



KOKEMUKSIA
tuloksellisesta yrittäjyyskasvatuksesta,
TYÖKALUJA opettajille ja
INSPIRAATIOTA opiskelijoille



Sisällys

Opuksen pääpaino on ALL IN -hankkeen aikana kokeiluissa työkaluissa ja niistä saaduissa kokemuksissa. Työkalut on jaettu kolmeen osa-alueeseen sen mukaan, mitä niillä tavoitellaan. Osa-alueet on merkitty sisällysluettelon mukaisilla väreillä.

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



ALL IN -HANKE JA YRITTÄJYYDEN TEORIAA

- 3 ALL IN – Satakunnan yhteinen yrityskiihdyttämö
- 4 ALL IN Satakunnan yrittäjyyskasvatusverkosto
- 5 Yrittäjyyden neljä myyttiä
- 7 Sarasvathyn periaatteet
- 9 ALL IN lukuina

YRITTÄJÄMÄISEEN TOIMINTATAPAAN INNOSTAMINEN

- 11 ALL IN Iltikset
- 12 ALL IN Iltis yrittäjätarinat
- 17 IdeaDrillit/Innovaatioleirit
- 19 Tekemällä oppiminen
- 21 Yrittäjyyden popup-päivä
- 23 Yritysideakilpailu ALL IN Pitch
- 25 Yhteis-/tiimiopettajuus
- 26 Yhteen veto ALL IN -työkaluista

YRITTÄJYYSKIINNOSTUKSEN TUNNISTAMINEN

- 27 Intentiokysely
- 28 Case Diak

YRITTÄJYYDEN TUKEMINEN

- 29 Mentorointi/parimentorointi
- 30 Mentoroinnista vauhtia yrittäjyyteen
- 31 Satakunnan yrittäjyyskasvatusverkostoa kehittämään





ALL IN – Satakunnan yhteinen yrityskiihdyttämö

Satakunnan yhteisen ALL IN -yrityskiihdyttämön kehittämistyö käynnistyi vuoden 2015 lopussa Satakunnan ammattikorkeakoulun johdolla. ALL IN -yrityskiihdyttämö on Satakunnan korkeakoulujen ([SAMK](#) ja [DiaK](#)) ja Turun yliopiston kauppakorkeakoulun Porin yksikön ([Tukkk](#)) sekä toisen asteen ammatillisten oppilaitosten ([Sataedu](#) ja [WinNova](#)) yhteinen ESR-hanke.

Yhteistä yrityskiihdyttämöä luotiin [Saras Saravathyn](#) toiminnallisen yrittäjyyden periaatteita noudattaen. Yrittäjyyskasvatuksen ja -opetuksen näkökulmasta toiminnallisuuteen pohjautuva yrittäjyysajattelu korostaa opiskelijan **omien vahvuuksien ja osaamisen** tunnistamista, **verkostoitumisen** tukemista opinto-

jen eri vaiheissa sekä **luovuuden ja yhteistoiminnallisuuden** edistämistä.

ALL IN -yrityskiihdyttämössä on luotu ammatilliselle toiselle asteelle SAMKin yrityskiihdyttämömallin pohjalta omia työkaluja opiskelijoiden mentorointiprosessiin ja näin kehitetty toimivaa yhteistä yrityskiihdyttämöä. Yhteisten toimien kautta tuotiin tasalaatuisuutta yrittäjyyskasvatukseen. Tärkeimpiä toimintamuotoja yhteisen yrityskiihdyttämön luomisessa ovat olleet yhteiset tapahtumat, joilla aikaansaadaan kiinnostusta yrittäjyysopintoihin, **intentiokyselyst**, joilla tunnistetaan mentorointiprosessista kiinnostuneet opiskelijat ja itse **mentorointiprosessi**.

Olemme rakentaneet tämän opuksen kertoaksemme omista kokemuksistamme yrittäjyysopetuksesta. Opuksemme on käytännönläheinen. Tarkoituksemme ei ole asettaa standardeja, vaan innostaa kokeilemaan käytännössä erilaisia toimintatapoja sekä edesauttaa uusien toimintamallien syntymistä ja näin innostaa ajattelemaan yrittäjyyttä ja yrittäjämäisiä toimintatapoja uudesta näkövinkkelistä.

LISÄTIETOJA VERKOSTA

- [Lataa intentiokysely \(docx\)](#)
- [Marjanen, Pia & Nieminen, Lenita: Yhteisen yrittäjyyskasvatusmallin rakentaminen oppilaitosten verkostossa \(pdf\)](#)



Kumppanit

Turun yliopiston kauppakorkeakoulu
Yrittäjyysopetus ja -tutkimus

Diak
Yhteiskunnallinen yrittäjyys

WinNova
Yrittäjyysopetus, NY-yrittäjyys

Sataedu
Yrittäjyysopetus, -hankkeet

SAMK
Yrityskiihdyttämö
Yrittäjyysopetus ja -projektit

Yhteistyökumppanit

ALL IN!

