



SunUran kesäyrittäjyysohjelma

5/2024 - 8/2024

SUNUURA

Osallistujat

- Ohjelmaan haki kaikkiaan 63 nuorta, ja heistä valittiin mukaan 53.
- Lopulta 45 nuorta aloitti ohjelmassa. He osallistuivat koulutuspäiviin ja suurin osa palautti liiketoimintasuunnitelmansa hyväksytysti. Näin ollen kesäyrittäjyysseteli maksettiin 42 nuorelle.
- Pääosin nuoret tekivät liiketoimintasuunnitelmansa itsenäisesti, mutta muutama myös yhdessä toisen osallistujan kanssa. Näin ollen erilaisia yritysaihioita syntyi yhteensä 40 kpl.

SUNURA

Koulutuspäivien sisällöt

Kevään koulutuspäivissä käytiin laajasti läpi yrittäjyyttä ja mm. seuraavia asioita:

- Vantaan kaupungin tarjoamien yritysneuvontapalveluiden esittely
- Yritysmuodot ja yritystoiminnan eri osa-alueet
- Yritystoiminnan vakuutukset ja vastuuvakuutus
- Kannattavan liiketoiminnan edellytykset
- Oman yritysideoan edistäminen
- Mikä on liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelma?
- Oman liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelman tekeminen
- Ohjaajan kommentit liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelmaan sekä mahdolliset korjausehdotukset
- Liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelman viimeistely ja palautus
- Lisäksi henkilökohtaista ohjausta koulutuspäivissä ja mentoroinnin muodossa

SUNURA

Lopputilaisuus

Lopputilaisuudessa keskusteltiin nuorten antamista palautteesta, heidän kokemuksistaan sekä siitä, miten yritystoiminta pääsi vauhtiin. Lisäksi annettiin neuvoja ja vinkkejä yrittäjyyden jatkokehittämiseen.

SUNURA

Mentorointi

- Kaikkiin osallistujiin oltiin kesän aikana henkilökohtaisesti yhteydessä, sillä jokaisen osallistujan oli mahdollista hyödyntää henkilökohtaista mentorointia kesän aikana. Tarvetta kysyttiin puhelimitse (ja tekstiviestillä tarvittaessa).
- Mentorointiin oli varattu 3h/osallistuja joustavasti kesän aikana. Osallistujien oli mahdollista varata aika valmentajalta pidempään keskusteluun, tai pyytää pika-apua mikäli kyse oli nopeasta avuntarpeesta.
- Mentoreiden apua käytettiin vaihtelevasti: ne ketkä jättivät yritysidean hautumaan eivät kokeneet mentorointia tarpeelliseksi, mutta ne ketkä edistivät yritysideaansa aktiivisesti hyödynsivät palvelun kokonaisvaltaisesti.
- Lisäksi Whatsappia käytettiin aktiivisesti viestimiseen koko kesän ajan. Koulutusta varten perustettiin oma WhatsApp-ryhmä.

SUNURA

Yritysideat

Yritysideat joita nuoret työstivät:

- lastenhoitopalvelu
- ratkaisukeskeiset valmennuspalvelut
- siivouspalvelut
- sisustusmaalaus ja taidepalvelut
- hiustenleikkauspalvelu
- kirjakerho
- korujen valmistus ja myynti
- tietokonepelien kustantaminen
- tuoksukynttilöiden valmistus ja myynti
- uimaopetus
- pop-Up kesäkahvila
- leipomo- ja konditoriatuotteiden myynti
- kalusteiden rakentaminen, sisustussuunnittelu
- ulkoistetut myyntipalvelut
- ihonhoitotuotteiden myynti
- muumimukien ja muiden keräiluserojen myynti
- asusteiden myynti
- litterointi ja videoeditointipalvelut
- hyvinvointipalvelut
- designtuotteiden ja graafista suunnittelua
- kauneudenhoitopalvelut
- sneaker verkkokauppa
- ravitsemusterapeutti
- markkinointi, digitaalinen näkyvyys
- kunnossapitopalvelut
- elintarvikkeiden maahantuonti
- kiinteistöhuoltoalanyritys
- tukija ja kriisiauttaja

