

Moduuli 3 – Johdanto yrittäjyyteen

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Oppimistulokset

- Yrittäjyys-termin ja sen nykyisten suuntausten ymmärtäminen Euroopassa
- Kyky hyödyntää erilaisia työkaluja liikeidean kehittämisessä ja idean kuljettaminen yrittäjyysprosessin eri vaiheiden läpi
- Yleiskatsaus:
 - Mahdollisuuksien tunnistaminen ja ideoiden tuottaminen
 - Työkalut kuten toteutettavuusanalyysi, liiketoimintasuunnitelma ja Business model canvas
 - Tietoisuus yritystoimintaan vaikuttavista lainsäädännöistä ja säännöksistä.

Tutustutaan toisiimme!

Kirjoita paperille:

1. Jos voisit saada minkä tahansa työpaikan, mikä se olisi?
2. Jos voisit saada taikavoimat 24 tunnin ajaksi, mitä ne olisi?
3. Jos olisit voinut keksiä minkä tahansa tuotteen tai palvelun, mikä se olisi?

Kirjoita paperille!

3.1 Mitä on yrittäjyys?

- Yrittäjyys on prosessi luoda jotain uutta riskejä ja hyötyjä arvioiden. Yrittäjyys on vaurauden luomisen dynaaminen prosessi.
- **Startup**-yritys (**startup** tai **start-up**) on nopeasti kasvava alkuvaiheen yritys, joka pyrkii vastaamaan markkinoiden tarpeeseen kehittämällä kannattavaa liiketoimintamallia innovatiivisen tuotteen, palvelun, prosessin ta alustan ympärille.



Lainauksia kuuluisilta yrittäjiltä

"My mother always taught me never to look back in regret but to move on to the next thing. The amount of time people waste dwelling on failures rather than putting that energy into another project always amazes me."

RICHARD BRANSON



"It takes 20 years to build a reputation and five minutes to ruin it. If you think about that, you'll do things differently."

WARREN BUFFETT

3.2 Erilaisia startup-yrityksiä

Startup - yritystyyppejä:

1. Elämäntapayritys on yksityisomisteinen ja kasvaa yleensä vain rajallisesti
2. Foundation company
3. Suuren potentiaalin yritykset

Lähde: http://userhome.brooklyn.cuny.edu/bassell/entrepreneurship/images/Myles_Bassell_505SGS1.pdf

3.3 Yrittäjyyden trendit ja muutokset

1. Lähes jokainen on nykyään yrittäjä!
2. Sisäinen yrittäjyys on yhä yleisempää
3. Yksinyrittäjyys
4. Yrittäjät ovat markkinoijia
5. Määräaikaisten työntekijöiden palkkaaminen
6. Yrittäjät keskittyvät yhä enemmän tuloihin (rahoituksen sijaan)
7. Vain harvat yrittäjät tavoittelevat suuria yrityksiä

Keskustelkaa artikkelista:

Lähde: <https://www.inc.com/neil-patel/the-biggest-trends-in-entrepreneurship-i-ve-seen-this-year.html>

Top 10 skills

in 2020

1. Complex Problem Solving
2. Critical Thinking
3. Creativity
4. People Management
5. Coordinating with Others
6. Emotional Intelligence
7. Judgment and Decision Making
8. Service Orientation
9. Negotiation
10. Cognitive Flexibility

in 2015

1. Complex Problem Solving
2. Coordinating with Others
3. People Management
4. Critical Thinking
5. Negotiation
6. Quality Control
7. Service Orientation
8. Judgment and Decision Making
9. Active Listening
10. Creativity



Source: Future of Jobs Report, World Economic Forum

10 Jobs that Didn't Exist 10 Years Ago!

We examined over **259,000,000** LinkedIn member profiles to determine the 10 most popular job titles that were barely on the map in 2008. Technology and fitness are the biggest drivers for these fascinating changes.

1



THE IOS DEVELOPER

Apple announced the iPhone in 2007, and 3rd party development for iOS took off in 2008 with the release of iOS 2 and the App Store.



142x growth in 5 years

3



THE ZUMBA INSTRUCTOR

Zumba started in the early 2000's and quickly gained traction in 2007 as fitness centers started popping up all over the US.



396x growth in 5 years

2

THE ANDROID DEVELOPER

Google's Android platform was also announced in 2007, with the release of the first Android-powered handset in 2008.



199x growth in 5 years



4

THE SOCIAL MEDIA INTERN

LinkedIn, Facebook, YouTube and Twitter were all founded between 2003 and 2006. These networks really started hitting their stride after 2008 and are currently at peak popularity. Not a shocker that this is a surging profession.



174x growth in 5 years



5

THE DATA SCIENTIST

Our digital lives have created an overwhelming flood of information. In the last 5 years, data scientists have come to the rescue by trying to make sense of it all.



30x growth in 5 years



7

THE BIG DATA ARCHITECT

Although it's been around for at least 2 decades, the concept of big data took off around 2008. That year, the Computing Community Consortium published a white paper which propelled the term into the limelight.



3,440 x growth in 5 years

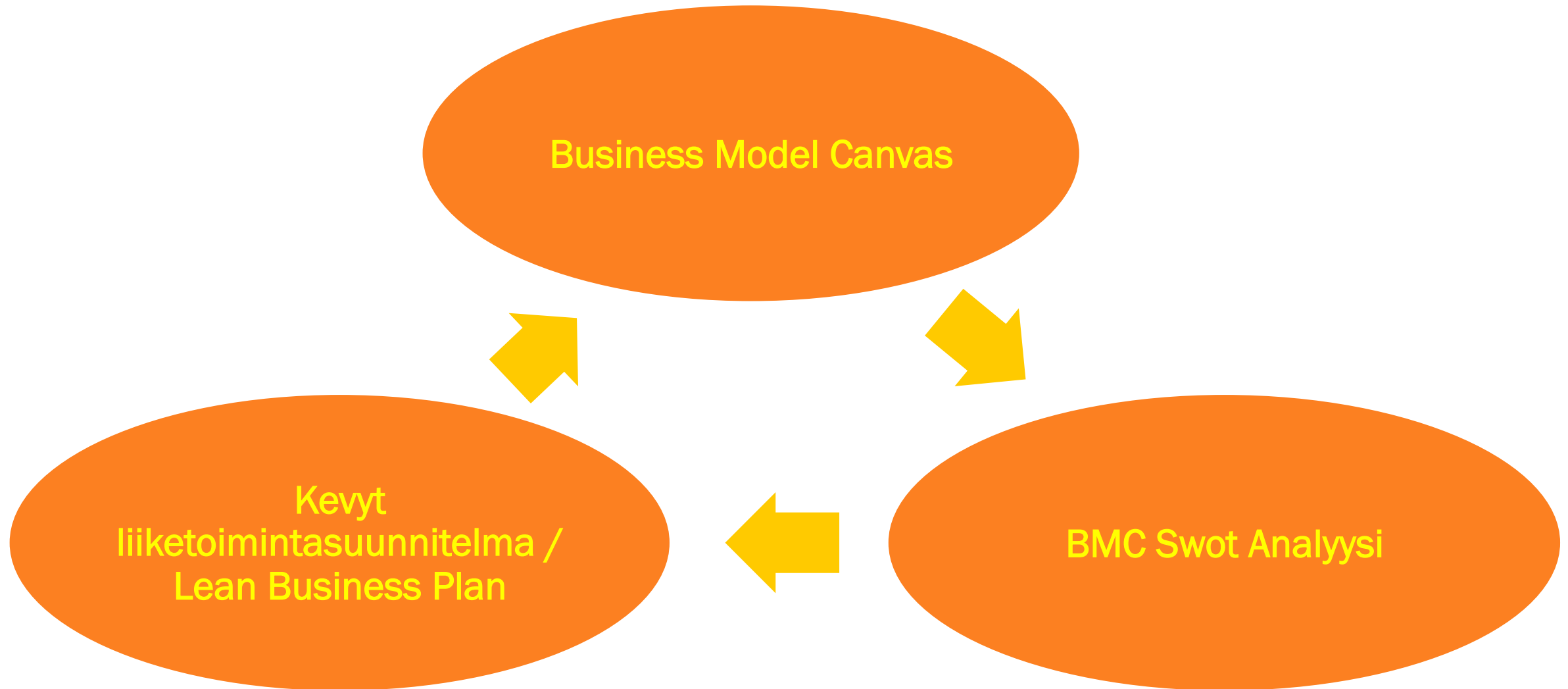


3.4 Kertauskysymyksiä



1. Mitä eroa on yrittäjyydellä ja startupilla?
2. Mitkä ovat startup-yrittäjyyden kolme muotoa?
3. Nimeä kolme yrittäjyyden trendiä vuonna 2016?

