



Rahoitus ja Innovaatiot

Tekijät: Nadja Cirovic, Sanja
Popovic-Pantic, IMP

Sisällys

1. Alkusanat	3
2. Johdanto ja moduulin kuvaus	3
3. Oppimateriaali	4
3.1 Rahoituksen saatavuus	4
1. Johdatus juridiseen dokumentaatioon ja tilinpäätökseen yrittäjille	4
2. Yrityksen suorituskyvyn arviointi (taloudellinen analyysi ja tunnuslukuanalyysi)	6
3. Maksuvalmiussuhteet	7
4. Vakavaraisuussuhde	8
5. Innovaatorahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille	8
6. Pitchauskoulutus sijoittajille	12
7. Opi hallitsemaan käyttöpääomaa ja tehosta yrityksesi operatiivista taloutta	13
8. Estolistan tarkistus	13
9. Todistukset verovelvoitteiden täyttämisestä	13
10. Luottokelpoisuuden arviointi	14
11. Arvioi yrityksesi luottokelpoisuus	14
12. Kannattavuusanalyysi	15
13. Tee perusteellinen kannattavuusanalyysi yrityksellesi.	15
14. SWOT-analyysi	16
3.2 INNOVAATIO	18
1. Innovatiivisten ideoiden tehokas toteuttaminen	18
2. Pikainen itsearviointitesti pk-yritysten innovaatiokyvylle INNOVATE-menetelmän pohjalta	19
4. Yhteenveto	23
5. Sisältö itsearviointitestiin	26
5.1.1. Rahoituksen saatavuuden itsearviointi	26
6. Menestystapaus	28
7. Kirjallisuus ja lisätietoja	29
8. Aiheeseen liittyvää koulutusmateriaalia	33
9. Avainsanat	33
10. Operatiivinen tehokkuus - ESCO:n pätevydet ja taidot	2

1. Alkusanat

Tiesitkö, että innovaatorahoitusta saavat naisjohtoiset yritykset menestyvät ja kasvavat todennäköisemmin nopeammin kuin ne, jotka eivät saa rahoitusta?

Tule mukaan selvittämään, miten voit hyödyntää näitä mahdollisuuksia ja nostaa yrityksesi uudelle tasolle.

2. Johdanto ja moduulin kuvaus

KOULUTUS NAISYRITTÄJILLE: RAHOITUS JA INNOVAATIOT

Tämä moduuli antaa naisyrittäjille olennaiset taidot taloushallinnossa ja innovaatorahoituksessa. Se kattaa keskeisiä aiheita, kuten juridisen dokumentaation ymmärtämisen, tilinpäätökset, suorituskyvyn arvioinnin, likviditeetti- ja luottosuhteet sekä pitchauksen sijoittajille. Moduuli käsittelee myös käyttöpääoman hallintaa, luottokelpoisuuden arviointia ja kannattavuusanalyysiä. Osallistujat oppivat navigoimaan taloudellisissa haasteissa, varmistamaan rahoituksen innovaatioille ja parantamaan strategista päätöksentekokykyään. Koulutus yhdistää teoreettisen tiedon käytännön harjoituksiin, mikä varmistaa kattavan oppimiskokemuksen. Osallistujat oppivat laatimaan innovaatiostrategian, toteuttamaan sen tehokkaasti ja arvioimaan yrityksensä innovaatiokykyä. Heidän kykyään luoda innovaatiostrategiaa vahvistetaan kehittämällä luovaa ajattelua, mikä vapauttaa heidän potentiaalinsa innovatiivisten ideoiden tuottamiseen.

Moduuli alkaa seuraavilla aiheilla:

- **Ajattelutapa luovuuteen** (Kasvun asenne, henkisten esteiden voittaminen)
- **Divergentti vs. konvergentti ajattelu**

Osallistujat perehtyvät erilaisiin luovuustekniikoihin, kuten aivoriikit, SCAMPER-menetelmä, miellekartat, Kuusi ajatteluhattua -tekniikka ja "Miten voisimme?" -lähestymistapa.

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

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

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

Moduuli sisältää kolme interaktiivista harjoitusta. Innovaatiopotentialin itsearviointi annetaan kotitehtäväksi, jolloin osallistujat voivat tehdä sen itselleen sopivana aikana.

3. Oppimateriaali

Tavoitteena on parantaa naisryttäjien mahdollisuuksia saada rahoitusta opettamalla heille rahoituksen perusteita, saatavilla olevia rahoitusvaihtoehtoja ja innovaatorahoituksen hakemista. Ohjelma pyrkii myös antamaan heille valmiudet pitchata sijoittajille ja oppia tekemällä.

Innovaatio-osiossa osallistujat oppivat:

1. Parantamaan luovaa ajattelukykyään.
2. Kehittämään kyvyn luoda strateginen suunnitelma innovaatiotoiminnalle.
3. Vahvistamaan kykyään toteuttaa innovatiivisia ideoita tehokkaasti.

3.1 Rahoituksen saatavuus

1. Johdatus juridiseen dokumentaatioon ja tilinpäätökseen yrittäjille¹

Johdanto rahoituksen saatavuuden merkitykseen:

¹ Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2022); Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020)

Miksi rahoituksen ja innovaatioiden saatavuus on ratkaisevan tärkeää naisyrittäjien menestykselle?

- ✓ Kasvu
- ✓ Kehitys
- ✓ Menestys

Mitä haasteita naisyrittäjät kohtaavat rahoituksen saannissa?

- ✓ Rahoitusmenetelmät
- ✓ Vakuuksien hankkiminen

Yrityksen suorituskyvyn arviointiin kuuluu keskeisten taloudellisten mittareiden ja tunnuslukujen tarkastelu, jotka auttavat määrittämään kannattavuuden, tehokkuuden ja yleisen tilan. Tunnuslukuanalyysi, kuten kannattavuus-, maksuvalmius- ja velkaantuneisuustunnusluvut, auttaa yrittäjiä arvioimaan, kuinka hyvin heidän liiketoimintansa menestyy ajan mittaan, miten se vertautuu kilpailijoihin ja missä voidaan tehdä parannuksia. Taloudellinen analyysi tarjoaa käytännönläheisiä näkemyksiä, jotka ohjaavat päätöksentekoa esimerkiksi hinnoittelussa, kustannushallinnassa ja investoinneissa.

Yrittäjien on ymmärrettävä liiketoiminnan perustana olevat keskeiset juridiset ja taloudelliset asiakirjat. Juridinen dokumentaatio, kuten yhtiöoikeudelliset asiakirjat, sopimukset ja osakassopimukset, varmistaa säädösten noudattamisen ja vähentää riskejä. Nämä asiakirjat myös virallistavat liikesuhteet ja tarjoavat oikeudellista suojaa naisyrittäjille, jotka pyrkivät luomaan vankan perustan.

Tilinpäätökset ovat kriittisiä työkaluja liiketoiminnan terveyden seuraamiseen. Tase erittelee varat, velat ja osakeannin, tarjoten näkemyksiä taloudelliseen vakauteen. Tuloslaskelma tiivistää liikevaihdon ja kulut, tarjoten selkeän kuvan kannattavuudesta. Rahavirtalaskelma seuraa varojen liikkeitä, mikä on ratkaisevan tärkeää lyhytaikaisten veloitteiden täyttämiseksi ja toiminnan tehokkuuden ylläpitämiseksi.

Hallitsemalla juridisen dokumentaation ja taloudellisen raportoinnin, yrittäjät voivat luottavaisesti lähestyä sijoittajia, varmistaa rahoituksen ja tehdä strategisia päätöksiä. Naisyrittäjille nämä taidot ovat keskeisiä haasteiden voittamisessa ja kestävän kasvun saavuttamisessa.