SUNURA

Yritystoiminnan toteuttaminen

- N. 75% osallistujista toteutti yritystoimintaa kesän aikana jollakin asteella
- Suosituimmat tavat toiminnan toteuttamiseen:
 - Kevytyrittäjänä laskutuspalvelun kautta ilman y-tunnusta
 - Pienimuotoinen tuloshankkimistoiminta muuna tulonhankkimistoimintana
 - Kevytyrittäjäyys laskutuspalvelun kautta y-tunnuksella
 - Toiminimi
- Lisäksi syntyi kaksi Startup-aihioita, mutta suunnitelmat olivat niin isoja, että toiminta ei vielä käynnistynyt. Suunnitelmia kuitenkin edistettiin kesän aikana (esim. rahoitusasioita, tuotekehitystä).
- Osalla osallistujista on suunnitelmana laajentaa toimintaa Osakeyhtiöksi.

SUNURA

Valmentajien palautteita

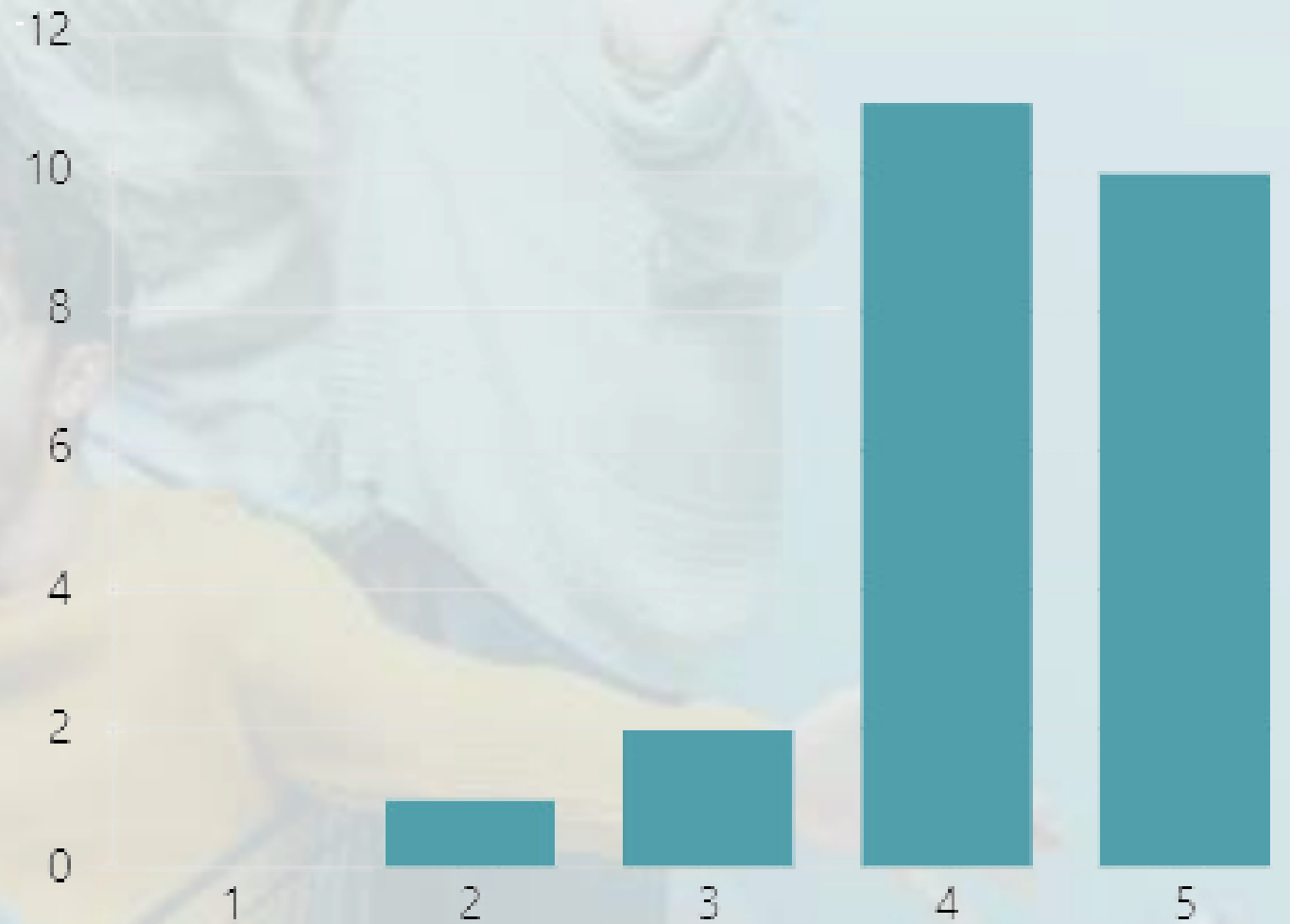
- Yritysideat todella vaikuttavia, ja oli ilo nähdä, kuinka intohimoisesti nuoret suhtautuivat niihin.
- Osalla osallistujista yritysidea jo pidempään mietitty ja hiottu, mikä näkyi vahvana visiona ja selkeänä suunnitelmana.
- Eryyisen hienoa oli huomata, kuinka omat yritysideaat innostivat heitä.
- Nuoret olivat erittäin fiksuja ja käyttäytyivät hyvin tilaisuuksissa.
- Tämä oli 2 vuotinen sopimus ja jatkoon ei tällä hetkellä ole sopimusta. Toivomme ja näemme tarpeen kuitenkin tämän kaltaisen palvelun jatkolle tulevaisuudessa jonkun palveluntuottajan toimesta.

