



Pohjoisin Lappi

Intoa Yrittäjyyteen loppuraportti

1.9.2015 - 31.12.2017



1	Hankkeen kuvaus ja yhteenveto	3
2	Hankkeen tavoitteet	4
	Määrälliset tavoitteet:	5
3	Toteutus 1.9.2015 - 31.12.2017	5
3.1	Toimenpiteet.....	5
3.1.1	Yhteistyön kehittäminen ja lisääminen	5
3.1.2	Tiedotustilaisuudet, kampanjat, verkostoitumis- ja aktivointitilaisuudet.....	7
3.1.3	Tutustumiskäynnit yrityksiin ja kontaktointi	9
3.1.4	Yrityksen toimintasuunnitelmien arviointi ja testaus henkilökohtaisella ohjauksella ja sparrauksella	9
3.1.5	Uusien avausten edistäminen	10
3.1.6	Yrittäjille suunnatut tutustumis- ja opintomatkat.....	12
3.1.7	Pienryhmäkoulutukset.....	13
3.1.8	Tiedottaminen.....	14
3.1.9	Muut tavoitteita edistävät toimenpiteet mm. yritysryhmähankkeiden kokoaminen ja niihin aktivointi	14
3.2	Raportointi ja seuranta	14
4	Tulokset ja vaikutukset	17
5	Kustannukset ja rahoitus MINNA	18
6	Esitykset jatkotoimenpiteiksi	18

Intoa Yrittäjyyteen

Hanke- / tukipäätösnumero:	8166
Hankkeen toteutusaika:	1.9.2015-31.12.2017
Hankkeen toteuttaja:	Pohjoisimman Lapin Leader ry
Projektipäällikkö:	Henna Kontsas 1.9.2015 - 31.10.2017

1 Hankkeen kuvaus ja yhteenveto

Hankkeella vahvistettiin yrityksille suunnattua alueellista yrityspalveluneuvontaa Pohjoisimman Lapin Leader-ryhmän alueella, erityisesti Pohjois-Lapissa Inarin ja Utsjoen kuntien alueella. Ensisijaisena kohderyhmänä olivat yritystoimintaa suunnittelevat ja aloittavat yrittäjät, 1-3 vuotta toimineet sekä liiketoimintaa kehittävät ja muutosta hakevat yritykset. Erityisenä kohteena olivat yritykset, joiden toimialana ovat matkailuelinkeinot, käsityö-, kulttuuri- ja luovat alat sekä hyvinvointipalvelualat ja green care-toiminta.

Hankkeen tavoitteena oli lisätä ja vahvistaa yrittäjyyttä tukemalla ja ohjaamalla alkavia yrittäjiä mm. liiketoiminnan suunnittelussa, eri yrityspalvelujen käytössä ja verkostoitumisessa. Hankkeessa tiedotettiin yrityspalveluista ja eri rahoitusmahdollisuuksista sekä innostettiin, kannustettiin ja ohjattiin uusiin avauksiin ja yritysten väliseen yhteistyöhön.

Hankkeella tuettiin Peloton Pohjoisin -strategian kärkitoimialoja ja niitä tukevia yrityksiä. Avainsanoja toiminnassa olivat alhaalta ylöspäin -periaate, tiedottaminen, innostaminen, rohkeus, kokeilut, matalan kynnyksen palvelu sekä innovaatiot

Hanke tuli vireille 26.5.2015. Hankemuotona oli yhteistyöhanke ja rahoittajana toimi Pohjoisimman Lapin Leader ry. Yhteistyöhanke muuta osallisia olivat Inarin ja Utsjoen kunnat. Hankkeelle nimettiin ohjausryhmä, jossa toimivat seuraavat henkilöt:

- Raimo Länsman, Utsjoen kunnan elinkeinotoimi
- Eeva-Maarit Aikio, PLL ry:n hallituksen jäsen
- Marja Männistö, PLL ry:n varapuheenjohtaja / Elinkeino- & kehitys Nordica
- Kirsti Kustula, PLL ry:n hallituksen jäsen
- Raimo Hekkanen, Utsjoen yrittäjien edustaja
- Jouni Halonen, PLL ry:n hallituksen puheenjohtaja
- Ohjausryhmän kokoukseen voidaan tarvittaessa pyytää yritys- ja asiantuntijaedustajia.

Intoa Yrittäjyyteen -hanke aloitettiin 1.9.2015, jolloin hankkeeseen palkattiin yrityspalveluneuvojaksi Henna Kontsas. Toimenpiteiden toteuttaminen aloitettiin Leader Pohjoisimman Lapin omalla riskillä ja tiedostaen, että hankkeen rahoituspäätös tulisi vuoden 2016 aikana. Toteuttamisesta sovittiin, ettei suurempia ostopalveluita toteuteta ennen rahoituspäätöksen toteuttamista. Intoa Yrittäjyyteen -hankkeen toteuttamista jatkettiin alkuvuonna 2016 tarjoten yrityspalveluneuvontaa, yrityshankeneuvontaa ja keskittyen SYP-verkoston palveluiden markkinointiin ja hyödyntämiseen yrityksille. Palvelu perustui yrityspalveluneuvojan omaan osaamiseen, joten suurempia ostopalveluita ei tehty ennen rahoituspäätöksen saamista. ELY-keskuksen myönteinen tukipäätös saatiin 9.3.2016,

Pohjoisin Lappi

jossa kustannukset oli hyväksytty hankesuunnitelman mukaisesti. Hankkeen alkuperäinen päättämispäivä oli 31.8.2017, mutta jatkoa haettiin vuoden 2017 loppuun, jotta kaikki suunnitellut toimet saatiin toteutettua. Ohjausryhmä kokoontui hankkeen aikana kolme kertaa. Tapaamiset järjestettiin Skypen-välityksellä ajan säästämiseksi pitkistä välimatkoista johtuen.

2 Hankkeen tavoitteet

Hankkeen yleistavoitteena oli lisätä alueen elinvoimaa yrittäjyyden uskalluksen, innostuksen ja osaamisen sekä kumppanuuden vahvistumisen kautta.

