



Moduuli 5

Ohjaava asiakirja



Kestävän kehityksen ekologis-taloudelliset näkökulmat ammatillisessa koulutuksessa

EcoGreenin hankkeen tavoitteena on tukea ammattioppilaitosten opettajia kestävän talouskasvatuksen teeman toteuttamisessa. Strategiamme vahvistaa opettajien ammatillista profiilia ja tukee opiskelijoita ekologisten taitojen omaksumisessa.

Ammatillisessa koulutuksessa käytettävä oppimateriaali:

Moduuli: Vihreä yrittäjyys

Konsortiomme:



Leibnizin yliopisto Hannoverissa



Wienin yliopisto



SamiEDU



Voca-juna



Metsäpiirien tiimi



Studienseminar Braunschweig



Tekijä

Kirjoittaja: Maja Kowalczyk (Voca-juna)

Projektin nimi: EcoGreen

Hankkeen numero: 2021-1-DE02-KA220-VET-000025374

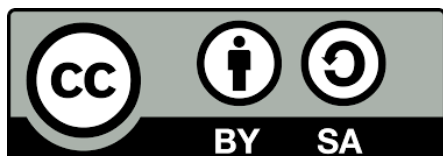
Hankkeen johto: Institute for Didactics of Democracy / Leibniz University Hannover

Projektin web-sivu <https://www.idd.uni-hannover.de/en/research/projekte/ecogreen>



**Co-funded by
the European Union**

Euroopan unionin rahoittama. Esitetyt näkemykset ja mielipiteet ovat ainoastaan tämän tekstin laatijoiden näkemyksiä eivätkä välttämättä vastaa Euroopan unionin tai Euroopan koulutuksen ja kulttuurin toimeenpanovirasto (EACEA) kantaa. Euroopan unioni ja EACEA eivät ole vastuussa niistä.



Tämä EcoGreenin asiakirja on lisensoitu CC BY-SA 4.0 -lisenssillä. Voit tarkastella tämän käyttöoikeuden kopiota osoitteessa: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0>

Moduuli 5 – Ohjaava asiakirja

OPAS OPPIJOILLE

Johdanto

Seuraava asiakirja sisältää vaiheittaisen suunnitelman kaikkien vihreää yrittäjyyttä koskevassa oppimismoduulissa esikatseltujen toimintojen toteuttamiseksi itse tai sulautuvan oppimisen skenaariossa.

Tämän asiakirjan liitteenä ovat laskentataulukot, joihin pääsee myös tämän asiakirjan linkkien kautta.

Sisältö

Johdanto	4
Vaihe 1: Konseptin löytäminen	5
Vaihe 2: Vihreän liiketoimintakapasiteetin rakentaminen	6
Vaihe 3: Valmistautuminen liiketoimintaan.....	7
Laskentataulukot	8
Vaihe 1 – Tehtävä 1.....	8
Vaihe 1 – Tehtävä 2.....	10
Vaihe 1 – Tehtävä 3.....	12
Vaihe 2 – Tehtävä 1.....	14
Vaihe 3 – Tehtävä 1.....	16
Vaihe 3 - Tehtävä 2.....	19
Vaihe 3 – Tehtävä 3.....	21
Vaihe 3 – Tehtävä 4.....	25

Vaihe 2: Vihreän liiketoimintakapasiteetin rakentaminen

Tehtävä 1

Mieti edellisen vaiheen esityksesi perusteella nimeä, logoa ja mainoslauseetta, jotka voisivat olla hyödyllisiä potentiaalisten asiakkaidesi kanssa. Mieti, millaisen tehtävän uusi yrityksesi voisi ottaa paikallisessa/alueellisessa yhteiskunnassa ja mitkä ovat omat arvosi, joita yrityksesi jatkaa.

Käytä manuaalisia/tietokone-/online-työkaluja, joista pidät eniten, luodaksesi uuden yrityksesi logon, nimen ja iskulauseen.

Voit myös käyttää online-työkaluja siihen - tässä on joitain hyödyllisiä linkkejä suosittuihin online-työkaluihin:

<https://www.brandcrowd.com/business-name-generator>

<https://www.canva.com/create/logos>

<https://www.shopify.com/tools/slogan-maker>

<https://www.oberlo.com/tools/slogan-generator>

Muista tallentaa ja ladata työsi sekä ladata ne opettajasi ilmoittamaan pilvipalvelu-kansioon, kun olet valmis.