3.5 Yrittäjyysprosessi



3.5.1. Yrittäjyysprosessi: 4 vaihetta

4 + 1 vaihetta :

1. Päätös
2. Liiketoimintaidean kehittäminen (idean tuottaminen)
3. Liiketoiminnan aloittaminen (business model canvas)
4. Hallinta ja kasvu (laajenemisvaihe)
5. Vaihe 5 (Irtautumismahdollisuus)

Lean start-up menetelmä

1

- Kirjoita olettamuksesi paperille (käyttämällä Value Proposition Canvas:ta) saadaksesi tietää mitä asiakas haluaa ja miten asiakkaan tahtoon voidaan vastata sekä määritelläksesi arvolupauksesi

2

- Rakenna malli- tai prototyyppitekniikoita ja testaa oletuksiasi oikeilla asiakkailla

3

- Kerää tietoa ja palautetta oikeilta asiakkailta ja analysoi ne (asiakkaan löytäminen ja validointi)

4

- Muuta tarvittaessa olettamuksiasi (pivotointi) tai pidä kiinni suunnitelmassa

5

- Rakenna liiketoimintamallisi (BMC -mallilla) ja tarkista/vahvista sen kestävyys

6

- Kirjoita suunnitelma (kevyt liiketoimintasuunnitelma, lean BP) selvittääksesi strategian ja sen toteutuksen

3.6. Mahdollisuuksien tunnistaminen

1. Trendien havainnoiminen:

- **Suuret yritykset sijoittavat startup-yrityksiin** (Joukkorahoitus on suosittua, koska tuolloin sijoittajat pystyvät osallistumaan tuotekehitysprosessiin ja kokevat osallistuvansa paremmin päivittäiseen toimintaan)
- **Sijoittajat etsivät pieniä menoja** (Resurssien käytön tehokkuus)
- **Kilpailu kasvaa** (erottautuminen, houkuttelee sijoittajia ja heidän kohdeyleisöään)
- **Niche –teknologiateollisuus tulee kasvamaan** (esineiden internet, älykäs koti, tietoturva)
- **Jatkuvat häiriöt** (yrittäjänä toimiminen, jolla on ”hankala” idea, liiketoimintasuunnitelma ja intohimo rakentaa yritys alusta alkaen)

2. Ongelman ratkaiseminen:

- **Tutki, minkä ihmisryhmän ongelman voit ratkaista** (markkinatutkimus)

3. Markkinaraon löytäminen:

- **Markkinaraolla voi olla 1-3 ominaisuutta. Se voi olla jotain uutta ja alkuperäistä tai se on parempi kuin jo olemassa oleva tai se voi olla vanha tuote, jolle löydetään uudet markkinat**
- **Altista itsesi niin monelle uudelle ja kiinnostavalle ihmiselle, kokemukselle ja idealle kuin mahdollista, jotta uusia ja luovia mielleyhtymiä ja innovaatioita voi syntyä**

3.8 Ideoiden tuottaminen

- Kuinka tuottaa, rohkaista ja suojella uusia ideoita?



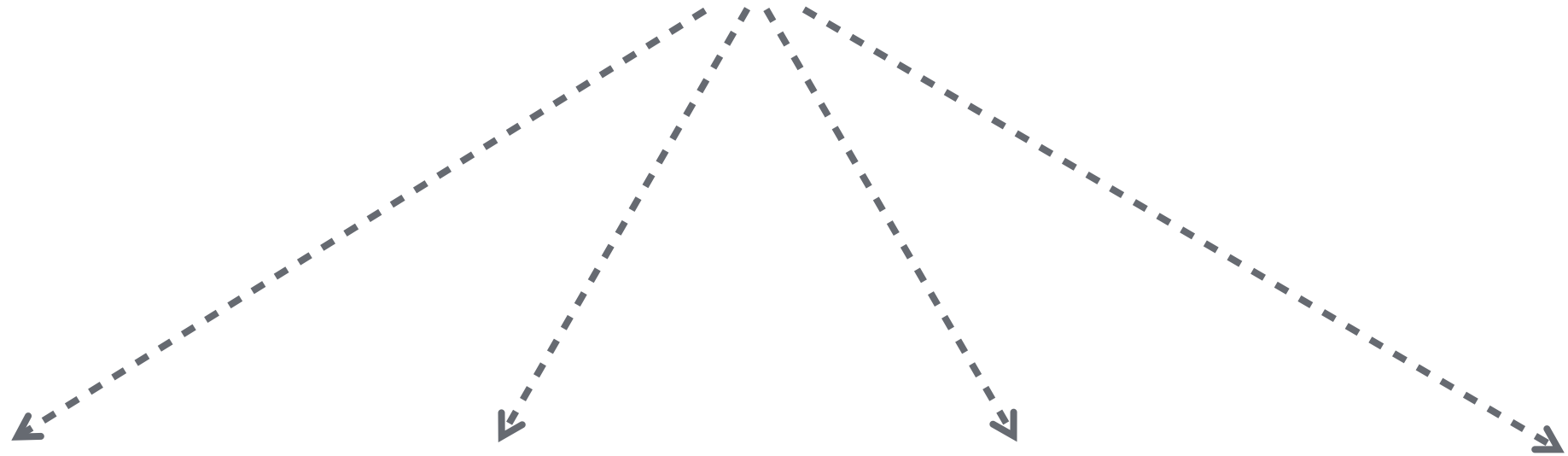
everybody is creative!



GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING



4 osa-alueetta



Luova
ajattelu

Ajattelumallit

Luovan ajattelijan
harjoitus

Lateraalinen
ajattelu



Erasmus+



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Luova ajattelu
Logo Rethinking





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Sinä 1min

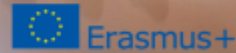
Kuuluisa logo 1min

Mieluisa asia 1min



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

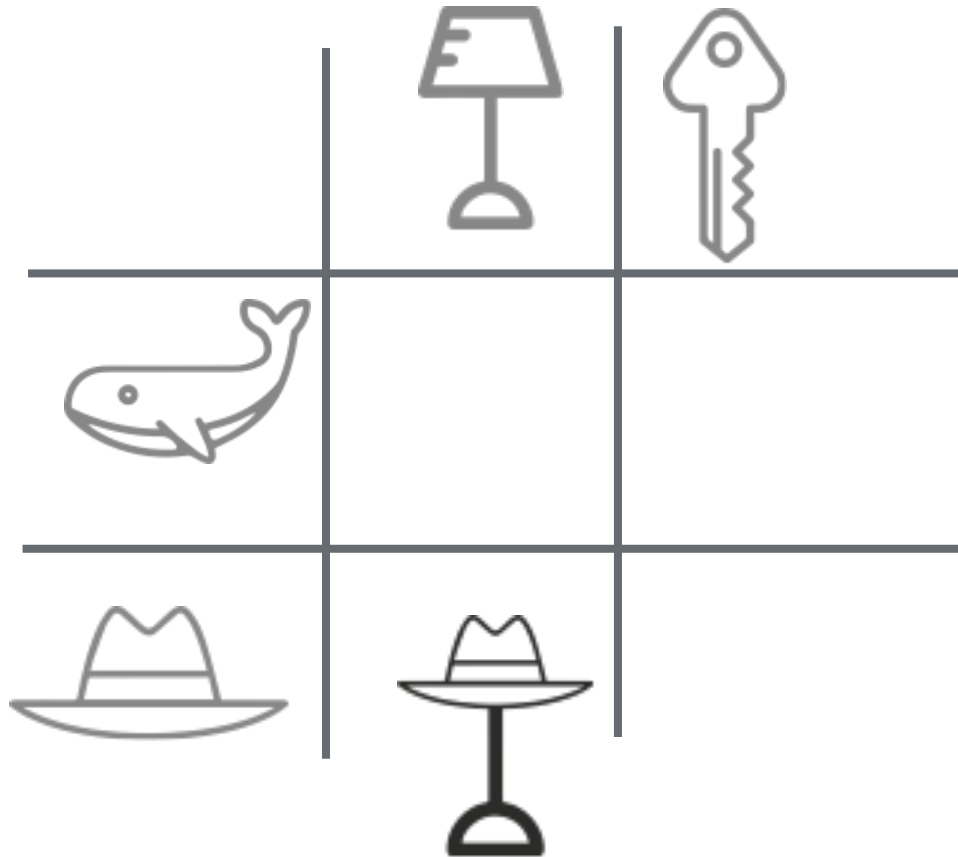
Thought
Patterns



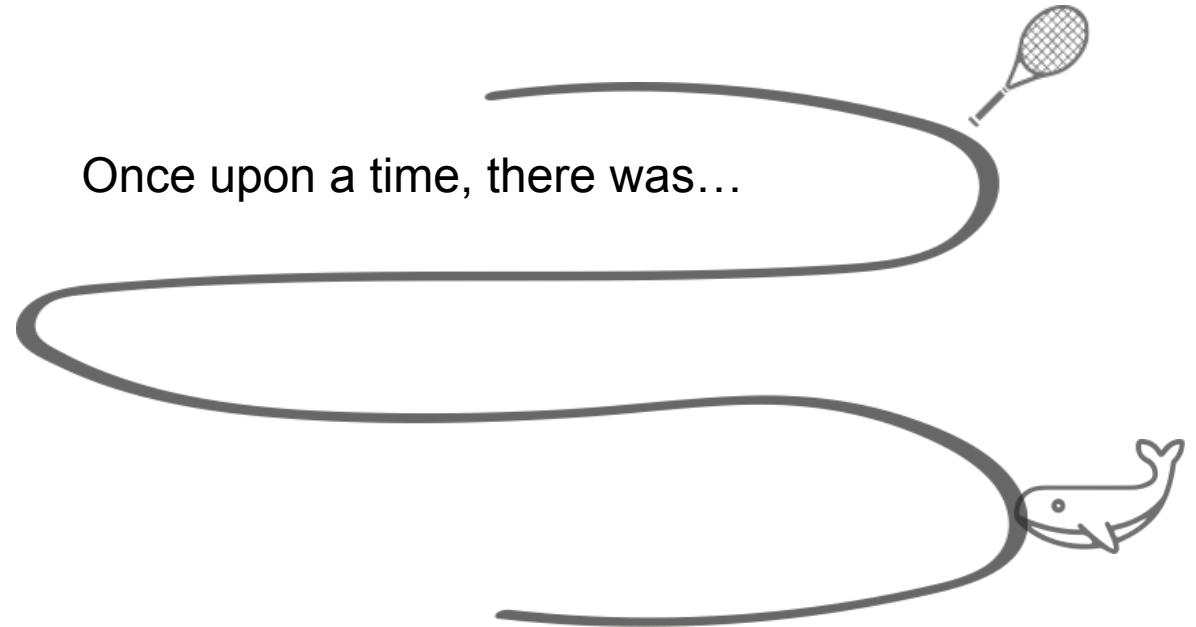


**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Luovan ajattelun harjoitus Idean kehittely



Once upon a time, there was...