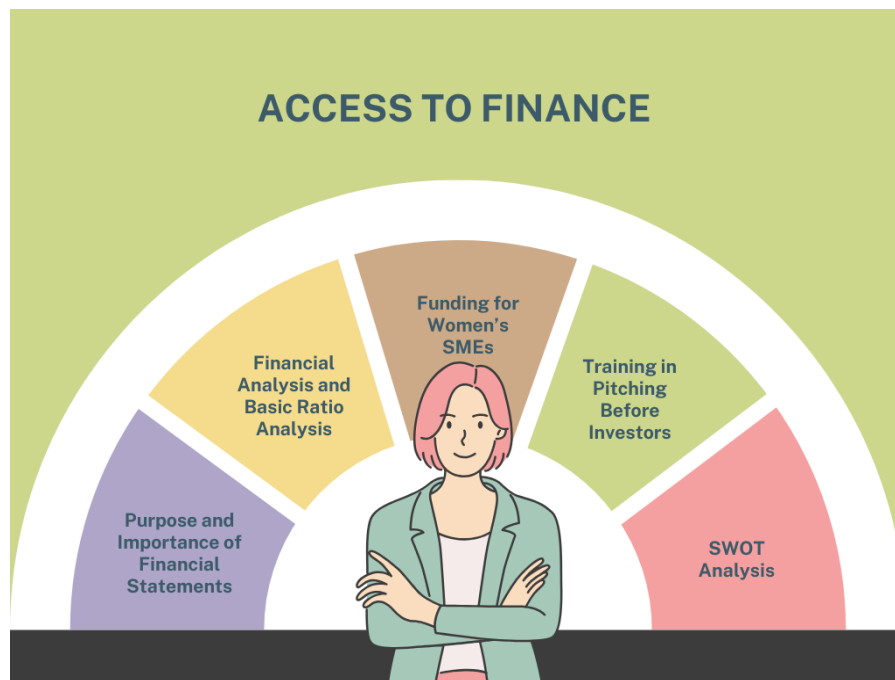
2. Yrityksen suorituskyvyn arviointi (taloudellinen analyysi ja tunnuslukuanalyysi)²

Yrityksen suorituskyvyn arviointi edellyttää järjestelmällistä taloudellista analyysiä ja keskeisten tunnuslukujen ymmärtämistä. Taloudellinen analyysi sisältää liikevaihdon, kustannusten ja voittojen kehityksen tarkastelun ajan mittaan kasvupotentiaalin ja toiminnan tehokkuuden arvioimiseksi. Kaikki yrittäjät hyötyvät näistä oivalluksista, jotka auttavat heitä räätälöimään strategioita, jotka parantavat kilpailukykyä.

Perustunnuslukuanalyysi yksinkertaistaa taloudellisen terveyden arviointia. Kannattavuussuhteet, kuten nettotulosmarginaali, osoittavat, kuinka tehokkaasti yritys muuntaa liikevaihtonsa voitoksi. Maksuvalmiussuhteet arvioivat kykyä kattaa lyhytaikaiset velvoitteet, kun taas velkaantuneisuusasteet mittaavat yrityksen riippuvuutta vieraasta pääomasta. Tehokkuussuhteet seuraavat, kuinka tehokkaasti varoja hallinnoidaan liikevaihdon tuottamiseksi.

Näiden työkalujen avulla naisyrittäjät voivat tunnistaa vahvuuksia, korjata heikkouksia ja tehdä perusteltuja päätöksiä. Taloudellinen analyysi ei ainoastaan edistä strategista suunnittelua, vaan myös vahvistaa sidosryhmien ja sijoittajien luottamusta.

² Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022); Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2022); Damodaran, A. (2020)



KUVA 1. RAHOITUKSEN SAATAVUUDEN KESKEISET NÄKÖKOHDAT. LAATINUT: KIRJOITTAJA.

3. Maksuvalmiussuhteet³

Likviditeetti: yrityksen kyky suoriutua lyhytaikaisista veloistaan.

Likviditeettisuhteet mittaavat yrityksen kykyä täyttää lyhytaikaiset velvoitteensa. Current ratio, joka lasketaan jakamalla lyhytaikaiset varat lyhytaikaisilla veloilla, osoittaa käytettävissä olevat resurssit velkojen kattamiseen. Korkeampi suhde viittaa parempaan maksuvalmiuteen, kun taas alhaisempi suhde voi merkitä taloudellisia vaikeuksia.

Quick ratio (acid-test ratio) tarkoittaa analyysiä jättämällä varaston pois laskelmista ja keskittymällä vain likvideihin varoihin. Tämä on erityisen hyödyllistä yrityksille, joiden toimialalla varaston kierto on hidasta. Kaikille yrittäjille näiden tunnuslukujen ymmärtäminen on olennaista toiminnan vakauden ylläpitämiseksi ja taloudellisten ongelmien välttämiseksi. Quick ratio on tiukempi testi yrityksen maksuvalmiudelle, sillä siinä ei huomioida yrityksen vähiten likvidejä lyhytaikaisia varoja – varastoja.

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Likvidit varat}}{\text{Lyhytaikaiset velat}}$$

³ Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2021); Fabozzi, F. J., & Peterson Drake, P. (2020)

Likviditeettisuhteiden säännöllinen seuranta auttaa tunnistamaan kassavirtapullonkaulat ja varmistaa valmiuden täyttää taloudelliset sitoumukset. Se myös rakentaa luottamusta luotonantajien ja toimittajien kanssa, mikä helpottaa liiketoiminnan sujumista.

4. Vakavaraisuussuhde⁴

Luottosuhteet arvioivat yrityksen kykyä hoitaa velvoitteitaan. Velkaantumisaste vertaa kokonaisvelkoja osakkeenomistajien pääomaan, mikä heijastaa lainavarojen ja omistajien sijoitusten välistä tasapainoa. Korkeampi suhde voi viitata taloudelliseen riskiin, mutta myös korostaa kasvupotentiaalia, kun sitä hallitaan tehokkaasti.

Korkokate mittaa, kuinka helposti yritys voi maksaa velkojensa korot liikevoitollaan. Tämä tunnusluku on kriittinen lainaa hakeville yrittäjille, koska se vakuuttaa luotonantajille takaisinmaksukyvyistä. Naisyrittäjät voivat hyödyntää näitä tietoja optimoidakseen lainanottostrategiansa ja neuvotellakseen itselleen edulliset ehdot.

Ymmärtämällä ja soveltamalla luottosuhteita yritykset voivat saavuttaa kestävä kasvua ja säilyttää samalla taloudellisen vakauden.

5. Innovaatiorahoitus naisyrittäjien pk-yrityksille⁵

Innovaatiorahoitus on ratkaisevan tärkeää naisyrittäjien voimaannuttamiseksi kasvattamaan pieniä ja keskisuuria yrityksiä (pk-yritykset). Avustukset, lainat ja osakeanti ovat suosittuja vaihtoehtoja. Hallitukset ja kansainväliset organisaatiot tarjoavat usein kohdennettuja ohjelmia tukeakseen naisten johtamia yrityksiä teknologiassa, kestävä kehityksen ja muilla innovatiivisilla aloilla.

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

Naisyrittäjillä on useita rahoitusvaihtoehtoja, joista jokaisella on omat etunsa ja haasteensa. Rahoitusmenetelmän valinta riippuu liiketoimintamallista, kasvuvaiheesta ja taloudellisista tarpeista. Ymmärtämällä näitä rahoituslähteitä naisyrittäjät voivat kehittää strategisen

⁴ Altman, E. I., Hotchkiss, E., & Wang, W. (2019); Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2021)

⁵ Carter, S., & Marlow, S. (2020); OECD. (2022)

lähestymistavan pääoman hankkimiseen ja menestyvien, kestävien yritysten rakentamiseen.

Rahoituksen hankkiminen on yksi kriittisimmistä näkökohdista yrityksen perustamisessa ja kasvattamisessa. Naisyrittäjät kohtaavat ainutlaatuisia haasteita pääoman saamisessa, mutta tarjolla on erilaisia rahoitusvaihtoehtoja heidän hankkeidensa tukemiseksi. Nämä rahoituslähteet eroavat kelpoisuusvaatimuksiltaan, takaisinmaksuvelvoitteiltaan ja yrittäjän säilyttämältä liiketoiminnan hallinnan tasolta. **Alla on teoreettinen yleiskatsaus keskeisistä rahoitusmenetelmistä.**

1. Avustukset (Ei takaisinmaksettavat varat)

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

Keskeiset ominaisuudet:

- Ei takaisinmaksuvelvoitetta
- 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.