Hankkeen erityistavoitteena oli:

- kehittää Leader-ryhmän ja muiden seudullisten yrityspalvelutoimijoiden, erityisesti Nordican ja Utsjoen kunnan elinkeinotoimen yhteistyötä ja yhteistyön joustavuutta, asiakaslähtöisyyttä ja saatavuutta sekä neuvontakulttuuria alueen mikroyritysten tarpeisiin. Osallisuus alueen SYP verkostoon antaa mahdollisuuden kehittää verkoston toimivuutta ja tiedottamista sekä luotettavaa, asiakkaiden helposti saatavilla, lähestyttävissä ja lähellä asiakasta olevaa neuvontaa.
- Innostaa ja kannustaa alkavia ja toimintaansa kehittäviä yrityksiä liiketoiminnan kehittämiseen ja uusiin avauksiin.
- Lisätä alueen yrittäjyyttä ja yritystoiminnan laatua arvioimalla ja testaamalla yritysten toimintasuunnitelmia. Myöskin tarjoamalla em. prosessin myötä alkaville yrityksille sparrausta, jotta nämä saavat yritystoiminnan suunnitteluun laajemman näkökulman, tukea ja peilausta ajatuksilleen ja näin vahvan alun yrittämiseen.
- Lisätä yrittäjien välistä yhteistyötä ja verkostoitumista toimimalla epävirallisena ensivaiheen solmukohtana, verkostojen kokoonjuoksemisen apuna ja eri toimijoiden ”törmäyttäjänä” ja kokoamalla yritysryhmien yhteistyöhankkeita. Yrityksen alkuvuodet voivat olla haastavia ja verkoston rakentaminen on tässä vaiheessa ensisijaisen tärkeää.
- Yrittäjyydestä kiinnostuneiden ja olemassa olevien yritysten tietoisuuden lisääminen alueen nykyisistä ja tulevista elinkeinomahdollisuuksista ja uusista yrittämisen muodoista ja tukimahdollisuuksista
- Yrittäjävalmiuksien parantaminen hankkimalla ja räätälöimällä alueen yritysten tarpeisiin muiden toimijoiden koulutuksia ja asiantuntijapalveluja sekä kokoamalla yritysryhmien koulutushankkeita

Määrälliset tavoitteet:

- 20 hankkeen vaikutuksesta syntynyttä uutta yritystä
- 80 yritystutustumiskäyntiä
- 40 alkuneuvonta -tapaamista
- 12 aktivointi tilaisuutta ja tapahtumaa, joilla tavoitetaan 120 osallistujaa (kerätään osallistujalistat)
- tavoitteena, että hankkeessa mukana yrityksiä 240 kpl
- 50 media- tai tiedotusosumaa
- 1-2 tutustumis- ja opintomatkaa (yksi ulkomaan matka ja vähintään yksi kotimaanmatka)
- 1-2 kokeilukilpailua
- 2 yrittäjyyttä tukevaa yhteistyö –hanketta tai yritysryhmähanketta
- 10 uutta yritysverkostoa
- 10 uutta yritysinvestointia alueelle
- 40 yritystä, jotka ovat hankkeen avulla saaneet asiantuntija- tai koulutuspalveluja

3 Toteutus 1.9.2015 - 31.12.2017

Yrityspalveluneuvojan toimisto sijaitsi Ivalossa Elinkeinotalolla ja noin kaksi päivää kuukaudesta toimittiin Utsjoella. Utsjoelle ei sovittu kiinteitä päiviä vaan siellä käytiin asiakkaiden tarpeiden mukaan. Neuvontakäytössä oli tila kunnantalolta, mutta käytännössä asiakkaat halusivat mieluummin tavata omissa toimitiloissaan tai kotona. Yritysneuvontatyötä tehtiin yhteistyössä ja tukien kuntien elinkeinotoimien yritysneuvontaa.

Yrityspalveluneuvoja toimi eri tilanteissa yritysten rinnalla kulkijana ja toteutti toimenpiteitä, jotka paransivat ja tukivat pienyrittäjien toimintaedellytyksiä. Hankkeessa annettiin erityisen paljon yritysten perustamisneuvontaa: sparrattiin liiketoimintasuunnitelmien ja kannattavuuslaskelmien teossa, avustettiin erilaisten rahoitusten kuten starttirahan ja yritystukien hakemisessa ja yritysten perustamistoimissa. Hankkeessa koordinoitiin alueelle lyhytkestoisia tietoiskuja lyhytkoulutuksia.

3.1 Toimenpiteet

3.1.1 Yhteistyön kehittäminen ja lisääminen

Sidosryhmien välisessä yhteydenpidossa suosittiin pitkien välimatkojen vuoksi puhelinta, sähköpostia ja videoyhteyksiä (Skype). Yrityspalveluiden tarjoamiseen liittyvää yhteistyötä kehitettiin hankekumppaneiden eli Inarin ja Utsjoen kuntien kanssa. Läheistä yhteistyötä tehtiin etenkin kuntien elinkeinotoimien kanssa ja heidän tarpeitaan kuunnellen.

Pohjoisin Lappi

Hankkeen aikana tuli selväksi, että yksi tärkeimmistä yhteistyökumppaneista oli Lapin Te-palvelut ja sieltä erityisesti starttirahaprosessissa mukana olevat henkilöt. Yhteistyö Te-palveluiden kanssa sujui saumattomasti ja lähes kaikki Inarissa ja Utsjoella starttirahan saaneista henkilöstä oli yhteydessä myös Intoa Yrittäjyyteen -hankkeen yrityspalveluneuvojaan. Käytännötyönä alkavia yrittäjiä autettiin koostamaan liitteet starttirahahakemukseen ja täyttämään hakemus. Te-palveluiden henkilöstö koordinoi alueen Seudullista yrityspalvelu -ryhmää. SYP-ryhmään osallistuminen oli hankkeen kannalta tärkeä foorumi yrityspalveluiden kehittämiseen ja verkostoitumiseen.

Yhteistyötä Leaderin järjestämän matalan kynnyksen yritysneuvonnan ja ELY-keskuksen eri rahoituskanavien (yritysosasto, maaseuturahasto, TEKES) välillä tiivistettiin puhelinkeskusteluiden ja tapaamisten avulla. Kävimme myös yhteisillä yrityskäynneillä mm. niissä yrityksissä, joissa hanke oli avustanut hakemusten laadinnassa ja joihin rahoitus ELY-keskukselta.