Satakunnan yrittäjyyskasvatusverkosto

12 opettajamentoria

O
P
S
I
T

Toimintamallin tuloksia

SAMK
Yrityskiihdyttämö- ja mentorointimallin kehitys & jalkautus ammatilliselle 2. asteelle

WinNova
yrittäjyysopinnot
mentorointi

Sataedu
yrittäjyysopinnot
mentorointi

Diak
työelämäprojektit, mentorointi
yhteiskunnallisen yrittäjyyden näkökulma

Turun yliopiston kauppakorkeakoulu
yrittäjyyskasvatuksen tutkimus, All In -julkaisut, yrittäjyyskasvatuksen verkostot

Työkalut

ALL IN Iltis
ALL IN Popup
ALL IN Pitch
IdeaDrillit
Kesäpajat

Intentiokyselyt
Mentorointi/parimentorointi

Innostaminen yrittäjämäiseen toimintatapaan

Yrittäjyyden tunnistaminen
Yrittäjyyden tukeminen



Yrittäjyyden neljä myyttiä

1. Yrittäjät ovat visionäärejä

Toki, jotkut yrittäjät ovat visionäärejä. Tämä ei kuitenkaan ole edellytys onnistuneelle yritystoiminnalle. Erittäin harva ihminen, olipa hän yrittäjä tai ei, on visionääri.

2. Yrittäjät ovat riskinottajia

Sarasvathy huomasi tutkimuksessaan, että kokeneet ja osaavat yrittäjät eivät ota riskiä, jonka realisoitumista eivät pystyisi kantamaan. Itse asiassa useita menestyneitä yrittäjiä on leimannut riskin välttäminen ja jopa haluttomuus lähteä yrittäjäksi.

Sarasvathyn neuvo on:

- pyri kontrolloimaan tilannetta ennustamisen sijaan
- älä ota riskiä, jonka realisoitumista et pystyisi kantamaan
- mieti oma suhteesi mahdollisiin riskeihin: mitä olet valmis riskeeraamaan?

3. Yrittäjät ovat ennustajia

Vakaassa markkinatilanteessa tilanteiden ennakkointi on jossain määrin mahdollista, mutta kokeneet ja osaavat yrittäjät pyrkivät kontrolloimaan olosuhteita ennustamisen sijaan. Tämä tapahtuu kehittämällä toimintaa muiden kanssa yhteistyössä.

Yrittäjyyden neljä myyttiä

4. Yrittäjät eivät ole kuten me muut

Tämä on vastaava kuin myytti, että yrittäjät olisivat visionäärejä. Todellisuudessa yrittäjät ovat aivan samanlaisia kuin me kaikki muutkin. Kokeneet ja osaavat yrittäjät ovat oppineet tekemään päätöksiä epävarmoissa tilanteissa, siitakin huolimatta etteivät osaa ennustaa sen paremmin kuin kukaan muukaan, eivätkä ole sen rohkeampia tai harkitsemattomampia kuin kukaan muukaan.

Tärkeä osa Sarasvathyn mallia on yrittäjyyden katsominen perinteisen näkökulman vastakkaisesta suunnasta. Perinteinen näkökulma yrittäjyyteen on kausaalinen. Olet esimerkiksi päätnyt ajatukseen, että perustat kenkäkautan. Sitten sinun pitää käydä läpi joukko

keinoja päästäksesi tähän tavoitteeseen (liiketoimintasuunnitelma, liiketila, pääoma...). Tätä näkökulmaa kuvaa alla oleva kuva.

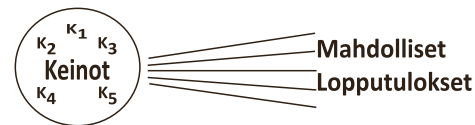
Keinot

K1
K2
K3
K4
K5

Tavoite

Sarasvathy lähtee päinvastaisesta näkökulmasta. Hänen mallinsa lähtökohtana on kuka olet, mitä osaat, kenet tunnet. Näin muodostetussa näkökulmassa keinot ovatkin yrittäjässä itsessään olevia ominaisuuksia, joiden yhdistelmänä voi muodostus useita erilaisia lopputuloksia. Näistä lopputuloksista yrittäjä voi löytää

itsensä näköisen liiketoiminnan. Tätä näkökulmaa kuvaa seuraava kuva.



Sarasvathy painottaa myös idean merkitystä – tai oikeastaan idean merkityksettömyyttä. Hänen tutkimissaan onnistuneissa yrityksissä idea ei ole ollut se merkittävin juttu. Niin sanottu ”hyvä idea” voi mennä pieleen, ja ”huono idea” voikin kasvaa onnistumiseksi. Luonnollisesti ideaa on hyvä arvioida, mutta toiminnallisen yrittäjyyden mallin keskeinen sanoma on, että idean ei tarvitse olla jotain erityisen huikeaa, jotta sitä kannattaisi lähteä testaamaan.

Saras Sarasvathy kiinnostui ajatuksesta löytyisikö menestyneiden yrittäjien taustalta yhteisiä selittäviä tekijöitä. Hän tutki 27 kokenutta ja osaavaa yrittäjää tarkastellakseen, mitä sellaista heiltä voisi oppia, jota voitaisiin opettaa muille. Löydettiin viisi yhteistä piirrettä, miten yrittäjät suhtautuvat tilanteisiin, ratkaisevat ongelmia ja rakentavat yritystä. Nämä viisi yhteistä piirrettä muodostavat toiminnallisen yrittäjyyden (*effectual entrepreneurship*) mallin. Sarasvathyn kehittämässä mallissa viiden periaatteen lisäksi oleellinen osa on tiedostaa yrittäjyyteen liittyviä myyttejä.

