

Erja Mellblom

ETELÄ-SAVON
KÄSITYÖYRITYSTEN
KEHITTÄMISTARPEET JA
NIIDEN HANKKEISTUS

Opinnäytetyö
Palveluliiketoiminnan koulutusohjelma
YAMK


Huhtikuu 2011




MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

KUVAILULEHTI

 <p>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU Mikkeli University of Applied Sciences</p>	<p>Opinnäytetyön päivämäärä</p> <p>6.5.2011</p>	
<p>Tekijä(t) Erja Mellblom</p>	<p>Koulutusohjelma ja suuntautuminen Palveluliiketoiminnan koulutusohjelma Restonomi (Ylempi AMK)</p>	
<p>Nimeke</p> <p>Etelä-Savon käsityöyritysten kehittämistarpeet ja niiden hankkeistus</p>		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän työn tavoitteena oli löytää ne keinot, millä eteläsavolaisen käsityörittäjyyden edellytyksiä voidaan parantaa. Puolistrukturoitua teemahaastattelua käyttäen selvitettiin, mitä asioita käsityörittäjät itse pitävät yritystoimintansa tärkeimpinä kehittämistarpeina. Kehittämistarpeista tehtiin hankkeistussuunnitelma. Kehittämissuunnitelman pohjalta suunniteltiin yhdelle hankkeelle uusi sisältö jatkoajalle sekä yhden uuden hankkeen sisältöön käsityörittäjyyteen liittyviä osa-alueita.</p> <p>Suomen, maakuntien ja eri alojen kehittämissuunnitelmia eli strategioita ohjaavat Euroopan Unionin linjaukset. Työ- ja elinkeinoministeriössä tehdään valtakunnalliset linjaukset ja ohjeistukset alueiden kehittämistä varten. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus sekä maakuntaliitto rahoittavat hankkeita joiden sisällöt vastaavat valtakunnallisia ja alueellisia linjauksia. Näissä linjauksissa on yhteys käsityörittäjyyden edellytysten parantamiseen.</p> <p>Haasteluja verrattiin aiemmin Suomessa tehtyihin luovaan talouteen ja käsityörittäjyyteen liittyviin tutkimuksiin ja selvityksiin. Näissä tutkimuksissa esiin tulleet alan kehittämistarpeet ovat samansuuntaisia. Kehittämisen haasteet ovat liiketoimintaosaamisessa, myynnissä ja markkinoinnissa, alueellisessa ja valtakunnallisessa näkyvyyden parantamisessa, median hyödyntämisessä ja verkostoitumisessa.</p>		
<p>Asiasanat (avainsanat) EU-tuet, kehitysstrategiat, luovat toimialat, käsityö, yrittäjyys, haastattelututkimus</p>		
<p>Sivumäärä 73</p>	<p>Kieli</p>	<p>URN</p>
<p>Huomautus (huomautukset liitteistä) Liitteitä 4 kpl</p>		
<p>Ohjaavan opettajan nimi Riitta Tuikkanen</p>	<p>Opinnäytetyön toimeksiantaja Taito Itä-Suomi ry</p>	

DESCRIPTION

 <p>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU Mikkeli University of Applied Sciences</p>		Date of the master's thesis May 6, 2011
Author(s) Erja Mellblom	Degree programme and option Master's Degree in Hospitality Management	
Name of the master's thesis Developmental needs and development projects for handicraft enterprises in South Savo		
Abstract <p>The aim of this work was to find ways to improve the functioning of handicraft entrepreneurship in South Savo. With the use of semi-structured theme interviews it was determined what handicraft entrepreneurs consider as the most important developmental issues for their entrepreneurship. A project plan was made of these development issues. Based on a development plan new content was made for the extension time of one project and handicraft entrepreneurship related parts of another project.</p> <p>Guidelines of the European Union direct development projects and strategies on the national and provincial level and for different disciplines. The Ministry of Employment and Economy establishes the national guidelines for regional development. The Centre for Economic Development, Transport and Environment and the Union of the Region of South Savo subsidize projects, the contents of which are in line with national and regional guidelines. These guidelines are related to the improvement of the conditions of handicraft entrepreneurship.</p> <p>The interviews were compared to earlier investigations in creative economy and handicraft entrepreneurship in Finland. The developmental needs found in both investigations were similar. The developmental challenges concern business know-how, sales and marketing, improvement of regional and national visibility, utilization of media and networking.</p>		
Subject headings, (keywords) European Union, strategy, creative industry, handicraft, entrepreneurship, interview study		
Pages 73 pgs. + app. 4	Language Finnish	URN
Remarks, notes on appendices appendices 4		
Tutor Riitta Tuikkanen	Master's thesis assigned by Taito Itä-Suomi ry	

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	1
2	OPINNÄYTETYÖN PROSESSI.....	1
3	KÄSITYÖYRITTÄJYYS YRITTÄJYYDEN KEHÄSSÄ	2
3.1	Luovat alat	2
3.2	Käsityö ammattina	6
3.3	Naisyrittäjyys	9
3.4	Mikroyritys	12
4	ETELÄ-SAVON KÄSITYÖYRITYSTEN KEHITTÄMISTÄ TUKEVA TOIMIIJA-ALUSTA.....	13
4.1	Valtakunnallisten ja alueellisten ohjelmalinjausten prosessi.....	13
4.2	Valtakunnalliset strategiat	14
4.3	Aluestrategiat ja ohjelmat	17
4.4	Asiantuntijajärjestöt	21
4.4.1	Elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus, ESR -ohjelma	21
4.4.2	Käsi- ja taideteollisuusjärjestö	23
4.4.3	Muut asiantuntijajärjestöt.....	23
4.5	Käsityöyrittäjyyteen liittyviä hankkeita.....	28
4.5.1	Hankkeet Etelä-Savossa.....	28
4.5.2	Menestyvä luovuus -hanke	28
5	ETELÄ-SAVON KÄSITYÖYRITYSTEN KEHITTÄMISTARPEIDEN SELVITTÄMINEN.....	30
5.1	Käsityöyrittäjien kehittämistarpeisiin liittyviä tutkimuksia.....	30
5.2	Tutkimuksen tavoitteet	35
5.3	Teemahaastattelu aineiston keruumenetelmänä	36
5.4	Aineiston hankinta ja käsittely.....	38
5.5	Tutkimuksen luotettavuus.....	40
5.6	Aineiston analyysi ja tulkinta	42
5.7	Haastatteluaineiston tulokset	43
5.7.1	Menestyvä luovuus -hankkeen vaikutus käsityöyrittäjyyteen	43
5.7.2	Konkreettiset tarpeet käsityöyrittäjyydessä	46
5.7.3	Myyntitapahtumat	47
5.7.4	Verkostot.....	53

5.7.5	Koulutus.....	56
5.7.6	Alueellisuus.....	58
5.8	Yhteenvedo.....	59
6	KEHITTÄMISTARPEISTA KEHITTÄMISHANKKEIKSI.....	62
6.1	Tärkeimmät kehittämiskohteet	62
6.2	Kehittämistarpeet hankkeiksi.....	63
6.3	Uuden hankkeen suunnittelu kehittämiskohteiden pohjalta	67
7	POHDINTA	70
	LÄHTEET.....	74
LIITTEET		
1	Teemahaastattelun runko	
2	Menestyvä luovuus -hanke, jatkoajan sisältösuunnitelma	
3	Kenkäverosta verkostojen vahva veturi -hankkeen sisältö	
4	Etelä-Savon käsityöyrittäjyyttä tukevia tahoja	

1 JOHDANTO

Etelä-Savon luovan talouden kentän merkittävä osa on käsityö. Käsityörittäjäyys kuuluu luoviin aloihin, jossa toimivista yrittäjistä enemmistö on naisia. Tyypillistä käsityöalalla on mikroyrittäjäyys, koska käsityöyrittäjä työllistää useimmiten vain itse yrittäjän. Käsityöyrittäjät ovat kulttuuriperinteen säilyttäjiä ja uudistajia, he tekevät tuotteiltaan ja palveluillaan suomalaista kulttuuria näkyväksi ulkomaalaisille ja suomalaisille.

Hallitusohjelmaan pohjautuvien Suomen valtion, maakuntien ja eri alojen kehittämissuunnitelmia eli strategioita ohjaavat Euroopan Unionin linjaukset. Linjausten mukaan työ- ja elinkeinoministeriö tekee valtakunnalliset ohjeistukset alueiden kehittämistä varten. Maakuntien aluestrategiat ja ohjelmat laaditaan näiden valtakunnallisten linjausten pohjalta. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus sekä maakuntaliitto rahoittavat hankkeita, joiden sisällöt vastaavat valtakunnallisia ja alueellisia linjauksia. Näissä linjauksista löytyy yhteys käsityörittäjäyden edellytysten parantamiseen.

Käsityöyritykset voivat hyödyntää eri asiantuntijaorganisaatioiden palveluja liiketoiminnan kehittämisessä. Hankerahoituksen avulla valtakunnalliset ja alueelliset organisaatiot järjestävät luovan talouden kentässä työskenteleville erilaisia asiantuntijapalveluita. Etelä-Savon ja Varkauden seudulla toimiva Taito Itä-Suomi ry hallinnoi mm. käsityöyrittäjille suunnattua Menestyvä luovuus -koulutushanketta.

Suomessa on tehty valtakunnallisia ja alueellisia käsityörittäjäyteen liittyviä tutkimuksia ja selvityksiä. Tämän työ keskittyy Etelä-Savon käsityöyrittäjiin, heidän kehittämistarpeistaan ei ole aikaisemmin tehty erillistä tutkimusta tai selvitystä. Työ etenee aikaisempien selvitysten ja käsityöyrittäjien haastattelututkimuksen tulosten kautta kehittämisehdotuksiin hankkeistamista varten.

2 OPINNÄYTETYÖN PROSESSI

Opinnäytetyö etenee käsityörittäjäyden kirjallisen tiedon teoriapohjasta Etelä-Savon käsityöyritysten konkreettisten tarpeiden mukaiseen hankkeistukseen. Kirjallisen tiedon avulla selvitetään, mitä käsityörittäjäyys on yrittäjäyden kehässä. Prosessin ensimmäinen vaihe avaa luoviin aloihin kuuluvan käsityörittäjäyden ominaispiirteitä.

Euroopan Unionin linjausten mukaan Suomessa on tehty käsityöalaan liittyviä valtakunnallisia ja alueellisia strategioita ja ohjelmia, joiden tavoitteena on alueiden kehittäminen. Asiantuntijajärjestöt ohjaavat palvelujaan ja rahoitusta strategioissa ja ohjelmissa määriteltyjen linjausten mukaan.

Etelä-Savon käsityörittäjyyden kehittämistarpeisiin työ etenee käsityörittäjyyteen liittyvän tutkitun tiedon kautta (kuvio 1). Etelä-Savon käsityöyritysten kehittämistarpeet selvitetään haastattelemalla alueen käsityörittäjiä. Haastattelun tulokset analysoidaan ja asetetaan tärkeysjärjestykseen. Prosessin lopuksi käsityörittäjien konkreettiset tarpeet liitetään hankkeisiin.



KUVIO 1. Opinnäytetyön prosessi

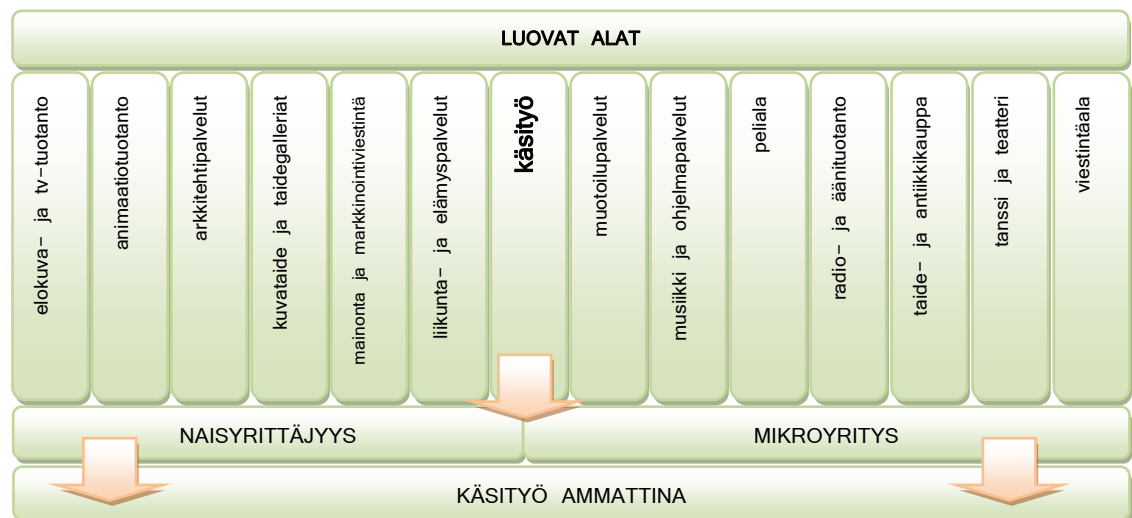
3 KÄSITYÖYRITTÄJYYS YRITTÄJYYDEN KEHÄSSÄ

3.1 Luovat alat

Luovien alojen määrittelylle ei ole olemassa yhtä yhtenäistä globaalia määritelmää, koska määrittely on ongelmallista. Laajimman näkemyksen mukaan luovia aloja ovat liiketoimintaan tähtäävät alat, jotka perustuvat aineettoman omaisuuden kaupalliseen hyödyntämiseen synnyttämällä tekijänoikeuksia, patenteja tai tuotemerkkejä. Luovien

toimialojen termit liittyvät käsitteisiin: kulttuuriteollisuus, elämysteollisuus, sisältöliiketoiminta ja tekijänoikeusalat. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 19.)

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategiassa 2015 luovien alojen määrittely perustuu kansainvälisiin malleihin, jotka on sovellettu Suomen olosuhteisiin. Määrittely on avoin, koska luovat alat muuttuvat ja kehittyvät koko ajan. Useimpiin luovista aloista liittyy myös tuotteiden ja palveluiden jakelu. Luoviin aloihin Suomessa luetaan mm. animaatiotuotanto, arkkitehtipalvelut, elokuva- ja tv-tuotanto, kuvataide ja taidegalleriat, käsityö, liikunta- ja elämyspalvelut, mainonta ja markkinointiviestintä, muotoilupalvelut, musiikki ja ohjelmapalvelut, peliala, radio- ja äänituotanto, taide- ja antiikkikauppa, tanssi, teatteri sekä viestintäala. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 20–21.) Ammatillisen käsityön kenttä muodostuu erilaisista toimialoista kuten tuotteiden valmistamisesta, ohjaus- ja palvelutoiminnasta, kulttuurista sekä yrittäjyydestä. Ammattimaisen käsityön kentälle on ominaista nais- ja mikroyrittäjyys. Käsityöyrittäjyys luovien alojen yrittäjyyden kenttää esitetään kuviossa 2.



KUVIO 2. Käsityöyrittäjyys luovien alojen yrittäjyyden kentässä

Maailmanlaajuisesti luovaa toimialaa pidetään kasvualana. Euroopassa luovan toimialan arvo oli vuonna 2004 yli 650 miljardia euroa. Vuonna 2004 alalla teki työtä 5,8 miljoonaa ihmistä. Alan kasvu oli 12,3 prosenttia enemmän kuin muun talouden. (European 2006, 1, 61, 266.) Turun kauppakorkeakoulun tekemän selvityksen mukaan kulttuurin ja luovan toimialan liikevaihto oli Suomessa vuonna 2005 noin 7 miljardia euroa. Viiden vuoden aikana alan kasvu oli 16 prosenttia. (Kaunisharju 2007, 5.)

Suomessa toimi vuonna 2003 arviolta 9 400 käsityöyritystä, jotka työllistivät suoraan lähes 14 000 työntekijää. Välilliset työllisyysvaikutukset mukaan lukien käsityötoimialat työllistävät noin 21 000 henkeä. Käsityöyritysten määrä, henkilöstö ja liikevaihto ovat kasvaneet Suomessa 1990-luvun puolivälistä asti hitaasti. Käsityöyrityksille tyypillistä on, että ne jäävät usein pieniksi toiminimimuotoisiksi yrityksiksi, jotka työllistävät useimmiten vain yrittäjän itsensä. (Lith 2005, 13.) Käsityöyritykset toimialoittain vuonna 2003 ja niiden määrän suhteellinen kasvu vuodesta 1995 on kuvattu taulukossa 1.

TAULUKKO 1. Käsityöyritykset toimialoittain vuonna 2003 ja niiden määrän suhteellinen kasvu vuodesta 1995 (Lith 2005, 15).

Toimialaryhmä	Yrityksiä 2003	Määrän lisäys lkm1995-2003	Määrän lisäys % 1995-2003
Puusepän ja muiden puutuotteiden valmistus	1 349	-82	-5,7
Huonekalujen valmistus	1352	205	8,4
Vaatteiden valmistus	1 144	-28	-2,4
Metallin takominen ja metallituotteiden valmist.	1 137	9	0,8
Tekstiilien valmistus	884	-31	-3,4
Kirjansidonta ja painaminen	756	-44	-5,5
Laivojen ja veneiden valmistus ja korjaus	483	85	21,4
Pelien, leikkikalujen ja yms. tuotteiden valmistus	442	53	13,6
Kellojen, kultasepäntuotteiden yms. korjaus	406	40	10,9
Kultasepäntuotteiden valmistus	270	14	5,5
Nahan ja nahkatuotteiden valmistus	252	-59	-19,0
Kivituotteiden valmistus	238	-16	- 6,3
Jalkineiden ja nahkatuotteiden korjaus	220	-30	-12,0
Keraamisten tuotteiden valmistus	149	32	27,4
Urheiluvälineiden valmistus	133	19	16,7
Lasin ja lasituotteiden valmistus	97	13	15,5
Soitinten valmistus	74	36	94,7
Käsityöyritykset yhteensä	9386	116	1,3

Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisterin mukaan luovilla aloilla toimi vuonna 2008 Etelä-Savossa 1063 yritystä, yhteisöä ja julkisyhteisöä. Käsityöyrityksiä Etelä-Savossa oli 440, joista suurin osa alle neljä henkilöä työllistäviä. Käsityön toimialaan sisältyy myös teollisesti tuotteita valmistavia yrityksiä. Käsityöalan yritysten tuotevalikoimaan kuuluu lähes kaikkea uniikeista koriste-esineistä ja design-tuotteista keittiökalusteiden, veneiden, kenkien ja vaatteiden valmistukseen. Etelä-Savon käsityöalan yritykset jakautuvat toimialoittain taulukon 2 mukaisesti.

TAULUKKO 2. Etelä-Savon käsityöalan yritykset toimialoittain 2008 (Tilastokeskus 2011).

Etelä-Savon käsityöalan yritykset toimialoittain	2008
Puusepäntuotteiden valmistus	52
Metallien työstö	51
Huonekalujen valmistus	42
Muiden tekstiilituotteiden valmistus	29
Korkki-, olki- ja punontatuotteiden ym. puutuotteiden valm.	28
Muiden metallituotteiden valmistus	26
Muu takkien, pukujen, housujen, hameiden yms. valmistus	22
Muiden vaatteiden ja asusteiden valmistus	19
Laivojen ja veneiden rakentaminen	17
Sisustustekstiilien valmistus	16
Huonekalujen ja kodin kalusteiden korjaus	11
Metallien käsittely ja päällystäminen	10
Muualla luokittelematon tekstiilituotteiden valmistus	9
Jalokivikorujen ja muiden kultasepäntuotteiden valmistus	9
Urheiluvälineiden valmistus	9
Muiden henkilökohtaisten ja kotitaloustavaroiden korjaus	8
Puupakkausten valmistus	8
Muiden neulevaatteiden valmistus	7
Keraamisten talous- ja koriste-esineiden valmistus	7
Metallin takominen, puristaminen, meistäminen ja valssaus	6
Tekstiilien viimeistely	5
Matka-, käsi- ym. laukkujen, satuloiden ja valjaiden valmistus	5
Jalkineiden ja nahkatavaroiden korjaus	5
Työkalujen valmistus	4
Jäljitelmäkorujen ja muiden vastaavien tuotteiden valmistus	4
Turkisten ja nahan muokkaus ja värjäys	3
Muu muualla luokittelemattomien tuotteiden valmistus	3
Tekstiilikuitujen valmistelu ja kehruu	2
Kankaiden kudonta	2
Mattojen valmistus	2
Nahkavaatteiden valmistus	2
Työvaatteiden valmistus	2
Jalkineiden valmistus	2
Metallilankatuotteiden, ketjujen ja jousien valmistus	2
Pelien ja leikkikalujen valmistus	2
Kellojen ja korujen korjaus	2
Neulosten valmistus	1
Tavaranpeitteiden, purjeiden ym. valmistus	1
Turkisvaatteiden ja -tuotteiden valmistus	1
Sukkien ja sukkahousujen valmistus	1
Aseiden ja ammusten valmistus	1
Metallipakkausten ja -astioiden valmistus	1
Soitinten valmistus	1
Yhteensä	440

Etelä-Savossa käsityön harjoittaminen on perinteisesti ollut laajaa. Eniten yrityksiä toimii puun- ja metallinjalostuksessa. Tekstiilin osuus on edellisiä pienempi, mutta kuitenkin huomattava. Vähittäiskaupan merkitys luovan talouden toimialoilla on merkittävä. (Kainulainen ym. 2008, 40–41.) Suurin keskittymä käsityöalan yrityksiä toimii puun jatkojalostuksessa. Omia tuotteita ja tilaustöitä valmistavat puusepän- ja puutyöliikkeet ovat tyypillisiä pieniä puualan toimijoita. Samoin erilaiset verhoomot, massiivipuukalusteiden ja esineiden valmistajat sekä metallialalla toimivat. Suurin osa kankaiden kudonnan, tekstiilien viimeistelyn, sisustustekstiilien valmistuksen ja mattojen valmistuksen alalla toimivista yrityksistä työllistää yhden henkilön. Vaatteiden, jalkineiden ja asusteiden valmistajissa on myös suurempia yrityksiä. (Kainulainen ym. 2008, 27, 33–35.)

Alueiden taloudelliseen kehitykseen luovilla aloilla on moniulotteinen yhteys. Luovi- en alojen katsotaan parantavan alueiden kilpailukykyä esimerkiksi taideammattien, animaation, muotoilun, mainonnan, käsityöalan, informaatio- ja mediateknologian sekä viestintäalan tuottamien palvelujen kautta. Käsityö on merkittävä osa Etelä-Savon luovan talouden kenttää. (Kainulainen ym. 2008, 2, 39.)

3.2 Käsityö ammattina

Tämän päivän perinteisiä käsityöammatteja, joissa käsityömäisen prosessin tuloksena syntyy tuotteita, ovat esim. kutojat ja vaatturit. Käsityöammateille on tyypillistä myös se, että ne liittyvät muotoiluun, raaka-aineen valmistamiseen tai korjaukseen. Osa käsityöammateista voidaan luokitella palveluammateiksi, kuten opettajat ja ohjaajat. Koulutusammattialoja ovat:

- lasiala, puusepänala, metalliala, kiviala
- keramiikka-ala
- tekstiili-, vaatetus-, neule- sekä nahka- ja turkissalat
- saamenkäsityöala, kulta- ja hopeasepänalat
- kirjansidonta
- aseseppä, soitinrakennusala
- veneenrakennus-, entisöinti-, rakennus- ja maalausalat
- kultaaja sekä luonnontieteellisen alan konservointi (Kaipainen 2007, 38.)

Suomessa valmistuu käsityön ammattilaisia lukuisista oppilaitoksista. Valmistuneille on tarjolla vain vähän valmiita työpaikkoja. (Kaipainen 2007, 39.) Käsi- ja taideteollisuusosalalla toimitaan joko yrittäjänä tai toisen palveluksessa. Usein käsityöyrittäjän toimenkuva muodostuu alan eri toimialoista kuten kulttuuri, ohjaus- ja palvelutoiminnasta ja tuotannosta. Kuviossa 3 on esimerkkejä käsi- ja taideteollisuusalan toimenkuvista. (Jyväskylän aikuisopisto 2005.)



KUVIO 3. Käsi- ja taideteollisuusalan toimenkuvia (Jyväskylän aikuisopisto 2005.)

Käsityö, muotoilu, suunnittelu ja design ovat ilmiöitä, jotka liittyvät toisiinsa, eikä niiden välille voida vetää selkeitä rajoja. Näitä käsitteitä käytetään usein päällekkäin viittaamaan samantapaisiin ilmiöihin. Suunnittelua ja materiaalista muodontuotantoa ei voi selkeästi erottaa toisistaan, koska käsityöllinen suunnittelu ja käsityömuotoilu ovat käytännöllistä toimintaa. Käsityömuotoilu voidaan määritellä suunnitteluksi ja muodon annoksi käsityön keinoin. Käsityömuotoilu on teollisen muotoilun perusta, koska siinä on oleellista sekä suunnittelu, käsityötaito että materiaalien ja työmenetelmien tunteminen ja soveltaminen. (Pöllänen 2007, 14–15.)

Yrittäjiä luokitellaan erillisten yrittäjätyyppien avulla. Tällaisia tyyppejä ovat esim. käsityöläisidentiteetti, klassinen yrittäjäidentiteetti ja toimitusjohtajaidentiteetti. Yrittäjät, joille on tärkeää laadukas tuote, itsenäisyys, riippumattomuus ja työtyytyväisyys, kuuluvat käsityöläisidentiteetti luokkaan. Yrityksen kasvu ja toimeentulo eivät ole

yhtä tärkeitä kuin tyydytys työstä. Lisäksi yrityksen kasvu ja rikastuminen ovat toissijaisia päinvastoin kuin klassiselle yrittäjätypille, joka tavoittelee hyvää toimeentuloa. Käsityöläisidentiteetin omaava yrittäjä osallistuu itse tuotantoprosessiin, kun taas klassinen yrittäjätyyppi osallistuu varsinaiseen tuotantoon harvemmin. Yrityksen kasvu on klassiselle tyypille tärkeämpää kuin työtyytyväisyys ja itsenäisyys. Toimitusjohtajaidentiteetin omaava yrittäjä ohjaa tuotteiden valmistuksen alaisille tavoitellen tunnistusta työstään johtajana. Heille on tärkeää yrityksen kasvu ja hyvä toimeentulo. (Huuskonen 1992, 49–50.) Luutosen (2005, 79) mukaan tutkimuksissa on todettu käsityöyrittäjien sitoutuvan vahvasti tuotteeseen ja valmistukseen. Heidän ammatti-identiteettinsä liittyy enemmän tuotteen valmistusprosessiin kuin yrittäjyyteen. Yrittäjyys on monelle tapa tehdä käsityöläisyydestä ansion lähde.

Käsityöyrittäjät ovat kulttuuriperinteen säilyttäjiä ja uudistajia. He tekevät tuotteillaan ja palveluillaan suomalaista kulttuuria näkyväksi ulkomaalaisille ja suomalaisille. Käsityömainen tuotantoprosessi on perusluonteeltaan ympäristöä säästävä. Käsityötuotteiden raaka-aineet ovat yleensä uusiutuvia luonnonvaroja ja läheltä hankittuja. Tuotteet kestävät kulutusta ja ovat pitkäikäisiä. Käsityöyrittäjyys liittyy suomalaiseen yhteiskunnan hyvinvointiin, koska käsityötaidot tarjoavat muillekin kuin alan yrittäjille mielekästä elämän sisältöä. High-tech Suomi tarjoaa mahdollisuuksia käsityöalan innovaatiotoiminnan vauhdittamiseen. Käsityöyrittäjyyteen liittyvät osa-alueet on koottu kuvioon 4. (Luutonen & Äyväri 2002, 203–204.)



KUVIO 4. Käsityöyrittäjyyteen liittyvät osa-alueet (Luutonen & Äyväri 2002, 202).

Käsityöyrittämisellä ja käsityöllä ammattina on yhteiskunnallista merkitystä, koska käsityön työllistävä merkitys on suuri. Seitamaa-Hakkaraisen (2007, 61) mielestä käsityötä tulisi tutkia käsityöalan yrittäjyyden, yrittäjänmuotokuvien ja aineettoman käsityön tuotteistamisen näkökulmasta. Käsityöammateista ja niiden erityispiirteitä kootaan tietoja haastattelemalla, havainnoimalla ja kyselyillä. Ammattikäsityöhön liittyvät tutkimukset kohdentuvat tulevaisuuden näkökulmasta uusiin liiketoimintamuotoihin kuten käsityöyrittäjien tuottamiin hyvinvointipalveluihin ja -tuotteisiin eli hyvinvointiyrittämiseen sekä käsityöhön osana matkailua, kuten matkailun käsityöllisiin palveluihin. Käsityö – yrittäjyys – hyvinvointi – uusia liiketoimintapolkuja -selvityksen mukaan tulevaisuuden käsityöläinen muotoileekin aineellisia ja aineettomia tuotteita ihmisten iloksi ja hyödyksi. (Kaipainen 2007, 39.)

3.3 Naisyrittäjyys

Naisyrittäjyys määritellään eri tavalla eri yhteyksissä. Finnvera määrittelee naisyrittäjyyden eri yhtiömuotojen mukaan. Naisyrittäjyyden kriteerit täyttyvät silloin, kun nainen on yksityinen elinkeinonharjoittaja tai avoimessa yhtiössä vähintään puolet yhtiömiehistä on naisia sekä yli puolet yhtiöpanoksista naisten sijoittamia tai vähintään puolet kommandiittiyhtiössä vastuunalaisista yhtiömiehistä on naisia ja yli puolet vastuunalaisten yhtiömiesten yhtiöpanoksista on naisten sijoittamia. Osakeyhtiössä tulee olla yli 50 % yhtiön osakkeista ja niiden tuottamasta äänimäärästä naisilla. Myös yhden naispuolisen omistajan päätoimisesti johtama yritys luokitellaan naisyrittäjyyden piiriin. (Finnvera 2010a.)

Suomessa naisyrittäjiä oli kolmannes kaikista yrittäjistä eli noin 80 000 vuoden 2008 lopussa. Määrä on kasvanut tasaisesti 2000-luvulla. Vuonna 2007 naisten perustamista yrityksistä 90 prosenttia toimii kaupan- ja palvelualoilla, 10 prosenttia jalostus- ja alkutuotannon aloilla. Yleisimpiä toimialoja olivat kauppa-, sosiaali- ja terveystalvet ja henkilökohtaiset palvelut. Verrattuna miesten perustamiin yrityksiin naisia oli enemmän luovilla aloilla kuten taide-, kulttuuri-, viestintä-, design- ja viihdealloilla. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010b, 104, 111.) Naisyrittäjistä noin 28 prosenttia toimii Uudellamaalla. Naisten osuus koko yrittäjäkannasta on korkein Etelä-Savossa ja Kymenlaaksossa. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007b, 79.) Tyypillistä naisten yrityksille on pieni pääomapanos sekä palvelualoilla toimiminen. Naisyrittäjä toimii miesten omistamia yrityksiä useammin kotimaan markkinoilla lähtökohtana itsensä työllistä-

minen eli yksinyrittäjyys. Yksinyrittäjinä naisista toimii noin 70 prosenttia. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010b, 114.) Työntekijän palkkaamisen kynnyks on korkealla, jos markkinat ovat epävakaita tai kausiluonteiset (Työ- ja elinkeinoministeriö 2008, 92–93).

Tervon ja Haapasen (2007, 36–39) Jyväskylän yliopistossa tekemän tutkimuksen mukaan naisten ja miesten yrittäjyyden taustalla vaikuttavat tekijät johtavat erilaisiin yrittäjyysasenteisiin. Naisten yrittämisen motiiveina ovat muut kuin rahalliset arvot. He tyytyvät riittävään toimeentuloon, kun taas miehiä kannustaa mahdollinen korkeampi tulotaso. Verrattuna miehiin naisten yrittäjälähtöisyyttä lisää koulutustason nousu, puoliso ja perhe. Yksinhuoltajuus vähentää naisten yrittäjyyttä, mutta perheessä olevat alle 3-vuotiaat lapset lisäävät todennäköisyyttä työllistää itseään yrittäjänä. Naiset ovat olleet myös usein pitkään palkkatyössä ennen yrittäjyyttä. Alueellisen ympäristön vaikutus yrittäjyyteen poikkeaa myös naisten ja miesten välillä. Jos alueen palkkatyömahdollisuudet ovat huonot, naiset jäävät helpommin työttömiksi tai muuttavat pois, kun miehet ryhtyvät yrittäjiksi. Roolimallit vaikuttavat vähemmän naisiin kuin miehiin. Vanhempien yrittäjyystausta vaikuttaa miehiin enemmän kuin naisiin, poikiin vaikuttaa isän yrittäjyys ja tyttöihin äidin yrittäjyys. Pohjoismaissa täsmäkoulutuksen kautta saadulla tiedolla on merkitystä naisten yritystoiminnan aloittamisessa, se auttaa havaitsemaan omien kyvykkyyksien sopivuuden liiketoimintaosaamisessa.

Kotiranta ym. (2007, 1–3) Naisten johtamat yritykset ja kannattavuus -tutkimuksen mukaan naisten johtamat yritykset menestyvät paremmin kuin miesten johtamat. Lisäksi naisten määrä yritysten hallituksessa vaikuttaa samansuuntaisesti. Kun hallituksessa on tasapuolisesti molempia sukupuolia, yritys on noin kymmenen prosenttia kannattavampi kuin täysin miesten miehittämän hallituksen yritys.

Naisyrittäjyyden tyypillisiä ominaispiirteitä ovat paikallisuus, sosiaalinen vuorovaikutus ja yhteisöllisyydestä lähtevä toiminta. Naisten toimintaa yrittäjinä kuvaavat seuraavat piirteet.