Intoa Yrittäjyyteen -hanke teki yhteistyötä paikallisten yrittäjäjärjestöjen kanssa, mutta lähinnä niin, että he välittivät hankkeen tiedotteita jäsenilleen. Yhteistyön tiivistämisestä keskusteltiin usein, mutta konkreettisiin toimiin saakka ei päästy. Muutaman kerran hanke oli esittäytymässä yrittäjäjärjestöjen tilaisuuksissa, mutta enemmänkin yhteistyötä olisi voinut olla.

Yhteistyötä tehtiin muiden alueen hankkeiden kanssa mm. osallistamalla ELY-keskuksen Tuottavuutta ja laatua yhteistyöllä Pohjois-Suomen yrityksiin – hankkeen toimintaan. Tutustumisen myötä Intoa Yrittäjyyteen -hanke osallistui Yhteistyötä yli hankerajojen-verkostopalaveriin. Tuloksena oli, että sovittiin videoyhteyksien hyödyntämisestä ja testattiin Pohjois-Lapin osallistumista Rovaniemellä järjestettäviin tilaisuuksiin. Yhteistyön avulla saatiin isosta hankkeesta alueelle hyötyä ja voitiin tarjota heidän palveluitaan yrittäjille. Molemmat hankkeet hyötyivät, kun toisella oli koulutustarjontaa ja toisella oli verkostoja sekä yhteyksiä alueen yrittäjiin.

Yhteistyötä on tehty myös Lapin Leaderin #proLappi –hankkeen kanssa osallistamalla heidän yritysneuvontaa koskevaan innovointipajaan ja tapaamisiin, joissa suunniteltiin Innovar-leiriä. Innovar-leirillä sparrattiin oppilasryhmiä yrityskehittämistehtävissä. SAKK:ssa pidettiin maaliskuussa yhteistyöpalaveri, jossa oli mukana koulun edustajia, #proLappi –hanke, PLL ry:n toiminnanjohtaja ja Intoa Yrittäjyyteen-hanke. Palaverissa mietittiin yhteistyön tiivistämisen keinoja ja yhtymäkohtia. #proLapin kanssa osallistuimme Rovaniemellä pidettyyn Tukka putkella työelämään-opiskelijatilaisuuteen, jossa kerroimme Leaderin toiminnasta ja hyödyistä.

Hankeyhteistyötä on tehty Rovaniemen koulutuskuntayhtymän hallinnoiman Polut pohjoisen kasvuun hankkeen kanssa. Yhteistyö on ollut lähinnä heidän järjestämien koulutuksien markkinointia. He olivat toteuttaneet Saariselän alueen yrittäjille laajan kyselytutkimuksen ja saimme heiltä tulokset tietoomme, jotta voimme käyttää niitä hyödyksi suunniteltaessa tulevia tapahtumia.

Hankkeessa tehtiin yhteistyötä Lapin AMK:n Creative Momentum -projektin kanssa. Creative Momentum oli kansainvälinen projekti, joka oli tarkoitettu luovien alojen yrittäjille. Hanke tarjosi mm. erilaisia rahoituksia yrittäjille. Esimerkiksi heillä oli valokuvauspalveluhaku, johon yhteistyössä saimme innostettua viisi inarilaista yritystä osallistumaan. Heistä neljä sai myönteisen päätöksen hakemukselle ja siten heille kustannettiin ammattivalokuvaaja, joka otti tuotekuvia ja prosessikuvia työvaiheista.

Saamelaisalueen koulutuskeskuksen kanssa hanke teki tiivistä yhteistyötä. Yrityspalveluneuvoja vieraili useiden eri oppilasryhmien oppitunneilla kertomassa palveluista ja yrityksen perustamisesta. Näiden tapaamisten tavoitteena oli lisätä oppilaiden tietoisuutta yrityspalveluista ja madaltaa kynnystä ottaa

Pohjoisin Lappi

yhteyttä ja keskustella yrityksen perustamisesta. Kokeilimme kerran yrityksen perustamisneuvontaa sähköisellä koulutuslupustalla, jolla esitys tallennettiin myöhempää käyttöä varten. Oppilaat osallistuivat eri paikkakunnilta omilla tietokoneillaan infotilaisuuteen. Intoa Yrittäjyyteen yrityspalveluneuvoja toimi myös työelämäedustajana arviointitilaisuuksissa, joissa oppilaiden kurssin lopputyönä oli ollut laatia liiketoimintasuunnitelma kannattavuuslaskelmineen.

3.1.2 Tiedotustilaisuudet, kampanjat, verkostoitumis- ja aktivointitilaisuudet

Leader-toimintaa, rahoitusmahdollisuuksia, seudullisia yrityspalveluita sekä yritysneuvontapalveluita esiteltiin useissa erilaisissa tilaisuuksissa. Utsjoella yrityspalveluita tuotiin esiin eri tilaisuuksissa, jotka oli järjestetty muiden hankkeiden kanssa yhteistyössä. Destination Utsjoki –hanketta suunniteltaessa matkailuyrittäjiä kannustettiin yrityskehittämiseen ja Intoa Yrittäjyyteen osallistui tapahtumiin kertomalla yrittäjille eri tavoista ja rahoituskanavista, joita kehittämisessä voi hyödyntää. VirtuaaliÁilegas – hankkeen yrityskoulutuksiin osallistumalla löytyi uusia asiakkuuksia. Yritysten kehittämistä jatkettiin vielä koulutustilaisuuksien jälkeenkin tarjoamalla heidän tarpeisiin sopivia palveluita.

Inarin kunnan järjestämässä Kaupanalan elinkeinopäivässä 2015 Intoa Yrittäjyyteen hankkeella oli puheenvuoro, joka käsitteli Leader-toimintaa, yrityspalveluneuvontaa ja yritystukia. Samoin vuoden 2016 elinkeinoseminaarissa hanke esittäytyi ja kertoi tarjolla olevista yrityspalveluista. Hanke on ollut järjestämässä, markkinoimassa ja avaamassa muiden toimijoiden toteuttamia videotilaisuuksia alueelle. Tällaisia tilaisuuksia ovat olleet esimerkiksi ELY-keskuksen Ruokamatkailun aamukahvitilaisuus sekä Yritysten kehittämisspalveluiden esittelytilaisuus.

