

AMAZING BUSINESS TRAIN

Junamatkaajan
päiväkirja
kevät 2014



OPISKELIJOIDEN LIIKEIDEAT RAITEILLEN OPPIMISEN MATKALLA



PROJEKTIPÄÄLLIKKÖ

”Maisemat, tunnelma, perusasioihin palaaminen ja se, että tehtiin yhdessä kovasti työtä, vaikka nälkä ja väsy painoivat, hitsasivat porukkaa entistä tiiviimmin yhteen. Onnistumisen tunne koko porukalla - kokeilu ja heittäytyminen kannattivat!”

Ensimmäisen Amazing Business Train -matkan tunnelmat kiteytin Facebook-profiilissani seuraavasti: ”Amazing Business Train kokeellinen oppimisen matka takanapäin. Huikeaa oli ja VR järjesti meille yllätyksiä, kuten pitikin. Matkasta päällimmäisenä mielessä tunnelman osalta oli matka Kuopiosta Kajaanin kautta Ouluun. Maisemat, tunnelma, perusasioihin palaaminen ja se, että tehtiin yhdessä kovasti työtä, vaikka nälkä ja väsy painoivat, hitsasivat porukkaa entistä tiiviimmin yhteen. Onnistumisen tunne koko porukalla - kokeilu ja heittäytyminen kannattivat! Facebook yhteisenä oppimisympäristönä ja viestintävälineenä yksinkertaisuudessaan toimii hyvin, jopa erinomaisesti. Thank you all students and staff.”

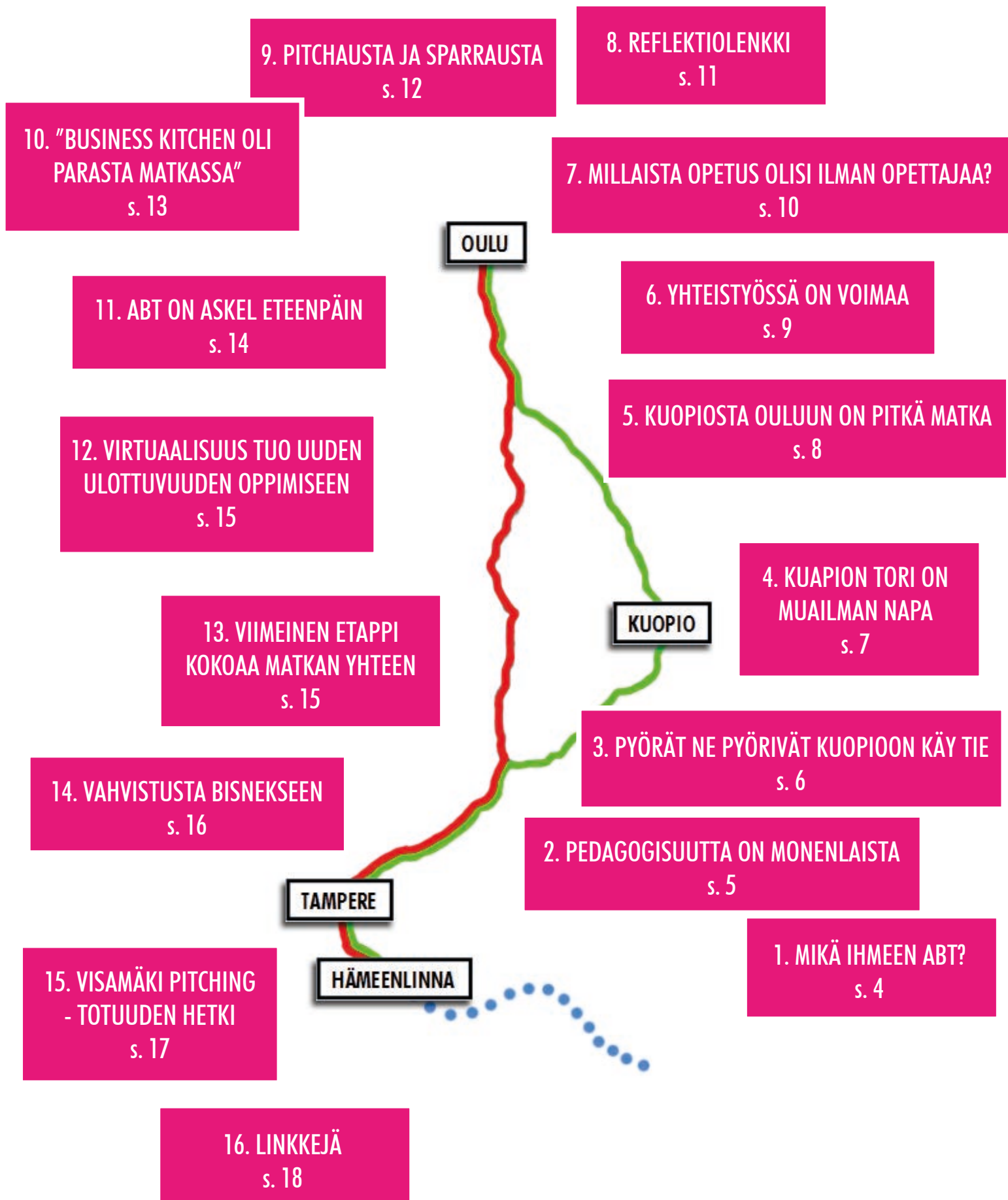
Toteutimme ensimmäisen junamatkan lokakuussa 2013. Tällöin matkaan lähti opiskelijoita, joilla ei ollut vielä valmiina liikeideoita. Junamatkan suosio yllätti ja halusimme järjestää vastaavanlaisen mahdollisuuden myös niille opiskelijoille, jotka ovat jo pidemmällä liikeideoidensa kanssa. Toinen kerta olikin jo rutiinia. Ensimmäisen matkan haastepaikot ja yllätykset voitiin osin taklata etukäteen. Jokainen matka on kuitenkin omalla tavallaan uniikki ja tuo uusia elämyksen tunteita. Uskalletaan kokeilla jotain uutta ja oppia uudella tavalla.