- Täydentää usein joustavasti julkista sektoria
- Liittyy naisten arkeen, esim. hoivapalvelut, tekstiili- ja vaatetusala, käsityö, elintarviketuotanto sekä monenlaiset yksityiset palvelualat.
- Vastaa paikalliseen kysyntään, jossa naisten työllisyyttä, yrittäjyyttä, toimeentuloa ja projekteja synnytetään vastaamalla paikalliseen kysyntään ja luomalla sitä.

- Liittyy paikalliseen osaamiseen ja sen kehittämiseen esim. paikalliseen käsityöhön.
- Perustuu yhteisöllisyyteen ja naisten verkostoihin, jotka synnyttävät yhteisöllistä. Naiset yhdistävät sosiaalisuuden ja itsenäisen elämäntavan sekä minimoivat riskejä.
- Vahvistaa paikallista identiteettiä. Naisten toiminnan kohdatessa paikallisen kehittämisen tarpeet, tietoisuus yhteisöstä kasvaa ja paikallisyhteisö kiinteytyy arkipäivän hyvinvoinnista huolehtimalla.
- Toiminta on usein pienimuotoista ja osa-aikaista, joka perustuu jo olemassa oleviin resursseihin ja vahvistaa perheen taloutta.
- Kehittämistoiminta määritellään laajemmin kuin rahataloutena.
- Kiinnittää enemmän huomiota arjen käytännöllisyyteen kuin miesten toiminta.

(Virkkala 2002, 32–31.)

Sosiaali- ja terveysministeriön hallituksen tasa-arvo-ohjelman 2004–2007 loppuraportin mukaan naisilla on uusia ideoita ja innovaatioita, mutta he eivät ole tottuneet hyödyntämään niitä kaupallisesti. Siksi naisten innovatiivisuutta tulisi lisätä perinteisen sukupuoleen perustuvan toimiala-ajattelun ohi ja ohjata ideat jatkokehittelyyn konkretisoitumaan yritystoiminnaksi. (Sosiaali- ja terveysministeriö 2007, 19.)

Yrittäjänaisien jäsenkyselyssä yli puolet vastaajista pitää ongelmana sitä, että kasvua ja kansainvälistymistä ei pidetä mahdollisuutena naisyrittäjien toimialoilla. Kansainvälistymisen tarve oli noin viidenneksellä kyselyn vastaajista. EU-rahoitteisiin liiketoimintaa tai liiketoiminnan osa-alueita kehittäviin kehittämishankkeisiin osallistui runsas neljännes kyselyyn vastanneista. Yhdeksän kymmenestä vastaajasta hankkeisiin osallistuneista piti hankkeita erittäin tai melko hyödyllisinä. (Yrittäjänaisien Keskusliitto 2007.)

Hallituksen strategia-asiakirjassa 2007 on linjattu työn, yrittämisen ja työelämän politiikkaohjelmaan naisyrittäjyyden edistämistavoitteet, niiden mukaan naisyrittäjyyttä tulisi rohkaista rahoituksen keinoin, lisätä naisyrittäjien määrää ja naisyrittäjä työntekijä. Työryhmän tavoitteena on edistää naisten yrittäjyyttä uudistamalla yritys ympäristöä uusien työpaikkojen syntymiseksi. Tarkoituksena on edistää yritysten kasvua ja kasvuhakuisuutta ja saamaan lisää nuoria naisyrittäjiä. Tavoitteena on saada naisyrittäjät mukaan alueellisiin innovaatioverkostoihin. Lisäksi yrityspalveluja täytyy kehittää

tunnistamaan yrittäjien ja yrittäjyyden monimuotoisuutta sekä erilaisia palvelutarpeita. Yksi työryhmän toimenpide-ehdotuksista on turvata riittävät resurssit ja osaaminen naisyrittäjille suunnattuihin neuvonta-, ohjaus- ja koulutuspalveluihin. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010a, 4.)

3.4 Mikroyritys

EU:n toimeenpaneva elin Euroopan komissio, joka laatii ehdotuksia uutta EU-lainsäädäntöä varten, on määritellyt mikroyrityksen suosituksessaan. Määrittely on tehty, jotta yritysten taloudelliset mahdollisuudet voitaisiin ymmärtää paremmin. Suosituksessa yritykset luokitellaan henkilöstön määrän ja liikevaihdon tai taseen loppusumman perusteella. Määrittelyn taustalla on saada selville ne pienet ja keskisuuret yritykset, joilla on mahdollisuus hyötyä niille suunnatuista etuuksista, erityisesti Euroopan unionin ohjelmista tai politiikasta. Tarkoituksena on myös estää se, etteivät ne yritykset, joiden taloudellinen valta on pk-yrityksiä suurempi, pääse hyötymään pk-yrityksille suunnatuista tukijärjestelmistä. Määritelmä on tullut voimaan vuoden 2005 alussa. (Europa 2010.)

Mikroyritys on yritys, jonka palveluksessa on vähemmän kuin 10 työntekijää, vuosiliikevaihto on enintään 2 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 2 miljoonaa euroa. Lisäksi mikroyrityksen tulee olla riippumaton. Riippumaton yritys on pk-yritys tai pieni yritys, jonka äänivaltaisista osakkeista alle 25 % voi olla sellaisen yrityksen omistuksessa, johon voi soveltaa pk-yrityksen määritelmää. (Tilastokeskus 2010.) Mikroyrityksen määritelmän oikeudellinen merkitys on pakottava valtiontuen, rakennerahastojen tai yhteisön ohjelmien - erityisesti tutkimuksen ja teknologian kehittämisen puiteohjelman - täytäntöönpanon osalta (Europa 2010).

Suomessa toimi vuonna 2008 työ- ja elinkeinoministeriön ennakoarvion mukaan noin 262 000 yritystä, kasvu vuoteen 2007 verrattuna on 3,6 prosenttia. Yrittäjiä Etelä-Savossa oli 10,2 % kaikissa työssä olevista. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010b, 10, 95.) Suomen yrityskannassa yrityksistä 99,7 % oli pieniä ja keskisuuria yrityksiä vuonna 2007. Mikroyrityksiä näistä oli 93 prosenttia. Mikroyrityksistä pääosa työllisti alle kaksi henkilöä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010b, 31.)

4 ETELÄ-SAVON KÄSITYÖYRITYSTEN KEHITTÄMISTÄ TUKEVA TOIMIJA-ALUSTA

Suomen valtion, maakuntien ja eri alojen kehittämissuunnitelmia eli strategioita ohjaavat Euroopan Unionin linjaukset. Suunnitelmat pohjautuvat hallitusohjelmaan. Työ- ja elinkeinoministeriössä tehdään valtakunnalliset linjaukset ja ohjeistukset alueiden kehittämistä varten. Maakuntien aluestrategiat ja ohjelmat laaditaan valtakunnallisten linjausten pohjalta. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus sekä maakuntaliitto rahoittavat hankkeita, joiden sisällöt vastaavat valtakunnallisia ja alueellisia linjauksia.

4.1 Valtakunnallisten ja alueellisten ohjelmalinjausten prosessi

Työ- ja elinkeinoministeriön aluestrategian sisällölliset tavoitteet perustuvat alueiden kehittämislakiin, valtioneuvoston päättämiin valtakunnallisiin alueiden kehittämisen tavoitteisiin, EU:n alue- ja rakennepolitiikan (koheesiopolitiikka) linjauksiin sekä työ- ja elinkeinoministeriön konsernistrategiaan ja substanssistrategioihin. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009b, 11.) Aluestrategiassa määritellään aluekehittämisen resurssien suuntaamisen ja tavoitelinjauksen keskeiset periaatteet, joita ovat alueiden elinkeinorakenteen, työmarkkinoiden, alueellisen innovaatiotoiminnan ja alue- ja yhdyskuntarakenteiden saavuttavuuden edistäminen sekä alueiden kansantaloudellisen roolin selvittäminen (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010c).

Työ- ja elinkeinoministeriön konserni- ja substanssistrategiat pohjautuvat hallitusohjelmaan. Lähtökohtana politiikkakohtaisille substanssistrategioille on konsernistrategia, joka on hallinnon tärkein ohjausväline. Konsernistrategia antaa perusteet työ- ja elinkeinopolitiikan valinnoille kattaen työ- ja elinkeinoministeriön politiikkalohkot. Substanssistrategiat täsmentävät konsernistrategiassa esitettyjä linjauksia. Substanssistrategioita ovat mm. työllisyys- ja yrittäjyysstrategia, Suomen matkailustrategia, elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten strategia, kansallinen innovaatiostrategia, työ- ja elinkeinoministeriön aluestrategia sekä työ- ja elinkeinoministeriön hyvinvointistrategia. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010c.)

Työ- ja elinkeinoministeriö vastaa Suomen alueiden kehittämisestä globaalissa taloudessa, yrittäjyyden ja innovaatiotoiminnan toimintaympäristöstä, työmarkkinoiden

toimivuudesta ja työntekijöiden työllistymiskyvystä (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010c). Työ- ja elinkeinoministeriön organisaatiokaaviossa kuvataan valtakunnallisten ja alueellisten ohjelmalinjausten prosessia (kuvio 5).



KUVIO 5. TEM organisaatiokaavio (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010c.)

4.2 Valtakunnalliset strategiat

Valtakunnalliset strategiat ovat työ- ja elinkeinoministeriön laatimia toimialakohtaisia kehittämisen tiekarttoja. Käsityöyrittämiseen liittyviä strategioita ovat Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten strategia, Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia, Suomen matkailustrategia ja Käsityöalan yrittäjyyden kehittämisstrategia, jonka on laadittu luovien alojen strategian pohjalta.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten strategia

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten strategia-asiakirja on aluehallinnon ohjauksen väline. Strategian tavoitteet on määritelty toimintaympäristön haasteiden mukaan elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksille. Tavoitteet ovat alueellisen kilpailukyvyyn ja väestön hyvinvoinnin edistäminen, ilmastonmuutoksen hillintä ja kestävä kehityksen edistäminen ja elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten toiminnan kehittäminen. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009a, 1-2.)

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategian 2015 tavoite on saavuttaa yhteinen tahtotila valtakunnallisella, seudullisella ja paikallisella tasolla. Tavoitteena on saada yritykset ja erilaiset kehittäjä- ja rahoittajatahot toimimaan yhteisen vision mukaan. Strategia pyrkii olemassa olevan rahoituksen parempaan kohdentamiseen keskittymäl-

lä sellaisiin toimenpiteisiin, joilla voidaan edistää luovan toimialan yritysten kasvua ja kansainvälistymistä sekä vahvistaa toimialan liiketoiminnan kehitystä. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 9, 23.)

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämissstrategiassa 2015 esitetään toimintaympäristöjen kehittämistä uskaltamiseen kannustavaksi. Uusia tuotteita ja palveluja voi syntyä vasta, kun alueelliset ja kansalliset toimintaympäristöt toimivat parhaalla mahdollisella tavalla. Tuotekehityksessä tulisi keskittyä asiakaslähtöisiin, laadultaan korkeatasoisiin, kansainvälisesti kilpailukykyisiin tuotteisiin. Strategia määrittelee luovien alojen yrittäjyyden kehittämiseen kolme kärkihanketta: verkostojen ja koulutuksen kehittäminen, kuluttajille ja muille yrityksille suunnattujen uusien, monialaisten palveluinnovaatioiden ja –konseptien luominen sekä Jalostamo-konseptien tuotteistaminen ja laajentaminen. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 37–38.)

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämissstrategiassa 2015 määritellään luovien alojen yrittäjyydelle päätavoitteet: yritykset tarjoavat arvoa lisääviä tuotteita ja palveluita asiakkaille ympäri maailmaa, yrittäjät ja yrittäjyyden kehittäjät toimivat yhdessä yritysten paremman toimintaympäristön luomiseksi ja liiketoiminnan kehittämiseksi, mikä edistää yritysten kasvua ja kansainvälistymistä. Luovien alojen yrittäjyyden kehittämissstrategiassa määritellyt neljä painopistettä ja niihin kirjatut toimenpiteet tähtäävät yritysten liiketoiminnan parantamiseen. Strategisia painopistealueita ovat toimintaympäristön kehittäminen, kasvu ja kansainvälistyminen, tuotekehitys ja osaamisen vahvistaminen. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 13, 28.)

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämissstrategian 2015 ohjelmassa strategisia painopistealueita vuosille 2007–2015 ovat:

1. Toimintaympäristön kehittäminen

- a) Verkostojen vahvistaminen yritystoiminnassa
 - Liiketoiminnan verkostomaisen toimintatavan vuoksi
 - Hyvien käytäntöjen jakaminen alan yritysten välillä, kehittäjätahojen ja koko arvoketjun toimijoiden kesken
- b) Viestintä
 - Yrittäjyyden kehittämissstrategian toteutuminen ja yhteisen tahtotilan vahvistaminen
- c) Asiantuntijuuden kehittäminen

- Julkisissa neuvonta- ja kehittämisspalveluissa sekä yksityisessä konsulttikentässä

2. Kasvu ja kansainvälistyminen

Liiketoiminnan kehittäminen

- Kasvuyrityspalvelut vahvemmin mukaan luovien alojen kehittämiseen
- Yritysten kansainvälistymisen edistäminen

3. Tuotekehitys

- Demo- ja prototyypirahoitus tulee laajentaa kaikille luoville aloille soveltuvaksi

4. Osaamisen vahvistaminen

- Tuottaja-, manageri-, yrittäjyys- ja johtamiskoulutus
- Liiketaloudellisen ajattelun, sisältöjen kehittämissprosessien johtaminen ja teknologian yhdistäminen
- Verkostojen kehittyminen, eri toimialojen voimakas yhteen suuntautuminen sekä poikkitieteellisyys. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 29–35.)

Luovien alojen yrittäjyyden kehittämissstrategiassa 2015 matkailun, hyvinvoinnin ja luovien alojen rajapinnassa on mahdollisuuksia verkostoitumiseen ja yhteistyöhön. Integroituminen kasvuyritysten kanssa lisää luovien alojen kasvumahdollisuuksia. Ihmisten elämishakuisuuden lisääntyminen vaikuttaa luovien alojen tuotteiden ja palveluiden erikoistumiseen ja suuntaamiseen yhä kohdennetummin pienemmille alasegmenteille. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 15, 23–26, 49.)

Käsityöalan yrittäjyyden kehittämissstrategia

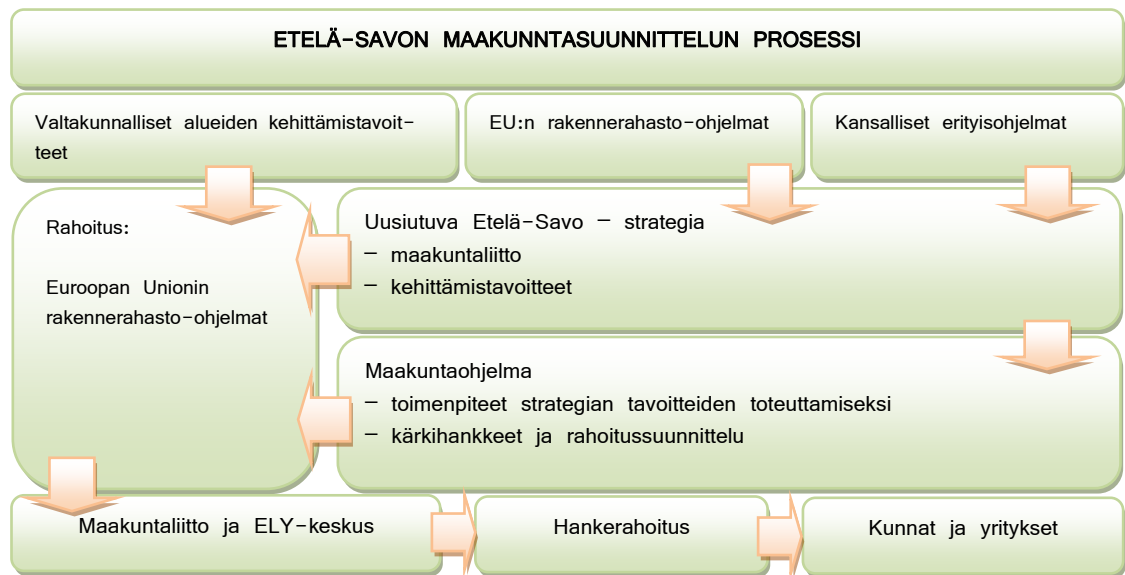
Käsityöalan yrittäjyyden kehittämissstrategian 2007–2013 tavoite on turvata käsityöalan yritystoiminnan kannattavuuden paraneminen kehittämällä alasta entistä elinvoimaisempi. Visiona on saada Suomeen käsityöalalle enemmän kannattavia kasvuyrityksiä ja kannattavasti toimivia pieniä yrityksiä. Nämä yritykset tulisi tuntea kansainvälisesti niiden hyvin muotoilluista, mielenkiintoisista ja asiakaslähtöisistä tuotteista ja palveluista. Vision mukaan Internet, liikkeet ja jälleenmyyjät tuovat tuotteet ja palvelut helposti asiakkaiden käytettäviksi, käsityöalan yritykset verkostoituvat keskenään matkailu-, kulttuuri- ja hyvinvointisektorin toimijoiden kanssa. Vahvuutena alalla on monikulttuurisuus ja yrittäjien substanssi- ja liiketoimintaosaamisen vahvistuminen. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2006a, 1, 10.)

Pekka Laakson mukaan käsityöyritysten liiketoiminnan kannattavuuden parantamiseksi tulisi järjestää tukikoulutusta niille organisaatioille, jotka vastaavat käsityöyritysten tuista ja kehittämisestä. Tärkeää on myös luoda tukimuotoja verkostomaisesti toimiville käsityöyrityksille sekä alentaa tukien alarajaa, jotta investointituet olisivat käyttökelpoisempia käsityöyrityksille. Lisäksi käsityöyritykset tarvitsisivat raaka-aineiden, tuotannon ja tuotteiden tutkimus- ja kehitystyöhön oman järjestelmän. (Laakso 2002, 151–170.) Luovien alojen ja käsityöalan strategioissa pidetään verkostoitumista yhtenä alan kehittämisen linjana. Verkostoitumiseen liittyy palvelutuotteiden kehittäminen yhteistyössä eri alojen kanssa. Yksi voimakkaasti esille tuleva ala on myös matkailu.

4.3 Aluestrategiat ja ohjelmat

Luoviin aloihin kuuluvasta käsityöstä saatava toimeentulo on Etelä-Savossa merkittävä. Uusiutuva Etelä-Savo -strategiassa on keskeistä yritystoiminnan kilpailukyvyyn parantaminen ja verkostomainen toiminta eri alojen kanssa. Käsityöstä toimeentulonsa saavat ovat yrittäjiä, joiden tuotteet ja palvelut liittyvät matkailuun, hyvinvointiin sekä kulttuuriin, siksi maakunnan Uusiutuva Etelä-Savo -strategia ja maakuntaohjelma liittyvät konkreettisesti käsityörittämiseen.

Etelä-Savon maakuntaliiton johdolla tehdyssä Uusiutuva Etelä-Savo -strategian keskeinen työkalu on maakuntaohjelma. Maakuntaohjelmassa sovitaan maakuntastrategian toteuttamiseksi tarvittavista toimenpiteistä alueiden kehittämislain mukaisesti. Maakuntaohjelmassa on maakunnan mahdollisuuksiin, tarpeisiin ja erityispiirteisiin perustuvat kehittämisen tavoitteet, kehittämisen kannalta keskeisimmät hankkeet ja toimenpiteet tavoitteiden saavuttamiseksi ja ohjelman rahoittamiseksi. Maakuntaohjelmaa laadittaessa otetaan huomioon Uusiutuva Etelä-Savo -strategia, valtakunnalliset alueiden kehittämistavoitteet, hallinnonaloittaiset aluestrategiat, EU:n rakennerahasto-ohjelmat ja kansalliset erityisohjelmat. Maakuntaohjelman toteuttamissuunnitelmassa konkretisoidaan lyhyen aikavälin kehittäminen ja kerrotaan maakunnan esitykset valtion budjettiin. Kunnat ja yritykset ovat keskeisimmät aluekehityksen toimijat. Maakuntaliitto ja elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY) ovat avainasemassa valtion budjetin kautta tulevien aluekehitysresurssien kuten EU-ohjelmien rahoituksen suuntaamisessa. (Etelä-Savon maakuntaliitto 2010, 1-2.) Etelä-Savon maakunnan suunnittelun kokonaisuus on kuviossa 6.



KUVIO 6. Etelä-Savon maakuntasuunnittelun kokonaisuus

Uusiutuva Etelä-Savo -strategia määrittelee maakunnan perustehtävän seuraavasti: Maakunta on alueensa toimijoiden yhteisö ja yhteistyöverkosto, joka parantaa yritysten kilpailukykyä, asukkaiden toimeentuloa, hyvinvointia ja vaikutusmahdollisuuksia. Strategian toteutuksen lähtökohtana on oman alueen menestyksen tukeminen. Maakuntaliitto on toiminnan keskeinen aktivoija, edunvalvoja ja tukija. (Etelä-Savon maakuntaliitto 2009a, 3, 14.) Uusiutuva Etelä-Savo -strategiassa käsityöyrittäjyyteen liittyvät tavoitteet, jotka tähtäävät Itä-Suomen matkailun ja kaupallisten palvelujen vetovoima-alueen kehittämiseen, Saimaan vetovoimaisuuteen, kärkitapahtumien elinvoimaisuuteen sekä kulttuuriperinnön ja -historian hyödyntämiseen (Etelä-Savon maakuntaliitto 2009a, 20).

Uusiutuva Etelä-Savo -maakuntastrategian mukaan tehdyn Etelä-Savon maakuntaohjelman 2011–2014 päätavoitteet ovat vahvistuva aluetalous ja muuttovoitto. Etelä-Savon maakuntaohjelman toimintalinjat ja toimenpidekokonaisuudet ovat menestyvä yritystoiminta, uudistuneet ja erikoistuneet osaamisrakenteet, laadukkaat hyvinvointipalvelut sekä hyvä saavutettavuus ja vetovoima. (Etelä-Savon maakuntaliitto 2009a, 16.)

Etelä-Savon maakuntaohjelmassa 2012–2014 oleva toimintalinja -menestyvä yritystoiminta- määrittelee toimenpiteet yritysten toimintaedellytysten ja kilpailukykyyn vahvistamiseen. Toimenpiteitä tarvitaan, toimialasta tai yrityksen sijainnista riippumatta, yritysten toimintaedellytysten ja kilpailukykyyn vahvistamiseen, yritysten liike-

toimintaosaamisen parantamiseen ja jatkuvaan kehittämiseen. (Etelä-Savon maakuntaliitto 2009a, 20–21.)

Yritysten kasvun ja kehityksen edistämiseksi tuetaan kilpailuetua ja tuotekehitystä kehittämällä konkreettista yrittäjien ja asiakkaiden tarpeista lähtevää tuotekehitystoimintaa. Matkailukeskittymien vahvistamiseksi tuetaan kasvuhakuisten matkailuyritysverkostojen ja veturiyritysten investointeja kehittämällä matkailullisia tuotteita ja tapahtumia. Palvelujen kehittämiseksi haetaan uusia toimintatapoja palveluliiketoiminnan synnyttämiseksi konseptoimalla palvelutuotanto tuottavammaksi liiketoiminnaksi, kehittämällä sähköisiä palveluja, panostamalla palveluinnovaatioiden kehittämiseen ja hyödyntämällä business to business- ja kuluttajapalveluja. Hyvinvointipalveluyritysten ja teknologiayritysten yhteistyötä tuetaan uusien, kustannustehokkaiden ja kilpailukykyisten palvelukonseptien kehittämiseksi kytkemällä näiden alojen ratkaisuja matkailun tuotteistamiseen. Lisäksi kehitetään kestävä kehityksen mukaista ympäristöliiketoimintaa. (Etelä-Savon maakuntaliitto 2009a, 21–24.)

Maakuntaliiton ja elinkeino, liikenne- ja ympäristökeskuksen hankkeiden rahoituksen saamisen edellytyksinä on Etelä-Savon maakuntasuunnitelman eli Uusiutuva Etelä-Savo -strategian mukaisten vaikutusten toteutuminen, joita ovat:

1. Työllisyyden ja elinkeinoelämän tukeminen
2. Uusien työpaikkojen ja yritysten syntyminen sekä säilyminen
3. Kestävä kehitys

Euroopan sosiaalirahaston ohjelmat jaetaan valtakunnalliseen ja neljään alueelliseen osioon. Manner-Suomessa toteutetaan toimenpideohjelmaa joka jakautuu valtakunnalliseen ja alueelliseen osaan. Itä-Suomi on saanut oman rahoituskehysten joka on erillään valtakunnallisesta osiosta. ESR-toimenpideohjelmassa on viisi toimintalinjaa:

1. Työorganisaatioiden, työssä olevan työvoiman ja yritysten kehittäminen sekä yrittäjyyden lisääminen
2. Työllistymisen ja työmarkkinoilla pysymisen edistäminen ja syrjäytymisen ehkäiseminen
3. Työmarkkinoiden toimintaa edistävien osaamis- ja palvelujärjestelmien kehittäminen
4. Jäsenvaltioiden ja alueiden välinen yhteistyö ESR -toiminnassa. (Itä-Suomen rakennerahastoportaali 2010.)

Itä-Suomen luovien alojen kehittämisohjelma

Itä-Suomen luovien alojen kehittämisohjelma on rinnakkaisstrategia ESR-ohjelman alaiselle luovan alan kehittämisstrategialle. Sen on laatinut Pohjois-Karjalan maakuntaliitto. Itä-Suomen luovien alojen kehittämisohjelman tavoitteena on alueen yritysten kilpailukyyn kehittäminen, toimiva innovaatioympäristö ja vetovoimainen elinympäristö. Ohjelman kehittämisen ydinalueita ovat yritysten perustaminen ja nuoret yrittäjät, kansainvälistyminen, osaamisen tuotteistaminen innovatiiviseksi toiminnaksi, tuottavuus ja kilpailukyky sekä vahvojen yritysryppäiden teemallinen kehittäminen. Toimenpiteillä tuetaan uusia ja kasvuhakuisia yrityksiä. Tukea myönnetään mm. yritysten yksittäisiin tai verkostoissa tapahtuviin innovaatiohankkeisiin. Lisäksi käynnistetään yritysälhtöisiä innovaatio- ja kilpailukykyä kehittäviä pilottihankkeita mm. vapaa-aika ja matkailu sekä hyvinvointialoilla. (Pohjois-Karjalan maakuntaliitto 2009, 14.)

Itä-Suomen luovien alojen kehittämisohjelma sisältää Etelä-Savon luovien alojen kehittämisohjelman. Sen mukaan luovien alojen kehittäminen sivuaa kaikkia maakuntaohjelmassa mainittuja keskeisiä toimintalinjoja. Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelmassa 2007- 2013 yhteydet luovaan toimialaan ovat kulttuurimatkailun, tapahtumatuotannon ja kulttuuriperinnön hyödyntämisessä. (Pohjois-Karjalan maakuntaliitto 2009, 27.)

Valtakunnallisessa matkailustrategiassa teemapohjaisten tuotteiden ja palvelujen kehittäminen on Suomen matkailuelinkeinon kasvun painopistealueita. Strategia määrittelee tavoitteiksi kannattavan kasvun, kilpailukyyn ja osaamisen sekä uudistamisen tukeminen ja verkostoitumisen edistäminen. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2006b, 18, 23). Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelma sitoutuu valtakunnallisen matkailustrategiatavoitteisiin. Valtakunnallisten tavoitteiden lisäksi kehittämisohjelma sisältää eteläsavolaiset linjaukset ja painopisteet matkailun kehittämiseksi vuosille 2007–2013. Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelman 2007–2013 mukaan luovia aloja voidaan hyödyntää matkailukeskittymien kuten Savonlinnan ja Mikkelin kehittämisessä. Etelä-Savon matkailun kehittämisohjelmassa painotetaan luoviin aloihin kytkeytyvien hyvinvointiteemoihin pohjautuvien tuotteiden sekä kulttuuritapahtumien kehittämistä. (Etelä-Savon maakuntaliitto 2007, 2-3, 5.)

Mikkelin kaupungin elinkeinostrategian strategisissa linjauksissa ja tavoitteissa tuetaan mm. käsityöyritysten kansainvälistymistä. Toimenpiteinä strategia mainitsee yrityksille tuotettavat kansainvälistymiseen liittyvät palvelut, neuvonnan, markkinaselvitykset ja työvoiman vahvistamisen. Näihin toimenpiteisiin päästään aktiivisella yhteydenpidolla toimijoihin, jatkamalla Nature Craft Finland työtä ja yhteistyötä EBN – jäsenyys/toimintaan. Toiminnasta vastaa Miset, Miktech, ISBE ja Kauppakamari. (Mikkelin kaupunki 2010, 10–12.)

4.4 Asiantuntijajärjestöt

Asiantuntijajärjestöt, joiden palveluja Etelä-Savon käsityöyritykset voivat hyödyntää, ovat Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, Taito Itä-Suomi ry, Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Oy ja sen seudulliseen yrityspalvelu verkostoon kuuluvat organisaatiot sekä Diges ry. Jäsenyrityksille palveluita tarjoavat yrittäjähdistykset, kauppakamari ja nuorkauppakamari. Näiden asiantuntija organisaatioiden kautta on mahdollista saada neuvonta-, koulutus- ja kehittämispalveluja tai rahoitusta erilaisiin kehittämishankkeisiin.

4.4.1 Elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus, ESR -ohjelma

Suomen rakennerahastotoimenpiteitä ja laadintaa ohjaa kansallinen rakennerahastostrategia. Se perustuu ohjelmakautta varten säädettyihin rakennerahastoja koskeviin asetuksiin noudattaen unionin koheesipolitiikan ja sen strategisten suuntaviivojen linjauksia. Suomen rakennerahastostrategian tavoitteena on kansalliseen ja kansainväliseen kilpailuun vastaaminen, maailmantalouden muutoksien ennakointi ja reagointi, houkuttelevien yritys-, osaamis-, työ- ja asuinympäristöjen luominen sekä alueiden välisten kehittyneisyserojen tasoittamisen edistäminen. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010c.)

Euroopan Unioni rahoittaa rakennerahastoista hankkeita, joiden tavoite on vähentää alueiden välisiä eroja, parantaa heikompien alueiden kilpailuedellytyksiä ja työmarkkinoita. Rahoituksella kehitetään koko Suomea, sen ihmisiä, yrityksiä ja paikkakuntia. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010c.) Euroopan sosiaalirahasto (ESR) tukee työllisyyttä ja osaamista edistäviä hankkeita, joilla tuetaan heikoimmassa asemassa olevia ryhmiä ja edistetään tasa-arvoisuutta. Euroopan sosiaalirahaston ohjelman rahoituksen

tarkoitus on työllisyyden ja kilpailukyyn edistäminen. Rahoitukseen osallistuvat valtio, kunnat ja yksityinen sektori. (Itä-Suomen rakennerahastoportaali 2010.)

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen (ELY-keskus) kolme vastuualuetta ovat elinkeinon, työvoiman, osaamisen ja kulttuurin vastuualueet. ELY-keskukset tarjoavat neuvonta-, koulutus- ja kehittämispalveluja sekä rahoitusta, joiden avulla tuetaan pk-yritysten perustamista, kasvua ja kehittymistä. ELY-keskus neuvoo yrityksen perustamisessa, liikeidean arvioinnissa sekä antaa koulutusta yritystoiminnan aloittamiseen ja hallintaan. Lisäksi sillä on palveluja yritystoiminnan kasvuun ja kehittämiseen kuten kansainvälistymiseen, liiketoiminnan ja johtamistaitojen tehostamiseen, teknologian ja innovaatioiden kehittämiseen, henkilöstön ammattitaidon päivittämiseen tai uusien työntekijöiden kouluttamiseen. ELY-keskuksesta voi saada rahoitusta kehittämishankkeisiin, jotka kuuluvat Euroopan Unionin rakennerahaston piiriin, Tekesin rahoitus- ja asiantuntijapalveluita, maaseutuyritysten investointi- ja kehittämisrahoitusta. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2010.)

Etelä-Savon ELY-keskus myöntää rakennerahastoista rahoitusta toimintaan, joka parantaa suomalaista osaamista, työllisyyttä ja kilpailukykyä. Rakennerahastokaudella 2007–2013 painotetaan valtakunnallisen ja alueellisen koulutus-, tiede-, kulttuuri-, liikunta- ja nuorisopolitiikan ja aluepolitiikan yhteensovittamista ja tavoitteiden toteutumista. ELY-keskus myöntää rahoitusta Euroopan sosiaalirahastosta, joka tukee työllisyyden lisäämiseksi mm.

- henkilöstön osaamisen ja työorganisaatioiden kehittämistä
- työllistymisen ja työmarkkinoilla pysymisen edistämistä
- pk-yritysten ja henkilöstön valmiuksien lisäämistä globalisaation kohtaamiseen
- uudenlaisen yrittäjyyden syntymisen edistymistä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011b.)

Maaseutuliitto koordinoi Euroopan aluekehitysrahastosta tukea erilaisiin hankkeisiin. Euroopan aluekehitysrahaston ohjelmien tavoite on parantaa työllisyyttä sekä lisätä alueiden kilpailukykyä ja elinvoimaisuutta. Ohjelmien avulla työllisyyttä pyritään parantamaan maamme heikommin työllistyvillä alueilla. Euroopan aluekehitysrahasto tukee työllisyyden lisäämiseksi mm.

- verkottumisen ja innovaatiotoiminnan edistämistä
- naisyrittäjyyttä ja palvelualojen uusia, luovia hankkeita

- pk-yritysten kasvua ja kilpailukykyä
- työllisyyttä edistävien toimintaympäristöjen ja palvelujen kehittämistä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011b.)