Keväällä 2016 järjestettiin kiertue, jonka aiheena oli ”Yhteistyöllä huipulle”. Kiertue toteutettiin Savukoskella, Sallassa ja Kemijärvellä. Tilaisuuksissa oli puhujana ulkopuolinen asiantuntija, yrittäjiä ja Leader Pohjoisimman Lapin edustaja. Kiertue sai hyvän vastaanoton ja sen perusteella saatiin hankittua tietoa alueiden yrittäjien koulutustarpeista. Näistä tarpeista alettiin rakentamaan PLL ry:n omaa pilottikoulutushanketta ”Kokeillen ketterää koulutusta”, joka toteutettiin 2017-2018 vuosien aikana pääasiassa Itä-Lapin ja Sodankylän alueella. Kiertueella huomattiin, että Savukoskella ja Kemijärvellä voisi olla kiinnostusta yritysryhmän kokoamiseen, joten syksyllä 2016 järjestettiin näille paikkakunnille omat aktivointitilaisuudet, joiden aiheena oli yritysryhmän kokoaminen.

Inarin kunnan alueella perustettiin löyhä verkosto, Arktinen muotoilu ja käsityö, jolle järjestettiin eri teemaisia tapaamisia. Tapaamiset aloitettiin huhtikuussa 2016. Toimintatapa muotoutui sittemmin niin, että vuorotellen yksi mukana olevista käsityöläisistä kutsui porukan luokseen tutustumaan omaan toimintaansa ja ”kylästelemään”. Tapaamisissa oli lisäksi aiheena joku ajankohtainen asia, jota ideoitiin ja edistettiin, sekä tehtiin toimintasuunnitelmia haasteiden ratkaisemiseksi. Kylästelyn myötä yrittäjät oppivat tuntemaan paremmin toisiaan ja toistensa vahvuuksia. Käsityöyrittäjien kanssa etsittiin uusia jälleenmyyntikanavia ja porukalla vierailtiin mm. Ivalon lentoasemalla ja Design House Idolissa tutustumassa niiden myyntipaikkoihin. Käsityöyrittäjien kanssa toteutettiin Pohjois-Norjan opintomatka. Verkostoitumisella tähdättiin yritysryhmien koostamiseen ja liiketoiminnan parantamiseen. Verkostolle luotiin oma suljettu Facebook-ryhmä ja tapaamisista pidettiin erillisiä muistioita. Yrityksestä huolimatta niin tiivistä yritysryhmää ei saatu koostettua, että he olisivat olleet vielä valmiita hakemaan yritysryhmähanketta.

Pohjoisin Lappi



Opintomatka Design House Idoliin Ukonjärvelle. Pekka ja Hanneli Sillfors luennoivat käsityöryrittäjille kansainvälisen huomion saavuttamisesta.



Taveämmin suutarinpajalla kylästelemässä Inarissa



Kylästelemässä KammiGalleriassa Lemmenjoella. Ihastelimme Kikka Laakson töitä ja samalla reissulla lisättiin käsityöryittäjiä Maplnari –sovellukseen.

3.1.3 Tutustumiskäynnit yrityksiin ja kontaktointi

Asiakkaat löysivät Intoa Yrittäjyyteen - yrityspalvelut yllättävän hyvin. Taustalla voi olla se, että yrityspalveluneuvoja oli jo entuudestaan tuttu alueella. Toisaalta taas SYP-verkosto toimi vakiintuneesti ja sitä kautta ohjattiin asiakkaita neuvonnan piiriin. Henkilökohtaiselle yrityspalveluneuvonnalle oli selvästi suuri tarve. Yrittäjät kertoivat pitävänsä tärkeänä sitä, että oli tuttu ihminen, joka tunsu heidän tilanteen ja jolle pystyi soittamaan ja keskustelemaan asiasta, ilman että täytyi aina aloittaa alusta juttua. Näin valitettavasti kävi, kun yrittäjät soittivat valtakunnallisiin palvelunumeroihin, joissa oli töissä useita neuvoja.

Suunnitelmavaiheessa oletettiin, että yrityksiä joudutaan etsimään yrityspalveluiden piiriin. Heti hankkeen alettua oli kuitenkin selvää, että yrittäjät ja yrittäjyyttä suunnittelevat löysivät itse palveluiden piiriin. Hankesuunnitelmassa mainittua etsivää työtä ei hankkeessa tarvinnut tehdä niin paljon. Yrityskäynnit sovittiin luonnostaan, joko niin, että yrittäjät itse pyysivät käymään tai heidät tavattiin jossakin tilaisuudessa ja sovittiin siellä tapaamisesta. Ns. kylmiä soittoja ei ollut tarpeen tehdä. Myös verkoston kautta tuli useita vinkkejä, joissa pyydettiin ottamaan yhteyttä aloittelevaan tai kehittyvään yritykseen.

Kehittyviä yrityksiä on avustettu hakemaan hankerahoitusta Leaderiltä, ELY-keskukselta, ELY:n maaseuturahastolta ja TEKES:iltä. Lisäksi heitä ohjattiin eri koulutuksiin, infoihin ja ELY-keskuksen Yritysten kehittämisspalveluihin ja hakemaan Tekesin innovaatioaseteliä.

3.1.4 Yrityksen toimintasuunnitelmien arviointi ja testaus henkilökohtaisella ohjauksella ja sparrauksella

Yritysneuvonnan toimintatapa Utsjoella erosi siinä mielessä Inarista, että elinkeinotoimen Raimo Länsman antoi paikallisesti yritysneuvontaa. Utsjoen asiakkaista lähes kaikki olivat siinä tilanteessa tullessaan yrityspalveluneuvojan tapaamiseen, että he joko perustivat yrityksen, tilasivat konsultointipalvelua tai hakivat yritystukia. Inarissa taas oli jo aiemman ELY-keskuksen yritysneuvonta hankkeen myötä syntynyt vakiintunut käytäntö, että lähes kaikki yhteydenottajat ohjattiin yrityspalveluneuvojalle. Tämä näkyy tilastoissa siinä, että yritystoimintaa suunnittelevia on noin kolme kertaa enemmän kuin varsinaisia yrityksen perustajia.

Yrittäjyyttä suunnittelevia henkilöitä neuvottiin perustamisprosessissa: sparrattiin liiketoimintasuunnitelmissa ja laskelmissa, opastettiin rahoituksen hankkimisessa, starttirahassa, yritystuissa ja yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Alkavia yrittäjiä ohjattiin mm. TE-palveluiden järjestämiin koulutuksiin.

