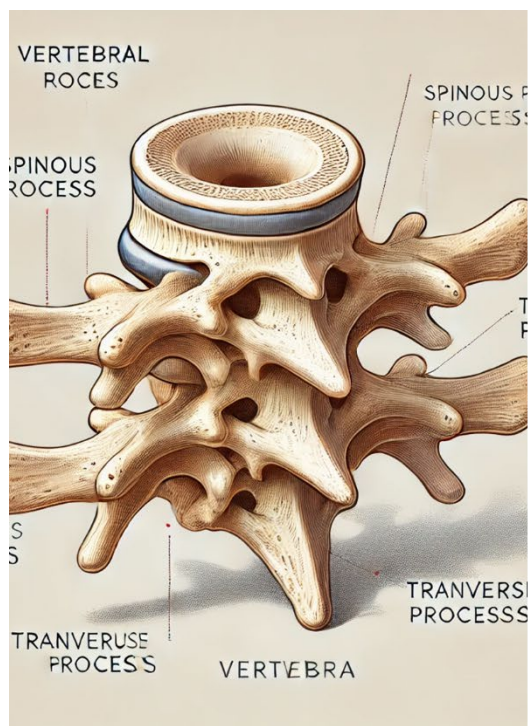
Mallin mukaisesti oppilaitoksissa järjestetään kolme tapahtumaa vuosittain kunkin osallistuvan kunnan alueella (REDU Kemijärvi, Sodankylä ja SAKK Inari). Tapahtumat ajoittuvat syksyyn Yrittäjänpäivä (5.9.) viikolle, keskitalveen Ystävänpäivä (14.2.) viikolle ja Vappuviikolle. Yhteistoimintamallissa on nimetty kullekin kolmesta tapahtumasta kolmella paikkakunnalla omistaja, joka toimii tapahtuman koordinaattorina.

Malli sai nimen NIKAMA, jossa Nuoret Innostetaan, KAnnustetaan ja MAhdollistetaan yrittäjyyden tielle.

Nuorten innostus, kannustus ja mahdollistaminen (NIKAMA)	Miksi?	Sisältö
Minäkö yrittäjäksi (Innostus)	Oppilaitoksissa vain harvat suorittavat yrittäjyysopintoja. Tavoitteena saada opiskelijat ajattelemaan yrittäjyyttä yhtenä työllistymisen vaihtoehtona. Etenkin tulisi tavoittaa ne opiskelijat, jotka opiskelevat jotain muuta kuin liiketaloutta. "Tekijät" työllistyvät useammin yrittäjinä kuin liiketalouden opiskelijat.	Tuodaan tietoa itsensä työllistämistä, verkostoista, itseoppimisen mahdollisuuksista sekä suunnittelun tärkeydestä. Mukaan itsensä työllistänyt, nuori yrittäjä kertomaan oma yrittäjätarinansa. Kesto noin 3-4 tuntia.

Yrittäjyyden suunnittelu (Kannustus)	Yrittäjyyttä voi kokeilla ja toteuttaa monella tavalla. Tuodaan konkretiaa siihen, miten yrittäjyyttä voi harjoitella ja suunnitella. Pääpaino sivutoimisessa ja osa-aikaisessa yrittäjyydessä.	Erilaisia yrittäjyyden muotoja, ei vain yhtiömuotoja. Sivutoiminen yrittäjyys, päätoiminen yrittäjyys, 4H-yrittäjyys, kevytyrittäjyys, kesäyrittäjyys. Ohjeita mitä alkuvaiheessa tulee ottaa huomioon (lts), mitä tukia liittyy osa-aikaiseen yrittäytyteen, kesäyrittäytyteen ja yrittäjyyden kokeilemiseen. Kesto noin 3-4 tuntia. Yrittäjä kertomaan oman näkemyksen aiheeseen.
Yrittäjyyden aloittaminen (Mahdollistaminen)	Miten yrittäjäksi käytännössä aletaan, miten yritys perustetaan, miten valmiin yrityksen voi ostaa ja mitä tukia yritystoiminnan aloittamiseen liittyy.	Tuodaan näkyväksi erilaiset verkostot missä esim. yritys voidaan perustaa ja kuka voi auttaa yritysostossa ja mistä saa tietoa erilaisista tukimuodoista. Kesto noin 3-4 tuntia. Yrittäjä kertomaan oman näkemyksen aiheeseen.

Tämän raportin liitteenä on tarkempi toimintamallin kaavio.



