



# Koulutus naisyrittäjille: rahoitus ja innovaatiot

Laatijat: Nadja Cirovic (IMP)  
Sanja Popovic-Pantic (IMP)



Co-funded by  
the European Union

The RE-FEM - Upskilling pathways for RESiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs project (2022-1-HU01-KA220-ADU-000089295) is funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



## **Koulutus naisyrittäjille: Rahoitus ja innovaatiot**

Tämä moduuli tarjoaa naisyrittäjille olennaiset taidot taloushallintoon ja innovaatiotoiminnan rahoitukseen. Se kattaa keskeisiä aiheita, kuten juridiset asiakirjat, tilinpäätökset, suorituskyvyn arvioinnin, likviditeetin ja luottosuhteet sekä sijoittajille pitchaamisen. Moduulissa käsitellään myös käyttöpääoman hallintaa, luottokelpoisuuden arviointia ja kannattavuusanalyysiä.

Osallistujat oppivat selviytymään taloudellisista haasteista, varmistamaan rahoituksen innovaatioille ja parantamaan strategisen päätöksenteon valmiuksiaan. Koulutus yhdistää teorian ja käytännön harjoitukset, mikä takaa kattavan oppimiskokemuksen.

# Koulutus naisyrittäjille: Rahoitus ja innovaatiot

Osallistujat oppivat laatimaan innovaatiostrategian, toteuttamaan sen tehokkaasti ja arvioimaan yrityksensä innovaatiokyvykkyyttä. Heidän kykyään luoda innovaatiostrategiaa vahvistetaan kehittämällä luovaa ajattelua, mikä vapauttaa heidän potentiaalinsa innovatiivisten ideoiden tuottamiseen.

## Koulutus alkaa seuraavilla aiheilla:

- Luovuuden ajattelutapa (Kasvun asenne, henkisten esteiden ylittäminen)
- Divergentti vs. konvergentti ajattelu

Osallistujat perehtyvät erilaisiin luovuustekniikoihin, kuten aivoriihimiseen, SCAMPER-tekniikkaan, miellekarttoihin, Kuusi hattua -menetelmään ja "Miten voisimme?" -lähestymistapaan.

# Koulutus naisyrittäjille: Rahoitus ja innovaatiot

Seuraavaksi osallistujat saavat perustiedot strategisen innovaationsuunnitelman laatimisesta ja muuntavat design thinking -prosessin avulla syntyneet innovatiiviset ideansa jäsennellyksi suunnitelmaksi. Suunnitelma sisältää keskeisiä elementtejä, kuten:

- Innovaatiostrategian määrittely
- Visio, missio ja arvot
- Selkeiden tavoitteiden ja KPI-mittareiden asettaminen sekä menestyksen mittaaminen
- Asiakkaan tarpeen (Job to Be Done) määrittäminen ja Pain-Gain -mallin soveltaminen
- Arvolupauksen määrittäminen
- Liiketoimintamallin luominen (Business Model Canvas)

Tämän jälkeen osallistujat oppivat toteuttamaan innovaatiostrategiansa ja lopuksi arvioimaan innovaatiopotentiaalin INNOVATE-menetelmällä, joka on serbialaisten pk-yritysten laajalti käyttämä itsearviointityökalu.

Koulutukseen sisältyy kolme interaktiivista harjoitusta. Innovaatiopotentiaalin itse.

# Tavoitteet

## **Talouslukutaidon parantaminen:**

- Ymmärryksen lisääminen taloudellisesta dokumentaatiosta ja raporteista.
- Taloudellisen analyysin perusteiden ja keskeisten tunnuslukujen opettaminen.

## **Rahoituksen saatavuuden parantaminen:**

- Kouluttaminen naisyrittäjien pk-yritysten rahoitusmahdollisuuksista.
- Käytännön taitojen tarjoaminen sijoittajille pitchaamiseen.

## **Taloushallinnon vahvistaminen:**

- Käyttöpääoman ja operatiivisen taloushallinnon tarkastelu.
- Verovelkatodistuksen hankintaprosessin opettaminen.

## **Taloudellisten arviointien suorittaminen:**

- Luottokelpoisuuden arvioinnin ja kannattavuusanalyysin mahdollistaminen.
- Kattavan SWOT-analyysin tekemisen helpottaminen strategisten oivallusten saamiseksi.

## **Innovaatioiden edistäminen:**

- Innovaatorahoitusmahdollisuuksien ja edunvalvonnan korostaminen.
- Luovuuden ja strategisen innovaatio suunnittelun stimulointi.

# Oppimistulokset

## Improved Financial Literacy:

- Participants will better understand financial documentation and statements.

## Parantunut talouslukutaito:

- Osallistujat ymmärtävät paremmin taloudellista dokumentaatiota ja raportteja.
- Kyky suorittaa taloudellisia analyysejä ja soveltaa keskeisiä tunnuslukuja paranee.

## Tehokkaat pitchaus-taidot:

- Osallistujat osaavat valmistella ja pitää vakuuttavia pitchauksia sijoittajille.

## Toiminnan tehokkuus:

- Käyttöpääoman ja operatiivisen talouden hallinta paranee.
- Kyky tunnistaa ja käsitellä mahdollisia liiketoiminnan esteitä ennakoivasti.

## Strateginen taloussuunnittelu:

- Osaaminen luottokelpoisuuden arvioinnissa ja kannattavuusanalyysissä.
- Kyky suorittaa SWOT-analyysi ja saada strategisia oivalluksia.

## Innovaatiokyvykyys:

- Tietoisuus innovaatorahoitusmahdollisuuksista lisääntyy.
- Kyky luoda ja toteuttaa strategisia innovaatiosuunnitelmia paranee.

## **Koulutus naisyrittäjille: rahoitus ja innovaatiot**

**Yrityksen  
suorituskyvy  
n arviointi**

**Rahoitus  
naisyrittäjien  
pk-yrityksille**

**Innovaatio**

# **Johdatus juridisiin asiakirjoihin ja tilinpäätöksiin yrittäjille**



# Johdatus juridisiin asiakirjoihin ja tilinpäätöksiin yrittäjille

## Johdanto rahoituksen saatavuuden merkitykseen:

Miksi rahoituksen ja innovaatioiden saatavuus on ratkaisevan tärkeää naisyrittäjien menestyksen kannalta?

- ✓ Kasvu
- ✓ ✓ Kehitys
- ✓ ✓ Menestys

Mitä haasteita naisyrittäjillä on rahoituksen saannissa?

- ✓ Rahoitusmenetelmät
- ✓ Vakuuksien hankkiminen

## **Johdatus juridisiin asiakirjoihin ja tilinpäätöksiin yrittäjille**

Yrityksen suorituskyvyn arviointi edellyttää keskeisten taloudellisten mittareiden ja tunnuslukujen tarkastelua, joiden avulla määritetään kannattavuus, tehokkuus ja yleinen taloudellinen tila. Tunnuslukuanalyysi – kuten kannattavuuden, likviditeetin ja velkaantuneisuuden tunnusluvut – auttaa yrittäjiä arvioimaan liiketoimintansa kehitystä ajan mittaan, vertaamaan sitä kilpailijoihin ja tunnistamaan kehityskohteita. Taloudellinen analyysi tarjoaa hyödyllisiä näkemyksiä, jotka ohjaavat päätöksentekoa esimerkiksi hinnoittelussa, kustannushallinnassa ja investoinneissa.