Read, S., Sarasvathy, S., Dew, Nick (2017) Effectual Entrepreneurship



TOIMINNALLISEN YRITTÄJYYDEN VIISI PERIAATETTA

Sarasvathyn periaatteet

Toiminnallisen yrittäjyyden viisi periaatetta ovat hyvä lähtökohta yrittäjyyden pohtimiseen.

1. Pyy pivossa

Lähde liikkeelle siitä kuka olet, mitä osaat, kenet tunnet. Tämä on yrittäjyytesi ydin, josta ponnistat tekemään yrittäjyyttä omalla tavallasi, omista lähtökohdistasi.

2. Siedettävän menetyksen periaate

Pohdi mahdollisia riskejä ja omaa suhdettasi riskeihin. Tavoitteena on riskien hallinta – pieni riski, pieni tappio. Paljonko sinulla on varaa investoida? Älä investoi isosti, ellei se ole välttämätöntä. Sijoita vain sen verran, mitä sinulla on varaa menettää. Pystyisitkö kokeilemaan

ideaasi pienellä summalla, tai jopa ilmaiseksi? Pystyisitkö hankkimaan asiakkaita ennen kuin teet investointeja? Huolehdi ensisijaisesti myynnistä ja kassavirrasta.

3. Tilkkutäkkiperiaate

Muodosta kumppanuuksia sellaisten ihmisten ja organisaatioiden kanssa, jotka ovat valmiita yhdessä kehittämään tulevaisuutta kanssasi. Keskustele mahdollisten asiakkaiden ja kumppaneiden kanssa. Jos havaitset, että jokin taho ei ole kumppanisi, niin siirry eteenpäin aktiivisesti etsimään toimintaasi soveltuvia kumppaneita.

4. Limonadiperiaate

Yritystoiminnassa, kuten elämässä yleisestikin on varmaa, että jossain kohtaa

menee pieleen. Kun tämä tosiasia on etukäteen tiedostettu, niin et lamaannu tilanteen tullessa eteen. Etsi yllätyksistä jotain hyödyllistä, jopa mahdollisuuksia. Ota yllätykset vastaan avosylin: älä rajoitu olemassa oleviin tavoitteisiin, vaan pysy joustavana. Yllätysten ja vaikeuksien läpi pääseminen voi olla juuri se ratkaiseva osa liiketoimintasi saamista toimivaksi.

5. Kuskin paikalla -periaate

Tulevaisuutta on mahdotonta ennustaa. Ei ole olemassa täydellistä tai "oikeaa" tapaa rakentaa yritystä. Tulevaisuus rakentuu valintojesi perusteella. Oleellista on, että olet aktiivinen ja otat yrityksesi tulevaisuuden omiin käsiisi. Tee kokeiluja ja katso, mitä tapahtuu.

ALL IN lukuina

- 12 mentoria
- 35 yhteistä tilaisuutta, joissa yhteensä yli 3 000 opiskelijakohtaamista
- Iltikset kerran kuussa
- Popup-yrittäjyyspäivä ja ALL IN Pitch kerran vuodessa
- 293 mentorointisuhdetta aloitettu
- 121 yrittäjää
- 55 NY-yritystä
- 1 patenttihakemus
- oppimateriaalia
- yrittäjätarinoita
- ja tarina jatkuu...



ALL IN Iltikset

ALL IN Iltis on kerran kuukaudessa toteuttava yrittäjän vierailu.

ALL IN Iltisten tavoitteena on antaa nuorille mahdollisuus kiinnostua yrittäjyydestä, arkipäiväistää yrittäjyyden tematiikkaa ja selkein eri alojen esimerkein antaa nuorille ideoita omaan yrittäjyyteen.

- Nuoria kiinnostava yrittäjä kertoo oman yrittäjän tarinansa ja tuo kuulumiset työelämästä.
- Yrittäjät ovat persoonina esillä (ei powerpointteja), pyritään koskettamaan opiskelijoita nimenomaan tarinan ja persoonan kautta.
- Tilaisuudet ovat vapaaehtoisia kaikkien oppilaitosten opiskelijoille ja avoimia kaikille, joita esiintyjä kiinnostaa.
- Pitopaikka vaihtelee paikkakunnittain, oppilaitoksittain ja toimialoitain.



