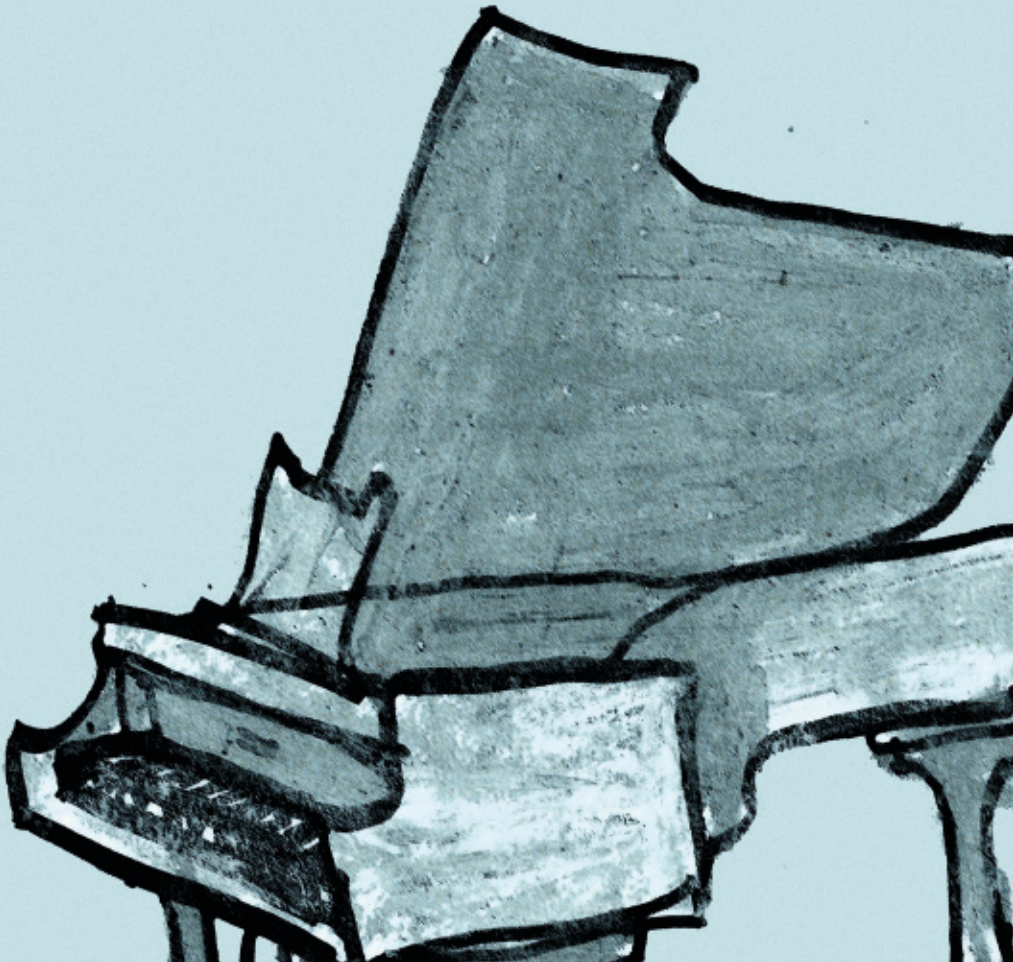




RAIJA GRAHN & JAANA HAAKSILUOTO

MUSAPEDASTA

YRITTÄJÄKSI – MENTORI



Helsinki, 2014

Musiikkipedagogista yrittäjäksi -
esiselvityshankkeen julkaisu
Metropolia Ammattikorkeakoulu
Työryhmä: Raija Grahn, Jaana Haaksiluoto,
Aarne Himberg ja Susanna Mesä
Taitto ja kuvitus: Mira Visanto
Paino: Metropolian digipaino, Helsinki

ISBN: 978-952-6690-49-0 (nid.)

ISDN: 978-952-6690-50-6 (pdf)

Tämä julkaisu on toteutettu osana Metropolia
Ammattikorkeakoulun koordinoimaa, Hämeen
ELY-keskuksen hallinnoimaa ja Euroopan Sosi-
aalirahaston osarahoittamaa Musiikkipedagogista
Yrittäjäksi -esiselvityshanketta.

Tämän julkaisun teksti on julkaisuhetkellä
vapautettu yhteisöomistukseen (Public Domain).
Tekstiä voi vapaasti kopioida, julkaista ja muokata,
kokonaan tai osittain vain, jos mainitset alkupe-
räisen tekijän.

Julkaisu on luettavissa ja kopioitavissa internetissä:
www.metropolia.fi/musapeda



SISÄLLYSLUETTELO

Alkusoitto	5
1 Luovan alan yrittäminen	8
2 MusaPedan uudet soinnut	10
Asenne	12
Osaaminen	14
Yksin vai yhdessä	17
Tuotteistaminen ja hinnoittelu	23
3 Erottautuminen	30
MusaPeda palveluna	31
Lisäpalvelut	37
Asiakkuuden hallinta	41
Oma osaaminen näkyväksi	44
4 Kuka tätä orkesteria johtaa	48
Loppusoitto	46
Kirjoittajat	52
Lähteet	56
Hyödyllistä luettavaa	58
Kiitokset	60



Mentorin tavoitteena ja ideana on tukea, kannustaa ja antaa valmiuksia kokenemmalta kokemattomalle.

ALKUSOITTO

Yrittäjyys lähtee halusta tehdä työtä omilla ehdoilla, intohimosta ja vahvasta uskosta omaan onnistumiseen. Menestyminen edellyttää vahvan motivaation lisäksi laaja-alaista osaamista. Menestyvän yrittäjän on ydinosamisensa lisäksi ymmärrettävä ja hallittava myös muita kannattavaan liiketoimintaan liittyviä osatekijöitä.

Kädessäsi oleva MusaPedasta yrittäjäksi – Mentori tukee valmistumisvaiheessa olevia musiikkipedagogiikan opiskelijoita, yritystoimintaa aloittelevia ja jo alan toimintaa harjoittavia yrittäjiä. Mentorin tavoitteena on kannustaa MusaPeda-yrittäjiä uskomaan omaan oikeuteensa olla luonnollinen osa maamme taloudellista kehitystä, menestymällä ja tekemällä voittoa.

Mentorin sivuilta löydät niin alan ammattilaisten MusaPeda-yrittäjien kuin vasta yrittäjyydestä haaveilevien puheenvuoroja. Jos olet tarkka, voit löytää sieltä myös itsesi. Kentän hiljainen tieto aukeaa Sinulle Mentorin sivuilla seikkailevien MusaPedan ammattilaisten puheenvuoroissa. Vuorovaikutus Mentorin sivuilla antaa mahdollisuuden vaihtaa ajatuksia ja kokemuksia ja oivaltaa yhteistyö osana omaa menestymistä.

Tässä julkaisussa käytetään Musiikkipedagogista yrittäjäksi -nimikettä myöhemmin muodossa MusaPedasta yrittäjäksi.



MENTORI



KENTÄN ÄÄNI



**OPISKELIJAT JA NUORET
MUSAPEDA-YRITTÄJÄT**

ALAN YRITTÄJÄT



Olen klassisen musiikin ammattilainen.
Työskentelin yrittäjänä toiminimellä.



Toimin yhdistysmuotoisen
musiikkiopiston rehtorina. Opistomme
kannustaa musiikin elämänikäiseen
harrastamiseen.



Olemme musiikin varhaiskasvatuksen
ammattilaisia ja työskentelemme
osakeyhtiössä.



Osakeyhtiömuotoinen musiikkikouluni
tarjoaa ryhmä- ja yksilöopetusta
kaikenikäisille musiikin harrastajille.

LUOVAN ALAN 1 YRITTÄMINEN

Luovan alan yrittäminen on viime vuosien aikana monipuolistunut ja kasvanut. Luovan alan yrittäjyys on yksi tärkeä talouden osakokonaisuus, jonka arvioidaan jatkavan kasvua tulevinakin vuosina. Monien muiden liike-elämän palveluiden tavoin luovan alan menestys on yksi hyvä mittari talouden piristymisestä.

Suomessa luovaksi alaksi määritellään liiketoiminta, joka synnyttää aineetonta arvoa, esimerkiksi tuotemerkkejä, patenteja tai tekijänoikeuksia. Määritelmää ei tule tulkita väärin, sillä luovilla aloilla syntyy myös konkreettisia ja aineellisia tuotteita, esimerkiksi grafiikkaa, taidetta ja käsitöitä. Tästä syystä mikään yksittäinen määritelmä ei tunnu kuvaavan tai kattavan koko luovan alan moninaista kirjoa. Luovilla aloilla toimii noin 37 789 henkilöä. He toimivat 11 661 toimipaikassa ja näiden toimijoiden yhteenlaskettu liikevaihto oli noin 5,4 miljardia euroa (www.luovasuomi.fi/tietoa/julkaisuja).