4.4.2 Käsi- ja taideteollisuusjärjestö

Taito Group on Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry:n ja 21 alueellisen käsi- ja taideteollisuusyhdistysten muodostama valtakunnallinen palvelu- ja asiantuntijajärjestö. Etelä-Savon ja Varkauden alueella toimii Taito Itä-Suomi ry. Taito Group on alueellisesti vaikuttava toimija. Se lisää käsityön merkitystä näkyvänä osana suomalaista kulttuuria, hyvinvointia ja kansainvälistä yhteistyötä uudistuvana taitona ja elinikäisenä oppimisena, taito- ja taidekasvatuksessa, elinvoimaisena ja kilpailukykyisenä elinkeinona sekä toiminnan, palveluiden ja tuotteiden näkyvyytenä, saatavuutena ja kannattavuutena. Luovuus – taito – yrittäjäyys ovat käsi- ja taideteollisuusjärjestön arvoja: käsityöyrittäjäyys työllistää ja tuo käsityön kuluttajille. Käsityöllä luodaan ympäristön esteettisyyttä ja kestävää kehitystä. Käsityö rakentuu luovuudelle ja kansalliselle kulttuurille ja käsityön tekeminen edellyttää ja kehittää taitoa. (Taito Itä-Suomi 2010a, 5.)

Käsi- ja taideteollisuusjärjestö on valtakunnallisesti toimiva ammattimaisen käsityön edistäjä ja markkinointimahdollisuuksien luoja. Järjestö markkinoi käsityöyrittäjien tuotteita myymäläverkostossaan, organisoii käsi- ja taideteollisuusalaan erikoistuneita myyntinäyttelyitä ja messuja sekä koordinoi yhteisosastoja ammattimessuille. Käsityöyrittäjien ja yrittäjiksi aikovien toimintaa tuetaan tarjoamalla tutkimustuloksista julkaistua oppimateriaalia, koulutusta ja konsultointia. Menestyvä luovuus -hanke 2008–2010 on Taito Itä-Suomi ry:n vuonna 2008 käynnistämä elinkeinoprojekti. (Taito Itä-Suomi 2010a, 12.)

4.4.3 Muut asiantuntijajärjestöt

Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Oy on Mikkelin seudulla toimiva elinkeinoyhtiö. Miset Oy auttaa Mikkelin seudun yrityksiä parantamaan kilpailukykyään kotimaisilla ja ulkomaisilla markkinoilla. Yhtiö kokoaa ja tuottaa neuvontapalveluja yrityksille. Se neuvoo ja ohjaa yritystoiminnan käynnistämisessä ja kehittämisessä. Palvelut tuotetaan yhteistyössä seudullisten yrityspalvelujen palveluverkoston kanssa. Seudulliset yrityspalvelut verkostoon kuuluvat mm. Finnvera Oyj, Etelä-Savon ELY-keskus,

ProAgria Etelä-Savon maaseutu-keskus, Etelä-Savon metsäkeskus, Etelä-Savon kauppakamari, Etelä-Savon Yrittäjät ry, Helsingin kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus, kunnat, Mikkelin ammattikorkeakoulu, Mikkelin seudun työvoimatoimistot, Mikkelin seudun Uusyrityskeskus ry Dynamo, Mikkelin teknologiakeskus Miktech Oy ja Helsingin yliopisto Ruralia-instituutti. Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Oy:n tytäryhtiö teknologiakeskus Miktech Oy, on keskittynyt teknologiaosaamiseen ja siihen liittyvän liiketoiminnan kasvattamiseen. (Uusyrityskeskukset ry 2010.)

Pieksämäen yrityspalvelut toimivat yhteistyössä muiden alueella toimivien yritysverkoston toimijoiden ja hankkeitten kanssa. Yrittäjäjärjestöt hoitavat yrittäjien edunvalvontaa ja tarjoavat palveluita jäsenistölleen. Palvelut ovat yritystoimintaan kohdistuvaa yleisneuvontaa, erityispalveluita, kuten vero-, laki- ja työehtosopimusneuvontaa sekä koulutusta. Pieksämäellä toimivat yrittäjäjärjestöt ovat Pieksämäen Yrittäjät ry, Jäppilän Yrittäjät ry, Pieksämäen Yrittäjänaiset ry, Pieksämäen kuntakeskusten kehittämissyhdystys Pieksä ry, Pieksämäen kauppakamariosasto ja nuorkauppakamari. Nuorkauppakamari järjestää SavonSolmu -messut ja harjaannuttaa jäsenistöään markkinointi-, järjestely- ym. toimintaan. Pieksä ry edistää Pieksämäen kaupan ja palvelujen alan yritysten toimintaa markkinointitapahtumissaan. (Pieksämäen kaupunki 2011.)

ISBE Oy on Itä-Suomen Businessedustusto Mikkelissä ja Pietarissa. Se on itäsuomalaisten elinkeinoyhtiöiden, kauppakamarien ja yrittäjäjärjestöjen yhteinen Venäjäpalveluyhtiö, joka tarjoaa pk-yrityksille asiantuntija apua Venäjä-toiminnoissa. (Itä-Suomen Businessedustusto ISBE Oy, 2010.) Finnvera Oyj on valtion omistama organisaatio, joka myöntää lainoja, takauksia ja vienninrahoituspalveluja. Toiminnan lähtökohtana on yritystoiminnan edistäminen sekä alueiden ja viennin kehittäminen. (Finnvera 2010b.)

ProAgria Etelä-Savo toimii valtakunnallisen kattojärjestönsä ProAgria Keskusten Liiton alueellisina yhdistyksinä. Etelä-Savon ProAgria on maatalo- ja maaseutuyrittäjiä palveleva asiantuntijaorganisaatio. Sen palveluja ovat maaseutuelinkeinoihin liittyvät neuvontapalvelut, niihin liittyvät tuotteet sekä palvelujen ja tuotteiden soveltaminen käytäntöön yhdessä yrittäjäasiakkaiden kanssa. ProAgria myöntää mm. valtakunnallista Maakuntien Parhaat pienyritysten laatumerkkiä käsityö-, elintarvike- ja maaseutumatkailuyrittäjille. (ProAgria Etelä-Savo 2010.) Metsäkeskus järjestää mm. Maaseu-

dulta käsin -messuja, joiden pääteemana ovat käsityöt ja maaseudun tuotteet (Metsäkeskus 2010). Mikkelissä, Pieksämäellä ja Savonlinnassa toimiva Etelä-Savon kauppakamari tarjoaa jäsenyritykselleen koulutusta, asiantuntemusta ja verkostoja liiketoiminnan kehittämiseen sekä laki- ja talousasiantuntemusta (Etelä-Savon kauppakamari 2011).

Aalto-yliopistoon kuuluva Pienyrityskeskus on yrittäjyyden ja pk-yritysten koulutus- ja tutkimuskeskus. Se järjestää maksullista täydennyskoulutusta sekä tutkimus- ja yrityshautomotoimintaa. Sen yrittäjyyspalvelut kohdistuvat mm. luoville aloille ja yrittäjyyskasvatukseen. (Aalto-yliopisto 2011.)

Mikkelin ammattikorkeakoulun tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminnan tehtävä on palvella alueen kehitystä, elinkeinoja ja työelämää hyvinvoinnin, matkailun ja tapahtumatuotannon, materiaalien, ympäristön sekä sähköisten palvelujen alueella. Näiden toimintojen hankerahoittajia ovat mm. Euroopan unionin aluekehitysrahastot, opetusministeriö ja muut ministeriöt, Tekes sekä eri alojen rahastot ja säätiöt. Lisäksi työelämälähtöiset opinnäytetyöt ja projektiopinnot synnyttävät uusia tuotteita ja toimintamalleja. (Mikkelin ammattikorkeakoulu 2010.)

Mikkelissä sijaitseva Ruralia-instituutti on maaseudun kehittämiseen erikoistunut Helsingin yliopiston erillinen laitos. Sen edistää maaseudun elinkeinoja ja elinolosuhteita tutkimustyön, kehittämisen ja koulutuksen sekä yhteiskunnallinen vuorovaikutuksen ja yhteistyön avulla. Yrittäjyyden tutkimuksessa Ruralia-instituutti keskittyy niihin ongelmiin ja mahdollisuuksiin, jotka ovat seurausta yritysten sijoittumisesta. (Helsingin yliopisto 2010.)

Uusyrityskeskusten toiminta saa rahoitusta ELY-keskukselta. Uusyrityskeskusten verkosto tarjoaa maksutonta yrittäjäneuvontaa ja asiantuntijapalveluita alkaville yrittäjille kahden ensimmäisen vuoden aikana ja yrityksen perustamista suunnitteleville. Keskuksen palveluihin kuuluvat liikeidean arviointi, liiketoimintasuunnitelman ohjaus, yrityksen perustamis- ja rahoitusneuvonta, asiakashankinta- ja markkinointisuunnitelma, starttirahalausunnot sekä Finnveran rahoituslausunnot. Lisäksi uusyrityskeskukset auttavat yrityksen sukupolvenvaihdos- ja/tai myyntitilanteissa. Etelä-Savon alueella toimivat uusyrityskeskukset ovat Mikkelin Seudun uusyrityskeskus Dynamo, Savonlinnan seudun uusyrityskeskukseen toimialueeseen kuuluvat Enonkoski, Kerimä-

ki, Punkaharju, Savonlinna, Wäläkky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry, joka toimii seudullisissa yrityspalvelupisteissä: Varkaus, Leppävirta, Heinävesi, Joroinen, Juva, Rantasalmi ja Sulkava. (Uusyrityskeskukset ry 2010.)

Työ- ja elinkeinotoimistot tarjoavat tietoa yrittäjäksi aikovien koulutusmahdollisuuksista. Starttiraha ja yrittäjäkoulutus on mahdollista yhdistää esim. starttirahan saamisen aikana voi aloittaa yrittäjäkoulutuksen. Alkaville yrittäjille järjestetään myös työvoimakoulutuksena yrittäjäkursseja. Työ- ja elinkeinotoimiston ”Työlinja yritys-, yhteisö- ja työnantaja-asiakkaille palvelu” neuvoo henkilöstön rekrytoinnissa, kehittämisessä ja työyhteisön muutostilanteisiin liittyvissä asioissa. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010d.) Yrittäjän työttömyysturva-asioita hoitaa Ammatinharjoittajien ja yrittäjien työttömyyskassa. Sen toiminta perustuu yrittäjän kassan jäsenyyteen. (Ammatinharjoittajien ja yrittäjien työttömyyskassa 2011.)

Diges ry on valtakunnallinen Luovien alojen liiketoiminnan kehittämissyhistys. Sen tehtävä on edistää luovien alojen pk-yritysten valmiuksia kannattavaan liiketoimintaan, auttaa alkuun alan uusia yrityksiä sekä edistää alan tuotekehitystoimintaa antamalla henkilökohtaista luottamuksellista neuvontapalvelua ja jalostamalla luovien alojen yrityksiä, yrittäjiksi aikovia sekä innovatiivisia hankkeita. Yksi toiminnan painopiste on luovan alan tuotekehitystoiminnan vauhdittaminen. Diges ry tekee asiakkaiden toimeksiannosta jalostuksia, jossa esim. Tekesin valmistelurahoituksen turvin ohjataan asiakkaan tuotekehityssaihiosta valmis hankesuunnitelma tai liiketoimintasuunnitelma uuden tuotteen tai palvelun kehittämiseksi. Lisäksi Diges ry järjestää koulutuksia, luentoja sekä seminaareja. Savonlinnassa on Diges ry:n toimipiste. (Diges ry 2010.)

Jäsenyyteen perustuvia palveluita tarjoavat mm. Etelä-Savon Yrittäjät ry, Etelä-Savon kauppakamari ja Maataloustuottajain Etelä-Savon Liitto, Etelä-Savo ry. Etelä-Savon Yrittäjät ry on Suomen Yrittäjien aluejärjestö, jonka tehtävä on toimia yrittäjien edunvalvojana, parantaa yrittäjien asemaa, yrittämisen edellytyksiä sekä rakentaa parempaa yrittäjyyden yhteiskuntaa. Järjestö tarjoaa jäsenilleen neuvontaa yritysverotukseen, yrittäjän sosiaaliturvaan ja lakiasioihin liittyen. (Etelä-Savon yrittäjät 2010.) Pieksämäellä toimivat yrittäjäjärjestöt ovat Pieksämäen Yrittäjät ry ja Jäppilän Yrittäjät ry (Pieksämäen kaupunki 2011). Maataloustuottajain Etelä-Savon Liitto, MTK-Etelä-Savo on maaseutuyrittäjien, maanviljelijöiden, metsänomistajien ja alueellinen etujär-

jestö ja vaikuttaja. Jäsenille liitto tarjoaa neuvonta ja lakipalveluja. (Maataloustuottajain Etelä-Savon Liitto 2011.)

Mikkelissä, Pieksämäellä, Savonlinnassa ja Varkaudessa toimivat nuorkauppakamarit ovat nuorten aikuisten kansainvälinen kouluttautumisyhteistyö. Ne pyrkivät kehittämään jäsentensä johtamistaitoa, sosiaalista vastuuta, yrittäjyyttä ja kansainvälisyyttä. Nuorkauppakamarijärjestö tarjoaa koulutusta jäsenilleen mm. markkinoinnista, ryhmätyömenetelmistä, johtamisesta ja Internetistä. (Suomen Nuorkauppakamarit ry 2011.)

Apurahat

Suomen Kulttuurirahaston Etelä-Savon rahasto jakaa apurahoja eteläsavolaisille tieteiden- ja taiteenharjoittajille sekä Etelä-Savossa suoritettavaa tai siihen kohdistuvaa taiteellista tai tieteellistä työtä varten. Lisäksi apurahaa voi hakea kotiseututyöhön, yhdistysten ja paikallisyhteisöjen historiikkeihin, paikalliseen kulttuuri- ja luonnonympäristöön suuntautuviin hankkeisiin kuten näyttelyihin tai tapahtumien järjestämiseen. (Suomen Kulttuurirahasto 2007.)

Etelä-Savon taidetoimikunta myöntää kohde- ja työskentelyapurahoja. Lisäksi mm. eteläsavolaiset taiteilijat, taidekasvattajat ja taidetuottajat voivat hakea työskentelymahdollisuutta ulkomaan taideresidensseihin. (Etelä-Savon taidetoimikunta 2011.) Apurahoja myönnettiin vuonna 2010 taiteeseen 258 500 euroa, josta taideteollisuuden ja käsityön osuus oli 4 % eli 10 340 euroa (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2010).

Etelä-Savon alueella käsityöyrittäjyyttä tukeva taho on Taito Itä-Suomi ry, muut edellä esitetyt tahot tukevat yrittäjyyttä yleensä tai luovien alojen yrittäjyyttä. Käsityöyrittäjät voivat käyttää heidän palveluitaan yritystoiminnan laajentamiseen, kansainvälistymiseen ja verkottumiseen sekä tutkimus-, tuotekehitykseen. Rahoituspalveluissa on pienyrittäjille sopivia muotoja. Henkilöstön koulutukseen ja rekrytointiin sekä omistajanvaihdokseen on saatavana palveluita. Yleisneuvontapalvelut auttavat yrityksen kehittämiseen liittyvissä kysymyksissä sekä yrittämisen perusasioissa. Lisäksi on tarjolla jäsenyyteen liittyviä palveluita. (Liite 4.)

4.5 Käsityöyrittäjyyteen liittyviä hankkeita

4.5.1 Hankkeet Etelä-Savossa

Useissa selvityksissä luovien alojen yritysten liiketoiminta- ja markkinointiosaaminen on koettu heikoksi. Markkinoinnin ja liiketoimintaosaamisen heikkouksia on pyritty Suomessa ratkaisemaan erilaisten hankkeiden avulla. Vaikka osa hankkeista on onnistunut tavoitteidensa saavuttamisessa, liiketoiminta- ja markkinointiosaamisen kehittäminen on yhä edelleen tarpeellista. (Opetusministeriö 2006, 19.)

Luovien alojen yrittäjyys Etelä-Savon vahvuudeksi -hanketta 2009–2011 hallinnoi Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskus. Hankkeen kohderyhmänä ovat luovien alojen yrittäjät ja pk-yritykset. Hanke keskittyy yritysten kansainvälistymiseen ja liiketoiminnan kehittämiseen. Hanke järjestää koulutuspäiviä, klinikkatyöskentelyä ja seminaareja Etelä-Savon maakunnan alueella. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011a.)

Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Oy:n hallinnoima Nature Craft Finland -hankkeen 2009–2011 tavoitteena on tukea ja kehittää taidekäsityö/design- ja elintarvikkealan mikro- ja pk-yrityksien sähköisiä toimintaympäristöjä, liiketoimintaa ja kansainvälistymistä. Hankkeessa järjestetään liiketoimintaosaamisen, tuotevalmistuksen, markkinointiviestinnän ja myyntikonseptien kehittäminen liittyviä toimintoja. Hanke pyrkii lisäämään maakuntien välistä yhteistyötä yritysten tuotekehityksessä ja verkostoitumisessa. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011a.)

4.5.2 Menestyvä luovuus -hanke

Menestyvä luovuus -hanke on Euroopan sosiaalirahaston (ESR) rahoittama projekti, joka kuuluu Itä-Suomen suuralueosioon. Hanke noudattaa toimintalinjaa 1, johon kuuluvat työorganisaatioiden, työssä olevan työvoiman ja yritysten kehittäminen sekä yrittäjyyden lisääminen. Hankkeen suunniteltu toteutusaika on 1.1.2008 - 31.12.2010. Hankkeen vastuuviranomainen on Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ELY) ja organisoija Taito Itä-Suomi ry. Projektin maakunnallinen toiminta-alue on Etelä-Savo ja Pohjois-Savo, budjetti on 650 800 euroa. Menestyvä luovuus -hanke pohjautuu Luovien alojen kehittämisstrategiaan ja käsityöalan yrittäjyyden kehittämis-

strategiaan. Hankkeella on yhtymäkohtia myös hallituksen strategia-asiakirjan 2007 asettamiin naisyrittäjyyden edistämistavoitteisiin.

Menestyvä luovuus -hankkeen varsinaiset kohderyhmät ovat päätoimiset ja sivutoimiset käsityöyrittäjät, yrittäjäksi aikovat käsityöläiset ja henkilöt, joiden toimenkuvaan kuuluu käsityö. Välilliseen kohderyhmään kuuluvat käsi- ja taideteollisuusliikkeiden myymälänhoitajat ja Taito Itä-Suomi ry:n henkilöstö. Hanke koostuu erilaisista koulutusmoduuleista käsityöyrittäjille, yrittäjiksi aikoville, sivutoimisille käsityöyrittäjille sekä henkilöille, joiden työhön liittyy käden taitojen ohjaus. Koulutusmoduuleita ovat trendi- ja tuotekehityskoulutus, uusia ideoita käsityöhön kurssit ja Luovan talouden seminaarisarja. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011a.)

Trendikoulutuksen tavoite on päätoimisten käsityöyrittäjien tuotteiden uusiutuvuus, tunnettavuuden kasvu sekä kilpailukyvyyn ja liikevaihdon parantuminen. Tuotekehityskoulutus on tarkoitettu sivutoimisille käsityöläisille ja yrittäjiksi aikoville. Tuotekehityskoulutuksen tavoite on kehittää tuotteita ajan hengessä, asiakaslähtöisiksi liikevaihdon ja kannattavuuden parantamiseksi. Tekemisen iloa ideakurssit sopivat täydennyskoulutukseksi viriketyöntekijöille, opettajille, ohjaajille, yrittäjille ja käsityön harrastajille. Luovan talouden seminaarisarjassa on kolme seminaaria. Seminaarien kohderyhmään kuuluvat edellä mainittujen lisäksi aiheesta kiinnostuneet. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011a.) Kuviossa 7 käsityöyrittäjyyttä tukeva toimija-alusta on lajiteltu toimipaikan sijainnin mukaan.



KUVIO 7. Etelä-Savon käsityöyrittäjyyttä tukevia tahoja

5 ETELÄ-SAVON KÄSITYÖYRITYSTEN KEHITTÄMISTARPEIDEN SELVITTÄMINEN

5.1 Käsityöyrittäjien kehittämistarpeisiin liittyviä tutkimuksia

Kauppa- ja teollisuusministeriö (KTM) on julkaissut käsityöyrittäjyyden tilaa ja tulevaisuuden näkymiä kuvaavia tutkimuksia. Tästä voidaan päätellä, että ammattikäsitön yhteiskunnallinen merkitys ja työllistävä vaikutus kiinnostavat elinkeinoelämää. KTM on julkaissut mm. seuraavat tutkimukset Käsityö – yrittäjyys – hyvinvointi, Uusia liiketoimintapolkuja (Kälviäinen 2005), Käsityöyrittäjyys Suomessa 2000-luvulla – yritykset ja alan keskeiset kehityslinjat (Lith 2005). Sitra ja Käsi- ja taideteollisuusliitto ovat tarkastelleet käsityöyrittäjyyden kehitysmahdollisuuksia julkaisuissaan Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityöyrittäjyyteen (Luutonen & Äyväri 2002) ja Käsityöyrittäjä 2009 -selvitys (Luutonen & Tervonen 2009). Äyväri (2006) on tutkinut käsityöyrittäjien verkosto-osaamista. Kärnä-Behm (2005a) on tutkinut käsityön ja käsityöläisten näkyvyyttä mediassa. Lisäksi pääkaupunkiseudulla on selvitetty käsityötuotantoa (Laakso & Kuisma 2004), Satakunnassa käsiteollisuusyrittäjyyttä (Eloinen & Santikko 2006) ja Tissari (2008) on tutkinut vaatetusalan tulevaisuutta Suomessa.

Käsityö – yrittäjyys – hyvinvointi, Käsityöyrittäjyys Suomessa 2000-luvulla tutkimuksen mukaan käsityötoimialoilla tuotteiden markkinointia pidetään keskeisimpänä kehittämisen kohteena. Lisäksi yrittäjiä kiinnostaa vientiin liittyvät kehityshankkeet. Tuotekehityksellä on tärkeä sijansa käsityöyrityksen menestyksessä. Käsityöyrityksille tuotekehitys on jatkuva kehitysprosessi, jossa muokataan vanhoja tuotteita ja tuodaan uusia tuotteita markkinoille. Yrittäjät käyttävät yritystoiminnan neuvontapalveluita yritystoiminnan alkutaipaleella ja osallistuvat valtakunnallisiin ja alueellisiin kehittämishankkeisiin. Käsityöyritykset hyödyntävät vähän yritystoiminnan julkisia rahoitustukijärjestelmiä. (Lith 2005, 1, 59–60.)

Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityöyrittäjyyteen julkaisun keskeisiä viestejä ovat käsityöyrittämisen erityislaatuisuuden mukaiset kehittämistoimenpiteet, käsityöyrittäjän osaamisen haasteet sekä käsityön näkyvyyden vahvistaminen. Käsityötaitojen arvostus liittyy kaikkien käden taitoihin perustuvien ammattien arvostukseen. Kuluttajat arvostavat käsityön taitajia ja käsityöyrittäjien tuotteita pitäen niitä osana

suomalaista kulttuuria. Alueiden kehityksessä käsityörittäjyyden rooli on kasvava, kun eri alojen yritysten ja yhteisöjen yhteistyötä tuetaan harkitusti ja etsitään uusia yhteistyökonsepteja. Käsityörittäjyyteen liittyy muotoilijoiden osaamisen laajempi hyödyntäminen. Käsityöalan innovaatiotoiminnan vauhdittaminen vaatii uusia toimia ja materiaalien ja tekniikoiden jatkuvaa tutkimus- ja kehitystyötä. (Luutonen & Äyväri 2002, 201–203.) Suomalaisissa käsityötuotteissa kuluttajat arvostavat ideaa, laatua, esteettisyyttä, yksilöllisyyttä, luonnonmateriaalien käyttöä ja käytännöllisyyttä. Tuotteisiin liittyvä kritiikki liittyy kömpelyyteen, mauttomuuteen, tavanomaisuuteen, kulluneisiin ja epäaitoihin ideoihin ja värimaailman köyhyyteen. (Snell 2002, 235–244.)

Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityörittäjyyteen mukaan käsityörittäjyyden kehittämistoimia suunniteltaessa on kunnioitettava yritysten pienuuden merkitystä ja moniulotteisuutta, kun etsitään kannattavuuden ja kasvun parannuskeinoja. Käsityörittäjien identiteettiin sopiva kasvumalli on verkottuminen. Käsityörittäjän osaaminen perustuu yleensä tuotteen suunnitteluun ja valmistamiseen, mikä ei riitä kannattavaan yritystoimintaan. Siksi käsityörittäjä tarvitsee kykyä rakentaa eri alojen osaajien yhteistyöverkostoja. Yrittäjävalmiuksien kehittämisen lisäksi yrittäjän tulisi löytää keinot seurata ihmisten elämäntavan muutoksia ja kuluttajakäyttäytymistä. Käsityörittäjyyden kehittäminen edellyttää organisoitua markkinatutkimustiedon hankintaa ja uusia tapoja tutkimustiedon saamiseksi joustavasti ja nopeasti käsityörittäjien ulottuville. Käsityörittäjien osaamisen haasteina ovat tekeminen, suunnittelu, liiketoiminta, asiakaslähtöisyys ja yhteistyötaidot. (Luutonen & Äyväri 2002, 205–206.)

Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityörittäjyyteen -selvityksen mukaan käsityötuote viestii kulttuurista ja tekijöistään, käyttäjä viestii hankkimansa tuotteen avulla jotain itsestään. Käsityörittäjän viesti tulisi näkyä mediassa, jotta se ei hukkuisi tavaramarkkinoille. Käsityön näkyvyyttä tulisi lisätä ja vahvistaa antamalla kuluttajille ostoperusteita, tehostaa tiedottamista ja markkinointiviestintää ja parantaa tuotteiden ja palveluiden saatavuutta. Tarinoiden ja tuoteinformaation avulla kuluttajille pitäisi kertoa määrätietoisesti käsityötuotteiden ja -palveluiden hyödyt sekä alan kulttuuriset merkitykset. Yhteistyötä elämäntyyli- ja aikakauslehtien ja mielipidevaikuttajien kanssa tulisi lisätä. Käsityöyritysten näkyvyyden lisäämiseksi tulisi hyödyntää kaikkia viestinnän väyliä esim. matkailuesitteet ja portaalit, kuntien esitteet ja kotisivut, lehti-jutut, yrittäjän omat esitteet, kotisivut ja ilmoitukset. jne. Käsityörittäjien yhteistyön

ja muiden toimijoiden kanssa verkostoitumalla näkyvyyttä voidaan moninkertaistaa. (Luutonen & Äyväri 2002, 207–208.)

Luovan talouden ja kulttuurin toimialojen yrittäjyyden nykytila -selvityksen 2007 mukaan luovan talouden ja kulttuurin toimialojen yrittäjyyden kehittämisessä painottui erityisesti liiketoimintaosaamisen kehittäminen ja tuotekehitysapu. Kansainvälistymiselle ei koettu olevan tarvetta. (Kaunisharju 2009, 18.) Tissarin (2008, 89) tekemän tutkimuksen -Vaatusala Suomessa 2017- mukaan tulevaisuudessa erilaisia asiakkaita täytyy palvella yksilöllisesti. Tietoverkon hyödyntämistä pidetään tarpeellisena markkinoinnin ja uuden tiedon hankinnassa. Käsityöyrittäjyydessä on oleellista kyky jalostaa oma luova panos kaupalliseksi ja innovatoriseksi käsityötuotteeksi tai palveluksi ja kyky markkinoida se. (Luutonen & Äyväri 2002, 205–206.)

Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityöyrittäjyyteen julkaisussa tulee ilmi, että kuluttajien on vaikea löytää paikkoja, mistä käsityöyrittäjien tuotteita voidaan ostaa. Suomessa käsi- ja taideteollisuusliikkeissä myydään pääasiassa pieniä lahjatuotteita. Siksi tulisi miettiä käsityöyrittäjien tuotteiden esilläolopaikkoja ja esittelytapoja. Käsityötuotteiden myyntiväyliä ovat kansainväliset ja valtakunnalliset messuosastot, lahjatarvikekaupat, näyttelyt ja paikalliset myyntitapahtumat. Ostajien tavoittamiseksi tulisi löytää uusia väyliä. Seuraavaan kuvioon 8 on koottu käsityöyrittäjyyden tukemiseksi tarvittavia toimia. (Luutonen & Äyväri 2002, 208–209.)

Käsityöyrittäjyyden vahvistamiseksi tarvittavia toimia:

- käsityöyrittäjyyden ja alan tarjonnan näkyväksi tekeminen, kulttuuristen ja sosiaalisten merkitysten esille tuominen
- tuotteiden saatavuuden parantaminen
- käsityöyrittäjien osaamisen tuotteistaminen palveluiksi, palvelut osaksi muiden alojen palvelu- ja tuotetarjontaa
- tutkimus- ja tukipalvelut innovaatioiden synnyttämiseksi sekä teknologian hyödyntämiseksi
- yrityshautomotoiminta, mentorointijärjestelmä
- verkottumisen tukipalvelut, jotta monimuotoinen yhteistyö käsityöyrittäjien kesken sekä muiden alojen yritysten ja yhteisöjen kesken lisääntyy
- oppilaitosten ja yritysten välisen yhteistyön syventäminen
- kaikessa edellä mainituissa käsityöyrittäjyyden ominaispiirteiden kunnioittaminen

KUVIO 8. Käsityöyrittäjyyden tukemiseksi tarvittavia toimia (Luutonen & Äyväri 2002, 208–209.)

Käsityöyrittäjä 2009 -selvityksen mukaan yrittäjät pitivät markkinointia ja myyntiä haasteellisena. Tärkeäksi koetaan kontaktit asiakkaisiin ja jälleenmyyjiin sekä henkilökohtainen palvelu. Käsityöyrittäjät pitivät parhaina kehittämistoimenpiteinä koulutusta, myyntitapahtumien järjestämistä ja tiedostuskampanjoita sekä tuotekehityksen ja markkinoinnin tukemista. Sisäänostajat näkevät käsityöyrittäjien kehitystarpeina kumppanuusvalmiuden, markkinointimateriaalin ja pakkaussuunnittelun. (Luutonen, & Tervonen 2009, 5-6.)

Kärnä-Behm (2005a) on selvittänyt Käsityö kulttuurisena kategoriana -tutkimuksessa käsityön ja käsityöläisten näkyvyyttä mediassa. Lehdissä olleet kirjoitukset keskittyivät pääasiassa näyttelyihin, yrittäjän tai toimijan esittelyyn sekä erilaisiin käsityöaloihin liittyviin projekteihin, kursseihin ja koulutuksiin. Näyttelyaiheiset kirjoitukset liittyivät enemmän käsityöhön taideteoksen tekemisessä kuin käsityöksi nimettyjen tuotteiden esittelyyn. Eniten palstatilaa oli käytetty ajankohtaispalstoilla, joissa esiteltiin ammatillisesti meritoituneita tai merkkipäivää viettäviä käsityöläisiä, käsityöalan tapahtumia ja kilpailuja, perinteisiä käsityötekniikoita ja käsityömateriaaleja sekä käsityön ja käsityöläisyyden tarkastelua aikamme ilmiönä. Tissarin (2008, 89) tutkimuksessa tuodaan esiin julkisuuskuvan parantamisen ja vaatetusalan näkyvyyden parantamisen tärkeys median avulla.

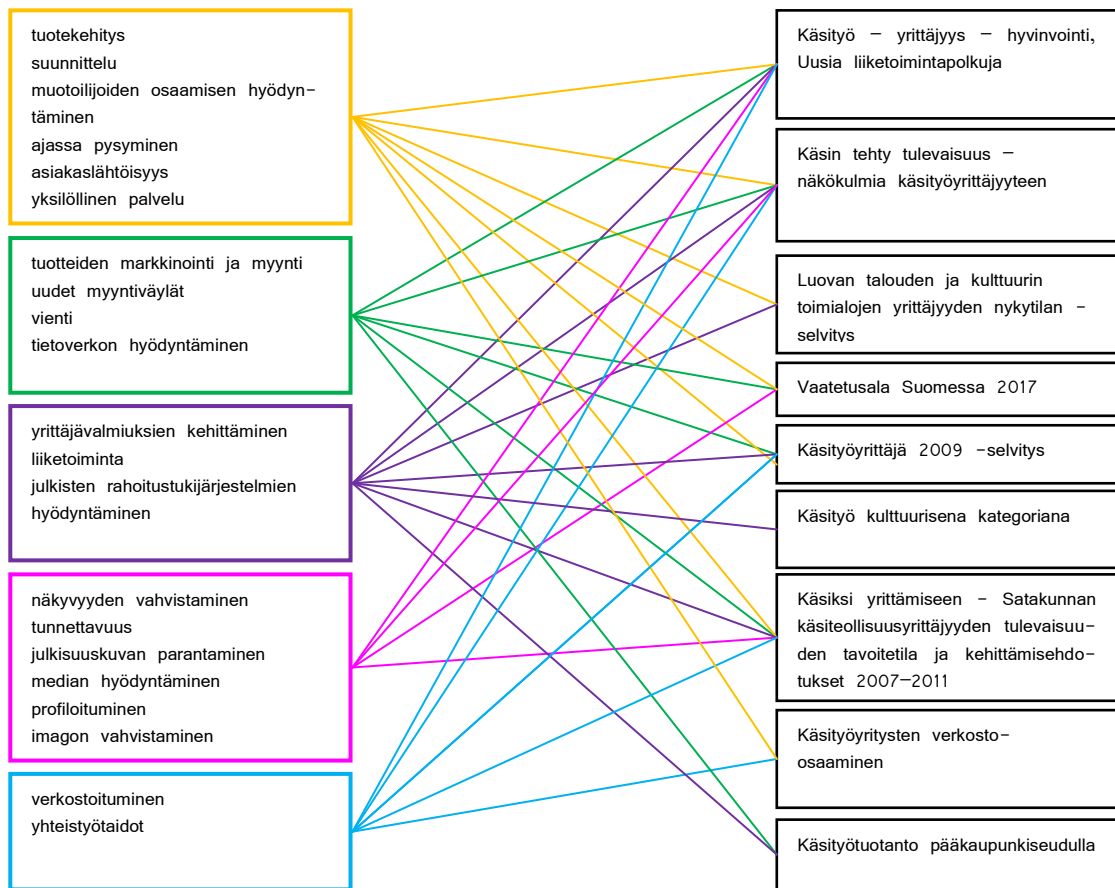
Käsityökirjoittelulle on tyypillistä keskittyminen käsityötaitoon ja sen merkitykseen sekä käsityötaitajien ja taitamattomien vertailuun. Mediassa käsityöläisyys kuvastuu valintana, erottautumisena ja kykynä, joka on tavanomaisuudesta poikkeava ja asiantuntijuutena, joka liittyy käsityömateriaaleihin ja -tekniikoihin. Käsityöalalta vaaditaan profiloitumista ja sitoutumista liiketaloudellisiin arvoihin samalla, kun käsin tekemistä ja käsityövaltaisuutta arvostetaan ja käsityöhön uskotaan. (Kärnä-Behm, 2005b.)