Yrittäjyyttä suunnittelevat ja kehittävät asiakkaat lähettivät sähköpostilla liiketoimintasuunnitelmiaan kommentoitavaksi. YritysSuomella on OmaYritysSuomessa palvelu, jossa kommentointia voi pyytää sähköisen järjestelmän kautta, mutta näitä pyyntöjä tuli vain muutamia. Asiakkaat eivät olleet ottaneet sähköisiä palveluita vielä täysin haltuunsa. Sparrausta tehtiin niin kirjallisesti kommentoimalla, sähköpostitse, puhelimitse, Skypellä kuin perinteisesti tapaamalla. Hankkeen edetessä huomattiin, että aikaa säästyy paljon, jos asiakkaalla on jo jonkinlainen kirjallinen suunnitelma laadittuna ennen ensimmäistä tapaamista. Silloin hän osasi tapaamisessa kysyä asioita, jotka olivat epäselviä ja

Pohjoisin Lappi

tapaamisessa päästiin suoraan asiaan. Tästä muodostui toimintatapa, joka esitettiin hankkeessa laaditussa ”Näin perustat yrityksen Pohjois-Lapissa” – oppaassa.

3.1.5 Uusien avausten edistäminen

Lapin Leadereiden yhteisen #proLappi-hankkeen apuna innovoitiin ideakilpailua, joka toteutettiin Innovar-leirin yhteydessä. Tästä uudesta avauksesta on lisätietoa #ProLappi-hankkeen raportoinnissa.

Kolmea yrittäjää sparrattiin hakemaan yritysrahoitusta kokeilulle. Ne olivat kukin 10000 euron yritysrahoituksia ja saivat myönteiset päätökset. Kokeilut toteutettiin matkailun ja biotalouden aloille.

Yritysneuvontapalvelu tuotteistettiin Lapin keino -hankkeen avustuksella neuvontapoluksi, jonka visualisoinnin toteutti Rovaniemäläinen mainostoimisto Focus Flow Oy. Mainostoimistossa muokattiin yrityksen perustamisinfoissa käytetyistä materiaaleista visuaalisesti tehokas kokonaisuus, joka sisälsi yrityksen perustamisen polun, alkavan yrittäjän muistilistan sekä verkostokartan.

Toinen osio mainostoimistolta hankituista materiaaleista oli tuotekortit maaseuturahaston tuista, jotka sopivat yrittäjille. Korteista koostettiin myös vihkonen, joka toimii verkossa. Tuotekortit herättivät kiinnostusta muissakin Lapin Leader-ryhmissä ja he tilasivat kortteja omaan käyttöönsä. Tuotekortit tarkoitettiin lähinnä neuvontatyössä toimivien käyttöön ja tueksi. Materiaali löytyy sellaisessa muodossa, että sitä voidaan päivittää.

3.1.6 Intoa Yrittäjyyteen hankkeen haastattelututkimus:

Hankkeessa tehtiin haastattelukysely 10 - 15 valituille yrityksille, jotka toimivat luonnosta ja luonnontuotteista saatavan hyvinvoinnin kanssa. Haastatteluissa kerätiin yhteen yritysten ja alan liiketoiminnan kehitystarpeet. Kehitystarpeet koottiin yhteen ja tulokset esiteltiin tutkimukseen osallistuneille yrityksille. Haastattelukyselyn ajankohta oli 1.10.2017 – 30.11.2017.

Haastatteluun osallistuivat:

Soundbynature

Niina Valtanen

Anneli Pekkala

Inari-Saariselkä Matkailu Oy

Anne Lehtinen

Kauneushoitola Valo

Forrest Gamp Lapland

Anna & Aapeli

Niina Niittyvuopio (aloittava)

Shinrin Yoku (aloittava)

Lapinloitsu

Niina Niittyvuopio (aloittava)

Hierontahoito Sametta

Luonnonaarteet

Saariselän Keskusvaraamo

Selvityksessä esiin nousseita kehittämistarpeita:

Tehokasta tuotekehitystä

- Ala tarvitsee runsaasti uusia tuotteita ja palveluita, jotka ovat tuotettu alueella ja alueen raaka-aineista kaikin puolin tehokkaasti.
- Yrityskohtaiset resurssit ovat rajalliset, mutta yhteistyössä on voimaa. Yhteistyön taso ja muoto ovat yrittäjien päätettävissä.

Pohjoisin Lappi

- Tuotteilla ja palveluilla voisi olla, ainakin joltakin osalta, jokin alueen ja tuottajien yhdistävä nimittäjä (brändi).
- Tuotekehitystä on myös se, että nyt jo olemassa olevia tuotteita ja palveluja järjestellään uudelleen ja kootaan yhteen. Tuotekehitysryhmä(-t) analysoi markkinoita ja tuottaa tarvittavat asiakastarvetiedot tuotekehitykselle.

Lisämyyntiä yhteistyötä laajentamalla ja syventämällä

- Ala on kasvussa ja alueen toimijoiden pitää päästä kasvuun mukaan. Arvioidaan, että pelkkä saatavuus lisää myyntiä. Aktiivinen markkinointi ja myynti loisi luonnollisesti vielä suuremman lisämyynnin.
- Alueella on vajetta saada tuottajat ja tarjoajat kohtaamaan niin, että loppuasiakaskin löytäisi haluamansa tuotteen tai palvelun. Alueen kokonaiskapasiteettia ei tunneta tarpeeksi hyvin. Kokonaiskapasiteetti tarkoittaa: ketkä tuottavat, mitä tuottavat, kuinka paljon tuotetaan, missä tuotetaan ja milloin tuotetaan jne.
- Tuottajien hyvä yhteistyö loisi laajan ja hyvän resurssipohjan ja kapasiteetin. Yhteistyö esimerkiksi matkanjärjestäjien kanssa loisi osuvan markkinointi- ja myyntikanavan. Hyvä yhteistyö olisi hedelmällinen kummallekin osapuolelle: tuottajille lisämyyntiä ja markkinoijille oheispalvelutarjontaa.

