**SUKELLUS YRITTÄJYYDEN JA LIIKEIDEOIDEN MAAILMAAN**

Tervetuloa mukaan sukeltamaan yrittäjyyden ja liikeideoiden maailmaan tämän teemaoppitunnin kautta. Olemme koostaneet tähän dokumenttiin ohjeistukset opettajalle, joka ohjaa oppilaita läpi kokonaisuuden. Tämä toimii tukimateriaalina, jota saa soveltaa ja täydentää.

Oppitunnin tavoitteena on johdatella oppilaat yrittäjyyden aiheiden ympärille ja oppilaat oppivat yrittäjyyden aloittamiseen liittyvää prosessia. Kaikkia prosessin vaiheita ei kahden oppitunnin aikana ehditä käsitellä, ja työskentely keskittyy liikeidean ydinkysymyksiin (mitä, miksi, kenelle ja miten). Ytimessä on prosessin hahmottaminen, ei varsinainen kehitettävä liikeidea.

Kokonaisuuden aikana oppilaat ideoivat liikeidean, suunnittelevat sitä muutamasta eri näkökulmasta ja lopputuloksena rakentavat sen ympärille myyntipuheen, jonka myös esittelevät luokassa. Prosessin aloitusta helpottamaan oppilaille on asetettu teema/haaste, jonka ympärille liikeideoita lähdetään kehittämään.

## Haaste ohjaamaan oppilaiden työskentelyä

Tehtävänne on ideoida yritys, jonka voi toteuttaa esimerkiksi kesätyönä. Idea voi olla arkinen tai uusi keksintö. Idea voi olla tuote tai palvelu tai niiden yhdistelmä. Liikeidea voi perustua teidän taitoihin ja osaamiseen, kiinnostuksen kohteisiin, asiakkaiden ongelmiin tai tarpeisiin, harrastuksiin tai trendeihin. Jos mahdollista, pyrkikää lisäämään ideaan jokin seuraavista: kestävä kehitys, digitalisaatio tai kansainvälisyys.

## Opettajan roolina on ohjata, sparrata ja katsoa kellon perään

Kokonaisuuden aikana sinun ei tarvitse olla yrittäjyyden tai liiketalouden asiantuntija. Tehtäväsi on ohjata oppilaita prosessissa eteenpäin kysymysten, kommenttien ja vinkkien kautta. Kyseessä on intensiivinen kokonaisuus, joten roolinasi on myös muistuttaa oppilaita asioiden edistämisestä. Tämä materiaali, lyhyet videot ja työskentelypohjat auttavat kokonaisuuden vetämisessä.

## Tarvittavat materiaalit/työskentelypohjat

* PowerPoint-esitys, jossa taustatietoa ja vinkkejä eri vaiheisiin.
* YouTube-videot, jotka ohjeistavat eri vaiheita.
* Tulostettavat työskentelypohjat:
  + Ideacanvas (A3) (vaihe 2)
  + Myyntipuhecanvas (A3) (vaihe 3)

**Seuraavilta sivuilta löydät kokonaisuuden eri vaiheet ja käsikirjoitukset niiden toteuttamiseen. Käsikirjoitus on suositus, jota saa muokata ja soveltaa oman luokan tarpeiden mukaisesti. Mainitut vaiheiden kestot ovat suosituksia, ja jos ryhmä työskentelee nopeammin, voi prosesissa edetä nopeammin.**

**KÄSIKIRJOITUS OPPITUNNIN TOTEUTTAMISEEN (2 X 75 MIN)**

**Vaihe 1 – Johdatus yrittäjyyteen, haaste ja ideointi (25 min)**

*PPT-materiaalissa diat 1-9*

* KOKONAISUUDEN ESITTELY JA TAVOITTEET // 5 MIN
  + Katsotaan [YouTube -video](https://youtu.be/MP2XRtoBJZA), joka johdattelee kokonaisuuteen ja antaa haasteen.
* MITÄ YRITTÄJYYS ON? // 5 MIN
  + Tiimitehtävä: Annetaan tiimeille 3 minuuttia aikaa keskustella aiheesta yrittäjyys. Mitä yrittäjyys on? Millaisia taitoja yrittäjä tarvitsee? Millaisia yrityksiä esimerkiksi Oulussa on? Voisitko itse olla yrittäjä jossain vaiheessa uraasi?
* HAASTE // 5 MIN
  + Esitellään oppilaille haaste dialta. Esittelyn jälkeen voidaan vielä keskustella tehtävänannosta ja tarkentaa mahdollisia kysymyksiä.
* IDEOINTIA HAASTEEN ÄÄRELLÄ // 10 MIN
  + Ohjeistetaan tiimit tarttumaan haasteeseen ja tekemään alustavaa ideointia. Mikä voisi olla haasteen mukainen liikeidea? Muistuta tiimejä, että alkuvaiheessa ei ole huonoja ideoita, vaan vielä tässä vaiheessa voi heitellä erilaisia ideoita ilmoille.
  + Tiimejä voi kannustaa lähtemään liikkeelle esimerkiksi heidän erilaisista kiinnostuksenkohteista, taidoista tai asioista, jotka heidän mielestään ei toimi.