Toisen ABT-matkan helmiä olivat ehdottomasti upeat liikeideat ja sitoutuneet opiskelijat kuudesta eri koulutusohjelmasta. Se työmäärä, joka tehtiin aamuseitsemästä seuraavan päivän iltaseitsemään asti. Kiitos henkilökohtaisten eväiden, energiaa riitti tällä kertaa myös Kuopio-Oulu välille sekä reflektoivaan juoksulenkkiin. Tämä olikin omalla kohdallani yksi matkan kohokohdista: lenkkeily Oulun rannoilla. Toinen kohokohta oli jälleen Business Kitchenin osoittama vieraanvaraisuus. Olimme tervetulleita ja ohjaukseen oli panostettu. Ehdoton helmi oli kuitenkin se, että edellinen ABT ja HAMK toimivat innoittajana Oulussa helmikuussa pidetty Polar Bear Pitching -tapahtumaan. Sattumalta kohtaamiset ja ajattelu totutusta poiketen olivat ne teemat, joita oululaisille olimme tietämättämme tuoneet. Huikeaa!

Matkamme jatkuu!

Sari Hanka

JUNAMATKAAJAN PÄIVÄKIRJAN SISÄLTÖ



1. MIKÄ IHMEEN ABT?



PÄIVÄKIRJAN KIRJOITTAJAT

JUNAMATKAN SÄÄNNÖT

1. Pidän huolta itsestäni
 - oma oppiminen ja matka
2. Pidän huolta tiimistäni
 - luodaan ja välitetään yhdessä
3. Minä pystyn
 - selviän eteen tulevista yllätyksistä
4. Ryhdyn toimeen
 - lähetä viesti, soita, tee päätös nyt!

Amazing Business Train eli tuttavallisemmin ABT on Hämeen ammattikorkeakoulun opiskelijoille koulutusohjelmasta riippumatta suunnattu liikkuva ja intensiivinen tapa kehittää liikeideoita, luoda ideasta liiketoimintamalli sekä matka yrittäjyyteen kasvamiseen.

Pääosa toteutuksesta tapahtuu kahden päivän aikana junamatkalla Hämeenlinnasta Ouluun ja takaisin. Matkalla mukana opiskelijaryhmän lisäksi on HAMKin henkilökunnan edustajia valmentajina, mutta reitin varrella myös erilaiset asiantuntijat sparraajat liikeideoita eteenpäin sekä paikan päällä että virtuaalisesti.

ABT on osa Yrittäjyysyhteisön JUNA -hanketta. Hanke on ESR-rahoitteinen hanke, ja tuen on myöntänyt Hämeen ELY-keskus. Mukana hankkeen kokonaistoteutuksessa Hämeen ammattikorkeakoulun lisäksi ovat Hyvinkään-Riihimäen seudun uusyrittäjäkeskus sekä Linnan Kehitys Oy.

Tämä junamatkaaajan päiväkirja on syntynyt kahden ABT-valmentajan toimesta toisen junamatkan aikana 6.-7.5.2014. Kirjoittajat ovat HAMKin työelämäpalvelukoordinaattori Eveliina Toivonen sekä ABT-alumni, liiketalouden opiskelija Risto Järvinen. Päiväkirjan kuvituksena on käytetty kyseisen junamatkan aikana otettuja kuvia sekä lisäsisältöä tuovat myös matkalla mukana olleiden liikeideoiden esittelyt arvolupausten muodossa.



2. PEDAGOGISUUTTA ON MONENLAISTA

HAMK:n yrittäjyyden lehtori Vesa Tuomela on Amazing Business Train -matkalla pedagogisessa vastuussa. Pedagogisina teemoina matkan tiimoilta hän nosti esiin moniopettajuuden, monialaisuuden, kommentoinnin, liiketoiminnan mallintamisen sekä virtuaalisuuden.

Tuomelan mielestä moniopettajuus on tällaisissa toteutuksissa erittäin tärkeää: ”Matkalle tarvitaan useita opettajia ja sparraajia, jotka opettavat muita sekä oppivat toisiltaan. Monialaisuus puolestaan syventää yritysten välistä keskustelua ja auttaa liiketoiminnan kehittämisessä.” Tällä matkalla mukana oli kuuden eri koulutusohjelman opiskelijoita: liiketalouden, tietojenkäsittelyn, kone- ja tuotantotekniikan, maaseutuelinkeinojen, muotoilun ja liiketalouden ylemmän korkeakoulun opiskelijoita. ”Kommentointi summaa moniopettajuuden ja -alaisuuden hyvät puolet, sillä vuorovaikutuksen kautta syntyneiden kysymysten ja kehittämis ehdotusten pohjalta voidaan kehittää ideoita entisestään”, Vesa kertoo.