2. Yrityslainat

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

Keskeiset ominaisuudet:

- Vaatii takaisinmaksun korkoineen
- Voi olla vakuudellinen (vaatii vakuuksia) tai vakuudeton (korkeammat korot)

- Voi olla lyhytaikainen tai pitkäaikainen, riippuen liiketoiminnan tarpeista.
- Mahdollistaa yrityksen omistajille täyden osakeannin säilyttämisen.

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

3. Pääomasijoitus (VC) ja bisnesenkelit

Pääomasijoitus (VC) ja bisnesenkeli-sijoitus tarkoittavat ulkopuolisten sijoittajien tarjoamaa pääomaa vastineeksi osakeannista (osittaisesta omistuksesta) yrityksessä. Pääomasijoitusyhtiöt sijoittavat tyypillisesti korkean kasvun startup-yrityksiin, kun taas bisnesenkelit ovat yksityishenkilöitä, jotka tarjoavat alkuvaiheen rahoitusta.

Keskeiset ominaisuudet:

- Tarjoaa merkittävää rahoitusta yritysten laajentamiseen.
- Sijoittajat ottavat omistuosuuden ja voivat vaikuttaa päätöksentekoon.
- Sopii korkean kasvun, innovatiivisille start-upeille.
- Vaatii vahvan liiketoimintasuunnitelman ja kasvustrategian.

 *Esimerkki:* Teknologia-startupit houkuttelevat usein pääomasijoituksia, koska ne osoittavat suurta skaalautuvuutta ja kannattavuuspotentiaalia.

4. Joukkorahoitus

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

Keskeiset ominaisuudet:

- Käyttää digitaalisia alustoja kerätäksesi pieniä summia monilta osallistujilta.
- Voi olla **palkintopohjainen** (tuotteiden ennakkomyynti), **osakeanti-pohjainen** (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 alkuvaiheen rahoitusta tarjoamalla ennakkotilauksia tukijoille palkkiona.

5. Liiketoimintakilpailut ja kiihdyttämöt

Yrittäjyyskilpailut ja kiihdyttämöt tarjoavat rahoitusta, mentorointia ja verkostoitumismahdollisuuksia start-upeille. Monet näistä ohjelmista keskittyvät tukemaan naisyrittäjiä tarjoamalla pääomaa osallistumista mentorointi- ja koulutusohjelmiin vastaan.

Keskeiset ominaisuudet:

- Kilpailullinen valintaprosessi.
- Tarjoaa rahoitusta, mentorointia ja verkostoitumismahdollisuuksia.
- Usein keskittynyt innovaatioon, teknologiaan tai sosiaaliseen yrittäjyyteen.
- Jotkut vaativat osittaisen osakeannin vastineeksi rahoituksesta.

📌 *Esimerkki:* Cartier Women's Initiative tarjoaa avustuksia ja mentorointia naispuolisille yrittäjille, joiden yrityksillä on sosiaalinen vaikutus.

6. Bootstrapping (omavaraisrahoitus)

Bootstrapping tarkoittaa liiketoiminnan rahoittamista henkilökohtaisilla säästöillä, uudelleensijoitetuilla voitoilla tai varhaisista toiminnoista saadulla liikevaihdoilla sen sijaan, että haettaisiin ulkopuolista rahoitusta. Tämä menetelmä antaa yrittäjille mahdollisuuden säilyttää täysi omistus ja hallinta, mutta saattaa rajoittaa kasvupotentiaalia resurssien rajallisuuden vuoksi.

Keskeiset ominaisuudet:

- Ei velkaa tai osakeannin menetystä
- Vaatii taloudellista kurinalaisuutta ja huolellista budjetinhallintaa
- Paras yrityksille, jotka voivat nopeasti tuottaa liikevaihtoa
- Voi rajoittaa laajentumismahdollisuuksia ilman ulkopuolista rahoitusta

📌 *Esimerkki:* Monet pienyritykset aloittavat omavaraisrahoituksella, sijoittaen varhaiset voitot kasvuun ennen ulkopuolisen rahoituksen hakemista.

Voit löytää hyödyllistä tietoa rahoitusmahdollisuuksista osiossa [Avustukset ja ohjelmat naisille yrittäjille](#).

Oikean rahoituksen ja tuen avulla naisten johtamat pk-yritykset voivat laajentaa toimintaansa, tunkeutua uusille markkinoille ja antaa merkittävän panoksen talouskehitykseen.

6. Pitchauskoulutus sijoittajille⁶

Pitchaus on olennainen taito yrittäjille, jotka etsivät sijoitusta. Onnistunut pitchaus viestii ytimekkäästi liikeidean, kohdemarkkinan, liikevaihtomallin ja kasvupotentiaalin. Naisyrittäjät voivat saada itseluottamusta rakentamalla pitchauksia, jotka korostavat innovaatiota, taloudellista kestävyyttä ja sosiaalista vaikutusta. Sijoittajapitchauksen keskeisiä osia ovat vakuuttava aloitus, ongelma-ratkaisukertomus ja selkeä pyyntö (sijoituksen määrä ja sen tarkoitus). Visuaaliset apuvälineet ja tietoon perustuvat argumentit lisäävät uskottavuutta, kun taas harjoittelu parantaa esitystä ja itseluottamusta. Sijoittajille pitchaaminen vaatii selkeää viestintää, strategista suunnittelua ja itsevarmuutta. Rahoituksen saamisen todennäköisyyden lisäämiseksi naisyrittäjien tulisi käydä läpi jäsennelty koulutus, jotta he voivat hioa pitchaustaan ja lähestymistapaansa. Hioessasi pitch deckiäsi, hallitessasi tarinankerrontaa, osallistuessasi harjoituspitchauksiin ja käsitellessäsi sijoittajien kysymyksiä itsevarmasti, voit lisätä mahdollisuuksiasi saada rahoitusta.

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

- 1.** Ongelman määrittely – Määrittele selkeästi ongelma, jonka yrityksesi ratkaisee.
- 2.** Ratkaisu ja ainutlaatuinen arvolupaus – Selitä, miten tuotteesi/palvelusi ratkaisee ongelman.
- 3.** Markkinamahdollisuus – Näytä markkinoiden koko ja kasvupotentiaali.
- 4.** Liiketoimintamalli – Kuvaile, miten tuot liikevaihtoa.
- 5.** Edistysaskeleet ja virstanpylväät – Esittele keskeiset saavutukset, asiakashankinta tai liikevaihtoluvut.
- 6.** Kilpailuetu – Selitä, mikä erottaa sinut kilpailijoista.
- 7.** Markkinoillemenostrategia – Esitä suunnitelmasi asiakkaiden hankkimiseksi.
- 8.** Taloudelliset ennusteet – Anna realistiset liikevaihto- ja kustannusennusteet.
- 9.** Rahoituspyyntö – Ilmoita selkeästi, kuinka paljon rahoitusta tarvitset ja miten aiot käyttää sen.
- 10.** Tiimi – Korosta tiimin keskeisiä jäseniä ja heidän asiantuntemustaan.

⁶ Clark, D. (2020); Kawasaki, G. (2020)

7. Opi hallitsemaan käyttöpääomaa ja tehosta yrityksesi operatiivista taloutta⁷

Nettokäyttöpääoma (NWC) on ero vaihto-omaisuuden ja lyhytaikaisten velkojen välillä. Se heijastaa likviditeettiä, joka on käytettävissä päivittäisiin toimintoihin. Positiivinen NWC varmistaa sujuvat toiminnot, kun taas negatiivinen voi viitata kassavirtaongelmiin.