Tehtävä 2

Valmistele yksisivuinen liiketoimintasuunnitelma

Klikkaa linkkiä:

https://docs.google.com/document/d/11cB4HtkGuftS2ON_dzmUd8_bMUZoEoxw/edit?usp=sharing&oid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true

Lataa aiemmin laatimiesi ohjeiden ja juuri luomasi logon/yrityksen nimen/yrityksen iskulauseen perusteella yksisivuinen liiketoimintasuunnitelma ja täytä se. Kun olet suorittanut sen, tallenna se siten, että opettajasi voi yhdistää sen sinuun, ja lataa se opettajasi aiemmin ilmoittamaan dropboxiin / Google-kansioon.

Tehtävä 3

Valmistele lyhyt esittely yrityksesi nimestä, logosta, yrityksen iskulauseesta ja yksisivuisesta yrityskokoelmasta. Esitys voi olla suullinen, virtuaalinen tai kirjallinen - riippuen siitä, mitä sinä ja opettajasi päätätte.

Esityksen pitäminen päättää tämän oppimisvaiheen.

Vaihe 3: Valmistautuminen liiketoimintaan

Tehtävä 1

Tarkastele aiempia toimintoja ja tutustu seuraaviin vaiheisiin lukemalla tämä asiakirja

<https://docs.google.com/document/d/1Pi7ZKiTIPesvbvbcIzHvJpzuzpLMLBpl/edit?usp=sharing&ouid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true>

Tehtävä 2

Tutustu eri rahoitusmuotoihin lukemalla tämä dokumentti:

<https://docs.google.com/document/d/1TLyGShyM9xYoMmkdZxZPZKqXd9YyDJ8a/edit?usp=sharing&ouid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true>

Tehtävä 3

Rahoitussuunnitelman laatiminen

Mieti juuri selaamasi tiedon, yksisivuisen liiketoimintasuunnitelmasi ja yleisen liikeideasi perusteella tapa rahoittaa ja mainostaa yritystäsi 12 kalenterivuoden ajan. Mieti tapoja esitellä yrityksesi potentiaalisille asiakkaillesi, tapoja kerätä rahaa tarvittaviin toimintoihin ja ylimääräisiin toimintoihin sekä muita tapoja saada yrityksesi menestymään asiakkaidesi mielessä.

Klikkaa linkkiä:

<https://docs.google.com/document/d/1evtz9O9Z8xjlcqkHpqprNI27hdpzEz7M/edit?usp=sharing&ouid=111207516795139276961&rtpof=true&sd=true>

Lataa asiakirja ja täytä se. Kun olet suorittanut sen, tallenna se siten, että opettajasi voi yhdistää sen sinuun ja ladata sen opettajasi aiemmin ilmoittamaan dropboxiin / Google-kansioon.

Tehtävä 4

Valmistele juuri täyttämäsi asiakirjan ja selaamissasi asiakirjoissa jaetun tiedon perusteella lyhyt esitys yrityksen rahoitustyökaluista ja -menetelmistä, joita voit käyttää yrityksesi rahoittamiseen ja edistämiseen sen ensimmäisen toimintavuoden aikana. Esitys voi olla suullinen, virtuaalinen tai kirjallinen - riippuen siitä, mitä sinä ja opettajasi päätätte.