Liiketoiminnan mallintaminen on yksi junamatkan tavoitteista. Liiketoiminnan pitää olla tarpeeksi hyvin kuvattu, jotta sitä voidaan toteuttaa mahdollisimman tehokkaasti. Junamatkan aikana opiskelijat oppivat paljon uutta liiketoiminnan osa-alueiden ominaisuuksista, niiden yhtäläisyyksistä sekä oppivat soveltamaan ja kehittämään niitä. Junamatkan aikana opiskelijoilla on käytössään useita sähköisiä materiaaleja liiketoiminnan mallintamisen tukena sekä virtuaalisparraajia auttamassa esimerkiksi Facebookin välityksellä. ”Virtuaalisparraajien lisäksi junamatkan ehdoton rikkaus ovat muutkin kuin viralliset opettajat. Näistä esimerkkinä junamatkan nuorin sparraaja Risto, joka osallistui edelliseen Amazing Business Train -toteutukseen opiskelijan roolissa viime syksynä”, Vesa toteaa.



YRITTÄJYYDEN LEHTORI

”Matkalle tarvitaan useita opettajia ja sparraajia, jotka opettavat muita sekä oppivat toisiltaan. Monialaisuus puolestaan syventää yritysten välistä keskustelua ja auttaa liiketoiminnan kehittämisessä.”

3. PYÖRÄT NE PYÖRIVÄT KUOPIOON KÄY TIE

Huomenna starttaa toinen Amazing Business Train -junamatka, jonka aiheena on tällä kertaa kehittää valmiita liikeideoita ja toimivia yrityksiä eteenpäin. Tällä kertaa toteutus on kokonaan suomeksi.

Amazing Business Train -matkalla juna kulkee jälleen Hämeenlinnasta Kuopion kautta Ouluun ja takaisin Hämeenlinnaan. Meillä on matkalla mukana yhteensä 13 liikeideaa tai toimivaa yritystä, joiden toimintaa on tarkoitus kehittää kokonaisvaltaisesti. Tulemme tapaamaan ensimmäistä kertaa Nuorten Yrittäjien Voimalan valiokunnan jäseniä Kuopiossa ja toista kertaa Business Kitchenin asiantuntijoita Oulussa.

Meidän roolimme tässä toteutuksessa on hoitaa käytännön järjestelyt ja toimia myös sparraajina junamatkan aikana. Alustavan ohjelman mukaan Risto vetää matkailijoille 8SWOT-työpajan ennen Kuopioon saapumista sekä taloustyöpajaa tullessamme takaisin Oulusta. Lisäksi Risto hoitaa bloggaamisen junamatkan aikana. Eve puolestaan toimii matkanjohtajana, vastaa viestinnästä ja pitää huolen siitä, että matka sujuu ongelmitta. Toivotaan, että matkasta tulee yhtä upea kuin edellisestä!

ABT-RUNO by Teemu Korpi

Pyörät ne pyörivät Kuopioon käy tie.

Kiskotkin Kirskuivat tervehdysen vie.

Kanta-Hämeen hitaat Business Modelia mieltii, Business Modelia mieltii.

BMC:t junan vaunun seinät peitti Amazing Business Trainissä.

Kanavat ja suhteet Kainuuseen lähti, Kainuuseen lähti.

Siilinjärven jälkeen akku väsähti.

Virraton Kalakukko.



SARANA

"Sarana tuo esiin parhaat puolesi raikkaasti, nopeasti ja asiakasta kuunnellen – ammattitaidolla ja intohimolla."

4. KUAPION TORI ON MUAILMAN NAPA

Kuopiossa tapasimme Nuorten Yrittäjien Voimalan valiokunnan jäseniä ja muita paikallisia yrittäjiä verkostoitumisen merkeissä. Tapasimme valiokunnan Snellman Instituutin tiloissa. Aluksi valiokunnan puheenjohtaja Oskari Uotinen kertoi hiukan omista ja valiokunnan taustoista. Hän alusti tapaamistamme hiukan yleisesti, minkä jälkeen esittäydyimme ja kuulumme muutaman paikallisen yrittäjän menestystarinan. Lopuksi junailijat esittivät kysymyksiä Kuopion asiantuntijoille.

Uotinen kertoi toimivansa tällä hetkellä Intosomen yhtenä osakkaana ja työntekijänä. Hän kertoi, että Intosome on yhteisöllisen bisneskehityksen asiantuntijayritys, joka pyrkii auttamaan yrityksiä yhteisöllisten työkalujen käytössä liiketoiminnassa. Uotinen antoi alkaville yrittäjille kolme vinkkiä: "Verkostoidu, ole rohkea ja tunne toimintaympäristösi." Hän nosti esiin etenkin suhtautumisen sidosryhmiin ja heidän suhtautumisensa yritykseen ja yrittäjään itseensä.

Kuulimme myös muotoiluyrittäjä Jenni Rutosen tarinan, minkä jälkeen haastattelin häntä tarkemmin. Myös hän nosti esiin verkostoitumisen merkityksen yritystoiminnassa: "Verkostoidu. Uskalla kysyä ja ottaa kontaktia. Asiakkuuksia voi lähteä rakentamaan ihan pienistä asioista - käyntikortti mukaan ja menoksi!" Hän kertoi itse rohkeasti ottaneensa kontaktia potentiaalisiin asiakkaisiin ja saaneen tätä kautta näkyvyyttä ja uusia asiakkuuksia. Rutonen kertoi, että hänen korujaan on ollut esimerkiksi Linnan juhlassa vuosina 2010 ja 2013. Lisäksi hän osallistui New Yorkin muotiviikoille vuonna 2013.