ALL IN Iltis yrittäjätarinat



ALL IN ILTIS -YRITTÄJÄTARINA

Mika Lavonius

Vapaa-aikakeskus Pitkäjärvi



KATSO TARINA YOUTUBESTA



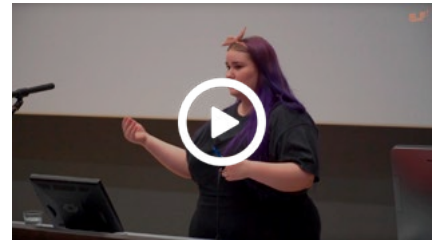
ALL IN ILTIS -YRITTÄJÄTARINA

Mika Tuhkanen

panimo-ravintolayrittäjä



KATSO TARINA YOUTUBESTA



ALL IN ILTIS -YRITTÄJÄTARINA

Milla Grönman

tubettaja, aloittava yrittäjä



KATSO TARINA YOUTUBESTA

ALL IN Iltis yrittäjätarinat



ALL IN ILTIS -YRITTÄJÄTARINA

Elina Palomäki
Hoivakoti Alina



KATSO TARINA YOUTUBESTA



ALL IN ILTIS -YRITTÄJÄTARINA

Jari Taimi
SataCom



KATSO TARINA YOUTUBESTA



ALL IN ILTIS -YRITTÄJÄTARINA

Martin Strasser & Katja Männistö
Saliter, Jätskibaari Vohveli



KATSO TARINA YOUTUBESTA

ALL IN Iltis yrittäjätarinat



ALL IN ILTIS -YRITTÄJÄTARINA

Harri Vilkuna

ravintoloitsija, Bar Kino



KATSO TARINA YOUTUBESTA



ALL IN ILTIS -YRITTÄJÄTARINA

Rita Niemi-Manninen & Aki Manninen

Hyvinvointialan yrittäjät, Ritaki



KATSO TARINA YOUTUBESTA



Yrittäjätarinoita

Yrittäjäasenteella pienestä pitäen

Sataedussa kiinteistönhuoltoa toista vuotta opiskeleva **Eetu Pihkoluoma** on jo ikäisekseen kokenut yrittäjä. Päätös yrittäjyydestä ja oma yritys, Nakkilan kotiapupalvelu, syntyivät jo ennen ammattiopintojen aloittamista 14-vuotiaana. Kiinteistöhuollon opinnot olivat hänelle selvä valinta, vaikka myös rakennusala kiinnosti.

Työntekoon pienestä pitäen tottunut nuori mies toteaa yksiselitteisesti, ettei mitään saa, jos ei töitä tee.

– Olen tehnyt kaikenlaisia töitä yhdes-
sä isän kanssa pienestä pitäen, ja hän
kannusti minua yrittäjyyteen. Isä on myös
edelleen apuna yrityksen töissä, Eetu
Pihkoluoma kertoo.

Eetu Pihkoluoman yritys tarjoaa kiinteis-
tönhuolto- ja kotitöitä lähinnä yksityisil-
le kotitalouksille. Asiakkaita on riittänyt
mukavasti ja sana on kiertänyt niin, ettei
nuoren yrittäjän ole tarvinnut paljoa
mainostaa.

– Tähän mennessä ei ole ollut mitään
sellaisia töitä, mitä me emme olisi pys-
tyneet tekemään. Yrityksen kalustokin
on hyvä. Käytössäni on muun muas-
sa ruohonleikkuri, klapikone ja mönkijä
lumenauraukseen.

Työssä hankitut taidot ovat vaikuttaneet
opintoihinkin. Opettaja on tarjonnut
osaavalle opiskelijalleen ajoittain muuta
ryhmää haastavampia töitä, jotta tämä
voisi kehittää taitojaan. Nuori yrittäjä on



myös välillä saanut koulusta vapaata yri-
tyksen töiden vuoksi.

– Meillä oli kerran puunkaatokeikka, joka
piti hoitaa päivällä. Sain vapaata työtä
varten, ja kun puu oli kaadettu, pidin luo-
kalleni puunkaadosta esitelmän.

Yrittäjyyttä suunnitteleville satakuntalai-
sopiskelijoille suunnattu ALL IN -hanke
on myös kannustanut Eetu Pihkoluomaa
eteenpäin.

– Aika paljon olen jo vuosien aikana it-
se oppinut, mutta hankkeessa pääsin
kuulemaan muiden yrittäjien juttuja, ja
olemme voineet etsiä yhdessä vastauksia
vaikeisiin kysymyksiin.



Yrittäjätarinoita

Intohimosta elokuvaan ja yrittämiseen

Marko Hietikko aloitti tv- ja elokuva-alan opinnot Sataedussa vuonna 2014 vaimon innoittamana. Sitä ennen hän oli omien sanojensa mukaan tehnyt vaikka mitä.

– Olen myynyt kännyköitä, ollut koulunkäyntiavustaja ja varastomies, Marko Hietikko luettelee esimerkkejä aiemmista töistään.

Päätös lähteä opiskelemaan 33-vuotiaana ja juuri elokuva- ja tv-alaa ei ollut sattunnainen päähänpisto, vaan Marko kertoo elokuvien olevan hänen intohimonsa. Kotonaan hänellä on ahkerassa käytössä yli 1 000 elokuvan dvd-kokoelma.

Opinnot olivat Markolle alusta alkaen

mieluisat ja opiskeltavaa riitti, sillä tv- ja elokuva-alalla täytyy suppean osaamisen sijaan olla moniosaaja. Toisen opiskeluvuoden työssäoppimisjakso alan yrityksessä herätti kiinnostuksen yrittämiseen.

– Halusin tehdä enemmän ja yhdistää yrittäjyyden intohimooni ja unelma-alani. Perustin valmistumiseni jälkeen Film Noir Productionin kesällä 2017 ja sen jälkeen syksyllä aloitin Sataedussa yrittäjän ammattitutkintoon valmistavat opinnot, Marko kertoo.

– Olen saanut paljon tukea niin opiskeluun kuin yritykseni perustamiseenkin. Koulutukset ovat vastanneet odotuksiani, ja olen voinut hyödyntää aiemmin oppimiani taitoja. ALL IN -hankkeen yrit-



täyysmentori on työstäni kiinnostunut, innokas sparraaja.

Myös sataedulaisten mielestä Marko Hietikon opiskelu sujui hyvin, sillä opiskeluaikana hänet palkittiin kolmella stipendillä. Hän kannustaa muitakin uskomaan itseensä. Oli kyse opiskelusta tai yrittämisestä.