SUNURA

Osallistujien palautteita

Kuinka tyytyväinen olet valmennukseen kokonaisuutena?

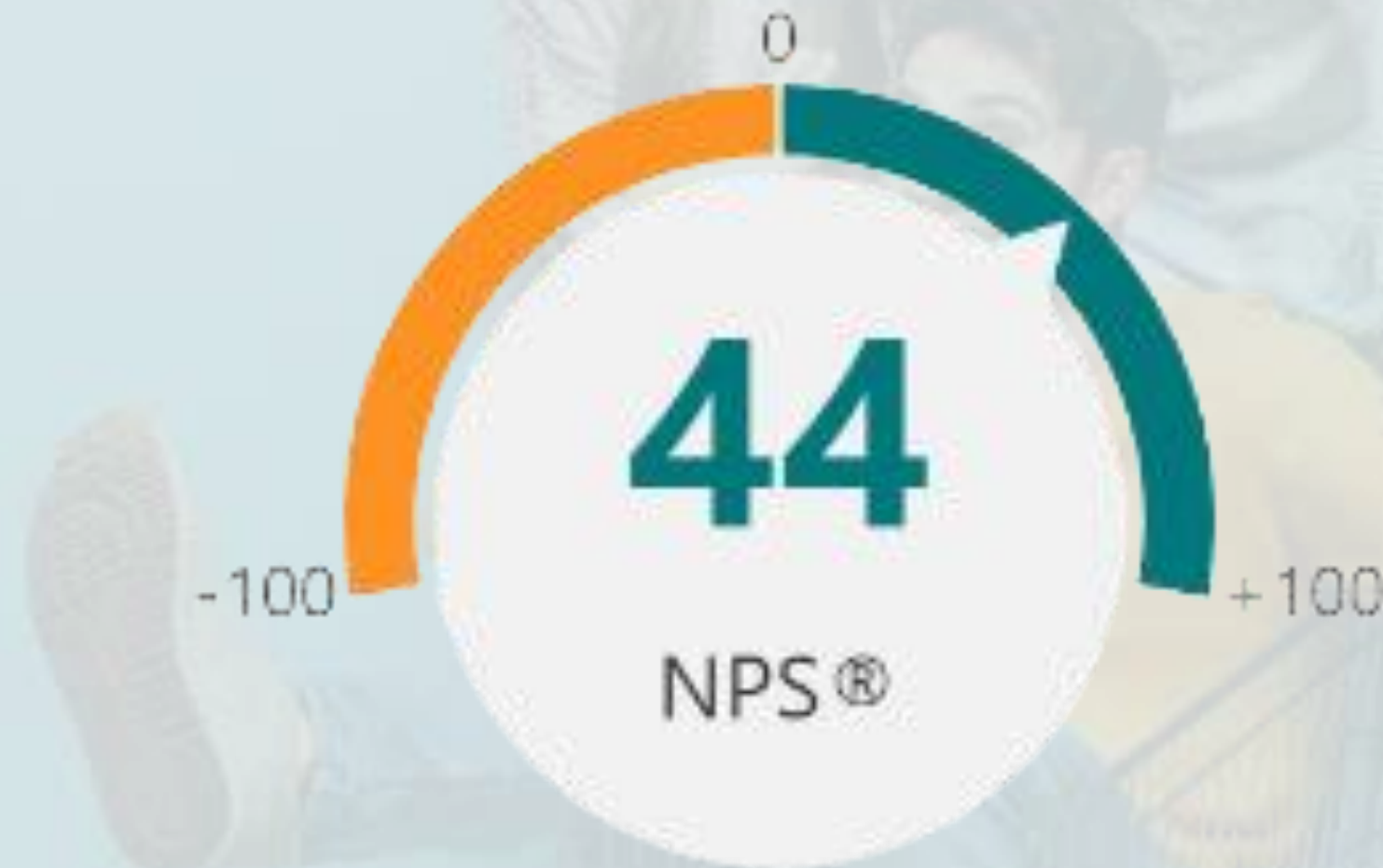
Keskimääräinen arvio
4.25



SUNURA