Tilatarvetta olisi esimerkiksi

- Tuotekehitykselle
- Varastoinnille
- Kivijalkamyymälälle
- Koulutukselle
- Kokouksille
- Työntekijöille
- Palveluntarjoajille

Koordinointitarvetta koetaan tarvittavan yhteistyön aloittamiseen ja kehittämiseen. Koordinointitarvetta on sekä myyntiyhteistyössä, että otekehitysyhteistyössä. Tarvetta on myös taholle, joka neuvoisi, sparraisi ja innostaisi eri liiketoiminta-alueiden asioissa, on myös tarvetta.

Muita esiin tulleita avainsanoja ja avauksia yritysten ja alan kehittämiseksi

- Alan messut kiinnostavat sekä tuottajana, että asiakkaana
- Maankäyttöongelma (keruu kiellettyä)
- Tutustumisia hyviin käytäntöihin ja/tai benchmarking
- Tuotteiden laatu pitää olla hyvä: säilyvyys, tasalaatuisuus, pitkä elinkaari, pakkaus, jne
- Kalottikeskus
- Metsähallitus yhteistyökumppanina

Pohjoisin Lappi

- Lainsäädäntö: mitä milläkin luvalla saa myydä, tullaus
- Tapahtumat ja festivaalit
- Kausiluonteisuus sekä tuottajilla, että asiakkailta

YRITYSTEN KIINNITTÄMINEN KASVAVAAN ALAAN



3.1.7 Yrittäjille suunnatut tutustumis- ja opintomatkat

Käsityöyrittäjille järjestettiin yhteistyössä Elinkeinot & kehitys Nordican kanssa Pohjois-Norjan tutustumismatka. Osallistuimme kymmenen yrittäjän kanssa Vuonomarkkinoille Varangerbotnissa, vierailimme kolmessa museokaupassa esittelemässä tuotteita ja opiskelimme vientikäytänteitä. Matkasta on laadittu erillinen matkaraportti, joka on loppuraportin liitteenä.

Hankkeessa tehtiin myös Kylämatkailun opintomatka Itä-Suomeen 27. - 30.11.2017. Matkan tarkoituksena oli tutustua kylämatkailuun, yrittäjien yhteistyöhön ja erikoistumisiin sekä matkan tarkoituksena on myös kerätä ideoita kylämatkailun ja kylien kehittämiseen. Matkaraportti liitteenä.

Pohjoisin Lappi



Vuonomarkkinoilla Varangerbotnissa.

3.1.8 Pienryhmäkoulutukset

Yrityksen perustamisesta kiinnostuneiden määrä oli erittäin positiivinen yllätys, mutta se edellytti työtapojen tehostamista. Aika ei riittänyt siihen, että olisi ollut heti mahdollista tavata aiheesta kiinnostunutta henkilöä. Työn tehostamiseksi aloitimme hankkeessa yrityksen perustamisen infotilaisuudet. Kevään 2017 aikana niitä oli Ivalossa tarjolla viisi tilaisuutta. Alussa osallistujia oli reilummin, mutta loppukevättä kohden mennessä osallistujamäärät vähenivät. Infossa kerrottiin yrityksen perustamisen polusta ja tarjolla olevista palveluista sekä rahoituksesta. Infon kesto oli noin 2 tuntia. Infosta ohjautui todelliset yrityksen perustajat henkilökohtaiseen neuvontaan.



Yrityksen perustamisen infoja toteutettiin Ivalossa kevään 2017 aikana

Pohjoisin Lappi

Itä-Lapin ja Sodankylän alueen yrittäjiltä tuli toiveita koulutuksista, niin päädyimme suunnittelemaan ja hakemaan Leaderin omasta rahoituskiintiöstä tätä varten oman Kokeillen ketterää koulutusta – hankkeen. Hanke toimi yrityspalveluneuvonnan tukena ja siihen varattiin ostopalveluresurssia koulutuksia varten. SYP-verkoston rooli oli tässä hankkeessa suuri, sillä heidän oli tarkoitus koostaa koulutusryhmät ja markkinoida. Hankeneuvoja Annika Kostamon työaikaa käytettiin koulutushankkeen suunnitteluun, koulutusten kilpailutukseen, SYP-verkoston ohjeistamiseen ja koulutuspakettien tarjoamiseen sekä ryhmien kokoamiseen.

3.1.9 Tiedottaminen

Hankkeen verkkosivut liitettiin Leader Pohjoisimman Lapin alisivustoksi. Hanke viesti useilla eri Facebookin foorumeilla, ryhmissä ja sivuilla, käyttäen viestinnässä merkintää #intoayrittäjyyteen. Hankkeen tietoutta välitettiin Utsjoen kunnan elinkeinotoimen, Inarin Elinkeinot & kehitys Nordican ja Leader Pohjoisimman Lapin uutiskirjeissä. Hankkeen palveluista oli tietoa paikallislehti Inarilaisessa ja ilmoituksia tapahtumista Kotilapissa. Lapin keino -viestintähanke osaltaan tiedotti Intoa Yrittäjyyteen -hankkeen toiminnasta ja tuloksista.

3.1.10 Muut tavoitteita edistävät toimenpiteet mm. yritysryhmähankkeiden kokoaminen ja niihin aktivointi

Yritysryhmien kokoamiseen aktivoitiin erilaisilla innostustilaisuuksilla ja infoilla. Yritystukien tuotekorteista yksi esitteli yritysryhmärahoituksen tuomia mahdollisuuksia.

3.2 Raportointi ja seuranta

Raportointia ja seuranta pidettiin PLL ry:n toiminnanohjausjärjestelmässä, jonne raportointiin työaika, vapaat, asiakastapaamiset ja muut merkittävät asiat. Raportoinnissa käytettiin mm. tunnisteita #perustettu yritys, #ohjattu muualle, #saame. Lisäksi kerättiin taulukkomuotoon määrällisiä tuloksia, kuten alkuneuvonnan saaneet, perustetut yritykset, yritystapaamiset ja haetut yritysrahoitukset. Tilaisuuksissa kerättiin osallistujalistat, jotka säilöttiin hankkeen kansioon. Hankkeelle asetettuja määrällisiä tavoitteita seurattiin maksatusjaksoittain ja ohjausryhmän kokouksissa.