NWC:n hallinta sisältää varastotasojen optimoinnin, saatavien nopeuttamisen ja velkojen pidentämisen ilman, että vaarannetaan 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.

8. Estolistan tarkistus⁸

Saartotarkistus tarkoittaa sen tarkistamista, onko yritys taloudellisten rajoitteiden alaisena, kuten jäädytetyt tilit tai ratkaisemattomat velat. Tämä vaihe on olennaista taloudellisen läpinäkyvyyden ja uskottavuuden ylläpitämiseksi.

Verojen selvityksiä vahvistavat sertifikaatit ovat yhtä tärkeitä. Ne vakuuttavat sidosryhmille, että yritys noudattaa verosäännöksiä ja välttää oikeudellisia ongelmia.

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

9. Todistukset verovelvoitteiden täyttämisestä

Veroselvityksiä vahvistavat sertifikaatit vakuuttavat sidosryhmille, että yritys noudattaa verosäännöksiä ja välttää oikeudellisia ongelmia. Yrittäjille nämä sertifikaatit rakentavat uskottavuutta, edistävät sujuvampia kumppanuuksia ja parantavat yrityksen mainetta samalla kun vältetään sakkoja kilpailluilla markkinoilla.

⁷ Higgins, R. C. (2018); Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2020)

⁸ OECD. (2021); Shaxson, N. (2018)

10. Luottokelpoisuuden arviointi⁹

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.

Naisten yrittäjien on ymmärrettävä luottoprofiilinsa saadakseen rahoitusta tehokkaasti. Vahvan luottohistorian rakentaminen edellyttää velkojen ajankohtaista maksamista, hyvän luotonkäyttösuhteen ylläpitämistä ja taloudellisen läpinäkyvyyden varmistamista.

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

11. Arvioi yrityksesi luottokelpoisuus

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.

Laadulliset tekijät, kuten johtoryhmän vakaus ja markkinamaine, otetaan myös 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.

⁹ Altman, E. I. (2018); Bragg, S. M. (2020)

12. Kannattavuusanalyysi¹⁰

Kannattavuusanalyysi mittaa yrityksen kykyä tuottaa voittoa suhteessa sen liikevaihtoon, varoihin ja osakeantiin. Keskeisiä mittareita ovat bruttokate, 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

- 🚀 **Rahoituksen saanti** – 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 kasvun ilman ulkoista rahoitusta.

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

13. Tee perusteellinen kannattavuusanalyysi yrityksellesi.

Kattavan kannattavuusanalyysin suorittamiseksi 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 määrittääksesi, mitkä tarjonnat tuottavat eniten tulosta.

¹⁰ Penman, S. H. (2021); Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2020)

Naisyrittäjille näiden mittareiden säännöllinen tarkastelu tukee taloudellista läpinäkyvyyttä ja vahvistaa heidän asemaansa rahoituksen tai kumppanuuksien hakemisessa. Optimoimalla kannattavuutta yritykset voivat saavuttaa kestäväää kasvua ja parantaa markkina-asemaansa.

14. SWOT-analyysi¹¹

SWOT-analyysi on yksinkertainen mutta tehokas työkalu, joka auttaa naisyrittäjiä arvioimaan liiketoimintaansa tunnistamalla vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Se tarjoaa selkeän kuvan yrityksen tilanteesta ja auttaa strategisessa päätöksenteossa.

¹¹ Gürel, E., & Tat, M. (2017); Piercy, N. (2019)

Mitä SWOT tarkoittaa?

Kategoria	Kuvaus	Esimerkit
S – Vahvuudet (Sisäinen, 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, voi nauttia vahvasta asiakasuskollisuudesta luonnollisten ainesosien ansiosta.
W – Heikkoudet (Sisäinen, Negatiivinen)	Alueet, joilla yrityksesi tarvitsee parannusta, mukaan lukien rajalliset taloudelliset resurssit, heikko bränditietoisuus, riippuvuus yhdestä toimittajasta ja heikko verkkonäkyvyys.	📌 Naisten omistama leipomo saattaa kamppailla korkeiden raaka-ainekustannusten kanssa, mikä vähentää voittomarginaaleja.
O – Mahdollisuudet (Ulkoiset, Positiiviset)	Ulkoiset tekijät, joita yrityksesi voi hyödyntää kasvuun, kuten kasvava kysyntä, uudet teknologiat, valtion avustukset ja laajentuminen uusille markkinoille.	📌 Naisyrittäjä muotialalla voi löytää mahdollisuuden kasvavasta kysynnästä kestäväälle vaatetukselle.
T – Uhat (Ulkoiset, Negatiiviset)	Ulkoiset haasteet, jotka voivat vahingoittaa yritystäsi, kuten kova kilpailu, talouden taantumat, muuttuvat asiakaspreferenssit ja toimitusketjun häiriöt.	📌 Paikallista putiikkia pyörittävä nainen voi kohdata uhkia suurilta verkkokauppailta, jotka tarjoavat alhaisempia hintoja.

TAULUKKO 1 TEKIJÄN TULKINTA SWOT-ANALYYSISTÄ

Miksi SWOT-analyysi on tärkeä naisyrittäjille?

- ✓ Auttaa **paremmassa päätöksenteossa**
- ✓ Tunnistaa **liiketoiminnan kehittämisalueet**
- ✓ Ohjaa **strategisessa suunnittelussa**
- ✓ Valmistaa yrityksen **käsittämään haasteita**

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.



KUVA 2 SWOT-ANALYYSI. TEKIJÄN LUOMA.

SWOT-analyysi voidaan toteuttaa itsearviointiin tehdyllä tarkistuslistalla, joka toimii nopeana arviointityökaluna erityisesti mikro- ja pienyrityksille – usein naisjohtoisisille yrityksille. Täältä löydät itsearviointilistan sekä SWOT-analyysiä täydentävän PESTEL-analyysin ([Tavoite 1](#)).

3.2 INNOVAATIO

1. 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 Yritysnarsismin ilmiön tai "Olemme liian hyviä epäonnistumaan" kuvaamalla, miksi suuret organisaatiot epäonnistuvat osallistumaan innovaatioprosessiin: "Päätöksenteko- ja resurssienjakoprosessit, jotka ovat kriittisiä menestykselle, ovat taidetta kuunnella asiakkaita, seurata tarkasti kilpailijoiden toimia ja sijoittaa resursseja korkealaatuisten, suorituskykyisten tuotteiden suunnitteluun ja rakentamiseen, jotka tuovat enemmän

voittoa. Nämä ovat syitä, miksi organisaatiot epäonnistuvat kohdatessaan häiritsevät teknologiset muutokset."

Mamula Nikolićin, T. (2023) mukaan herää useita kysymyksiä - kuinka voimme uudistaa liiketoiminnan, sen prosessit, liiketoimintamallin ja brändin, kun otetaan huomioon ympäristön nopeat muutokset? Kuinka voimme vastata kuluttajien, työntekijöiden, toimittajien, liikeyhteisöjen, yhteiskunnan ja yhä vahvemman kilpailun vaatimuksiin?

12

2. Pikainen itsearviointitesti pk-yritysten innovaatiokyvylle INNOVATE-menetelmän pohjalta¹³

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

Ajattele jokaista kohtaa yrityksesi kontekstissa. Esimerkiksi yrittäjä voi pohtia, kuinka laajasti hän käyttää ICT:tä, laadunparannustyökaluja, kustannusten vähentämistyökaluja ja vastaavia resursseja.

Innovaatiojohtamisen osa-alueiden lista toimii mukaan otettavana resurssina, jonka avulla osallistujat voivat analysoida liiketoimintaansa useista 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

¹² Mamula Nikolić, T. (2023). *Liiketoiminnan uudelleeninnovointi*.