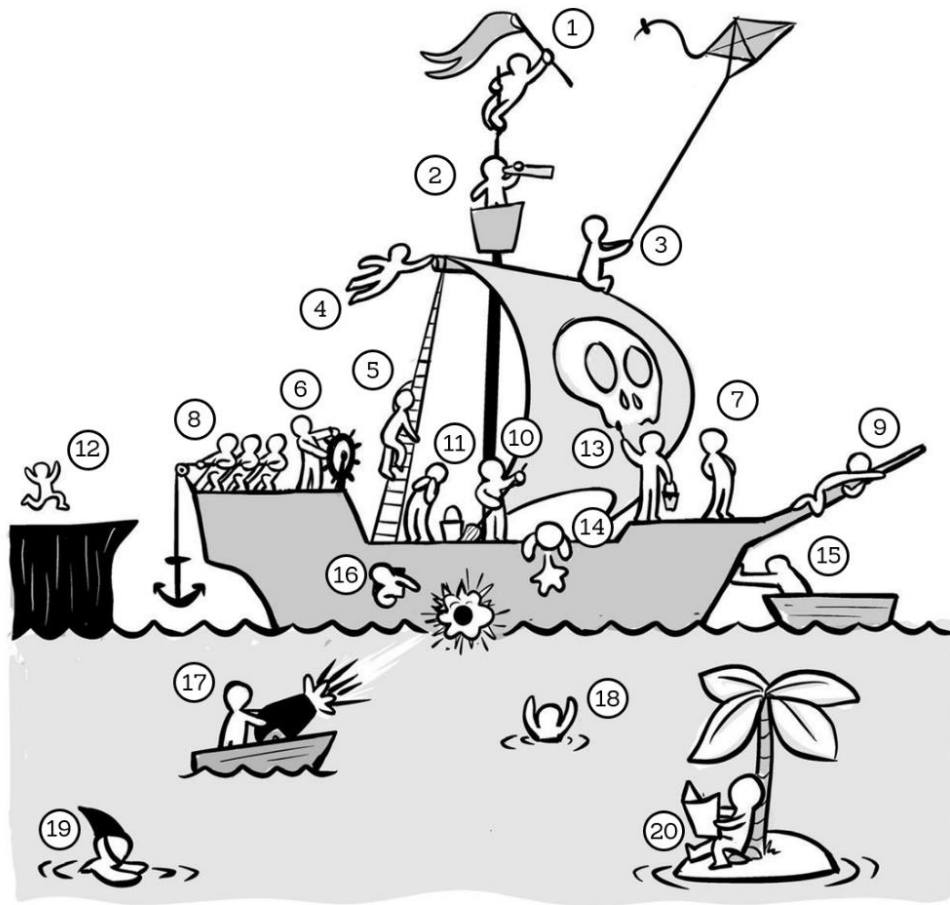
Esityksen pitäminen päättää tämän oppimisvaiheen ja koko oppimisyksikön.

Laskentataulukot

Vaihe 1 – Tehtävä 1

MERIROSVOALUSTEN TOIMINTA

Kun otat huomioon aiemmin katsomasi videon, katso tämä kuva:



LearningLegendario.com

Missä kuvittelet itsesi tällä laivalla, kun ajattelet oman vihreän yrityksen perustamista? Oletko synnynnäinen johtaja, joka odottaa innolla elämän tuomia haasteita (1)? Oletko enemmän seuraaja, joka mieluummin toteuttaa muiden antamia tehtäviä (8)? Vai vastustatteko täysin ajatusta siitä, että otatte kohtalonne omiin käsiinne ja rakennatte jotain itseksenne(20)?

Mieti asiaa hetki ja laita meille viesti ajatuksistasi:

Keneen kuvassa olevaan henkilöön samaistut eniten ja miksi?

Mitä taitoja / kykyjä / tietoja luulet tarvitsevan tullakseen menestyväksi kestäväksi yrittäjäksi?

Mitä mielestäsi tarvitaan, jotta uusi vihreä yritys menestyy?

Vaihe 1 – Tehtävä 2

MIKÄ ON LIIKEIDEASI?

Tiedätkö lauseen "ajattele maailmanlaajuisesti, toimi paikallisesti"? Se heijastaa ajatusta tuoda uusia, innovatiivisia ja valmiita globaaleja ratkaisuja meitä lähimpiin ja rakkaimpiin paikkoihin – naapurustoihimme, kyliin, kaupunkeihimme ja kaupunkeihimme. Se on myös loistava tapa alkaa miettiä uutta liikeideaa, joka omaksuu vihreän asenteen ja vastaa paikallisten asukkaiden nykyisiin tai tuleviin tarpeisiin, jotka eivät ehkä tunne vihreää elämää yhtä hyvin kuin nuorempi sukupolvi.

Mietitäänpä paikkaa, jossa asut nyt. Alta löydät joukon kysymyksiä, jotka auttavat sinua miettimään liikeideaa, joka saattaa puuttua paikallisilta markkinoiltasi tai joka voisi vastata joihinkin tämän paikan asukkaiden tärkeimpiin tarpeisiin ja odotuksiin.

Kuinka suuri paikka asut?

Mikä ryhmä (nuoret, keski-ikäiset, vanhukset, muut?) on eniten läsnä asuinpaikassasi?

Mitkä ovat asuntosi suurimmat ongelmat? (esimerkiksi riittämättömät terveydenhuoltopalvelut, julkisen liikenteen ongelmat, tietyille kohderyhmille tarkoitettujen erityispalvelujen puute – mitkä? jne.) Yritä ajatella niin montaa kuin pystyt.