Käsiksi yrittämiseen - Satakunnan käsiteollisuusyrittäjyyden tulevaisuuden tavoitetila ja kehittämisehdotukset 2007–2011 -selvityksessä käsityöyrittäjille tehdyn kyselyn mukaan alueen käsiteollisuusyrittäjät pitivät yrityksensä markkinoimista erityisen haastavana. Uhkina he pitivät alan huonoa imagoa, harrastajien käsityötuotteiden myyntiä, pääoman puutetta sekä yrityksen toimeentulon rakentumista pelkästään yrittäjäpersoonan varaan. Ongelmina he pitivät yrityksen pienestä koosta johtuvaa tuotesuunnittelun ja yrityksen voimavarojen puutetta, heikkoa liiketoimintaosaamista, käsi-

työtuotteiden mieltämistä kalliiksi, lähimarkkina-alueen heikkoa kysyntää sekä tuotannon hitautta ja alan kausiluonteisuutta. Mahdollisuuksia heidän mielestä on markkinoinnin, myynnin ja liiketoimintaosaamisen kehittäminen, yhteistyön ja yritysten verkostoituminen, tuotekehitykseen panostaminen, uusien markkina-alueiden löytäminen sekä alan imagon parantaminen. Tavoitteita käsityöyrittäjillä olivat mm. myynnin ja yrityksen tuloksen kasvattaminen ja oman yrityksen tunnettavuuden parantaminen. (Elonen & Santikko 2006, 8–10.)

Käsityöyritysten verkosto-osaaminen julkaisun mukaan suomalaisten yritysten tärkeimmiksi osaamisalueiksi kansainvälisessä verkottuneessa taloudessa ennustetaan olevan verkosto-osaaminen. Tutkimuksen mukaan käsityöyrittäjät eivät pyri luomaan yhteistyösuhteita oma-aloitteisesti tuntemattomiin toimijoihin eivätkä pyri aktiivisesti vahvasidoksisten suhteiden rakentamiseen jo olevassa olevien kontaktien kanssa. Suhteiden luomisen vahvistamiseksi tarvitaan luottamusta verkostoihin järjestelmänä. Jotta suhteita ja verkostoja voidaan ylläpitää, käsityöyrittäjien tulisi oppia ottamaan huomioon toisen osapuolen edut. (Äyväri 2006.)

Käsityötuotanto pääkaupunkiseudulla 2004 selvityksen mukaan käsityöyrittäjät tarvitsivat lisätaitoja seuraavassa tärkeysjärjestyksessä: markkinointi/kaupalliset taidot, kirjanpito-aidot, kielet, oman alan osaamista syventävät taidot, tietotekniikkataidot, omia valmiuksia parantavat taidot (Laakso & Kuisma 2004, 30–31). Edellä olevin tutkimusten ja selvitysten mukaan käsityöyritysten kehittämistarpeet liittyvät liikevaihdon kasvattamiseen erilaisten keinojen avulla. Tarpeita on tuotekehityksessä, yrittäjävalmiuksien kehittämisessä, markkinoinnissa, näkyvyyden parantamisessa ja verkostoitumisessa. (Kuvio 9).



KUVIO 9. Tutkimusten mukaisten kehittämiskohteiden yhteenvedo

5.2 Tutkimuksen tavoitteet

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on saada tietoa, jonka avulla voidaan kehittää eteläsavolaisen käsityörittäjyyden edellytyksiä. Tutkimuksen tehtävänä on selvittää Etelä-Savon käsityöyritysten kehittämistarpeet ja löytää ne konkreettiset keinot, joiden avulla voidaan parantaa käsityörittäjyyden edellytyksiä Etelä-Savossa. Tutkimuksessa halutaan vastauksia siihen, mitä asioita käsityörittäjät itse pitävät yritystoiminnan kehittämistarpeina eli mitkä konkreettiset toimenpiteet ovat käsityörittäjien mielestä tarpeellisia käsityörittäjien yritystoiminnan kehittämisessä. Kehittämistarpeiden kysyminen käsityörittäjiltä, sitouttaa heidät myös paremmin Menestyvä luovuus -hankkeen koulutuksiin. Lisäksi halutaan saada tietoa, jota ei ole etukäteen suunniteltu. Tämän tutkimuksen toteutukseen on valittu teemahaastattelumenetelmä, koska se mahdollistaa ennakoimattoman tiedon saannin.

Selvitys tehdään haastattelemalla Menestyvä luovuus -hankkeessa mukana olevia yrittäjiä. Välitavoitteena on saada lisää aikaa hankkeelle vuoden 2012 loppuun saakka. Jatkoaikaa haetaan rahoittajaviranomaiselta. Haettavaan jatkoajan sisältöön tehdään

muutoksia haastatteluissa esiin tulleiden käsityöyrittäjien konkreettisten kehittämistarpeiden perusteella.

5.3 Teemahaastattelu aineiston keruumenetelmänä

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Laadullinen tutkimus on aineiston ja muodon kuvausta, tarkoituksena ymmärtää määrien sijasta (Eskola & Suoranta 2008, 13). Laadullinen tutkimusmenetelmä sopii parhaiten verbaaliseen tai visuaaliseen tutkimukseen silloin, kun kyseessä on tapahtuman, tapahtumaketjun tai yksilöitävissä olevan ilmiön tutkiminen. Aineiston kerääminen, käsittely ja analyysi lomittuvat toisiinsa. Aineistoon voi tehdä muutoksia, purkaa ja täydentää prosessin aikana. (Uusitalo 2001, 79–81.) Tutkijan ote tutkimukseen on läheinen, strukturoimaton ja teoriaa kehittävä (Hirsjärvi ym. 2009, 131–132). Tutkimusaineisto kerätään vapaamuotoisten haastatteluiden avulla, kenttähavainnoinnilla tai dokumenteista. Koska analyysi ei ole normiteltua, analyysitavat valitaan aineiston mukaan. (Uusitalo 2001, 81.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa kohdetta tarkastellaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti niin, että tutkittavaa ilmiötä muovaavat arvot otetaan huomioon. Tulokseksi saadaan ehdollisia aikaa tai paikkaan rajautuvia selityksiä, joiden avulla pyritään löytämään ja paljastamaan tosiasioita. (Hirsjärvi ym. 2009, 161.) Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkija luottaa omiin havaintoihinsa ja keskusteluihin. Analyysivaiheessa tutkijan pyrkimys on paljastaa odottamattomia seikkoja, lähtökohtana monitahoinen ja yksityiskohtainen tarkastelu. Sen mikä on tärkeää, määrää tutkittava, ei tutkija. Tutkimusmetodeina voidaan käyttää sellaisia keinoja, joissa tutkittavan esittämät näkökulmat tulevat esiin, kuten teemahaastattelu, osallistuva havainnointi, ryhmähaastattelu sekä dokumenttien ja tekstin diskursiiviset analyysit. Tutkimukselle on tyypillistä, että se muotoutuu tutkimuksen edetessä. (Hirsjärvi ym. 2009, 164.)

Tarkoituksena tutkimushaastatteluissa on saada vastauksia tutkimuksen aiheeseen liittyviin kysymyksiin sekä ymmärtää tutkimuksen teemoihin liittyviä yleisiä piirteitä. Haastattelun tarkoituksen perusteella valitaan haastattelun tyyli ja muoto. Haastattelun muotoon vaikuttaa se miten paljon haastattelijä ohjaa haastattelun sisältöä. (Gillham 2000, 1–3.) Tässä tutkimuksessa käytettiin puolistrukturoitua teemahaastattelua, eli haastattelu käytiin tiettyjen teemojen pohjalta aika vapaamuotoisesti.

Tutkimushaastattelumenetelmiä ovat strukturoitu haastattelu eli lomakehaastattelu, strukturoimaton, avoin haastattelu ja puolistrukturoitu teemahaastattelu. Puolistrukturoitu menetelmä ei ole johdettua ja siinä aihe, mielipiteet sekä ajatukset voivat muuttua haastattelun aikana. Teemahaastattelu on lomakehaastattelun ja avoimen haastattelun välimuoto ja lähentelee syvähaastattelua. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 75.) Syvähaastattelussa tutkija antaa viitekehukset ja teemat, luottaen siihen, että haastateltavat pysyvät aiheessa (Ruusuvuori & Tiitula 2005, 11–12).

Hirsjärven ym. (2009, 201) mukaan haastattelumenetelmiä kannattaa käyttää silloin, kun halutaan syventää saatavia tietoja, tutkia ennalta tuntematonta aihealuetta tai korostaa haastateltavaa subjektina. Haastattelumenetelmän hyvinä puolina voidaan pitää suuren määrän tiedon saantia nopeasti sekä mahdollisuutta käsitellä useaa aihealuetta samanaikaisesti. Aineiston kerääminen on joustavaa, koska haastatteluun suunnitellut henkilöt saadaan helposti mukaan ja heidät voi myöhemmin tavoittaa aineiston täydennystä varten. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 192–194.)

Hirsjärven mukaan haastattelu voidaan toteuttaa ryhmähaastatteluna, parihaastatteluna tai yksilöhaastatteluna. Lisäksi näitä eri haastattelumuotoja voidaan käyttää toisiaan täydentävinä. Ryhmä ja parihaastattelussa vuorovaikutuksella on suuri merkitys, koska ryhmän tuki voi lisätä haastattelun avoimuutta. (Hirsjärvi ym. 2009, 210–212.) Ryhmien käyttö on tavallisinta silloin, kun tarkoituksena on kehittää uusia ideoita, paljastaa kuluttajien tarpeita tai asenteita sekä kehittää uusia palveluita. Haastateltavat voivat olla esim. asiantuntijoita, joiden mielipiteillä ja asenteilla on vaikutusta tarkasteltavaan ilmiöön. Teemahaastatteluryhmälle kerrotaan ennen haastattelua ennalta määrätty tavoite. Haastattelussa pyritään puheenjohtajan ohjauksella saamaan aikaan vapaata keskustelua. Tilaisuudesta pyritään tekemään mukava ja rentouttava. Haastattelu tallennetaan nauhoittamalla. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 62.) Haastattelijan rooli on olla aloitteen tekijä ja teemoihin suunnatun keskustelun ohjaaja. Tärkeää on myös luottamuksellisen suhteen syntyminen haastattelijan ja haastateltavien välillä. Haastattelijan rooliin kuuluu myös pysyä haastattelussa taka-alalla. (Ruusuvuori & Tiitula 2005, 22–23, 41, 44.)

Teemahaastattelussa kysymykset ja niiden järjestys muotoutuvat haastattelun aikana. Tarkoituksena on löytää merkityksellisiä vastauksia tutkimuksen tarkoituksen ja tutkimustehtävän mukaisesti. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 75–77.) Teemahaastattelussa

teemat eli aihepiirit ovat kaikille haastateltaville samat, siksi se on lähempänä strukturoitua haastattelua kuin strukturoimatonta, poiketen syvähaastattelusta, missä haastattelu on hyvin vapaamuotoista ja ennalta suunnittelematonta. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 48.) Teemahaastattelussa tiedetään haastateltavien kokeneen tietyn tilanteen. Keskeistä haastattelussa on ottaa huomioon ihmisten tulkinnat asioista. Haastattelun vuorovaikutuksessa haastateltavat antavat asioille erilaisia merkityksiä, joita tutkija tulkitsee. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 47–49.) Haastattelussa ennalta päätetyistä teemoista keskustellaan kaikkien kanssa vapaasti. Kaikista teemoista ei ole kuitenkaan välttämättä puhua samassa mittakaavassa. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Haastattelun tuloksen epäonnistumiseen voivat vaikuttaa huonosti muotoillut kysymykset, ennakkoluulot ja mieltymykset (Soininen 1995, 113). Haastattelun luotettavuuteen voi vaikuttaa tutkittavien taipumus vastata sosiaalisten odotusten mukaisesti. Edullisuus ja nopea tiedon saanti ovat ryhmähaastattelun etuja. Jos ryhmässä vaikuttaa valtahierarkia, sattaa jonkun haastateltavan dominoiva asema vaikuttaa muihin haastateltaviin. Myöskään kaikki haastateltavat eivät aina saavu tilaisuuteen. Lisäksi voi olla hankala saada kaikkea haastattelutietoa talteen, minkä seurauksena voi tulla analysointiongelmia. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 63, 193.)

Kvalitatiivisen tutkimuksen aineisto on riittävä silloin, kun samat asiat kertautuvat haastatteluissa. Tutkimuksessa aineistosta ei tehdä päätelmiä ajatellen yleistettävyyttä vaan ajatellaan, että yksityisessä toistuu yleinen. (Hirsjärvi ym. 2009, 169.) Laadullisessa tutkimuksessa aineisto hankitaan harkinnanvaraisesti tai tarkoituksenomaisella poiminnalla. Tutkimus perustuu suhteellisen pieneen tapausmäärään. Aineistoa on riittävästi silloin, kun se on kylläinen. Eskola ym. (2008, 61–62) määrittelee kylläisyyden saavutettavan silloin, kun aineistoa on aiheen kannalta tarpeeksi. Viidentoista vastauksen on todettu olevan esim. eläytymismenetelmätarinoita analysoitaessa olevan riittävä. Teemahaastattelussa haastatteluun kutsutaan kuudesta kahdeksaan sellaista henkilöä, jotka voivat saada aikaan muutoksia. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 62.)

5.4 Aineiston hankinta ja käsittely

Tutkimuksen aineisto hankittiin kolmen ryhmäkeskustelun ja yhden yksilöhaastattelun avulla. Haastatteluun valittujen henkilöiden halukkuus osallistua ryhmäkeskusteluun kartoitettiin puhelimitse. Kutsu keskusteluun lähetettiin sähköpostilla. Puhelimessa

kerrottiin tilaisuuden laatu ja kysyttiin lupa keskustelun tallentamiseen nauhalle. Käsityöyrittäjien haastattelut toteutettiin kahden viikon aikana maaliskuun 2010 vaihteessa. Kaikki yksitoista kutsuttua osallistuivat haastatteluun.

Keskusteluun osallistuneet käsityöyrittäjät valittiin harkinnanvaraisesti Mikkelin ja Savonlinnan seudun käsityöyrittäjistä. Koska harkinnanvarainen näyte voi olla harhaan johtava ja sen edustavuudesta ei aina voida olla varmoja, pyrittiin haastateltavat valitsemaan niin, että he edustavat monipuolisesti Etelä-Savon käsityöyrittäjiä. Haastatteluun kutsuttiin miehiä ja naisia, yrittäjäiltään ja taustaltaan erilaisia, kovien ja pehmeiden materiaalien valmistajia sekä kaupungissa ja maaseudulla toimivia. Lisäksi kaikki ovat olleet mukana Menestyvä luovuus -hankkeen koulutuksissa. Tutkimuksen analyysissä käytetään haastateltavien anonyymisyyden säilymiseksi koodeja: E, F, H, J, K, L, M, N, O, P ja R. Taulukko 3 esittelee haastateltavien ominaisuudet.

TAULUKKO 3. Haastateltujen käsityöyrittäjien ominaisuudet

KOODI	KÄSITYÖ- YRITTÄJÄNÄ VUOTTA	TOIMIALA	PÄÄELINKEINO KÄSITYÖ	TOIMIPAIKKA MAASEUTU	TOIMIPAIKKA KAUPUNKI
E	10	kodintekstiilit	x	x	
F	8	metalli	x		x
H	4	korut ja vaatteet	x		x
J	2	tekstiili asusteet	x		x
K	2	vaatteet	x		x
L	2	vaatteet	x		x
M	2	nahka			x
N	5	keramiikka			x
O	10	korut ja sisustustuotteet	x		x
P	12	pellavatekstiilit		x	
R	10	kortit ja muut pientuotteet	x	x	

Haastattelutilaisuudet pyrittiin järjestämään mahdollisimman rennoiksi ja avoimiksi. Haastattelija kutsui kaikki haastateltavat kotiinsa haastattelutilaisuuteen. Koska yhteistä kaikille sopivaa aikaa ei löytynyt, haastattelut järjestettiin pidettäväksi useammassa tilaisuudessa. Ensimmäisessä haastattelussa oli mukana kolme käsityöyrittäjää, toisessa haastattelussa neljä, kolmannessa kaksi ja viimeinen haastateltava oli yksin. Ensimmäinen haastattelu pidettiin haastattelijan kotona. Toista haastattelua varten vuokrattiin tila. Kolmas kahden henkilön haastattelu oli Kenkäveron ravintolassa. Neljäs haastattelu tehtiin työmatkan aikana autossa. Kaikki keskustelut nauhoitettiin haastateltavien luvalla. Tässä tutkimuksessa haastattelun teema määräytyi ELY-keskuksen hanke rahoittajan edustajan esittämän hankerahoituksen myöntämisperusteen mukaan.

Hankerahoituksen saamisen edellytys jatkoajalle on hankkeen sisällön keskittyminen käsityöyrittäjien konkreettiseen tarpeeseen.

Tilaisuuksien alussa haastattelija eli puheenjohtaja kertoi radin tarkoituksen ja tavoitteet. Esittäytymistä ei tarvittu, koska kaikki haastateltavat tunsivat toisensa. Kahden ensimmäisen tilaisuuden alussa nautittiin ensin iltapala nyttikestiperiaatteella. Tällä varmistettiin tilaisuuden luonteen muodostuminen rennoksi ja mukavaksi. Iltapalan jälkeen aloitettiin varsinainen haastattelu. Kolmas haastattelu alkoi rennosti kahvipöydässä. Neljäs haastattelu eteni sujuvasti autossa. Käsityöyrittäjiä pyydettiin ensin antamaan palautetta Menestyvä luovuus -hankkeen koulutuksista suhteessa hankkeen tavoitteisiin. Seuraavaksi jatkettiin vapaamuotoista keskustelua puheenjohtajan ohjauksessa keskustelua käsityöyrittäjyyden konkreettisen kehittämistarpeeseen liittyen. Keskustelu eteni hyvin teemojen mukaan. Haastattelut tallennettiin.

Haastattelun aiheena olivat palaute Menestyvä luovuus -hankkeen koulutuksista suhteessa hankkeen tavoitteisiin ja käsityöyrittäjyyden konkreettinen kehittämistarve. Haastatteluissa pyrittiin saamaan vastauksia siihen, mitä vaikutuksia hankkeen koulutuksilla on ollut koulutuksiin osallistuneiden yritystoimintaan: liikevaihtoon, verkostoitumiseen, tunnettavuuteen ja tuotteiden uusiutumiseen. Lisäksi haluttiin vastauksia siihen, mitä toimenpiteitä käsityöyrittäjät pitävät tarpeellisina käsityöyrittäjyyden edellytysten parantamisessa. (Liite 1.)

Keskustelut litteroitiin eli purettiin tallenteelta kirjalliseen muotoon haastattelujen jälkeisenä päivänä. Litteroinnissa pyrittiin kirjoittamaan puhe sanatarkasti tekstiksi. Naurahdukset ym. äänet jätettiin litteroimatta, hyväksyntää tai kielteistä ilmaisua merkitsevät ääntämykset otettiin huomioon. Haastattelun aikana tehtiin alustavaa analysointia tarkastamalla oliko haastateltavien ajatukset tulkittu oikein. Litteroinnin jälkeen haastateltavien vastaukset järjestettiin teemojen mukaan.

5.5 Tutkimuksen luotettavuus

Gillhamin (2000, 9–10) mukaan on tärkeä pohtia sopiiko haastattelumenetelmä kyseessä olevaan tutkimukseen, koska haastattelussa voi ilmetä ongelmia. Haastatteluista saadaan runsaasti materiaalia ja haastatteluihin menee paljon aikaa. Haastattelun käyttö tutkimusmenetelmänä on perusteltua silloin, kun haastateltavien määrä on pieni

sekä silloin, kun haetaan syvällisiä merkityksiä tutkimuksen aiheesta. Tässä tutkimuksessa haastateltavien määrä on suhteellisen pieni ja tarkoitus on selvittää syvällisesti käsityöyrittäjien konkreettiset tarpeet käsityöyrittäjyyden edellytysten parantamiseksi. Siksi teemahaastattelu sopii hyvin tutkimukseen.

Haastatteluaineiston luotettavuus riippuu sen laadusta. Laatuun vaikuttavat tekijöitä ovat: haastattelun ennakkosuunnittelu, kuten haastattelurungon ja teemojen syventämisen pohdinta sekä haastattelijoiden koulutus, tekniikan toiminta ja nopea litterointi. Laadullisen tutkimuksen haaste on tutkijan kykeneminen kontrolloimaan haastattelua haastateltavien ehdoilla niin, etteivät tutkijan ennakkoluulot vaikuta haastattelun tuloksiin. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 98, 184–185.) Tässä tutkimuksessa haastattelun teemat valittiin Menestyvä luovuus -hankkeen sisällön teemoista ja tavoitteista sekä hankerahoituksen jatkoedellytyksen sisällöstä. Haastattelun tallentamiseen varattiin Mikkelin ammattikorkeakoulun tallennuslaitteet. Tallennuslaitteen käyttöä harjoitettiin ennen varsinaisia nauhoituksia. Haastattelut purettiin tallenteelta heti haastattelujen jälkeen.

Laadullisen tutkimuksen haasteena on tutkimuksen eteneminen haastateltavien eikä tutkijan ennakkoluulojen asettamana. Tutkimuksen menetelmät ovat tutkijan asettamia ja ne vaikuttavat aina tuloksiin. Ihmisillä on myös taipumus päämäärätietoisesti johtaa toisiaan harhaan tai vääristellä totuutta. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 98.) Haastattelun onnistumisen edellytyksenä on se, että haastattelija toimii tutkimusvälinveeneä tuntemassaan toiminnassa. Haastattelijan on oltava aidon kiinnostunut siitä, mitä haastateltavat kertovat, kuunnella heitä aktiivisesti ja tarvittaessa lisäämään haastateltavien aktiivisuutta vastaamaa (Gillham 2000, 26–35). Tässä tutkimuksessa haastattelut etenivät haastattelijan johtamana, kaikki saivat vastausvuoron ja tarpeen mukaan tehtiin tarkentavia ja -lisäkysymyksiä. Haastateltavat olivat aktiivisia ja aidon kiinnostuneita.

Haastateltavien puheenvuorot ovat voineet saada vaikutteita toisiltaan. Haastattelut tehtiin neljässä eri ryhmässä, joten mahdollisten vaikutteiden siirtyminen oli vain ryhmäkohtaista. Raatiin kutsutut henkilöt oli valittu käsityöyrittäjistä, joiden yrittäjyydestä oli erilainen. Tällä varmistettiin, että saadaan selville eri vaiheissa olevien käsityöyrittäjien kehittämistarpeet.

Tutkija voi parantaa tutkimuksen luotettavuutta kertomolla tarkasti tutkimuksen kaikista vaiheista sekä perustella mihin päätelmät perustuvat. Lisäksi tutkimuksessa tulisi olla tutkijan oman itsearviointi. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 214–215.) Tutkimuksessa käytettävän sisällönanalyysin tutkimuksen teemoihin liittyvät kategoriat muodostaa tutkija. Tutkija nimeää nämä kategoriat oman intuition mukaan, joten täysin tarkkoja ja ehdottomia teemoja on mahdoton luoda. Kategorioiden teemojen sisällöt ovat kuitenkin perusteltuja ja toimivia. Tutkijan on saavutettava ymmärrys omien johtopäätösten perusteella haastatteluaineistosta keräämällä materiaalia haastatteluista eri teemojen mukaan. (Gillham 2000, 69–71.) Teemahaastattelussa kategoriat muodostuivat haastattelun teemojen mukaan. Koska haastattelun teemoja oli suhteellisen vähän, haastattelut pysyivät aiheessa ja vastausten aihepiirit liittyivät suoraan suunniteltuihin teemoihin, oli kategorioiden muodostaminen sujuvaa.

Teemahaastattelu ryhmissä toimi hyvin tutkimuksen aineiston keräämisessä. Kaikissa haastattelutilaisuuksissa syntyi vilkasta keskustelua. Ensimmäisessä ryhmässä oli toisia aktiivisempi haastateltava, mutta kaikki haastateltavat pääsivät esittämään mielipiteensä teemaan liittyvistä asioista. Haastattelujen hyvänä puolena voidaan pitää myös sitä, että keskustelun tuloksia ei voinut täysin ennakoida. Jokaisessa ryhmässä syntyi myös eriäviä mielipiteitä, vaikka kaikkien haastattelujen tulos olikin yhtenevä. Haastatteluissa käsityöyrittäjien konkreettinen tarve tuli esiin käsityöyrittäjien esittämien toteutettavien keinojen kautta, joiden mukaan kehittämisen konkreettiset tarpeet analysoitiin.

5.6 Aineiston analyysi ja tulkinta

Sisällönanalyysiä voidaan käyttää kaikissa laadullisissa tutkimuksissa. Tarkoituksena on selkeyttää ja järjestää aineistoa, joka kuvataan sanallisesti. Sisällönanalyysiä voidaan käyttää mm. keskusteluiden analyysissä merkitysten etsimiseksi. (Tuomi ym. 2009, 91, 103–105.) Sisällönanalyysissa muodostetaan looginen kokonaisuus hajottamalla aineisto osiin, joka käsitteellistetään. Aineisto rajataan tutkimustehtävän aihepiirin mukaan, litteroidaan eli kirjoitetaan ymmärrettävään muotoon sekä koodataan. Ennen yhteenvetoa aineisto luokitellaan eli jaetaan teemoihin. (Tuomi ym. 2009, 92–93.) Eskolan ja Suosaaren mukaan haastatteluaineiston analyysin teossa on kolme tapaa: haastattelu puretaan ja analyysiin edetään tutkijan intuition luottaen, purettu aineisto koodataan ja sen jälkeen analysoidaan tai analysointi tehdään yhdistämällä

purkaus- ja koodaamisvaiheet ja analysoimalla sen jälkeen. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 136.) Sisällönanalyysissä etsitään litteroidusta aineistosta tutkimuksen kannalta olennaisia sisältöjä ja järjestetään se teemojen mukaisiin kategorioihin (Gillham 2000, 60).

Sisällönanalyysia pidetään laadullisen tutkimuksen perusanalyysinä. Sitä käytetään myös kvantitatiivisessa tutkimuksessa. Eskola jakaa sisällönanalyysiin aineistolähtöiseen, teoriasidonnaiseen ja teorialähtöiseen analyysiin. Aineistolähtöisessä analyysissä tutkimusaineistosta pyritään luomaan teoreettinen kokonaisuus, tällöin analyysiyksiköt eivät ole etukäteen sovittuja tai harkittuja. Aineistosta nostetaan esiin tutkimuskysymysten näkökulmasta olennainen. Tämän jälkeen aineistosta etsitään merkityksiä muodostavia kokonaisuuksia. Merkityskokonaisuudet löytyvät samanlaisuuksien ja sisäisen yhteenkuuluvuuden kautta tutkijan intuition mukaan. Tutkija tulkitsee nämä kokonaisuudet omalla kielellään. Analyysissa aineisto nimetään teemaan liittyen ja kuvaukset yleistetään. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 95–97, 103.) Sisällönanalyysissä voidaan käyttää apuna teemoja. Analysoitaessa tarkastellaan haastateltaville yhteisiä piirteitä, jotka nousevat esiin aineistosta (Hirsjärvi & Hurme 2010, 173). Eli haastattelurungon kysymykset ovat teemojen taustalla, niistä saadaan ennakkokäsitys, mutta esiin voi nousta myös uusia odottamattomia asioita. Teemat ovat tällöin tutkijan tulkitintoja haastattelusta. Tutkimuksessa edettiin aineistolähtöisesti haastattelurungon teemojen mukaan. Haastateltavien puheenvuorot järjestettiin teemoittain, jonka jälkeen niistä poimittiin tutkijan vaikutelman mukaan haastattelun aineiston tulokset.

5.7 Haastatteluaineiston tulokset

5.7.1 Menestyvä luovuus -hankkeen vaikutus käsityörittäjyyteen

Tuotteiden uusiutuvuus

Käsityörittäjien mielestä tuotteet ovat uudistuneet trendikoulutuksen avulla. Ulkomaan messuvierailuiden ja trendikoulutuspäivien ansiosta on saatu ideoita uusiin tuotteisiin ja tuotteiden kehittämiseen. Yrittäjien mielestä koulutuksiin osallistuminen innostaa, antaa virikkeitä ja helpottavaa tuotekehitystä. Yksin pohtien uskottiin tuotteiden uusiutuvan vähemmän ja hitaammin. Tuotteiden uusiutuvuuden mittaaminen koettiin vaikeaksi, koska on vaikea määritellä mistä on saatu se konkreettinen apu, joka kohdentuu tietyn tuotteen uusiutuvuuteen. Käsityörittäjien mielestä Menestyvä

luovuus -hankkeen tuotekehityskoulutuksen hyöty on säännöllisen palautteen saamisen kehitteellä olevista tuotteista sekä aikataulutuksen.

O: Kyllähän ne ovat ollu hirveen innostavia ja virikkeellisiä. Jos ei niis kävis, niin mitä sitä nyhjäis keskenää, eikä homma etenis. Kyllähän se kaikki, niin kun on silmät avoimina ja käy erilaisissa jutuisa, niin viehän ne niitä omia asioita aina eteenpäin. Mut miten sitä voi mitata, mikä on ollu suoranaisesti jonkun ansiota, niin se on vaikeeta, mut ylipäättään, jos ei mitään ois, niin sitä vähemmän tapahtus varmaan tai se ois vaivalloisempaa jotenkin.

P: Mun mielestä kun niitä trendiluentoja on ollu ja ollaan käyty kattomassa missä maailma menee, niin on tullu semmonen kiinnostus, että ei mun tarvii keksiä polkupyörää uudestaan. Vaan mun pitää yrittää haistella, mikä nyt on menossa ja tehdä omia tuotteita siihen tyyliin. Et semmonen näkemys on vahvistunut.

N: Kun sitä tekee yksin, harvoin on tilaisuutta, että pystys puimaan niitä asioita kenenkään muun kanssa. Suurin anti on, että jo suunnittelu vaiheessa voi esitellä asian. Kun sitä on siinä suunnitteluvaiheessa kuitenkin ihan yksin, työ ei edisty, jos ei saa palautetta mitään kautta. Tulee niitä det laineja.

Tunnettavuuden kasvu

Käsityöyrittäjien mielestä heidän tuotteidensa ja itse yrittäjien alueellinen tunnettavuus on kasvanut varsinkin Taitajat kartalla – Craft on the map -tapahtuman ansiosta. Valtakunnallista tunnettavuutta on lisännyt myös sisäänostajille järjestetty myyntitapahtuma. Osa yrittäjistä on ollut hankkeessa kouluttajina, joten heidät yrittäjinä tunnetaan nyt laajemmin muiden yrittäjien, harrastajien sekä eteläsavolaisten keskuudessa.

N: Voidaan allekirjoittaa, että tunnettavuus on kasvanu, mutta aika paikallista se kuitenkin on. kun Suomen mittakaavassa ajatellaan, kun ajatellaan tuo tunnettavuus Suomen mittakaavassa ja tässä taloustilanteessa, se olis kaikkein tärkeintä Helsingin seudulla.

P: Kyllähän meitä hirveesti hakattiin selkään sen kesätapahtuman tiimoilta, kaikkia ja koko projektia. Niitä kehuja tuli just sellasilta tahoilta, että joku taidetoimikuntalainen sanoi, että hyvä kun otte tehny tämmösiä tai matkailuuhmiset. Et niinku semmoselta taholta, jotka ei liity tähän alaan suoranaisesti, et ne ulkopuoliset sano et kiva, kun otte tehny ja näkee ja kuulee jotain..

Hankkeessa on ollut kouluttajina valtakunnallisesti tunnettuja henkilöitä. Heidän kautta on syntynyt uusia yhteyksiä eri alojen ammattilaisiin ja valtakunnan mediaan. Taito Itä-Suomi ry:n ylläpitämä Kenkävero ja mikkeliläinen käsityöyrittäjä ovat saaneet julkisuutta televisiossa. Käsityöyrittäjän media näkyvyyden voidaan olettaa vaikuttaneen hänen valintaansa myös vuoden yrittäjäksi.

O: Vois melkeen sanoa, että palkintokin voi olla yks osa siitä, koska niille varmaan vaikutti se että oon ollu siellä ohjelmassa.

Liikevaihdon kasvu ja kilpailukyvyntä parantuminen

Trendikoulutuksessa käsityöyrittäjien ideoimana syntyi uusi mikkeliäinen Taitajat kartalla – Craft on the map -kesätapahtuma. Kaikkien tapahtumassa mukana olleiden mielestä tapahtuma oli kasvattanut heidän liikevaihtoaan merkittävästi.