**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Klemmari



Hammastikku



Pensseli



Kurkku



Pilli



**GREEN
ENTREPRENEURSHIP
TRAINING**

Lateral
Thinking
Exercises



Erasmus+

3.9. Toteutettavuusanalyysi (1)

- Toteutettavuusanalyysin tarkoitus ja sen rooli yrittäjyydessä.

Toteutettavuusanalyysi vastaa kysymykseen onko esim projekti:

- (1) Teknisesti **toteutettavissa** (markkinointi, tekninen)
- (2) Taloudellisesti **toteutettavissa** (kustannus-hyötyanalyysi)
- (3) Kannattavaa



3.9. Toteutettavuusanalyysi (2)

Kustannusanalyysi - Kannattavuusrajan laskeminen

Kuinka kannattavuusraja lasketaan?

$$\frac{\text{Fixed Costs}}{\left(\frac{1 - \text{Variable costs per unit}}{\text{selling price per unit}} \right)} = \text{Break Even Point}$$

When there is a profit:

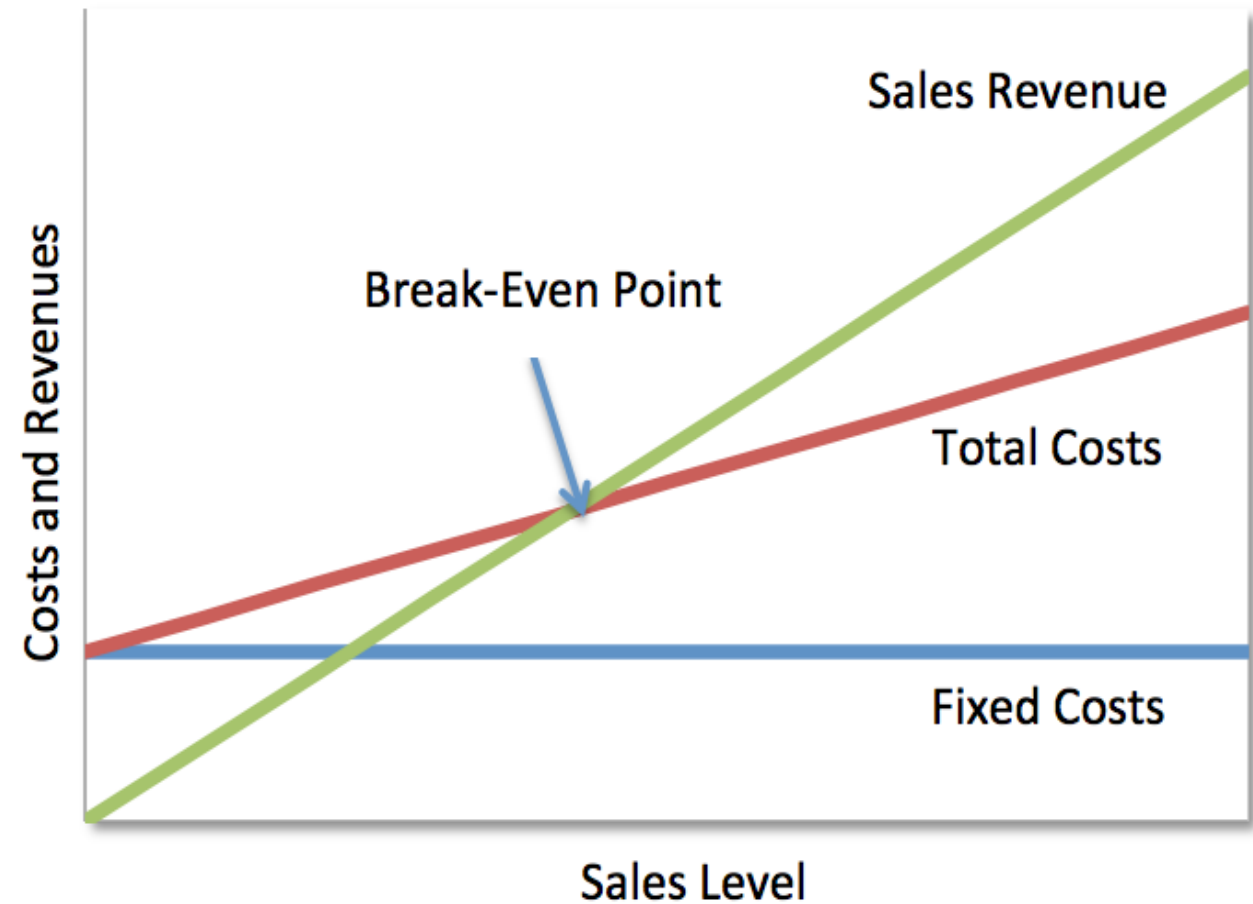
$$\text{Revenues} > \text{Variable cost} + \text{fixed cost}$$

At break-even point (BEP):

$$\text{Revenues} = \text{Variable cost} + \text{fixed cost}$$

When there is a loss:

$$\text{Revenues} < \text{Variable cost} + \text{fixed cost}$$



3.10 Kertauskysymyksiä



1. Mitä tarkoittaa markkinaraon löytäminen?
2. Mitkä ovat markkinasuunnitelman 4 (tai 5) vaihetta?
3. Kuka voi olla luova?
4. Mikä on kannattavuusanalyysi?

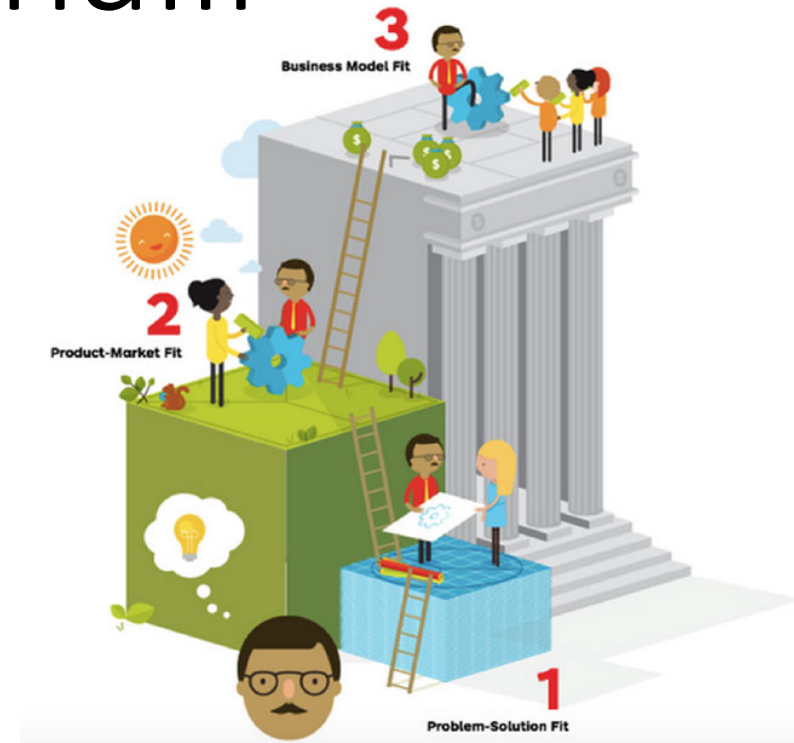
3.11 Liiketoimintasuunnitelma

- Syitä liiketoimintasuunnitelman kirjoittamiseen ja hyödyllisiä ohjeita:
 - 1. Edistymisen seuraaminen
 - 2. Suunnitelman mukauttaminen palautteen perusteella
 - 3. Saa kuvan vastaavatko tulokset odotuksia

3.12 Liiketoimintamalli

Osatekijät:

1. Liiketoimintamalli (business model) ja arvolupaus (value proposition)
2. Asiakassegmentit ja kanavat
3. Asiakassuhteet
4. Tulovirrat
5. Ydintoiminnot
6. Resurssit
7. Kumppanit
8. Kulurakenne
9. Lean Canvas
10. Esimerkkejä BMC:stä tunnettujen yritysten osalta
11. BMC -harjoitus



LIIKETOIMINTAMALLI JA ARVOLUPAUS (VALUE PROPOSITION)

- Liiketoimintamalli kuvaa liiketoiminnan keskeisiä tekijöitä ja niiden välisiä riippuvuussuhteita muuttuvassa ympäristössä
- Business Model Canvas –malli on lyhyempi ja tehokkaampi malli liiketoimintamallista
- Arvolupaus Value Proposition The value proposition and the profit are its most important parts
- Arvolupaus tulee muodostaa niin että se vastaa asiakkaiden tarpeita
- Value proposition is connected to every other component