¹³ INNOVATE-menetelmä on diagnostinen työkalu, joka kehitettiin EU-rahoitteisessa ICIP-projektissa, joka toteutettiin Serbiassa vuosina 2011–2012 G.f.A.-yhtiön johdolla. Sen tavoitteena oli kannustaa serbialaisia yrityksiä parantamaan innovaationhallintaa ja lisäämään kilpailukykyä. Tämä työkalu perustuu olemassa oleviin, todistettuihin innovaation diagnostisiin työkaluihin ja täydentää samankaltaisia työkaluja, mukaan lukien EU:ssa käytetty IMP³rove-vertailutyökalu. INNOVATE kehitettiin alun perin Microsoft Excel -pohjaiseksi työkaluksi, mutta se on nyt saatavilla myös verkkotyökaluna useilla verkkosivustoilla Serbiassa.

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 -standardin mukaisesti, laadunvalvonnan olemassaolo liiketoimintajärjestelmässä (missä segmenteissä), TQM (Total Quality Management) -ohjelman olemassaolo, joka tähtää kehittämisen, tuotannon, myynnin ja palvelutoiminnan jatkuvaan parantamiseen. Kyky määrittää 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 toteuttamiseen ja prosessin toteutuksen hallintaan?

Määritelty prosessi (missä määrin tuotekehitysmenettely on olemassa ja onko se olemassa ollenkaan? 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 täydellisesti jokaisessa prosessin vaiheessa.

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

Toteutustaso (Missä määrin on suunnitelmia erilaisille kehityksprojekteille, tehdäänkö päätöksiä ad hoc -pohjalta siitä, mitkä prosessit seuraavat mitäkin projektia; onko olemassa ja missä määrin sääntöjä erilaisille projekteille suurista kehityksistä yksinkertaisiin mukautuksiin; ymmärtääkö koko yritys prosessin; onko selkeitä kriteerejä prosessille, joka seuraa kutakin projektia; käytetäänkö suorituskyvyn mittausta jatkuvaan parantamiseen).

1. Suorituskyvyn mittaus

Onko tuotekehitykselle määrällistä suorituskyvyn mittausta? Onko projektin vaikutus tiedossa tilikauden lopussa vai ei; mitataanko suorituskykyä säännöllisesti prosessin jokaisessa vaiheessa vai ei?

2. Alustava projektin arviointi

Kuinka perusteellisesti kehitystuotannon kustannusten alustavat arvioinnit tehdään ja verrataan myyntihintoihin ja -määriin; missä määrin on täysin integroitu markkinointi-, kehitys- ja tuotantoarviointi ennen kuin mikään projekti 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 pätevyudet
- Johtaminen ja motivointi
- Viestintä

IV. Työkalut ja tekniikat

Sopivien työkalujen ja tekniikoiden, kuten CAD, SPC, FMEA, saatavuus ja soveltaminen kaikissa tuotteen suunnitteluprosessin vaiheissa kehitystiimin tehokkuuden maksimoimiseksi.

Soveltaminen:

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

V. Rinnakkainen työskentely (projektin useilla osa-alueilla)

□ **Markkinat, tuote, prosessi, materiaalit**

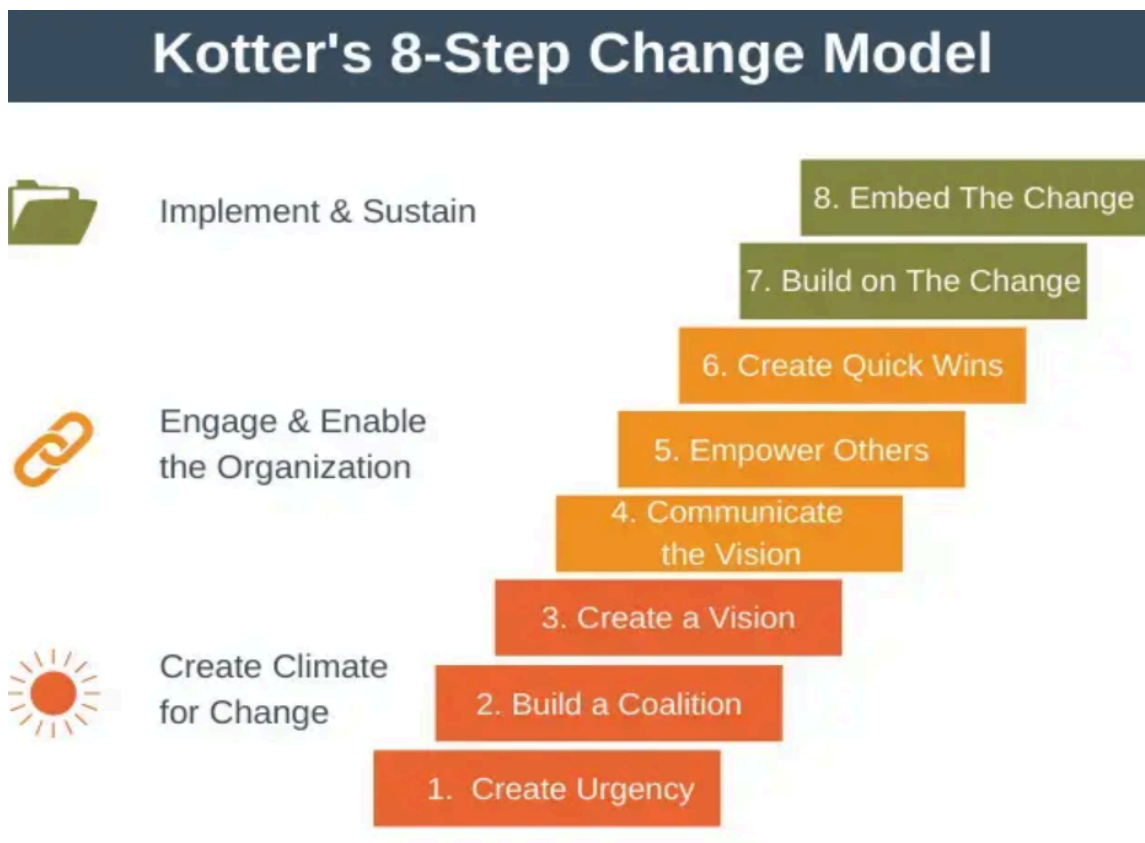
□ **Tuotteen hinta**

□ **Saatavilla oleva tieto**

□ **Toimitusketjun kumppanuus**

VI. Projekti- ja ohjelmajohtaminen

Miten projekteja ja projektiryhmiä hallitaan tehokkaan resurssien kohdentamisen varmistamiseksi; prosessin konfliktien ja pullonkaulojen poistamiseksi; kustannusten hallitsemiseksi; toiminta-ajataulujen noudattamiseksi



KUVA 3 KOTTERIN 8-VAIHEINEN MUUTOSMALLI¹⁴

¹⁴

Lisätietoja

löytyy

osoitteesta:

https://www.coursera.org/lecture/management-skills-international-business/key-concept-kotter-8-step-change-model-wrnUn?utm_medium=sem&utm_source=gg&utm_campaign=b2c_emea_x_multi_ftcof_career-academy_cx_dr_bau_gg_pmax_gc_s2_en_m_hyb_23-12_x&campaignid=20882109092&adgroupid=&device=c&keyword=&matchtype=&network=x&devicemodel=&creativeid=&assetgroupid=6485735763&targetid=&extensionid=&placement=&gad_source=1&gclid=Cj0KCQIAkoe9BhDYARIsAH85cDN1Oz3JmbzDaslmVnbfXrh_9CCpFo53DaWAbgn419EhQwqoUI6Ob8aAvrMEALw_wcB



Pohdi kutakin kohtaa oman yrityksesi näkökulmasta. Yrittäjä voi esimerkiksi miettiä, kuinka laajasti hän hyödyntää tieto- ja viestintätekniikkaa, laadunparannuksen työkaluja, kustannusten vähentämiseen liittyviä ratkaisuja tai muita vastaavia resursseja.

Innovaatiojohtamisen osa-alueita esittelevä lista toimii hyödyllisenä tukimateriaalina, jonka avulla osallistujat voivat tarkastella omaa yritystoimintaansa eri näkökulmista ja löytää uusia oivalluksia.