N: Mulle oli tosi hyvä viime kesänä se Taitajat kartalla -tapahtuma. Ainakin siinä alku heinäkuusta tuntu, että mitä on tapahtunu, kun oli tosi hiljasta .Niin ku hirmu lannsitavaa, se alku kesä, kun tuntu että mitään ei tapahdu, se viikko oli hyvä.

M: Kyllä sitä on tullut ja uskon, että sitä myötä tulee lisääkin.

Hankkeessa kehitettiin ja järjestettiin Taito Shop -ketjun myymälänhoitajille tilaisuus, jonka tarkoitus oli tutustuminen toisiin yrittäjiin ja jälleenmyyjiin, tukkumyynnin lisääminen sekä uusien myyntipaikkojen hankinta. Tilaisuuden koettiin lisännen hyvin liikevaihtoa. Tilaisuus oli tukkumyynnin kannalta merkittävä, sieltä saatiin uusia jälleenmyyjiä ja solmittiin kontakteja, joiden avulla on mahdollista lisätä liikevaihtoa myöhemmin.

M: Liikevaihdon kannalta tämä tukkumyynti tapahtuma on ihan se merkittävin.

R: Mää tykkäsin siitä, se oli tapahtumana älyttömän kiva. Mulla ainakin tuli yks jälleenmyyjä lisää. Suurin osahan niistä oli jo aikasemmin mun jälleenmyyjiä. Sieltä tuli vanhalle parrallekin jotain uutta. Se selkeesti vastas tarkotustaan.

O: Mulle tuli uutena kontaktina semmonen Taito Shop jossa ei vielä ollut tuotteita. Vaikka ei nyt justiin tuu sillä hetkellä konkreettisesti, mutta välit niitten myymälänhoitajien kanssa lähentyä ja helpottuu asiointi.

H: Kyllä, sen Iolassa saadun kampanjan kaupan kautta. Iolassa synty kontakteja, minkä kautta meidän korut valittiin kampanja tuotteiks, et älyttömän hyvä ilta mulle.

Trendikoulutuksen taloussuunnittelupäivä ja siihen liittyvä yrityskohtainen konsultointi antoivat merkittävää apua yrittäjien taloudelliseen puoleen. Yrittäjille selkeytyi oman yritystoiminnan kokonaisuus niin, että he pystyvät tekemään ratkaisuja siihen, mitä tuotannossa pitää karsia ja mihin kannattaa keskittyä. Lisäksi tuotteiden hinnoittelun merkitys selkeytyi ja helpottui. Kurssilaiset saivat käyttöönsä ohjelman, jonka avulla voi helposti laskea, miten pienikin hinnan muutos vaikuttaa kannattavuuteen vuositasona.

P: Mulle oli hyvä herätys sillon viime keväänä, kun olin täällä sen Karjalaisen ja Ruuskan kanssa. Siis se yks iltapäivä, se kyllä aika paljon herätti. Siis se, että kun se pisti ne kaikki numerot järjestyseen, kyllähän se aika paljon herätti, kyllähän niitä johonkin sarakkeisiin itekkin oon laittanu, mut ulkopuolinen kun niitä katto.

O: Mullahan se löys kirjanpidosta virheen, joka oli seurannu mukana 10 vuotta. Niin on oikeesti vaikuttanu kilpailukykyyn. Mää sain aika monta tuhatta euroa takasin, sen virheen takia, mikä oli.

H: Mulla oli tässä Menestyvä luovuus -hankkeessa konsultoimassa yks mielettömän hyvä tyyppi.

Meillä tuli just tilinpäätös. Sille aukenee ne numerot kaikki heti. Se ymmärtää ja se on hirveen paljon ollu käsityöläisten kanssa. Oli todella hyvä, kun mä mietin uskallanko mä myydä ne tuotteet ja sen homman siitä pois ja mitä se tarkoittaa liikevaihdossa ja kuin paljon kuluissa. Sit me tehtiin ihan semmonen laskelma ja se näytti, että se on mahdollista. Sillä on hirveen hyvä tuntuma tähän koko kenttään. Kyllä se on hyvä välillä käyttää tommosia. Ulkopuolinen avaa silmät, vaikka sitä kuin ite osais.

Käsityöyrittäjien välinen yhteistyö kasvaa ja syntyy uusia verkostoja

Käsityöyrittäjien mielestä Menestyvä luovuus -hankkeen avulla yrittäjien välinen yhteistyö ja verkostoituminen ovat kasvaneet merkittävästi. Koulutuspäivillä, messumatkoilla ja tilaisuuksissa tutustutaan uusiin yrittäjiin, asiakkaisiin ja kouluttajiin. Henkilökohtainen tutustuminen asiakkaisiin ja toisiin yrittäjiin helpottaa asiointia, koska kynnys yhteydenottoon on näin matalampi.

E: Kyllä ainakin sillon, jos nähdään tuolla jossain, niin voi mennä jututtamaan. Kyllä mä tässä yksi päivä soitin, kyllä sellasta on, ja ehdottomasti mitä ei muuten varmaan ois. Ja rahallinen hyöty ja tämän konkreettinen hyöty.

H: Kyllä mulle on aika paljon juttuja tullu, monenlaisia yhteyksiä. Tavallaan siinä ihmisten tutustumisessa, siellä Köpiksessä, kun oltiin vapaammalla, tutustuttiin niiku oikeesti niihin ihmisiin. Messuillahan tapaa, mut kaikki on siinä omalla osastolla ja koulutuksissa on sitä koulutus asiaa. Nuo matkat on hirveen hyviä, vaikka ne on rankkoja. Siinä on iso anti verkostoitumisessa, nyt voidaan aika välittömästi toimia. Minä lasken nämä kaikki Menestyvä luovuus -hankkeen aikana syntyneiks kontakteiks, että on päässy vähän lähemmäks tätä Taito organisaatiota ja tätä vähän syvemmin oppinu tunteen, kuten näitä mejän alan yrittäjiäki.

5.7.2 Konkreettiset tarpeet käsityöyrittäjyydessä

Haastatteluiden mukaan konkreettinen tarve käsityöyrittäjyyden kehittämiseksi on liikevaihdon kasvattaminen erilaisten myyntitapahtumien ja markkinointiviestinnän avulla. Käsityöyrittäjien väliset verkostot mahdollistavat alan ammatillisen tiedon jakamisen ja saannin, tuotekehityksen etenemisen sekä yrittäjien itsensä jaksamisen. Alueellinen yhteistyö on tärkeää käsityöalan tunnettavuuden lisäämisessä. Hankkeiden välistä yhteistyötä pidettiin tarpeellisena päällekkäisyyden poistamiseksi sekä yhteistyön tehokkuuden lisäämiseksi. Liikevaihdon kasvattamisen keinoiksi esitettiin tukku- ja suoramyyntitapahtumia kotimaassa ja ulkomailla. Haastatteluissa käsityöyrittäjät esittivät konkreettisen yritystoiminnan kehittämisen tarpeen teemoilla: myyntitapahtumat, markkinointiviestintä, verkostot, koulutus, alueellisuus, hakeyhteistyö ja jaksaminen. Kuviossa 10 on käsityöyrittäjien esittämät konkreettiset tarpeet ja toimenpiteet yritystoiminnan edellytysten parantamiseksi. Siinä kerrotaan haastattelujen kokonaisuus, jatkossa käydään läpi tarkemmin kuvion sisältö.



KUVIO 10. Käsityöyritysten kehittämistarpeet ja tarvittavat toimenpiteet yritystoiminnan edellytysten parantamiseksi

5.7.3 Myyntitapahtumat

Seuraavissa kappaleissa käsitellään kuvion 10 eri osa-alueita, joista ensimmäisenä tulevat liikevaihdon parantamisen keinoiksi esitetyt erilaiset myyntitapahtumat. Osallistuminen omalla osastolla kansainvälisille ja kotimaan messuille, oli haastateltavien mielestä tarpeellista tukkumyynnin parantamisessa. Tuotemyyntiä haluttiin kasvattaa jälleenmyyntitapahtumissa ulkomailla. Kansainvälisille messuille osallistuminen jakoi mielipiteitä, osalla oli negatiivisia kokemuksia aikaisemman osallistumisen perusteella. Osan mielestä kotimaan markkinat eivät ole riittävät. Kotimaan markkinoille tulisi kaikkien haastateltavien mielestä järjestää jälleenmyyntitapahtumia sisäänostajille ja liikelahja-asiakkaille.

Käsityöyrittäjien mielestä myyntitapahtumien avulla voidaan vahvistaa eteläsavolaista osaamista, käsityöyrittäjien ja heidän tuotteiden tunnettavuutta sekä verkostoitumista. Käsityöyrittäjien mielestä alueen kuluttajat eivät tiedä, mitä tuotteita Etelä-Savossa valmistetaan. Yrittäjien tunteminen tarjoaa kuluttajille ja muille asiakkaille mahdollisuuden käyttää paikallisia palveluja.

Kansainväliset messut ja kuluttajatapahtumat

Kansainvälisille messuille osallistuminen yhteisosastolla on joidenkin haastateltavien mielestä tarpeellista uusien jälleenmyyjien hankkimiseksi. Heidän mielestään Skandinavian alue on sopiva alue aloittaa. Norjan markkinat koettiin rahakkiksi ja käsityötä

arvostavaksi maaksi. Ruotsissa olisi potentiaalisia asiakkaina Suomesta muuttaneissa ja heidän jälkeläisissään. Messuosaston tulisi olla näyttävä, jossa kaikilla olisi oman osa, jotta tuotteet tulisivat selkeästi esille. Kansainvälisille messuille osallistuminen on kallista ja siihen käsityöyrittäjillä ei ole varaa ilman hankkeen apua tai muuta apuraha.

E: Me käydään tuolla messuilla, niin meillä olis sitten joku yhteisosasto ulkomailla, semmonen hulppee. Se pitäis olla semmonen kivasti jaettu. Jokasella olis kuitenkin, ettei se olis semmonen sillisalatin näkönen.

L: Jos me haluttas jotain, niin me haluttas ihan konkreettisesti lähteä messuille ulkomaille. Meidän pitäis mennä nimenomaan muotimessuille, ei niinku lahjatavara. Onhan meille tullu jotain tarjouksia Berliinistä, mutta sinnehän maksaa monia tonneja. Se tarkoittaa, että meidän pitäis vähintään saada joku apuraha. Meidän ei kannata lähteä sellasille mesuille, jossa myydään enemmän sellasta jotka alkaa sanalla käsityö, se ei välttämättä oo meille se.

Kaikki haastateltavat eivät pitäneet kansainvälisille messuille osallistumista tarpeellisenä. Heidän mielestään kotimaan markkinoilla on vielä kasvun mahdollisuuksia. Lisäksi ne, jotka olivat osallistuneet aikaisemmin jonkin hankkeen järjestämiin kansainvälisiin messuihin, pitivät saatua hyötyä riittämättömänä rahalliseen ja ajalliseen panostukseen verrattuna. Kritiikkiä tuli myös messujen järjestelystä, palautteen hitaudesta sekä messukohteiden valinnasta. Messujärjestäjiltä koettiin puuttuneen asiantuntevasta käytännön asioiden järjestämisessä ja palaute tuotemyynnistä oli tullut liian hitaasti. Messut, joihin hankkeen kautta on osallistuttu, eivät olleet asiakaslähtöisiä, vaan niiden ajankohdat olivat päällekkäin muiden tärkeiden kotimaan messujen kanssa. Lisäksi osallistumisen mahdollisuus oli tullut liian nopeasti ilman aikaisempaa tiedotusta.

H: Meillä ei oo tarvetta, niiku kansainvälisille messuille mennä, että täällä kotimaassa vaan.

R: Mää en oiken niihin yhteismessuihin jaksa uskoo, mää oon ollu muutamalla mukana joskus tämmösellä yhteisosastolla. Mää eno oo kokenu sitä hyväksi. Pelästään sen osaston rakentaminen, siellä on semmonen helvetin iso osasto ja tuotteet on niin erilaisia ja ne mytystellään kaikki johonkin samaan paikkaan, niin sieltä ei löydä yhtään mitään.

Yhtenä keinona jälleenmyynnin kasvattamisessa yrittäjät pitivät suoramyynnitapahtumiin ja messuille osallistumista. Suoramyyntitapahtumien etuna heidän mielestä on myös mahdollisten jälleenmyyntikontaktien saaminen.

E: Mitä jos mennään sinne messuille ja myydään suoraan siellä? Ne vois olla jotkut ulkomaan messut, jossa olis suoramyyntiä ja siellä todennäköisesti tulee niitä jälleenmyyntikontaktejakin. Ja sitten aika moni tarvis täältä Suomestakin jälleenmyyjiä. Sinne Norjaan voitas oikeesti, jos sieltä ei jälleenmyyjiä saatas, voitas mennä semmoseen suureen tapahtumaan, jossa vois ite suoraan myydä, kokeilemaan. Vois ottaa tavoitteeks yhet semmoset. Norjaan taikka sit jotkut kansainvälinen suoramyyntitapahtuma.

Kotimaan messut

Kaikkien haastateltavien mielestä liikevaihdon kasvun tarvetta on kotimaan markkinoilla. Tuotteiden myynnin kasvun lisäämiseksi ehdotettiin yhteisosastoja kotimaan sisäänostajille suunnatuille jälleenmyyntimessuille. Messuille osallistuminen varsinkin vähän aikaa toimineelle yrittäjälle on kallista, siksi hankkeen apu olisi tervetullutta. Keinona pidettiin osallistumista yhteisosastoilla Forma-messuille ja Elma-kuluttajamessuille sekä omalla osastolla sisäänostajille suunnatuille muotimessille. Kaikki eivät kuitenkaan uskoneet yhteisosastojen toimivan, koska niissä tulee ongelmia mm. esillelaiton kanssa.

N: Monillahan on tietysti hanlattu jo tää kotimaa, mutta kyllä mulla on kotimaassaki markkinoinnin tarvetta.

H: Mulle tuli mieleen semmonen juttu, että onko kiinnostusta, että ois joku yhteisosasto esim. Formassa tän hankkeen kautta.

R: Se on tietysti pienelle yrittäjälle, joku Forma, saakelin kallis.

Yrityslahjamyynti

Haastatelluilla käsityöyrittäjillä on tarve lisätä yrityslahjakauppaa liikevaihdon kasvattamiseksi. Yrityslahjamyyntitapahtuma lisää alueellista tunnettavuutta ja näin tarjoaa suuremman mahdollisuuden paikallisten palvelujen käyttöön. Etelä-Savon alueella ei järjestetä tällä hetkellä yrityslahjapäiviä. Yrityslahjapäiviä ehdotettiin järjestettäväksi yrittäjähdistysten kokousten ja tapahtumien yhteyteen tai Kenkäveroon. Osa piti yrityskaupassa mahdollisuuden suurempaan tapahtumaan. Silloin yrityslahjatapahtuman tulisi edustaa laajasti alueen tarjontaa mukaan lukien elintarvike- ja matkailuelämys-tarjonta. Uskoa oli myös siihen, että tapahtuman vetovoima lisääntyy sen toistuessa useamman kerran. Parhaana ajankohtana pidettiin syys-marraskuuta. Yrityslahjakauppaa yrittäjät ovat tehneet itse kutsumalla asiakkaita omaan yrityslahjatuote-esittelyyn, tarjonneet tuotteita suoraan yrityksille tai vastanneet heille tulleeseen kysyntään.

M: Liikelahjamyynnit nimenomaan, kun se on kohdennettu sillee tarkemmin. Itse kukin pystys tarkemmin miettimään, mitä tarjoaa nimenomaan niille.

E: Niin ja siellä olis sitten jotain ekstraa. Eihän sen ekstran tarvii olla mitään kauheen kallista. Ihan pienimmillään, mutta ihan valtakunnallisesti se pitäis tehdä.

O: Semmonen tapahtuma puuttuu täältä. Se vois olla isokin tapahtuma, jostakin lähetään tietysti liikkeelle. Miksei se vois kehittyä semmoseks. Mitä kaikkea ois täällä yrityslahjasta lähtien, ois tarjota vaikka sitten niitä matkailullisiakin elämyksiä tai muuta. Et mitä kaikkea täältä löytyy lähi tienoilta. Et ois heti alkusyksystä semmoset päivät järjestettäs. Vois tulla käsityöläisiä ja niitä jotka tekee elintarvikkeita, ketkä järjestää matkailuun näitä elämyksiä erilaisia, et jossakin paikassa kokoonnuttas. Yks iso, vaikka kahen päivänkin juttu ja siellä esiteltäs ja kutsuttas paitsi paikallisia ja lähitieneohtakin yrityksiä tutustumaan siihen tarjontaan.

Myyntitapahtuma sisäänostajille

Haastatteluissa ilmeni, että jo olemassa oleville sisäänostajille suunnattujen messujen lisäksi tai tilalle tulisi järjestää uusia messuja tai tapahtumia. Suomessa on vain yksi käsityöyrittäjille sopiva tukkumyyntimessu. Sen nykyisiin järjestelyihin ja sieltä saatuu myyntiin oltiin tyytymättömiä. Menestyvä luovuus -hankkeessa Taito Shop myymälöiden sisäänostajille järjestetty tilaisuus koettiin onnistuneeksi liikevaihdon kasvun ja uusien kontaktien saannin vuoksi. Tätä konseptia voisi edelleen kehittää suuremmalle kohderyhmälle ja liikelahja-asiakkaille. Lisäksi ehdotettiin showroom-tyyppistä tuote-esittelyä tärkeimmille sidosryhmille.

E: Ei välttämättä, mutta jotain siihen tilalle pitää keksiä, kun se ei tyydytä jälleenmyyjiä. Jotain pitää sen Forman tilalle keksiä. Se on ollu päällimmäinen ajatus tässä viimeiset viis vuotta melkeen. Missä ois vaan tätä kotimaista hyvää tuotetta.

R: Mun mielestä tuo varjo Forma vois lähteekin tuommosella systeemillä (Taito Shop päivät). Ehkä ei noin ylitsevuotavilla tarjoiluilla, tai siihen pitäis olla joku pääsymaksu johon sisältys jotain, tai ostaa ruokalipun itelleen tai jotain sellaista. Mutta sitä oon miettiny, että miten me saadaan ne kasaan, siinä on se vaikeus.

K: Sit vois ajatella, että esim. Helsingissä olis jouku showroom, missä tuotteet olis jonkun tietyn ajan, siellä se ihminen olis toimittajiin yhteydessä. Ja ehkä järjestettäis semmonen, jossa oltaisiin paikalla, ja sinne ois kutsuttu ihmisiä.

Suoramyyntitapahtuma kuluttajille

Yhtenä keinona liikevaihdon kasvattamisessa pidettiin kuluttajille suunnattuihin tapahtumiin osallistumista ja niiden järjestämistä. Tapahtuman voisi järjestää yhteistyössä jonkun kokeneen messujärjestäjän kanssa, kuten Media Pro -messujärjestäjä tai Ornamo.

N: Yks joka saattas innostua tommosesta on Ornamo. Ornamon joulumyyjät ilmeisesti lopetetaan. Niin siihen löytös semmonen sopiva näyttelytila. Vois ajatella, että toisessa tilassa ois Ornamon juttuja ja rinnakkaisessa vois jotain järjestää.

M: Mutta tämä ajatus, kuten Media Bro messuilla on samassa hallissa useita eri aiheita, että yhdessä jonkun muun tapahtuman kanssa järjestetään.

Haastatteluissa ilmeni tarve järjestää uusia kuluttajatapahtumia Etelä-Savon alueelle erityisesti Mikkeliin tai Savonlinnaan. Yksi haastateltava piti pääkaupunkiseutua ainoana hyvänä myyntipaikkana. Näissä tapahtumissa myyjien tuotteet tulisi valita raadin toimesta, jotta myytävät tuotteet toisivat alueen käsityötuotannon edustavasti esiin. Koska yleisötapahtumat ja messutapahtumat ovat pääasiassa joulusesongin aikana sekä syksyllä, niitä olisi hyvä järjestää myös muina vuodenaikoina kuten kesällä. Kuluttajatapahtumien hyvänä puolena pidettiin suoran asiakaspalautteen saantia.

R: Ei sit jotain sellaista, kun Jyväskylässä on se museon järjestämä tapahtuma, jossa tuotteet on raadi-tettu ja järjestetään tällöinen yleis tapahtuma. Kaks vuotta vois olla peräkkäin sama yrittäjä. Mikkelis-sä tai Savonlinnassa. Savonlinna on kyllä aika pieni paikkakunta, vaikka joulun alla tai jossain. Vois-han se olla jokin pienikin paikka muutenkin. Tai ne vois pitää Piikkopuodin lähellä, siinä pikkutorilla tai siinä, kun se tulee olemaan valmis. Jos siihen saisi tällöisen käsityöyrittäjien joulutorin. Kun aatel-laan, että Espallakin on nää tällöiset systeemit. Siinä vois olla muutakin tapahtumaa, mukana esim. glögin myyjiä ym. Nää yleisötapahtumat ja massatapahtumat ovat niitä mitä haluttas.

M: Että pystys tekee sitä kuluttajamyyntiä. Se mun mielestä kans on tärkeätä, että saa sen suoran pa-lautteen, koska jälleenmyyjien kautta se todellinen palaute voi kestää.

R: Oisko sitä jostain joulunalusjutusta, se ois potentiaalista myyntiaikaa. Aika moni käy jossain mes-suillakin. Saisko siitä irti mitään tapahtumia? Se saattas kiinnostaa, joku tonttutapahtuma. Sitä vois ajatella niiku Taitajat torilla. Tästä Taitajat kartalla semmonen sivujuonne, mikä ois joulun tapahtuma-na. Vois tietysti ajatella jotain kauppakeskusta. Sehän saattas olla niiku ajatuksena jossakin joulukuus-sa, marraskuussa. Niillä ois jotain muutakin sitten ja saatat sillain asiakkaita lisää. Se ois puolin ja toisin varmaan ihan hyvä.

Taitajat kartalla – Craft on the map -tapahtuman ansiosta käsityöyrittäjien liikevaihto ja tunnettavuus olivat kasvaneet, siksi tapahtuman toivottiin jäävän pysyväksi. Tapah-tuman houkuttelevuuden lisäämiseksi sitä voisi kehittää elämyksellisemmän ja sisäl-löllisesti monipuolisemman. Savonlinnan aluetta ooppera-aikana pidettiin houkuttele-vana ostovoimaisen kävijämäärän vuoksi.

O: Sitä pitää vaan vahvistaa. Ja ettei se olis vaan meidän alan tapahtuma, vaan ihan oikeesti uus kesä-tapahtuma Mikkeliiin. Et se kiinnostas semmosiakin ihmisiä, jotka ei välttämättä käsitöistä oo niin kiin-nostuneita. Ne niiku kesälomansa varjolla lähtee johonkin tutustumaan. Se voi olla jotakin semmosta josta ne ei normaalisti oo kiinnostuneita.

N: Puhutaan Etelä-Savossa kannattavasta toiminnasta oikeesti ja semmosesta merkittävästä toiminnas-ta Euroopan näkökulmasta, niin se on oopperajuhlat. Niin siihen hommaan pitäis iskeä. Ne on semmo-nen juttu, jonka takia tullaan myös.

M: Tää verkostoitumisjuttu, ettei se jää tällöiseen projektiin vaan, että siitä tulee pysyvä. Ja kyllä tää tällöinen messujuttu, toisilla se on paljon pidemmällä.

R: Että tää Taitajat kartalla -tapahtuma jäis pysyväks. Ja kun se tulee ihmisten tietoisuuteen, niin siitä tulis semmonen vakituinen tapahtuma. Niin matkaiuväkikin osais sitä toisen lailla markkinoida.

Myyntiedustus

Yksi haastateltava kertoi tarvitsevänsä apua tuotteiden myyntiin ja esitti ajatuksen, että käsityöyrittäjien tuotteilla olisi myyntiedustaja. Toisessa haastatteluryhmässä asia otettiin myös esiin, puhujilla oli kokemusta projektin avulla järjestetystä myyntiedus-tuksesta. Heidän mielipiteensä sen tuloksista ei ollut myyntiedustuksen kannalla. Yksi kommentti saatiin myös myyntikiertueen järjestämisestä. Se ei herättänyt innostusta eikä keskustelua.

R: Se kans olis, jos olis joku ihminen joka olis innostunut myynnistä, et se myis meidän tuotteita.

E: Mitä määhän muistan tää edellinen projekti, mikä sit löpösi jotenkin omissa. Ei tullu sen kummempaa. Se oli se miljoona taito tai joku. Palkattiin edustaja käsityöläisille. Tää myyntiedustaja ei ymmärtänyt käsityöyrittäjiä, eikä käsityöyrittäjät ymmärtäneet myyntiedustajaa, niin siitä ei tullu mitään. Se löpösi niiku ku sitten siihen.

Kuviossa 11 on käsityöyrittäjien haastattelussa esittämät myyntitapahtumien avulla tehtävät konkreettiset toimenpide-ehdotukset liiketoiminnan kehittämiseksi.



KUVIO 11. Käsityöyrittäjien toimenpide-ehdotuksia myynnin kasvattamiseksi

Markkinointi

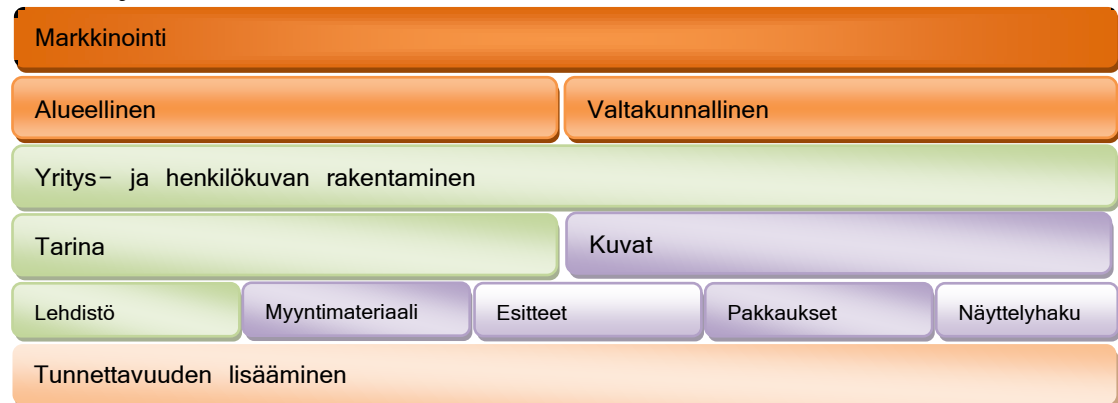
Markkinoinnissa pidettiin haasteellisena yrittäjien tunnettavuuden lisäämistä alueellisesti ja valtakunnallisesti. Yrittäjien on vaikea markkinoida yritystään, koska heiltä puuttuu kirjallinen materiaali yrityksestä ja yrittäjästä. Konkreettinen tarve on rakentaa yrittäjän henkilökuva ja asiakkaita kiinnostava yrityskuva. Myös käsityöyrittäjien muu markkinointimateriaali on puutteellista. Pakkaus-, kuva- ja esitemateriaalin sekä kotisivujen päivittämiseen tarvitaan apua. Henkilöbrändi puuttuu yrittäjiltä kokonaan, sen tekemisen tarve nousi erittäin voimakkaasti esille haastatteluissa. Henkilö- ja yrityskuvan avulla saisi merkittävästi apua yrityksen viestintään.

Markkinointimateriaalin päivytystä pidettiin tarpeellisena, koska käsityöyrittäjien kuvamateriaali on vanhaa tai se puuttuu kokonaan. Kuvien puuttuminen vaikeuttaa esitteiden tekoa, näyttelyhakuun osallistumista ja lehdistöyhteistyötä. Yrittäjien on vaikea markkinoida tuotteitaan, koska heillä ei ole valmiiksi mietittyä kirjallista materiaalia yrityksestä, yrittäjästä itsestään eikä tuotteista. Käsityöyrittäjiltä puuttuu ammatillisia työkaluja asiakasverkostojen suuntaan. Lisäksi ehdotettiin pr-toimistoyhteistyötä yrittäjien tuotteiden näkyvyyden lisäämisessä.

F: Mulla meni aina hermo, kun oli joku tämmönen pyyntö johonkin lehteen, että laitanko kuvia. Esitteet, valokuvat, tekstit ja tämmöset, kun sais kuntoon.

R: Henkilöbrändäys on hyvä ajatus. Mää oon miettiny sitä monta kertaa, kun monesti johonkin paikkaan tarvitsis jotain kuvaa ja muuta juttua. Se ois kauheen kiva, kun se olis suunnilleen valmiina. Sä voisit laittaa sen silloin kun kysyntä on. Olis se sitten joku mainos juttu tai lehtijuttu tai tuotokuva. Sitä vois hyödyntää näyttelyissä, tuotteissa ja kaikessa. Se olis nimenomaan henkilöbrändäys, eikä että joku kävis kertomassa miten sen voi tehdä, vaan se tehtäs oikeesti. Mää mielellään maksamaankin siitä, että asiantuntijoiden kanssa tehtäs silleen, että olis kättäpitmpääkin siihen. Sille henkilöbrändäykselle olis ihan selkeä tarve. Tärkein asia on varmaan se brändäys.

Käsityörittäjiltä puuttuvat markkinointiin liittyvät ammattimaiset työkalut asiakasverkostojen suuntaan on koottu kuvioon 12.



KUVIO 12. Käsityöyritysten ammattimaiset työkalut asiakasverkostojen suuntaan

5.7.4 Verkostot

Käsityörittäjillä on selkeä tarve ja halu verkostoitua keskenään vapaamuotoisesti sekä liiketaloudellisen hyödyn saamiseksi. Verkostoteema liitettiin käsityörittäjien välisiin keskustelufoorumeihin, yhteisiin vapaamuotoisiin tapaamisiin ja Menestyvä luovuus -hankkeen aikana syntyneeseen kuluttajille suunnattuun Taitajat kartalla -tapahtumaan. Vapaamuotoisia tapaamisia ja keskusteluja pidettiin tarpeellisina ammatillisen tiedon välittämisessä ja saannissa, markkinoinnissa sekä foorumeina, jotka auttavat jaksamaan paremmin työssä. Erittäin tärkeänä pidettiin verkoston pysyvyyttä.

O: Kyl mun mielestä se verkoston vahvistaminen ennen kaikkea olis se juttu, että tää homma kantaa sen jälkeinkin. Kun nyt pitäis ruveta tekeen niitä toimenpiteitä, mitkä saa meidät toimimaan vielä sen jälkeinkin, kun tää hanke on ohi. Se on oikeesti meidän vastuu tässä koko alaa kohtaan, tehä jotakin, et me saadaan käsi- ja taideteollisuusalan maine aina vaan paremmaks ja paremmaks. Nyt kun on se megatrendi, et käsityö on pop. Miks ei käytettäis sitä hyväksi jollakin tapaa. Mitä keinoja sit vois olla, et ei törmää aina siihen kysymykseen, että mitä sie teet työkses. Mulla on käsityöyritys, ai jaa mitä sun mies tekee, elättääkö se siut? Siis tästä eroon oikeesti. Vois joskus joku alaa tuntematonkin oivaltaa, että se on hieno homma.

Keskustelufoorumi

Keskustelufoorumi verkossa mahdollistaisi nopean ammatillisen tiedon välittämisen. Verkkoa pidettiin uusien ammatillisten tuttavuuksien löytymisen apuvälineenä. Tutustumisen jälkeen olisi helpompi ottaa yhteyttä toisiin käsityöyrittäjiin ja keskustella yrittäjiä askarruttavista asioista kahden kesken.

M: Mulla tulee mieleen tällänen hyvin yksinkertaisesti toteutettava. Olis keskustelufoorumi tyyppinen juttu. Jossa olis hyvin helppoa kysyä toisilta asioita. Sais nopeasti myöskin vastauksia. Kun on tutustuttu, voidaan ottaa puhelin ja soittaa toisille ja kysyä, että tiedätkö sä tämmösestä ja tämmösestä jutusta. Tai sitten kertoa jostakin, että tuli tällänen mieleen ja tiedätkö, että sitä ja tätä tapahtuu silloin ja tällön. Mutta, että kynnyks on vielä pienempi ja tavottaa paljon paremmin ihmiset, tommosen kautta.

J: Mulle rittäs ylipäätään semmonenkin asia, kuin tieto mistä mä lähennettimään jotakin messuja. Jotakin semmosta apua, et mihin kaikkeen on mahdollista ängettä. Ettei kaikkea tarvii kaivaa jostakin.

Keskustelufoorumiksi esitettiin jonkun käsityöyrittäjille tekemää ja ylläpitämää alueellista verkkosivustoa sekä Facebook-sivustoja. Verkkokeskustelufoorumit ovat yrittäjien mielestä toimintaympäristöjä, jossa yrittäjillä on mahdollisuus keskustella yrittäjyyteen liittyvistä asioista avoimesti keskenään suljetuilla sivuilla. Kaikille avoimet sivut antaisivat mahdollisuuden markkinointiin.

O: Et ois joku feisbookryhmä tai joku, oishan se yks tapa.

M: Kyllä minä ajattelen ihan alueellisesti, jos me lähetään laajemmalle kuka sitä sitten hanskaa? Siis monella tavalla keskitetysti pystytään kokoamaan erilaisia tietoja, infoo kaikille. Että se on nähtävillä, ja totta kai, se hyöty riippuu hyvin paljon siitä kuinka paljon sitä sitten käytetään. Ja sitten se, että siellähän hyvin helposti pystytään tekemään tämmösiä suljettuja alueita, niinku rekisteröityneet. Ja nekin voidaan jakaa ryhmiin. Osa voi olla täysin avointa kaikille näkyvää. Se pystys olemaan myös markkinointikanava, jos sitä kehitetään sellaseen.

E: Niin, että ois tämmönen Taitajat kartalla Facebook juttu.