NIKAMA toimintamallin tapahtumat (Nuorten Innostus, Kannustus ja Mahdollistaminen)

Olemme sitoutuneet useamman organisaation voimin siihen, että

1. Toteutamme syksyllä oppilaitoksissa tapahtuman, jonka ajatuksen on tuoda näkyville erilaisia mahdollisuuksia toimia yrittäjänä sekä innostaa teitä miettimään yrittäjyyttä yhtenä muotona työllistää itsenne
2. Alkukeväästä toteutamme toisen tapahtuman, jossa jatkamme kylvetyn siemenen kasvattamista iduksi, joka mahdollisesti tarjoaa jo mahdollisuuden työllistää itsensä kesällä tai muuten opintojen aikana
 - Konkretisoimme mahdollisuuksia ja tapoja, joilla yritysideoita voi lähteä viemään eteenpäin
 - Toiminnallinen tapahtuma
3. Vappuviikolla järjestetään käytännönläheinen tapahtuma

4.2. Aikataulu

Hankkeen toteuttamisaika 1.1.2023 – 28.2.2025. Hankkeen aktiivinen toteutusaika oli suunniteltu 31.8.2024 saakka, mutta hankkeessa olleiden henkilömuutosten vuoksi katsottiin, että aktiivista toteutusaikaa jatketaan 31.12.2024 saakka. Toinen jatkoaika haettiin ja saatiin 28.2.2025 saakka.

4.2.2. Resurssit

Ytyä yrittäjyyteen – nuoret voimavaraksi -hankkeen hallinnoija Leader Pohjoisin Lappi ry vastasi toimenpiteiden koordinoinnista ja toteutuksesta sekä hankkeen taloudesta ja raportoinnista. Hankkeessa oli 100 % työajalla yrityspalveluneuvoja 31.8.2024 saakka ja 1.9.-31.12.2024 välisen ajan 80 % työajalla sekä 1.1.-31.1.2025 60 % työajalla. Projektipäällikön työaika oli 10 %. Yhteistyöoppilaitokset olivat REDUN Sodankylän ja Kemijärven toimiyksikkö sekä Saamelaisalueen koulutuskeskus. Hanke haettiin Leader Pohjoisimman Lapin kiintiöstä. Hankkeen kokonaisrahoitus oli 180 000 €.

Hanke aloitettiin keräämällä ohjausryhmä, joka koostuu Rovaniemen koulutuskuntayhtymän eli REDU Sodankylän, REDU Kemijärven, Saamelaisalueen koulutuskeskuksen, SAKK, edustajista sekä Sodankylän kunnan ja Kemijärven kaupungin elinkeinotoimen kehittäjistä. Lisäksi ohjausryhmässä oli edustaja Leader Pohjoisen Lapin hallituksesta. Hankkeen projektipäällikkö toimi ohry:n esittelijänä ja hanketyöntekijä sihteerinä. Ohjausryhmän puheenjohtajaksi valittiin REDU Kemijärven edustaja.

Ohjausryhmän tehtävä oli ohjata tuen hakijaa hankkeen sisältöön liittyvissä kysymyksissä ja seurata hankkeen etenemistä. Hankkeen hakijalla on kuitenkin juridinen vastuu hankkeen toteuttamisesta.

Ohjausryhmä ei osallistunut tuen saajan asemaan tai hankkeen rahoitusta koskevaan päätöksentekoon.

Ohjausryhmän jäsenet:

- Maarit Vilppunen, REDU Kemijärvi
- Mika Uusitalo, Sodankylän kunta -> Senja Lakela-Pyykkönen, Sodankylän kunta 28.2.2024 alkaen
- Marika Ollonen, Kemijärven Kehitys -> Maria Kiviniemi, Business Kemijärvi 28.2.2024 alkaen.
- Mari-Anne Penttinen, Leader Pohjoisin Lappi ry (toukokuu 2024 asti)
- Jaana Seipinharju, SAKK
- Sami Ämmälä REDU Sodankylä -> Harri Mikkonen, REDU Sodankylä 17.5.2023 alkaen.

Varajäsenet:

- Jukka Rinne, Kemijärven Kehitys
- Tapio Kukkola, Leader Pohjoisin Lappi ry (toukokuu 2024 asti)
- Janne Näkkäläjärvi, SAKK

4.2.3. Toteutuksen organisaatio

Hankkeen projektipäällikkönä toimi Leader Pohjoisin Lappi ry:n toiminnanjohtaja ja hänen toimipisteensä sijaitsi Sodankylässä.