Junailijat esittivät asiantuntijoille ja yrittäjille etenkin asiakkuuksiin ja arvolupauksiin liittyviä kysymyksiä ja kommentteja. He olivat erityisen kiinnostuneita asiakassegmenteistä ja niiden määrittämisestä. Asiantuntijat nostivat esiin etenkin referenssiasiakkaiden haalimisen, sillä heidän avulla voidaan tavoittaa uusia asiakkaita tehokkaasti sekä puskaradion että muun markkinoinnin välityksellä. Kuopiolaiset yrittäjät nostivat esiin myös prosessikuvaukset etenkin yritystoiminnan "munauksien" osalta. Lisäksi he kannustivat hyödyntämään BMC-työkalua, jonka avulla on mahdollista sekä mallintaa että kehittää liiketoimintaa.



5. KUOPIOSTA OULUUN ON PITKÄ MATKA



MYYNTIPUHE

SOME



PALVELUPAKETTI

VERKOSTOT

Matka Kuopiosta Ouluun oli pitkä ja täynnä tekemistä, mutta kehittäminen sujui kuitenkin hienosti. Tällä osiolla suunniteltiin etenkin asiakkaiden saavuttamiseen käytettyjä kanavia, tulovirtoja, yrittäjien henkilökohtaisia vahvuuksia ja heikkouksia sekä myyntipuheiden pitämistä. Itse toimin laskentatoinen lehtorin apuna tulovirtoja suunniteltaessa. Minut valittiin avustavaksi sparraajaksi työpajaan, sillä olen kartuttanut asiantuntemusta opintojeni aikana sekä sisäisen että ulkoisen laskennan osalta.

Markkinointiasiantuntija Teemu Korven johdolla kaikki pääsivät pohtimaan asiakkaiden saavuttamiseen käytettyjä kanavia, Minna Seppälän ja Merja Vainion avustamana ryhmät suunnittelijat verkostoja ja omia tehtäviään yrityksissä. Markkinoinnin ja verkostojen pohdinnan jälkeen jatkoimme myyntipuheilla Jukka Raitasen ohjaamana ja talousasioilla Ari Sarviharjun ja minun johdolla.

Tulovirtojen osalta mietimme pääsääntöisesti kahden kysymystä: mistä asiakkaat maksavat ja miten asiakkaat maksavat? Pohdimme ryhmittäin etenkin erilaisia mahdollisuuksia laskuttaa asiakkaalta. Esimerkiksi mietimme vuokrausmahdollisuuksia ja mainostilan myymistä ynnä muuta. Itse nostin keskusteluissa esiin ennen kaikkea säännöllisten tulojen roolin, mikä on mielestäni yksi tärkeimmistä yrityksen tulovirroista. Näiden "kiinteiden" tulojen avulla kompensoidaan etenkin kiinteitä kuluja ja voidaan paikata huonojen aikojen tulosta.

Pohdimme muutaman ryhmän kanssa myös palvelupakettien kokoamista ja palvelujen hinnoittelua, mikä on hyvin vaikeaa etenkin projektikohtaisia palveluita tarjoaville yrityksille. Palvelupakettien osalta keskustelimme siitä, että ne on helpompi hinnoitella ja myydä yrityksen näkökulmasta sekä ymmärtää ja ostaa asiakkaiden osalta. Lisäksi pohdimme myös verkkokauppojen asemaa ja niiden kautta tulevia tulovirtoja.

TULOVIRRRAT

VERKKOKAUPPA

6. YHTEISTYÖSSÄ ON VOIMAA

Mukaamme Amazing Business Train -matkalle lähti yhteistyökumppanimme Linnan Kehitys Oy:n yritys-asiamies Timo Kärkkäinen. Hän lähti toteutukseen mukaan sekä sparraamaan yrityksiä että tutustumaan itse toteutukseen oman organisaationsa toiminnan kehittämiseksi.

Kärkkäinen kertoi keskittyvänsä toiminnassaan tavanomaiseen yritysneuvontaan, omistajavaihdoksiin ja maaseutualueiden kehittämiseen. Hänen junamatkan henkilökohtaisena tavoitteenaan oli saada ideoita Hämeenlinnan alueen kehittämiseen, työpaikkojen lisäämiseen ja uusien yritysten syntymiseen.

Kärkkäinen kertoi myös tutustuneensa matkan aikana uusiin sähköisiin työkaluihin yrityskehittämisessä. "Sähköinen maailma ja työkalut tulevat lisääntymään, hankerahoitusta tullaan jatkossa hakemaan aina sähköisesti ja palveluiden tulee olla linjassa sähköisten järjestelmien kanssa. Business Model Canvasia ja videointia voisimme kokeilla myös omassa toiminnassamme", Kärkkäinen pohjaa.



YRITYSASIAMIEN

KOIRAKAHVILA

"Koiranmielinen kahvila, josta saa hyvään asiakaspalveluun käärittyjä herkkuja tassulliselle ja tassuttomille."



"Sähköinen maailma ja työkalut tulevat lisääntymään, hankerahoitusta tullaan jatkossa hakemaan aina sähköisesti ja palveluiden tulee olla linjassa sähköisten järjestelmien kanssa. Business Model Canvasia ja videointia voisimme kokeilla myös omassa toiminnassamme."

7. OPETTAJAOPISKELIJAN MIETTEITÄ MATKASTA

Minna Seppälä työskentelee HAMKin yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutus- ja tutkimuskeskuksen täydennyskoulutuksessa koulutussuunnittelijana pääsääntöisesti aikuisten ammatillisten näyttötutkintojen parissa. Hän kertoi toimivansa hyvin poikke托iminnallisessa ympäristössä.