IdeaDrillit/Innovaatioleirit

ALL IN Innovaatioleiri, *IdeaDrill* on innovointikonsepti, joka tarjoaa opiskelijoille työkaluja innovointityöskentelyyn. Yritykset tarjoavat haasteina caset, joita opiskelijat leireillä innovoivat. Leirien kesto vaihtelee toimeksiannon mukaan muutaman tunnin kestävästä aina koko vuorokauden mittaisiin. IdeaDrillissä opiskelijat yhdistävät oman innovatiivisuutensa ja toteuttavat tosielämän haasteita tiimeissä.

Tiiviillä aikataululla toteutettu IdeaDrill-kisa haastaa opiskelijat yhteistyöhön ja verkostoitumiseen. Tämä tukee yrittäjämäistä ajattelua ja avaa näkökulman, että kaikkea ei tarvitse osata tai tehdä itse!

LISÄTIETOJA VERKOSTA

- [Hongisto, Minja; Kruk, Sanna; Köykkä, Tanja & Seppälä, Marika: Easy Livin' challenge with Alma Manu – Innovaatio toiminta ja tuotekehitys PLA-55400 \(pdf\)](#)

IDEA DRILL

IdeaDrill on yhden tai useamman organisaation järjestämä tai toimeksiantama työpajamenetelmä, jossa yhteistyön kautta sovelletaan erilaisia ideointimenetelmiä. Tilaisuuden kesto vaihtelee muutamasta tunnista muutamaaan päivään. Tavoitteena on tuottaa uusia ideoita, ratkaista ongelmia ja kehittää tai tehostaa toimintaa luovia menetelmiä hyväksi käyttäen.



Tekemällä oppiminen

Yhteistyö Porin kävelykadun ”Kävis”-tapahtumatuottajan kanssa vahvisti myönteisiä kokemuksia tiimi-opettajuudesta ja antoi opiskelijoille arvokasta kokemusta aidosta työelämäprojektista. Projektiin osallistuivat Winnovan Porin liiketalouden toimipisteen opettaja ja yrittäjyysmentor **Anne Felin** ja myyntityön opettaja **Mari Murola**. Yhteistyöprojektia vauhditti Annen ja Marin aiemmat hyvät kokemukset yhteistyöstä: ”Marin kanssa olimme jo aiemminkin tehneet useita yhteistyöprojekteja, joten tiesin hänen olevan aina valmis kaikenlaiseen uuteen”. Nyt Mari tarvitsi omalle myyntityön opintojaksolleen aidon käytännön casen, ja Anne sai mietittäväksi sopivan yhteistyötahon.

”Olin jo aiemminkin tehnyt onnistuneita projekteja Porin kävelykadun tapahtumatuottaja, Käviksen toiminnanjohtaja **Kirsi Sainio-Lehtimäen** kanssa”, kertoo Anne. Nyt tarvittiin ideoita ja tekijöitä ensimmäiseen Porissa järjestettävään nuorten omaan mopoautotapahtumaan. Tapahtuman idea ja ajankohta olivat valmiina, mutta juurikaan ei muuta. Tapahtumatuottaja halusi antaa nuorille vapaat kädet suunnitella juuri sellaista ohjelmaa ja oheistoimintaa, joka kiinnostaisi ”mopoautoilijoiden” kohderyhmää.

Opiskelijat olivat liiketalouden perustutkintoa suorittavia, toisen vuoden merkonomiopiskelijoita, joilla oli jo aiempia yrittäjyysopintoja. Autenttisessa työelämäprojektissa opiskelijat saivat arvo-

kasta käytännön kokemusta kampanjan suunnittelusta ja toteutuksesta sekä oppivat monipuolisesti työelämätaitoja ja yrittäjyyttä: ideointia, ongelmanratkaisua ja mahdollisuuksien havaitsemista sekä taitoa suunnitella, neuvotella ja tehdä päätöksiä. Tuomaristolle esitettävän pitchin myötä opittiin vakuuttavaa esiintymistä. Opiskelijat toimivat koko projektin ajan yhteydessä tapahtuman toimeksiantajaan ja tämän verkostoihin, esimerkiksi poliisiin ja lupaviranomaisiin.



LISÄTIETOJA VERKOSTA

- [Felin, Anne & Nieminen, Lenita: Mopoautotapahtuma Torimiitti. Yrittäjyysopetuksen Oppimisympäristönä! \(docx\).](#)

TEKEMÄLLÄ OPPIMINEN - LEARNING BY DOING

- Tehdään ja osallistutaan.
- Opitaan konkreettisen tekemisen ja reflektoidun kokemuksen avulla.
- Innostavat ja osallistavat oppimisympäristöt ja toiminnalliset opetusmenetelmät.
- Sovelletaan opittua käytäntöön.
- Aitoja yrittäjyyden työtehtäviä, simulaatiota, draamaa, pelejä ym.
- Luottamus omiin kykyihin ja ympäristön tukeen
- Opitaan neuvotteluja, kommunikaatiota, jakamista ja avoimuutta.
- Myös epäonnistuminen ja virheiden tekeminen
- Riskinoton kynnys madaltuu ja rohkeus kasvaa.

Yrittäjyyden popup-päivä

Popup-yrittäjyyspäivän tarkoituksena on tuoda esille yrittäjyyden eri muotoja, jakaa informaatiota yrittäjyydestä sekä antaa nuorille mahdollisuus kokeilla yrittäjyyttä. Päivä järjestetään Satakunnan isoimmassa kauppakeskuksessa Puuvillassa, jotta toiminta tapahtuu siellä missä kohderyhmäkin asioi.