Projektipäälliköt:

- 01.01. - 31.08.2023 Henna Kontsas
- 01.09 - 15.10.2023 Annika Kostamo, sijaisena
- 16.10.2023 - 28.2.2025 Johanna Mikkola

Projektityöntekijät:

- 01.01.2023 - 12.11.2023 Senja Lakela-Pyykkönen Sodankylän toimipisteellä, 100 % työaika hankkeelle
- 01.12.2023 - 31.08.2024 Tiina Ylönen Kemijärven toimipisteellä, 100 % työaika hankkeelle
- 01.09.2024 - 31.12.2024 Ivalossa Kaisu Kotaniemi, 80–100 % työaika hankkeelle ja 1.-31.1.2025 60 % työajalla

Hankkeen taloushallinnosta vastasi:

- 01.01.2023 - 30.04.2024 hanke- ja maksatusneuvoja Maria Alatalo
- 01.05.2024 - 28.2.2025 hallintokoordinaattori Wilma Jokinen

4.2.4. Rahoitus ja kustannukset

Rahoitus

EU	75 600 €
Valtio	68 400 €
Kuntaraha toimintaryhmältä	36 000 €
Yhteensä	180 000 €

Hankkeen aikana haettiin kustannuksiin muutoksia. 3.6.2024 ohjausryhmän kokous hyväksyi muutosehdotuksen ja näki jatkoajan tarpeelliseksi. Budjetin muutokselle haettiin hyväksyntä Ely-keskukselta heinäkuussa 2024, joka hyväksyttiin elokuussa 2024.

Matkakuluista siirrettiin palkkoihin 10 231,87 € ja Muut välittömät kustannukset -kustannuslajista siirrettiin palkkoihin 5 000 €. Siirto palkkoihin yhteensä 15 231,87 €. Jotta flatrate 15 % ei nosta hankkeen kokonaisbudjettia yli 180 000 €:n, poistettiin Ostopalvelut -kustannuslajista 2 284,78 €.

Joulukuussa 2024 haettiin toinen muutos, jossa siirrettiin Vuokrasta ja Muista välittömistä kuluista palkkoihin 2770,53 €. Huomioitiin flatraten muuttuminen siten, että kokonaisbudjetti pysyy samana 180 000 €.

Kustannukset

Kustannuslaji	Alkuperäinen	Muutuskustannusarvio 8/24	Muutuskustannusarvio 12/24	Toteutunut
Palkat	96 943,60	112 175,47	114 946,00	
Vuokrat	2 100	2 100	770,43	
Ostopalvelut	32 480	30 195,22	30 195,22	
Matkakulut	25 000	14 768,13	14 768,13	
Muut välittömät kulut	8 934,86	3 934,86	2078,32	
Flat rate 15 %	14 541,54	16 826,32	17 241,90	
Yhteensä	180 000	180 000	180 000	

4.2.5. Raportointi ja seuranta

Hankkeen ohjausryhmä kokoontui 7 kertaa hankkeen aikana. Kokouksissa käsiteltiin jo toteutuneita toimenpiteitä sekä mitä toimenpiteitä on tulossa. Hankkeen toimenpiteitä seurattiin erillisellä taulukolla, jotta nähtiin yhdellä silmäyksellä, kuinka tavoitteisiin pääsy etenee. Hankkeen aikana järjestetyistä tilaisuuksista on kerätty osallistujalistat. Myös Leader Pohjoisin Lappi ry:n hallitus seurasi hankkeen etenemistä kokouksissaan oman, erillisen taulukon mukaan. Viimeinen kokous pidettiin 28.2.2025.

4.2.6. Toteutusoleutukset ja riskit

Riskinä nähtiin henkilöstöriski, koska hankkeen toteutuminen oli pitkälti kiinni henkilöstön aktiivisuudesta. Myös oppilaitosten aktiivisuus vaikutti tilaisuuksien suunnitteluun ja toteutumiseen. Riskinä yrittäjätapaamisissa ja tilaisuuksissa oli, että yrittäjät eivät saavu tilaisuuksiin.

Henkilöstö oli aktiivista koko hankkeen ajan ja hankkeen toimenpiteet ovat toteutuneet hyvin sekä laadullisesti että määrällisesti. Oppilaitokset olivat aktiivisia ja siellä erityisesti liiketalouden opettajat ja lehtorit tekivät yhteistyötä. Henkilöstömuutosten vuoksi Sodankylän REDU:n yhteyshenkilöä ei saatu heti valittua se hidasti yhteistyön aloittamista.