Määrälliset tavoitteet	Yhteensä	Tavoite koko hankkeelle
Hankkeen vaikutuksesta syntyneet uudet yritykset	48	20
Yritystutustumiskäynnit (Sisältää yritykset, jotka ovat itse ottaneet yhteyttä. Aina ei ole käyty paikan päällä vaan esim. tavattu toimistollani)	87	80
Alkuneuvontatapaamiset (suunnittelevat yrityksen perustamista, luku sisältää myös puhelimesta neuvotut henkilöt, jotka esim. suunnittelevat muuttoa Lappiin) Ei sisällä	131	40

Pohjoisin Lappi

henkilöitä, jotka vain osallistuneet yritysinfoon ilman henk. koht tapaamista		
Aktivointitilaisuudet ja tapahtumat, joilla tavoitellaan 120 osallistujaa	39 (osallistujia 459)	12
Yhteensä hankkeessa mukana olleet yritykset	305	240
Media- tai tiedotusosumat (lehti, uutiskirjeet, facebook, kotisivut)	6	50
Tutustumis- ja opintomatkat (1 ulkomaan, 1 kotimaa)	2	1-2
Kokeilukilpailut (#Pro Lappi)	1	1-2
Yrittäjyyttä tukevat yhteistyö- tai yritysryhmähankkeet	0	2
uudet yritysryhmäverkostot	4	10
uudet yritysinvestoinnit alueelle (sisältää myös kehittämistuet ja muiden kuin Leaderin kautta haetut.	27	10
yritykset, jotka hankkeen avulla saaneet asiantuntija- tai koulutuspalveluita	ei tilastoitu	40

Tilaisuudet ja niihin osallistuneiden määrät:

Aika	Paikka	Aihe	Osallistujia
21.9.2015	SAKK Inari	Yritystuet ja yritysneuvonta Inarin kunnassa, käsityöalan opiskelijat	19
25.9.2015	Ivalon Yrittäjänaiset	Yritystuet ja yritysneuvonta Inarin kunnassa	13
7.10.2015	SAKK Ivalo	Yritystuet ja yritysneuvonta, LTS:n arviointi, liiketalous	7
10.11.2015	Ivalo	Inarin kunnan kaupanalan seminaari. Esiteltiin Intoa Yrittäjyyteen –hanke ja Leader-toiminta	42
2.12.2015	Utsjoki	ELY-keskus Yritysten kehittämispalvelut	7
2.12.2015	Utsjoki	Yrityskehittäminen Utsjoella	14
25.1.2016	Utsjoki	Talvimatkailun kehittäminen	11
26.1.2016	SAKK Inari	Oppitunti yrityspalveluista, matkailutapahtumatuottaja-linjalle	3
11.4.2016	Inari	Hotelli kultahovissa Arktinen muotoilu ja käsityöverkoston ensimmäinen kokoontuminen	24
22–23.4.2016	Utsjoki	Starttityöpajat Utsjoella yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yritystään kehittäville. VirtuaaliÄlegas tilaisuuden järjestäjänä	6
28.4.2016	SAKK Toivoniemi	Oppitunti yrityspalveluista, eräopaslinja	11
24.5.2016	Savukoski	Yhteistyöllä huipulle -yrittäjien innostustilaisuus	21

Pohjoisin Lappi

25.5.2016	Inari	Inarissa SAKKn tiloissa Arktinen muotoilu ja käsityö- toinen kokoontuminen	11
31.5.2016	Kemijärvi	Yhteistyöllä huipulle -yrittäjien innostustilaisuus	13
7.6.2016	Salla	Yhteistyöllä huipulle -yrittäjien innostustilaisuus	11
14.6.2016	Inari	Taveämmin paja, "kylästely" yrittäjän luona. Arktinen muotoilu ja käsityö- kolmas kokoontuminen.	11
2.8.2016	Inari	Samekin paja, "kylästely" yrittäjän luona. Arktinen muotoilu ja käsityö- neljäs kokoontuminen.	10
22.8.2016	Inari	Sakk käsityöopiskelijat, esittely yrityspalveluista	10
7.9.2016	Ukonjärvi	Design House Idoli, "kylästely" yrittäjän luona. Arktinen muotoilu ja käsityö- viides kokoontuminen.	15
9-10.9.2016	Utsjoki	Starttityöpajat Utsjoella yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yritystään kehittäville. VirtuaaliÄilegas tilaisuuden järjestäjänä	5
7.-8.10.2016	Ivalo (videoyhteys)	Starttityöpajat Utsjoella yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yritystään kehittäville. VirtuaaliÄilegas tilaisuuden järjestäjänä, Tuotteistamistyöpaja.	8
10.10.2016	Savukoski	Yritysrhmähanke-innostustilaisuus	7
11.10.2016	Kemijärvi	Yritysrhmähanke-innostustilaisuus	9
25.10.2016	Lemmenjoki	KammiGalleria, "kylästely" yrittäjän luona. Arktinen muotoilu ja käsityö- kuudes kokoontuminen.	10
27.10.2016	Ivalo (videoyhteys)	Henna Nurminen/ Tyla-hanke, somekoulutus	6
8.11.2016	Ivalo	Inarin kunnan Elinkeinoseminaarissa esiintyminen	52
9.-10.11.2016	Pyhä	Innowar, opiskelijaryhmien sparraus	25

3.2.2017	SAKK Inari	Yritystuet ja yritysneuvonta Inarin kunnassa, käsityöopiskelijat	8
28.2.2017	Ivalo, Elinkeinotalo	Alkavan yrittäjän info	9
14.3.2017	Ivalo, Elinkeinotalo	Alkavan yrittäjän info	9
14.3.2017	Ivalo SAKK	Yritystuet ja yritysneuvonta Inarin kunnassa, sosiaalialan opiskelijat	6
30.3.2017	Ivalo, Elinkeinotalo	Alkavan yrittäjän info	3
25.4.2017	Ivalo, Elinkeinotalo	Alkavan yrittäjän info	0
15.5.2017	Ivalo, Elinkeinotalo	Alkavan yrittäjän info	2
16.5.2017	Inari (videoyhteys Ivalosta)	yrityksen perustamisinfo SAKK:n opiskelijoille etäyhteydellä	linjalla olleiden määrää ei tiedetty