Popup-yrittäjyyspäivä on uudentyyppinen tapahtuma, mikä osallistaa nuoret tekemisen kautta oman toimialansa yrittäjyydelle. Suurin ryhmä näytteilleasettajissa on itseoikeutetusti NY-yritykset sekä yrityskiihdyttämöyritykset, toinen tärkeä kohderyhmä on näiden ulkopuolelle jäävät opiskelijat, jotka eivät vielä koe yrittäjyyttä vaihtoehtonaan.

Popuissa opiskelijat testaavat omaa ideaansa aitojen asiakkaiden kanssa saaden heiltä arvokasta palautetta. Tarkoituksena on, että nuoret miettivät omalle ständilleen yrittäjäkeskeistä toimintaa opettajien johdolla tai itsenäisesti.

Opiskelijoiden pitää miettiä, mitä yrittäjyys heidän toimialallaan voisi tarkoittaa, ja he saavat itse suunnitella ja toteuttaa ständin parhaaksi arvioimallaan tavalla.



POPUP-YRITTÄJYSPÄIVÄ 2017

LUE LISÄÄ VERKOSTA

- [ALL IN Popup-yrittäjyyspäivä](#)
- [Valokuvia ALL IN Popup -tilaisuudesta \(11.11.2016\)](#)





Yritysideakilpailu ALL IN Pitch

ALL IN Pitch on [Satakunnan yrittäjä-palveluyhdistys Enterin](#), [Länsi-Suomen Osuuspankin](#) ja ALL IN -verkoston yhdessä järjestämä yritysideakilpailu, jossa on kolme sarjaa: ammatillinen toinen aste, korkea-aste ja yhteiskunnallisen yrittäjyyden sarja. Pitchauskisassa hypätään lavalle pitämään perinteinen hissipuhe. Haastetaan oma mukavuus-alue ja saadaan omasta ideasta tuomariston palaute. Jokainen lavalle nousija on voittaja.

Pitchauskilpailu etenee monivaiheisesti: kaikki halukkaat opiskelijatiimit osallistuvat oppilaitoskohtaisiin alkukarsintoihin. Alkukarsinnoista parhaat tiimit etenevät semifinaaliin, jossa kunkin sarjan parhaimmat tiimit esittävät ideansa yleisön

edessä. Kaikki pitchaukset videoidaan. Raati valitsee finalistit. Raatiin kuuluu paikallisten yritysten johtoa. Semifinaalin ja finaalin välissä opettajien on mahdollista tsempata opiskelijoitaan sekä tiimien hioa esitystään. Finaaliin valitaan kaksi tiimiä kustakin sarjasta.

ALL IN Pitch on koettu hyväksi tavaksi saada opiskelijoita kokeilemaan oman ideansa ja esityksensä toimivuutta ja tehoa. Parhaimmillaan opiskelija oppii itsestään ja vahvuuksistaan jotain olennaista. Tästä esimerkkinä on WinNovan vuoden opiskelijana palkitun nuoren naisen tarina.

Opiskelija sanoi pitchauskilpailusta ja sen aiheuttamasta jännityksestä selvittyään

pystyvän tulevaisuudessa mihin tahansa. Hänen opettajansa kertoi, että syksyllä kauppakeskuksen lavalla järjestetyn myyntipuhekilpailun jälkeen itsevarmuus paistoi opiskelijan kasvoilla. Silloin tämä nuori nainen ymmärsi oikeasti osaavansa esittää ja kehittää liikeideaansa. Hän oli omaksunut kahden vuoden aikana saamiaan oppeja hiljaisesti sisäistäen. Niiden pohjalta hän uskalsi yrittää.

LUE LISÄÄ VERKOSTA

- [Kilpailun kulku 2017, Pitchausohjeet \(pdf\)](#)
- [Kuvia ALL IN Pitch -semifinaalista \(11.11.2016\)](#)
- [Kuvia ALL IN Pitch -finaalista \(12.11.2016\)](#)
- [Videot pitcheistä](#)





Yhteis-/tiimiopettajuus

Opiskelijoita innostetaan yrittäjyyteen tiimiopettajuudella. Kaksoisopettajuus on hyvä tapa opettaa yrittäjyyttä, siinä oppii itsekin sivussa aina jotain uutta.

Tunnit oli suunniteltu, mutta tilanteen mukaan luovittiin. Keskustelut rön sylivät usein ja näin päästiin käsittelemään aihetta, jota ei oltu suunniteltu. Vierailulla Pohjois-Satakunnan kehittämisskeskuksessa opiskelijat pääsivät konkreettisesti näkemään, mihin mennä, kun perustavat yritystä. Näin kynnys mataloituu. Puuvillan popup-päivä oli hyvä kokemus. Tiimiopettajuus tuo mukavaa vaihtelua tunnille, sekä opettajalle että opiskelijoille.

Yrittäjyysmentori **Susanna Kyösti** ja rakennusalan opettaja **Marko Kivinen** opettivat yrittäjyyttä yhdessä rakennusalan opiskelijoille. Osana opetusta opiskelijat ideoivat ja valmistasivat tuotteita myyntiin Puuvillan ALL IN Popup-yrittäjyyspäivään ja myivät niitä paikan päällä asiakkaille.