Hankkeen alkuvaiheessa henkilöriski on tunnistettu siitä näkökulmasta, kuinka aktiivista henkilöstö on. Suurimpana riski voitaneen kuitenkin pitää hankkeen henkilöstömuutoksia. Hankkeessa vaihtui kerran projektipäällikkö ja projektityöntekijä kaksi kertaa. Tämä väistämättä näkyi hankkeen etenemisessä. Jatkoa ajatellen olisi hyvä, mikäli henkilömuutoksissa edellinen ja uusi projektityöntekijä olisivat hetken yhtä aikaa töissä. Tämä toteutuikin hankkeen toisen projektityöntekijän vaihdoksen aikana.

Mikäli uusi työntekijä on alalla täysin uusi, kannattaisi miettiä hänelle jonkinlaista yhteistä jaksoa samassa toimipisteessä vähintäänkin projektipäällikön kanssa. Vertaisoppimisen vaikutusta ei pidä väheksyä varsinkaan tällaisessa hankemaailmassa, tätä ei pystytä saavuttamaan pelkillä Team -tapaamisilla. Nämä molemmat yllä mainitut toimet antaisivat uudelle työntekijälle mahdollisuuden päästä keskeneräiseen projektiin ja uuteen työhön kiinni huomattavasti tehokkaammin. Tässä projektissa vaihtuivat sekä projektipäällikkö että ensimmäinen projektityöntekijä suunnilleen samoihin aikoihin. Myös taloushallinnon työntekijä vaihtui hankkeen aikana.

4.3 Yhteistyökumppanit

Tärkeitä yhteistyökumppaneita hankkeen kannalta olivat oppilaitokset sekä yrittäjät. Yhteistyökumppaneina oppilaitoksista olivat REDU Kemijärvi ja Sodankylä sekä SAKK, Saamelaisalueen koulutuskeskus Inarista. Lisäksi yhteistyötä edistivät mukana toimineet yrittäjät, kunnat ja kehittämisorganisaatiot sekä 4H-yhdistys. Mukana tilaisuuksien toteuttamisessa olivat muun muassa Business Kemijärvi, Sallan, Inarin, Sodankylän sekä Savukosken kunnat.

Yksi vierailu perhekotiin järjestettiin yhdessä *Ikäihmisten ammatillista perhehoitoa Lappiin* -hankkeen kanssa ja syksyn 2023 TikTok -tilaisuus järjestettiin yhteistyössä Markkinointitoimisto Kolmannen Polven kanssa. Yhteistyöt pienensivät kustannuksia ja antoivat mahdollisuuden saada lisää vastuunkantajia sekä henkilöitä, jotka ovat sitoutuneet tapahtuman järjestämiseen sekä onnistumiseen.

Yrittäjät olivat yrittäjätilaisuuksissa apuna: saatiin tekniikkaa lainaksi, järjestettiin yhdessä ruokailua, paistettiin makkaraa, saatiin apua vuokratilojen varaamiseen. Yrittäjät kutsuivat yrittäjättutujaan tilaisuuksiin sekä tiedottivat tilaisuuksista ja tapahtumista omissa kanavissaan.

Yhteistyö ohjausryhmän kanssa oli tehokasta ja sujuvaa. Jäseniä osallistui aktiivisesti tilaisuuksiin ja olivat mukana yrityspalveluneuvojan kanssa toimenpiteissä mm. yritysvierailuilla ja oppilaitosvierailuilla sekä yrittäjien tilaisuuksissa. He myös ehdottivat proaktiivisesti yhteistyötä ja ideoita hankkeen toimenpiteiden mukaisiin tilaisuuksiin. Yhteistyö oli sujuvaa ja tuloksellista.

4.4 Tulokset ja vaikutukset

Hankkeen aikana haasteita ohjausryhmätyöskentelyssä aiheuttivat henkilömuutokset. Jatkoa ajatellen tulisi varmistaa jokaiselle ohjausryhmän jäsenelle varajäsen. Varajäsen tulisi kutsua myös ensimmäiseen kokoukseen mukaan. Hankkeen viestintää ohjausryhmälle olisi voinut tehostaa järjestämällä alkuun yksi kasvokkain tapahtuva ohjausryhmän kokous. Teams:n kautta järjestettävissä kokouksissa verkostojen muodostuminen voi jäädä pintapuoliseksi ja sujuvan kommunikaation luominen ei ole niin luonnollista, kun ei ole kohdattu kasvokkain.