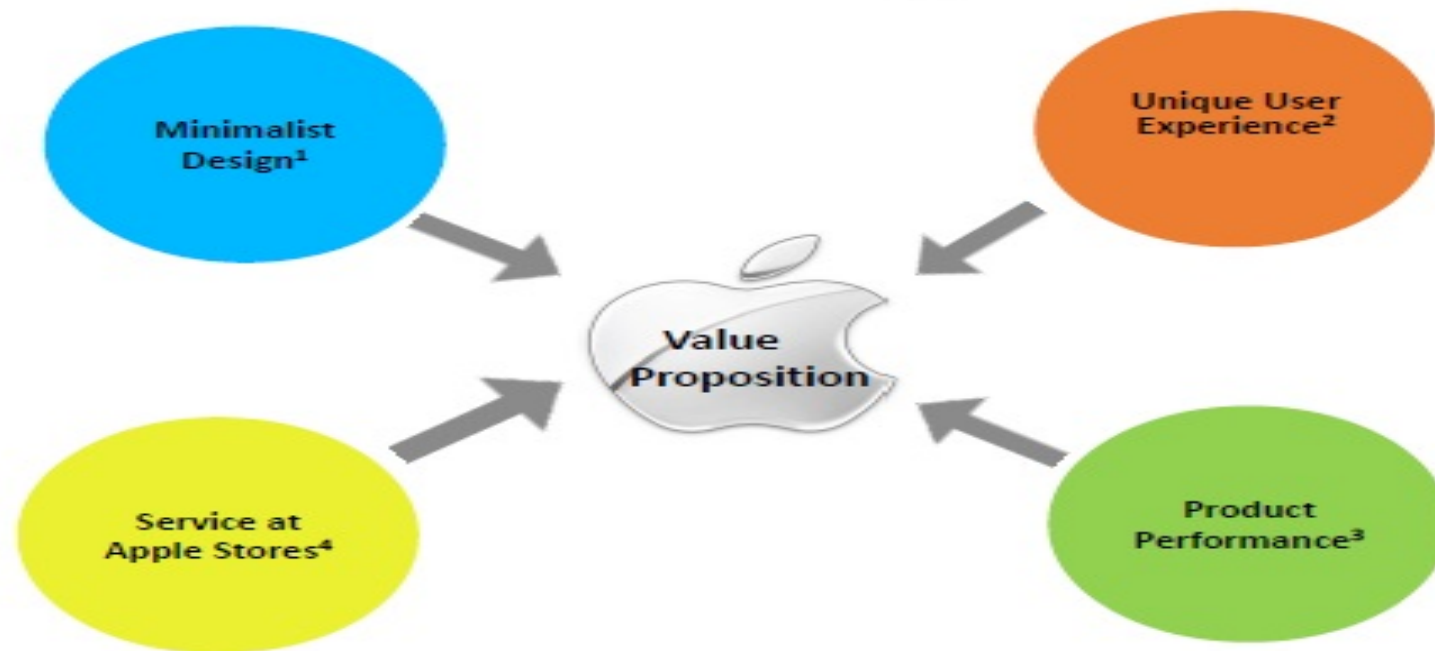
Liiketoimintamalli (Business Model) ja arvolupaus (Value Proposition)

- Liiketoimintasuunnitelma (BP) kuvaa liiketoiminnan osatekijöitä ja niiden välisiä riippuvuussuhteita
- Business Model Canvas on työkalu, joka tehokkaampi ja lyhyempi version liiketoimintasuunnitelmasta
- Kaikkea liiketoimintaa ympäröi arvolupaus
- Arvolupaus tulee muodostaa niin, että se vastaa asiakkaiden tarpeita
- Arvolupaus; mitä sinä lupaat asiakkaallesi?
- Arvon tulisi käydä toteen ja tulla tunnustetuksi
- Se edellyttää myös asiakkaiden luottamusta
- Asiakkaan tulee luottaa siihen että arvo toteutuu käytännössä

BUSINESS MODEL CANVAS JA ARVOLUPAUS (VALUE PROPOSITION)

Esimerkki arvolutauksesta (APPLE)

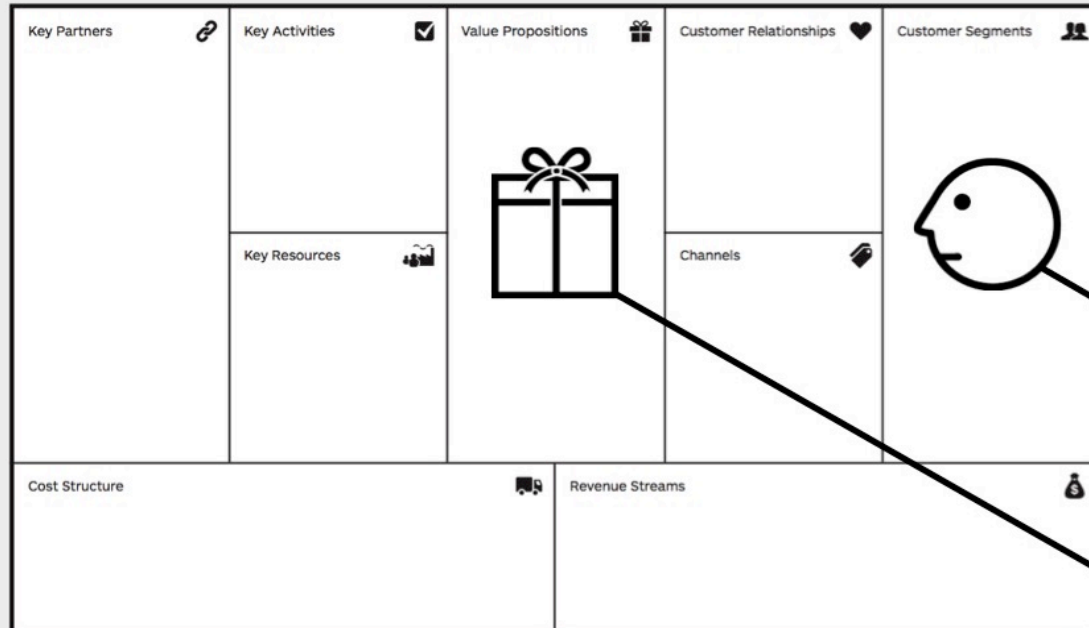
Value Proposition



Sources: ¹[Burrows & Satariano, \(2012\)](#); ²[Osterwalder & Pigneur \(2009\)](#); ³[Apple Inc. \(2014\)](#); ⁴[Apple Inc. \(2014\)](#);

Business model & value proposition

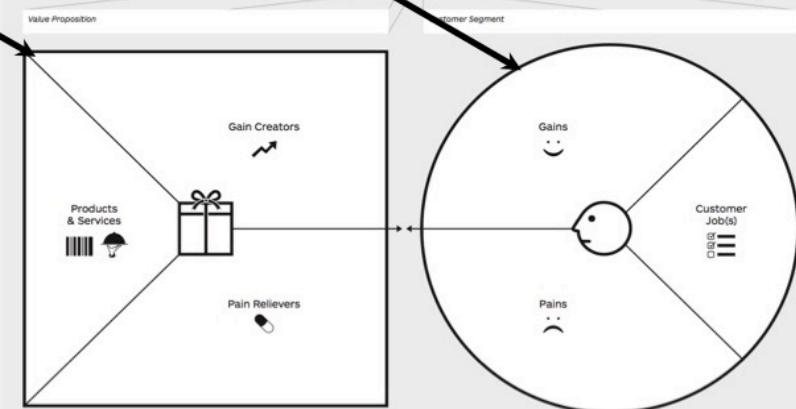
The Business Model Canvas



DESIGNED BY: Business Model Foundry GmbH, Switzerland
www.businessmodelgeneration.com