Osallistujien palautteita

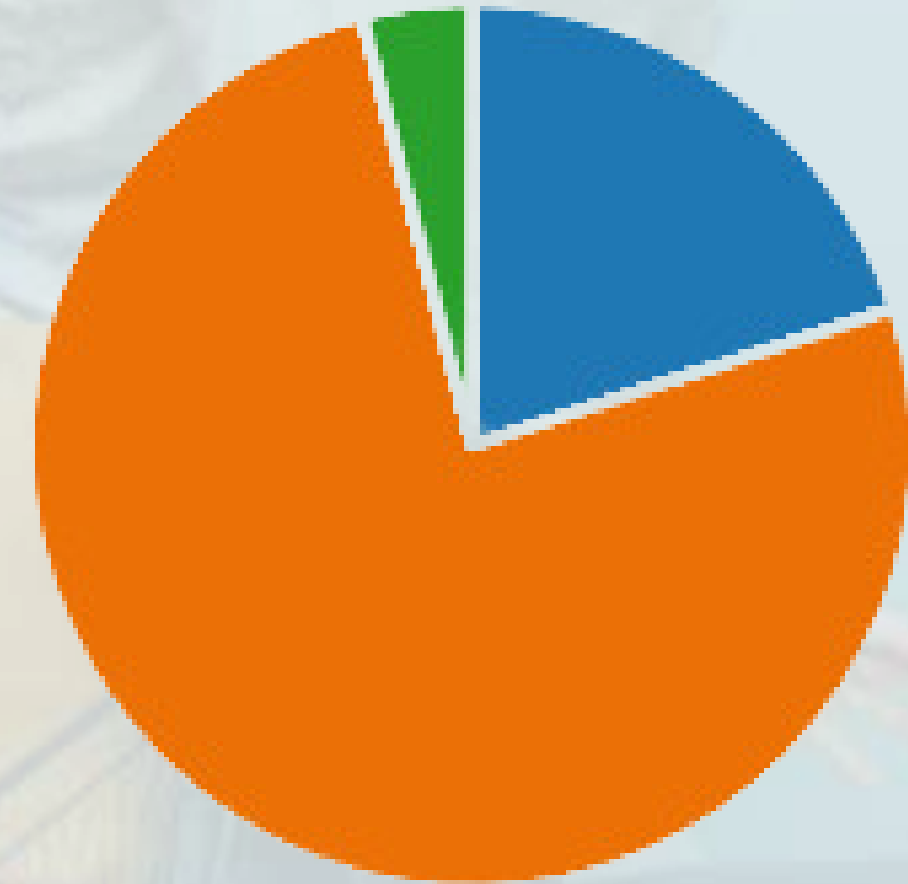
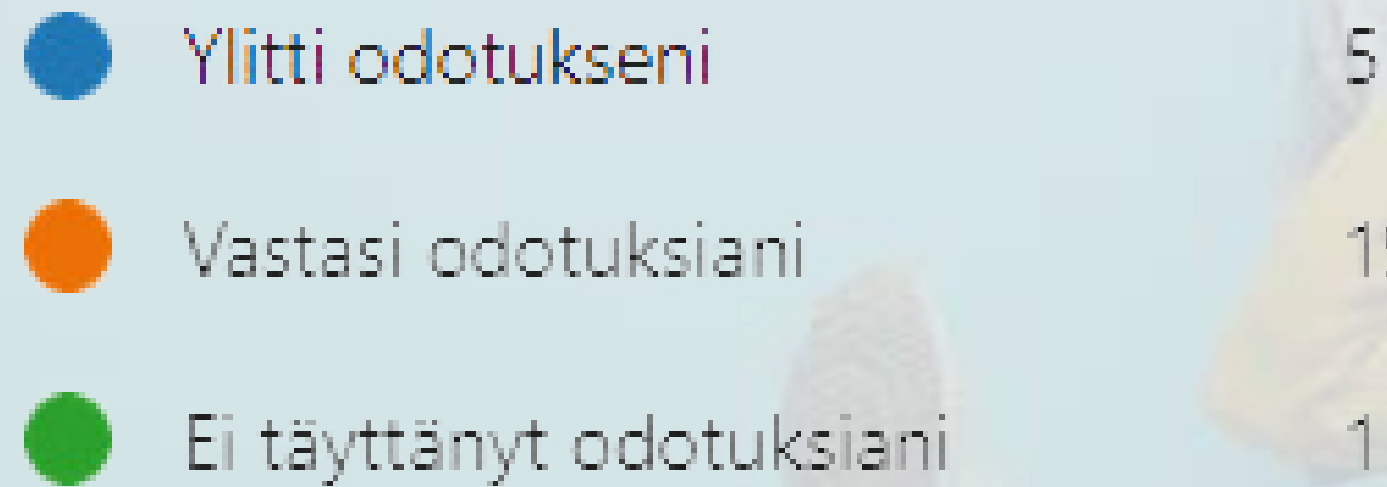
Miten todennäköisesti suosittelisit tätä valmennusta ystävälle tai läheiselle?