Minna lähti mukaan junaan sekä sparraamaan ideoita että suorittamaan osaa omista opettajaopinnoistaan. "Junamatka on loistava mahdollisuus yhdistää opiskelu ja saada toteutuksesta opintoihin sopivia suorituksia", Minna kertoi. Hän kertoi suurelta osin työskentelevänsä esimieskoulutuksien kanssa, mutta mainitsi sisältöihin kuuluvan myös esimerkiksi asiakkuuksien suunnittelua ja kehittämistä. Tämän takia junamatkan aiheet sopivat hyvin yhteen myös Minna työtehtävien kanssa.

Amazing Business Train oli Minnan mielestä sekä mielenkiintoinen että rankka kokemus, josta on kuitenkin saanut jotakin vietäväksi kotiin ja omaan perustyöhön. Hänen mielestään oli mukavaa tuoda omia mielipiteitä sparrattavien yritysten avuksi ja opetuksiksi. Hän kertoi tajunneensa junamatkan aikana myös, millaista sisäinen yrittäjyys on ja mitä se vaatii ihmiseltä. Junamatkaa Minna kuvaisi kolmella sanalla: "Huikea, opettavainen ja rankka."

"Junamatka on loistava mahdollisuus yhdistää opiskelu ja saada toteutuksesta opintoihin sopivia suorituksia."

OPETTAJAOPISKELIJA



MOTIVAATIOPUHUJA

"Asiakkaalla on halu muutokseen - tuohon tahdon osua, tarttua ja saada aikaan muutosta. Olisin siis katalyytti muutokseen. Motivointia muutokseen."

8. REFLEKTIOLENKKI

Junamatkan ensimmäinen päivä päättyi Oulun Scandic hotellille, johon asetuimme ennen lyhyttä iltalenkkiä. Iltalenkin aikana pääsimme refleктоimaan kulunutta päivää ja hiukan hengähtämään kehittämistyöltä. Lenkin aikana kävimme rentoa keskustelua hyvinkin sekalaisissa ryhmissä opiskelijoiden ja ohjaajien kesken, keräsimme ensifiliksiä ja kyselimme palautteita.

”Ohjatun” lenkin jälkeen junailijat pääsivät syömään valitsemaansa ravintolaan ja nauttimaan toistensa seurasta. Me kävimme nauttimassa grillipihviä Oulun Amarillossa muutaman muun osallistujan kanssa.



9. PITCHAUSTA JA SPARRAUSTA

Hotelliaamupalan jälkeen suuntasimme viime matkalta tutuksi tulleeseen Business Kitcheniin kuulemaan paikallisia asiantuntijoita. Siellä tapasimme useita oululaisia asiantuntijoita, sparraajia ja yrittäjiä, joiden avustuksella liikeideoita kehiteltiin ja suunniteltiin entisestään. Tapaamisen aloitti Vesa Tuomela lyhyellä puheella junamatkan tavoitteista, mitä seurasi Miia Kempaalan esittely Business Kitchenistä sekä heidän yhteistyökumppaneista. Hän aloitti puheenvuoronsa pitämällä meille aamujumpan ilmakitaroinnin merkeissä.

Kempaala kuvasi Business Kitcheniä avoimeksi yhteisöksi, jonka avulla verkostoidutaan ja luodaan uusia ideoita ja toimintamalleja. Hän kuvasi yhteisöä etenkin sanoilla verkostoituminen, valmennus, kansainväliset kontaktit, tekemällä oppiminen ja pitchaukset. Kempaala kertoi myös, että Business Kitchen tarjoaa yrittäjille ja muille toimijoille avun ja valmennuksen lisäksi esimerkiksi työtiloja.

Business Kitchenin kautta on saatu jo konkreettisia tuloksiakin. Seitsemän yritystä on saanut riskirahoitteista pääomaa toiminnalleen, opintopisteitä on jaettu runsaasti sekä useita toimeksiantoja toteutettu kuluneen kahden vuoden aikana. Kempaala nosti esiin myös useat tapahtumat, joiden järjestämisessä Business Kitchen on ollut mukana. Hän mainitsi esimerkiksi helmikuussa järjestetyn Polar Bear Pitching -tapahtuman, jossa yrittäjät pitivät myyntipuheitaan avannosta käsin. Meidän junailijostamme Juha-Matti Torkkel ja Mika Matilainen osallistuivat kyseiseen tapahtumaan, ja Torkkel löysi tapahtumasta uusia kumppaneita tukemaan omaa liikeideaansa.

Oli mahtavaa kuulla, että idea näiden avantopuheiden pitämiseen idea on lähtenyt meidän viime vuoden ABT-matkastamme. Business Kitchenissä haluttiin luoda yhtä yhteisöllinen ja innovatiivinen tapa löytää ja kehittää uusia liikeideoita, minkä myötä syntyi Polar Bear Pitching.

Kempaalan esittelyn jälkeen junailijat pääsivät kehittämään ideoitaan asiantuntijoiden avustuksella. Tällä kertaa sparraajina oli useita yritysneuvoja, yritysrahoituksen asiantuntijoita ja muutama muu yrittäjähenkilö. Pienryhmätyöskentelyn tuloksena saatiin aikaan paljon keskustelua. Viime keittiövierailulta opittu "kill your darlings" -ajattelu tuli tutuksi myös uusille junailijoille, kun asiantuntijat nostivat esiin liikeideoiden heikkouksia ja kehityskohteita.

