



# KOSEK – yrityksesi kumppani kaikissa käänteissä

Kokkolanseudun Kehitys Oy, KOSEK on Kokkolan kaupungin ja Perhon kunnan omistama alueellinen kehitysyhtiö.

KOSEK palvelee yrityksiä kaikissa sen vaiheissa perustamisesta kasvuun ja kansainvälistymiseen, sekä mahdolliseen omistajanvaihdokseen saakka.

Palvelumme ovat maksuttomia kaikille Kokkolan ja Perhon alueella toimiville yrityksille.

# KOSEK:n rooli yrittäjän tukena

**KOSEK toimii yrittäjän sparrauskumppanina eri vaiheissa:**

- liiketoiminnan kehittämisessä,
- kasvun suunnittelussa,
- rahoituksen valmistelussa,
- verkostojen löytämisessä,
- ja oikeiden asiantuntijoiden kokoamisessa saman pöydän ääreen.

KOSEK:n vahvuus on erityisesti siinä, että yrittäjän ei tarvitse selvittää kaikkea yksin.

Joskus tärkein asia ei ole valmis vastaus vaan oikeat kysymykset. Meidän tehtävänä on esittää kysymyksiä.



**KOSEK**

# Liiketoiminnan strateginen kirkastaminen

**KOSEK** puheenvuorossa käsitellään yrityksen liiketoiminnan strategista kirkastamista: mitä yrityksessä ollaan kehittämässä, miksi kehittäminen on ajankohtaista juuri nyt sekä miten yrityksen kasvupolkua ja tavoitteita kannattaa kuvata uskottavasti ja johdonmukaisesti osana liiketoiminnan suunnittelua ja rahoituksen valmistelua.



**Sari Yli-Hukka**

Yrityskehittäjä ja vastuullisen liiketoiminnan kehittämisen asiantuntija

KTM, Kauppatieteiden maisteri, liiketoiminnan kehittäminen ja johtaminen



**KOSEK**

# Liiketoiminnan kirkastaminen kasvun pohjaksi 1

**Arjen keskellä fokus helposti katoaa.**

Päivät täyttyvät kiireellisistä asioista.  
Kaikkea pitäisi kehittää samaan aikaan.  
Ideota ja mahdollisuuksia on paljon.  
Päätöksiä tehdään nopeasti arjen keskellä.

→ **Mutta mikä oikeasti vie yritystä eteenpäin?**

Yrityksen kehittämisessä tärkeintä on usein fokuksen kirkastaminen:

- mitä tavoitellaan,
- mikä on olennaista juuri nyt,
- ja mihin rajalliset resurssit kannattaa käyttää?

Tästä syystä yrityksen nykytilan, tavoitteiden ja toimintaympäristön jäsentäminen on tärkeää > kaiken kasvun pohjaksi



**KOSEK**

# Liiketoiminnan kirkastaminen kasvun pohjaksi 2

Yrityksen kasvu ei ala rahoituksesta.

**Se alkaa siitä, että yrittäjä pystyy sanoittamaan:**

- Missä yritys on nyt?
- Mitä ollaan kehittämässä?
- Miksi kehittäminen on tärkeää juuri nyt, ja millaista kasvua tavoitellaan?
- Mitä toimenpiteitä tehdään?

Kun nämä asiat ovat kirkkaana, myös liiketoimintasuunnitelma ja kasvusuunnitelma, rahoitushakemukset ja yhteistyökumppanuudet rakentuvat huomattavasti vahvemmalle pohjalle.



**KOSEK**

# Liiketoiminnan kirkastaminen kasvun pohjaksi 3

## Mitä liiketoiminnan kirkastaminen käytännössä tarkoittaa?

Monella yrittäjällä on vahva osaaminen, hyvä palvelu /tuote ja paljon käytännön kokemusta.

Haasteena ei usein ole tekeminen vaan sen sanoittaminen ja oman nykytilan sekä kehittämiskohteiden tunnistaminen ja strategian asettaminen, millä toimenpiteillä kehittämistä lähdetään viemään eteenpäin.