Kaikki eivät pitäneet Facebookia tai muuta verkkofoorumia heille sopivaksi verkostoitumisen tavaksi. Verkossa keskustelusta oli myös negatiivisia kokemuksia. Keskustelut eivät ole aina asiallisia ja keskusteluinnostus laantuu ajan myötä. Lisäksi kaikilla ei ole uskallusta keskustella avoimesti yrittäjyyteen liittyvistä asioista.

E: Pitääkö meidän ruveta nyt siine facebookiin? Mää en ainkaan jaksa olla siellä.

M: Joo, mulla on tuolta forumilta jonkun verran kokemusta. Siellä ei paljon sensuuria ole. Se on just tämmönen pikkulasten tappelupalsta, se on ihan täysin. Jos joku erehtyy asiallista kysymään, niin sitten tulee ihan huuhaata sinne. Okei, mahtuu asiaakin sitten väliin. Kyllä se toimii hyvin. Ongelmat on yleensä hyvin pieniä ja niiku pienen piirin juttuja, että sitten innostusta riittää jonkun aikaa, sit se vaimenee.

Verkkokeskusteluja pidettiin jokaisen omasta aktiivisuudesta riippuvaisina. Verkkokeskusteluun on helppoa osallistua silloin, kun niillä on joku ylläpitäjä, organisoija ja

aktivoija. Keskustelu loppuu, jos ei ole yhteistä motiivia eikä aktiivista ylläpitäjää. Toimiva foorumi tarvitsee jonkun organisoijan hankkeen jälkeenkin.

O: Eihän semmonen ryhmä käy välttämättä missään muuallakaan. Eihän kaikkia voi tavoittaa. Eikä oo tarkotuskaan. Ainahan se on jokaisen omasta aktiivisuudesta kiinni. Sehän siinä just on, näissä hankkeissa, niissä on aina se joku joka hoitaa kaiken ja muitten on mukava tulla mukana. Se on niin helpoa. Sitten kun se hanke päättyy ja kun joku ei oo sitä hoitamassa ja aktivoimassa ja organisoimassa, sitten se lopsahtaa se homma, jos siellä ei oo niitä muutamia aktiivisia jotka haluaa ylläpitää sitä.

Ideallat

Käsityörittäjien välisiä vapaamuotoisia tapaamisia pidettiin ammatillisen tiedon viestinnän kanavina sekä virkistävinä ja terapeuttisina kohtaamisina. Ammatillista tietoa voisi hyödyntää tuotekehitysvaiheessa olevien tuotteiden kehittämisessä tuomalla tuotteet yhteiseen pohdintaan, ideointiin ja kritiikkiin. Tapaamisiin kaivattiin myös aihetta, josta alustuksen jälkeen keskusteltaisiin. Vapaamuotoiset tapaamiset ovat yrittäjien mielestä virkistäviä ja terapeuttisia, koska silloin voi puhua työpaikan ulkopuolella yrittäjien lähellä olevista asioista saman alan ihmisten kanssa.

P: Mulle tuli mieleen kun ne on niin hirveen trendikkäitä ne neulekahvilat, niitähän pidetään tämmösinä mielenterveysterapiapaikkana. Kun me purputetaan keskenämme sillon kunnolla, kun ollaan yhdessä ja saadaan toisiltamme terapiaa, niin jos se ois järjestetty, se millon ois se purkauspaikka.

R: Voisin kuvitella, kuten ennen vanhaan oli ompeluseuroja, että olis semmonen keskustelufoorumi, jossa oli aihe ja virkistäytyminen. Jokainen alustais jotain siitä aiheesta, esim. miten hoitaa jotain asiaa, niin sais tietoa toisilta, miten toiset tekee, on se markkinointi, tuotekehitys tms. asia. Ei niitten isoja pätkiä tarttes olla. Siellä vois keskustella ja samalla virkistyä. Sais vähän niiku silleen kansainvälistä tietoa. Mää halua itelleni vain uudistusta ja virkistäytymistä raskaan työn raatajalle. Se semmonen käsityörittäjien tapaaminen virkistysmielessä, mä tykkäisin siitä.

Hankeyhteistyö

Etelä-Savossa meneillään olevien käsityörittäjille suunnattujen hankkeiden toivottiin tekevän yhteistyötä. Esim. Taitajat kartalla -tapahtuman markkinointiyhteistyö matkailualan hankkeen kanssa ja Menestyvä luovuus -hankkeen apu vientihankkeen tuotekehitysprosessiin. Haastatteluissa käsityörittäjät toivovat, että hankkeiden sisällöstä keskustellaan kohderyhmän kanssa ajoissa. Hankkeissa tulisi olla sellaisia organisoijia, joiden toimintaan voi luottaa.

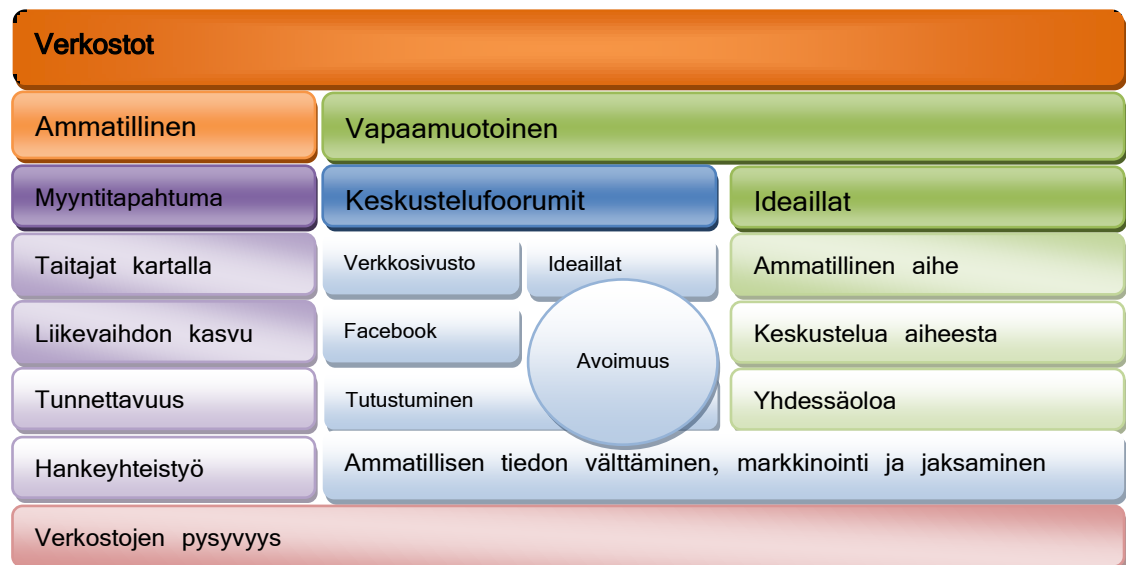
P: Täälläkin matkailuhankkeella oli tää elämyskolmion käyttö tuotekehityksessä ja muita elämysjuttuja. Toihan pitää ilman muuta tähän nyt ottaa, että jos tässä on vaikka markkinointiverkoston tai oppilastyövoimankäyttöä tai jotain, niin otetaan nyt mejän kesäviikko tähän.

P: Mää en luota näihin järjestäjiin, kun ne ei ole tämän alan asiantuntijoita mitenkään. Mää en luota siihen, että niitten ammattitaidolla osataan antaa mejän alalle sopivaa tuotekehitysapua tai neuvoja. Sit se tulee tupsukoineen ja töpsykköineen sinne messuille ja kaikki ihmettelee, kun nää on nyt väärän värisiä ja sopimattomia keskenään. Sillä sanon, kun en välttämättä luota näitten asiantuntemukseen

tässäkään hankkeessa. Toinen vaihtoehto on, et se hinnoittelee ne tuotteensa niin, et saa ison tilauksen ja sit tajuua, et ei tässä ollukkaan mitään mieltä.

O: Mää oon kritisoinu koko ajan tätä yhtä hanketta. Tää on vaan sellasta sanelupolitiikkaa. Siinä ei oo kysytty koskaan hankkeeseen osallistuneilta, maksavilta.

Käsityöyrittäjien verkostoihin liittämät ominaispiirteet ammatillisesta ja vapaamuotoisesta näkökulmasta on tiivistetty kuvioon 13.



KUVIO 13. Käsityöyrittäjien verkostoihin liittämät ominaispiirteet

5.7.5 Koulutus

Käsityöyrittäjien mielestä kokemuksellisen tiedon saaminen on tarpeellista. Käsityöyrittäjiä kiinnosti haastattelujen mukaan messu- ja yritysvierailut sekä menestyneiden yrittäjien luennot. Koulutuksessa, jossa asioita käsitellään teorian ohjaamana, ei aktivoi kaikkia käsityöyrittäjiä osallistumaan. Osaamisen puutteita haastateltavilla on myynnin, liiketoiminnan ja teknisen tiedon alueilla. Koulutuksien hyvänä puolena pidettiin verkostoitumisen mahdollisuutta luennoitsijoiden ja muiden käsityöyrittäjien kanssa.

F: Varsinaista koulutusta ei oikein jaksa kun tekee. Tää päivä oli ihan kiva juttu, että tämmöstä lisää. Mitään duunarijuttuja mä en jaksa kuunnella ollenkaan.

H: Ei ehkä ihan samantyyppistä heti perään. Jos jatkus samantyyppisenä, niin ei ehkä tulis lähdettyä, jos on kiire jaksoja töissä. Pitäs olla joku todella kiinnostava tyyppi tai todella merkittävä, onhan niitä. Kuitenkin koulutuksissa on aika paljon samoja teemoja ja systeemejä. Mää tykkään tavata ihmisiä. Oli älyttömän kiva kuunnella tota Ristomattia. Vaikkei se olis tommosta koulutusta ja tehtäviä, vaan tämmöstä vanhaa tietoa, tämmöstä mikä on jo. Mielettömän hienoa kuunnella näitä. Ei mitään keksittyä tarinaa, vaan oikeesti tällaisia ihmisiä, jotka on tehny monta sukseeta ja kokeneet paljon. Miä haluaisin vaan tavata kaikkia tekijöitä ja kuunnella niiden tarinoita. Must se on ihan jees.

K: Me tarvittas vaan jotain konkreettista. Totta kai on mielenkiintoista kuunnella jotain ihmisiä. Meillä on niin vähän aikaa, kun on valmistuttu, niin on tuoreessa muistissa asiat, koulunpenkillä sai istua joka päivä.

Messu- ja yritysvierailut

Haastateltavien mielestä on tarpeellista tutustua erilaisiin messuihin ulkomailla ja Suomessa. Vierailujen avulla voi selvittää, mille messuille on kannattavaa itse osallistua. Messut pitävät yrittäjän tuotetuntemuksen ajan tasalla, niistä saa ideoita oman tilan visuaaliseen ilmeeseen, markkinointimateriaaliin sekä tietoa messujen järjestämisestä, osallistumisesta ja osastojen rakentamisesta. Yritysvierailuja valtakunnallisesti ja kansainvälisesti menestyneiden käsi- ja taideteollisuusalan yrittäjien luona, pidettiin hyvänä tapana tutustua menestyksen edellyttämiin toimintatapoihin. Lisäksi heidän mielestään messut ja yritysvierailumatkat tuovat virkistystä käsityöyrittäjän arkeen.

J: Just näitä matkoja ja messuja. En tiedä ulkomaille taikka Suomeen, miten se nyt onkaan, tämmösiin paikkoihin missä ei oo käyny. Jotain tai joku tulee kertomaan messujen järjestämisestä, niiku pystyttämisestä lähtien tämmösiä asioita mitkä ei oo tuttuja, jos ei oo käyny.

R: Sillä voi katella messuosastoja, layoutteja ja ständejä ja näkee tarjonnan ja muuta. Kyllä se minus-takin on hyvä.

H: Sekin on hyvä, että käydään kattoon noita messuja. Mää haluaisin tommosia vaikutteita ja kulttuurimatkoja, kiertää museoita ja käydä niissä putiikeissa. Ihan semmosta vaan. Tavallaan tämmöstä tuuletusta, mutta laittappas se sinne hankkeeseen. Voisko sitten tehdä jotain vierailuja esim. ei messuille vaan tällästen tekijöitten luona. Tai millä muulla muodolla niitä vois tavata kun ns. kouluttamalla. Onko joku Fiskars semmonen johon vois tehdä retkiä, tutustua toimintaan?

Myynti-, liiketoiminta ja tekniikkakoulutus

Haastattelujen mukaan koulutuksen tarve liittyy konkreettiseen myyntiin eli miten myydään tuotteita tuloksellisesti. Osaaminen liiketoiminnan suunnittelussa eli siinä, mitä kannattaa oikeasti tehdä puuhastelun sijaan, on vaikeaa ja haasteellista. Teknisten apuvälineiden tunteminen ja niiden hyödyntäminen eri materiaalien työstämisessä, leikkaamisessa ja kuvioinnissa on puutteellista.

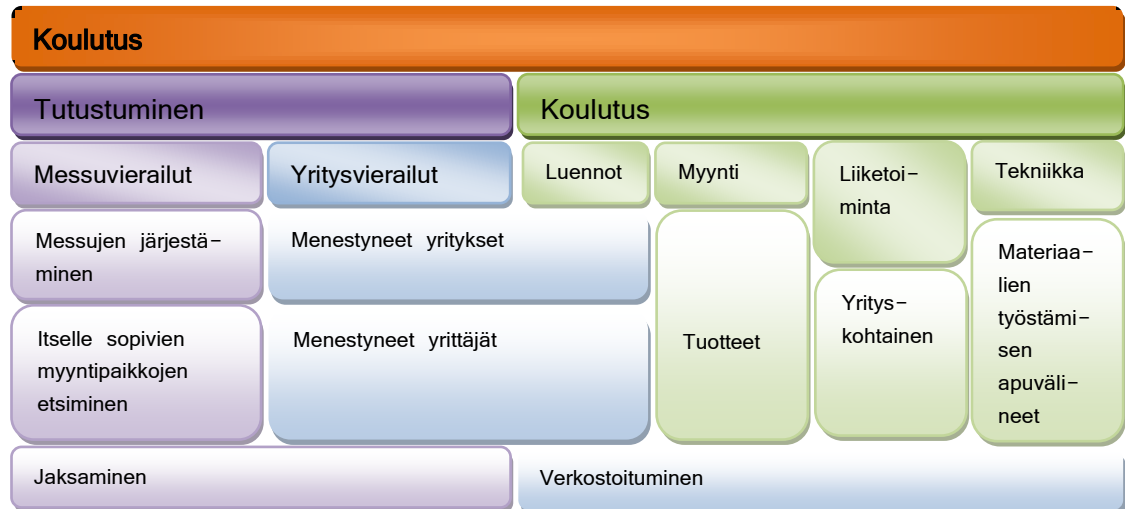
M: Kaupanteko on nimenomaan sellanen missä tarttes apua.

L: Me ollaan huonoja siinä myynnissä.

H: Mulle sattui sillai et mää kotiona tuskailin, ettei tästä tuu yhtää mittää. Mää teen ihan hulluna kaikkee, enkä varmaan saa tätä kannattavaksi. Mun mies sano, että sää et tee oikeita asioita, järkyttävän tylä, mutta täysin totta. Että tavallaan sen tyyppistäkin bisneskoulutusta, ihan raakaa, että älkää puuhastelko. Mistä oppii tekemään juuri niitä oikeita asioita, ei niinkään numeroita, vaan tämmöstä niinku. Välillä ajattelee ihan sitäkin, että olis hyvä osata sellasetkin lainalaisuudet, että pystys näkemään sitä omaa liiketoimintaa.

F: Tällästä teknisenalan koulutusta. Joku teknisen alan tyyppi, joka tietää mitä leikkaavia työkaluja on millekin materiaalille, laserleikkaus tai vesileikkaus tai kuviointi.

Käsityöyrittäjät jakoivat koulutustarpeen kahteen erilaiseen osaan, tutustumiskäynteihin ja teoriapohjaiseen koulutukseen (kuvio 14).

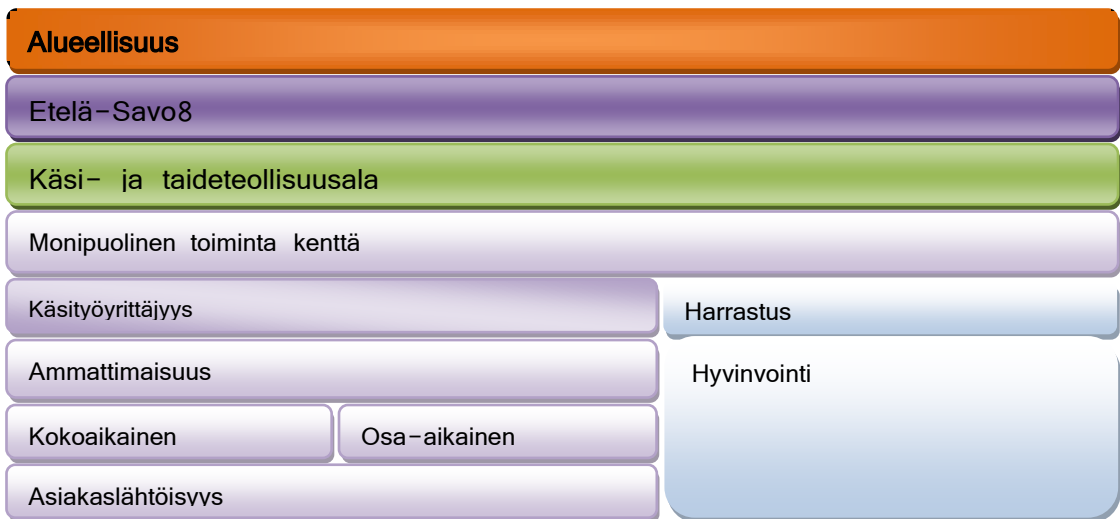


KUVIO 14. Koulutustarpeet käsityöyrittäjien näkökulmasta

5.7.6 Alueellisuus

Haastattelujen mukaan käsityöyrittäjät pitivät käsi- ja taideteollisuusalan tunnettavuuden lisäämistä tarpeellisenä Etelä-Savon alueella. Haastateltavien mielestä he eivät ole käsityöntekijöitä, vaan käsityöyrittäjiä, joiden tuotanto ideoidaan ja suunnitellaan Etelä-Savossa. Tuotteiden valmistus teetetään usein alihankintana muualla Suomessa tai ulkomailla. Käsityöyrittäjien tuotteet ovat ammattimaisesti ja asiakaslähtöisesti valmistettuja. Lisäksi käsityöalan rikkaus on monipuolinen toimintakenttä, alalla toimii koko- ja puoliammattilaisia sekä harrastajia. Käsityötuotanto on pää- ja sivutoimista yrittäjyyttä sekä epäammattimaista harrastukseen ja terapeuttiseen mielihyvän tekemiseen liittyvää (kuvio 15).

O: Mie haluaisin, et ois jotakin jolla tuotas aluetta esille. Mut kuitenkin, että ihmiset ymmärtää, mikä voimavara se oikeesti on. Et on tällasia aloja. Se ei aina oo pelkästään sitä harrastelua, mikä toisaalta on taas hyvä, kun sitäkin löytyy. Jos ajattelee alueellisesti, onko sillä nyt merkitystä vai ei, että täältä löytyy niitä tekijöitä enemmänkin. Ois se kiva, jos on semmonen ajatus siitä, vaikka et, pohjanmaalaisista sanotaan aina, et siellä ole joku vahva itsetunto. Miksei tulis leimallinen jotenkin, että tällä alueella löytyy tekijöitä ja osaamista. Tuoda jollaki tapaa sitä alueellisuutta esiin, sitä täältä löytyy kuitenkin, tunkea esiin se sieltä.



KUVIO 15. Alueellisuus käsityörittäjien mukaan

5.8 Yhteenveto

Tässä työssä esitetyt aiempien tutkimusten tulokset ja Etelä-Savon käsityörittäjien haastatteluissa esiin tulleet kehittämistarpeet liittyvät samoihin aihealueisiin. Tutkimustulosten mukaan tarvitaan erilaisia toimenpiteitä liikevaihdon parantamiseen. Kehittämistarpeiden eri osa-alueet ovat sidoksissa toisiinsa kuten Kälviäinen (2005, 27) esittää. Käsityöläisille on elintärkeää verkostoituminen tarvittavan asiantuntemuksen kokoamiseksi. Verkostoitumisessa tarvitaan ymmärrystä eri alojen erilaisille ammatilliselle identiteetille, toimitavoille ja näkökulmille. Verkostoituminen edistää yrittäjän uusien tuotteiden kehittämistä ja markkinointia, esimerkiksi messuilla. Omat vahvuusalueet, kuten tuotteiden valmistaminen, mahdollistuu yhteistyön avulla. Koska käsityön merkitys muuttuu ja välineellistyy jatkuvasti, on osattava hyödyntää uutta teknologiaa tuotteiden suunnittelussa ja valmistuksessa. Ammattitaidon jatkuva kehittäminen on tärkeää, koska kulttuuri- ja sisältötuotanto sekä kulttuurimatkailu lisäävät ja monipuolistavat alan työtehtäviä. (Opetushallitus 2001, 103.)

Yhteistyö ja verkostoituminen ovat pienten yritysten kilpailuetu. Puhakan mukaan yrityksen uusiutumiskyky on toiminnan elinehto. Asiakkaiden tarpeet yksilöityvät, heidän käyttäytymistä on vaikea ennustaa ja tuotteiden elinkaaret lyhentyvät. Siksi yrityksen tulee etsiä uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Erilaisten verkostojen avulla voidaan kasvattaa sosiaalista ja virtuaalista pääomaa ja näin kasvattaa hyödyllistä tietopääomaa. (Puhakka 2007, 57–70.) Uusien liikesuhteiden syntymisessä on tutkimus-

ten mukaan keskeistä sosiaalinen pääoma. Yritykselle ja yrittäjälle merkityksellisiä suhteita luodaan sattumalta erilaisissa yritys- ja yrittäjätapaamisissa. (Harris 2007, 93.) Verkostoituminen nähtiin kaikissa tässä työssä esitetyissä tutkimuksissa käsityöyritysten kehittämistarpeena. Käsityöyritysten verkosto-osaaminen julkaisun (Äyväri 2006) mukaan käsityöyritysten tulisi kehittää verkosto-osaamista löytämällä molempia osapuolia hyödyntäviä kumppanuuksia.

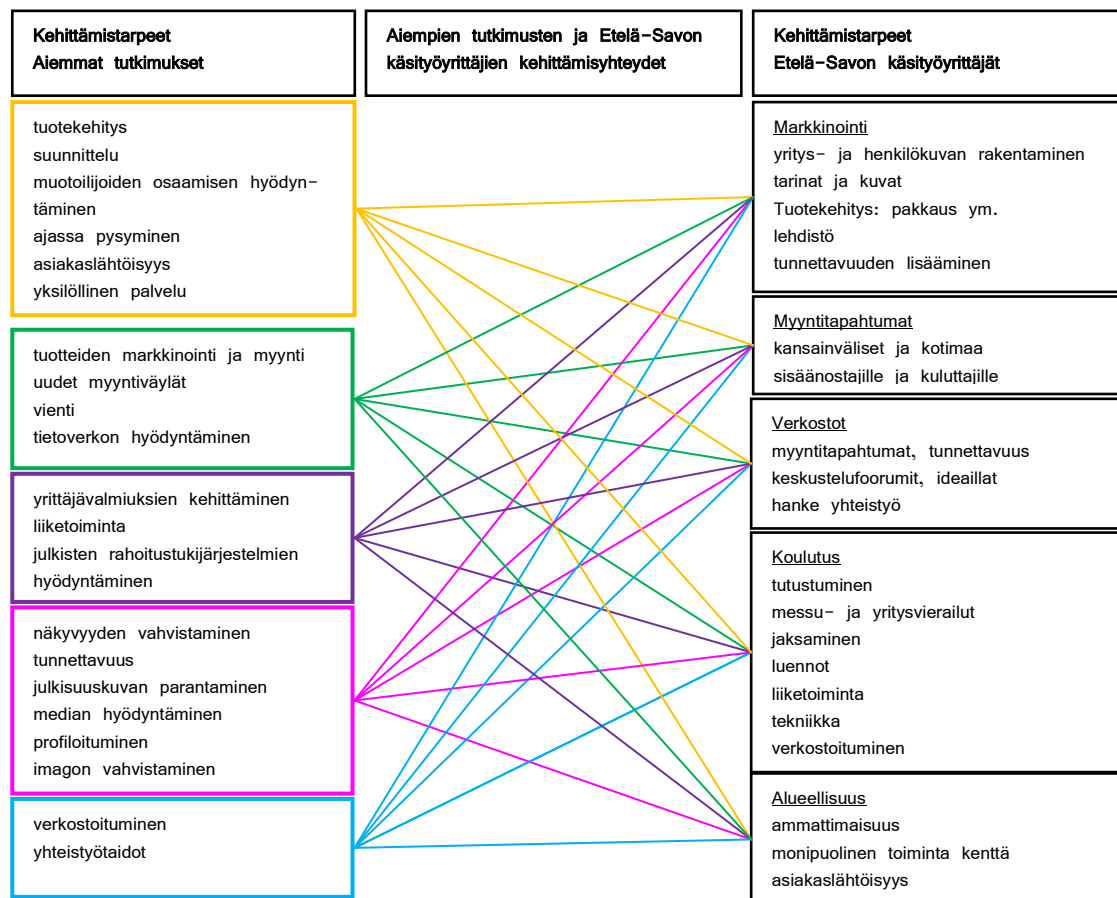
Etelä-Savon käsityöyrittäjien mielestä markkinoinnin osa-alueessa on kehittämistarpeita. Markkinointiin liitettiin käsityöyritysten tunnettavuus. He tarvitsevat asiakasverkostoihin suunnattua viestintämateriaalia sekä henkilö- ja yritysbrändin kirkastamista. Myös ”Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityöyrittäjyyteen” -julkaisun (Luutonen & Äyväri 2002, 207–208) mukaan keskeinen haaste käsityöyrityksissä on käsityön näkyvyyden vahvistaminen. Vaatetusala Suomessa (Tissari 2008, 89) tutkimuksen mukaan median avulla tulisi parantaa julkisuuskuvaa ja lisätä näkyvyyttä. Käsiksi yrittämiseen - Satakunnan käsiteollisuusyrittäjyyden tulevaisuuden tavoitetila ja kehittämis ehdotukset selvityksessä (Elonen & Santikko 2006, 8–10) käsityöyrittäjät pitivät yrityksensä markkinoimista erityisen haastavana. Lisäksi alan imagoa tulisi parantaa.

Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityöyrittäjyyteen (Luutonen & Äyväri 2002, 208–209) ja Käsiksi yrittämiseen – Satakunnan käsiteollisuusyrittäjyyden tulevaisuuden tavoitetila ja kehittämis ehdotukset selvityksessä (Elonen & Santikko 2006, 8–10) käsityöyrittäjien tuotteiden ostajien tavoittamiseksi tulisi löytää uusia väyliä. Etelä-Savon käsityöyrittäjien haastatteluissa uusien myyntikanavien löytämiseksi esitettiin erilaisten myyntitapahtumien järjestäminen ja niihin osallistuminen.

Etelä-Savon käsityöyrittäjät tarvitsevat koulutusta ammatillisten yritysvalmiuksien kehittämiseen myynnin, liiketoiminnan ja teknisen tiedon alueilla. Luovan talouden ja kulttuurin toimialojen yrittäjyyden nykytilan -selvityksessä (Kaunisharju 2009, 18) luovan talouden ja kulttuurin toimialojen yrittäjyyden kehittämisessä painottui liiketoimintaosaamisen kehittäminen ja tuotekehitysapu. Käsityöyrittäjä 2009 -selvityksen mukaan yrittäjien haasteena on myynti ja markkinointi. Näiden kehittämiseksi tarvitaan koulutusta, myyntitapahtumien järjestämistä ja tiedotuskampanjoita sekä tuotekehityksen ja markkinoinnin tukemista. Lisäksi markkinointimateriaalia ja pakkaus suunnittelua pitää parantaa. (Luutonen, & Tervonen 2009, 5-6.)

Etelä-Savon käsityöryhtäjien haastatteluissa alueellisuus muodostui yhdeksi kategoriaksi. He korostivat alan ammattimaisuutta, asiakaslähtöisyyttä ja monipuolista toimintakenttää. Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityöryhtäjyyteen (Luutonen & Äyväri 2002, 201–203) julkaisun mukaan alueiden kehityksessä käsityöryhtäjyyden rooli kasvaa, jos pystytään rakentamaan erilaisia yhteistyökonsepteja. Osaaminen tulisi tuotteistaa palveluiksi ja palvelut osaksi muiden alojen palvelu- ja tuotetarjontaa.

Eteläsavolaisten käsityöryhtäjien haastattelujen tulokset ja aiempien tutkimusten tulokset on luokiteltu erilaisiin kategorioihin. Näissä kategorioissa olevat asiat liittyvät toisiinsa. Esim. Etelä-Savon käsityöryhtäjien markkinoinnin, myyntitapahtumien, verkostojen, koulutuksen ja alueellisuuden kehittämiseksi tarvitaan aikaisemmissa tutkimuksissa esitettyjä yhteistyötaitoja verkostoitumiseen. Myyntitapahtumat tarvitsevat aiempien tutkimusten mukaista tuotekehitystä. Ne liittyvät tuotteiden markkinointiin ja myyntiin sekä ovat uusia myyntiväyliä, kehittävät liiketoimintaa, lisäävät näkyvyyttä ja verkostoitumista. (Kuvio16).



KUVIO 16. Aiempien tutkimusten ja eteläsavolaisten käsityöryhtäjien kehittämistarpeiden yhtäläisyyksiä

6 KEHITTÄMISTARPEISTA KEHITTÄMISHANKKEIKSI

6.1 Tärkeimmät kehittämiskohteet

Tärkeimpien kehittämiskohteiden selvittämiseksi haastateltiin kolmea haastattelututkimuksessa mukana ollutta yrittäjää. Haastattelu tehtiin puhelimesta. Heille kerrottiin tutkimuksessa esiin tulleet teemat ja pyydettiin kertomaan, mikä näistä teemoista on tärkein käsityöyrittäjyyden edellytysten parantamisessa. Lisäksi kysyttiin toimenpidettä tärkeimmän kehittämistarpeen parantamiseen. (Liite 1.) Puhelinhaastattelun jälkeen vastauksista tehtiin lyhyt yhteenveto.

Edellisten ryhmähaastattelujen mukaan eteläsavolaiset käsityöyrittäjät pitivät tärkeimpinä yrittäjyyden kehittämisalueina liiketoiminnan kasvuun tähtääviä markkinointiin ja myyntiin liittyviä toimenpiteitä. Näihin toimenpiteisiin liitettiin verkostoituminen, markkinointimateriaalit, tunnettavuuden lisääminen, erilaiset myyntitapahtumat ja ammatillinen koulutus.

Kaikki kolme käsityöyrittäjää asetti tärkeimmäksi kehittämistarpeeksi markkinointikategorian, toiseksi myyntitapahtumat ja kolmanneksi verkostoitumisen. Heidän mielestä käsityöyrittäjien ammattimaisia työkaluja tulisi kehittää asiakasverkostojen suuntaan, saada uusia jälleenmyyjiä sekä kehittää ja säilyttää syntyneitä verkostoja. Nämä toimenpiteet tähtäävät liikevaihdon kasvattamiseen. Heidän mielestä liikevaihdon kasvun edellytys on ammattimainen toiminta asiakasverkostojen ja markkinoiden suuntaan, kuten jälleenmyyjiin, yritysasiakkaisiin, lehdistöön ja kuluttajiin. Näihin käsityöyrittäjät tarvitsevat työkaluja.

Ammattimaisen toiminnan työvälineitä heidän mielestään on asiakasta kiinnostava viestintä. Viestintämateriaalin avulla tuotteiden markkinointi helpottuu, koska se tehostaa ja helpottaa jälleenmyyjien myymälämarkkinointia, näkyy ulospäin kuluttajille ja helpottaa tiedottamista lehdistölle. Tärkeänä pidettiin asiakkaita kiinnostavan yrityskuvan rakentamista yrittäjän henkilökuvan tai yrityskuvan pohjalta. He tarvitsevat apua henkilö- tai yritystarinan tekemiseen ja kuvamateriaalin hankintaan. Toisena tärkeänä kehittämisalueena pidettiin uusien jälleenmyyjien saamista sisäänostajille suunnatun myyntitapahtuman avulla. Kolmantena tärkeysjärjestyksessä on syntynei-

den verkostojen kehittäminen ja säilyttäminen. Kuviossa 9 on käsityöyritysten kehittämistarpeet käsityöyrittäjien esittämässä tärkeysjärjestyksessä.



KUVIO 9. Käsityöyritysten tärkeimmät kehittämiskohteet

6.2 Kehittämistarpeet hankkeiksi

Selvityksen tulosten perusteella suunniteltiin sisältö Menestyvä luovuus -hankkeen jatkoaikahakemukseen. Haastattelun tuloksia kytkettiin myös Taito Itä-Suomi ry:n hakemaan uuteen Kenkäverosta verkostojen vahva veturi -hankkeeseen. Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen hankerahoittajan mukaan rahoituksen saamisen edellytys Menestyvä luovuus -hankkeen jatkoajalle oli hankkeen sisällön keskittyminen käsityöyrittäjien konkreettiseen tarpeeseen. Tämä tutkimus on tehty konkreettisten tarpeiden selvittämiseksi ja niiden keinojen etsimiseksi, joilla voidaan parantaa tutkimuksessa esiin tulleita kehittämistarpeita.

Menestyvä luovuus -hankkeeseen 2008–2010 kuuluvan trendikoulutusosion kohde-ryhmä on käsityöyrittäjät. Hankkeen toimenpiteisiin kuuluu järjestää käsityöyrittäjille koulutusta. Tavoitteena on, että päätoimisten käsityöyrittäjien tuotteet uusiutuvat, tunteisuus kasvaa sekä kilpailukyky ja liikevaihto parantuvat. Hankkeen jatkoajan päätavoitteet pysyvät samoina, koulutuksen sisältö suunniteltiin uudelleen.