24.8. 2017	Sevettijärvellä	Yrittäjäinfo yhteistyössä Elinkeinot & kehitys Nordican kanssa	10
31.8.2017	SAKK Inari	Yritysneuvonta Pohjois-Lapissa- info	10
2.-3.9. 2017	Pohjois-Norja	Käsityöyrittäjien tutustumismatka. Matkasta on erillinen matkaraportti.	10
26.9. 2017	Inari	Luovien alojen yrittäjien ilta. Yhteistyötä Lapin AMK:n Creatie Momentum -hankkeen kanssa.	11
27. – 30.11.	Pohjois-karjala (kylämatka)	Opintomatka	25
	Yhteensä		475

4 Tulokset ja vaikutukset

Hankkeen myötä saatiin Inariin ja Utsjoelle tarjottua yrityspalveluneuvontaa, joka oli käytännönläheistä ja henkilökohtaista. Tämän neuvonnan tuloksena kannustettiin tutustumaan yrittäjyyteen itsensä työllistämisen muotona. Yrittäjyydestä kiinnostuneita autettiin etsimään tietoa, opiskelemaan aihetta, verkostoitumaan ja perustamaan yrityksiä. Henkilökohtainen neuvonta sai paljon kiitosta asiakkailta ja tapaamisten tunnelma pyrittiin pitämään rentona ja miellyttävänä. Asiakkaita ei jätetty yksin ongelmiansa kanssa vaan aina etsittiin jokin ratkaisu yhdessä. Yritysneuvontatyö oli solmukohdassa toimimista, joten työn onnistumisen kannalta tärkeintä olivat hyvät kontaktit ja hyvä tukiverkosto.

Yritysneuvontatapaamisista jäi selkeä kuva, että mihin apua yleensä kysyttiin ja sen perusteella laadittiin materiaalia. Alkaville yrittäjille muistilista ja etenemismalli yrityksen perustamiseen ja kehittyville yrittäjille tuotekortit erilaisista yritysrahoitusmuodoista. Yrittäjillä ei ollut selkeätä kuvaa, että mitä kaikkea yritystuilla voi tehdä ja mitä taas ei. Tuotekortit avaavat esimerkkien avulla tätä ja tuovat toisaalta taustalla olevia lakeja ja asetuksia näkyviksi.

Luovien alojen yrittäjille luotiin yhteistyöverkosto, joka mahdollisti heidän toisiinsa tutustumisen ja yhteistyön aloittamisen. Heitä opastettiin rohkeasti tekemään uusia avauksia ja hakemaan myynnin paikkoja. Yrittäjät tarvitsivat kokoon kutsujan, jotta heidät saatiin tutustutettua toisiinsa.

Hankkeen avustuksella Inarin ja Utsjoen kuntien yrittäjille haettiin rahoitusta muualta kuin Leaderiltä noin 1,3 miljoonan euron edestä. Tämä sisältää Te-Palveluiden starttirahat ja ELY-keskuksen tuet.

Pohjoisin Lappi

5 Kustannukset ja rahoitus

	Tukipäätös:	Toteutunut:
Palkat	120 982	117 599
Palkkiot	1 000	858
Vuokrat	8 600	8010
Ostopalvelut	17 000	15 403
Matkat	24 000	25 444
Muut	8 418	7 912
Yhteensä	180 000	175 226
EU ja valtio	144 000	140 181
Kunta	36 000	35 045
Yhteensä	180 000	175 226

6 Esitykset jatkotoimenpiteiksi

- Hankkeessa luotua materiaalia kannattaa hyödyntää ja päivittää vastaamaan vallitsevia tilanteita. Muutosten johdosta työkalua tulee päivittää ennen lisäpainosta mm. henkilöiden yhteystietojen ja YritysSuomen linkkien osalta. Lisäksi siinä voisi korostaa enemmän uusia Te-toimiston tarjoamia palveluita.
- Yrityspalveluneuvontaa tulisi jatkossakin toteuttaa yhteistyössä kuntien kesken, sillä kokoaikaisena työnä neuvontaa ehditsi tehdä useampaan kuntaan. Inarin kunnassa kehittämistyössä tulisi toimia niin, että käsityö-, luonnontuoteala- ja matkailualat saataisiin verkostoitumaan paremmin. Tämä toisi lisää aitoa sisältöä matkailupalveluihin ja toisaalta nostaisi käsityö- ja luonnontuotealoja kasvuun matkailun imussa. Utsjoen kunnassa pätee tämä sama huomio, mutta sen lisäksi tulisi ottaa tarkempaan tarkasteluun pienet kalastusmatkailuun suuntautuneet yritykset ja niiden kehittäminen.
- Neuvonnassa kävi useita eri maalaisia henkilöitä, jotka olivat kiinnostuneita yrittäjyydestä. Neuvontaan otti yhteyttä tai kävi tapaamassa mm. saksalaisia, itävaltalainen, englantilainen, venäläinen, kiinalaisia, ranskalaisia ja puolalaisia henkilöitä. Matkailun kasvu on tähän syynä, sillä heistä lähes kaikki suunnittelivat matkailuun liittyviä palveluita. Vakituinen kansainvälisten asioiden koordinaattori oli tuolloin vuorotteluvapaalla ja hän varmaankin jatkossa hoitaa nämä asiakkuudet, mutta tähän olisi hyvä saada kirjallinen selkeä ohjeistus. Ohjeistus voisi sisältää perustamisohjeistuksen lisäksi muuta tietoa alueelta ja tavoista.
- Koin oppilaitosyhteistyön SAKK:n kanssa tärkeäksi, mutta yrittäjyysneuvontaa voisi tarjota myös yläastelaisille ja lukiolaisille.
- Neuvontatyössä havaitsin, että yritystukien hakeminen koetaan haastavaksi, oli kyseessä alkava tai kehittyvä yritys. Hanketukiprosessiin voisi vielä jatkossa kiinnittää tarkempaa huomiota ja laatia siihen etenemisohjeistuksen.

Pohjoisin Lappi

- Ohjausryhmän kokouksessa 3/2017 päätettiin selvittää jatkohankkeen rahoitusmahdollisuudet ja mahdollisuudet tuottaa palveluja suoraan kunnille.

Liitteet:

Lehtijutut, liite 1

Matkaraportti Norjasta, liite 2

Matkaraportti kylämatkailuretki, Mika Kolehmainen, liite 3

Matkaraportti kylämatkailuretki, Niina Mattila, liite 4

Kylämatkailun työpaja, liite 5

Raportti luonnosta ja luonnontuotteista saatava hyvinvointiselvitys, liite 6