TIIMIOPETTAJUUS

- Yksin tekemisestä yhdessä kehittämisen kulttuuriin.
- Mahdollistaa syvemmän tason yhteistyön, ei vain rinnakkain tekemistä.
- Opetuksen yhteinen suunnittelu, toteutus ja arviointi.
- Tuo uusia näkökulmia totuttuun tapaan toimia ja "Siinä oppii itsekin sivussa aina jotain uutta."
- Kollegiaalisuus ja vertaistuki.
- Opiskelijoille laajempi taustoitus ja monipuolisempi näkemys.
- Hyödyntää ja edistää oppimisympäristöjen monimuotoisuutta.
- Työelämäkumppanit jakoon.
- Saattaa aluksi lisätä opettajan työkuormaa.
- Töiden jakaminen, kommunikaatio ja mahdollisten konfliktien ennakointi ja ratkaiseminen.



Yhteenveto ALL IN -työkaluista

Työkalut

ALL IN Iltis

ALL IN Popup

ALL IN Pitch

IdeaDrillit

Kesäpajat

Innostaminen yrittäjämäiseen toimintatapaan

Intentiokyselyt

Mentorointi/parimentorointi

Yrittäjyyden tunnistaminen

Yrittäjyyden tukeminen



Intentiokysely

Intentiokyselyn tarkoituksena on kartoittaa opiskelijoiden halukkuutta pohtia yrittämistä yhtenä vaihtoehtona. Kyselyllä selvitetään opiskelijoiden kiinnostusta – ja tarvetta – yrittäjyysopintoihin, eikä vain yrittäjyysaikomuksia, vaikka sitä kysytäänkin.

Kysely on erityisesti mentoreiden apuväline, jotta saataisiin kontakti myös hiljaisempiin opiskelijoihin, jotka eivät välttämättä avaudu yrittäjähaaveistaan tai ideoistaan oppitunneilla. Tämä on samalla hyvä täydentävä tapa löytää opiskelijoita mentorointiprosessiin.

Kyselyyn osallistuminen on vapaaehtoista ja opiskelija saa itse päättää haluaako oppilaitoksen mentorin ottaa yhteyttä opiskelijaan ja tarjoavan mentorointimahdollisuutta.

LATAA VERKOSTA

- [Lataa intentiokysely \(docx\)](#)

1. Haaveiletko ryhtymisestä yrittäjäksi? *

- ☐ Kyllä
☐ Ei

2. Haluatko kehittää yritysideaasi? *

- ☐ Kyllä
☐ Ei

3. Oletko kiinnostunut edistämään opintojasi pohtimalla yrittäjyyttä? *

- ☐ Kyllä
☐ Ei

4. Haluatko tutustua ja verkostoitua paikallisiin yrittäjiin ja yrityksiin? *

- ☐ Kyllä
☐ Ei



Intentiokysely: Case Diak

Yritteliäisyys asenteena, toimintana ja ammatillisina käytänteinä on yhä enemmän läsnä myös sosiaali-, kasvatus- ja terveysaloilla. Sosiaali- ja terveystalvelujärjestelmän toimintaympäristössä tapahtuvat radikaalit muutokset luovat mahdollisuuksia ja innostusta yrittäjyyteen, mutta myös tarpeen kehittää alan opiskelijoille sopivia tuki- ja ohjauspalveluita. Miten yrittäjyyttä opetetaan ja millaisin yrittäjämäisen oppimisen menetelmin voidaan tukea sekä yrittäjämäistä toimintaa että yhteiskunnallisesti kestävää yrittäjyyttä?

Diakonia-ammattikorkeakoulun opiskelijoiden yrittäjyyden intentioita tai tuen tarpeita ei ole systemaattisesti tunnistettu. Diakissa on yli 3 000 sosiaali- ja

terveysalojen, kirkon ja tulkkauksen opiskelijaa. Toimipisteet sijaitsevat Helsingissä, Oulussa, Pieksämäellä, Turussa ja Porissa. Porin toimipisteessä ALL IN -hanke antoi mahdollisuuden pilotoida intentiokysely. Sähköinen kysely lähetettiin kaikille Porin toimipisteen noin 337 opiskelijalle toukokuussa 2017.

Kyselyssä painotettiin yhteiskunnallisen yrittäjyyden ulottuvuuksia: motivaatioita ja kykyä lähteä liiketoiminnan keinoin ratkaisemaan yhteiskunnan ilkeimpiä haasteita. Opiskelijoilta pyydettiin vastaamaan väittämiin ja avokysymyksiin arvioimalla omia yrittäjäominaisuuksiaan, pohtimalla käsityksiään ja mielikuviaan yrittäjänä toimimisesta ja mahdollisuuksista ryhtyä yrittäjäksi sekä esittämään

keinoja, joilla oppilaitos voisi tukea yrittäjyyttä.

KYSELYN TULOKSET

- [Lataa kyselyn tulokset \(PowerPoint\)](#)



Mentorointi/parimentorointi

Edellä esitellyt toimintatavat tähtäävät yrityskehittämön tärkeimpään toimintamuotoon eli opiskelijan mentorointiin. Tavoitteena on, että toimenpiteillä oppilaitokset tunnistaisivat mentoreiden avulla ne opiskelijat, joita yrittäjyys ja yrittäjämäinen toimintatapa kiinnostaa. Mentorin avulla opiskelijalla on mahdollisuus syventyä pohtimaan yrittäjyyttä ja edesauttaa yritysideohien kehittämistä kohti yritystoiminnan käynnistämistä ja samalla saada opintosuoritteita toiminnastaan.