Miten nämä ongelmat voitaisiin ratkaista? Voitko jakaa ratkaisut niihin, jotka on ratkaistava hallituksen/lainsäädännön ja/tai yksityisten yritysten tarjoamien palvelujen avulla?

Mitkä yksityisten yritysten tarjoamista puuttuvista palveluista näyttävät toteuttamiskelpoisilta kestävässä taloudessa?

Mikä tunnistetuista puuttuvista palveluista voisi olla kiinnostava idea omalle yrityksellesi?

Vaihe 1 – Tehtävä 3

MIETI LIIKETOIMINTAASI

Alta löydät joukon kysymyksiä, jotka auttavat sinua luomaan mukavasti tasapainoisen yhden sivun liiketoimintasuunnitelman konseptillesi myöhemmin, joten mieti niitä hetki ja varmista, että kirjoitat niin paljon kuin pystyt:

1. Millaisen yrityksen/yhteisön haluaisit avata?

2. Mitä tuotteita tai palveluita haluaisit tarjota?

3. Miksi haluat tarjota niitä?

4. Ketkä ovat tärkeimmät asiakkaasi/asiakkaasi?

5. Miksi valitsit juuri tämän kohderyhmän?

6. Miten saat heille tietoa tuotteistasi/palveluistasi?

7. Miten tarjouksesi eroaa markkinoiden vastaavista yrityksistä?

8. Mitä resursseja tarvitset yrityksen perustamiseen?

9. Miten rahoitat yrityksesi?

Vaihe 2 – Tehtävä 1

Yrityksen liiketoimintakonsepti

Vastaa seuraaviin liiketoimintakonseptiasi koskeviin kysymyksiin:

1. Liiketoimintamahdollisuus:

Mitä ongelmaa olet ratkaisemassa? Mitä haasteita ja kipupisteitä ratkaiset käyttäjille?

2. Yrityksen kuvaus:

Mitä yrityksesi tekee? Mitä haasteita yrityksesi ratkaisee?

3. Toimiala-analyysi

Ketkä ovat kilpailijoitasi? Mitkä ovat keskeisiä tekijöitä, jotka liittyvät menestymiseen alallasi?

4. Täytäntöönpanon aikataulu

Lyhyesti, miten aiot ottaa liiketoiminnan käyttöön? Mitkä vaiheet ovat mukana?

5. Taloudellinen yhteenveto

Mikä on kustannusrakenteesi ja mitkä ovat tulovirtasi? Kuvaile kiinteitä muuttuvia kustannuksiasi ja miten ansaitset rahaa? Harkitse myyntitavoitteitasi lähitulevaisuudessa ja pitkällä aikavälillä.

6. Joukkue

Kuka on mukana tässä pyrkimyksessä? Kuka on tiimissäsi ja miksi olet oikea henkilö / ihmiset rakentamaan tätä liiketoimintaa?

7. Kohdemarkkinat

Kenelle kohdennat? Kuka muodostaa kohdeyleisösi? Ketkä ovat kohdesegmenttejäsi, ostajapersooniasi ja ihanneasiakkaitasi?

8. Markkinointisuunnitelma

Mitä kanavia ja alustoja käytät kohdeyleisösi tavoittamiseen ja muuntamiseen? Missä tapaavat yleisösi?

9. Tarvittava rahoitus

Kuinka paljon rahoitusta vaaditte sijoittajilta? Mihin rahoitus menee?

Vaihe 3 – Tehtävä 1

10 VAIHETTA YRITYKSEN LUOMISEEN

Ennen kuin siirrymme tämän osan lopullisiin toimintoihin, tehdään yhteenveto uuden yrityksen perustamisen tärkeimmistä vaiheista.

1. SUORITA MARKKINATUTKIMUS

Markkinatutkimus kertoo sinulle, onko sinulla mahdollisuus muuttaa ideasi menestyväksi liiketoiminnaksi. Se on tapa kerätä tietoa potentiaalisista asiakkaista ja alueellasi jo toimivista yrityksistä. Käytä näitä tietoja löytääksesi kilpailuedun yrityksellesi.

2. KIRJOITA LIIKETOIMINTASUUNNITELMASI

Liiketoimintasuunnitelmasi on liiketoimintasi perusta. Se on etenemissuunnitelma uuden liiketoiminnan jäsentämiseen, johtamiseen ja kasvattamiseen. Käytät sitä vakuuttaaksesi ihmiset siitä, että työskentely kanssasi - tai sijoittaminen yrityksesi - on fiksu valinta.