Sparrauksen ohella kävimme tutustumassa myös Business Kitchenin yhteydessä toimivaan Oulu Game Labiin, joka on Oulun ammattikorkeakoulun kanssa yhteistyötä tekevä pelikoulutusohjelma. Ohjelmassa koulutetaan pelialan asiantuntijoita ja osajia, kuten graafikoita, koodareita, mallintajia, tuottajia ja pelimarkkinoijia. Tutustuimme tarkemmin heidän toimintatapaansa ja koulutusohjelmarakenteeseensa, minkä yhteydessä tapasimme useita peliopiskelijoita. Mieleen jäivät kaksi keskeneräistä peliä - A Scurry of Squirrels ja Bonnie the Brave - joista saatamme vielä kuulla tulevaisuudessa...



BUSINESS KITCHEN

OULU GAME LAB



10. "BUSINESS KITCHEN OLI PARASTA MATKASSA"

Amazing Business Train -toteutukseen osallistuneet Jenni Saksa ja Karoliina Lundahl toimivat muotoilijoina Venture Mill -osuuskunnan kautta. He valmistuvat molemmat HAMKin muotoilun koulutusohjelmasta vuonna 2014 ja toimivat nimellä Walla Design. Heidän palveluihinsa kuuluu esimerkiksi artistien ja julkisuudenhenkilöiden imagon rakentaminen ja oman vaatemalliston tuottaminen.

Jenni ja Karoliina lähtivät mukaan junailemaan kehittämäänsä omaa ideaansa ja saadakseen konkretia omalle toiminnalleen. Etenkin laskelmien suhteen nuorilla yrittäjillä oli ollut ongelmia ennen junamatkaa. He kertoivatkin saaneensa junamatkan aikana paljon apua etenkin juuri laskelmien tekemiseen, mutta myös muihin liiketoiminnan osa-alueisiin.

"Parasta on ollut Business Kitchenin asiantuntijoiden tapaaminen Oulussa, saadut vinkit ja matkan aikana tehdyt harjoitukset", Jenni ja Karoliina kertovat. Välillä asioita tuli kuitenkin opittua ehkä turhankin paljon lyhyessä ajassa, sillä opiskelu junamatkalla oli hyvin intensiivistä.



WALLA DESIGN
"Unique Nordic forms with Finnish design values."



"Parasta on ollut Business Kitchenin asiantuntijoiden tapaaminen Oulussa, saadut vinkit ja matkan aikana tehdyt harjoitukset."

11. ABT ON ASKEL ETEENPÄIN



TABLEDOM

"Tabledom tuo pöytään lauta-, kortti-, miniatyyri- sekä roolipelaajille tehdyn sovelluksen, jonka avulla pelaajien, ryhmien sekä tapahtumien etsiminen ja luominen on helppoa sekä nopeaa"

Juha-Matti Torkkel, joka opiskelee kone- ja tuotantotekniikkaa HAMKin aikuispuolella, osallistui Amazing Business Train -toteutukseen kehittääkseen Tabledom-ideaansa. Ideana on tarjota verkopohjainen alusta esimerkiksi roolipeleistä ja miniatyyreista kiinnostuneille. Sovelluksen avulla pelaajat voivat mm. löytää peliseuraa lähialueilta. Juha-Matti sai Business Kitchen -tapaamisemme aikana sovittua yhteistyökuvioista Codematen Janne Salmen kanssa. He tapasivat ensimmäisen kerran Polar Bear Pitching -tapahtumassa Oulussa viime helmikuussa.

Tabledomin alfaversion julkaistaan kesällä 2014. Koodauksesta vastaa Codemate, kun taas Juha-Matti toimii projektin ohjaajana. Juha-Matin tavoitteena on tehdä sovelluksesta myös kansainvälisille markkinoille sopiva versio. Alfaversion avulla pyritään herättämään rahoittajien kiinnostus käyttäjäkokemusten ja palautteen myötä.

Juha-Matti oli miettinyt liikeideaa useaan otteeseen, mutta päätenyt kuitenkin jättämään idean taka-alalle. Eräissä jalkapallotreeneissa hän kuitenkin huomasi, että idealle olisi kysyntää ja päätti lähteä kehittämään ideaa pidemmälle. "Yhteistyö tuo tehokkuutta, kun mukana on ammattitaitoinen firma, joka tekee pohjatyön kunnolla. Kaikkea kun ei kannata tehdä itse", Juha-Matti pohtii.

"Yhteistyö on tehokkuutta, kun mukana on ammattitaitoinen firma, joka tekee pohjatyön kunnolla. Kaikkea kun ei kannata tehdä itse."



ART VÄISÄNEN

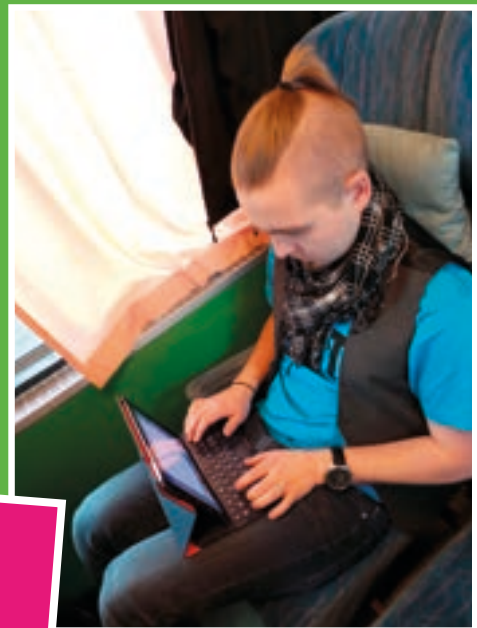
"Providing quality shirts with pure visual world and brand vision."