Yritykset voivat lisäksi hyödyntää INNOVATE-nimistä yksinkertaista työkalua innovaatiokyvykkyyden arviointiin – tämä löytyy täältä ([Tavoite 2](#)).

4. Yhteenveto

Opit:

1. Juridinen dokumentaatio ja tilinpäätös: Ymmärrä tarkan juridisen dokumentaation ja tilinpäätöksen merkitys liiketoiminnan läpinäkyvyyden ylläpitämisessä ja rahoituksen turvaamisessa.
2. Yrityksen suorituskyvyn arviointi: Opi suorittamaan taloudellinen ja perusanalyysi yrityksen suorituskyvyn tehokkaaseen arviointiin.
3. Likviditeettisuhteet: Saa tietoa likviditeettisuhteista arvioidaksesi yrityksesi lyhyen aikavälin taloudellista terveyttä.
4. Luottosuhde: Ymmärrä luottosuhteet ja niiden merkitys yrityksesi luottokelpoisuuden arvioinnissa.
5. Innovaation rahoitus: Tutustu saatavilla oleviin rahoitusmahdollisuuksiin naisten pk-yrityksille ja ymmärrä niiden hakumenettelyt.
6. Pitchaus sijoittajille: Kehitä tehokkaita pitchaustaitoja esittääksesi liiketoimintaideasi ja saadaksesi sijoituksia potentiaalisilta sijoittajilta.
7. Nettokäyttöpääoman hallinta: Opi hallitsemaan operatiivista talouttasi tehokkaasti ymmärtämällä nettokäyttöpääoman käsite.
8. Saartojen varmistaminen: Ymmärrä menettelytavat liiketoiminnan mahdollisten saartojen varmistamiseksi ja käsittelemiseksi.
9. Verovelvoitteet: Opi hankkimaan todistuksia, jotka vahvistavat verovelvoitteiden suorittamisen vaatimustenmukaisuuden varmistamiseksi.
10. Luottokelpoisuuden arviointi: Suorita perusteellisia arviointeja yrityksesi luottokelpoisuuden määrittämiseksi.
11. Kannattavuusanalyysi: Suorita yksityiskohtaisia kannattavuusanalyysyjä ymmärtääksesi yrityksesi taloudellista menestystä ja parannuskohteita.
12. SWOT-analyysi: Hyödynnä SWOT-analyysiä tunnistaaksesi vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat, mikä auttaa strategisessa päätöksenteossa.
13. Innovatiivisten ideoiden tehokas toteuttaminen
 - Innovaatioiden toteuttaminen vaatii muutosvastarinnan voittamista, tehokasta johtajuutta ja tiimin yhtenäisyyttä.
 - Muutoksenhallintamallit, kuten Kotterin 8-vaiheinen muutosmalli, tarjoavat jäsenneltyjä lähestymistapoja organisaatioiden siirtymiselle innovaatioiden kautta.
 - Yritysnarsismi voi estää innovaatiota, kuten nähdään suurten organisaatioiden haluttomuudessa sopeutua häiritseviin muutoksiin.



- Harjoitus: Osallistujat luovat tiekartan innovatiivisen idean toteuttamiseksi organisaatiossaan, keskittyen muutosjohtamisen strategioihin.
- Pk-yrityksille soveltuva innovaatiopotentiaalin itsearviointityökalu.

5. Sisältö itsearviointitestiin

5.1.1. Rahoituksen saatavuuden itsearviointi

Kysymys 1: Miksi rahoituksen ja innovaation saatavuus on ratkaisevan tärkeää naisryttäjien menestykselle?

- a) Lisätä yrityksen kuluja
- b) Välttää lakisääteisiä määräyksiä
- c) Saavuttaa kasvu, kehitys ja menestys **(Oikea vastaus)**
- d) Vähentää taloushallinnon tarvetta

Kysymys 2: Mikä on taloudellisten tunnuslukujen analyysin päätarkoitus naisille yrittäjille?

- a) Lisätä liiketoiminnan kustannuksia
- b) Arvioida kannattavuutta, likviditeettiä ja velkaantumisasastetta parempaa päätöksentekoa varten **(Oikea vastaus)**
- c) Houkutella kilpailijoita
- d) Poistaa taloudellinen raportointi

Kysymys 3: Mitä likviditeettisuhde mittaa?

- a) Yrityksen kykyä laajentua kansainvälisille markkinoille
- b) Pitkäaikaisten sijoitusten tasoa
- c) Yrityksen kykyä täyttää lyhytaikaiset velvoitteet **(Oikea vastaus)**
- d) Työntekijöiden hallinnan tehokkuutta

Kysymys 4: Mitä velkaantumisasaste osoittaa?

- a) Yrityksen kokonaisliikevaihto
- b) Prosenttiosuus voitosta, joka sijoitetaan uudelleen liiketoimintaan
- c) Tasapaino lainattujen varojen ja omistajan sijoitusten välillä **(Oikea vastaus)**
- d) Vuosittain maksettavien verojen määrä

Kysymys 5: Mikä on keskeinen vaatimus naisten pk-yritysten rahoituksen saamiseksi?

- a) Välttää taloudellista läpinäkyvyyttä
- b) Kehittää vankka liiketoimintasuunnitelma, jossa on selkeä kasvustrategia **(Oikea vastaus)**
- c) Sivuuttaa sijoittajien odotukset

d) Luottaa vain henkilökohtaisiin säästöihin

Kysymys 6: Mikä on avustusten pääominaisuus rahoitusvaihtoehtona?

a) Ne vaativat takaisinmaksua korkealla korolla

b) Ne myönnetään ilman takaisinmaksuvelvoitetta (**Oikea vastaus**)

c) Ne vaativat välitöntä osakeannin omistuksen siirtoa

d) Ne ovat saatavilla vain suurille yrityksille

Kysymys 7: Mikä on pääetu pääomasijoitusrahoituksessa?

a) Se ei vaadi liiketoimintasuunnitelmaa

b) Se tarjoaa merkittävää rahoitusta liiketoiminnan laajentamiseen (**Oikea vastaus**)

c) Se on koroton eikä vaadi takaisinmaksua

d) Se ei vaadi sijoittajan osallistumista päätöksentekoon

Kysymys 8: Miksi joukkorahoitus on suosittu rahoitusmenetelmä?

a) Se mahdollistaa varojen keräämisen useilta verkkolahjoittajilta (**Oikea vastaus**)

b) Se poistaa tarpeen taloudelliselle suunnittelulle

c) Se takaa rahoituksen ilman sijoittajien tarkastelua

d) Se on saatavilla vain monikansallisille yrityksille

Kysymys 9: Mikä on merkittävä hyöty liiketoimintakilpailuihin ja kiihdyttämöihin osallistumisesta?

a) Rahoituksen, mentoroinnin ja verkostoitumismahdollisuuksien saaminen (**Oikea vastaus**)

b) Taloudellisen analyysin välttäminen

c) Liiketoimintalainojen täydellinen korvaaminen

d) Taattujen sijoitusten varmistaminen

Kysymys 10: Mikä on olennainen osa tehokasta sijoittajaesitystä?

a) Epämääräinen ja yleinen markkinamahdollisuus

b) Selkeä ongelma-ratkaisulausunto ja taloudelliset ennusteet (**Oikea vastaus**)

c) Vähäinen valmistautuminen ja ei visuaalisia apuvälineitä

d) Liiketoiminnan haasteista keskustelun välttäminen

Kysymys 11: Mitä nettokäyttöpääoma (NWC) edustaa?

a) Pitkäaikaisten varojen kokonaisarvo

b) Vaihto-omaisuuden ja lyhytaikaisten velkojen välinen erotus (**Oikea vastaus**)

- c) Yrityksen vuotuiset verovelvoitteet
- d) Yrityksen työntekijöiden määrä

Kysymys 12: Miksi eston vahvistaminen on tärkeää yrityksille?