SUNURA

Osallistujien palautteita

Täyttikö valmennus odotuksesi?



SUNURA

Osallistujien palautteita

- “Pidin siitä että autettiin paljon ja vastattiin jokaiseen kysymykseeni”
- “Oli todella mukava vaikka juuri minun yritysmallini ei onnistunut hyvin suuren kilpailun vuoksi alueellani olen silti iloinen siitä mitä opin”
- “Jäin vähän epäselväksi miten hoitaa tää asia tai jatkaa mun työ bissnestä mut muuten kiitos että päästitte mua mukaan! Hyvä kokemus opin uutta ens kerralla ehkä saatan jopa oikeesti tehdä oma business! 🙌”
- “Mielestäni samanlainen tapahtuma olisi hyvä järjestää myös niille jotka haluavat tietää miten löytää ja luoda yritysideoita”

SUNURA

Osallistujien palautteita ja kehityskohteita

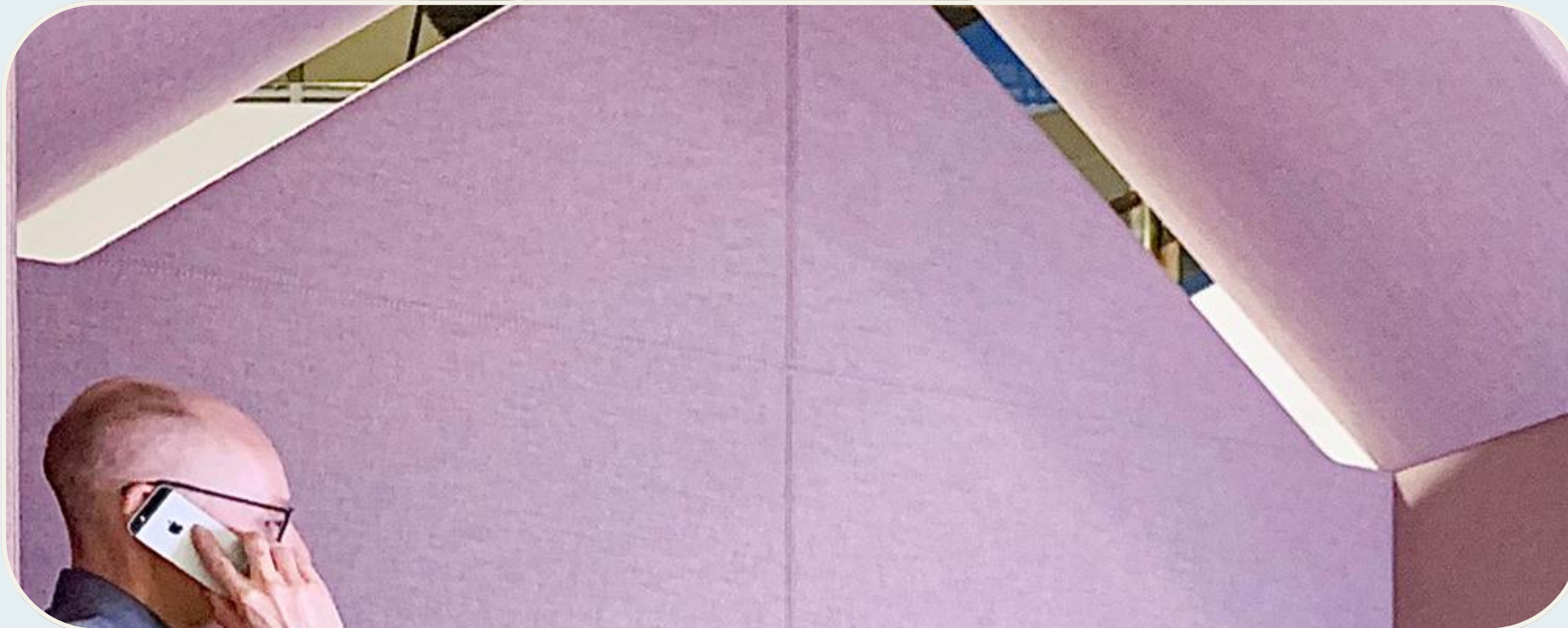
- “Valmennuksen ikähaarukka oli aika suuri.”
- “Mielestäni valmennuksessa oli liikaa ihmisiä. Moni yritysidea oli myös pelkkä idea. Kurssi täytyisi mielestäni ohjata yrityksen aluille kenellä on näyttöä.”