12. VIRTUAALISUUS TUO UUDEN ULOTTUVUUDEN OPPIMISEEN

Junamatkalla ei ole mukana vain noin kolmikymmenhenkinen osallistujajoukko vaan mukana on mm. Amazing Business Trainin Facebook-ryhmän kautta osallistujien lisäksi 40 muuta ihmistä: joukossa on yritysparraajia, yhteistyökumppaneita, enkelisijoittajia, tuoreita sekä kokeneita yrittäjiä ja muita kiinnostuneita. Junassa mukana olevilla opiskelijoilla on mahdollisuus kysyä junamatkan aikana virtuaalisesti näiltä henkilöiltä vinkkejä, neuvoja ja kehitysehdotuksia tai he voivat luoda verkostoja ja hankkia myös potentiaalisia asiakkaita.

Sosiaalinen media on vahvasti mukana myös junatyöskentelyssä. Junamatkan aikana tehdyt pitchaukset, arvolupaukset sekä muut tuotokset jaetaan Facebookin kautta muille kommenttikierrokselle. Amazing Business Train on Facebookissa suljettuna ryhmänä, jotta opiskelijoiden liikeideoiden perimmäiset salaisuudet eivät lähtisi leviämään. Medialle, yhteistyökumppaneille sekä muille kiinnostuneille jaoinme tietoa myös Twitterin ja Instagramin kautta tunnisteella #ABT2014. Näiden kanavien kautta tiedotimme matkan eri vaiheista, avasimme hieman opiskelijoiden liikeideoita, julkaisimme mediasisältöä sekä viritimme keskustelua molempien kanavien tyyliin sopivilla sisällöillä. Amazing Business Train -junamatkan nuorin sparraaja, ABT-alumni Risto Järvinen, kirjoitti junamatkan aikana myös blogia liikeideoiden kehittelyn etenemisestä sekä matkan eri vaiheista. Blogitekstit toimivatkin tämän Amazing Business Train -junamatkan päiväkirjan pohjana.

Haasteina sosiaalisen median ja virtuaalisten toimintamallien hyödyntämisessä junamatkan aikana oli verkkoyhteyksien toimimattomuus joillakin kohdilla reittiä sekä sähköpistokepaikkojen vähäisyys pikajunissa. Tavoitteenamme oli tuottaa runsaasti materiaalia eri kanaviin: tuloksena yli 80 twiittiä sekä Instagram-materiaalia yhden matkan aikana.



DIGINIDE

"Tarjoamme räätälöityjä tietokone-ohjelmistoja eri alojen tarpeisiin tehostamaan ja helpottamaan yrityksen ja sen työntekijöiden työtä."

13. VIIMEINEN ETAPPI KOKOAA MATKAN YHTEEN



Junamatkan viimeisellä etapilla Oulusta Tampereelle ryhmät pääsivät pohtimaan toimintansa kulurakenteita ja suunnittelemaan hinnoitteluaan vielä uudemman kerran. Toimin loppumatkan ajan laskennan lehtorini apuna sparraamassa ryhmiä heidän excel-hirvityksiensä kanssa. Pohdimme toiminnan kokonaiskustannuksia ja lajittelimme kuluja muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin.

Kulurakenteiden tulkinan lisäksi ryhmät valmistelivat alustavat myyntipuheet, jotka lopulta julkaistiin Amazing Business Train -facebookryhmässä. Kaikkien ryhmien lyhyet pitchaukset sujuivat hyvin, mutta parannettavaa on vielä. Onneksi järjestimme kaksi harjoituskertaa ennen lopullista pitchausta Visamäki Pitching -tapahtumassa toukokuun lopulla.

Junamatkan aikana tuli sparrattua kaikkia yrityksiä jonkin verran, mutta osa ideoista nousi ylitse muiden. Mielestäni Walla Design sai ehkä eniten irti koko toteutuksesta aina laskelmista muuhun liiketoiminnan suunnitteluun ja mallintamiseen. Lisäksi Coetus-osuuskunnan liikeideat saivat selkeää konkretia toiminnalleen useiden kehitystehtävien kautta. Etenkin osuuskunnan saunapaljuideaan saatiin uutta potkua, mikä näkyi ennen kaikkea myyntipuheessa! Hienointa matkassa oli minusta se, että Tabledom-idea sai sovittua yhteistyökuvioista Oulun tapaamisen aikana. Myös muut yritykset selvisivät hyvin matkasta, ja toivotaan, että Visamäki Pitching -tapahtumassa nähdään entistä houkuttelevampia myyntipuheita!



MULLISTAVA MATKAPUHELIN
"Muoto - Mukavuus - Liike"

AGROPIT OSK
"Polttopuupalvelua"