Mentori on Satakunnan yhteisen yrityskehittämön sekä oman oppilaitoksensa edustaja. Mentorilla tarkoitetaan tässä yhteydessä opettajaa tai muuta vastaavaa henkilöä, joka on toiminut yrittäjyyden ja yrittäjyyskoulutuksen parissa vuosia. Mentorin toimenkuva ALL IN -yrityskehittämössä on olla opiskelijan ajatusten haastaja. Mentori löytyy läheltä, on luotettava ja helposti saavutettava. Oikea-aikainen opiskelijan aitoon innostukseen perustuva mentorointisessio on mitä parhain tapa saada opiskelija huomaamaan, että hänen yrittäjyysajatuksillaan on merkitystä ja niistä ollaan aidosti kiinnostuneita. Tämä voimaannuttaa opiskelijaa entisestään.





Mentoroinnista vauhtia yrittäjyyteen

Nuorena vaatetusompeijaksi koulutautunut, mutta melkein heti perään kauppaopiston kautta vakuutusvirkailijan tehtäviin työllistynyt [Sari Kallio](#) on alanvaihtajana palannut jälleen ompelukoneen ja kankaiden pariin.

[Sataedusta artesaanimiksi](#) keväällä 2018 valmistuva Sari Kallio suunnittelee ja ompelee sisustustekstiilejä sekä tekee keittiösuunnitelmia tavoitteenaan oma yritys.

Heti opintojen alussa artesaaniopiskelijoilta tiedusteltiin heidän mahdollista kiinnostusta yrittäjyyteen, ja Sarin tavoin kiinnostuneita alettiin kannustaa ja tukea.

– Liityin heti mukaan Sataedun [Sata-pro-osuuskuntaan](#). Toivon sen auttavan matkaani kohti yrittäjyyttä. Myös satakuntalainen ALL IN -yrityskiihdyttämöhanke on antanut lisää vauhtia suunnitelmiini. Sain hankkeen kautta itselleni oman mentorin, jolla olen voinut testata omia ideoitani ja vastaavasti olen saanut häneltä runsaasti vinkkejä ja kannustusta. Osallistuin myös hankkeen Porin Puuvillassa marraskuussa järjestämään Popup-yritystapahtumaan.

Puhe sisustustuotteiden suunnittelusta ja valmistuksesta sekä huoneiden stailauksesta saa Noblesse-keittiötä suunnittelevan kädentaitajan syttymään.

– Yritysideani on tarjota keittiötä remontoiville kokonaisvaltainen palvelu, sillä remontin jälkeen usein myös keittiön tekstiilitkin halutaan uudistaa. Kun remontti on täysin valmis ja keittiö on koimeimmillaan, niin silloin myös muut huoneet saattavat näyttää tarvitsevan pientä piristystä. Silloin esimerkiksi olohuoneen tai makuuhuoneen ilme uudistuu helposti uusilla verhoilla ja tyynyillä.

Opiskelun ja keittiösuunnitelmien lisäksi Sari Kallio on sisustanut Sataedun MeWet-hankkeen esteettömän älykodin. Monien töiden lisäksi tulevan yrittäjän haaveena on oma sisustusmallisto.



Satakunnan yrittäjyys- kasvatusverkostoa kehittämään

Yhteistyössä/Lisätietoja:

ALL IN -hankekumppanit:

Satakunnan ammattikorkeakoulu,
pia.marjanen@samk.fi

Sataedu,
teija.osterlund@sataedu.fi

WinNova,
anne.felin@winnova.fi

Diakonia-ammattikorkeakoulu,
harri.kostilainen@diak.fi

Turun yliopiston kauppakorkeakoulun
Porin yksikkö,
lenita.nieminen@utu.fi

Yhteistyökumppaneita:

Satakunnan Yrittäjät,
markku.kivinen@yrittajat.fi

Yes-verkosto,
jenni.rajahalme@prizz.fi

Finnish Business Angels Network,
kari.ollila@katolli.fi

Porin seudyn yrityspalveluyhdistys ry,
antti.kokkila@prizz.fi

Satakunnan TE-keskus,
teemu.niemela@te-toimisto.fi
sekä lukuisat paikalliset
yritykset ja kunnat

Yrittäjyyskasvatusverkoston yhteistyötä ja toimijoiden määrää ollaan laajentamassa Satakunnan yrittäjyyskasvatusverkostoksi kattaen maakunnan kaikki toimijat (kunnat ja kaupungit, kauppakamarit, nuorkauppakamari, maakuntaliitto).

**YRITTÄJYYDEN
HYVÄKSI
SATAKUNNASSA!**



ALL IN!

Kirjoittajat:

Anne Felin
Niina Kollár
Harri Kostilainen
Pia Marjanen
Petri Martikkala
Marko Mikkola
Lenita Nieminen

Satakunnan ammattikorkeakoulu
Sarja B, Raportit 6/2018
ISSN 2323-8356 | ISBN 978-951-633-250-8 (verkkojulkaisu)

Copyright Satakunnan ammattikorkeakoulu ja tekijät

Julkaisija:

Satakunnan ammattikorkeakoulu
PL 1001, 28101 Pori
www.samk.fi

2018

Graafinen suunnittelu:

Kirsi Nurmi-Rantanen
Heidi Valtonen, Vida Design Oy

Taitto:

Heidi Valtonen, Vida Design Oy

SAMKin julkaisut ovat ladattavissa: theseus.fi