## **KOSEK**in näkökulmasta tärkeää on pysähtyä pohtimaan:

1. Yrityksen nykytila
2. Kehittämistarpeet
3. Tavoitteet
4. Toimintaympäristön muutokset (riskit)



**KOSEK**

# 1. Yrityksen nykytila

- Missä olemme tällä hetkellä?
- Mikä toimii hyvin?
- Mitkä ovat liiketoiminnan toiminnan / menestymisen / kasvun pullonkaulat?
- Mihin yrittäjän aika ja resurssit kuluvat?



## 2. Kehittämistarpeet

- Mitä pitäisi uudistaa, selkeyttää tai kasvattaa?
- Onko kyse palveluiden kehittämisestä, myynnistä, digitaalisuudesta, tuotteistamisesta tai esimerkiksi omasta ajankäytöstä?



# 3. Tavoitteet

- Mitä kohti yritys on menossa?
- Millainen yritys halutaan olla 1–3 vuoden päästä?
- Mitä kasvu tarkoittaa juuri tässä yrityksessä?

Kasvu ei aina tarkoita suurta henkilöstömäärää tai kansainvälistymistä.

## Se voi tarkoittaa myös:

- parempaa kannattavuutta,
- selkeämpää asiakaskuntaa,
- toimivampia prosesseja,
- tai yrittäjän omaa jaksamista tukevampaa liiketoimintaa



# 4. Toimintaympäristön muutokset

- Mitkä muutokset vaikuttavat yrityksen toimintaan juuri nyt?
- Miten asiakkaiden tarpeet, kilpailu tai markkina ovat muuttumassa?
- Millaisia uusia vaatimuksia tai mahdollisuuksia toimintaympäristö tuo?
- Miten yritys pystyy ennakoimaan muutoksia eikä vain reagoimaan niihin?

**Yrityksen kehittäminen ei tapahdu irrallaan ympäröivästä maailmasta. Siksi on tärkeää tunnistaa myös toimintaympäristön muutoksia, kuten:**

- digitalisaatio,
- Vastuullisuusvaatimukset ja muuttuva ilmasto,
- asiakkaiden muuttuvat odotukset,
- kustannus- ja työvoimamuutokset,
- sekä markkinoiden epävarmuus ja nopeat muutokset.

Kasvus suunnan suunnittelu on samalla myös kykyä tunnistaa, mihin suuntaan toimintaympäristö on liikkumassa — ja miten yritys voi löytää siinä oman paikkansa.



# Liiketoimintasuunnitelma ei ole vain rahoittajia varten

Usein liiketoimintasuunnitelma nähdään dokumenttina, joka tehdään vain rahoittajia varten.

## **Hyvä liiketoimintasuunnitelma kertoo selkeästi:**

- mitä tehdään, miksi tehdään ja miten yritys etenee seuraavaan vaiheeseen

## **Todellisuudessa liiketoimintasuunnitelman tärkein tehtävä on auttaa yrittäjää itseään**

- jäsentämään ajatuksia,
- tekemään päätöksiä,
- tunnistamaan mahdollisuuksia ja riskejä,
- ja rakentamaan uskottava kasvusuunta.

## **Hyvä liiketoimintasuunnitelma kertoo**

- mitä yritys tekee,
- kenelle,
- miten se erottuu,
- miten liiketoiminta kehittyy,
- ja miksi yrityksellä on realistiset mahdollisuudet onnistua.



**KOSEK**

# Liiketoiminnan kehittäminen työkalujen avulla

**1. Lähtötilakartoitus** on työkalu, jonka avulla yrittäjä voi muodostaa kokonaiskuvan lähtökohdistaan ennen liiketoiminnan suunnittelun tai kehittämisen varsinaista käynnistämistä. Sen tarkoituksena on auttaa tunnistamaan omia valmiuksia, arvioimaan liikeideaa ja asettamaan suuntaa jatkokehittämiselle.

**2. Liiketoimintakanvaasi** (Business Model Canvas) auttaa yrityksiä hahmottamaan ja suunnittelemaan liiketoimintamallinsa keskeiset osatekijät selkeällä ja visuaalisella tavalla. Sen osa-alueesta auttavat yrityksiä ymmärtämään, kuinka ne luovat, toimittavat arvoa asiakkailleen.

**3. Strategiakartta** on visuaalinen työkalu, jonka avulla voidaan hahmottaa, miten yrityksen keskeiset tavoitteet saavutetaan. Se auttaa tunnistamaan, mitkä asiat täytyy onnistua, missä järjestyksessä, ja millaisia toimenpiteitä se vaatii. Työkalu rakentuu syy-seuraussuhteille: jos haluamme X:n, meidän on ensin tehtävä A, B ja C.

[https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/898477/Liiketoiminnan\\_kehittamisen\\_tyokirja.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/898477/Liiketoiminnan_kehittamisen_tyokirja.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[Kestävän liiketoiminnan kehittämisen työkalusarja - Centria](#)



**KOSEK**

## 2. Lähtötilakartoitus: mistä liikkeelle?

Lähtötilakartoitus on työkalu, jonka avulla yrittäjä voi muodostaa kokonaiskuvan lähtökohdistaan ennen liiketoiminnan suunnittelun tai kehittämisen varsinaista käynnistämistä. Sen tarkoituksena on auttaa tunnistamaan omia valmiuksia, arvioimaan liikeideaa ja asettamaan suuntaa jatkokehittämiseksi.

### Työkalu tarjoaa rakenteen, jonka avulla tarkastellaan:

- Yrittäjän osaamista ja kokemusta
- Liikeidean ydintä
- Asiakas- ja markkinaymmärrystä
- Resursseja ja rahoitusta
- Näkyvissä olevia riskejä
- Tavoitteita, joita yrittäjä asettaa

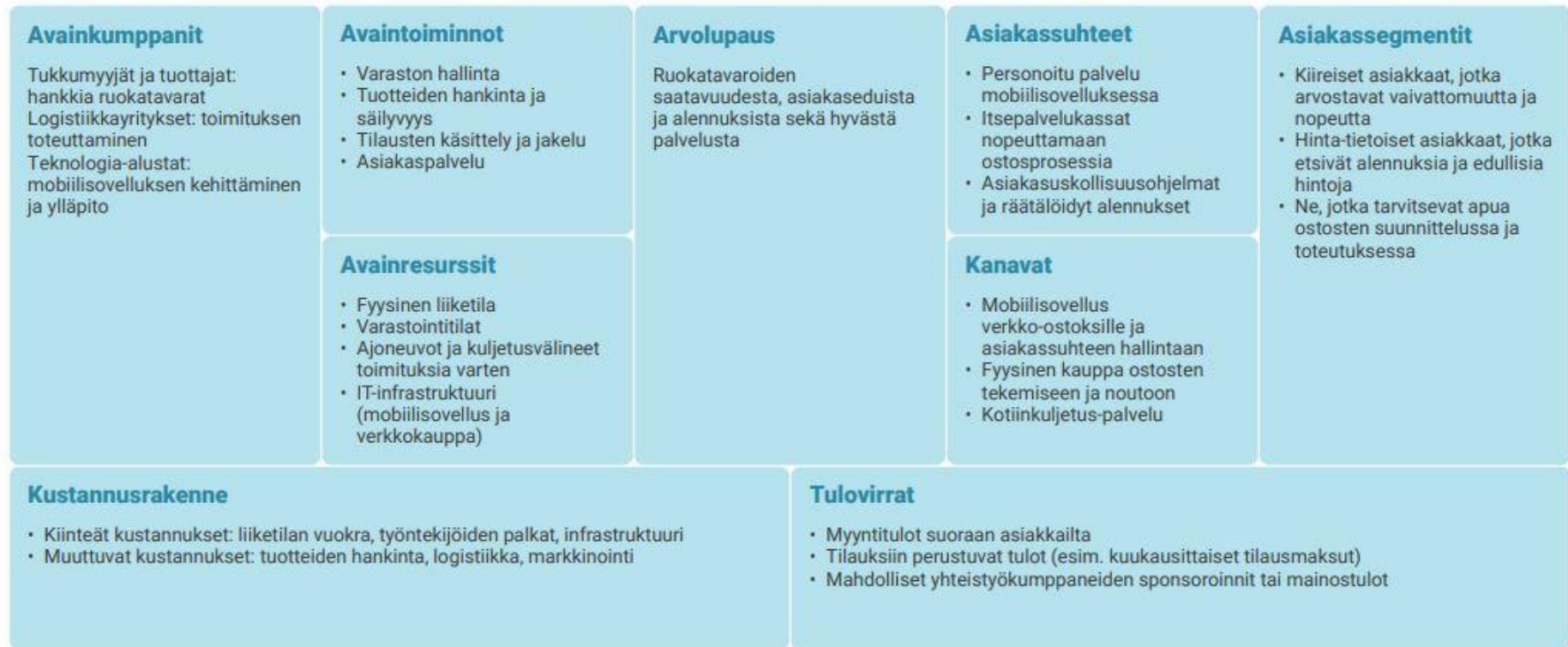
Lähtötilakartoitus toimii erityisesti tilanteessa, jossa liikeidea on vasta hahmottumassa. Se auttaa arvioimaan idean realistisuutta ja toimii perustana myöhemmille työkaluille, kuten liiketoimintamallin (BMC) tai arvolupauksen jäsentämiselle.