Koska haastatteluissa tärkeimmiksi kehittämistarpeiksi nousi liikevaihdon kasvattaminen markkinoinnin keinoin, valittiin hankkeen jatkoajan sisältö koulutukseen tästä kategoriasta. Sisällön suunnittelussa otettiin huomioon hankkeen budjetti. Käytettävissä oleva rahoitus muodostui hankkeen alkuperäisen budjetin mukaan. Jatkoajan rahoitus

tus määräytyi hankkeen alkuperäisen rahoituspäätöksen ja vuosina 2008–2010 toteutuneiden kulujen erotuksesta.

Hankkeen uuden koulutussisällön suunnittelun perusteena on käsityöyrittäjien markkinointiosaamisen kehittäminen. Myös Kompulan ym. mukaan markkinointiosaaminen on avainasemassa pienten yritysten menestyksessä. Epäonnistuminen markkinoilla johtuu usein huonosta markkinointiosaamisesta. Markkinointi on usein pk-yritysten suurin haaste. Se on myös yksi tärkeimmistä liiketoiminnan osa-alueista, joka vaikuttaa pk-yritysten kasvuun ja selviytymiseen markkinoilla. Pk-yrityksillä on rajallinen määrä talouteen, aikaan ja markkinointiosaamiseen liittyviä resursseja. Yrittäjien itsensä vaikutus markkinointiin on merkittävä. (Komppula ym. 2009, 1–2, 7.)

Yritysbrändien asema korostuu osana liiketoimintastrategioita (Komppula ym. 2009, 1–2, 7). Niiden avulla voidaan yritys asemoida suhteessa kilpailijoihin ja kertoa ulkoisille sidosryhmille millaista arvomaailmaa yritys edustaa. Yrityksen sisällä brändin avulla voidaan kiteyttää toimintaa ohjaavan filosofia. (Järventie 2008.) Brändien avulla voidaan saada lisäarvoa ja kilpailuetua liiketoiminnalle. Onnistunut brändin luominen konkretisoituu parempana tuottona, lisämyynteinä ja voittoina yritykselle. Myös Luutosen & Äyväriin (2002), Tissarin (2008), Kälviäisen (2005) ja Elosen & Santikon (2006) tutkimuksissa ja selvityksissä korostuivat näkyvyyden vahvistaminen, julkisuuskuvan parantaminen, median hyödyntäminen, profiloituminen ja imagon vahvistaminen. Eteläsavolaisten käsityöyrittäjien haastatteluissa korostuivat samat asiat, he tarvitsevat konkreettisia työvälineitä ammattimaiseen toimintaan asiakasverkostojen suuntaan. Apua tarvitaan asiakkaita kiinnostavan yrittäjän henkilökuvan ja yrityskuvan rakentamiseen eli oman brändin kehittämiseen. Siihen tarvitaan kuvallista ja kirjallista viestintämateriaalia yrittäjästä ja yrityksestä tuotemarkkinoinnin ja sisäänostajien myynnin helpottamiseksi.

Tulosten pohjalta hankkeen jatkoaikasuunnitelmaan sisällytettiin koulutusmoduuli, joka tähtää eteläsavolaisten käsityöyrittäjien yritys-/henkilökuvan ja yrittäjäidentiteetin selkeytymiseen. Sen avulla voidaan tehdä asiakasverkostoon suunnattua viestintämateriaalia tekstinä ja kuvina. Koulutuksen kautta yrittäjät saavat konkreettisia työvälineitä ammattimaiseen toimintaan asiakasverkostojen suuntaan tuotemarkkinoinnin ja sisäänostajien myynnin helpottamiseksi. Käsityötuotteiden jälleenmyyjät saavat asiakaslähtöisen viestintämateriaalin avulla tehokkaasti markkinoitua alueen käsityöyrittä-

jien tuotteita. Tarkoituksena on käsityöyrittäjien yrityskuvan ja yrittäjäidentiteetin selkeyttäminen, viestinnän ja markkinoinnin tehostaminen ja helpottuminen erilaisissa kohtaamisissa.

Vaikka eteläsavolaisten käsityöyrittäjien haastatteluissa liiketoiminnan suunnittelun ja talousasioiden kehittämiseen toivottiin vain muutamassa puheenvuorossa kehittämispäivä, on liiketoimintaosaaminen kaiken yritystoiminnan perusta. Opetusministeriön (2006), Luutosen ym. (2002) ja Elosen & Santikon (2006) tutkimusten mukaan liiketoimintaosaamisen kehittäminen on myös tarpeellista. Jotta käsityöyrittäjät voivat rakentaa yrityskuvaansa asiakasverkostojen suuntaan, täytyy heidän osata suunnitella liiketoimintaa ja hallita talousasioita. Menestyvä luovuus -hankkeen tavoitteena on käsityöyrittäjien liiketoimintaosaaminen kasvaminen. Siksi liiketoimintaosaamisen, erityisesti talousasioiden hallintaan suuntautuva konsultointi, sisällytetään myös jatkoajakaasuunnitelmaan. Käsityöyrittäjät vierastavat haastattelujen mukaan teoriaohjautuvaa koulutusta ja suosivat oppimisessa käytännön läheistä lähestymistapaa. Siksi hankkeen koulutussisältö toteutetaan workshoppeissa ja henkilökohtaisena konsultointina.

Verkostot

Haastattelujen mukaan käsityöyrittäjille on tärkeää syntyneiden verkostojen kehittäminen ja säilyttäminen. Tässä he viittaavat Menestyvä luovuus -hankkeessa kehitettyyn Taitajat kartalla -tapahtumaan, johon osallistuminen oli lisännyt käsityöyrittäjien liikevaihtoa ja tunnettavuutta. Tapahtuma järjestettiin ensin Mikkelissä vuoden 2009 kesällä ja seuraavana vuonna Mikkelissä ja Savonlinnassa. Myös ESR-rahoituksen tarkoitus on saada aikaan käytäntöjä, jotka jäävät elämään hankkeen jälkeen (Itä-Suomen rakennerahastoportaali 2010). Tästä johtuen Taitajat kartalla -tapahtuman kehittämistä jatketaan hankkeen jatkoajalla. Se suunnitellaan, organisoidaan ja toteutetaan yrittäjien kanssa yhteistyössä. Tapahtuman organisointivastuuta jaetaan yrittäjille, jotta sen toteuttamistoimenpiteet juurtuisivat normaaliksi käytännöksi ja vetovastuu siirtyisi yrittäjille. Tavoitteena on vakiinnuttaa tapahtuma alueelliseksi matkailutapahtumaksi, koska tapahtuma lisää käsityöyrittäjien valtakunnallista ja alueellista näkyvyyttä. Taitajat kartalla -tapahtuma lisää myös käsityöyrittäjien verkosto-osaamista, mikä tulee Äyväarin (2006) mukaan tärkeimmiksi osaamisalueiksi kansainvälisessä verkottuneessa taloudessa. Lisäksi se on kuluttajille suunnattu myyntitapahtuma, joita käsityöyrittäjät toivoivat lisää haastatteluissa.

Myyntitilaisuuden järjestäminen

Eteläsavolaisten käsityöyrittäjien mielestä myyntitapahtumat vahvistavat eteläsavolaista osaamista, käsityöyrittäjien ja heidän tuotteiden ja palveluiden tunnettavuutta sekä verkostoitumista. Lisäksi myyntitapahtumissa voi saada uusia jälleenmyyntikontakteja. Menestyvä luovuus -hankkeessa 2010 sisäänostajille järjestetty tilaisuus koettiin onnistuneeksi, konseptia voisi kehittää suuremmalle kohderyhmälle ja liikelahja-asiakkaille. Myös Käsityöyrittäjä 2009 -selvityksen (Luutonen, & Tervonen 2009, 5-6.) mukaan yrittäjien mielestä kontaktit asiakkaisiin ja jälleenmyyjiin sekä henkilökohtainen palvelu ovat tärkeitä kehittämisen osa-alueita. Näitä varten tarvitaan myyntitapahtumia ja tiedotuskampanjoita. Elosen & Santikon (2006, 8–10) ja Luutosen & Äyväärin (2002, 208–209) selvityksissä tuli myös esiin tarve löytää uusia myyntiväyliä käsityötuotteille.

Myyntitilaisuuden järjestäminen ja kehittäminen sopii Menestyvä luovuus -hankkeen tavoitteiden mukaisiin toimintoihin. Koska hankkeen toiminnot muodostuvat koulutusmoduuleista, myyntitapahtuman suunnittelu ja järjestäminen tehdään yhteistyössä käsityöyrittäjien kanssa. Yhdessä tekemisellä varmistetaan tapahtumien järjestämiseen liittyvän osaamisen siirtyminen käsityöyrittäjille. Käsityöyrittäjät saavat näin työkalut sisäänostajille suunnatun myyntitapahtuman organisointiin. Lisäksi yhteistyö ja kokoontumiset vahvistavat verkostoja ja jaksamista.

Luovan talouden seminaari

Eteläsavolaiset käsityöyrittäjät ovat kiinnostuneita menestyneiden yrittäjien luennoista sekä messu- ja yritysvierailuista enemmän kuin pitkäkestoisista koulutuksista. Valta-kunnallisesti ja kansainvälisesti menestyneiltä yrittäjiltä saa tietoa, mitkä toimenpiteet ovat auttaneet heitä menestymään. Koulutuksien hyvänä puolena pidettiin myös verkostoitumisen mahdollisuutta luennoitsijoiden ja muiden käsityöyrittäjien kanssa. Koulutukset ja luennot tuovat myös virkistystä käsityöyrittäjän arkeen.

Menestyvä luovuus -hankkeeseen 2008–2010 kuulunut Luovan talouden seminaarisarja keräsi runsaasti osallistujia. Se sai myös hyvää palautetta kiinnostavista luennoitsijoista. Seminaareista osallistujat saavat tietoa mm. ajan hengessä pysymisestä ja median hyödyntämisestä. Lisäksi yrittäjävalmiudet voivat kehittyä uuden tiedon ansiosta. Hankkeen jatkoajalle suunniteltujen seminaarien kautta käsityöyrittäjät saavat uusia ideoita tuotteisiinsa, joita Snell (2002, 235–244) esittää tarpeellisiksi. Valitsemalla

luennoitsijoiksi muotoilualan osaajia, mahdollistuu heidän osaamisensa hyödyntäminen, mikä on Luutosen & Äyvärin (2002, 201–203) mukaan tarpeellista. Luennoitsijoiden valinnalla voidaan vaikuttaa myös elämäntavan muutoksien ja kuluttajakäyttämisen tiedon saantiin. Lisäksi luennot voivat syventää oman alan osaamistaan. (Laakso & Kuisma 2004, 30–31.) Käsityöyrittäjien mielestä koulutus on paras tapa kehittää omaa toimintaa (Luutonen & Tervonen 2009, 5-6).

Hankkeen jatkoaikasuunnitelmaan esitettiin käsityöyrittäjille suunnattua koulutuskokonaisuutta, joka järjestetään samanlaisena Mikkelissä vuonna 2011 ja Savonlinnassa vuoden 2012 aikana. Käsityöyrityksen työvälitteet ammattimaiseen toimintaan jälleenmyyjien kanssa -koulutus toteutetaan asiantuntijakoulutuksena, jossa on 1–2 lähipäivää sekä yrityskohtaiset konsultoinnit. Koulutuksen aikana tuotetaan yritystä kuvaava, markkinointiin soveltuva teksti, joka pohjautuu kunkin yrityksen tärkeimpiin vahvuuksiin. Koulutuksen tuloksena syntyy asiakasverkostoon suunnattu markkinointimateriaali tekstinä ja kuvina. Liiketoimintakonsultointi järjestetään taloussuunnittelun tukemiseksi. Käsityöyrityksille tarjotaan mahdollisuutta ½ päivän yrityskohtaiseen konsultointiin. Taitajat kartalla -tapahtuman kehittämistä jatketaan Mikkelissä ja Savonlinnassa. (Liite 2).

Menestyvä luovuus -hankkeelle haettiin 13.7.2010 jätetyllä hakemuksella jatkoaikaa haastatteluissa esiin tulleiden tärkeimpien kehittämistarpeiden perusteella. Hankkeelle myönnettiin projektisuunnitelman jatkoaikaa 18.8.2010 tehdyssä projektin muutospäätöksessä vuoden 2012 loppuun asti. Jatkoajan sisällöksi hyväksyttiin suunnitelman mukaiset koulutukset: käsityöyrityksen ammattimainen toiminta asiakasverkostojen suuntaan, liiketoimintasuunnitelma konsultointi, Taitajat kartalla -tapahtuman suunnittelu, organisointi ja toteutus sekä myyntitilaisuuden järjestäminen sisäänostajille ja luovan talouden seminaari.

6.3 Uuden hankkeen suunnittelu kehittämiskohteiden pohjalta

Käsityö – yrittäjyys – hyvinvointi – uusia liiketoimintapolkuja -selvityksen (Kaipainen 2007, 39) mukaan tulevaisuuden käsityöyrittäjä liittää matkailun osaksi palveluun. Ihmisten elämyshakuisuus vaikuttaa luovien alojen tuotteiden ja palveluiden erikoistumiseen (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 15, 23–26, 49). Käsityöalan yrittäjyyden kehittämisstrategian 2007–2013 visio on, että käsityöalan yritykset ver-

kostoituvat mm. matkailutoimijoiden kanssa (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2006a, 1, 10). Uusiutuva Etelä-Savo -strategiassa tähdätään Itä-Suomen matkailun ja kaupallisten palvelujen vetovoima-alueen kehittämiseen, Saimaan vetovoimaisuuteen sekä kärkitapahtumien elinvoimaisuuteen (Etelä-Savon maakuntaliitto 2009a, 20). Etelä-Savon maakuntaliitto tukee tarpeista lähtevä tuotekehitystoimintaa, matkailullisia tuotteita ja tapahtumia sekä mm. sähköisten palvelujen kehittämistä (Etelä-Savon maakuntaliitto 2009a, 21–24). Maakuntaliiton tukemat alueet sopivat hyvin eteläsavolaisten käsityöyrittäjien tarpeisiin.

Tässä työssä esitetyissä käsityöyrittäjiin liittyvissä selvityksissä ja tutkimuksissa sekä eteläsavolaisten käsityöyrittäjien haastatteluissa verkostoitumisen tarve korostui merkittävästi. Liiketoiminnan syntymiseen ja menestymiseen vaikuttaa kyky rakentaa verkostoja eli kyky etsiä ansaintalogiikkaan sopivat ja tarvittavat yhteistyökumppanit (Pietiläinen ym. 2005, 4). Myös Toivolan (2006, 31) mukaan muut yritykset ovat omaa liiketoimintaa tukevia resursseja ja mahdollisuuksia, ei kilpailijoita. Yhteistyö- ja kumppanuusverkostojen kautta saadaan täydentävää osaamista. Yksinyrittäjälle verkostot voivat olla elinehto, nuorelle yritykselle luontainen tapa toimia ja saada uskottavuutta asiakkaiden suunnalta, kasvuyritykselle strateginen ratkaisu ja väline kasvuun. Taitajat kartalla -tapahtuma mahdollistaa verkostoitumisen mm. käsityöyrittäjien, Taito Itä-Suomi ry:n, matkanjärjestäjien ja lehdistön kanssa. Uudessa hankkeessa Taitajat kartalla -tapahtumasta tuotteistetaan käsityömatkailupaketteja ja niitä tarjotaan lehdistömatkoiksi ja matkanjärjestäjille.

Käsityöyrittäjien mielestä tiedotuskampanjat ja markkinoinnin tukeminen ovat parhaita kehittämistoimenpiteitä (Luutonen & Tervonen 2009, 207–208). Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityöyrittäjyyteen selvitys pitää tärkeänä käsityön näkyvyyden lisäämistä, tiedotuksen ja markkinointiviestinnän parantamista sekä tuotteiden ja palveluiden saatavuuden parantamista. (Luutonen & Äyväri 2002, 201–203.) Tiedotuskampanjoiden avulla voidaan lisätä media näkyvyyttä ja parantaa alan imagoa. Näiden tarve korostui myös tämän työn tutkimuksissa. Kampanjat lisäävät alueellista ja valtakunnallista tunnettavuutta. Verkostoitumalla matkanjärjestäjien kanssa voidaan lisätä Taitajat kartalla -tapahtuman tunnettavuutta. Tiedotuksessa voi hyödyntää Menestyvä luovuus -hankkeessa tehtyä markkinointimateriaalia. Uuden hankkeen tarkoitus on tarjota verkostojen välisen tiedottamisen lisäämiseksi yhteistyökumppaneille markkinointimahdollisuutta sähköisissä näytöissä Taito Itä-Suomi ry:n toimipisteissä.

Eteläsavolaisten käsityöyrittäjien mielestä tutustuminen messuihin ulkomailla ja Suomessa pitää tuotetuntemuksen ajan tasalla sekä antaa ideoita omaan toimintaan ja tuotteisiin. Koska kuluttajat arvostavat käsityötuotteissa mm. ideaa, esteettisyyttä, yksilöllisyyttä, käytännöllisyyttä ja kritisoivat epäaitoja ideoita, on tärkeä seurata mitä globaalisti tapahtuu (Snell 2002, 235–244). Luovan talouden ja kulttuurin toimialojen yrittäjyyden nykytilan -selvityksessä 2007 painottui tuotekehitysavun tarve (Kau-nisharju 2009, 18). Uuden hankkeen tarkoitus on järjestää opintomatka, joka antaa ideoita tapahtumien toteuttamiseen ja tuotekehitykseen. Opintomatka tarjoaa käsi-työyrittäjille myös mahdollisuuden vahvistaa ja luoda uusia verkostoja sekä parantaa työssä jaksamista.

Kuluttajien on vaikea löytää käsityötuotteita myyviä paikkoja, siksi ostajien tavoittamiseksi tulisi löytää uusia väyliä (Luutonen & Äyväri 2002, 208–209). Uudessa hankkeessa Kenkäveroon kehitetään uusia tapahtumia Mikkelin vetovoimaisuuden lisäämiseksi. Tapahtumat kehitetään yhteistyössä luovien alojen toimijoiden, pienyrittäjien ja ohjelmopalveluyrittäjien kanssa niin, että toiminta tukee yhteistyöyritysten liiketoimintaa.

Menestyvä luovuus -hankkeen budjettiin saatiin sopimaan rajallinen määrä toimenpiteitä käsityöyrittäjyyden edellytysten parantamiseksi. Taito Itä-Suomi ry:n mielestä tuotekehitysyhteistyössä seudun käsityöyrittäjien, lähiruokatuottajien ja raaka-ainetuottajien kanssa on vielä hyödyntämättömiä mahdollisuuksia. Kenkäveron miljöö antaa loistavat mahdollisuudet toiminnan ja vetovoimaisuuden kehittämiseen. Lisäksi Taitajat kartalla -tapahtuman matkailulliseen tuotteistamiseen kannattaa panostaa. (Taito Itä-Suomi ry 2010b.) Siksi Taito Itä-Suomi ry hyödynsi käsityöyrittäjien kehittämistarvealustaa uuden hankkeen suunnittelussa.

Taito Itä-Suomi ry haki Etelä-Savon maakuntaliitolta Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) rahoitusta Kenkäverosta verkostojen vahva veturi -hankkeeseen 24.9.2010 jätetyllä projektihakemuksella. Hankkeen tarkoitus on tuotekehitysyhteistyössä seudun käsityöyrittäjien, lähiruokatuottajien ja raaka-ainetuottajien kanssa hyödyntää käyttämättömiä mahdollisuuksia. Hankkeen tavoitteena on synnyttää uusia tuotteita, tapahtumia ja palveluita Kenkäveroon sekä retkipaketteja Etelä-Savoon ja lisätä yrittäjien kokemusta tuotekehitysprosessista laajaa asiantuntijaverkostoa apuna käyttäen. Hankkeessa halutaan hyödyntää alueellista asiantuntijaverkostoa, jonka avulla voidaan

kehittää alueen erityispiirteisiin pohjautuvia tuotteita. Lisäksi halutaan kehittää Menestyvä luovuus -hankkeessa syntyneen Taitajat kartalla -tapahtuman matkailullista tuotteistamista.

Rahoitusta haettiin:

- Taitajat kartalla -matkojen tuotteistamiseen ja markkinointiin käsityömatkoiksi matkanjärjestäjille ja lehdille
- Uusien tapahtumien kehittämiseen yhteistyössä yrittäjien kanssa
- Markkinoinnin kehittämiseen sähköisten näyttöjen ja tarinoiden avulla
- Opintomatkkaan Folk and Art tapahtumaan Budapestiin
- Kenkäveron leivintuvan tuotteiden tuotekehitykseen (Liite 3.)

Käsityöyrittäjyyden kehittymisedellytyksiin Kenkäverosta verkostojen vahva veturi -hankkeessa liittyvät Taitajat kartalla -matkojen tuotteistaminen, uusien tapahtumien kehittäminen, markkinoinnin kehittäminen sähköisten näyttöjen ja tarinoiden avulla sekä opintomatka. Hankkeelle 2011–2012 myönnettiin rahoitus päätöksessä 14.12.2010.

7 POHDINTA

Selvitys eteläsavolaisten käsityöyrittäjien kehittämistarpeista oli hyvä pohja hankevalmisteluun ja toi rahoittajan suuntaan vakuutta siitä, että hankkeen toimenpiteet olivat juuri niitä joita yritykset haluavat. Etelä-Savon käsityöyritysten kehitystarpeita selvitettiin haastattelemalla alueen käsityöyrittäjiä. Tutkimuksen tarkoitus oli saada selville eteläsavolaisten käsityöyrittäjien konkreettiset tarpeet Menestyvä luovuus -hankkeen jatkoaikaa varten. Haastattelut oli tarkoitus tehdä yhdessä ryhmähaastattelutilaisuudessa, mutta yhteistä aikaa ei löytynyt, joten haastattelut pidettiin pienemmissä ryhmissä. Käsityöyrittäjien halusta kehittää liiketoimintaansa ja luottamuksesta Taito Itä-Suomi ry:n organisoimiin hankkeisiin kertoo se, että kaikki kutsutut osallistuivat aktiivisesti haastatteluun. Haastattelun tuloksia voidaan pitää luotettavina, koska niiden tulokset ovat yhteneviä aikaisempien tulosten kanssa.

Haastattelujen tuloksia vertailemalla aikaisempiin tutkimuksiin ja selvityksiin syntyi kehittämisalusta, josta tärkeimmät kehittämistarpeet vietiin Taito Itä-Suomi ry:n organisoimiin hankkeisiin. Hankkeet saivat rahoituksen Euroopan Unionin sosiaali- ja

aluerahastoista, Menestyvä luovuus -hanke Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukselta ja uutena Kenkäverosta verkostojen vahva veturi -hanke Etelä-Savon maakuntaliitolta. Oma asiantuntijuus on kehittynyt rahoituskanavien tuntemuksessa, siinä prosessissa, miten Euroopan Unionin linjaukset siirtyvät aluetasolle ja eri toimijoiden kehitystarpeiden hyödynnettäviksi.

Käsityöyrittäjyyden kehittämistarpeet, aikaisemmin Suomessa tehdyissä selvityksissä ja tutkimuksissa sekä eteläsavolaisten yrittäjien haastatteluissa, konkretisoituivat samanlaisiin osaamisen haasteisiin: yritysvalmiuksien kehittämiseen, verkostoitumiseen, myynnin ja markkinoinnin tehostamiseen, näkyvyyteen, liiketoiminta osaamiseen ja tuotekehitykseen. Käsin tehty tulevaisuus – näkökulmia käsityöyrittäjyyteen julkaisun keskeisiä viestejä ovat käsityöyrittämisen erityislaatuisuuden mukaiset kehittämistoimenpiteet (Luutonen & Äyväri 2002, 201–203).

Käsityöyrittäjyyden erilaisuutta kuvaa hyvin yrittäjätyyppiluokittelu, jonka mukaan yrittäjät, joille on tärkeämpää mm. työtyytyväisyys, itsenäisyys ja laadukas tuote kuin toimeentulo ja kasvu, on nimetty käsityöläisidentiteetiksi (Huuskonen 1992, 49–50). Heidän ammatti-identiteettinsä liittyy enemmän tuotteen valmistusprosessiin kuin yrittäjyyteen (Luutonen 2005, 79). Eteläsavolaisten yrittäjien haastatteluissa kommentoitiin käsityöläisyyden ja käsityöyrittäjyyden eroa: ”minä en ole käsityöläinen, olen käsityöyrittäjä”. Yrittäjä-identiteetti luokittelusta huolimatta käsityöstä toimentulonsa saavat haluavat liikevaihtonsa kasvavan. Mahdollisuuksia kasvuun tässä luovan talouden kenttään kuuluvassa yrittäjyydessä on, sillä ihmisten elämishakuisuuden lisääntyminen vaikuttaa alan tuotteiden ja palveluiden erikoistumiseen ja suuntaamiseen. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a, 15, 23–26, 49.) Käsityö – yrittäjyys – hyvinvointi – uusia liiketoimintapolkuja -selvityksen mukaan tulevaisuuden käsityöläinen muotoileekin aineellisia ja aineettomia tuotteita ihmisten iloksi ja hyödyksi (Kaipainen 2007, 39). Alueiden kehityksessä käsityöyrittäjyyden rooli onkin kasvava, kun eri alojen yritysten ja yhteisöjen yhteistyötä tuetaan harkitusti ja etsitään uusia yhteistyökonsepteja (Luutonen & Äyväri 2002, 202).

Uusien yhteistyökonseptien luomisella on vahva perusta käsityöyrittäjyyden edellytysten parantamisessa. Myös eteläsavolaisten käsityöyrittäjien haastatteluissa korostuivat uusien tapahtumien ja myyntivälien tarpeellisuus sekä syntyneiden verkostojen säilyminen. Menestyvä luovuus -hankkeessa 2008–2010 käsityöyrittäjät verkostoituivat

Taitajat kartalla -tapahtuman järjestämisessä. Tämä tuotti tuloksia, joiden ansiosta tapahtuman järjestämistä halutaan jatkaa. Myyntiväylien lisäämiseksi tarvitaan lisää uusia tapahtumia, joita kannatta järjestää yhteistyössä eri alojen toimijoiden kanssa. Yhteistyökonseptien avulla eri alojen osaaminen saadaan kuluttajia kiinnostavaksi kokonaisuudeksi.

Euroopan komissio hyväksyi 10.11.2010 viidennen koheesioraportin, joka linjaa EU:n alue- ja rakennepolitiikkaa seuraavalla budjetti- ja ohjelmakaudella vuoden 2013 jälkeen. Suomen päätavoitteena rahoitusratkaisuihin on mm. Itä-Suomen erityistuen jatkuminen. Suomi esittää EU:n alue- ja rakennepolitiikan kytkemistä tiiviisti unionin yleisiin kilpailukykyä ja työllisyyttä parantaviin tavoitteisiin eli Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR). Euroopan sosiaalirahaston (ESR) kytkemistä Eurooppa 2020 -strategiaan ja linjaukseen älykkästä, kestävästä ja osallistavasta talouskasvusta. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011c.)

Luovan talouden ja kulttuuriyrittäjyyden tulevaisuustyöryhmän 23.3.2011 julkistaman esityksen mukaan luovan talouden kehittämisen mahdollisuudet on otettava käyttöön. Sen mukaan hallinnon tulee vastata niihin haasteisiin, jolla luovan talouden yrittäjyyden kykyä monipuolistaa tuotantorakennetta ja synnyttää uusia työpaikkoja, täytyy täysimääräisesti hyödyntää. Luovan talouden suurimpina haasteina ovat vanhanaikainen ja liian monimutkainen yrityspalvelujärjestelmä, joka ei pysty vastaamaan nopeasti kehittyvillä toimialoilla toimivien yritysten kohtaamiin haasteisiin. Lisäksi rahoitusjärjestelmät eivät mukaudu toimintaympäristön muutoksiin. Yrityspalvelujärjestelmä ei myöskään tunnista kaikkia ansaintalogiikan erityispiirteitä. Muita haasteita ovat yritysten pieni koko ja poikkitoimialaisten verkostojen synnyttämisen vaikeus. Luovan toimialan osaaminen tuo kuitenkin merkittävää lisäarvoa ja uudistaa vanhoja liiketoimintamalleja, mikä on merkittävä kilpailukykytekijä muilla toimialoilla. Luovaan osaamiseen perustuvassa liiketoiminnassa suuri haaste on myös yritysten rahoituksen puutteet, mikä johtaa usein siihen, että yritykset joutuvat luopumaan mm. tuotekehityksen rahoittamisesta. Työryhmä ehdottaakin, että käynnistetään prosessi, jolla Suomeen luodaan järjestelmä luovan talouden ja kulttuuriyrittäjyyden toimintaedellytysten parantamiseksi. Näitä koskevat yrityspalvelut tulisi keskittää yhteen asiantuntevaan organisaatioon. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2011.)

Käsityö- ja muotoilualan yrittäjä 2011 -selvitys on käynnissä Käsi- ja taideteollisuusjärjestössä. Sen ennakkotietojen mukaan yrittäjät kaipaavat tukipalveluja yrityksen kehittämiseen sekä yhteen koottua tietoa tarjolla olevista palveluista sekä näkyvyyttä. Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry on asettanut hallitusohjelmatavoitteiksi seuraavalle hallituskaudelle mm. käsi- ja taideteollisuusalan yrittäjyyden ja työllisyyden vahvistamisen sekä valtion taiteilija-apurahan kohdentamisen parhaille käsityön mestareille. (Käsi- ja taideteollisuusliitto 2011.)

LÄHTEET

Aalto-yliopisto 2011. Pienyrityskeskus. WWW-sivut. <http://www.pyk.hkkk.fi/>. Ei päivitystietoa. Luettu 13.3.2011.

Ammatinharjoittajien ja yrittäjien työttömyyskassa 2011. WWW-sivut. <http://www.ayt.fi>. Ei päivitystietoa. Luettu 13.3.2011.

Diges ry 2010. Luovien alojen liiketoiminnan kehittämissyhteistyö. Yhdistyksen WWW-sivut. <http://www.diges.info>. Päivitetty 2.6.2010. Luettu 30.8.2010.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2010. WWW-sivut. <http://www.elykeskus.fi/>. Päivitetty 19.1.2010. Luettu 21.11.2010.

Elonen, Päivi & Santikko, Maija 2006. Käsiksi yrittämiseen - Satakunnan käsiteollisuusyrittäjyyden tulevaisuuden tavoitela ja kehittämissuhteet 2007–2011.

Eskola, Jari & Suoranta, Juha. 2008. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino.

Etelä-Savon kauppakamari 2011. WWW-sivut. <http://www.southsavo.chamber.fi/>. Päivitetty 31.1.2011. Luettu 13.3.2011.

Etelä-Savon maakuntaliitto 2007. Etelä-Savon matkailun kehittämissuhteet 2007–2013. Etelä-Savon maakuntaliiton julkaisu 84:2007: Teroprint Oy.

Etelä-Savon maakuntaliitto 2009a. Etelä-Savon maakuntaohjelma 2011–2014. 1. luonnos 14.12.2009. PDF-dokumentti. http://www.esavo.fi/media/Etela-Savon_maakuntaohjelma2011-2014_luonnos.pdf. Päivitetty 21.1.2011. Luettu 3.2.2011.

Etelä-Savon maakuntaliitto 2009b. <http://www.esavo.fi/etusivu>. WWW-sivut. Ei päivitystietoa. Luettu 17.10.2010.

Etelä-Savon maakuntaliitto 2010. Etelä-Savon maakuntaohjelma 2011 - 2014. Etelä-Savon maakuntaliiton julkaisu 103:2010. Teroprint. PDF-dokumentti. http://www.esavo.fi/media/Uusiutuva_Etela-Savo_maakuntastrategia.pdf. Ei päivitystietoa. Luettu 17.10.2010.

Etelä-Savon taidetoimikunta. 2011. <http://www.taideverkossa.net>. Päivitetty 11.3.2011. Luettu 12.3.2011

Etelä-Savon yrittäjät 2010. WWW-sivut. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/etelasavo/yleista>. Ei päivitystietoa. Luettu 7.1.2011.

Europa, Euroopan unionin portaali 2010. WWW-sivut. http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_fi.htm. Ei päivitystietoa. Luettu 26.7.2010.

European Commission 2006. The Economy of Culture 2006. Study prepared for the European Commission, KEA European affairs.