Strategyzer
strategyzer.com

The Value Proposition Canvas

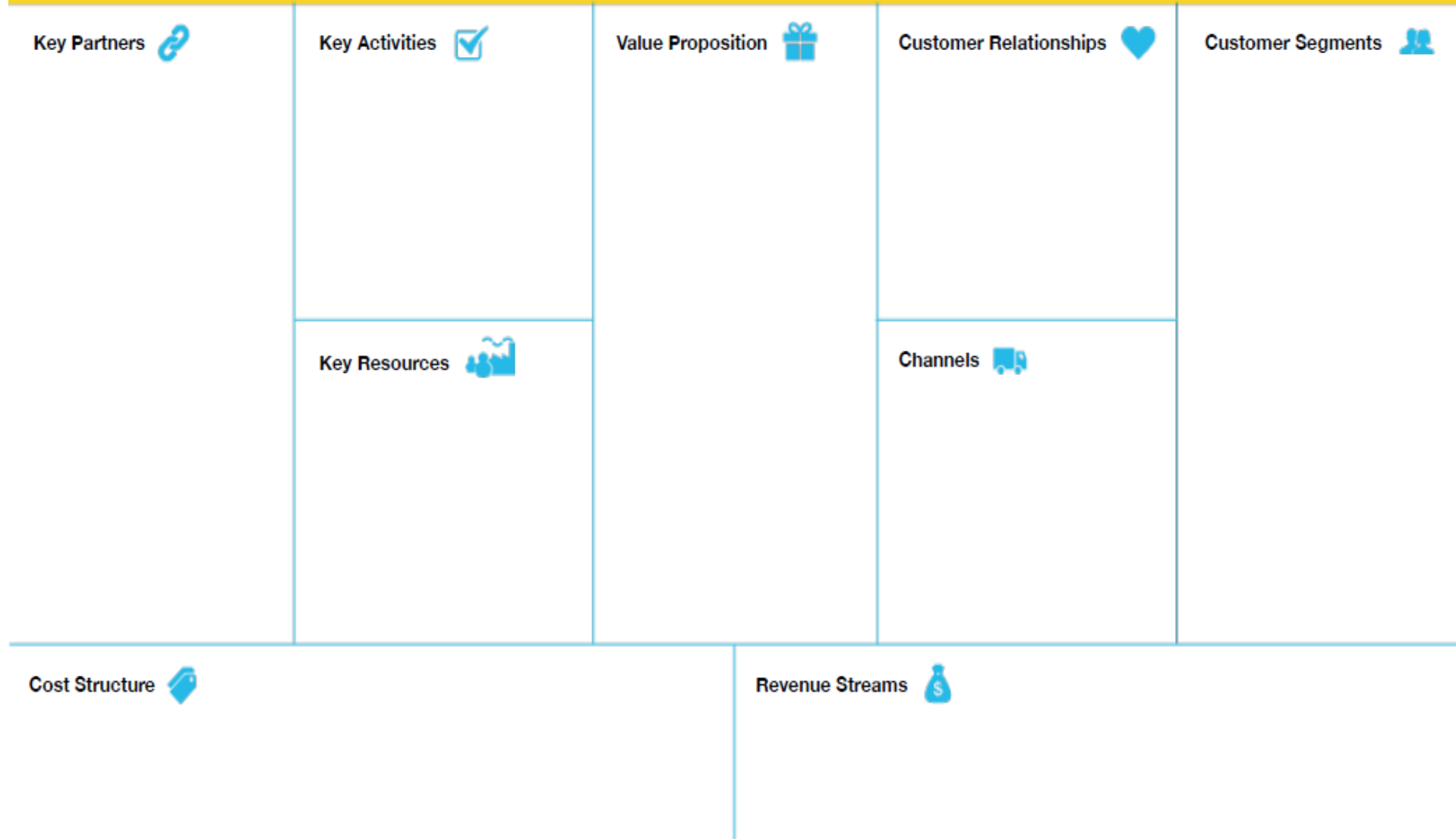


Copyright Business Model Foundry AG
The Value Proposition Canvas

Strategyzer
strategyzer.com

BUSINESS MODEL CANVAS

OUR COMMON LANGUAGE!

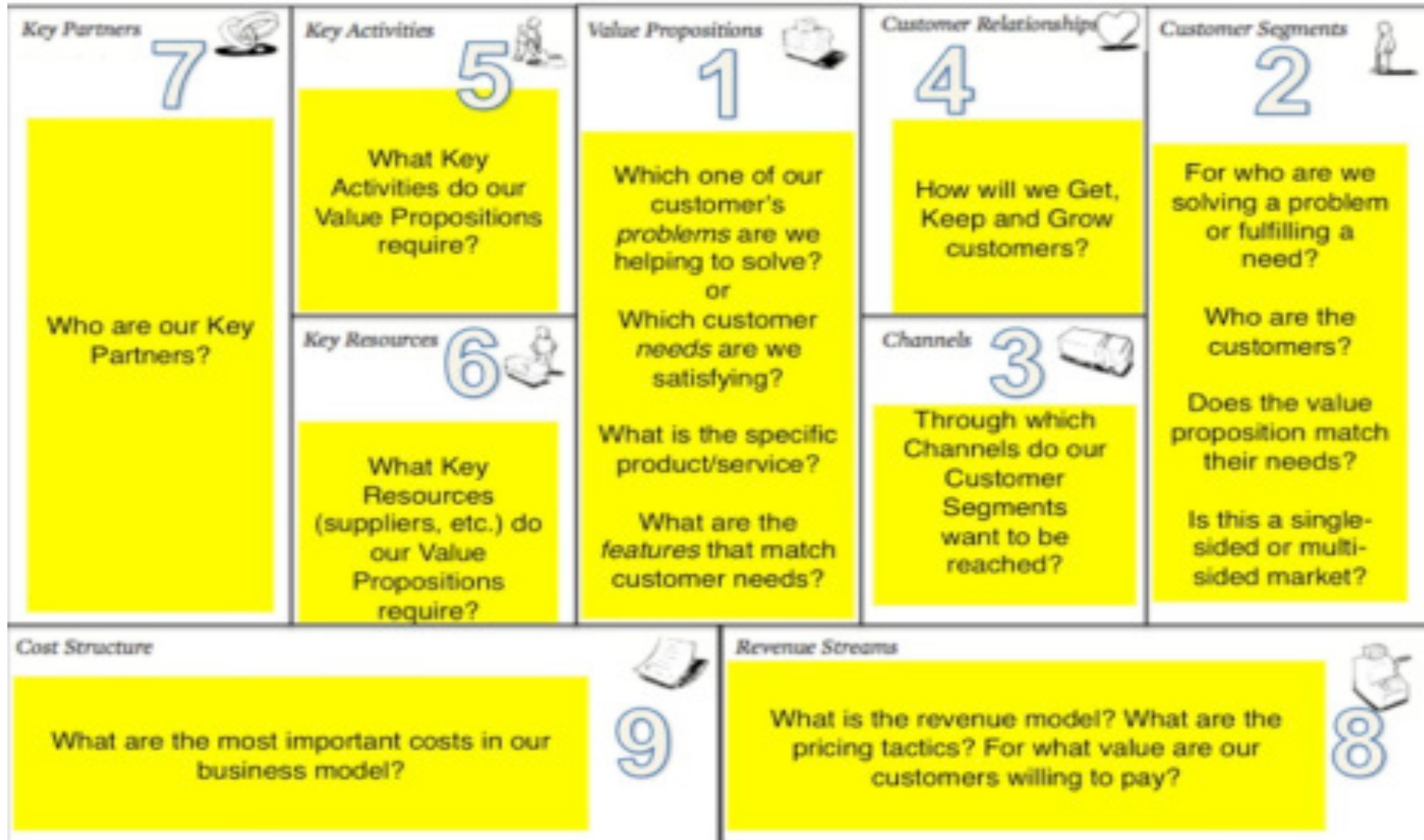


BUSINESS MODEL CANVAS

THE BUSINESS MODEL CANVAS

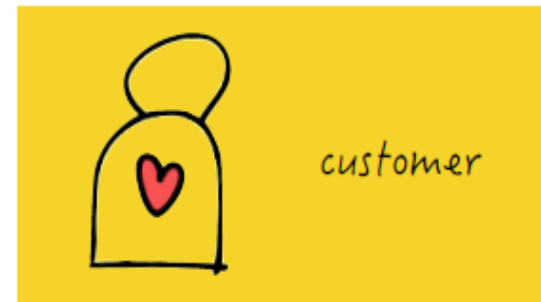
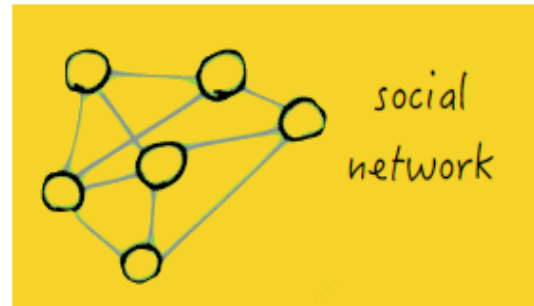
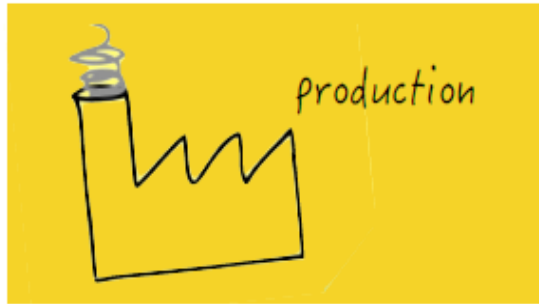
A business model canvas is to
strategic planning
what an excel spreadsheet
is to **financial planning**

BMC:n OSA-ALUEET JA OHJAAVAT KYSYMYKSET



BUSINESS MODEL CANVAS

Use visuals as much as you can!



ASIAKASSEGMENTIT

- Jokainen organisaatio pyrkii vastaamaan jonkin ihmisryhmän tarpeisiin
- Asiakkaat, jotka jakavat yhteisen tarpeen muodostavat segmentin, ryhmän
- Yritykset pyrkivät sovittamaan arvolupauksia ja asiakasryhmiä yhteen
- Liiketoimintamallissa molemmat on määriteltävä
- Kaikki asiakkaat voidaan luokitella eri ryhmiin
- Erilaisia asiakassegmenttejä:
 - Massamarkkinat
 - Niche-markkinat
 - Segmented / segmentoidut
 - Diversify / moninainen
 - Multi-Sided Platform/Market

ASIAKASSEGMENTIT: ESIMERKKI

[Applen ja Samsungin käyttämät segmentointistrategiat](#)

Both strategies are effective in their own right. However, recently Apple has been losing out on sales to Samsung, due to its narrow product line, premium image, and focus on bringing out one product at a time. But then this is the differentiation between Samsung and Apple.

KANAVAT

Kanavien kautta yritys välittää arvojaan asiakkailleen. Kanavien välityksellä yritys on yhteydessä asiakkaisiin palautteen saamiseksi.