Yrittäjien on ymmärrettävä liiketoiminnan toimintaa tukevat keskeiset juridiset ja taloudelliset asiakirjat. Juridiset asiakirjat, kuten perustamisasiakirjat, sopimukset ja kumppanuussopimukset, varmistavat sääntelyn noudattamisen ja vähentävät riskejä. Nämä asiakirjat myös virallistavat liiketoimintasuhteet ja tarjoavat oikeudellista suojaa naisille yrittäjille, jotka pyrkivät luomaan vankan perustan.

## **Johdatus juridisiin asiakirjoihin ja tilinpäätöksiin yrittäjille**

Tilinpäätökset ovat kriittisiä työkaluja liiketoiminnan terveyden seurannassa. Tase erittelee varat, velat ja oman pääoman, tarjoten näkemyksiä taloudellisesta vakaudesta. Tuloslaskelmat tiivistävät tulot ja menot, tarjoten selkeän kuvan kannattavuudesta. Kassavirtalaskelmat seuraavat varojen liikkeitä, mikä on ratkaisevan tärkeää lyhyen aikavälin velvoitteiden täyttämiseksi ja toiminnan tehokkuuden ylläpitämiseksi.

Hallitsemalla juridiset asiakirjat ja taloudellisen raportoinnin, yrittäjät voivat luottavaisesti lähestyä sijoittajia, varmistaa rahoituksen ja tehdä strategisia päätöksiä. Naisyrittäjille nämä taidot ovat ratkaisevia haasteiden voittamisessa ja kestäväen kasvun saavuttamisessa.

# Johdatus juridisiin asiakirjoihin ja tilinpäätöksiin yrittäjille

## Juridiset asiakirjat:

- Yrityksen rekisteröinti: Varmista, että yrityksesi on asianmukaisesti rekisteröity ja noudattaa paikallisia säädöksiä.
- Luvat ja lisenssit: Hanki tarvittavat luvat ja lisenssit liiketoimintasi harjoittamiseen.
- Sopimukset: Ymmärrä ja ylläpidä sopimuksia toimittajien, asiakkaiden ja kumppaneiden kanssa.
- Verovelvollisuus: Pidä verovelvoitteet ajan tasalla ja varmista oikea-aikaiset toimitukset.
- Tilinpäätökset:
- Tase: Antaa kuvan yrityksesi taloudellisesta asemasta tiettynä ajankohtana, erittelemällä varat, velat ja oman pääoman.
- Tuloslaskelma: Näyttää yrityksesi tulot ja menot tietyn ajanjakson aikana, korostaen kannattavuutta.
- Kassavirtalaskelma: Seuraa rahan liikkeitä yrityksessäsi, mikä on ratkaisevaa likviditeetin hallinnassa.
- Oman pääoman muutoslaskelma: Kuvastaa muutoksia omistajan omassa pääomassa tilikauden aikana.

## Tavoitteet

- Ymmärrys: Saavuta vankka ymmärrys keskeisistä juridisista asiakirjoista ja niiden merkityksestä.
- Noudattaminen: Varmista täysi juridisten vaatimusten noudattaminen välttääksesi sakkoja.
- Taloudellinen lukutaito: Kehitä kykyä lukea ja tulkita tilinpäätöksiä paremman taloushallinnan saavuttamiseksi.
- Tietoon perustuva päätöksenteko: Käytä tilinpäätöksiä tehdäksesi tietoon perustuvia liiketoimintapäätöksiä.

# **Yrityksen suorituskyvyn arviointi (Taloudellinen analyysi ja perus tunnuslukuanalyysi)**

# Yrityksen suorituskyvyn arviointi (Taloudellinen analyysi ja perus tunnuslukuanalyysi)

**Johdanto:** Tilinpäätösten ja juridisten asiakirjojen ymmärtäminen.

**Taloudellinen analyysi:** Yrityksen suorituskyvyn arviointi keskeisten taloudellisten tunnuslukujen avulla

- Likviditeettisuhteet
- Luottosuhteet
- Kannattavuussuhteet

**Käytännön sovellus:** Suhdeanalyysin käyttö liiketoimintapäätösten tekemiseen.

**Operatiivinen rahoitus:** Nettokäyttöpääoman hallinta.

**SWOT-analyysi:** Taloudellisen terveyden arviointi ja strateginen suunnittelu.

**Oppimistulokset:**

- Parantunut taloudellinen lukutaito ja analyysitaidot.
- Parantuneet taloudellisen suunnittelun ja päätöksenteon kyvyt.
- Kyky arvioida ja parantaa liiketoiminnan kannattavuutta ja luottokelpoisuutta.

# **Yrityksen suorituskyvyn arviointi (Taloudellinen analyysi ja perus tunnuslukuanalyysi)**

## **Johdanto**

Yrityksen suorituskyvyn arviointi vaatii systemaattista taloudellista analyysiä ja keskeisten suhteiden ymmärtämistä. Taloudellinen analyysi sisältää tulojen, kustannusten ja voittojen trendien tarkastelun ajan mittaan kasvupotentiaalin ja operatiivisen tehokkuuden arvioimiseksi. Naisyrittäjät hyötyvät erityisesti näistä näkemyksistä räätälöidäkseen strategioita, jotka parantavat kilpailukykyä.

