



Yrittäjien kertomaa osaamisista ja kehittämistarpeista

Hankkeen loppuseminaari 27.10.2020

Kari Jaatinen

Taustaa

- Yrityksille tehtiin hankkeen alussa yrityskäynnein osaamiskartoitus ja suunnitelma osaamisen kehittämiseksi
- Osaamiskartoituksessa selvitettiin haastatteluin yrittäjän ja yrityksen osaamisia yhdeksään eri osaamisalueeseen liittyen
- Tuloksissa 14 yrittäjän arviot
- Asteikko: 1 = ei kehitettävää; 2 = jonkin verran kehitettävää; 3 = paljon kehitettävää; 4 = erittäin paljon kehitettävää

Osaaminen jaettiin yhdeksään laajaan osaamisalueeseen

- Liiketoimintajohtaminen
- Talousosaaminen
- Markkinointi
- Yhteistyö, verkostot,
kumppanit
- Työhyvinvointi
- Itsensä kehittäminen
- Laatu ja kilpailukyky
- Asiakkuusosaaminen
- Työyhteisöosaaminen

Keskeisiä havaintoja osaamisista

- Arviot osaamisen kehittämisen tarpeista keskittyivät vaihtoehtoon 2 (jonkin verran kehitettävää) molemmin puolin. Vaihtoehto 2 kattoi lähes puolet kaikista annetuista arvioista.
- Pääosa yrittäjistä ei tunnistanut mitään erittäin suuria kehittämisen tarpeita.
- Suurimmat kehittämisen tarpeet liittyivät talousosaamiseen.
- Erittäin paljon kehittämisen tarvetta (ve. 4) tunnisti vain muutama yrittäjä ja muutamalla osaamisen alueella: vaihtoehto 4 esiintyi kaikissa vastauksissa vain neljä kertaa ja kaikilla kerroilla eri osaamisalueella.
- Yhdenkään yrittäjän oma arvio kehittämisen tarpeista ei ollut kauttaaltaan suurta kehittämistä kaipaava.
- Mutta useat tunnistivat selkeitä yksittäisiä osaamisen puutteita toiminnassaan.

Vahvemmat ja heikommat osaamisalueet

- Liiketoimintajohtaminen
 - Työhyvinvointi
 - Itsensä kehittäminen
 - Laatu ja kilpailukyky
 - Työyhteisöosaaminen
- (vastausten ka. alle 2)

- **Talousosaaminen**
 - **Markkinointi**
 - **Yhteistyö, verkostot, kumppanit**
 - **Asiakkuusosaaminen**
- (vastausten ka. 2 tai yli)

Taloulosaamisesta

- Pulmat olivat moninaiset
- Palvelujen hinnoittelu ei useinkaan perustu tarkkoihin laskelmiin toiminnan kannattavuudesta – pohjana ns. mutu-tuntuma eli ajatus asiakkaiden maksuvalmiudesta ja kilpailutilanteesta
- Hintojen säännöllinen tarkistaminen toiminnan kustannusten nousun mukaisesti on monelle yrittäjälle vaikea ajatus
- Monet yrittäjät käyttävät ulkopuolista kirjanpitäjää, mutta eivät hyödynnä kirjanpitäjän palveluita kovinkaan laajasti

Markkinointi, verkostot ja yhteistyö

- Hyvin vaihtelevasti hoidettuja osa-alueita
- Isot erot pidempään yrittäjänä toimineen, alueen hyvin tuntevan ja tuoreen yrittäjän kesken
- Markkinoinnissa luotetaan paljon suusta-suuhun –menetelmään; tyytyväinen asiakas tuo pienellä paikkakunnalla mukanaan uusia asiakkaita
- Kotisivut ja Facebook yms. vaihtelevasti käytössä
- Nuoret yrittäjät some-viestinnässä edelläkävijöitä

Itsensä kehittäminen ja työhyvinvointi

- Osaaminen pääosin hyvää ja monipuolista – monialayrittäjäys!
- Jaksamisen ja työhyvinvoinnin osalta haasteista – yksinyrittäminen!
- Yrittäminen on elämäntapa ja tietoinen valinta, riskit tiedostetaan, keinot hallita on vähissä
- Tietoisuus omasta ammattitaidosta, ammattitilpeys, asiakaslähtöinen toimintamalli toiminnan perustoina
- Johtamisosaamisen ja digi-osaamisen merkitys kasvaa

Sote-pk -yrittäjyyden tulevaisuus?

- Hyvinvointipalvelujen kysyntä kyllä kasvaa
- Työvoiman saatavuudessa tulee olemaan paljon vaihtelua
- Ollaan ylpeästi vaihtoehto julkisen sektorin palveluille ja toimintamallille
- Kasvua vaikeuttavat monet tekijät
- Yhteistyölle kunnan kanssa on paljon kehittämistoiveita
- Maakunnan poliittiset linjaukset tulevaisuuden ratkaiseva tekijä – palveluseteli!
- Sote-uudistus on vieläkin suuri kysymysmerkki!

● ● ●
H Y V Ä Ä

Y H D E S S Ä



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin

jamk.fi

Kiitos kaikille yrittäjille,
yrityksille ja
hankkeeseen
osallistuneille!



Kuva: Kasvun voimaa (Lina Jaatinen)