14. VAHVISTUSTA BISNEKSEEN

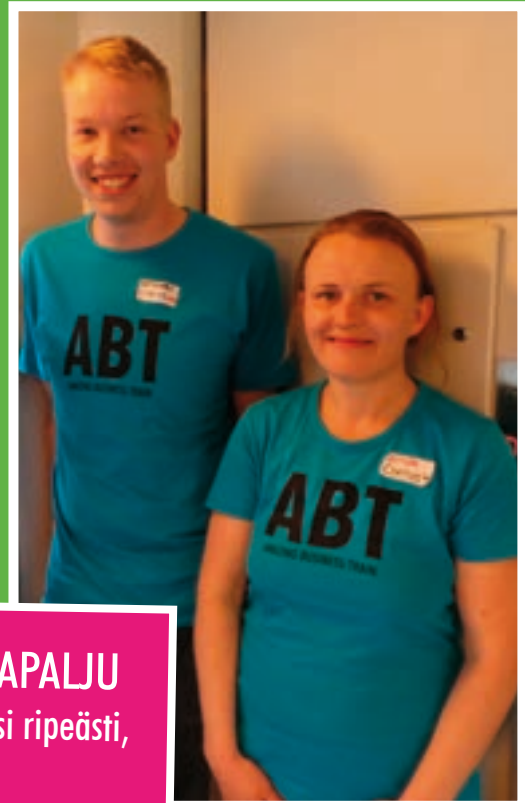
COETUS: SOSIAALIPALVELUT

"Yhteistyötä on lisättävä maaseudun ja kaupunkien välillä – Coetus-osuuskunta on aktiivinen kuluttajien, tuottajien ja yhteisöllisyyden lisääjä, joka haluaa kehittää Suomen maaseutua"

HAMKin opiskelijaosuuskunta Coetuksen kautta työskentelevät Linda, Oskari ja Niklas tuottavat osuuskunnan kautta monenlaisia palveluita saunapaljun vuokraamisesta maaseudun markkinointi- sekä sosiaalipalveluihin asti.

Coetuslaiset lähtivät mukaan saadakseen "vahvistusta bisnekseen". Heillä on ollut toimintaa jo jonkin aikaa, mutta ideoita oli hyvä kehittää eteenpäin ja saada toiminnalle asiantuntijatukea. Junamatkasta heille jäi käteen esimerkiksi uusia talouslaskelmia, tietoa rahoitusmahdollisuuksista ja asiakkuuksista.

Coetuslaisten mielestä junamatkan haastavimpana asiana olivat rajalliset tilat ja se, että koko matka tehtiin saman ryhmän kanssa yhteistyötä. Hyvinä puolina he nostivat esiin innovatiivisuuden ja erilaisuuden opintokokonaisuuden järjestämisessä. Parasta matkassa oli saatu tuki sekä asiantuntijoilta että muilta ryhmiltä ja uusien ihmisten tapaaminen.



COETUS: MARKKINOINTIPALVELUT JA SAUNAPALJU

"Keksi yrityksesi todellinen arvo - näkyvyyttä tuotteillesi ripeästi, vaivattomasti, kuluttajan lähellesi tuoden."

15. VISAMÄKI PITCHING - TOTUUDEN HETKI

Visamäki Pitching -tapahtumassa junamatkailijat – ja muutama muukin – pääsivät näyttämään taitonsa ja kertomaan liikeideoidensa salat tarkoin valitulle tuomaristolle. Tapahtuma järjestettiin yhteistyössä Hämeen Yrittäjien ja Vanaja Capitalin kanssa, ja se toimi Amazing Business Train -toteutuksen päätöstilaisuutena.

Tapahtuman tuomaristoon kuuluivat Mika Uusi-Pietilä (East Wings Oy), Tommi Vekka (Skapat Energia Oy), Jere Putkisaari (Hämeenlinnan yrittäjät ry), Juha Jekunen (Vanaja Capital Oy) ja Timo Liukko (First Round Oy). Kaikki tuomarit olivat todella ammattitaitoisia ja heidän kommenttejaan oli ilo kuunnella. Itse olinkin Putkisaaren ja Liukon tavannut aikaisemmin First Round Oy:n järjestämissä tapahtumissa ja Tuoreen Yrittäjien aamukahvit -tapahtumissa kuluneen kevään aikana.

Kaikki junailijat eivät päässeet osallistumaan tapahtumaan, mutta saimme onneksi junamatkan ulkopuolisia osanottajia mukaan tapahtumaan. Näistä esimerkkinä Droppi Veripalvelu, joka voitti arvonnasta HAMKin Työelämän lähipalveluiden 500 euron arvoisen kehittämisetelin. Puolestaan Juha-Matti Torkkel valittiin tuomariston toimesta pitchaamaan uudemman kerran rahoittajille Hämeen Yrittäjien Ilveksen kita -tapahtumaan 4.9.2014.



16. LINKKEJÄ

OPIKKELIJOIDEN LIIKEIDEOITA

www.agropit.com
www.coetus.fi
www.facebook.com/devlclothng
www.facebook.com/mainossarana
www.siltanensandberg.fi
www.tabledom.com

MATKAN YHTEISTYÖTAHOJA

www.businesskitchen.fi
www.oulugamelab.net
www.intosome.fi
www.jennirutonen.com
www.yrittajat.fi/fi-FI/savonyrittajat/nyv
www.ristollaonasiaa.blogspot.fi

HANKKEEN TOTEUTTAJAT

www.hamk.fi
www.linnan.fi
www.hyvinkaa-riihimaki.uusyrityskeskus.fi





Työelämän lähipalvelut

Opiskelijavoimaa työelämään sekä osaamista kehittämiseen.

Ota yhteyttä:

- Yhteydenottolomakkeella: www.hamk.fi/tyoelamalle
- Facebookin kautta: www.facebook.com/tyoelamalle
- Sähköpostitse: palvelut@hamk.fi

Tai soita:

- Sari Hanka, työelämäpalvelupäällikkö, (03) 646 3417
- Jukka Raitanen, työelämäpalvelukoordinaattori, (03) 646 6666
- Eveliina Toivonen, työelämäpalvelukoordinaattori, (03) 646 4361



www.hamk.fi

Työelämän
LÄHIPALVELUT

HAMK
HÄMEEN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES