

Tunnista asiakkaasi ja markkinamahdollisuudet

Kokeile ja kehity – uusia mahdollisuuksia maatilalle

7.1.2026

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama

Kokeile ja Kehity – uusia mahdollisuuksia maatilalle

- Toteuttajana Suomen Yrittäjäopisto Leader Aisaparin alueella.
- Hankkeen tavoite: aktivoida maatilayrittäjiä hyödyntämään maatalouden kokeilutukea ja kehittämään uutta liiketoimintaa
- Webinaarit, työpajat, virtuaalitapaamiset, yritysvierailut ja podcastit
- Tuloksena avoimesti jaettava materiaali ja uudet kokeilut.

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama



Maatalouden kokeilutuki – mitä, kenelle ja miten?

- **Kenelle:** maatilat, yritykset, osuuskunnat (ei rajoitu vain tiloihin)
- **Mitä:** rahoitusta uutuusarvoa sisältäviin kokeiluihin
 - esim. uudet tuotantomenetelmät, tuotteet, markkinakanavat, eläintenpidon ratkaisut
- **Mihin voi käyttää:** vuokrat, tarvikkeet, matkat, koulutus/asiantuntija, pienet kokeiluhankinnat
- **Ei voi käyttää:** eläinten hankintaan tai jo olemassa olevan toiminnan jatkamiseen
- **Tuen määrä:** 2 500 €, 5 000 € tai 7 500 € (kertakorvaus, max 7 500 € kaudella)
- **Kesto:** enintään 3 vuotta
- **Hakeminen:** Leader-ryhmän kautta, haku Hyrrä-palvelussa

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama



Asiakasymmärrys – tämän webinaarin tavoite

Webinaarisarjan eteneminen:

1. Liikeidea
- 2. Asiakasymmärrys**
3. Taloudellinen suunnittelu
4. Markkinointi ja brändäys

Tämän osion tavoite on auttaa sinua:

- Rajaamaan ideasi oikealle kohderyhmälle
- Arvioimaan, onko ideallesi todellista kysyntää
- Valmistautumaan kannattavuuden arviointiin

Hyvä kokeilu perustuu tarpeeseen – ei oletukseen

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama



Kenelle tämä kokeilu on?

- Asiakas voi olla:
 - Kuluttaja
 - Tukku tai jälleenmyyjä
 - Ravintola
 - Toinen maatila (urakointi)
 - Yhteistyökumppani
- Jos kehität viljelymenetelmää:
 - Kenelle tarjoat palvelua
 - Mikä markkina maksaa palvelusta tai tuotteesta
- Selkeä kohderyhmä helpottaa
 - Kokeilun suunnittelua
 - Hinnan määrittelyä
 - Kannattavuuden arviointia

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama



Mitä arvoa idea tuottaa?

- Kysy:
 - Mitä ongelmaa ratkaisen?
 - Mitä hyötyä asiakas saa?
- Arvo voi olla esimerkiksi:
 - Säästetty aika
 - Parempi laatu
 - Toimitusvarmuus
 - Kustannustehokkuus
 - Vastuullisuus
 - Helppous
- Jos kehität tuotantoa:
 - Onko tällä arvoa markkinoilla

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama



Miten varmistat oletuksesi?

- Älä perusta päätöksiä oletuksiin.
- Voit:
 - Keskustella potentiaalisten asiakkaiden kanssa
 - Kysyä nykyisiltä asiakkailta
 - Testata pienessä mittakaavassa
- Tavoitteena hankkia riittävä varmistus ennen investointia.

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama



Asiakasymmärrys osana kokeilua

- Hyvä kokeilu:
 - On rajattu
 - Kohdistuu selkeään asiakasryhmään
 - Tuottaa tietoa kysynnästä
- Keskeinen kysymys:
 - Onko idealle todellista maksuhalukkuutta?

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama



Mitä seuraavaksi?

- Kun tiedät:
 - Kenelle myyt
 - Mitä arvoa tuotat
 - Onko tuotteelle kysyntää ja millä hinnalla
- Voit siirtyä arvioimaan → Onko kokeilusi taloudellisesti kannattavaa?
- Seuraava webinaari käsittelee taloudellista suunnittelua.

Kokeile ja kehity
– uusia mahdollisuuksia maatilalle

 Suomen
Yrittäjäopisto

 LEADER
Aisapari



Euroopan unionin
osarahoittama