Hankkeen verkostot vahvistuivat kohtaamisissa tai pidemmissä työrupeamissa, joissa työskenneltiin niin kasvokkain kuin Teams:n kautta. Esimerkiksi Kemijärvellä järjestettäessä yritys- ja oppilaitosvierailuja. Sama tapahtui myös yrittäjien sparrauksissa. Viestintää ja työskentelyä helpotti, jos hanketyöntekijä ja yrittäjä kohtasivat myös kasvokkain. Luottamus kasvaa ja viestintä on helpompaa myös sähköisissä kanavissa, kun on kohdattu aikaisemmin kasvokkain.

Yritysvierailujen aikana yksi opiskelija sai työharjoittelupaikan. Useat yrittäjät kertoivat, että heillä on kesällä 2024 vapaita kesätyöpaikkoja sekä työharjoittelu on mahdollista. Osa yrittäjistä kertoi,



Business Kemijärven kanssa yhteistyössä järjestetty yrittäjien teemallinen aktivointitilaisuus. 10.4.2024 Kemijärvi.

että he työllistävät myös suoraan oppilaitoksesta valmistuneita. Opiskelijat tutustuivat yrityksiin ja tarjosivat yrittäjälle kehittämisehdotuksia. Yrittäjistä osa myös toteutti ehdotukset. Toteutuneet ehdotukset liittyivät mm. saavutettavuuteen, kotisivujen riittämättömiin ajureihin tai yhdenmukaisiin markkinointitoimiin eri markkinointikanavissa.

Sote-alan opiskelijoille yrittäjyys ei ollut usein sellainen vaihtoehto, jota he olisivat aiemmin ajatelleet. Heille olikin hyödyllistä tavata alan yrittäjiä. Sote-alan yrittäjät tarjoavat maaseutualueella palveluita, joita ei muuten olisi aina mahdollista saada. Yrittäjänä on myös mahdollista valita omat asiakkaat ja työajat.

Opiskelijoiden näkemys yrittäjyydestä muuttui, kun he kohtasivat yrittäjiä ja tutustuivat heidän yrityksiinsä. Näkemys yrittäjyydestä on usein, että yrittäjällä ei ole vapaa-aikaa ja on aina stressiä. Opiskelijoiden palautteissa uusina asioina yrittäjyydessä oli kerrottu mm. yrityksen voi aloittaa harrastuksesta, yhdessä kaverin kanssa ja että yrittäjyys mahdollistaa paljon enemmän ja monipuolisempaa tekemistä kuin palkansaajana toimiminen. Opiskelijat ja yrittäjät verkostoituivat ja työharjoitteluiden, kesätöiden ja yrittäjyyden kynnyks madaltuu tulevaisuudessa. Yritysluennolla yrittäjät kertoivat myös, että korkeasti koulutetut voivat saada myös helpommin heille sopivia töitä yrittäjyyden avulla.

Opiskelijoiden valmiudet ja motivaatiot yrittäjyyteen vaihtelevat ja yritysvierailua tai oppilaitosvierailua järjestettäessä oli tärkeää ottaa huomioon, minkä alan opiskelijoita oli kuulemassa, millä vuosiluokalla ja onko tämä ala yrittäjyyteen ohjaava. Esim. luonnontuoteala ja liiketalouden alat ovat tällaisia. Osalla opiskelijoilla oli paljonkin tietoa yrittäjyydestä, kun toisille perusasiatkin olivat uusia. Opiskelijoita oli paljon eri taseisia, osa opiskelijoita oli aikuisopiskelijoita, joilla saattoi olla kymmenien vuosien yrittäjäura tai akateeminen tutkinto ja työura taustalla. Toiset opiskelijat saattoivat tulla suoraan yläasteelta. Asiantuntijaa tai yrittäjää kannatti informoida ryhmän tietotasosta. Oppilaitoksissa on myös yrittäjyystutkintokoulutuksia, jolloin asiantuntijan osaamisen täytyy olla jo hyvin edistynyt. Kannattaa varmistaa myös opettajalta tai lehtorilta mitä asioita yrittäjyydestä oppilaitoksessa on käyty tähän asti. Jatkossa NIKAMA-malli osittain vastaa tähän.