Kolme eri vaihetta:

- Markkinointi
- Myynti
- Jakelu

Kanavat voidaan luokitella sen omistuksen tai luonteen (virtuaalinen/todellinen) mukaan.

Niissä on yhdistyttävä nopeus, tehokkuus ja kustannustehokkuus

KANAVAT (2)

Kanavan on oltava nopea, tehokas ja kustannustehokas

Kanava on räätälöitävä loppukäyttäjälle sopivaksi.

Omistajuus:

- omat kanavat, yhteiskumppaneiden kanavat, yhdistelmät

Luonne:

- fyysiset kanavat tai verkko/mobiilikanavat

ASIAKASSUHTEET

Vaiheet asiakkaan kanssa: hankinta, säilyttäminen ja upselling.
Seuraavana kuusi tärkeintä yritys – asiakas suhdetta:

1. Henkilökohtainen palvelu - Yrityksen edustaja palvelee asiakasta
2. Erityinen henkilökohtainen palvelu – Erityisille asiakkaille
3. Itsepalvelu – Asiakas valitsee ja ottaa itse mitä haluaa
4. Automaattiset palvelut – Tarjous perustuu asiakkaiden aiempiin mieltymyksiin (Amazon)
5. Yhteisöt – Tietty ihmisryhmä auttaa yrityksen palvelujen luomisessa
6. Yhteistyö – Asiakkaat auttavat yrityksen palvelujen luomisessa (Lego)

Yhteistyö: Nike+



- Mikä on Nike+?
- Foorumi, jossa urheilun harrastajat voivat jakaa kokemuksiaan, tuloksiaan ja eri urheilulajeja koskevia neuvoja.
- Toimii sosiaalisena verkostona
- Nike+ sovellus, jossa juoksijat voivat seurata suorituskykyään, jakaa kokemuksiaan ja reittejään

TULOVIRRAT

Tässä 7 tapaa, joilla yritys voi saada tuloja kustakin asiakassegmentistä :

1. Omaisuuden myynti - Fyysisen hyödykkeen omistusoikeuden siirtäminen
2. Lainaaminen/Leasing/Vuokraus – Yksinoikeuden myyminen tietyksi aikaa (Xerox)
3. Tilausmaksut – Veloittaminen pysyvästi tarjottavasta palvelusta
4. Käyttömaksut – Veloittaminen tietyn palvelun käytöstä
5. Lisenssimaksut – Veloittaminen suojatun immateriaalioikeuksien käytöstä
6. Välitysmaksut - Charging intermediation seller-buyer
7. Mainosmaksut -Charging fees for helping others in advertising

ESIMERKKI: TWITTER

Esimerkki: Twitter:in tulovirrat

- Tietojen lisensointi
- Promoted Accounts
- Promoted Tweets
- Analytics



YDINTOIMINNOT

- Toiminnot, joiden avulla yritys pyörii
- Ydintoiminnot tulee tunnistaa ja sisällyttää liiketoimintasuunnitelmaan
- Ne tulee luokitella johonkin seuraavista ryhmistä:
 1. Tuotanto – Suunnittelu, toteutus ja jakelu
 2. Ongelmanratkaisu – Tärkein toiminto on ratkaista muiden ongelmat
 3. Alusta/verkosto - Ydintoiminnot liittyvät yleisesti alustaan ja verkostoon

RESURSSIT

Resurssit, joita jokainen yritys tarvitsee tuottaakseen arvoa asiakkailleen.

Pääsääntöisesti on neljä erilaista ydinresurssia:

1. Fyysiset resurssit (laitteet, rakennukset, pienet rahamäärät...)
2. Aineettomat resurssit (brändit, patentit, IP, ...)
3. Henkilöstöresurssit (henkilökunta, kontaktit, ...)
4. Taloudelliset resurssit (Rahoituksen saatavuus)

KUMPPANIT

Jokaisella yrityksellä on oltava strategisia kumppanuussuhteita.
Toiminnan kannalta välttämättömät yhteistyökumppanit

Kumppanuuksien muodostaminen edellyttää tiettyjä asioita:

Kumppanuussopimukset

Odotusten määrittäminen

Vaikutus asiakkaisiin: tulee olla heille hyödyllistä

Win-Win tilanne: Molempien tulee saada hyötyä

Kumppaneiden valinta: Säästää aikaa ja rahaa

ESIMERKKI: FACEBOOKIN KUMPPANIT

Sisältökumppaneita:

- Tv-showt
- Elokuvat
- Musiikki
- Uutisartikkelit



KULURAKENNE

Kuvaa kaikkia liiketoiminnassa syntyviä kustannuksia

- Kuluihin perustuva: kustannusten minimointiin keskittyvä
- Arvoon perustuva: laatuun keskittyvä
- Kiinteät kustannukset: Kulut eivät riipu liiketoiminnan tuotannon määrästä
- Muuttuvat kustannukset: Riippuvat yrityksen tuotannon volyymista
- Mittakaava/suuruuden etu: Yksikköhinta laskee kun tuotanto kasvaa
- Laajuuden etu: Tehokkuus, joka muodostuu valikoimasta, ei volyymista

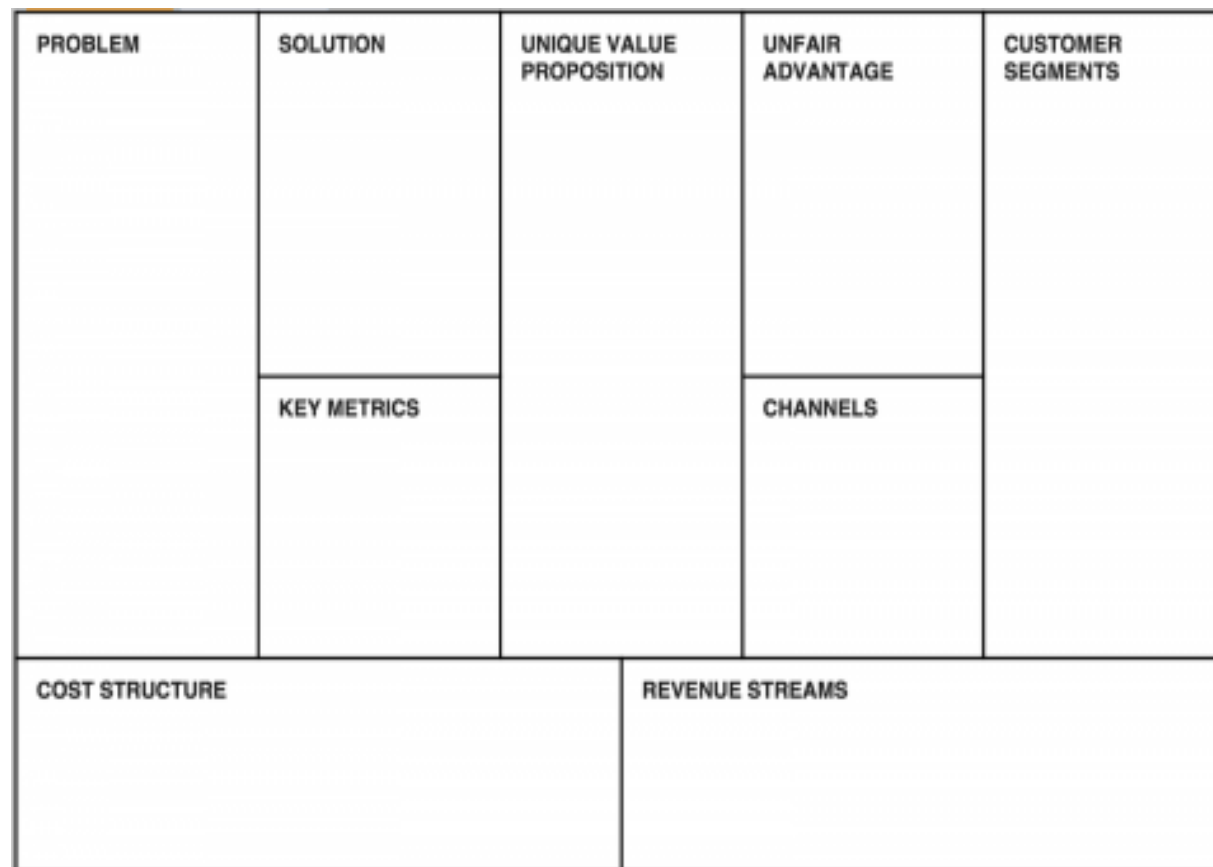
YLEISIÄ HUOMIOITA – TARINANKERRONTAA

- Business Model Canvas on metsä ja sen osat ovat puita
- Se mikä on tärkeää on metsä: puita voi uhrata
- Mikään Business Model Canvaksen osa ei ole tärkeä itsessään
- Lähtökohta on arvolupaus; tavoitteena on tehdä voittoa
- Osien ja niiden välisten suhteiden on oltava tasapainossa
- Ne kaikki yhdessä johtavat arvolupauksesta tuottoihin
- Johdon tulee huomioida Business Model Canvaksen metsä ja puut

LEAN CANVAS

Lean Canvas on kuten Business Model Canvas, mutta muutamien eroavaisuuksin:

- Ongelma (Problem) / BMC:ssa Kumppanit
- Tärkeimmät mittarit (Key Metrics) / BMC:ssa Resurssit
- Ratkaisu (Solution) / BMC:ssa Ydintoiminnot
- Epäreilu kilpailuetu (Unfair Advantages)
/ BMC:ssa asiakassuhteet