- a) Arvioida, onko yritys taloudellisissa vaikeuksissa **(Oikea vastaus)**
- b) Lisätä verovelvoitteita
- c) Välttää taloudellisten säästöjen noudattamista
- d) Poistaa tarve taloudelliselle dokumentoinnille

Kysymys 13: Mikä on luottokelpoisuuden arvioinnin tarkoitus?

- a) Lisätä yrityksen velkaa ilman arviointia
- b) Määrittää yrityksen kyky maksaa velkansa takaisin **(Oikea vastaus)**
- c) Vähentää taloudellisen raportoinnin läpinäkyvyyttä
- d) Välttää taloudellista suunnittelua

Kysymys 14: Mitä kannattavuusanalyysi auttaa yrittäjiä ymmärtämään?

- a) Yrityksensä kykyä tuottaa voittoa ja taloudellista kestävyyttä **(Oikea vastaus)**
- b) Kuinka monta työntekijää heidän täytyy palkata
- c) Parhaat strategiat taloudellisen raportoinnin vähentämiseksi
- d) Kuinka lisätä tarpeettomia liiketoimintakuluja

Kysymys 15: Mitä SWOT-analyysi auttaa naisYrittäjiä saavuttamaan?

- a) Jättää huomiotta ulkoiset liiketoimintauhat
- b) Tunnistaa vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat **(Oikea vastaus)**
- c) Lisää riippuvuutta henkilökohtaisista säästöistä
- d) Keskity vain lyhyen aikavälin liiketoiminnan kasvuun

6. Menestystapaus

Marija Ivankovic Jurisic, Atelier Marija Handmade -omistaja

Marija Ivanković Jurišić on tekstiilisuunnittelija ja kudontastudio Marija Handmade:n omistaja. Hän on saanut Vuoden menestyksen kukka -palkinnon parhaana naisYrittäjänä sekä tunnustuksen Enterprise Europe Networkilta menestyksekkäästä osallistumisestaan kansainvälisiin tekstiiliohjelmiin.

Marija Handmade Studion työ on tulosta Marijan tutkimuksesta perinteisistä käsityötekniikoista, jotka on yhdistetty serbialaisiin kansanperinnemotiiveihin ja niiden tyylittelyyn klassisissa vaate- ja toiminnallisissa tekstiilituotteissa.

Marija Handmade on sitoutunut voimaannuttamaan ja edistämään naisten Yrittäjyyttä osallistamalla naisia heikommassa asemassa olevista työllisyyskategorioista tähän sosiaalisen yritystoiminnan muotoon. Serbian Liikenaisjärjestön (ABW Serbia) jäsenenä Marija sai arvokasta tietoa saatavilla olevista avustuksista, mikä mahdollisti hänelle rahoituksen hankkimisen liiketoiminnan innovaatioihin. ABW Serbian ilmaisissa digitaalisen muutoksen työpajoissa hän oppi Digitaalisen muutoksen keskuksen ohjelmasta, joka vastasi hänen tavoitettaan digitalisoida liiketoimintansa avaamalla verkkokaupan ja parantamalla markkinointiaan asiantuntijan tuella. Hän haki innovaation rahoitusta ja sai taloudellista tukea konsultille. Tämä mahdollisti hänen työskentelynsä sertifioidun asiantuntijan kanssa, joka ohjasi häntä digitaalisen muutoksen prosessin läpi. Marija suoritti onnistuneesti digitaalisen siirtymänsä, avasi verkkokaupan ja integroi digitaalisen markkinoinnin kokonaisvaltaiseen liiketoimintastrategiaansa.

Hyödyntämällä ABW Serbian tarjoamaa sosiaalista pääomaa hän pääsi käsiksi rahoitusmahdollisuuksiin ja toteutti menestyksekkäästi hänelle tarjotut tukipalvelut. Tämän seurauksena hänen myyntinsä kasvoi keskimäärin 30 %, samalla kun hänen brändinsä imago ja asema paranivat sekä Serbiassa että Balkanin alueella. Hänen työnsä on saanut myös kansainvälistä tunnustusta, erityisesti Serbian diasporan ja ulkomailla asuvien yhteisöjen keskuudessa, jotka arvostavat kestävästä muotia—alue, jossa Marija on tunnustettu.

Voit katsoa koko menestystarinan seuraavasta linkistä:

<https://www.youtube.com/watch?v=GboQjIXEkZO>

7. Kirjallisuus ja lisätietoja

Kirjat:

1. Altman, E. I., Hotchkiss, E., & Wang, W. (2019). Yritysten taloudellinen ahdinko, uudelleenjärjestely ja konkurssi: Analysoi velkaantumista, riskiä ja arvonmäärittystä ennustaaksesi ja ratkaistaksesi taloudellisia vaikeuksia (4. painos). Wiley.
2. Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2021). Sijoitukset (12. painos). McGraw-Hill.

3. Bragg, S. M. (2020). Taloudellinen analyysi: Liiketoimintapäätösten opas. Accounting Tools.
4. Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2022). Rahoituksen hallinta: Teoria ja käytäntö (17. painos). Cengage Learning.
5. Brush, C. G., de Bruin, A., Gatewood, E. J., & Henry, C. (toim.). (2010). Naisyrittäjät ja globaali kasvuympäristö: Tutkimusnäkökulma. Edward Elgar Publishing.
6. Carter, S., & Marlow, S. (2020). Yritystoiminta ja pienyritykset: Periaatteet, käytäntö ja politiikka (4. painos). Pearson.
7. Clark, D. (2020). Startup-rahankeruun taide: Sijoittajien vakuuttaminen, sopimuksen neuvottelemineen ja kaikki siltä väliltä. Wiley.
8. Damodaran, A. (2020). Sijoitusten arvonmääritys: Työkalut ja tekniikat minkä tahansa omaisuuden arvon määrittämiseen (3. painos). Wiley.
9. Fabozzi, F. J., & Peterson Drake, P. (2020). Taloudellisten tunnuslukujen analyysi: Opas yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien arviointiin. Wiley.
10. Fraser, L. M., & Ormiston, A. (2020). Tilinpäätöksen ymmärtäminen (11. painos). Pearson.
11. Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2022). Johtamisen rahoituksen periaatteet (15. painos). Pearson.
12. Higgins, R. C. (2018). Analyysi taloushallintoa varten (12. painos). McGraw-Hill.
13. Hisrich, R. D., & Peters, M. P. (2002). Yrittäjyys. McGraw-Hill/Irwin.
14. Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). Yrittäjyys (11. painos). McGraw-Hill.
15. Kawasaki, G. (2020). The art of the start 2.0: Ajan testattu, taistelussa karaistunut opas kaikille, jotka aloittavat mitä tahansa. Portfolio/Penguin.
16. Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2020). Liiketoiminta-analyysi ja arvonmääritys: IFRS-painos (5. painos). Cengage Learning.
17. Palepu, K. G., Healy, P. M., & Peek, E. (2022). Liiketoiminta-analyysi ja arvonmääritys: IFRS-painos (6. painos). Cengage Learning.
18. Penman, S. H. (2021). Tilinpäätösanalyysi ja arvonmääritys (6. painos). McGraw-Hill.
19. Piercy, N. (2019). Markkinointistrategia ja kilpailuasemointi (7. painos). Pearson.
20. Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. F. (2021). Yritysrahoitus (13. painos). McGraw-Hill.
21. Shaxson, N. (2018). Rahoituksen kirous: Kuinka globaali rahoitus tekee meistä kaikista köyhempiä. Bodley Head.
22. Christensen, C. M. (1997). Innovaattorin dilemma: Kun uudet teknologiat saavat suuret yritykset epäonnistumaan. Harvard Business Review Press.

23. Zhexembayeva, N. (2021). Ylikalastetun valtameren strategia: Innovaatioiden voimaannuttaminen resurssipulassa olevalle maailmalle. Berrett-Koehler Publishers.
24. Mamula Nikolić, T. (2023). *Liiketoiminnan uudelleeninnovointi*.
25. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Liiketoimintamallin luominen: Käsikirja visionääreille, pelin muuttajille ja haastajille*. Wiley.