Palautteiden perusteella huomattiin, että 2 h Teams-palaveri on liian pitkä ja siihen tulee pitää tauko. Opiskelijat arvostivat yritysvierailuja ja he saivat yrittäjyydestä niiden avulla positiivisen kuvan. Palautteiden perusteella suurin osa tilaisuuksista teki mahdollisen uran yrittäjänä realistisemmaksi mahdollisuudeksi. Seuraavia hankkeita ajatellen palautekyselyä voisi kehittää tekemällä heti alkuun kysymykset, jotka kysyttäisiin jokaisessa tilaisuudessa ja näitä voitaisiin käyttää todellisina mittareina tilaisuuden onnistumisessa. Toisaalta palautteiden avulla kerättiin kehittävää palautetta, joilla pyrittiin parantamaan jokaista tulevaa tapahtumaa. Tilaisuuksia järjestämällä ja palautteita keräämällä aikatauluttaminen, tilaisuuksien sisällön suunnittelu ja kokemuksen tuoma varmuus helpotti tilaisuuksien järjestämistä ja nopeutti prosessia. Opettajien ja muiden sidosryhmien tunteminen sekä toimitilojen ja laitteiden tutuksi tuleminen kautta aika järjestelyihin lyhentyi. Palautteiden avulla myös viestiminen opettajille ja opiskelijoille parantui. Aikataulut ja ohjeet paperilla toimivat ryhmän kanssa paremmin kuin sähköisesti. Ohjeet eivät saaneet olla liian pitkät ja mielellään ohjeet mahtuvat paperin yhdelle puolelle. Opettajien tiedottaminen muutoksista mahdollisimman nopeasti on myös tärkeää.

Ideapajojen koontina voisi todeta, että yrittäjiä oli haastava saada mukaan. Jatkoa ajatellen olisi hyvä olla tarkempi kuvaus ja raamit sille, mitä opiskelijat voivat ideoida, mihin heidän resurssinsa riittävät. Mitä yrittäjä saa vastineeksi sille, että hän käyttää omaa aikaansa tai vastaavasti, mikäli yrittäjällä on useita haasteita, minkä niistä hän voisi tuoda esille juuri näille opiskelijoille.

Toinen tärkeä asia on sitouttaminen. Jatkossa vastaavien tilaisuuksien kohdalla olisi hyvä varmistua siitä, että yhdessä sovittu aikataulu pitää ja kaikki kunnioittaa toisten aikaa ja panostusta. Mikäli yrittäjä on valmis laittamaan omaa aikaansa likoon ja hanke on valmis maksamaan ideoinnista, niin oppilaitosten pitäisi pystyä sitoutumaan myös omalta osaltaan. Valitettavasti pari kertaa kävi niin, että vaikka olimme yhdessä käyneet aikataulun opettajien kanssa läpi ja ohjelma oli lähetetty, niin aikataulu ei pitänyt oppilaitoksen puolelta. Tilaisuuksien järjestäjän näkökulmasta tilanteet olivat hieman kiusallisia. Tästä päästäänkin siihen, kuinka tällaisiin hankkeisiin oppilaitokset olisi hyvä sitouttaa? Kenties jo hankkeen alkuvaiheessa olisi saatava hankkeen toimenpiteet ujutettua oppilaitosten ohjelmaan, jotta tekeminen olisi sitoutunutta ja saavutettaisiin pitkäjänteinen yhteistyö.

Oppilaitosten aktiivisuuden lisäksi jatkossa pohtisin sitouttamisen keinoja. Mikäli halutaan aidosti tukea esimerkiksi yrittäjyyskasvatusta, niin hankkeen toimenpiteet oppilaitosten kanssa pitäisi saada ujutettua oppilaitosten ohjelmaan koko projektin ajaksi, eikä niin, että se on yksittäisiä tilaisuuksia silloin tällöin, mikäli kalenterista ja opetusohjelmasta löytyy sopiva rako toimenpiteille. Hankkeessa luotu toimintamalli helpottaa jatkossa sitouttamista.

Jo hankesuunnitelmassa oli nostettu esille, millä tasolla opiskelijat ovat ja millaisia tehtäviä heille voi antaa suhteessa opintojen etenemisvaiheeseen. Välttämättä aina tämä suhteutus ei toiminut siitä huolimatta, että oli kysytty, millaisiin haasteisiin opiskelijat ovat valmiita hyppäämään. Tämän tyyppisiä haasteita pystyisi taklaamaan sillä, että hankkeen tavoitteet on saatu nivottua yhteen opiskelijoiden ohjelman kanssa ja yhteistyö on pitkäjänteistä.