Learning Units applied to BMC

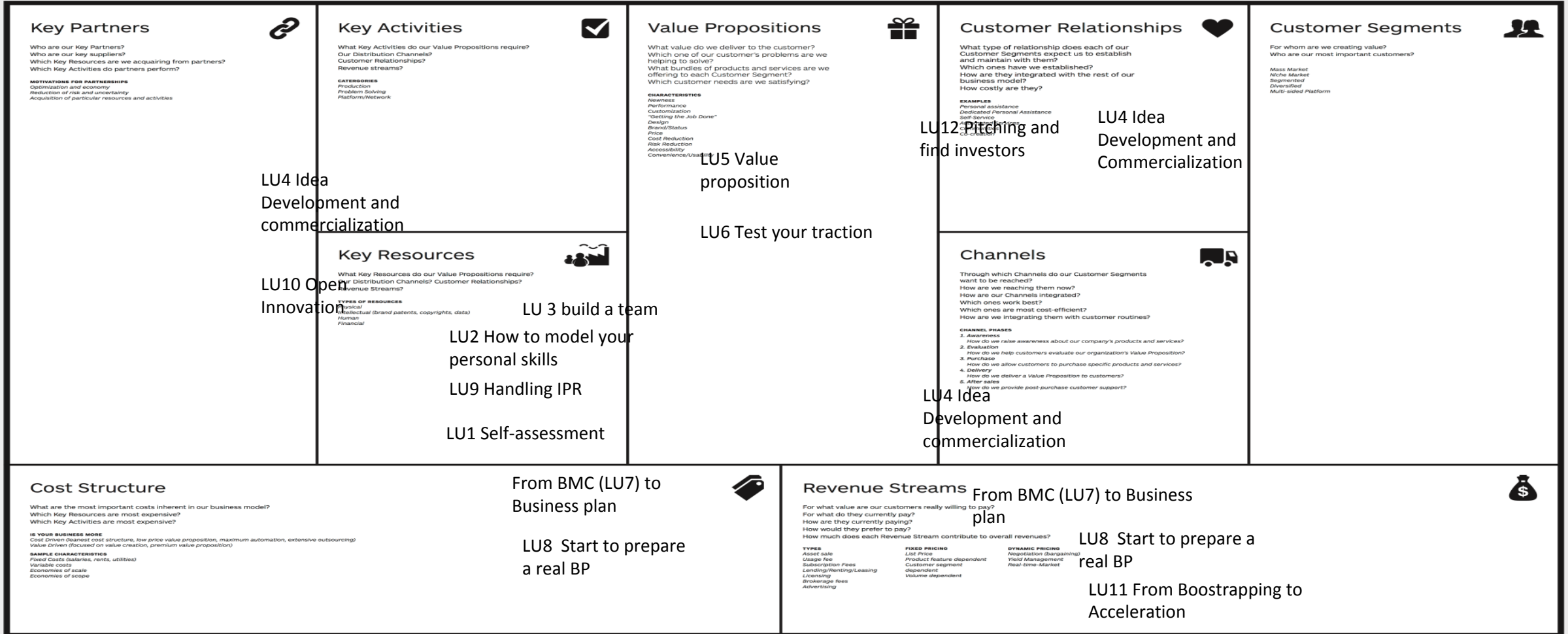
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



DESIGNED BY: Business Model Foundry AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

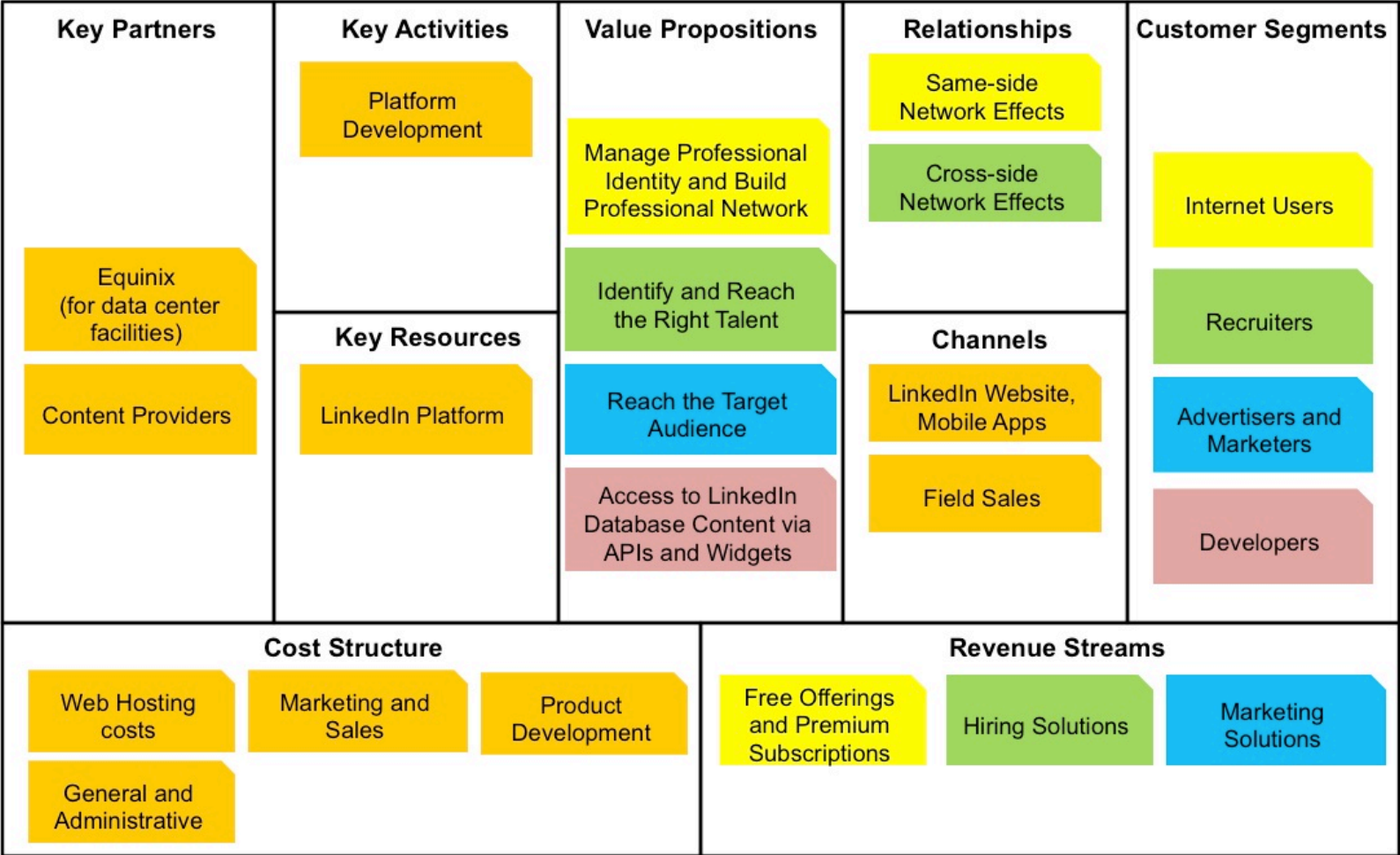
This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