### Miksi lähtötilakartoitus on tärkeä?

- **Kiintopiste ja vertailukohta:** Kartoitus antaa kiintopisteen, josta liikkeelle lähdetään. Se auttaa havainnoimaan muutoksia ajatuksissa ja niiden kehittymistä matkan varrella.
- **Ensimmäinen järkevyytarkastelu:** Kirjoittamalla tilanne auki voi testata sen mielekkyyttä – sekä itse että muiden kanssa. Palautteen kautta syntyy uusia oivalluksia.
- **Itsereflektio:** Työkalu auttaa tunnistamaan omia vahvuuksia ja kehityskohteita suhteessa liikeideaan. Se voi ohjata esimerkiksi osaamisen vahvistamiseen tai verkostojen hakemiseen.
- **Riskien tunnistaminen:** Kartoitus nostaa esiin epävarmuuksia ja riskejä, joihin voi varautua ajoissa.
- **Tuki päätöksenteolle:** Antaa selkeämmän pohjan arvioida, kannattaako ideaa jatkaa, muokata vai hylätä.



[https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/898477/Liiketoiminnan\\_kehittamisen\\_tyokirja.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/898477/Liiketoiminnan_kehittamisen_tyokirja.pdf?sequence=1&isAllowed=y)



# Strategiakartan rakentaminen vaiheittain

## 1. Aseta päätavoite

Määrittele, mikä on yrityksen tai kehityshankkeen keskeinen tavoite.

Esimerkiksi: "Kassavirran vakaus 12 kk sisällä" tai "Asiakasmäärän tuplaaminen kahdessa vuodessa".

## 2. Tunnista kriittiset osa-alueet ("must win")

Nämä ovat asioita, joiden täytyy onnistua, jotta päätavoite voi toteutua.

Esimerkiksi:

1. Rahoituksen varmistaminen
2. Asiakashankinta ja sitouttaminen
3. Tuotteen/palvelun kehitys
4. Talouden hallinta

## 3. Muodosta syy-seurauspolku

Pohdi, mikä johtaa mihinkin. Esimerkiksi: -> markkinoinnin kohdentaminen

-> asiakashankinta -> liikevaihdon kasvu

## 4. Rakenna etenemishierarkia

Aseta asiat loogiseen järjestykseen. Mitä on tehtävä ensin, jotta seuraava vaihe on mahdollinen?

## 5. Aseta konkreettiset toimenpiteet ja välitavoitteet

Pilko kriittiset osa-alueet tehtäviksi. Esimerkiksi rahoituksen varmistaminen voi tarkoittaa:

1. Rahoituslähteiden kartoitus
2. Hakemusten valmistelu
3. Neuvottelut sijoittajien kanssa

## Strategiakartta ei ole kiveen hakattu

On tärkeää ymmärtää, että strategiakartta ei ole staattinen suunnitelma.