Teemalliset aktivointitilaisuudet olivat toivottuja yrittäjien keskuudessa. Yleisesti havaittavissa oli haasteita saada yrittäjiä mukaan, vaikka toive tilaisuudesta olisi lähtenyt heiltä itseltään. Jokaisessa tilaisuudessa myös ilmoittautuneita oli enemmän, kuin mitä lopulta osallistujia paikalle ilmestyi. Lähes kaikkien tilaisuuksien palautteessa nousi toive vastaavanlaisten tilaisuuksien järjestämisestä jatkossakin tai toivottiin jatko-osaa asiantuntijan kanssa. Tästä voitaneen todeta, että tällaisille tilaisuuksille on paikkansa yrittäjien keskuudessa. Ne, jotka tulivat paikalla, toivoivat lisää tilaisuuksia. Päästäänkö tässä siihen, että tilaisuuksiin osallistuvat muutenkin aktiiviset yrittäjät? Millä keinoin mukaan saataisiin myös yrittäjiä, jotka eivät ole niin aktiivisia? Tilaisuuksiin oli myös haastava saada riittävä määrä osallistujia. Millä keinoin nämä kaksi edellistä haastetta voitaisiin taklata, koska kuitenkin tilaisuuksien hyöty nähtiin. Yrittäjien kannatti käyttää aikansa siihen, että kävivät tilaisuuksissa ja saivat sieltä mukaansa uusia ideoita tai uutta oppia.



*Erotu tarinallistamalla! -teemallinen aktivointitilaisuus
Inarissa 22.4.2024*

Konkreettisena esimerkkinä Ytyä yrittäjyyteen -hankkeen tilaisuuksien hyödyistä mainittakoon Ivalonatural, joka osallistui Erotu tarinallistamalla! -teemalliseen aktivointitilaisuuteen. Yrittäjä jatkoi asiantuntijan kanssa yrityksensä tarinan kehittämistä. Tuloksena syntyi brändin kirkastaminen ja lopulta myös koko yrityksen nimi muutettiin. Yrittäjä oli myös hakenut ja saanut kehittämistukea ja käytti siitä osan juuri tähän brändin kirkastamiseen asiantuntijan kanssa.

Palautteiden kerääminen helpotti kehitysideoiden keräämistä ja osallistujien todellisten ajatuksien laittaa. Palautteisiin vastaamiseen on aikataulutettava jokaiseen tilaisuuteen oma aikansa, jotta palaute saadaan kerättyä. Tilaisuuden

päätyttyä palautteen kerääminen ei enää onnistu. Palautteen avulla myös hiljaiset osallistujat saavat äänensä kuuluviin ja voivat vaikuttaa tuleviin tapahtumiin. Palautteen avulla voidaan myös päätellä, oliko tilaisuus onnistunut ja mitä pystytään parantamaan.

Yrityssparrauksissa kävi ilmi, että mikroyrittäjät toimivat pääosin yksin, eikä sparrauskaveria ole helposti saatavilla. Investointien suunnittelussa ja yrityksen kehittämisessä on hyvä olla keskusteluapua ja joku, joka katsoo tilanne ulkopuolelta objektiivisesti. Usein ongelmiin ja haasteisiin löytyy myös helpommin vastauksia, kun on otettu selvää mitä tarkalleen aletaan selvittämään ja millä tavalla. Tähän auttaa keskustelu mm. yrityspalveluneuvojan kanssa. Yrittäjät pitivät hyödyllisenä erityisesti lukujen tarkastelua yhdessä.

Sparrauksissa käytiin läpi kirjanpidon tulkintaa ja lukujen käyttämistä liiketoiminnan kehittämisessä. Kirjanpidon taso on vaihtelevaa, osa tekee kirjanpitoa itse, eikä yrittäjällä ole välttämättä käsitystä, mitkä ovat parhaita tuotteita tai palveluja yrityksen näkökulmasta. Tuotteiden katteita ei ole välttämättä laskettu. Toisinaan ymmärrys kirjanpidosta on erittäin hyvä tai tieto on yrittäjällä itsellään hiljaisena tietona. Jos kirjanpito tehdään vain kerran vuodessa ei kirjanpidosta ole apua yrittäjän päätöksiin ja kirjanpito voi tuntua vain pakolliselta pahalta. Toisilla yrittäjillä on monipuoliset sähköiset palvelut, joista voi päivittäin tarkastaa tilanteen. Usein sparrauksien johtopäätöksenä yrittäjät hankkivat ammattikirjanpitäjän tai muuttivat kirjanpidon säännöllisemmäksi. Voitaneen todeta, että usein yrittäjät, jotka tarvitsisivat eniten apua mm. talouden kanssa, he osaavat vähiten pyytää sitä tai ottaa vastaan. Kun intohimo ja keskittyminen on juuri siinä spesifissä osaamisessa, minkä vuoksi yrittäjäksi on lähtenyt, ei välttämättä talouden seuranta kiinnosta. Tämä on asia, mihin olisi hyvä saada tuoreita yrittäjiä tai yrittäjyyttä suunnittelevia havahtumaan. Mitkä ovat ne keinot, jolla saadaan ihan kaikille yrittäjyyttä suunnitteleville velvoittavaksi tai edes mahdolliseksi käydä jonkinlainen talouskoulutus?