Alustavan ideoinnin ohjeistetaan tiimit siihen, että seuraavaksi lähdetään konkretisoimaan erilaisia ideoita kohti liikeideaa. Seuraavassa vaiheessa siis alustavista ideoista pitäisi valita yksi työstettäväksi. Muistuta, että kyseessä on prosessin oppiminen.

**Vaihe 2 – Ideasta liikeideaksi (30-40 min)**

*PPT-materiaalissa diat 10-12*

* ALOITUS // 5 MIN
  + Kerrotaan oppilaille, että seuraavaksi jatketaan ideoiden työstämistä. Voidaan aloittaa katsomalla [YouTube-video](https://youtu.be/Sw-5zSCKp3I). Videon jälkeen annetaan tiimeille IDEACANVAS -tulosteet.
* MITÄ, MIKSI, KENELLE & HYÖTY -HARJOITUS (IDEACANVAS) // 20 MIN
  + *Tiimitehtävä: Tiimit kirkastavat ideaansa hyödyntäen ideacanvasta. Ideacanvas auttaa vastamaan kysymyksiin mitä, miksi, kenelle ja miten.*
  + **Mitä:** Mitä tuotetta tai palvelua myydään asiakkaille?
  + **Miksi (hyöty):** Minkä ongelman idea ratkaisee? Miksi idea on keksitty? Mitä hyötyä tuotteesta tai palvelusta on asiakkaalle?
  + **Kenelle:** Kuka on yrityksen asiakas? Kenelle tuotetta tai palvelua myydään? Samalla tiimit kuvailevat ’täydellisen’ asiakkaan profiilin.
  + **Miten:** Miten tuote/palvelu voidaan toteuttaa/valmistaa? Missä sitä voidaan myydä ja markkinoida?
* YHTEENVETO // 10 MIN
  + Kerrotaan, että nyt meillä on kasassa tärkeimmät liikeidean osat, joiden päälle voimme rakentaa kaikkea muuta. Näiden kysymysten pohjalta voidaan idealle rakentaa myyntipuhe,
  + Ennen taukoa sessio vedetään yhteen ryhmäkeskustelulla, jossa jokainen tiimi kertoo lyhyesti (maksimissaan 1 minuutti) ideasta vapaasti valitsemallaan tavalla.

**Vaihe 3 – Mainosvideo TAI mainosesite (30-40 min)**

*PPT-materiaalissa diat 13-15*

Jos mainosvideon/esitteen työstäminen ei tunnu lähtevän käyntiin, voidaan harjoitus korvata keskustelulla erilaisista markkinointi- ja myyntikanavista. Missä idean tuotetta/palvelua kannattaa/voisi myydä? Entä mitä reittejä pitkin tavoitetaan potentiaaliset asiakkaat? Keskustelun jälkeen voidaan siirtyä myyntipuheiden tekemiseen, jolloin niihin ja loppukeskusteluihin jää enemmän aikaa.

* ALOITUS // 5 MIN
  + Aloitetaan keskustelemalla oppilaiden kanssa aluksi markkinoinnista. Aloitetaan katsomalla [YouTube-video](https://youtu.be/QV8anpAQ6Vg), jossa puhutaan markkinoinnista ja myynnistä.
  + Markkinointia voi tehdä nykyisin monella tavalla: printtinä, diginä, somessa, lehdissä… Markkinoinnin tarkoitus on **lisätä myyntiä** ja saada asiakkaiden tietoon yritys ja sen idea.
* MAINOSVIDEO TAI MAINOSESITE // 25 MIN
  + Mainosvideon ja -flaijerin ideana on vakuuttaa kuluttajat tuotteen tai palvelun erinomaisuudesta.
  + *Tiimitehtävä: Tiimit suunnittelevat liikeidealle* ***joko*** *lyhyen mainosvideon* ***tai*** *mainosesitteen, jossa he kertovat ideastaan. Molemmissa tavoitteena on kertoa, mikä idea on, mikä tekee siitä hyvän, minkä haasteen se ratkaisee ja kenelle se on suunnattu.*
  + **VIDEO**: Ohjeista tiimejä ensiksi tekemään videolle minimissään käsikirjoitus eli mitä tapahtuu missäkin vaiheessa ja sen jälkeen toteuttamaan ensimmäinen versio videosta.
    - Kerrotaan tiimeille, että jos he tekevät videon, voivat he osallistua Yritys Hyvä -kilpailuun. [Voitte katsoa tarkemmat ohjeet kilpailusarjasta verkosta tämän linkin kautta](https://yrityshyva.fi/sarja-3-7-9-luokat/yritetaan-yhdessa/tassa-tulee-tiktok-haaste/). Muistuta tiimejä, että he voivat vielä myöhemmin parannella videota kilpailua varten. Osallistumisen deadline on 1.3.2023.
  + **ESITE**: Ohjeista tiimejä ottamaan tyhjä paperi, johon he voivat vapaasti piirtämällä hahmotella esitteen rakenteen. Millainen on hyvä mainos? Mitä tietoja esitteessä pitäisi olla, että se lisäisi myyntiä esimerkiksi postilaatikkoon pudotettuna?
  + **Tähän vaiheeseen voidaan käyttää enemmän aikaa, jos näyttä siltä, että ideat ovat kirkkaina mielessä, jolloin myyntipuheiden tekeminen sujuu nopeammin ja oppilaat mieluusti kuvaavat videoita/tekevät esitteitä**.
* YHTEENVETO // 5 MIN
  + Muistuta lopuksi oppilaita, että jo alkuvaiheessa on tärkeää miettiä, miten potentiaaliset asiakkaat saavat tiedon ja kiinnostuvat tuotteesta. Yksikään tuote/palvelu ei myy itse itseään, joten markkinointia tarvitaan.

**Vaihe 4 – Myyntipuhe ja sen esittäminen luokassa (30-40 min)**

*PPT-materiaalissa diat 16-20*

* ALOITUS // 5 MIN
  + Kerrotaan oppilaille, että tämä intensiivinen kokonaisuus huipentuu myyntipuheiden tekemiseen ja esittämiseen luokassa. Nyt kootaan yhteen kaikki tehty työ ja rakennetaan myyntipuhe. Myyntipuheen tavoitteena on esitellä liikeidean tärkeimmät kohdat kuulijoille napakassa muodossa.
  + Aloitetaan katsomalla [YouTube-video](https://youtu.be/Z5elFQ3dB94) ja sitä tukevat PowerPoint -diat. PowerPoint -dioissa käydään läpi, mitä hyvässä pitchauksessa pitäisi olla sisältönä. Videon jälkeen annetaan tiimeille MYYNTIPUHECANVAS -tulosteet.
* MYYNTIPUHEEN TEKO // 10-15 MIN
  + *Tiimitehtävä: Tiimit suunnittelevat ja kirjoittavat liikeidealle myyntipuheen, joka kestää 1-2 minuuttia.*
  + Muistutetaan tiimejä, että heillä on kaikki elementit hyvän myyntipuheen rakentamiseen. Tiimit saavat itse päättää, suuntaavatko myyntipuheen potentiaaliselle asiakkaalle vai potentiaaliselle sijoittajalle. Myyntipuheen tyyli on hieman erilainen riippuen kohderyhmästä.

*PPT-materiaalissa diat 21-26*

* LOPPUESITYKSET LUOKASSA // 10-15 MIN
  + Myyntipuheiden valmistelun jälkeen on aika kuulla timanttisia myyntipuheita! Kerrataan vielä tiimeille ohjeet:
    - Aikaa esitykselle on 1-2 minuuttia, ei enempää.
    - Opettaja antaa lyhyen positiivisen palautteen jokaisen esityksen jälkeen.
    - Tiimit tulevat luokan eteen lavalle vuorotellen pitämään esityksensä. Annetaan aplodit jokaiselle tiimille, kun he tulevat lavalle ja esityksen päätteeksi.
* PARHAIDEN IDEOIDEN VALINTA // 10 MIN
  + Kokonaisuuden lopuksi tiimit valitsevat keskuudestaan **parhaan liikeidean** ja **parhaan myyntipuheen**. Voit näyttää kriteerit PowerPoint-materiaalista.
  + Jokaisella tiimillä on yksi ääni molemmissa kategorioissa ja he eivät voi äänestää itseään.
* PÄÄTÖS
  + Parhaiden ideoiden valinnan jälkeen todetaan yhteenvetona, että yrittäjyyden prosessi on samankaltainen riippumatta ideasta. Sen vuoksi on hyvä ottaa haltuun prosessi, niin tietää, mistä lähteä liikkeelle mahdollisesti myöhemmin.

Jos aikaa jää vielä parhaiden ideoiden valinnan jälkeen reilusti, voi oppilaiden kanssa käydä nopean keskustelun siitä, mitä ideoilla pitäisi tehdä seuraavaksi, jos ne halutaan viedä käytännön toteutukseen. Mitä asioita pitäisi ottaa huomioon? Mitä pitäisi tehdä seuraavaksi? Mitä tukea/tietoja/taitoja vielä tarvitaan, jotta toteutus onnistuu?

**Lopuksi vielä kiitos sinulle, että olit toteuttamassa tätä teemaoppituntia. Toivottavasti tästä materiaalista oli apua kokonaisuuden toteuttamisessa.**