 - *SunUran kommentti tähän: ryhmät olivat sopimuksen mukaisesti max. 20 hlö ryhmiä, mutta on totta, että kun nuoret ovat hyvin eri tilanteissa yritystoimintansa kanssa, niin vertaistuki näin isossa ryhmässä on hankalaa.*

SUNURA

SunUran ajatuksia jatkoon

- Aikataulu oli tämä vuonna toimivampi, kun kaikki koulutuspäivät eivät olleet peräkkäin, vaan välissä oli aina viikon tauko
- Koulutus on helposti monistettavissa laajemmallekin joukolle, ja ainakin SunUralla riittäisi asiantuntijoita valmentamaan nuoria vaikka osallistujia olisi tuplasti enemmän
 - Tämä vaatisi kuitenkin markkinoinnin ja haun käynnistämistä jo hyvissä ajoin sekä aggressiivisempää markkinointia erityisesti kouluissa, nuorisotiloissa ja somessa, markkinointia ei voi jättää vain palveluntuottajan vastuulle
- Jatkossa osallistujien jako pienryhmiin voisi perustua yritysidean valmiuteen (esim. jo yritystoimintaansa kokeilleet vs idean tasolla olevat). Näin vertaistuki voisi olla tehokkaampaa. Tänä vuonna pienryhmät jaettiin ilmoittautumisjärjestyksessä.

SUNURA



SUNURA

sunura.fi

#löydäsunura