Tilanteet muuttuvat, markkina elää, ja joskus hyvinkin oletus osoittautuu virheelliseksi. Strategiakarttaan kannattaa palata ja tarkistaa, ovatko valitut tavoitteet ja toimenpiteet edelleen ajankohtaisia.



[https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/898477/Liiketoiminnan\\_kehittamisen\\_tyokirja.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/898477/Liiketoiminnan_kehittamisen_tyokirja.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

# Uskottava ja johdonmukainen kasvupolku

## Hyvä liiketoiminnan kehittämissuunnitelma kertoo:

- mitä ollaan kehittämässä
- miksi kehittäminen on tärkeää juuri nyt
- mitä tavoitteita kehittämisellä tavoitellaan
- miten tavoitteisiin aiotaan päästä käytännössä

## Rahoittajan ja yhteistyökumppanin näkökulmasta tärkeää on:

- selkeä suunta
- realistiset tavoitteet
- perustellut kehittämistoimenpiteet
- ymmärrys toimintaympäristön muutoksista
- konkreettinen etenemispolku

## Kasvupolku on uskottava, kun:

- tavoitteet tukevat yrityksen nykytilaa
- kehittämistoimet ovat johdonmukaisia
- yritys tunnistaa resurssinsa ja osaamisensa
- kasvulle löytyy selkeä tarve tai mahdollisuus



# Ota yhteyttä matalalla kynnyksellä!



**Sami Viljanen**

Yrityskehittäjä, uusyritysneuvonta

044 7809 900

[sami.viljanen@kosek.fi](mailto:sami.viljanen@kosek.fi)



**Anastassia Häggblom**

Yrityskehittäjä, uusyritysneuvonta

040 7216 328

[anastassia.haggblom@kosek.fi](mailto:anastassia.haggblom@kosek.fi)



**Anne Koskinen**

Yrityskehittäjä, uusyritysneuvonta, Perho

044 7809 241

[anne.koskinen@kosek.fi](mailto:anne.koskinen@kosek.fi)



**Pekka Pohjola**  
Yrityskehittäjä  
0400 967 606  
[pekka.pohjola@kosek.fi](mailto:pekka.pohjola@kosek.fi)



**Matthew Mendy**  
Yrityskehittäjä  
050 4785 271  
[matthew.mendy@kosek.fi](mailto:matthew.mendy@kosek.fi)



**Sari Yli-Hukka**  
Yrittäjäyyskasvatuksen asiantuntija,  
Keski-Pohjanmaan  
vastuullisuuskumppanit-hankkeen  
projektipäällikkö, yrityskehittäjä  
040 6712 366  
[sari.yli-hukka@kosek.fi](mailto:sari.yli-hukka@kosek.fi)



**Esa Virtanen**  
Yrityskehittäjä  
040 7545 277  
[esa.virtanen@kosek.fi](mailto:esa.virtanen@kosek.fi)

# Hankkeet



**Julia Vaahtera**

Kokkola Material Week  
tapahtumatuottaja

050 3017 171

[julia.vaahtera@kosek.fi](mailto:julia.vaahtera@kosek.fi)



**Arja Haikola**

Projektipäällikkö, Kestävän  
pyörämatkailun Kokkola –hanke

040 7166 483

[arja.haikola@kosek.fi](mailto:arja.haikola@kosek.fi)

# Hallinto



**Timo Lahtinen**  
Toimitusjohtaja  
050 4207 722  
[timo.lahtinen@kosek.fi](mailto:timo.lahtinen@kosek.fi)



**Johanna Haikola**  
Viestintäkoordinaattori  
044 7809 094  
[johanna.haikola@kosek.fi](mailto:johanna.haikola@kosek.fi)

# Yhteystiedot

## Kokkola

Kauppatori 5  
67100 Kokkola

Puh: (06) 824 3400 tai 050 543 7492

[info@kosek.fi](mailto:info@kosek.fi)  
[www.kosek.fi](http://www.kosek.fi)



KokkolanseudunKehitys



KOSEK – Kokkolanseudun Kehitys Oy



kosek\_kokkola



## Perho

Keskustie 2  
6990 Perho