Luovuus ja siitä kumpuava taiteellinen tuotos on elämys johon liitetään taiteilijan ja elämyksen vastaanottajan arvot, tunteet ja kokemusmaailma.

Tällaisen elämyksen muuttaminen palveluksi, sekä myynti ja markkinointi koetaan erityisen vaikeaksi, vaikka ostohalukkuutta löytyy. MusaPedan ammattilaisille on tyypillistä, että heillä on pedagogisen osaamisen lisäksi kyky tuottaa myös elämyksiä ja vaikuttaa kuulijoidensa tunne-elämään esimerkiksi laulamalla tai soittamalla. Luovan alan yrittäjälle on annettava mahdollisuus ansaita oma elanto, työllistää muita, saada voittoa ja olla siten osana edistämässä yhteiskunnan hyvinvointia ja kansantaloutta.



Osa alan toimijoista kuuluu valtion taiteen perusopetukselle myönnetyn tuen piiriin, mikä mahdollistaa laajan palveluvalikoiman yksityismarkkinoita alhaisemmilla hinnoilla. Vallitseeko MusaPeda-alalla epäterve kilpailu? Tuettu toiminta vaikeuttaa alan kannattavan yritystoiminnan toteuttamista.



Kovasta kilpailusta huolimatta musiikki-pedagogien pedagoginen kyky ja luovuus yhdistettynä liiketoimintaosaamiseen antavat loistavat mahdollisuuden menestyä yrittäjänä.

MUSAPEDAN

2 UUDET SOINNUT

Musiikki on elämyksellinen kokemus joka parhaimmillaan edistää myös hyvinvointia ja tasapainottaa ihmisen fyysistä ja psyykkistä olotilaa. Musiikin erilaiset mahdollisuudet ovat laaja-alaisesti hyödynnettävissä useissa kuntoutumismuodoissa joten musiikin erityispedagogiikka on merkittävästi kasvava uusi liiketoiminta-alue, joka tukee mainiosti perinteisen MusaPedan ydinliiketoimintaa. MusaPeda-toimintaa voidaan hyödyntää perusopettamisen lisäksi erilaisissa terapiamuodoissa, kohderyhminä esimerkiksi vanhukset ja muistisairaat, syrjäytyneet ja nuoret, sekä erityisopetusta tarvitsevat ylivilkkaat lapset.

Vaikka musiikkialan hyvinvointiyrittäjyys on käsitteellisesti ja toiminnallisesti vasta muotoutumassa, voidaan jo nyt MusaPedan erilaisin keinoin vastata tämän päivän moninaiisiin kuluttajatarpeisiin jotka pitävät sisällään erilaisia ansainta mahdollisuuksia luovan alan yrittäjyyskentällä.

Mutta voisi luulla, että pienellä markkinoinnilla niillä olisi valtavat markkinat esimerkiksi vanhusten palvelutalossa.

– Musiikki hyvinvoinnin edistäjänä. Halonen (2009)



ASENNE

Yrittäjän toimintaympäristö on jatkuvassa muutoksessa. Kilpailukyvyn edellytykset muuttuvat ja talouden epävakaus on tullut jäädäkseen. Luovan alan yrittäjän toiminnassa korostuvat oman osaamisen lisäksi asenne. Pienyritysten työllistävä vaikutus kasvaa, ja suomalaisessa yhteiskunnassa tarvitaan yhä enemmän niitä, joilla on myönteinen asenne yrittäjyyteen. Kun asenne on kunnossa, on MusaPedan ammattilaisilla mahdollisuus vastata näihin yhteiskunnan ja työelämän jatkuvasti muuttuviin haasteisiin. Robinsonin, Stimpsonin, Huefnerin & Huntin (1991) mukaan asenteiden on esitetty selittävän yrittäjyyttä paremmin kuin esimerkiksi persoonallisuuden piirteiden tai demografisten tekijöiden.



Toiminta oli kannattamatonta, kun mittarina käytettiin yrityksen mahdollisuutta maksaa todellista työtehtäviin ja määrään sidottua palkkaa.



En saanut toimintaani kannattavaksi kolmessa vuodessa, joten lopetin yritykseni. Rahkeet eivät enää vaan riittäneet.



Lomautan itseni ja kaikki työntekijäni kesän ajaksi. Kesällä ei ole opetustoimintaa, joten lomautettu työntekijä siirtyy työttömäksi.



Luulimme, että saisimme työstä palkkaa.



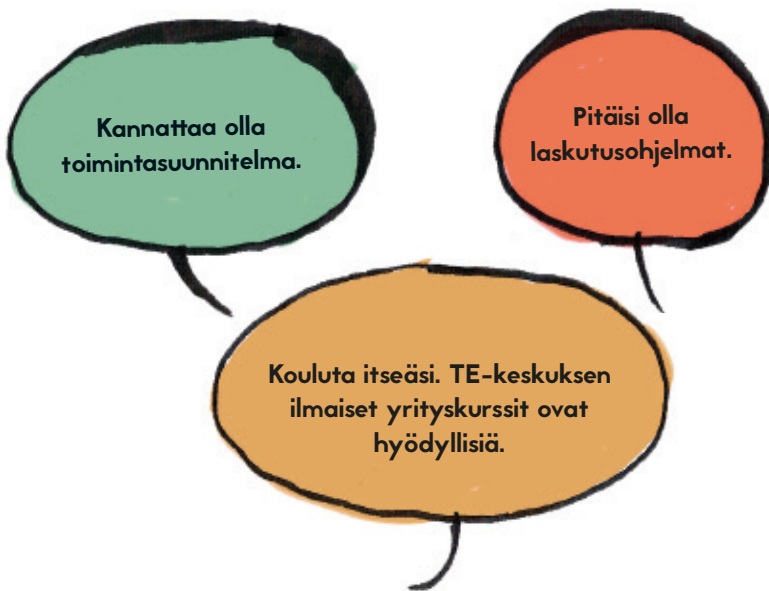
Nostan jonkin verran palkkaa hallintotöistä, mutta en kaikesta tekemästani työstä, kuten esimerkiksi tilojen somistuksesta, siivouksesta ja laskutuksesta.



Olet huippuosaaja, uskalla hinnoitella palvelusi, laatu kuitenkin lopulta ratkaisee. Kannattava liiketoiminta antaa Sinulle mahdollisuuden nostaa palkkaa, pitää lomaa ja sairastaa. Luovan alan osaajalla on monia erilaisia yrittäjyyden mahdollisuuksia yhteiskunnan eri sektoreilla.

OSAAMINEN

Kun asenne on kunnossa ja ydinosamisen taito olemassa, puuttuu yrittäjän valmiuksista vielä liiketoimintaosaaminen. MusaPeda-opinnot eivät perinteisesti tarjoa liiketalouden opintoja, joten yrittäjäksi ryhtyvän on hankittava osaaminen itse.





Jos nyt aloittaisin yritystoiminnan huolehtisin, että minulla olisi enemmän osaamista ja yritystoimintaa helpottavat työkalut:

- Laskutusohjelma
- Nettikalenteri ja -ajanvaraus
- Atk:n perustaidot
- Viestinnän ja markkinoinnin osaaminen
- Graafisen suunnittelun perustaidot
- Kattava asiakasrekisteri



MusaPeda-alalla toimivat yrittäjät korostivat yrittäjäosaamisen tärkeyttä. Yrittäjyyden monimuotoisuus ja kokonaistyön määrä oli yllättänyt heidät. Paperityötä on odotettua enemmän ja kannattavuuden rajan saavuttamiseksi oli tehtävä paljon töitä.



Kilpailija- ja toimintaympäristön analysointi

- Tarvitset liiketoimintasuunnitelman, selvitä ensin onko Sinulla kilpailijoita - keitä he ovat ja missä.

Yritystoiminnan kehittäminen

- Säilyttääksesi asemasi markkinoilla Sinun on pysyttävä kehityksessä mukana

Yrityksen taloudellinen suunnittelu, johtaminen ja seuranta:

- Sinun on saatava työstäsi palkkaa ja toimintaan liittyvät kulut on maksettava.

Oman osaamisen kehittäminen:

- Vaikka olet nyt MusaPedan huippuosaaja, on Sinun varmistettava se myös tulevaisuudessa.

YKSIN TAI YHDESSÄ

Yrittäminen on oman osaamisen kaupallista hyödyntämistä jonka tavoitteena on työllistää ja varmistaa oma elanto. Yrittäminen voi kuitenkin olla yksinäistä ja jopa mahdotonta jos oma osaaminen ja käytettävissä oleva aika ei riitä yrityksen toiminnan pyörittämiseen. Hyvä yhteistyökumppani tai osakas voi olla ratkaisu, jonka avulla yrittäminen onnistuu. Luovan alan yrittäjät ovat intohimoisia ja innostuneita huippuosajia ja työskentelevät kurinalaisesti ja pitkäjänteisesti. Usein haasteeksi muodostuu intohimoinen keskittyminen omaan erityisosaamiseen, jonka seurauksena kaikki muu yritystoimintaan liittyvä unohtuu.

Yrittäjän ominaisuuksiin liittyy kyky tunnistaa liiketoiminnan mahdollisuudet ja hyödyntää niitä kokoamalla ja/tai kehittämällä tarvittavat resurssit sekä toteuttamalla menestykseen pyrkiviä strategioita. Yrittäjän kannatta pohtia toimiiko yksin vai yhdessä yrityskumppanin kanssa. Yhteinen yritystoiminta mahdollistaa, mutta siihen sisältyy aina myös riskejä.

Manne Pyykön (2011) mukaan yrittäjä on yksilö tai joukko yksilöitä.

MAHDOLLISUUDET

- + Jos kaatuu yksin, kukaan ei ole nostamassa, kumppani kannattelee.
- + Sinulla on mahdollisuus jopa ajoittain lomilla tai sairastaa kotona.
- + Partneri, joka on motivoitunut, tekee varmasti osuutensa ja enemmänkin.
- + Kun on yhteiset tavoitteet, $1+1=3$ yhtälö toimii, sillä täydennätte toisiaanne ja olette yhdessä enemmän.
- + Partneri voi olla välttämätön resurssi ja riskien/kulujen jakaja.

RISKIT

- Voitto ja maine on jaettava.
- Jos vastuu jaetaan, jaetaan myös valta.
- Väärä valinta, arvot eivät kohtaa, riitautuminen.



Minulla oli jo asiakkaita ja toiminta piti aloittaa nopeasti. Yhtiökumppani puuttui. Valitsin yritysmuodoksi toiminimen sen helppouden ja nopeuden vuoksi. Minulla oli tarve perustaa yritys nopeasti jo olemassa olevalle asiakaskunnalle.



Valitsin yhdistyksen toimintamuodokseni sen joustavan verotuksen vuoksi. Yhdistysmuotoinen yritystoiminta oli ehtona myös sille, että saan kaupungilta maksutta koulujen tiloja käyttööni.



Ostimme yritystoiminnan edelliseltä yrittäjältä. Yritysostossa hyödyimme edellisen yrittäjän vakiintuneesta asiakaskunnasta, joka siirtyi kaupan yhteydessä meille.



Toiminnan yritysmuotoa ei harkita kovin systemaattisesti, siihen vain ajaudutaan.

YRITYSMUODOT

TOIMINIMI

Päätöksenteko ja vastuu toiminimen asioissa kuuluvat Sinulle itsellesi, ja yritys voi palkata työntekijöitä kuten muutkin yritykset. Yritystoiminnan aloittaminen on nopeaa ja yksinkertaista.

AVOIN YHTIÖ

Avoim yhtiö syntyy kun kaksi henkilöä tai useampi henkilö sopivat sen perustamisesta kirjoittamalla yhtiösopimuksen. Yhtiömiehet eli yritykseen osalliset henkilöt ovat tasavertaisia kaikissa yhtiön toimissa ja vastaavat yhdessä henkilökohtaisesti yhtiön päätöksistä, sitoumuksista ja veloista.

KOMMANDIITTI

Kommandiittiyhtiö on henkilöyhtiö, joka eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että siinä on yhden tai useamman vastuullisen yhtiömiehen lisäksi ainakin yksi äänetön yhtiömies eli yritykseen osallinen henkilö, joka yleensä toimii sijoittajana.

LASKUTUSPALVELU

Voit myös toimia laskutuksella, vaikka sinulla ei olisi vielä omaa yritystä. Laskutuksen voit ulkoistaa laskutuspalveluja tarjoavalle yritykselle.

OSAKEYHTIÖ

Osaakehtiön perustamiseen vaaditaan vähintään yksi henkilö tai yhteisö, ja sen minimiosakepääoma eli osakkeiden arvon yhteisumma. Osakepääoma jaetaan osakkeisiin. Osakkaan äänivalta, voitot ja vastuu yhtiössä riippuvat siitä, miten paljon yhtiön osakkeita hän omistaa.

YHDISTYS

Yhdistykset ja yhteisöt eivät yleensä kuulu alv-velvollisten rekisteriin. Kuitenkin yleishyödyllinen yhteisö voi halutessaan hakeutua alv-velvollisten rekisteriin, vaikka toiminta ei olisikaan sille veronalaista toimintaa. Toiminnan tulee kuitenkin olla arvonlisäverolaissa tarkoitettua liiketoimintaa. Jos yleishyödyllinen yhteisö hakeutuu arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, se on verovelvollinen kaikesta liiketoiminnan muodossa harjoitetusta toiminnastaan, ellei toimintaa ole erikseen säädetty verottomaksi.

OSUUSKUNTA

Osuuskunnan omistajia ja päätösvallan käyttäjiä ovat sen jäsenet. Osuuskunnan jäsenet suorittavat osuusmaksuja. Päätäntävalta ja vastuu on kaikilla sama joka rajoittuu sijoitettuun pääomaan.



Kun perustat yrityksen, pohdi ja vertaile mikä yritysmuoto palvelee juuri Sinun toimintaasi parhaiten. Yritysmuodon valintakriteerinä on aina tarvelähtöisyys. Tarvelähtöisyys on suoraan yhteydessä liikeideaasi. Muista, yritysmuotoa voi tarvittaessa myös vaihtaa. Voit aloittaa toiminimellä ja siirtyä oy-muotoiseen yritystoimintaan kasvun myötä.

- 1 Määrittele toimialasi ja avaa liikeidea.
- 2 Anna yritykselle palveluasi kuvaava nimi.
- 3 Valitse sopiva yritysmuoto.

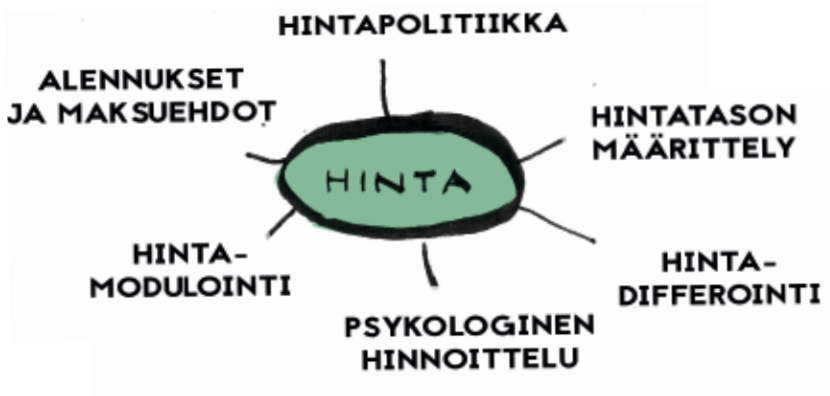
TUOTTEISTAMINEN & HINNOITTELU

Luovan osaamisen perustalle syntyy uutta itsenäistä liiketoimintaa. Ansaintalogiikka on johdonmukainen tapa jonka avulla yritys ansaitsee tuloja ja tuottaa voittoa. Yritystoiminnan tavoitteena on voitto. Kuulostaa yksinkertaiselta, mutta tiedätkö tarkalleen, mitä kannattava liiketoiminta tarkoittaa ja miten se tehdään?

Luovan alan yrittämiseen voi mainiosti soveltaa erilaisia ansaintalogiikan malleja, Hamelin (2000) mukaan ansaintalogiikalla tarkoitetaan yrityksen tapaa hinnoitella tuote tai palvelu sekä laskuttaa siitä asiakasta. Asiakasta voidaan laskuttaa suoraan tai epäsuorasti kolmannen osapuolen kautta. Tuotteen tai palvelun osat voidaan myös hinnoitella erikseen tai yhtenä pakettina. Maksu voi myös perustua kiinteään kuukausimaksuun tai käytön mukaisesti.

Rekola & Rekola (2003) tarkastelevat ansaintalogiikkaa kuuden eri mallin kautta.

- 1 suora ansainta
- 2 lupaukseen perustuva ansainta
- 3 välillinen ansainta
- 4 tuotokseen perustuva ansainta
- 5 osallistuva ansainta
- 6 tietoon perustuva ansainta



HINTAPOLITIIKKA



Tarjoamme ainoastaan lukukausipaketteja, jotka ovat kaikki opetusajasta riippumatta samanhintaisia.

HINTATASON MÄÄRITTELY



Pyrin lisäämään uusien asiakkuuksien määrää hinnoittelemalla ns. tutustumistunnin muita opetustunteja alhaisemmaksi – huomasin kuitenkin pian, että halvoilla hinnoilla houkuttelemisen ei kuitenkaan ollut hyvä strategia pitkän ajan tähtäimellä.

HINTADIFFEROINTI



Hinnoittelin tuotteet sitoumuksen pituuden (eli määrän) ja opetuskerran pituuden mukaan, jolloin päivätunnit olivat iltatunteja edullisempia: tuotekokonaisuuksien hintaan kuului myös muutama säästystunti.



Käytämme hinnoittelussa lukukausimaksua, joka määräytyi yksilöopetuksen pituuden mukaan: asiakas voi valita eri instrumentteja, jotka on hinnoiteltu erikseen.

PSYKOLOGINEN HINNOITTELU



Vauvaryhmän osallistujamaksu on edullisempi – toivomme, että tämä hinnoittelu kannustaisi pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin.

HINTAMODULOINTI



Hinnoittelen kaiken toiminnan erikseen siten, että asiakas voi koota niistä oman pakettinsa. Asiakkaan valitessa useampia instrumenttiryhmiä, toinen (nimetty sivuaineeksi) on pääainetta halvempi.

ALENNUKSET



Tarjoamme asiakkaillemme sisarusalennuksen useammasta asiakkuudesta saman perheen sisällä.

MAKSUEHDOT



Perin ilmoittautumisen yhteydessä myös vahvistusmaksun.



Toimitin sopimukset asiakkaillemme sähköpostitse.



Meillä on ollut käytössä opiskelijoiden ennakkoilmoittautuminen tulevalle lukuvuodelle.



- Alihinnoittelu ja pimeän työn esiintyvyys ovat musiikkipedagogian alalla esiintyviä ongelmia.
- Asiakkaani ovat usein tinkineet hintoja alas.
- Isoille firmoille on helpompi lähettää tarjous toisen toimijan kanssa.
- Tuotteistaminen on yksi vaikeimmista yrittäjyyteen liittyvistä osa-alueista.
- Ollaanko nyt menossa massaopetuksen suuntaan, jolloin osallistujien volyyymi ja tuotto menee laadun edelle?



Laaja palveluvalikoima musiikin eri tyyllilajeissa mahdollistaa laajan asiakaskunnan. Kysyntään perustuva yhteen musiikkilajiin keskittyminen voi olla myös tehokas kilpailuvaltti, jos alueella ei ole muita alan toimijoita. Musiikin alan koulutusta ja muodollista pätevyyttä arvostetaan. Ryhmäopetus koetaan kannattavaksi liiketoiminnaksi.



Paketoimalla palveluja suuremmiksi kokonaisuuksiksi on mahdollista parantaa kannattavuutta. Yksittäinen tuote tai palvelu ei ole enää keskeisin asia. Annettu lupaus, palvelun laatu, hintamielikuvat, hinnan läpinäkyvyys ja muuttuneet kulutustottumukset vaikuttavat erityisesti liiketoimintaan. Yhä useammin kannattaa turvautua epäsuoriin ansaintamalleihin, palvelun myynnistä saatavat tulot eivät ole ainoa tulolähde.

- 1 Maksettu laulutunti on suoraa ansaintaa.
- 2 Kun opiskelija aloittaa koulusi oppilaana on se lupaukseen perustuvaa ansaintaa.
- 3 Oppilaskonsertit ja näytökset tuottavat uusia asiakkaita ja ovat siten välillistä ansaintaa.
- 4 Mikäli sinulla on mahdollisuus saada valtion tukea, perustuu ansaintasi tuotokseen.
- 5 Lukukausimaksu tai esimerkiksi jäsenmaksu on osallistuvaa ansaintaa.
- 6 Kun MusaPedana harjoitat koulutus- ja opetustoimintaa, perustuu ansaintasi tietoon.

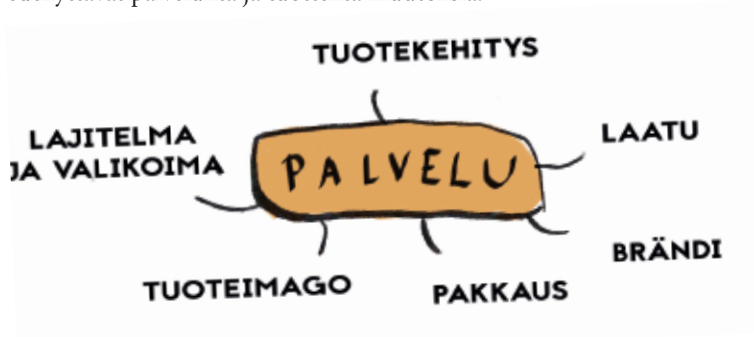
Mukailtu Rekola & Rekola (2003)



EROTTAU-

3 TUMINEN

Epäonnistuminen on kallista ja kilpailu vaatii jatkuvaa kehittelyä. Tyydyttämättömät ja muuttuvat tarpeet vaativat uusia tuotteita ja palveluja. On osattava erottautua joukosta. Teknologian kehitys mahdollistaa uudenlaiset tuotteet ja palvelut. Jatkuvalla tuotekehityksellä on mahdollisuus löytää ratkaisut erilaisiin havaittuihin tarpeisiin. Uudistamalla yritykset saavat kilpailuetua ja erilaistuvat. Uusilla palveluilla on mahdollisuus kasvattaa ansaintaa ja lisätä voittoa. Kilpailutilanteen lisäksi myös julkisen vallan vaateet ja toimenpiteet edellyttävät palveluilta ja tuotteilta muutoksia.



MUSAPEDA PALVELUNA

MusaPedan tarjoamat palvelut ovat harvoin kertaluonteisia tai lyhytaikaisia. Asiakasuhteet ovat pitkiä ja kestävät parhaimmillaan vuosia. Onnistuneiden asiantuntijapalveluiden tuottajalta vaaditaan monipuolista ja laajaa yleisnäkemystä, pitkää kokemusta sekä luovuutta.

Asiantuntijapalveluissa työn lopputulosta ei pidetä varsinaisena tuotteena, vaan lähinnä asiakashyötynä. Yhteisiä piirteitä erilaisille palveluille ovat aineettomuus, prosessimaisuus sekä asiakkaan osallistuminen palvelun tuotantoon. Itse palvelu tulisi määritellä kattavaksi hyvissä ajoin ennen tuotteen lanseeraamista, jotta palvelun keskeiset ominaisuudet ja asiakashyödyt toteutuisivat myös käytännössä. Aloita määrittelemällä yrityksesi ydinosaminen. Jos se vastaa toimialueesi tarpeeseen ja kysyntään, kyseessä on yrityksesi ydinpalvelu. Ydinpalvelu on yrityksen perustuote ja toiminnan ydin.

Brändi on palvelun ympärille muodostuvaa positiivista mainetta, kuten innovatiivisuutta, korkeaa palvelutasoa tai hyvä hintalaa-tusuhde. Uusitalo (2014) yrityksen tärkein tehtävä ei ole tuottaa voittoa omistajilleen vaan arvoa asiakkailleen. Yrityksen pitää tuottaa jotain mikä vastaa asiakkaiden odotuksiin tai ylittää ne. Vahvan brändin rakentaminen alkaa siitä, että yrityksen palvelu on kunnossa. Lopullisen päätöksen brändistä tekee kuitenkin aina asiakas.

PALVELU

LAATU



Haluan nostaa tunnettavuuttamme korkean tason pedagogisena musiikkikouluna.



Kerromme oman ammattitaidon ylläpitämisestä myös asiakkaillemme. Ammatillinen osaaminen ja sen ylläpitäminen on tärkeää myös varhaiskasvatuksen puolella.



Työnantajina pyrimme palkkaamaan koulutettua henkilökuntaa, vaikka asiakaskunta ei ole sitä osannut erikseen vaatia.



Asiakkailta on suuri luottamuksen osoitus jättää lapsensa musiikkikouluumme. Luovumme mieluummin omista ansioistamme kuin musiikkipedagogisista periaatteistamme.



En tee musiikkipedagogin työtä pelkääntään kannattavuuden näkökulmasta. Näen tuloksellisuuden tärkeänä musiikkipedagogiikan opetuksessa: moni kouluni oppilaista on päässyt musiikkilukioon.



Näen, että ryhmäopetuksessa merkittävää on opetettavan materiaalin sisältö ja se, miten tunti on kulloisellekin ryhmälle suunniteltu.

PAKKAUS



Olen rakentanut yritykselleni selkeän visuaalisen ilmeen, joka toistuu mm. toimittilojen värityksessä, markkinointimateriaaleissa ja oheistuotteissa.

TUOTEIMAGO



Yrityksemme imagossa olemme korostaneet perheyritys-taustaamme.

VALIKOIMA



Tarjosin yksilöohjausta vain yhdessä instrumentissa. Minulla ei ollut palvelutarjoamassani toiminta-aikanani ryhmäopetusta. Jos nyt aloittaisin uudestaan MusaPeda-yritystoiminnan, ottaisin ryhmäopetuksen mukaan opetustarjontaan.



Toteutamme musiikkikoulussamme taiteen perusopetuksen laajaa oppimäärää (instrumentti-, teoria- ja yhtyeopetus) tarjoamalla pienryhmissä toteutettavaa instrumentti-alkisopetusta matalan kynnyksen periaatteella. Musiikkikoulumme tarjoaa opetusta klassisessa, rytmi- ja kansanmusiikissa.



Keskitymme musiikin varhaiskasvatukseen, mutta tarjoamme pienimuotoisesti myös yksilöopetusta muutamassa instrumentissa.



Tarjoan pääasiallisesti ryhmäopetusta sekä yksilöopetusta. Näen, että muusta alueen tarjonnasta poikkeava genrevalinta on kilpailuvalttini.

TUOTEKEHITYS



Senioreille suunnattu opetus voisi olla osana yrityksemme palvelutarjontaa tulevaisuudessa.



Tuotimme säveltämistämme ja sanoittamistamme lauluista opetustoimintaa tukevan kirjan. Emme ole markkinoineet kirjaa ja sen myynti on ollut vähäistä.



Muodollisen pätevyyden merkitys korostuu ja korkeakoulututkintoa arvostetaan. Muodollisen pätevyyden lisäksi asiakkaat arvostavat alan kokemusta.

MusaPeda-yrittäjyydessä korostuu myös eettisyys, työ halutaan tehdä hyvin ja hyvässä yhteisymmärryksessä ja annetuista lupauksista pidetään kiinni. Pääsääntöisesti asiakkaat pitävät lupauksensa, sopimuksista pidetään kiinni ja laskut maksetaan. Tuotteistaminen koetaan vaikeaksi ja se näkyy erityisesti hinnoittelussa.



Kaiken voi tuotteistaa, aloita luomalla kysyntään vastaava ydintuote. Rakenna sen ympärille helposti toteutettavia erityispiirteitä vastaamaan erilaisten asiakkaiden tarpeisiin. Rääätälöi kustannustehokkaasti ja erottaudut muista. Jos et halua näyttää ahneelta, ole antelias. Älä laske hintaa, anna enemmän, ole ainutlaatuisen!

Tuotteistaminen helpottaa palvelun hankkimista. Jos asiakkaalla on palvelun sisällöstä selkeä käsitys, hän tietää mitä palvelulta voi odottaa. Selkeä ja ymmärrettävä palvelukuvaus auttaa asiakasta ymmärtämään mistä hinta muodostuu. Kun asiakas näkee mistä palvelu muodostuu, ymmärtää hän myös lisäpalvelujen merkityksen.

Pohdi millaisia mahdollisuuksia digitalisoituminen antaa osaamisesi tuotteistamiseen, uusien palvelujen luomiseen ja olemassa olevien palvelujen päivittämiseen.

Tuotteistamisprosessi on viety loppuun, kun palvelulle on määritelty hinta ja sitä tarjotaan asiakkaalle. Laatu on asiakkaan kokemus palvelusta ja hyvä kokemus on korkeata laatua. Asiakkaan kokema kokonaispalvelun taso on se joka lopulta ratkaisee ja erottaa yrittäjän muista alan yrittäjistä.

LISÄPALVELUT

Yrittäjän innovatiivisuus ja palvelujen jatkuva kehittäminen varmistavat yrityksen taloudellisesti kannattavan toiminnan ja edistävät yrittäjän mahdollisuuksia säilyttää kilpailuasemansa suhteessa muihin alan yrittäjiin. Jatkuvan tuotekehityksen avulla vastataan kuluttajan muuttuviin tarpeisiin. Tuotekehityksen tuloksena voi syntyä kokonaan uusia palveluja, uutta liiketoimintaa tai lisäpalveluja, jotka täydentävät olemassa olevaa tarjoamaa.

Idea uudesta liiketoiminnasta voi saada alkunsa vaikka nykyistä yritystoimintaa rasittavista kiinteistä kuluista. Oma toimintaa on syytä tarkastella aika ajoin ilman ennakkoluuloja, silläideoimalla ja innovoimalla löytyy onnistumisia ja innovaatioita, joiden avulla voidaan aikaisemmin rasitteeksi koettu toiminta tai kulu kääntää yritykselle taloudellisesti kannattavaksi uudeksi liiketoiminnaksi.

Ihmisten käyttäytymistä ja kuluttamiskulttuuria käsittelevät tulevaisuussennusteet ja trendikartat maalaavat elämystalouden kasvun, perhesiteiden ja vapaa-ajan merkityksen yhä kasvaviksi osa-alueiksi. Tarkkaile ympäristöäsi ja ihmisten kuluttajakäyttäytymistä! Uusi liikeidea voi saada alkunsa myös muuttuvan kuluttajakäyttäytymisen myötä.



Esiinnyin opetustyöni ohella. Tämän lisäksi minulla ei ollut muuta oheistoimintaa.



Vuokraamme oheistoimintana opiskelijoillemme soittimia, jolla pyrimme alentamaan heidän kynnystä aloittaa soittoharrastus.



Olemme harkinneet iltapäiväkerhotoiminnan aloittamista osana yritystoimintaamme. Järjestämme satunnaisesti täydennyskoulutustoimintaa kunnalliselle sektorille.



Toimimme kaksikielisellä alueella, joten suunnittelen ruotsinkielisen opetuksen aloittamista. Myyn toisille yrityksille musiikillisin keinoin toteutettua yritysvalmennusta. Asiakaskunnastani löytyy myös sellaisia oppilaita, jotka eivät kykene ryhmätyöskentelyyn ja tarvitsevat tämän vuoksi erityisjärjestelyjä. Toistaiseksi olen pystynyt järjestämään opetusta myös näille erityistukea tarvitseville oppilaille.

MITEN MUSIIKKIPEDAGOGI VOISI TYÖLLISTYÄ KESÄLLÄ?



- Musiikkikoulu perustuu yhteistyölle: musiikinopetusta firmoille ja firmojen työntekijöiden perheille.
- Tavoitteena on edistää työntekijöiden hyvinvointia ja samalla tarjota opetusta työntekijöiden lapsille: lisäpalveluna yhteiset lapsi-vanhempi -soittotunnit
- Valitaan keskeinen liikepaikka, mistä saadaan paljon useita yrityksiä asiakkaisiksi
- Annetaan ryhmäopetusta, mistä voi laskuttaa suhteessa enemmän kuin yksilötunneista
- Kesäkursseja vanhustentaloilla
- Opettajien kouluttaminen
- Opettajien työpajoja firmoille
- Erilaisia esiintymistilaisuuksia
- Kesätapahtumia alkukesään



MusaPeda-yritystoiminnan suurin kiinteä kulu syntyy useimmiten tiloista. Tilaa tarvitaan paljon ja sille on myös muita kustannuksiin vaikuttavia vaatimuksia. Tilojen käyttö jää ajallisesti melko vähäiseksi, joten arvokkaat tilat seisovat tyhjiillään useamman tunnin vuorokaudessa.



Lähesty luovan alan yrittäjien lisäksi myös muiden alojen yrittäjiä. Astu rohkeasti oman mukavuusalueesi ja tutun toimikentän ulkopuolelle ja vaihda ajatuksia toimialasta riippumatta eri toimijoiden kanssa. Ennakko-luuloton kohtaaminen ja eri toimialojen törmäyttäminen synnyttää uusia, yllättäviäkin innovaatioita. Rohkealla ja avoimella asenteella laajennat verkostoasi ja saat uusia näkökulmia ja ideoita yritystoimintasi kehittämiseksi.

ASIAKKUUDEN HALLINTA

Merkittävä osa yrittäjän työpäivästä muodostuu asiakkuuksien hallinnasta. MusaPeda-yrittäjän ydinpalveluun kuuluu oleellisesti asiakaskohtaukset jotka ovat kuitenkin vain osa asiakkuuden hallintaa. Opettajan ja opiskelijan välisen tapaamisen lisäksi asiakkaan kokonaishallinta koostuu lukuisista erilaisista rutiineista. Käytännön asiakaslähtöinen toiminta muodostuu mm. asiakaskannan, asiakkuuksien ja asiakaskohtaamisten hallinnasta.

Asiakaslähtöinen ajattelutapa muodostuu oivalluksesta ymmärtää yrittäjän ja asiakkaan välisen suhteen merkitys tuottaa hyötyä molemmille osapuolille. MusaPeda-yrittäjäyys on yritystoimintaa, jonka tavoitteena on luoda pitkäaikainen yrittäjän ja asiakkaan välinen yhteistyösuhde.



- A** asiakassuhteen luominen
- B** asiakassuhteen ylläpitäminen
- C** uusien asiakkuuksien löytäminen



Ensimmäisen kymmenen vuoden ajan jouduimme pelkäämään joka kevät, kuinka monta oppilasta aloittaa syksyllä. Jos olisimme lähteneet ihan nollasta, olisi mennyt vuosikausia saada asiakaskuntaa. Oli meidän etu jatkaa samassa tilassa kuin edeltäjämme ja vanhalla asiakaskunnalla.



Aloitin yritystoiminnan ilman sopimuksia, enkä saanut tuloja, jos asiakas ei tullut paikalle. Tämän huomattuani laadin asiakkaille sitovat sopimukset.



MusaPeda-yrittäjät kokevat, että heillä on riittävästi potentiaalia asiakaskuntaa. Laaja palveluvalikoima ja monipuolinen asiakasjoukko, (vauvasta-vaariin) mahdollistavat kannattavan yritystoiminnan. Asiakasviestintä koetaan vaikeaksi, yrittäjän asiakkaalle lähettämiin viesteihin vastataan heikosti.

MusaPeda-yrittäjien asiakkaat ovat pääsääntöisesti sitoutuneita ja pitkäaikaisia. Ajallinen sitoutuminen korreloi sopimusten pituuksien kanssa, ajallisesti lyhyt palvelupaketti toteutuu myös lyhyenä asiakassuhteena Ryhmäopetus sitouttaa enemmän, kuin yksilöopetus. Koko perheen osallistuminen esim. talkootöihin sitouttaa asiakkaita.



On tärkeää, että tunnet asiakkaasi ja osaat valita yrityksellesi kannattavat asiakkaat. Uusien asiakkaiden hankkiminen on kalliimpaa, kuin vanhojen säilyttäminen. Pitkäaikaiset asiakkaat ovat kannattavampia kuin satunnaiset. Uskolliset asiakkaat ostavat enemmän eivätkä ole kovin hintaherkkiä, uskolliset asiakkaat markkinoivat myös puolestasi ja suosittelevat yritystäsi muille. Laadi suunnitelma millä keinoilla säilytät olemassa olevat asiakkaat ja miten hankit uusia asiakkaita

- Tuota asiakkaalle lisäarvoa
- Viesti viisaasti, ole selkeä ja ymmärrettävä
- Palkitse pitkäaikaista asiakasta

OMA OSAAMINEN NÄKYVÄKSI



Asiakkaita tulee eniten puskaradion kautta.

Markkinointi on liiketaloustieteen osa-alue, joka tutkii asiakkaita, kuluttajia, liiketoimintaa ja niiden välisiä suhteita. Markkinoinnin päätarkoituksena on edistää yrityksen tuotteen tai palvelun myyntiä. Tyypillisesti markkinointi on pitkäjännitteistä ja hidasta toimintaa, jonka tulokset näkyvät vasta pitkän ajan kuluttua; lyhytaikaiset ja näkyvät kampanjat ovat koko markkinoinnin kentästä vain pieni jäävuoren huippu. MusaPedan näkökulmasta voimme tarkastella markkinointia neljän eri osa-alueen kautta: kysynnän luominen ja ylläpito, kysynnän sääntely ja kysynnän tyydyttäminen.

- Kuinka luon kysyntää, kuinka luoda asiakkaalle tarve ja tahtotila aloittaa musiikkiharrastus juuri minun koulussa?
- Kuinka vahvistan asiakassuhdetta, miten sitoutan ja ylläpidän asiakkaan halua jatkaa musiikin harrastusta?
- Ryhmäopetus on kannattavaa, miten sitoutan juuri tämän joukon? Miten voin säädellä kysyntää?
- Kuinka varmistan asiakastyytyväisyyden, ja millä keinoilla tyydytän kysyntää?



Olen markkinoinut yritystäni eri sidosryhmille kotikonserttien kautta.



Olemme hyödyntäneet opettajien ammatillista pätevyyttä markkinoinnissa.



Olen saanut positiivista palautetta oppilailtani, ilman, että olisin tätä erikseen pyytänyt, mutta en ole käyttänyt sitä hyväksi markkinointitarkoituksessa.



Minulla ei ollut oheistuotteita. Jos nyt aloitaisin yritystoimintani uudestaan, panostaisin parempiin nettisivuihin, joiden merkitystä en täysin ymmärtänyt toimiessani yrittäjänä.



Koulultamme löytyy oheistuotteena logolamme varustettu t-paita.



Toimivilla www-sivuilla on suuri merkitys onnistuneessa markkinoinnissa. Meiltä löytyy oheistuotteina mukeja ja t-paitoja. Olen saanut markkinointikoulutuksen. Pysin erottautumaan laajalla näkyvyyteen perustuvalla markkinoinnilla.



Olen käyttänyt suoramainontaa kohdealueellani. Koulullamme ei ole omaa toimipistettä – koen tämän imagollisena ongelmana.



- Markkinointi on kallista, itsensä tyrkyttämistä, yhteydenottamista, julistemyyntiä ja puskaradiota.
- Minun mielestäni sosiaalinen media on yksi ärsyttävimmistä median kanavista.
- Tiedämme mitä brändäys tarkoittaa ja kuka brändistä päättää!



Erityisesti osakeyhtiö-muotoiset yrittäjät pyrkivät erottumaan alan muista toimijoista mm. omalla logolla, erilaisilla oheistuotteilla ja yrityksen toimitilojen visualisoinnilla. Myös erilaisia markkinointikanavia on käytetty monipuolisesti. MusaPeda-yrittäjät osaavat hyödyntää sosiaalista mediaa. Useimmilla heistä on käytössä omat www- ja Facebook-sivut. Facebook koettiin hyväksi ryhmäviestinnän välineeksi.



Mainostoimisto on palveluyritys, joka tarjoaa mainontaan liittyviä palveluita asiakkailleen. Käytä aina asiantuntijaa jos se on mahdollista. Messut tai muut oman alan tilaisuudet mahdollistavat yrityksen ylläpitää vanhoja asiakassuhteita, levittää tietoa yrityksestä, kerätä palautetta yrityksen toiminnasta, luoda uusia asiakaskontakteja, verkostoitua oman toimialan edustajien ja muiden sidosryhmien kanssa. Muista omien tapahtumien loistava mahdollisuus markkinoida ja vielä kohtuullisilla kustannuksilla (konsertit, näytännöt, kilpailut).

Sponsorointi on tapahtuman, toiminnan, henkilön tai organisaation tukemista joko rahallisesti tai tarjoamalla tuotteita tai palveluita. Älä unohda valtion, kaupungin ja kunnan roolia sponsoreina. Viraalimarkkinointi tai virusmarkkinointi (engl. word-of-mouth, WOM) on markkinointia, jossa mainosviesti kulkee ihmiseltä toiselle nopeasti. Muista kuitenkin, että WOM toimii molempiin suuntiin, sekä positiivisen että negatiivisen viestin levittäjänä.

Hyödynnä sosiaalinen media, tee omat sivut ja muista ylläpitää niitä, sillä vanhentunut tieto on huonoa markkinointia. Ole kriittinen ja harkitse, missä ja miten haluat näkyä. Tuo osaamisesi rohkeasti esille. Markkinoinnissa on lopulta kyse oman työn esille tuomisesta ja näkyväksi tekemisestä eri työkaluin ja menetelmin. Miksi soittaisit tai laulaisit suljettujen ovien takana, jos sinulla on mahdollisuus soittaa täydelle salille?

KUKA TÄTÄ

4 ORKESTERIA JOHTAA

Olet musiikinalan ammattilainen, ole ammattilainen myös yrittäjänä. Vankka MusaPeda osaaminen on vain osa yrittäjänä toimimisen edellytyksiä, sen lisäksi tarvitaan yrittämisen perustiedot ja taidot, jonka lisäksi toimintaa on osattava myös johtaa. Sydänmaanlakan (2009) mukaan todellinen luovuus ja innovatiivisuus perustuvat avoimeen yhteistyöhön ja luottamukseen. Johtajalla pitää olla hyvät vuorovaikutustaidot ja halu kehittyä hyväksi tiimipeluriksi. Johtaminen tapahtuu yhteistyössä ja luovuus syntyy yhteistyössä.

Yrittäjän oma arvomaailma, sitoutuminen ja innostus vaikuttavat aina yrityksen ilmapiiriin ja korostuvat yrityksen tavassa toimia. Sitoutuminen ja innostaminen vaativat kykyä olla innostava johtaja. Hyvä ja innostava työilmapiiri syntyy hyvällä johtamisella. Yrityksen hyvä fyysinen ja henkinen ilmapiiri vaikuttaa kaikkiin yrityksessä työskenteleviin ja jos yrityksen ilmapiiri on kunnossa, näkyy se positiivisena asenteena myös yrityksen asiakaspalvelutilanteissa. Hyvä palvelu on aina osa kannattavaa liiketoimintaa.

Älykäs johtaminen on itsensä johtamista ja älykäs itsensä johtaminen on asennetta, itsetuntemusta – omien tavoitteiden tiedostamista ja

viemistä käytäntöön. Sydänmaanlakan (2010) mukaan älykkäästi itseään johtavat esimiehet ovat avain organisaation menestykseen. Muiden johtaminen alkaa itsensä johtamisesta, joka tulisikin nähdä johtamisen ytimenä.

TARVITSET

- oikeaa asennetta ja intohimoa
- halua sitoutua
- uskallusta ottaa riskejä
- sisua (yrittäjän työpäivät ovat pitkiä ja joskus yksinäisiä)
- epävarmuuden sietokykyä
- päätöksen teon taitoja
- halua kehittää itseäsi ja ammattitaitoasi
- halua menestyä taloudellisesti ja olla mukana
- edistämässä markkinataloutta
- halu edistää oman alasi positiivista imagoa
- vuorovaikutustaitoja
- kykyä johtaa itseäsi ja muita



MusaPeda-yrittäjien työntekemistä motivoi yrittämisen antama vapaus luovaan, itsenäiseen työskentelyyn.

Pääsääntöisesti kannattamaton toiminta on este pedagogisesti pätevien, vakituisten työntekijöiden palkkaamiselle.



Hyvä johtaminen muodostuu asioiden johtamisesta, suunnittelusta ja organisoinnista, sekä ihmisten johtamisesta, vuorovaikutuksesta, innostamisesta ja muutoksen aikaansaamisesta.

- Liikeidea on yrityksen syy olla olemassa, pohdi miksi Sinun yrityksesi on olemassa ja miten tahdot sitä johtaa?
- Visio on unelma, arkijohtamisen peruskivi, minkälainen unelma Sinulla on?
- Missio on toiminta-ajatus, missio liittyy yrityksen ydintoimintaan ja vastaa siihen mitä yrityksesi haluaa tehdä ja mihin se haluaa päästä. Onko Sinulle täysin selvää, mitä haluat tehdä ja mitä kohti olet menossa?
- Liiketoimintasuunnitelma, joko Sinulla on liiketoimintasuunnitelma, "nuotit" joiden avulla johdat toimintaasi?
- Loistavatkaan nuotit eivät auta, jos Sinulla ei ole taitoja heiluttaa tahtipuikkoa, jos et osaa johtaa itseäsi et osaa johtaa muita.

LOPPUSOITTO

Musiikkipedagogista yrittäjäksi -esiselvityshankkeen ensimmäisen vaiheen aikana keväällä 2014 toteutettiin neljä työpajaa, joihin osallistui opiskelujensa loppuvaiheessa olevia MusaPeda-opiskelijoita sekä nuoria alan yrittäjiä. Työpajoissa käsiteltiin osallistujien toivomuksesta yrittämisen liiketoimintaan liittyviä merkittäviä aihealueita, kuten yritysmuodot, työlainsäädäntö ja sopimuskäytännöt, tuotteistaminen, hinnoittelu, markkinointi ja viestintä. Lisäksi kaivattiin tietoa erilaisista rahoitusmahdollisuuksista, mistä ja miten nuori aloittava yrittäjä voi hakea taloudellista tukea. Työpajatyöskentely oli aktiivista ja innostavaa. Osallistujat kävivät vilkasta keskustelua myös siitä, kuinka oma asenne vaikuttaa merkittävästi haluun lähteä yrittäjäksi ja menestyä yrittäjänä.

Työpajojen lisäksi osallistujilla oli mahdollisuus tavata työpajojen asiantuntijoita myös henkilökohtaisessa mentori tapaamisessa. Mentorina sain tilaisuuden kuulla monia upeita liikeideoita ja toiveita, mutta myös pelkoja ja erilaisia yrittämiseen liitettyjä ennakkoluuloja. Näissä henkilökohtaisissa tapaamisissa mentorilla oli mahdollisuus tukea ja kannustaa tulevien yrittäjien uskoa omaan ideaansa, mutta myös aktivoida heitä olemaan ideoinnissaan realistisia ja kriittisiä.

Kysy, jos et tiedä! Paljon oli ilmassa aprikointia, spekulointia ja epävarmuutta. Useimmat epävarmuustekijät liittyivät yrittämisen perusasioihin jotka olisivat selvinneet yhdellä puhelinsoitolla. Suomessa on lukuisia aloittavalle yrittäjälle suunnattuja erilaisia palveluja, jotka tukevat ja auttavat yrittäjiä – maksutta.

Yrittäjäys on kokonaisvaltaista heittäytymistä, oikeaa asennetta ja intoa, mutta myös realismia ja harkintaa. Yrittäjäys vaatii jatkuvaa halua kehittää ja kehittyä, uskoa, intohimoa ja tekemisen paloa, joka parhaimmillaan johtaa onnistumisen iloon ja saa unohtamaan pitkät päivät ja lyhyet lomat.

Toivotan kaikille Mentorin lukijoille uskallusta ja intoa yrittää!

Aarne "Arska" Himberg

Yrittäjä, rehtori ja mentori

KIRJOITTAJAT

FM, Raija Grahn toimii Metropolia Ammattikorkeakoulussa kulttuuripalveluiden liiketoimintavastaavana ja lehtorina. Hänen alueitaan ovat liiketoiminta ja johtaminen kulttuurialan palveluissa erityisesti tuottajan roolin näkökulmasta.

BA Textiles, Kulttuurituottaja (ylempi AMK) Jaana Haaksiluoto toimii Metropolia Ammattikorkeakoulussa kulttuuripalveluiden projektituottajana ja itsenäisesti luovan alan yrittäjänä muotoilun kentällä.

HAASTATTELUISTA

MusaPedasta yrittäjäksi -esiselvityshankkeen tavoitteena oli haastatella alan toimijaverkostosta mahdollisimman monipuolista toimijajoukkoa. Haastatteluihin valikoitui neljä yritystä, jotka työskentelivät eri musiikinlajien ja eri-ikäisten asiakkaiden parissa. Yrityksistä kaksi toimi osakeyhtiö-muotoisena, yksi yhdistyksenä ja yksi toiminimenä. Toisessa osakeyhtiössä toimintaa johti kaksi samanarvoista yrittäjää, joita haastateltiin samanaikaisesti.

Jotta kentän ääni olisi edustettuna mahdollisimman monipuolisesti, tutkimuksessa haastateltiin myös toimintansa lopettanutta yritystä. Haastateltavien joukkoon pyrittiin saamaan myös osuuskuntamuotoista yritystoimintaa harjoittava alan yrittäjä. Tavoitetut osuuskunta-muotoiset yrittäjät ilmoittivat toimintansa olevan sivutoimista, joten osuuskuntatoimintaa edustava yrittäjä jäi puuttumaan haastateltavien joukosta. Kävi myös ilmi, että alalla toimii erityisen paljon naispuolisia yrittäjiä, mistä johtuen kaikki haastatteluun valikoituneet yrittäjät edustivat samaa sukupuolta.

Haastattelut toteutettiin pääsääntöisesti yrittäjien omissa toimitiloissa 11.–13.3.2014 välisenä aikana. Haastatteluun osallistuneet yrittäjät toimivat Etelä-Suomen alueella. Paikalla haastatteluisa olivat projekti-päällikkö, tutkija, mentori Raija Grahm, tutkija Susanna Mesä ja projektituottaja Jaana Haaksiluoto. Yksi haastattelu kesti noin kaksi tuntia. Kaikki haastattelut nauhoitettiin, minkä lisäksi projektituottaja kirjasi muistiin haastateltavien antamat vastaukset. Haastateltavien vastauksia tarkasteltiin myöhemmin sekä äänitteistä ja muistiinpanoista. Kaikille haastateltaville tehtiin vielä haastattelujen jälkeen sähköpostitse muutama tarkentava kysymys, joihin vastaukset saatiin kirjallisena.

LÄHTEET

Halonen, K. (2009) Musiikki hyvinvoinnin edistäjänä. Kolme tapausesimerkkiä musiikin innovatiivisesta käytöstä. Musiikkialan toimintaympäristöt ja osaamistarve - Toive. Osaraportti 2. Metropolia Ammattikorkeakoulu: Helsinki. www.metropolia.fi/fileadmin/user_upload/TK/musiikki_hyvinvoinnin_edistajana_halonen.pdf

Hamel, G. (2000) Leading the revolution. Boston: Harvard Business School Press.

Jaakkola, E., Orava, M. & Varjonen, (2007) Palvelujen tuotteistamisesta kilpailuetua. Opas yrityksille. Helsinki: Tekes.

Kotler, P. & Armstrong, G. (2010) Principles of marketing. 13th global edition. Upper Saddle River, New Jersey, Pearson Prentice Hall.

Mäkeläinen, M. & Puustinen, T. (2013) Taivas ja Helveti. Espoo: One One One Publishing Oy

Purhonen, S. (2014) Suomalainen maku: kulttuuripääoma, kulutus ja elämäntyylien sosiaalinen eriytyminen. Helsinki: Gaudeamus

Pyykkö, M. (2011) Minustako yrittäjä? Helsinki: Talentum, Empiria.

Rekola, K. & Rekola, H. (2003) Palvelukeskeisten tuotteiden kehittäminen teollisuusyrityksissä. Helsinki: Teknoliateollisuus ry.

Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C., & Hunt, H.K. (1991) An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Summer, *Annals of Tourism*

Research, Vol. 37, No. 3, pp. 646–669, 201015(4), 13 – 30. Printed in Great Britain

Sipilä, J. (1999) *Asiantuntijapalveluiden tuotteistaminen*. 2. painos. Porvoo: WSOY.

Sydänmaanlakka, P. (2010) *Älykäs itsensä johtaminen*. Helsinki: Talentum.

HYÖDYLLISTÄ LUETTAVAA

Arvolisävero selkeästi suomen kielellä
arvonlisävero.com/alv-velvollisuus

Liiketoimintasuunnitelma ja yrityslaskelmat
www.liiketoimintasuunnitelma.com

Luovan Suomen julkaisuja
www.luovasuomi.fi/tietoaljulkaisuja

Patentti- ja rekisterihallituksen sivut
www.prh.fi

Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2014
www.perustamisopas.fi

Yrittäjän ammattitutkinto
www.syo.fi/yritystajjys/aloittava-yrittaja/yrittajavalmennus-verkossa

Lilja-Viherlampi, L-M., (2013) Care Music Sairaala- ja hoivamusiikkityö ammattina.
julkaisut.turkuamk.fi/isbn9789522163660.pdf

Metsä-Tokila, T.(7/2013) Toimialaraportti. Luovat alat. Työ- ja elinkeinoministeriö.
www.temtoimialapalvelu.fi/files/1958/Luovat_alat_2013.pdf

Mäkeläinen M., T. Puustinen, T. (2013) Taivas ja Helveti. Espoo: One on One Publishing Oy

Pikala, A., Ahola, H., Katajarinne, P., & Parkkola, T. (2014) Luovuus ja liiketoiminta -työkirja. Käytännön työkaluja luovien alojen liikeidean ja liiketoiminnan kehittämiseen. Humanistinen ammattikorkeakoulu. www.humak.fi/sites/default/files/liitteet/luovuusjaliike_ll_tyokirja_22x22cm_netti.pdf

Pohjannoro, U., (2010) Musiikkialan toimintaympäristöt ja osaamistarve – Toive. Osaraportti 6. Soitonopiskelua joustavasti ja yhteisöllisesti. Musiikkioppilaitosten kehitysnäkymiä rehtoreiden arvioimana. Sibelius-Akatemia: Helsinki. www2.siba.fi/toive/userfiles/media/Soitonopiskelua_joustavasti.pdf

Purhonen S. & työryhmä (2014) Suomalainen maku: kulttuuripääoma, kulutus ja elämäntyöilän sosiaalinen eriytyminen. Helsinki: Gaudeamus.

Digitalisoitumisen vaikutukset luovien toimialojen liiketoimintamalleihin: Stenvall-Virtanen, Grönlund, Norberg, Pönni & Toivonen (2011) luettavissa sivuston www.luovasuomi.fi/tietoa/julkaisuja kautta.

Suntola & Matilainen, (2013) Tarinoita luovasta taloudesta – CASEBOOK. www.luovasuomi.fi/tietoa/julkaisuja

Suntola, S. Tolvanen, P., Matilainen, K. (toim.) (2014) Moniäänisyydestä yhteinen sävel. Näkökulmia johtamiseen. Luova Suomi. Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus. Helsinki: JOHDE / Luova Suomi, Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus. www.siba.fi/documents/87219/841761/JOHDE_Nakokulmia_johtamiseen.pdf?5cab45a-808a-485b-9b10-9f8280f3f0d9

KIITOKSET

MusaPedasta yrittäjäksi – Mentori on saanut sisältönsä ja muotonsa useamman musiikin alan asiantuntijan innoittamana ja kannustamana. Mentorin tekijät kiittävät erityisesti haastatteluihin osallistuneita informantteja – musiikkipedagogiikan yrittäjiä, jotka herättivät tekijät näkemään monipuolisesti alan yritystoimintaan liittyvät moninaiset haasteet. Erityiset kiitokset kuuluvat myös vasta yritystoimintaansa aloitteleville nuorille sekä opintojensa loppuvaiheessa oleville opiskelijoille, joiden aktiivinen ja innostava panos työpajoissa herätti tekijät oivaltamaan oikean asenteen merkityksen vahvana yrittäjyyteen kannustavana tekijänä.

Kiitos kuuluu myös MusaPedasta yrittäjäksi -esiselvityshankkeen kannustavalle ohjausryhmälle, joka pitkäaikaisen ja monipuolisen alan kokemuksen omaavan puheenjohtaja Arne Himbergin johdolla jakoi asiantuntijuuttaan ja ajatuksiaan Mentorin tekijöiden kanssa. Ohjausryhmän jäseninä toimivat Helsingin kaupungin Elinkeino-osaston erityissuunnittelija Taina Seitsara, Metropolia Ammattikorkeakoulun osaamisalupepäälliköt koulutuspäällikkö Jere Laukkanen musiikista ja Katri Halonen kulttuuripalveluista, sekä Valteri Karhu Hämeen ELY-keskuksesta. Lämpimät kiitokset heille kaikille kannustavasta ja antoisasta yhteistyöstä.

Esiselvitystyön mahdollisti Hämeen ELY-keskuksen koordinoimana tullut ESR-rahoitus, siitä suuri kiitos.

Suuri kiitos kuuluu myös Metropolia Ammattikorkeakoulun lehtorille, muusikolle ja musiikkialan yrittäjälle MuM, Susanna Mesiälle, joka työskenteli MusaPedasta yrittäjäksi -esiselvityshankkeen tutkijana. Susanna Mesiän musiikkialan asiantuntemus, pitkä kokemus opettajana, muusikkona ja yrittäjänä on ollut ensarvoisen tärkeää Mentori -oppaan toteutumiselle.

MusaPedasta yrittäjäksi -esiselvityshanke on päättymässä, mutta hankkeessa saadut ideat ajatukset, kokemukset ja kysymykset löytyvät Mentorin sivuilta. Mentori-oppaan tavoitteena on kannustaa alan nykyisiä ja tulevia luovan alan yrittäjiä, uskomaan omaan oikeuteensa olla menestyviä ja voittoa tuottavia yrittäjiä muiden yrittäjien joukossa.

Helsingissä 2.11.2014

Raija Grahn

**EI SE, ETTÄ NÄKEE ENSI KERTAA JOTAIN UUTTA,
VAAN ETTÄ NÄKEE VANHAN, KAIKILLE TUTUN,
KAIKKIEN NÄKEMÄN JA LAIMINLYÖMÄN KUIN
UUTENA, ON OIKEASTAAN TUNNUSOMAISTA
ORIGINELLILLE PÄÄLLE.**

**ENSIMMÄINEN KEKSIJÄ ON YLEENSÄ AIVAN
TAVALLINEN HENGETÖN HAAVEILIJA – SATTUMA.**

– Filosofi Friedrich Nietzsche (1844–1900)