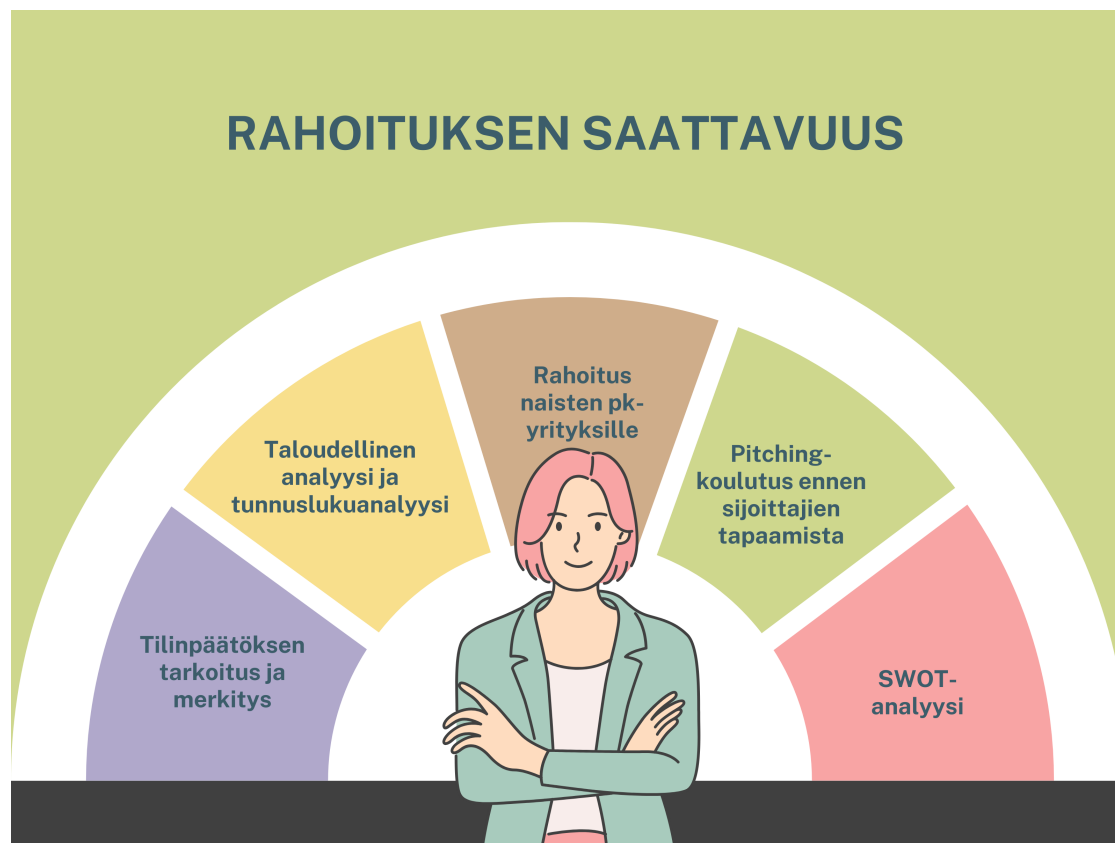
Perussuhdeanalyysi yksinkertaistaa taloudellisen terveyden arviointia.

Kannattavuussuhteet, kuten nettovoittomarginaali, osoittavat, kuinka tehokkaasti yritys muuntaa tulot voitoksi. Likviditeettisuhteet arvioivat kykyä kattaa lyhytaikaiset velvoitteet, kun taas vipuvaikutussuhteet mittaavat yrityksen riippuvuutta lainatuista varoista. Tehokkuussuhteet seuraavat, kuinka tehokkaasti varoja hallitaan tuottojen luomiseksi.

Näiden työkalujen avulla naisyritykset voivat tunnistaa vahvuuksia, puuttua heikkouksiin ja tehdä tietoon perustuvia päätöksiä. Taloudellinen analyysi ei ainoastaan edistä strategista suunnittelua, vaan myös lisää luottamusta sidosryhmien ja sijoittajien keskuudessa.



# Yrityksen suorituskyvyn arviointi (Taloudellinen analyysi ja perus tunnuslukuanalyysi)



Kuva 1. Keskeiset näkökohdat rahoituksen saannista. Tekijän luoma.

# Likviditeettisuhteet

**Likviditeetti:** yrityksen kyky maksaa lyhytaikaiset velkansa..

Likviditeettisuhteet mittaavat yrityksen kykyä täyttää lyhytaikaiset velvoitteet. Nykyinen suhde, joka lasketaan jakamalla vaihto-omaisuus lyhytaikaisilla veloilla, osoittaa resurssien saatavuuden velkojen kattamiseen. Korkeampi suhde viittaa parempaan likviditeettiin, kun taas matalampi suhde viittaa mahdolliseen taloudelliseen rasitukseen.

Quick ratio (happotesti-suhde) tarkoittaa tätä analyysiä jättämällä varastot pois omaisuudesta ja keskittyä vain likvideihin resursseihin. Tämä on erityisen hyödyllistä yrityksille aloilla, joilla on hitaasti liikkuva varasto. Naisyrittäjille näiden suhteiden ymmärtäminen on elintärkeää operatiivisen vakauden ylläpitämiseksi ja taloudellisten vaikeuksien välttämiseksi. Tunnetaan myös nimellä quick ratio, tämä on tiukempi testi yrityksen likviditeetistä. Se jättää huomiotta yrityksen vähiten likvidit vaihto-omaisuudet – varastot.

$$\text{Happotesti-suhde} = \frac{\text{likvidit varat}}{\text{lyhytaikaiset velat}}$$

Likviditeettisuhteiden säännöllinen seuranta auttaa tunnistamaan kassavirran pullonkaulat ja varmistaa valmiuden täyttää taloudelliset sitoumukset. Se myös rakentaa luottamusta lainanantajien ja toimittajien kanssa, mikä helpottaa liiketoiminnan sujuvuutta.

## Luottosuhde

Luottosuhteet arvioivat yrityksen kykyä hoitaa velvoitteensa. Velkaantumisaste vertaa kokonaisvelkoja osakkeenomistajien omaan pääomaan, heijastaen lainattujen varojen ja omistajien sijoitusten tasapainoa. Korkeampi suhde voi viitata taloudelliseen riskiin, mutta myös korostaa kasvupotentiaalia, kun sitä hallitaan tehokkaasti.

Korkokattosuhde mittaa, kuinka helposti yritys voi maksaa velkansa korot käyttämällä liiketulosta. Tämä suhde on kriittinen yrittäjille, jotka hakevat lainoja, sillä se vakuuttaa lainanantajat takaisinmaksukyvystä. Naisyrittäjät voivat hyödyntää näitä näkemyksiä optimoidakseen lainastrategioitaan ja neuvotellakseen edullisia ehtoja.

Ymmärtämällä ja soveltamalla luottosuhteita yritykset voivat saavuttaa kestäväää kasvua säilyttäen taloudellisen vakauden.

# Rahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille

# Rahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille

Innovaatorahoitus on ratkaisevan tärkeää naisyrittäjien voimaannuttamiseksi kasvattamaan pieniä ja keskisuuria yrityksiä (pk-yrityksiä). Avustukset, lainat ja oman pääoman ehtoinen rahoitus ovat suosittuja vaihtoehtoja. Hallitukset ja kansainväliset järjestöt tarjoavat usein kohdennettuja ohjelmia tukeakseen naisten johtamia yrityksiä teknologian, kestävän kehityksen ja muiden innovatiivisten alojen parissa.

Rahoituksen varmistaminen edellyttää vankkaa liiketoimintasuunnitelmaa, joka korostaa yrityksen innovatiivista puolta. Tämä sisältää ainutlaatuisen myyntivaltin tunnistamisen, markkinapotentiaalin osoittamisen ja odotetun vaikutuksen hahmottamisen. Lisäksi naisyrittäjät voivat hyötyä yrityshautomosta ja kiihdyttämöistä, jotka tarjoavat mentorointia rahoitusmahdollisuuksien ohella.

Naisyrittäjillä on käytettävissään useita rahoitusvaihtoehtoja, joista jokaisella on omat etunsa ja haasteensa. Rahoitusmenetelmän valinta riippuu liiketoimintamallista, kasvuvaiheesta ja taloudellisista tarpeista. Ymmärtämällä nämä rahoituslähteet naisyrittäjät voivat kehittää strategisen lähestymistavan pääoman hankkimiseen ja menestyvien, kestävien yritysten rakentamiseen.

Rahoituksen hankkiminen on yksi tärkeimmistä liiketoiminnan käynnistämisen ja kasvattamisen osa-alueista. Naisyrittäjät kohtaavat ainutlaatuisia haasteita pääoman saamisessa, mutta tarjolla on erilaisia rahoitusvaihtoehtoja heidän hankkeidensa tukemiseksi. Nämä rahoituslähteet eroavat toisistaan kelpoisuuden, takaisinmaksuvelvoitteiden ja yrittäjän säilyttämän liiketoiminnan hallinnan tason suhteen.

# Keskeisten rahoitusmenetelmien teoriapohjainen yleiskatsaus.

# Rahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille

## Avustukset (ei-taaksemaksettavat varat)

Avustukset ovat taloudellisia palkintoja, joita hallitukset, yksityiset organisaatiot tai voittoa tavoittelemattomat tahot myöntävät yritysten tukemiseksi ilman takaisinmaksuvelvoitetta. Ne myönnetään yleensä tiettyjen kriteerien perusteella, kuten toimialan painopiste, sosiaalinen vaikutus tai yrityksen omistajuuden demografia (esim. naisten johtamat yritykset).

### Keskeiset ominaisuudet:

- Ei takaisinmaksu vaatimusta
- Kilpailullinen hakuprosessi
- Usein myönnetään tiettyihin liiketoimintatarkoituksiin (esim. innovaatio, sosiaalinen vaikutus)
- Voi olla raportointivaatimuksia varojen käytön osoittamiseksi

 **Esimerkki:** Hallituksen tukemat avustukset naisille yrittäjille tukevat taloudellista voimaannuttamista vähentämällä taloudellisia esteitä liiketoiminnan aloittamiselle ja laajentamiselle.

# Rahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille

## Yritysluotot

Yrityslaina on eräänlainen velkarahoitus, jossa yrittäjä lainaa pääomaa rahoituslaitokselta, verkkolainanantajalta tai valtion tukemasta ohjelmasta ja maksaa sen takaisin ajan myötä korkoineen. Lainat tarjoavat jäsennellyn takaisinmaksuaikataulun, mutta ne vaativat vankan luottohistorian, liiketoimintasuunnitelman ja joskus vakuuden.

### Keskeiset ominaisuudet:

- Vaatii takaisinmaksua korkoineen
- Voi olla vakuudellinen (vaatii vakuuden) tai vakuudeton (korkeammat korot)
- Voi olla lyhytaikainen tai pitkäaikainen, riippuen liiketoiminnan tarpeista
- Mahdollistaa yrityksen omistajien säilyttää täyden oman pääoman omistuksen

 **Esimerkki:** Mikrolainat ovat yleinen rahoitusmenetelmä pienyrityksille, erityisesti kehittyvissä talouksissa, tarjoten matalakorkoista pääomaa naisille yrittäjille.



# Rahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille

## Pääomasijoitukset ja enkelisijoittajat

Pääomasijoitukset ja enkelisijoitukset tarkoittavat ulkopuolisten sijoittajien tarjoamaa pääomaa vastineeksi omasta pääomasta (osittainen omistus) yrityksessä. Pääomasijoitusyhtiöt sijoittavat tyypillisesti korkean kasvun startup-yrityksiin, kun taas enkelisijoittajat ovat yksityishenkilöitä, jotka tarjoavat varhaisen vaiheen rahoitusta.

### Keskeiset ominaisuudet:

- Tarjoaa merkittävää rahoitusta liiketoiminnan laajentamiseen
- Sijoittajat ottavat omistuosuuden ja voivat vaikuttaa päätöksentekoon
- Sopii korkean kasvun, innovatiivisille startupeille
- Vaatii vahvan liiketoimintasuunnitelman ja kasvustrategian

📌 **Esimerkki:** Teknologiastartupit houkuttelevat usein pääomasijoituksia, koska ne osoittavat suurta skaalautuvuutta ja kannattavuuspotentiaalia.

# Rahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille

## Joukkorahoitus

Joukkorahoitus on menetelmä kerätä varoja suurelta joukolta ihmisiä, yleensä verkkoalustojen kautta. Se mahdollistaa yrittäjien hankkia rahoitusta ilman perinteisiä rahoitusvälikäsiä, hyödyntäen yleisön kiinnostusta ja yhteisön tukea.

### Keskeiset ominaisuudet:

- Käyttää digitaalisia alustoja kerätäkseen pieniä summia monilta osallistujilta
- Voi olla palkkioperusteinen (tuotteiden ennakkomyynti), osakeperusteinen (osakkeiden tarjoaminen) tai velkapohjainen (takaisinmaksettavat lainat)
- Ihanteellinen tuoteperusteisille yrityksille ja luoville hankkeille
- Vaatii vahvaa markkinointia ja yleisön sitouttamista

 **Esimerkki:** Naisten johtamat yritykset muoti- tai teknologiasektorilla käyttävät usein Kickstarteria saadakseen varhaisen vaiheen rahoitusta tarjoamalla ennakkotilauksia tukijoille palkkiona.

# Rahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille

## Liiketoimintakilpailut ja kihdyttämöt

Yrittäjyyskilpailut ja kihdyttämöt tarjoavat rahoitusta, mentorointia ja verkostoitumismahdollisuuksia startup-yrityksille. Monet näistä ohjelmista keskittyvät tukemaan naisyrittäjiä tarjoamalla pääomaa osallistumista mentorointi- ja koulutusohjelmiin vastaan.

### Keskeiset ominaisuudet:

- Kilpailullinen valintaprosessi
- Tarjoaa rahoitusta, mentorointia ja verkostoitumismahdollisuuksia
- Usein keskittynyt innovaatioihin, teknologiaan tai yhteiskunnalliseen yrittäjyyteen
- Jotkut vaativat osittaista omaa pääomaa rahoituksen vastineeksi

 **Esimerkki:** Cartier Women's Initiative tarjoaa apurahoja ja mentorointia naispuolisille yrittäjille, joiden yrityksillä on yhteiskunnallista vaikutusta.

# Rahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille

## Omarahoitus (itse rahoitus)

Omarahoitus tarkoittaa yrityksen rahoittamista henkilökohtaisilla säästöillä, uudelleensijoitetuilla voitoilla tai varhaisista toiminnoista saadulla tulolla sen sijaan, että haettaisiin ulkopuolista rahoitusta. Tämä menetelmä antaa yrittäjille mahdollisuuden säilyttää täysi omistajuus ja hallinta, mutta saattaa rajoittaa kasvupotentiaalia resurssirajoitteiden vuoksi.

### Keskeiset ominaisuudet:

- Ei velkaa tai oman pääoman menetystä
- Vaatii taloudellista kurinalaisuutta ja huolellista budjetinhallintaa
- Paras yrityksille, jotka voivat tuottaa tuloja nopeasti
- Voi rajoittaa laajentumismahdollisuuksia ilman ulkoista rahoitusta

 **Esimerkki:** Monet pienyritykset aloittavat omarahoituksella, sijoittamalla varhaiset voitot kasvuun ennen ulkoisen rahoituksen hakemista.

# Koulutus sijoittajille esittämisessä

## Koulutus sijoittajille esittämisessä

Esittäminen on olennainen taito yrittäjille, jotka hakevat sijoituksia. Onnistunut esitys viestii ytimekkäästi liikeidean, kohdemarkkinat, tulomallin ja kasvupotentiaalin. Naisyrittäjät voivat saada itsevarmuutta rakentamalla esityksiä, jotka korostavat innovaatioita, taloudellista kestävyyttä ja sosiaalista vaikutusta. Sijoittajaesityksen keskeisiä osia ovat vakuuttava aloitus, ongelma-ratkaisu -kertomus ja selkeä pyyntö (sijoituksen määrä ja sen tarkoitus). Visuaaliset apuvälineet ja tietoon perustuvat argumentit lisäävät uskottavuutta, kun taas harjoittelu parantaa esitystä ja itsevarmuutta.

Sijoittajille esittäminen vaatii selkeää viestintää, strategista suunnittelua ja itsevarmuutta. Rahoituksen saamisen mahdollisuuksien lisäämiseksi naisyrittäjien tulisi käydä läpi jäsennelty koulutus esityksen ja lähestymistavan hiomiseksi. Hiomalla esitysmateriaalia, hallitsemalla tarinankerrontaa, osallistumalla harjoitusesityksiin ja käsittelemällä sijoittajien kysymyksiä itsevarmasti, voit lisätä mahdollisuuksiasi saada rahoitusta.

# Koulutus sijoittajille esittämisessä

Pitch deck on lyhyt esitys (yleensä 10-12 diaa), joka korostaa keskeisiä liiketoiminnan osa-alueita. Sen tulisi sisältää:

- **Ongelman määrittely** – Määrittele selkeästi ongelma, jonka yrityksesi ratkaisee.
- **Ratkaisu & Uniikki arvolupaus** – Selitä, miten tuotteesi/palvelusi ratkaisee ongelman.
- **Markkinamahdollisuus** – Näytä markkinoiden koko ja kasvupotentiaali.
- **Liiketoimintamalli** – Kuvaile, miten tuotat tuloja.
- **Saavutukset & Virstanpylväät** – Esitä keskeiset saavutukset, asiakashankinta tai tuloluvut.
- **Kilpailuetu** – Selitä, mikä erottaa sinut kilpailijoista.
- **Markkinoillemenostrategia** – Esitä suunnitelmasi asiakkaiden hankkimiseksi.
- **Taloudelliset ennusteet** – Anna realistiset tulo- ja kustannusennusteet.
- **Rahoituspyyntö** – Ilmoita selkeästi, kuinka paljon rahoitusta tarvitset ja miten aiot käyttää sen.

# **Tutki käyttöpääoman käsitettä operatiivisen talouden hallintaan tehokkaasti**



# **Tutki käyttöpääoman käsitettä operatiivisen talouden hallintaan tehokkaasti**

Käyttöpääoma (NWC) on erotus vaihto-omaisuuden ja lyhytaikaisten velkojen välillä. Se heijastaa likviditeettiä, joka on käytettävissä päivittäiseen toimintaan. Positiivinen käyttöpääoma varmistaa sujuvan toiminnan, kun taas negatiivinen voi viitata kassavirtaongelmiin.

NWC:n hallinta tarkoittaa varastotasojen optimointia, saatavien nopeuttamista ja ostovelkojen pidentämistä vaarantamatta toimittajasuhteita. Naisyrittäjille tehokas NWC:n hallinta on ratkaisevan tärkeää taloudellisen vakauden ylläpitämiseksi ja kasvun tukemiseksi.

Tarkastelemalla säännöllisesti NWC:tä yrittäjät voivat tunnistaa parannuskohteita, varmistaa toiminnan tehokkuuden ja valmistautua odottamattomiin taloudellisiin tarpeisiin.

# **Saartotarkastus ja verovelvoitteiden suorittamisen vahvistavat sertifikaatit**

# Tutki käyttöpääoman käsitettä operatiivisen talouden hallintaan tehokkaasti

Saartotarkastus tarkoittaa sen tarkistamista, onko yritys taloudellisissa vaikeuksissa, kuten jäädytetyissä tileissä tai ratkaisemattomissa veloissa. Tämä vaihe on olennaista taloudellisen läpinäkyvyyden ja uskottavuuden ylläpitämiseksi.

Verovelvoitteiden suorittamisen vahvistavat sertifikaatit ovat yhtä tärkeitä. Ne vakuuttavat sidosryhmille, että yritys noudattaa verosäädöksiä ja välttää oikeudellisia ongelmia. Naisyrittäjille nämä sertifikaatit rakentavat luottamusta sijoittajien, lainanantajien ja asiakkaiden kanssa, helpottaen sujuvampia yhteistyökuvioita.

Näiden käytäntöjen noudattaminen ei ainoastaan suojaa yrityksiä sanktioilta, vaan myös parantaa niiden mainetta kilpailluilla markkinoilla.

# **Luottokelpoisuuden arviointi**

## Luottokelpoisuuden arviointi

Luottokelpoisuuden arviointi arvioi yrityksen kykyä maksaa velkansa takaisin. Se sisältää sekä kvantitatiivisia että kvalitatiivisia analyysejä. Kvantitatiivisiin näkökohtiin kuuluu taloudellisten tunnuslukujen, kuten velkaantumisasteen ja korkokattosuhteen, tarkastelu, kun taas kvalitatiiviset näkökohdat keskittyvät yrityksen historiaan, alan maineeseen ja johtamiskykyihin.

Naisyrittäjien on ymmärrettävä luottoprofiilinsa saadakseen rahoitusta tehokkaasti. Vahvan luottohistorian rakentaminen edellyttää velkojen ajankohtaista takaisinmaksua, hyvän luotonkäytösuhteen ylläpitämistä ja taloudellisen läpinäkyvyyden varmistamista.

Tämä arviointi on kriittinen neuvoteltaessa edullisista lainaehtoista ja luottamuksen luomisessa lainanantajien kanssa. Säännölliset arvioinnit antavat yrittäjille mahdollisuuden parantaa luottokelpoisuuttaan ja valmistautua tuleviin kasvumahdollisuuksiin.

**Tee arvio yrityksesi luottokelpoisuuden  
määrittämiseksi**

# Luottokelpoisuuden arviointi

Luottokelpoisuuden arviointi alkaa taloudellisten asiakirjojen, kuten taseiden ja kassavirtalaskelmien, perusteellisella tarkastelulla. Yrittäjien on varmistettava, että nämä tiedot ovat tarkkoja ja ajan tasalla. Taloudelliset tunnusluvut, mukaan lukien likviditeetti- ja vakavaraisuusmittarit, antavat tietoa yrityksen taloudellisesta terveydestä.

Myös laadulliset tekijät, kuten johtoryhmän vakaus ja markkinamaine, otetaan huomioon. Naisyrittäjille henkilökohtaisen luottohistorian yhdistäminen yritysluottoon voi parantaa kokonaisarviointia.

## **Luottokelpoisuuden arviointi :**

- Luottokelpoisuuden arvioinnin merkitys rahoitusresurssien saamiseksi.
- Miten arvioida omaa luottokelpoisuutta?
- Määrällinen analyysi
- Laadullinen analyysi
- Esityksen pitchaus

Säännöllisten arviointien avulla yritykset voivat tunnistaa parannuskohteita, vahvistaa taloudellista asemaansa ja saada pääsyn laajempaan rahoitusvaihtoehtojen valikoimaan.

# Kannattavuusanalyysi



# Luottokelpoisuuden arviointi

Kannattavuusanalyysi mittaa yrityksen kykyä tuottaa voittoa suhteessa sen liikevaihtoon, varoihin ja omaan pääomaan. Keskeisiä mittareita ovat myyntikate, käyttökate ja oman pääoman tuotto (ROE). Nämä indikaattorit paljastavat, onko liiketoimintamalli kestävä ja tehokas. Naisyrittäjille kannattavuuden ymmärtäminen auttaa tunnistamaan kustannussäästömahdollisuuksia ja optimoimaan hinnoittelustrategioita. Ajan myötä tapahtuvien trendien analysointi voi korostaa aloitteiden menestystä ja ohjata strategista suunnittelua.

## Kannattavuusanalyysin merkitys naisyrittäjille:

 **Pääsy rahoitukseen** – Sijoittajat ja lainanantajat arvioivat kannattavuutta ennen pääoman myöntämistä.

 **Liiketoiminnan kasvu** – Auttaa päättämään, milloin laajentaa, palkata henkilökuntaa tai investoida uusiin tuotteisiin.

 **Hinnoittelu ja kustannusten hallinta** – Varmistaa, että tuotteet/palvelut hinnoitellaan kilpailukykyisesti samalla kun säilytetään kannattavuus.

 **Taloudellinen riippumattomuus** – Kannattava liiketoiminta mahdollistaa naisille yrittäjille uudelleensijoittamisen ja laajentamisen ilman ulkoista rahoitusta.

Tehokas kannattavuusanalyysi on ratkaisevan tärkeää sijoitusten turvaamiseksi, sillä se osoittaa liiketoiminnan pitkän aikavälin kasvupotentiaalin. Se myös voimaannuttaa yrittäjiä tekemään tietoon perustuvia päätöksiä, jotka ovat linjassa heidän taloudellisten tavoitteidensa kanssa.

# **Suorita perusteellinen analyysi yrityksesi kannattavuudesta**

# Suorita perusteellinen analyysi yrityksesi kannattavuudesta

Suorittaaksesi kattavan kannattavuusanalyysin, aloita laskemalla voittomarginaalit ja vertaamalla niitä alan vertailuarvoihin. Tämä vaihe auttaa tunnistamaan, toimiiko liiketoiminta tehokkaasti ja kilpailukykyisesti.

Seuraavaksi arvioi kustannusrakenteet, mukaan lukien kiinteät ja muuttuvat kulut, tunnistaaksesi alueet, joilla kustannuksia voidaan vähentää laadusta tinkimättä. Analysoi tuotteen tai palvelun kannattavuutta selvittääksesi, mitkä tarjonnat tuovat eniten tulosta.

Naisyrittäjille näiden mittareiden säännöllinen tarkastelu tukee taloudellista läpinäkyvyyttä ja vahvistaa heidän asemaansa rahoitusta tai kumppanuuksia hakiessaan. Optimoimalla kannattavuutta yritykset voivat saavuttaa kestävästä kasvusta ja parantaa markkina-asemaansa.

# SWOT-analyysi

# SWOT-analyysi

## Mitä SWOT tarkoittaa?

SWOT-analyysi on yksinkertainen mutta tehokas työkalu, joka auttaa naispuolisia yrittäjiä arvioimaan liiketoimintaansa tunnistamalla vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Se antaa selkeän kuvan siitä, missä liiketoiminta on ja auttaa strategisessa päätöksenteossa.



Kuva 2 SWOT-analyysi. Tekijän luoma.

# SWOT-analyysi

| Category                                                 | Description                                                                                                                                                                            | Examples                                                                                                                                                              |
|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>S – Vahvuudet</b><br>(Sisäinen,<br>Positiivinen)      | Edut, joita yritykselläsi on kilpailijoihin nähden, kuten ainutlaatuiset tuotteet, vahva brändimaine, uskollinen asiakaskunta, taitava tiimi ja tehokkaat toiminnot.                   | 📌 Naisyrittäjä, joka pyörittää käsintehtyjen kosmetiikkatuotteiden liiketoimintaa, saattaa nauttia vahvasta asiakasuskollisuudesta luonnollisten ainesosien ansiosta. |
| <b>W – Heikkoudet</b><br>(Sisäinen,<br>Negatiivinen)     | Alueet, joilla yrityksesi tarvitsee parannusta, mukaan lukien rajalliset taloudelliset resurssit, bränditietoisuuden puute, riippuvuus yhdestä toimittajasta ja heikko verkkonäkyvyys. | 📌 Naisten omistama leipomo saattaa kamppailla korkeiden raaka-ainekustannusten kanssa, mikä vähentää voittomarginaaleja.                                              |
| <b>O – Mahdollisuudet</b><br>(Ulkoinen,<br>Positiivinen) | Ulkopuoliset tekijät, joita yrityksesi voi hyödyntää kasvuun, kuten kasvava kysyntä, uudet teknologiat, valtion avustukset ja laajentuminen uusille markkinoille.                      | 📌 Naisyrittäjä muotialalla voi löytää mahdollisuuden kasvavasta kysynnästä kestäville vaatteille.                                                                     |
| <b>T – Uhat</b> (Ulkoiset,<br>Negatiiviset)              | Ulkoiset haasteet, jotka voivat vahingoittaa liiketoimintaasi, kuten kova kilpailu, talouden taantumet, muuttuvat asiakaspreferenssit ja toimitusketjun häiriöt.                       | 📌 Paikallista putiikkia pyörittävä nainen voi kohdata uhkia suurilta verkkokauppailta, jotka tarjoavat alhaisempia hintoja.                                           |

# SWOT-analyysi

## Miksi SWOT-analyysi on tärkeä naisyrittäjille?

- ✓ Auttaa paremmassa päätöksenteossa
- ✓ Tunnistaa liiketoiminnan parantamisalueet
- ✓ Ohjaa strategisessa suunnittelussa
- ✓ Valmistaa liiketoimintaa haasteiden käsittelyyn

SWOT-analyysin säännöllinen tekeminen varmistaa, että strategiat pysyvät linjassa liiketoiminnan tavoitteiden kanssa. Se edistää tietoon perustuvaa päätöksentekoa ja varustaa yrittäjät ennakoivalla lähestymistavalla haasteiden navigointiin ja mahdollisuuksien hyödyntämiseen.

## Mitä muistaa

Rahoituksen ja innovaation merkitys: Kriittistä naisyrittäjien kasvulle, kehitykselle ja menestykselle.

### Haasteet:

- Syrjintä ja ennakkoluulot: Sukupuoleen perustuva syrjintä rahoituslaitoksissa.
- Vakuuksien puute: Riittämättömät vakuudet perinteisten lainojen saamiseen.
- Rajoitettu taloudellinen lukutaito: Puutteita talousjärjestelmien ja -tuotteiden ymmärtämisessä.
- Tietoisuus: Puutteellinen tieto erilaisista rahoitustuotteista ja -palveluista.
- Luottokelpoisuus: Tiukat kriteerit, joita monet naisten omistamat yritykset eivät pysty täyttämään.
- Poliittiset esteet: Riittämättömät politiikat ja institutionaalinen tuki.
- Verkostoihin pääsy: Rajoitettu pääsy ammatillisiin verkostoihin.
- Taloudellinen epävakaus: Epäsuhtainen vaikutus naisten omistamiin yrityksiin.
- Tukijärjestelmät: Julkisten ja yksityisten aloitteiden, digitaalisen muutoksen ja strategisten kumppanuuksien merkitys.
- Vaikuttaminen: Tarve vaikuttaa räätälöityihin rahoitusvaihtoehtoihin ja kapasiteetin kehittämiseen.
- Tulevaisuuden trendit: Teknologisen integraation, globaalin yhteistyön ja ekosysteemin rakentamisen omaksuminen kestävän kasvun saavuttamiseksi.



# Itsearviointitesti

## **Miksi rahoituksen ja innovaation saatavuus on ratkaisevan tärkeää naisyrittäjien menestykselle?**

- ☐ Lisätä yrityksen kuluja
- ☐ Välttää lakisääteisiä määräyksiä
- ☐ Saavuttaa kasvu, kehitys ja menestys

## **Mikä on naisyrittäjien taloudellisten tunnuslukujen analyysin päätarkoitus?**

- ☐ Lisätä liiketoiminnan kustannuksia
- ☐ Arvioida kannattavuutta, likviditeettiä ja velkaantuneisuutta parempaa päätöksentekoa varten
- ☐ Kilpailijoiden houkutteleminen

## **Miksi joukkorahoitus on suosittu rahoitusmenetelmä?**

- ☐ Se mahdollistaa yritysten kerätä varoja useilta osallistujilta verkossa.
- ☐ Se poistaa tarpeen taloudelliselle suunnittelulle.
- ☐ Se takaa rahoituksen ilman sijoittajien tarkastelua.

## **Mitä SWOT-analyysi auttaa naisyrityksiä saavuttamaan?**

- ☐ Jättää huomiotta ulkoiset liiketoimintauhat.
- ☐ Tunnistaa vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.
- ☐ Lisätä riippuvuutta henkilökohtaisista säästöistä.

# Oikeat vastaukset

## **Miksi rahoituksen ja innovaation saatavuus on ratkaisevan tärkeää naisyrittäjien menestykselle?**

- ☐ Lisätä yrityksen kuluja
- ☐ Välttää lakisääteisiä määräyksiä
- ☒ Saavuttaa kasvu, kehitys ja menestys

## **Mikä on naisyrittäjien taloudellisten tunnuslukujen analyysin päätarkoitus?**

- ☐ Lisätä liiketoiminnan kustannuksia
- ☒ Arvioida kannattavuutta, likviditeettiä ja velkaantuneisuutta parempaa päätöksentekoa varten
- ☐ Kilpailijoiden houkutteleminen

## **Miksi joukkorahoitus on suosittu rahoitusmenetelmä?**

- ☒ Se mahdollistaa yritysten kerätä varoja useilta osallistujilta verkossa.
- ☐ Se poistaa tarpeen taloudelliselle suunnittelulle.
- ☐ Se takaa rahoituksen ilman sijoittajien tarkastelua.

## **Mitä SWOT-analyysi auttaa naisyrityksiä saavuttamaan?**

- ☐ Jättää huomiotta ulkoiset liiketoimintauhat.
- ☒ Tunnistaa vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.
- ☐ Lisätä riippuvuutta henkilökohtaisista säästöistä.

# Innovatiivisten ideoiden tehokas toteuttaminen

# **Innovatiivisten ideoiden tehokas toteuttaminen**

# Innovatiivisten ideoiden tehokas toteuttaminen

Clayton Christensen (The Innovator's Dilemma, 1997) ja Nadya Zhexembayeva (Overfished Ocean Strategy: Powering Up Innovation for a Resource-Deprived World, 2021) selittivät yritysmaailman ilmiön tai "Olemme liian hyviä epäonnistumaan" kuvaamalla, miksi suuret organisaatiot epäonnistuvat osallistumaan innovaatioprosessiin: "Päätöksenteko- ja resurssienjakoprosessit, jotka ovat kriittisiä menestykselle, ovat asiakkaiden kuuntelemisen taidetta, kilpailijoiden toiminnan tarkkaa seuranta ja resurssien sijoittamista korkealaatuisten, suorituskykyisten tuotteiden suunnitteluun ja rakentamiseen, jotka tuovat enemmän voittoa. Nämä ovat syitä, miksi organisaatiot epäonnistuvat, kun ne kohtaavat häiritseviä teknologisia muutoksia."

Mamula Nikolić, T. (2023) mukaan herää useita kysymyksiä - kuinka voimme uudistaa liiketoimintaa, sen prosesseja, liiketoimintamallia ja brändiä ottaen huomioon ympäristön nopeat muutokset? Kuinka voimme vastata kuluttajien, työntekijöiden, toimittajien, liikeyhteistyöparien, yhteiskunnan ja yhä vahvemman kilpailun vaatimuksiin?

# Nopea itsearviointitesti pk-yritysten innovaatiokyvystä INNOVATE:n perusteella



# **Nopea itsearviointitesti pk-yritysten innovaatiokyvystä INNOVATE-menetelmän perusteella**

Osallistujat voivat käyttää tätä itsearviointityökalua arvioidakseen yrityksensä innovaationhallinnan eri osa-alueilla, alkaen tuotekehitysstrategiasta, jäsennellystä tuotekehityksestä, tiimityön laadusta sekä tuotteen suunnitteluprosessissa käytetyistä työkaluista ja tekniikoista. Tavoitteena on maksimoida kehitystiimin tehokkuus.

Esimerkiksi yrittäjä saattaa pohtia, kuinka laajasti hän käyttää ICT:tä, laadunparannustyökaluja, kustannusten vähentämistyökaluja ja vastaavia resursseja.

Innovaatiojohtamisen segmenttien lista toimii muistiresurssina, jonka avulla osallistujat voivat analysoida liiketoimintaansa monista näkökulmista ja saada uusia oivalluksia.

# I. Tuotekehitysstrategia:

- 1. Liiketoimintastrategia:** Strateginen suunnittelu, mission, vision ja/tai selkeän liiketoimintafokuksen määrittely. Vuosittaisten suunnitelmien säännöllinen valmistelu, uusien markkinoiden ja tuotteiden analysointi.
- 2. Tuotteet ja markkinat:** Kilpailun ymmärtäminen, tietoisuus markkinoiden tarpeista tuotteellesi, valikoimasuunnittelu jne.
- 3. Teknologia ja tuotanto:** Kuinka paljon yritys seuraa teknologisia muutoksia, ja kuinka paljon vaivaa ja resursseja käytetään suunnittelun, teknologian ja liiketoimintaprosessien parantamiseen?
- 4. Asiakaskeskeisyys:** Missä määrin yrityksen tuotteet/palvelut vastaavat asiakkaiden tarpeita? Määritelläänkö asiakasvaatimukset ennen uuden tuotteen kehittämistä? Tietoisuus markkinoita säätelevistä laeista tiettyjen tuotteiden/palveluiden osalta (olemassaolo, luvat, standardit) ...
- 5. Laatu:** Laatustandardien olemassaolo, laadunhallintakäytäntöjen ja -menettelyjen noudattaminen koko yrityksessä ISO 9000:n mukaisesti, laadunvalvonnan olemassaolo liiketoimintajärjestelmässä (missä segmenteissä), TQM (Total Quality Management) -ohjelman olemassaolo, joka tähtää kehityksen, tuotannon, myynnin ja palvelutoimintojen jatkuvaan parantamiseen. Kyky kvantifioida laadun/epäonnistumisen kustannukset.
- 6. Immateriaalioikeudet :** Missä määrin yritys kiinnittää huomiota immateriaalioikeuksien suojaamiseen kehittäessään uutta tuotetta? Onko sillä resursseja immateriaalioikeuksien suojaamiseen?

## II. Jäsennelty tuotekehitys

Kuinka luoda tuotekehitysprosessin rakenne, joka tähtää projektin nopeaan toteutukseen ja prosessin hallinnan ylläpitämiseen?

Määritelty prosessi (missä määrin tuotekehitysmenettely on olemassa ja onko se ylipäättään olemassa? Kehitetäänkö jokainen tuote eri tavalla? Menettelyt ovat olemassa, mutta ne ovat yksinkertaisia ja niitä hallitaan kokousten kautta; tuotekehitysprosessi on selkeä ja määritelty virallisessa valvontakäsikirjassa kaikille prosessin vaiheille; tuotteen tilaa seurataan täysin jokaisessa prosessin vaiheessa).

Organisaatio (Onko tuotekehityksen hallinnassa kehittynyt vastuunjako vai onko vain yksi johtaja vastuussa koko prosessista?).

Toteutustaso (Missä määrin on suunnitelmia erilaisille kehitysprojekteille, päätökset tehdään ad hoc -pohjalta siitä, mitkä prosessit seuraavat mitäkin projektia; onko ja missä määrin on sääntöjä erilaisille projekteille suurista kehityksistä yksinkertaisiin mukautuksiin; ymmärtääkö koko yritys prosessin; onko selkeitä kriteerejä prosessille, joka seuraa kutakin projektia; suorituskyvyn mittaamista käytetään jatkuvaan parantamiseen).  
anies each project; performance measurement is used for continuous improvement).

## II. Jäsennelty tuotekehitys

**Suorituskyvyn mittaaminen:** Onko tuotekehitykselle olemassa määrällistä suorituskyvyn mittaamista? Onko projektin vaikutus tiedossa tilikauden lopussa vai ei; mitataanko suorituskykyä säännöllisesti prosessin jokaisessa vaiheessa vai ei

**Alkuperäinen projektin arviointi:** Kuinka perusteellisesti kehityksen tuotantokustannusten alkuarvioinnit tehdään ja verrataan myyntihintoihin ja -määriin; missä määrin täysin integroitu markkinointi-, kehitys- ja tuotantoarviointi on läsnä ennen kuin mitään projektia hyväksytään?

## III. Tiimityö

**Kuinka ihmiset työskentelevät yhdessä tiimissä ja kuinka menestyksekkäitä he ovat uuden tuotteen kehittämisessä: tiimin valinta, organisointi ja toiminta?**

- ✓ Tiimin kokoonpano
- ✓ Roolit ja vastuut
- ✓ Koulutus ja pätevyydet
- ✓ Johtaminen ja motivaatio
- ✓ Viestintä

## **IV. Työkalut ja tekniikat**

**Sopivien työkalujen ja tekniikoiden, kuten CAD, SPC, FMEA, saatavuus ja soveltaminen kaikissa tuotesuunnitteluprosessin vaiheissa kehitystiimin tehokkuuden maksimoimiseksi**

- ✓ Soveltaminen
- ✓ Laadun parantamisen työkalut
- ✓ Kustannusten vähentämisen työkalut
- ✓ Tietotekniikka
- ✓ Suunnittelutyökalut
- ✓ Tuotteen testaus ja arviointi

## V. Rinnakkaistyö (Projektin useilla osa-alueilla)

- ✓ Markkinat, tuote, prosessi, materiaalit
- ✓ Tuotteen hinta
- ✓ Saatavilla oleva tieto
- ✓ Toimitusketjun kumppanuus

## VI. Projektien ja ohjelmien hallinta

- ✓ Miten projekteja ja projektiryhmiä hallitaan tehokkaan resurssien jakamisen varmistamiseksi;
- ✓ poistaa prosessin ristiriidat ja pullonkaulat;
- ✓ hallita kustannuksia;
- ✓ noudattaa toimintasuunnitelmia



## VI. Projektien ja ohjelmien hallinta

Harjoitus: Luo tiekartta innovatiivisen idean toteuttamiseksi organisaatiossasi ja keskity erityisesti muutosjohtamisprosessiin Kotterin mukaan.

### Kotter's 8-step Change Model



Kuva 5 Kotterin 8-vaiheinen muutosmalli

**Kiitos huomiostanne!**



Website:

**[www.re-fem.eu](http://www.re-fem.eu)**

E-mail:

**[hetfa\\_re-fem@hetfa.hu](mailto:hetfa_re-fem@hetfa.hu)**

Facebook:

**[Facebook/REFEM0](https://www.facebook.com/REFEM0)**

Twitter:

**[@RE-FEM Project](https://twitter.com/RE-FEM_Project)**

LinkedIn:

**[RE-FEM](#)**



**Co-funded by  
the European Union**

The RE-FEM - Upskilling pathways for REsiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs project (2022-1-HU01-KA220-ADU-000089295) is funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.