ESIMERKKEJÄ LIIKETOIMINTAMALLEISTA

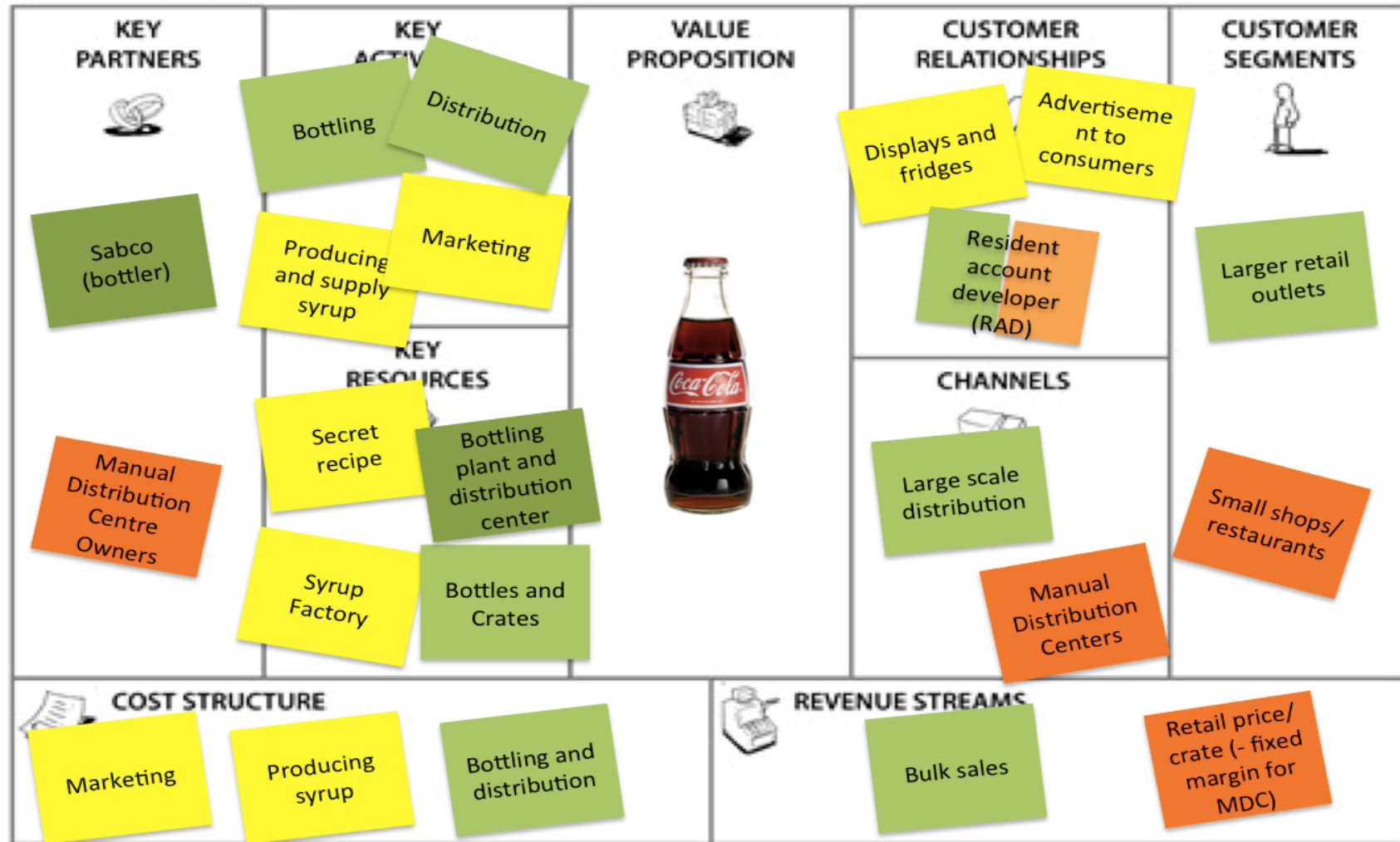


LINKEDIN BUSINESS MODEL CANVAS

LinkedIn – World’s Largest Professional Network



COCA COLA BUSINESS MODEL CANVAS



HARJOITUS: LUO OMA BMC

- Jokaiselle jaetaan business model canvas-moniste.
- Jokaisella ryhmällä on 45 min työskentelyaikaa
- Muista käyttää muistilappuja
- Noudata jo annettuja ohjeita
- Jokainen BMC-malli esitetään koko ryhmälle
- Esitysten jälkeen kysymyksiä ja arviointi!
- **Harjoituksen kokonaiskesto: 100min.**

3.13 Lainsäädäntö ja säännökset

- Vihreään alan yritystoimintaan liittyvä eurooppalainen lainsäädäntö ja asetukset
- On hyvä tiedostaa, että vihreän talouden osalta on monia maakohtaisia tai alueellisia erityislainsäädäntöjä ja –asetuksia → kaikki ideat eivät välttämättä ole suoraan kopioitavissa
- On hyvä olla tietoinen myös liiketoiminnan perustamiseen liittyvästä lainsäädännöstä
- Maailmanpankin “Doing Business” -raportti.

Yksityiskohtainen analyysi yritysten perustamiseen ja lopettamiseen liittyvästä ajasta ja kustannuksista.

Vihreän sektorin lainsäädännön ja säännösten monimuotoisuus

- EU:n lainsäädäntö on saatettava osaksi kansallisia lainsäädäntöjä ja alueellinen lainsäädäntö voi vaikuttaa siihen
 - Tämä luo EU:n alueen lainsäädäntöihin ja säännöksiin valtavasti monimuotoisuutta
- On ymmärrettävä, että erilaiset lainsäädännölliset kehykset voivat vaikuttaa vihreään talouteen liittyviin ideoihin
- **Ympäristökysymyksissä riittävät tiedot lainsäädännöstä sekä lupa- ja sääntelykäytännöistä ovat ratkaisevan tärkeitä alkuperäisen liikeidean menestymisen tai epäonnistumisen kannalta → tiukasti säännelty liiketoimintaympäristö**
- EU:n lainsäädäntö jakaantuu primaari- ja sekundaarilainsäädäntöön. Primaarilainsäädäntö eli perussopimukset ovat kaiken toiminnan perussääntöjä. Sekundaarilainsäädäntöön kuuluu mm asetuksia, direktiivejä ja päätöksiä.
- Säännökset tarvitsevat usein hallinnon toimielinten yhteistyötä
- Lait ovat usein ristiriidassa aikaisempien päätösten kanssa ja tuomioistuinkäsittelyn avulla voidaan ratkaista kyseisiä tapauksia.

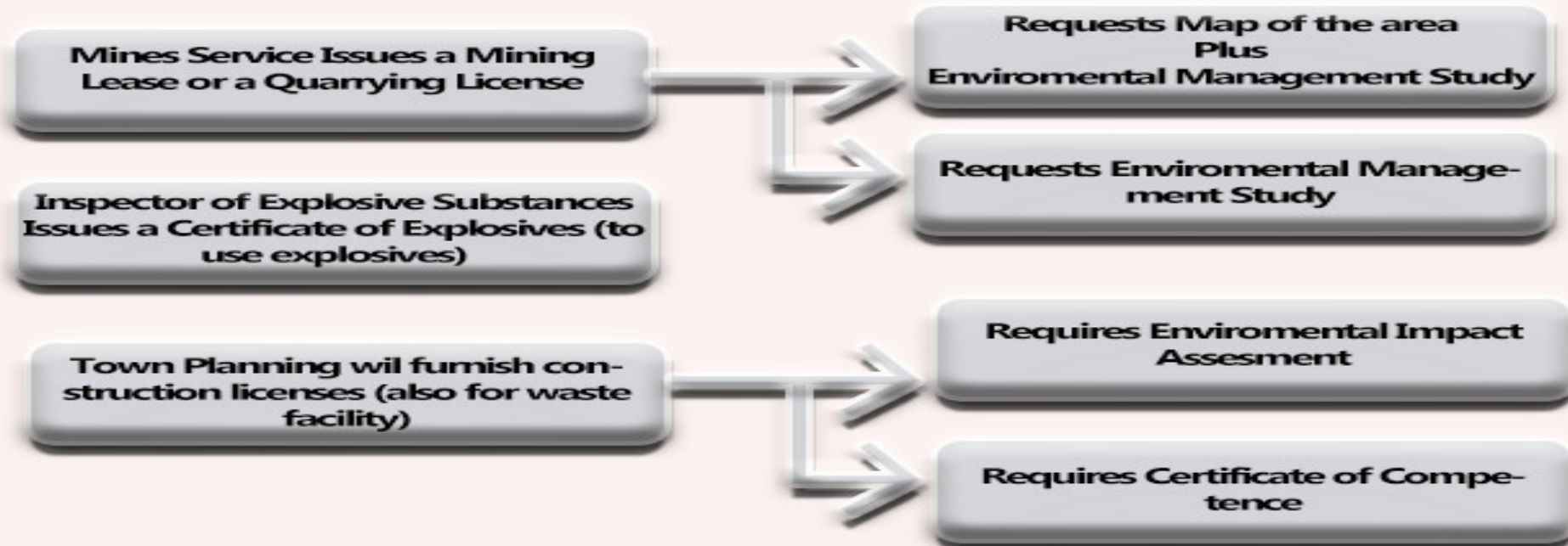
Tapausesimerkki: Kaivannaisteollisuus ja jätteiden hyödyntäminen:

- Kypros: Viranomaisten vähimmäismäärä kaivannaisteollisuudessa, mukaan lukien jätteiden hyödyntäminen → 4
- Ministerineuvosto → toimeenpaneva elin, joka tekee lopulliset päätökset. Sitoutunut tuomioistuimen päätöksiin. Voi tehdä myös lainvoimaisia päätöksiä täytäntöönpanosta, siihen asti kunnes parlamentti arvioi lakia.
- Kaivosyritykset → vastaavat tiedon keräämisestä ja ehdotusten antamisesta ministerineuvostolle
- Kaupunkisuunnittelun osasto → tarkistaa kaavoitus- ja rakennustyöt
- Ympäristöosasto → Vastaa keskeisten ympäristövaikutusten arvioinnista
- Lainsäädäntö:
 - Jätteet: [Primaarilainsäädäntö](#) jätteiden käsittelyyn
 - Vesien suojeluun on erillinen [primaarilainsäädäntö](#)
- Luvat ja lisenssit: Katso seuraavan sivun kaavio

EXPLORATION



EXPLOITATION



3.14 Toimiluvat

- Ovat usein ratkaisevan tärkeitä liikeidean menestyksen kannalta, alussa erityisesti uskottavuuden, oikeusturvan, varojen vastaanottamisen, verotuksen noudattamisen ja tukkuhintojen hyödyntämisen takia.
 1. On olemassa lukuisia työkaluja, joita voidaan käyttää liiketoimintaympäristön ymmärtämisen kehittämisessä
 2. Yleisin työkalu on PEST(LE) -kehys
 3. **PESTLE** – Political, Economic, Social, Technological, Legal, Environment

Harjoitus:

- 3- 4 hlön ryhmissä, täydentäkää PESTLE analyysi vihreiden yritysten liiketoimintaympäristöstä [workshop-maassa]
- Analyysin perusteella, tunnistakaa vihreän yrityksen aloittamiseen ja kehittämiseen liittyviä vaikutuksia
- Tehkää yhteenveto keskeisistä asioista
- **Muista, että toimiluvat, erityisesti vihreän yrittämisen osalta, ovat tärkeitä PESTEL analyysissä – vihreässä yrittäjyydessä on melko raskaat lupakäytännöt**



Kiitos osallistumisestasi

Lisätietoja

*verkkosivuiltamme osoitteesta:
Green-entrepreneurship.online*