- http://ec.europa.eu/culture/eac/sources_info/studies/economy_en.htmls. Ei päivitystietoa. Luettu 2.2.2011.
- Finnvera 2010a. Naisyrityslainat-esite 6/2010. PDF-dokumentti.
<http://www.finnvera.fi/fin/Lainat/Naisyrityslainat>. Ei päivitystietoa. Luettu 4.2.2011.
- Finnvera 2010b. WWW-sivut. <http://www.finnvera.fi/>. Ei päivitystietoa. Luettu 4.2.2011.
- Gillham, Bill. 2000. The research interview. London: Continuum.
- Harris, Simon 2007. Liiketoimintasuhteiden rakentaminen-silta toiseen kulttuuriin? Teoksessa Mauri Laukkanen (toim.) Kasvuyritys. Helsinki: Talentum Oyj.
- Helsingin yliopisto 2010. Rualia-instituutti. WWW-sivut.
<http://www.helsinki.fi/rualia/index.asp>. Päivitetty 2.7.2011. Luettu 4.2.2011.
- Hirsjärvi Sirkka & Hurme Helena 2010. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hirsjärvi, Sirkka, Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2009. Tutki ja kirjoita. Kariston kirjapaino Oy, Hämeenlinna: Tammi.
- Huuskonen, Visa 1992. Yrittäjäksi ryhtyminen - teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja A-2.
- Itä-Suomen Businessedustusto ISBE Oy 2010. WWW-sivut. <http://www.isbe.fi/fi/>. Ei päivitystietoa. Luettu 4.1.2011.
- Itä-Suomen rakennerahastoportaali 2010. WWW-sivut. <http://rakennerahastot.ita-suomi.fi/alueportaali/www/fi/index.php>. Päivitetty 7.9.2010. Luettu 2.10.2010.
- Jyväskylän aikuisopisto, käsi- ja taideteollisuusala 2005. Onni, Aikuisopiskelijan opas.
- Järventie, Rita 2008. Verkkajulkaisu.
www.boardprofessionals.fi/.../rita_jarventie_thesleff_yritysbrendin_rakentaminen_2008.pdf. Ei päivitystietoa. Luettu 19.2.2011.
- Kainulainen, Kimmo, Puntanen Pia & Metsäpelto, Heli 2008. Etelä-Savon luovien alojen tutkimus- ja kehittämissuunnitelma. Mikkelin ammattikorkeakoulu tutkimuksia ja raportteja 39. Tampere: Yliopistopaino Oy.
- Kaipainen, Minna 2007. Käsityö ammattina. Teoksessa Käsityötieteen ja käsityömuotoilun sekä teknologiakasvatuksen tutkimusohjelma Savonlinnan opettajankoulutuslaitoksessa. Kasvatustieteiden tiedekunnan tutkimuksia no:100. Joensuun yliopisto.
- Kaunisharju, Kirsi 2007. Luovan toimialan kehittäminen aluekeskusohjelmassa. Aluekeskusohjelman verkostojulkaisu 2/2007. Edita Prima Oy. PDF-dokumentti.
<http://www.luovatampere.fi/getfile.php?file=390>. Ei päivitystietoa. Luettu 12.1.2010.

Kaunisharju, Kirsi 2009. Luova maaseutu - luovan talouden ja kulttuurin kehittäminen maaseudulla. Opetusministeriön julkaisuja 2009:25. Helsinki: Yliopistopaino.

Kauppa- ja teollisuusministeriö 2006a. Käsillä yrittäminen: käsityöalan yrittäjyyden kehittämisstrategia 2007–2010. KTM Julkaisuja 36/2006. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kauppa- ja teollisuusministeriö 2006b. Suomen matkailustrategia vuoteen 2020 & Toimenpideohjelma vuosille 2007–2013. KTM Julkaisuja 21/2006. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007a. Luovien alojen yrittäjyyden kehittämisstrategia 2015. KTM Julkaisuja 10/2007. Edita Publishing Oy.

Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007b. Yrittäjyyskatsaus 2007. KTM Julkaisuja 32/2007. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Komppula, Raija, Laukkanen, Tommi, Raninen, Hanna-Kaisa, Reijonen, Helen, Suhonen, Niko & Tuominen, Sasu 2009. Selvitys pohjoiskarjalaisten pienten ja keskiuurten yritysten markkinointiosaamisesta. Joensuun yliopisto.

Kotiranta, Annu, Kovalainen, Anne & Rouvinen, Petri 2007. Naisten johtamat yritykset ja kannattavuus. EVA analyysi No. 3, 24.9.2007. PDF-dokumentti. Elinkeinoelämän Valtuuskunta. <http://www.eva.fi/>. Päivitetty 23.3.2011. Luettu 25.3.2011.

Kälviäinen, Mirja (toim.) 2005. Käsityö - yrittäjyys - hyvinvointi. Uusia liiketoimintapolkuja. KTM Julkaisuja 9/2005. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Kärnä-Behm, Jaana 2005a. Käsityö kulttuurisena kategoriana. Käsityön ja käsityöläisyyden representaatio suomalaisissa päivälehdissä. Väitöstiivistelmä. <http://notes.helsinki.fi/halvi/tiedotus/vanhatvaitokset.nsf/>. Ei päivitystietoa. Luettu 2.3.2010.

Kärnä-Behm, Jaana 2005b. Kulttuurintutkimuksen seura ry WWW-sivut. http://www.jyu.fi/kultut/II_kt_paivat_katevyys_abstraktit.html. Päivitetty 3.3.2010. Luettu 5.4.2010.

Käsi- ja taideteollisuusliitto 2011. WWW-sivut. <http://www.taito.fi/>. Päivitetty 14.3.2011. Luettu 15.3.2011.

Laakso, Pekka 2002. Vastaavatko yritystuet käsityöyritysten tarpeita? Teoksessa Marketta Luutonen & Anne Äyväri (toim.) Käsin tehty tulevaisuus. Näkökulmia käsityöyrittäjyyteen. Sitran raportteja 24. Helsinki: Edita Prima Oy.

Laakso, Seppo & Kuisma, Hanna 2004. Käsityötuotanto pääkaupunkiseudulla. Selvitys käsityötuotannon ammattilaisista ja yrityksistä sekä heidän näkemyksiään alastaan. Uudenmaan liiton julkaisuja C 43. Helsinki: Erwego Painotuote Oy. PDF-dokumentti. http://www.kaupunkitutkimusta.fi/kaupunkitutkimus/erityisalat/fi_FI/tutkimukset/.....pdf. Päivitetty 2.8.2010. Luettu 3.9.2010.

Lith, Pekka 2005. Käsityöyrittäjyys Suomessa 2000-luvulla. Yritykset ja alan keskeiset kehityslinjat. KTM Julkaisuja 10/2005. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Luutonen, Marketta & Tervonen, Taina 2009. Käsityöyrittäjä 2009 -selvitys. Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry.

Luutonen, Marketta & Äyväri, Anne (toim.) 2002. Käsien tehty tulevaisuus, näkökulmia käsityöyrittäjyyteen. Sitran Raportteja 24. Helsinki: Edita Prima Oy.

Luutonen, Marketta 2005. Käsien tehty mahdollisuus. Teoksessa Lith, Pekka (toim.) Käsityöyrittäjyys Suomessa 2000-luvulla - yritykset ja alan keskeiset kehityslinjat. Tutkimuksia ja raportteja 4/2005. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö.

Maataloustuottajain Etelä-Savon Liitto 2011. WWW-sivut. <http://www.mtk.fi/liitot/etelasavo>. Ei päivitystietoa. Luettu 13.3.2011.

Metsäkeskus 2010. WWW-sivut. <http://www.metsakeskus.fi/web/fin>. Ei päivitystietoa. Luettu 30.8.2010.

Mikkelin ammattikorkeakoulu 2010. WWW-sivut. <http://www.mikkeliyamk.fi/tutkimus>. Päivitetty 15.8.2010. Luettu 30.8.2010.

Mikkelin kaupunki 2010. Mikkelin kaupungin elinkeinostrategia 2011–2015. PDF-dokumentti. http://www.mikkeli.fi/fi/liitteet/03_mikkeli-tieto/03. Päivitetty 23.08.2010. Luettu 15.9.2010.

Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Oy 2009. Tukea toimintaan? Kehittyvä yritys. Seudulliset yrityspalvelut. PDF-dokumentti. <http://www.miset.fi/fi>. Ei päivitystietoa. Luettu 15.10.2010.

Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Oy 2010. WWW-sivut. <http://www.miset.fi/fi>. Ei päivitystietoa. Luettu 15.10.2010

Opetushallitus 2001. Ammatillisen peruskoulutuksen opetussuunnitelman ja näyttötutkinnon perusteet. Käsi- ja taideteollisuusalan perustutkinto määräys 6/011/2001. Helsinki: Opetushallitus.

Opetus- ja kulttuuriministeriö 2011. Ministeritrio luovan talouden kehittämisestä: Mahdollisuudet otettava käyttöön. Tiedote 23.3.2011. WWW-sivut. Päivitetty 13.4.2011. Luettu 13.4.2011.

Opetusministeriö 2006. Luovien alojen yritystoiminnan kehittäminen. Verkostomainen toimintamalli -selvitys. Opetusministeriön julkaisuja 2006:47. Helsinki: Yliopistopaino.

Pieksämäen kaupunki 2011. WWW-sivut. <http://www.pieksamaki.fi>. Ei päivitystietoa. Luettu 13.3.2011.

Pietiläinen, Tarja, Lehtimäki, Hanna & Keso, Heidi 2005. Liiketoimintaosaamisen lähtökohdat – Innovatiivinen ja verkostomainen yrittäjyys. Teknologia katsaus 175/2005. Helsinki: Tekes.

Pohjois-Karjalan maakuntaliitto 2009. Itä-Suomen luovien alojen kehittämisohjelma 6.2.2009. Rinnakkaisstrategia Manner-Suomen ESR -ohjelman alaiselle luovan alan

kehittämisstrategialle. PDFdokumentti. http://www.luovasuomi.fi/images/stories/it-suomen_luovien_alojen_kehittmisohjelma.pdf. Ei päivitystietoa. Luettu 5.1.2011.

ProAgria Etelä Savo ry 2010. Yhdistyksen WWW-sivut. <https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/ProAgria/ProAgriaEtela-Savo/Esittely>. Päivitetty 15.5.2010. Luettu 30.8.2010.

Puhakka, Vesa 2007. Teoksessa Mauri Laukkanen (toim.) Liiketoimintamahdollisuuksien löytämisestä kaupalliseen menestykseen. Kasvuyritys. Helsinki: Karisto Oy.

Pöllänen, Sinikka 2007. Käsityötieteen poluilla. Teoksessa Käsityötieteen ja käsityömuotoilun sekä teknologiakasvatuksen tutkimusohjelma Savonlinnan opettajankoulutuslaitoksessa. Joensuun yliopisto Kasvatustieteiden tiedekunnan tutkimuksia no:100. Joensuu: Joensuun yliopistopaino.

Ruusuvuori, Johanna & Tiittula, Liisa 2005. Haastattelu. Tutkimus, tilanteet ja vuorovaikutus. Jyväskylä: Gummerus.

Saaranen-Kauppinen Anita & Puusniekka Anna 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. WWW-sivut. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto.

Seitamaa-Hakkarainen, Pirita 2007. Käsityötieteen poluilla. Teoksessa Käsityötieteen ja käsityömuotoilun sekä teknologiakasvatuksen tutkimusohjelma Savonlinnan opettajankoulutuslaitoksessa. Joensuun yliopisto. Kasvatustieteiden tiedekunnan tutkimuksia no:100. Joensuu: Joensuun yliopistopaino.

Snell, Pipsa 2002. Kvalitatiivinen tutkimus kuluttajien suhtautumisesta suomalaisten käsityöyrittäjien tuotteisiin. Teoksessa Marketta Luutonen & Anne Äyväri (toim.) Käsien tehty tulevaisuus. Näkökulmia käsityöyrittäjyyteen. Helsinki: Sitra.

Soininen, Marjaana 1995. Tieteellisen tutkimuksen perusteet. Turun yliopiston täydennyskoulutuskeskuksen julkaisuja. Turku: Painosalama Oy.

Sosiaali- ja terveysministeriö 2007. Tasa-arvo valtatiellä - Hallituksen tasa-arvo-ohjelman 2004–2007 loppuraportti. Helsinki: Sosiaali- ja terveysministeriön julkaisuja 2007:1. PDF-dokumentti. http://www.stm.fi/c/document_library/get_file. Ei päivitystietoa. Luettu 15.8.2010.

Suomen Kulttuurirahasto 2007. WWW-sivut. <http://www.skr.fi>. Ei päivitystietoa. Luettu 12.3.2011.

Suomen Nuorkauppakamarit ry 2011. WWW-sivut. <http://www.jci.fi>. Päivitetty 9.3.2011. Luettu 12.3.2011.

Taito Itä-Suomi ry 2010a. Toimintakertomus 2009. Moniste.

Taito Itä-Suomi ry 2010b. Kenkäverosta verkostojen vahva veturi -hankehakemus 24.09.2010.

Tervo, Hannu & Haapanen, Mika 2007. Miksi naisia on vain vähän yrittäjinä? Kansantaloudellinen aikakausikirja 103 1/2007. PDF-dokumentti.

<http://taloustieteellinenyhdistys.fi/images/stories/kak/kak12007/kak12007tervo.pdf>. Ei päivitystietoa. Luettu 8.2.2011.

Tilastokeskus 2010. WWW-sivut. <http://www.stat.fi/meta/kas/mikroyritys.html>. Päivitetty 7.8.2010. Luettu 5.9.2010.

Tilastokeskus 2011. Kunnittainen toimipaikkalaskuri. WWW-sivut. <http://tilastokeskus.fi/tup/yritysrekisteri/toimipaikkalaskuri.html>. Päivitetty 15.11.2010. Luettu 27.2.2011.

Tissari, Tuula 2008. Vaatetusala suomessa 2017. Tulevaisuuskuvia ja visio vaatealan kehittymisestä. Joensuun yliopisto. Savonlinnan opettajankoulutuslaitos. Pro gradu -tutkielma. PDF-dokumentti. http://epublications.uef.fi/pub/URN_NBN_fi_joy-20080050/URN_NBN_fi_joy-20080050.pdf. Ei päivitystietoa. Luettu 28.1.2011.

Toivola, Tuija 2006. Uuden sukupolven Yrittäjyys perustuu Verkostoihin ja Kumppanuuksiin. Teoksessa Römer-Paakkanen, Tarja, & Stenberg, Martin (toim.) Yrittäjyys verkostoissa. Haaga Instituutin ammattikorkeakoulu. HAAGA raportteja 11.

Tuomi, Jouni & Sarajärvi, Anneli 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Jyväskylä: Tammi.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2008. Yrittäjyyskatsaus 2008. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 54/2009. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2009a. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten strategia-asiakirja 2010–2011. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 39/2009. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2009b. Työ- ja elinkeinoministeriön aluestrategia 2009–2011. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 1/2009. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2010a. Moninainen ja uudistuva naisyrittäjyys - naisyrittäjyyden edistämistyöryhmän loppuraportti, Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 4/2010. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2010b. Yrittäjyyskatsaus 2009. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 25/2008. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2010c. WWW-sivut. http://www.tem.fi/files/27338/TEM_organisaatio_24062010_dia1.pdf. Päivitetty 9.2.2011. Luettu 9.2.2011.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2010d. Työ- ja elinkeinotoimisto. WWW-sivut. http://www.mol.fi/mol/fi/01_tyonantajat/03_yhteishankintakoulutus/index.jsp. Päivitetty 5.01.2010. Luettu 12.3.2011.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2011a. Rakennerahastotietopalvelu. EAKR- ja ESR -projektit Suomessa ohjelmakaudella 2007 – 2013. WWW-sivut. <https://www.eura2007.fi/rrtiepa/>. Päivitetty 7.2.2011. Luettu 10.2.2011.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2011b. Euroopan aluekehitysrahaston ja Euroopan sosiaalirahaston rakennerahasto palveluportaali. WWW-sivut. http://www.rakennerahastot.fi/rakennerahastot/fi/02_eu_rr_ohjelmat/index.jsp. Päivitetty 4.3.2011. Luettu 13.3.2011.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2011c. Itä- ja Pohjois-Suomen erityisasemalle tukea komissiolta. Tiedote 10.11.2010. WWW-sivut. http://www.tem.fi/index.phtml?101881_m=101074&s=4265. Päivitetty 27.1.2011. Luettu 13.4.2011.

Uusitalo, Hannu 2001. Tiede, tutkimus ja tutkielma. Johdatus tutkielman maailmaan. Helsinki: WSOY.

Uusyrityskeskukset ry 2010. Uusyrityskeskukset Suomi. WWW-sivut. <http://uusyrityskeskukset.fi/suomi/>. Ei päivitystietoa. Luettu 12.3.2011.

Virkkala, Seija 2002. Paikallinen kehittäminen naisnäkökulmasta - kokemuksia Devote - projektista. Jyväskylän yliopisto. Selosteita ja katsauksia nro 40. Kokkola: Chydenius-instituutti. PDF-dokumentti. <http://www.chydenius.fi/julkaisut/selosteita-40>. Ei päivitystietoa. Luettu 9.2.2011.

Yrittäjänäisten Keskusliitto 2007. Jäsenkysely 2007. Taloustutkimus Oy. WWW-dokumentti. <http://www.yrittajanaiset.fi/>. Ei päivitystietoa. Luettu 9.2.2011.

Äyväri, Anne 2006. Käsityöyrittäjien verkosto-osaaminen. Helsingin kauppakorkeakoulu. Väitöskirjan tiivistelmä. Aalto-yliopiston kirjasto - Helecon tietokeskus. WWW-sivut. <http://hsepubl.lib.hse.fi/>. Päivitetty 16.6.2006. Luettu 10.11.2010.

Teemahaastattelurunko

Haastattelurunko sisälsi samoja teemoja kaikissa haastatteluissa. Kysymysten asettelu, järjestys ja määrä vaihtelivat haastatteluissa keskustelun etenemisen mukaan.

- Haastattelun alustus

- Onko Menestyvä luovuus -hankkeen koulutuksilla ollut vaikutusta
 - yrityksenne liikevaihtoon?
 - verkostoitumiseen?
 - yrityksen/tuotteiden tunnettavuuteen?
 - tuotteiden uusiutumiseen?

- Yrityksesi konkreettiset kehittämistarpeet
 - mitä ovat?
 - miksi?

Puhelinhaastattelun teemat:

Alustus:

- eteläsavolaisten käsityöyrittäjien haastatteluissa esiin tulleet kehittämistarpeet

Haastattelun teemat

- Mitkä teema on haastatteluissa esiin tulleista tarpeista tärkein käsityöyrittäjyyden edellytysten parantamisessa?
- Mikä konkreettinen toimentiede auttaisi sen parantamiseen?

Menestyvä luovuus -hanke, jatkoajan sisältösuunnitelma 2011–2012

Trendikoulutus käsityöryrittäjille Mikkelissä 2011 ja Savonlinnassa 2012			
Koulutuspäivät	koulutuspäivät yht. 2011 + 2012	osallistujia tavoite	Tavoite
Käsityöyrityksen ammattimainen toiminta asiakasverkostojen suuntaan: Koulutus 2+2 pv ja yritysکوhtainen konsultointi 8+8	10+10	10+10	Käsityöyritysten ammattimainen toiminta asiakasverkostojen suuntaan kehittyy ja liikevaihto kasvaa. Tunnettavuus kasvaa, kilpailukyky paranee ja sitä kautta yrittäjän yrityskuvan ja yrittäjäidentiteetti selkeytyy. Koulutuksen aikana tuotetaan yritystä kuvaava, markkinointiin soveltuva teksti, joka pohjautuu kunkin yrityksen tärkeimpiin vahvuuksiin.
Liiketoimintasuunnitelma konsultointi ½ pv konsultointia/yritys	2+2	4+4	Yrittäjän liiketoimintasuunnitelma tai taloussuunnitelma päivittyy
Taitajat kartalla tapahtuma: suunnittelu, organisointi ja toteutus	2+2	20+20	Taitajat kartalla tapahtuma kehittyy kiinnostavaksi alueelliseksi matkailutuotteeksi
Myyntitilaisuus järjestäminen: suunnittelu, organisointi ja toteutus	2+2	12+12	Käsityöryrittäjät saavat työkalut sisäänostajille suunnatun myyntitapahtuman organisointiin
Seminaari: asiantuntijaluentoja keskustelua verkostoituminen	1+1	60+60	Tuoda esille menestystekijöitä luovan talouden prosesseissa - luentoja ja caseja sekä vapaamuotoista keskustelua - vahvistaa ja luo uusia verkostoja - käsityöläisten kohtaamistapahtuma - työssä jaksaminen parantuu
Yht.	17+17	106+106	

Kenkäverosta verkostojen vahva veturi -hankkeen sisältö

1. TUOTEKEHITYS

Kenkäveron leivintuvassa halutaan leipoa ja myydä tuotteita, jotka liittyvät alueeseen, lähiruokaan ja/tai pappilanhistoriaan. Tavoitteena on kehittää asiantuntijaverkoston avulla 6–8 alueen erityispiirteisiin ja historiaan liittyvää yksilöllistä, lähialueen raaka-aineista valmistettua myyntikelpoista tuotetta. Tuotteet tehdään joko Kenkäverossa tai alihankintana lähialueella.

2. TAITAJAT KARTALLA - TAPAHTUMAN MARKKINOINTI MATKANJÄRJESTÄJILLE

Taitajat kartalla tapahtumasta tuotteistetaan käsityömatkailupaketteja ja tarjotaan niitä matkanjärjestäjille ja lehdistömatkoiksi.

3. UUDET TAPAHTUMAT

Mikkelin vetovoimaisuuden kehittämiseksi halutaan kehittää 2–3 uutta tapahtumaa, jossa seudun ohjelmapalveluyritykset, pienyrittäjät ja muut luovien alojen toimijat pääsevät esille. Tapahtumat kehitetään yhteistyössä heidän kanssa niin, että toiminta tukee yhteistyöyritysten liiketoimintaa. Kävijämäärä tavoite on 1000–3000 kävijää/tapahtuma.

4. MARKKINOINNIN KEHITTÄMINEN

Tuotteisiin kehitetään tarinoita ja tuodaan niitä esille markkinointimateriaalissa. Kenkäveron kotisivuja ja esitteitä kehitetään niin, että tarinoille saadaan lisäarvoa.









Verkostojen välistä tiedottamista lisätään sähköisillä näytöillä, joita ostetaan pilotiksi Kenkäveroon ja Taito Shop Mikkelin ja Savonlinnan ikkunoihin. Näyttöjä voivat hyödyntää myös käsityöyrittäjät ja lähiruokayrittäjät yhtenä markkinointikanavana.

5. VERKOSTON OPINTOMATKA







Hankkeeseen osallistuville yrittäjille, sidosryhmille ja henkilöstölle järjestetään opintomatka Folk and Art tapahtumaan Budapestiin elokuussa 2011. Tapahtumassa n. 600 käsityöläistä ja perinneruokayrittäjää myyvät tuotteitaan. Tapahtumassa käy viikonloppun aikana n. 60 000 kävijää.

Etelä-Savon käsityörittäjyyttä tukevia tahoja

1. Yritystoiminnan laajentaminen, kansainvälistyminen ja verkottuminen


	Maksuton palvelu X Maksullinen palvelu	
Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Savonlinnan seudun kuntayhtymän yrityspalvelut	<ul style="list-style-type: none"> kun harkitset seudulle sijoittumista, toiminnan laajentamista ja haluat tietoa toimitiloista, tonteista tai muista sijoittumispalveluista kun haluat päästä mukaan toimialakohtaisiin kehittämishankkeisiin 	X
ProAgria	<ul style="list-style-type: none"> kun tarvitset maaseutuyrityksille räätälöityjä neuvonta- ja kehittämispalveluja 	
ELY-keskus	<ul style="list-style-type: none"> kun haluat päästä mukaan kansainvälistymishankkeisiin tai haet yhteistyökumppania ulkomailta kun tarvitset neuvontaa ja rahoitusta yrityksen kansainvälistymiseen kun suunnittelet kehittämistoimenpiteitä ja haluat työstää ajatuksiasi yhdessä yritystutkijan tai kokeneen konsultin avustuksella 	
Finpro	<ul style="list-style-type: none"> kun haet yhteistyökumppania tai markkinointitietoa vientimaista 	
Itä-Suomen Businessedustusto	<ul style="list-style-type: none"> kun etsit kumppania tai haluat aloittaa / laajentaa yritystoimintaa Venäjällä 	
Taito Itä-Suomi Kenkävero	<ul style="list-style-type: none"> kun etsit myyntikanavia käsityö tai muille pienteollisille tuotteille 	X
	<ul style="list-style-type: none"> käsityörittäjille suunnatut hanketoiminnot 	
Pieksä ry	<ul style="list-style-type: none"> markkinointitapahtumat 	
Nuorkauppakamari	<ul style="list-style-type: none"> SavonSolmu -messut 	

2. Tutkimus-, tuotekehitys- ja innovaatiopalvelut







ELY-keskus ja Mikkelin teknologikeskus Oy, Miktech	<ul style="list-style-type: none"> kun tarvitset neuvoja keksinnön rahoittamisessa ja kaupallistamisessa 	X
	<ul style="list-style-type: none"> kun toteutat haastavia tuotekehitys- ja tutkimushankkeita 	
Miset Oy	<ul style="list-style-type: none"> kun haluat tietoa yritystoiminnan kehittämishankkeista 	
Mikkelin Ammattikorkeakoulu	<ul style="list-style-type: none"> kun etsit kumppania ja osaamista tutkimus- ja kehittämishankkeeseesi opinnäytetyöt 	
Helsingin yliopisto, Ruralia-instituutti	<ul style="list-style-type: none"> kun tarvitset luomun, luonnonvarojen ja elintarvikealan, maaseudun kehittämisen ja osuustoiminnan osaajaa maaseudun elinkeinon tutkimus-työ, kehittäminen ja koulutus 	
Mikkelin teknologikeskus, Miktech	<ul style="list-style-type: none"> apua kehittämiseen Mikkelin seudun yritys- ja innovaatiopalveluista 	X
Mikpolis Oy	<ul style="list-style-type: none"> materiaalitekniikan tuotekehitys- ja tutkimuspalvelut 	
Helsingin kauppa- korkeakoulu Pien- yrityskeskus	<ul style="list-style-type: none"> tutkimus- ja konsultointipalvelut 	
Diges ry	<ul style="list-style-type: none"> luovan alan yritysten sparraus tuotekehityshankkeissa asiakkaan tuotekehitysaihion valmistelu valmiiksi hankesuunnitelmaksi tai uuden tuotteen tai palvelun liiketoimintasuunnitelmaksi Tekesin valmistelurahoituksen turvin 	
Taito Itä-Suomi Kenkävero	<ul style="list-style-type: none"> käsityörittäjille suunnatut hanketoiminnot Taito yrityspalvelut yhteistyössä muiden käsi- ja taideteollisuus yhdistysten kanssa mm. käsityöyrityksen kauppatavat, talous, tuotanto ja markkinointi 	
Etelä-Savon tadetoimikunta	<ul style="list-style-type: none"> residenssitoiminta 	

Etelä-Savon käsityörittäjyyttä tukevia tahoja

3. Rahoituspalvelut

Finnvera Oyj	<ul style="list-style-type: none"> kun kaipaat rahoitusta yrityksesi investointeihin, kasvuun, kehittämiseen, kansainvälistymiseen tai vientiin myös aivan pienille ja alkaville yrityksille naisyrittäjälaina, lainat, takaukset ja vienninrahoitus-palvelut 	X
ELY-keskus	<ul style="list-style-type: none"> kun tarvitset lainaa tai avustuksia teknologiapohjaisten ideoiden kaupallistamiseen, tutkimukseen, tuotekehitykseen ja tuotannon käynnistämiseen (myös aivan pienissä yrityksissä) kun tarvitset lainaa tai avustuksia teknologiapohjaisten ideoiden kaupallistamiseen, tutkimukseen, tuotekehitykseen ja tuotannon käynnistämiseen (myös aivan pienissä yrityksissä) yritysten kehittämisavustus investointeihin ja kehittämiseen. 	
Mikkelin seudun elinkeinoyhtiö Miset Savonlinnan seudun kuntayhtymän yrityspalvelut	<ul style="list-style-type: none"> pääomasijoitukset seudullisesti kiinnostaviin yritys- ja kehittämishankkeisiin 	
Veej'jakaja ry Päijänne-Leader ry	<ul style="list-style-type: none"> mikro- ja pienyritysten investointi- ja kehittämisrahoitusta Pertunmaa kuuluu toimintaryhmä Päijänne-Leaderin alueeseen 	X
Helsingin kauppa- korkeakoulu Pien- yrityskeskus	<ul style="list-style-type: none"> tutkimus- ja konsultointipalvelut 	
ProAgria	<ul style="list-style-type: none"> Maakuntien Parhaat -laatu-merkki 	
Työ- ja elinkeino- toimisto	<ul style="list-style-type: none"> starttiraha 	X
Maakuntaliitto	<ul style="list-style-type: none"> EAKR-toimenpideohjelman mukaisten hankkeiden rahoitus 	
Etelä-Savon tadetoimikunta	<ul style="list-style-type: none"> Kohde- ja työskentelyapurahat 	X
Suomen Kulttuuri- rahasto: Etelä- Savon rahasto	<ul style="list-style-type: none"> apurahat mm. näyttelytoimintaan ja tapahtumien järjestämiseen 	X



4. Henkilöstön koulutus ja rekrytointi

Työ- ja elinkeino- toimisto	<ul style="list-style-type: none"> apua sopivan henkilön löytämisessä ja valinnassa (myös kansainvälisesti) apua työharjoittelun, oppisopimuskoulutuksen tai palkkatuen hyödyntämisessä apua henkilöstön koulutuksessa (yritysten tarpeiden mukaan räätälöidyt yhteishankintakoulutukset) 	X
Etelä-Savon ammat- tiopisto	<ul style="list-style-type: none"> johtava aikuiskouluttaja Etelä-Savossa 	
Helsingin kauppa- korkeakoulu Pien- yrityskeskus	<ul style="list-style-type: none"> yrittäjien, yritysjohtajien ja henkilöstön osaamisen kehittäminen täydennyskoulutus tutkimus- ja yritysautot 	
ELY-keskus	<ul style="list-style-type: none"> koulutusta yritysten avainhenkilöille 	
Mikkelin Ammatti- korkeakoulu	<ul style="list-style-type: none"> koulutusta ja kehittämiskonsultointia yrityksille mm. prosessien kehittämistyöt tiimivalmennukset ja tuoteistukset valmiita koulutuspaketteja tai yrityksen tarpeisiin suunniteltuja koulutuksia 	
Diges ry	<ul style="list-style-type: none"> luovan alan sparraus- ja neuvontapalveluja yrityksen perustamista suunnittelevalle sekä yrityksen tai yhdistyksen henkilöstölle henkilökohtaista luottamuksellista neuvontapalvelua, jonka tavoitteena on asiakkaan liiketoiminnan kehittäminen. Koulutukset ja luennot 	
Taito Itä-Suomi Kenkävero	<ul style="list-style-type: none"> käsityötekniikoihin liittyvät kurssit Taito yrityspalvelut yhteistyössä muiden käsi- ja taideteollisuus yhdistys- 	

Etelä-Savon käsityörittäjyyttä tukevia tahoja

	ten kanssa mm. käsityöyrityksen kauppatavat, talous, tuotanto ja markkinointi	
--	---	--


5. Omistajanvaihdospalvelut yrityksestä luopuvalle

Mikkelin seudun elinkeino-yhtiö Miset Oy Savonlinnan seudun kuntayhtymän yrityspalvelut	<ul style="list-style-type: none"> kun tarvitset neuvonta- ja/tai asiantuntijapalvelua yrityksen sukupolven-/omistajanvaihdostilanteessa 	X
Verotoimisto	<ul style="list-style-type: none"> kun tarvitset ennakkopäätöksen omistajanvaihdokseen liittyvästä verotuksesta 	
ProAgria	<ul style="list-style-type: none"> kun olet siirtämässä maatilaa tai maaseutuyritystä jatkajalle 	





6. Yleisneuvontapalvelut

Mikkelin seudun elinkeino-yhtiö Miset Oy Savonlinnan seudun kuntayhtymän yrityspalvelut	<ul style="list-style-type: none"> kun tarvitset yrityksesi kehittämiseen liittyvissä kysymyksissä asiantuntevaa keskustelukumppania, joka osaa esittää hyviä kysymyksiä, nostaa esille vaihtoehtoja sekä kertoa työkaluista ja erikoispalveluista suunnitelmien edelleen kehittämiseksi kun tarvitset perustietoa yrittämisestä ja palveluista: perustaminen, kehittäminen, rahoitus ja koulutus 	X
Uusyrittäjäkeskus	<ul style="list-style-type: none"> kun tarvitset käynnistysvaiheen jälkeen neuvonta- ja asiantuntijapalveluita kahden ensimmäisen vuoden aikana neuvonta alkaville yrittäjille ja yrityksen perustamista suunnitteleville 	X
ProAgria	<ul style="list-style-type: none"> maaseutuyritys, erityisesti matkailu-, urakointi- hevos- ja luonnon-tuoteyrittäjät sekä mökkitalokkarit ja bioenergia 	X
Kaakkois-Suomen työsuojelupiiri	<ul style="list-style-type: none"> työsuojeluneuvonta, työlainsäädännön neuvonta 	X
Työ- ja elinkeino-toimisto	<ul style="list-style-type: none"> neuvonta työvoiman käytön muutostilanteissa esim. henkilöstön vähentämistarve 	X

7. Yrittäjän työttömyysturva-asiat

Ammattinharjoittajien ja yrittäjien työttömyyskassa	<ul style="list-style-type: none"> yrittäjän kassan jäsenyyteen perustuva työttömyysturva 	
---	--	---

8. Jäsenyyteen perustuvat palvelut

Etelä-Savon Yrittäjät ry	<ul style="list-style-type: none"> yritysverotus-, sosiaaliturva- ja lakiasianeuvonta jäsenille 	
Etelä-Savon kaupakamari	<ul style="list-style-type: none"> jäsenyrittäjälle kattavat neuvontapalvelut yritystoiminnan eri tilanteissa yrityksen kansainvälistymis- ja verkostoitumispalvelut, ulkomaankaupan asiakirjat tilintarkastajarekisterit, julkiset tavarankäytön tarkastajat liiketoiminnan kehittämis-, asiantuntemus- ja verkostoneuvonta laki- ja talousasiainneuvonta 	
Maataloustuottajain Etelä-Savon Liitto, Etelä-Savo ry	<ul style="list-style-type: none"> jäsenyrittäjien maatalous-, ja maaseutu- ja metsätalousyrittäjyyteen liittyvä edunvalvonta ja opastus 	
Nuorkauppakamari	<ul style="list-style-type: none"> koulutusta markkinoinnista, ryhmätyö-menetelmistä, johtamisesta ja Internetistä 	

(Mikkelin seudun elinkeino-yhtiön seudulliset yrityspalvelut (2009) taulukosta muokattu.)