Lehtiartikkelit:

1. Altman, E. I. (2018). Yritysten taloudellisen ahdingon ennustaminen: Z-pisteen ja ZETA-mallien uudelleentarkastelu. *Journal of Banking & Finance*, 91, 1-22.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0378426618300402?via%3Dihub>
2. Gürel, E., & Tat, M. (2017). SWOT-analyysi: Teoreettinen katsaus. *Journal of International Social Research*, 10(51), 994-1006.
<https://www.sosyalarastirmalar.com/articles/stadium-similarities-parallelisms-and-projections.pdf>

Raportit:

1. OECD. (2016). Pk-yritysten ja yrittäjien rahoitus 2016: OECD:n tulostaulu. OECD Publishing.
2. Maailmanpankki. (2014). Naiset, liiketoiminta ja laki 2014: Rajoitusten poistaminen sukupuolten tasa-arvon edistämiseksi. OECD. (2021). Pk-yritysten ja yrittäjien rahoitus 2021: OECD:n tulostaulu. <https://doi.org/10.1787/8cddb4b3b-en>
3. OECD. (2022). Puuttuvat yrittäjät 2022: Poliitikot osallistavaan yrittäjyyteen ja itsenäiseen ammatinharjoittamiseen.
4. OECD. (2021). Verohallinto 2021: Vertailutietoa OECD:n ja muiden kehittyneiden ja kehittyvien talouksien välillä.

Verkkolähteet:

1. Euroopan komissio. (2020). Rahoituksen saatavuus pk-yrityksille. Haettu osoitteesta https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance_en
2. Kansainvälinen rahoitusyhtiö. (2019). IFC:n työ naisyrittäjien rahoituksen saatavuuden parantamiseksi. Haettu osoitteesta https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/gender+at+ifc/priorities/entrepreneurship/

3. OECD-raportit: <https://www.oecd.org/>
4. Maailmanpankki PK-yritysrahoitus: <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
5. Euroopan investointirahasto: <https://www.eif.org/index.htm>
6. https://www.coursera.org/lecture/management-skills-international-business/key-concept-kotters-8-step-change-model-wrnUn?utm_medium=sem&utm_source=gg&utm_campaign=b2c_emea_x_multi_ftcof_career-academy_cx_dr_bau_gg_pmax_gc_s2_en_m_hyb_23-12_x&campaignid=20882109092&adgroupid=&device=c&keyword=&matchtype=&network=x&devicemodel=&creativeid=&assetgroupid=6485735763&targetid=&extensionid=&placement=&gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAkoE9BhDYARIsAH85cDN1Oz3JmbzDasImVnbfXrh_9CCpFo53DaWAbgn419EhQvwqoUI6Ob8aAvrMEALw_wcB
7. <https://dschool.stanford.edu/resources/getting-started-with-design-thinking>

Lisälukemista:

1. Carter, S., & Marlow, S. (2007). Naisten yrittäjyys: Teoreettisia näkökulmia ja empiirisiä todisteita. Teoksessa Yrittäjyys: Kehykset ja empiiriset tutkimukset Euroopan tutkimuksen tulevilta johtajilta (s. 9-20). Emerald Group Publishing Limited.
2. Neergaard, H., & Ulhøi, J. P. (toim.). (2007). Käsikirja laadullisista tutkimusmenetelmistä yrittäjyydessä. Edward Elgar Publishing.
3. Harvard Business Review -artikkelit rahoituksesta ja yrittäjyydestä
4. Financial Timesin erikoisraportit PK-yritysten rahoituksesta
5. McKinsey & Companyn näkemykset liiketoiminnan rahoitusstrategioista

Verkkokurssit ja työpajat:

1. Harvard Business School Online. (2020). Yrittäjyyden perusteet. Saatavilla osoitteessa <https://online.hbs.edu/courses/entrepreneurship-essentials/>
2. Coursera. (2021). Innovaatio yrittäjille: Ideasta markkinoille. Saatavilla osoitteessa <https://www.coursera.org/learn/innovation-entrepreneurship>

Organisaatiot ja tukiverkostot:

1. Women's Business Enterprise National Council (WBENC). Saatavilla osoitteessa <https://www.wbenc.org/>
2. National Association of Women Business Owners (NAWBO). Saatavilla osoitteessa <https://www.nawbo.org/>
3. Kansainvälinen rahoitusyhtiö (IFC) – PK-yritysten rahoitus <https://www.ifc.org/>

4. Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki (EBRD) – Women in Business -ohjelma
<https://www.ebrd.com/>
5. Global Entrepreneurship Network (GEN) <https://www.genglobal.org/>
6. WEConnect International – Tukee naisyrittäjiä <https://weconnectinternational.org/>

8. Aiheeseen liittyvää koulutusmateriaalia

Moduuli 3: Palvelullistaminen ja innovaatio.

9. Avainsanat

- | | |
|----------------------------------|-------------------------------|
| 1. Juridinen dokumentaatio | 13. Luova ajattelu |
| 2. Tilinpäätös | 14. Design-ajattelu |
| 3. Rahoitusmahdollisuudet | 15. Innovaatiostrategia |
| 4. Taloudellinen analyysi | 16. Liiketoimintamalli Canvas |
| 5. Maksuvalmiussuhteet | 17. Arvolupaus |
| 6. Luottosuhteet | 18. Trendianalyysi |
| 7. Luottokelpoisuus | 19. Johtajuus innovaatiossa |
| 8. Innovaation rahoitus | 20. Riskienhallinta |
| 9. Sijoittajaesittely | 21. Taloudellinen terveys |
| 10. Käyttöpääoma | 22. Operatiivinen talous |
| 11. Verosäännösten noudattaminen | 23. Strateginen Paäksenteko |
| 12. Kannattavuusanalyysi | 24. Innovaatiokapasiteetti |

10. Operatiivinen tehokkuus - ESCO:n pätevyudet ja taidot

Poikittaiset taidot ja pätevyudet:

- o Sosiaaliset ja emotionaaliset taidot
 - o Kriittinen ajattelu
 - o Analyttinen ajattelu
 - o Ongelmanratkaisu
 - o Itsensä johtaminen
 - o Liiketoiminnan hallinta
 - o Sopeutumiskyky
 - o Resilienssi
 - o Luovuus
 - o Verkostoituminen
 - o Aloitteellisuus
 - o Joustavuus
 - o Avoimuus
 - o Monimutkaisuuden ymmärtäminen
 - o Yhteistyö
 - o Empatia
 - o Innovaatio
 - o Johtajuus
- Taidot
 - o Teknologiset taidot
 - o Tuotemarkkinointi
 - o Digitaalinen markkinointi
 - o Digitaaliset taidot
 - o Viestintä
 - o Yhteistyö
 - o Tunneäly
 - Tietämys
 - o Liiketoiminnan hallinta
 - o Verkko-oppiminen ja koulutus
 - o Mainonta
 - o Pilvipalvelut
 - o Big data
 - o Verkkokauppa
 - o Tekoäly
 - o IoT
 - o Digitaalinen lukutaito
 - o Kyberturvallisuus
 - o Tietojen louhinta ja analysointi
 - o Kestävyys
 - o Hyvinvointi
 - o Ilmastonmuutos
 - o Sosiaalisen median hallinta



Verkkosivusto:

www.refem.eu

Sähköposti:

hetfa_re-fem@hetfa.eu

Facebook:

www.facebook.com/REFEM0

Twitter:

[@RE-FEM projekti](https://twitter.com/RE-FEM_projekti)

LinkedIn

www.linkedin.com/RE-FEM



**Co-funded by
the European Union**

Euroopan unionin rahoittama. Kirjoittajan esittämät näkemykset ja mielipiteet ovat kuitenkin vain heidän omiaan eivätkä välttämättä heijasta Euroopan unionin tai Euroopan koulutus- ja kulttuuriviraston (EACEA) näkemyksiä. Euroopan unionia tai EACEA:ta ei voida pitää vastuullisina niistä.