5. Esitykset jatkotoimenpiteiksi

Hankkeen tuoma kokemus osoitti, että hankkeen toimenpiteet olivat tärkeitä niin opiskelijoille, kuin yrittäjillekin.

Ytyä yrittäjyyteen – nuoret voimavaraksi -hanke osoitti, kuinka tärkeää on tarjota mikroyrittäjille tukea ja apua. Monet toimivat yksin eikä arjessa ole sparrikaveria tai ketään, kenen kanssa ajatuksia yrittäjyydestä jakaa. Yrittäjien aika on kallista ja tuntuu, että siitä ajasta kilpailee moni ja tilaisuuksiin osallistuminen saattaa olla ensimmäinen, mistä karsitaan pois.

Yhteistoimintamallin mukainen yrittäjyydestä tiedottaminen tapahtumineen oppilaitoksissa (yrittäjänpäivän viikolla, ystävänpäivän viikolla ja vappuviikolla) tuo jatkuvuutta. Oppilaitosten mukanaolo on äärimmäisen tärkeää nuorten tavoittamiseen. Huomionarvoista on se, että eivät pelkästään liiketalouden opiskelijat tarvitse yrittäjäkoulutusta vaan myöskin muiden alojen opiskelijat ja ehkäpä vielä enemmän määrin. Esimerkiksi luovan tai sote-alan opiskelijat.

Jatkotoimenpiteenä erityisesti omistajanvaihdoksiin liittyen hankkeen Projektipäällikkö / Toiminnanjohtaja liittyi 1.1.2025 alkavaan Omistajanvaihdos Foorumiin.

Ohjausryhmä käsitteli loppuraportin kokouksessaan 28.02.2025. Ohjausryhmä toteaa:

Päätös: Ohjausryhmä lausuu hankkeen toteutuksesta ja sen loppuraportista seuraavaa:

- ohjausryhmä totesi päässeensä tehtävässään hyvin helpolla, sillä hanke on toteutunut hyvin suunnitelman mukaisesti ja hankkeen tavoitteiden täyttymistä on ollut helppo seurata kokouksesta toiseen
- vaikka hankkeessa on ollut useita henkilöstövaihdoksia, hanke ei ole pysähtynyt vaan jatkunut jouhevasti toimenpiteestä seuraavaan
- hankkeen henkilöstörekryt ovat onnistuneet erinomaisesti, projektityöntekijät saivat isot kiitokset järjestämistään lukuisista tilaisuuksista ja tilaisuuksiin liittyvästä viestinnästä, joka oli laadittu valmiiksi viestinnän paketeiksi, joita oli helppo jakaa eteenpäin omissa some-kanavissa tarvitsematta tuottaa omaa sisältöä ja tarvitsematta miettiä oikeita termejä tms.
- hankkeelle toivottiin jatkoa yrittäjyyden ja erityisesti nuorten yrittäjyyden merkeissä ja toiveeseen pyritään vastaamaan, Leader on jättänyt hankehakemuksen kestävään yrittäjyyteen liittyen EAKR-hakuun
- loppuraportin osalta todettiin, että hankkeen aikana otetut kuvat keventävät ja elävöittävät raporttia, mutta ne tulee asemoida uudelleen ennen
- kun loppuraporttiin on täydennetty hankkeen loput taloustiedot, raportti tulee lähettää sähköpostitse tiedoksi koko ohjausryhmälle

- loppuraportti hyväksyttiin siinä muodossa kuin se kokoushetkellä oli, hallinnoija voi tehdä siihen täydennyksiä ainoastaan taloustietojen osalta

Raportin laatijat: Senja Lakela-Pyykkönen, Tiina Ylönen, Kaisu Kotaniemi ja Johanna Mikkola.

Liitteet:

Teemalliset aktivointitilaisuudet pdf-muodossa
Toteutuneet tapahtumat ja toimenpiteet excel-tilukko
Yhteistoimintamallikuvaus, excel-tilukko
Lehtijuttu gaalaillan järjestämisestä pdf-muodossa