3. RAHOITA LIIKETOIMINTAASI

Liiketoimintasuunnitelmasi auttaa sinua selvittämään, kuinka paljon rahaa tarvitset yrityksesi perustamiseen. Jos sinulla ei ole tätä summaa käsillä, sinun on joko nostettava tai lainattava pääoma. Onneksi on enemmän tapoja kuin koskaan löytää tarvitsemasi pääoma.

4. VALITSE YRITYKSESI SIJAINTI

Yrityksen sijainti on yksi tärkeimmistä päätöksistä, joita teet. Olitpa perustamassa kivijalkayritystä tai käynnistämässä verkkokauppaa, tekemäsi valinnat voivat vaikuttaa veroihisi, lakisääteisiin vaatimuksiisi ja tuloihisi.

5. VALITSE LIIKETOIMINTARAKENNE

Yrityksellesi valitsemasi oikeudellinen rakenne vaikuttaa yrityksesi rekisteröintivaatimuksiin, siihen, kuinka paljon maksat veroja ja vastuuseesi.

6. VALITSE YRITYKSESI NIMI

Täydellisen nimen valitseminen ei ole helppoa. Haluat sellaisen, joka heijastaa brändiäsi ja vangitsee henkesi. Varmista myös, että joku muu ei jo käytä yrityksesi nimeä.

7. REKISTERÖI YRITYKSESI

Kun olet valinnut täydellisen yrityksen nimen, on aika tehdä siitä laillinen ja suojata brändiäsi. Jos harjoitat liiketoimintaa eri nimellä kuin omasi, sinun on rekisteröidyttävä liittohallitukseen ja ehkä myös osavaltiosi hallitukseen.

8. HANKI VEROTUNNUKSESI

Käytät työnantajan tunnistenumeroa (EIN) tärkeisiin toimiin liiketoiminnan aloittamiseksi ja kasvattamiseksi, kuten pankkitilin avaamiseen ja verojen maksamiseen. Se on kuin yrityksesi sosiaaliturvatunnus. Jotkut - mutta eivät kaikki - osavaltiot vaativat sinua hankkimaan myös verotunnuksen.

9. HAE LISENSSEJÄ JA LUPIA

Pidä liiketoimintasi sujuvana noudattamalla lainsäädäntöä. Yrityksellesi tarvitsemasi lisenssit ja luvat vaihtelevat toimialan, osavaltion, sijainnin ja muiden tekijöiden mukaan.

10. AVAA YRITYSPANKKITILI

Pienyrityksen sekkitili voi auttaa sinua käsittelemään oikeudellisia, verotuksellisia ja päivittäisiä asioita. Hyvä uutinen on, että sellaisen perustaminen on helppoa, jos sinulla on oikeat rekisteröinnit ja paperityöt valmiina.

Kuten olet huomannut, olet jo tehnyt markkinatutkimuksen, valinnut yrityksesi rakenteen, yrityksen nimen, logon ja iskulauseen, luonut yhden sivun liiketoimintasuunnitelman ja valinnut yrityksesi sijainnin. On aika tiedustella yrityksen rekisteröintiin tarvittavista virallisista asiakirjoista, tarkistaa, mitä lupia ja lisenssejä tarvitset yrityksesi avaamiseen ja miettiä tapoja löytää tarvittava rahoitus. Tämä on loppusuora, joten pysy rauhallisena ja jatka kaivamista!

Vaihe 3 - Tehtävä 2

UUSI LIIKETOIMINTAKONSEPTI

Sinun on aika tehdä perusteellista tutkimusta! Haluaisimme oppia hieman lisää maasi säännöistä ja lainsäädännöstä, jotka koskevat vihreän yrityksen avaamista valitsemallasi alalla. Olemme laatineet joukon kysymyksiä, jotka auttavat sinua systematisoimaan kerätyt tiedot - tarkista asiaankuuluvat viralliset Internet-sivustot, jotka tarjoavat tarvittavat tiedot, täytä kerätyt tiedot ja lähetä ne tarkistettavaksi, kun olet valmis.

1. Mitä asiakirjoja maassasi yleensä vaaditaan uuden yrityksen avaamiseen?

2. Mihin rekisteröit uuden yrityksen?

3. Kun otetaan huomioon liikeidea yksisivuisesta liiketoimintasuunnitelmastasi, mitä erityisvaatimuksia sinun on hankittava tarvittavien lupien tai lisenssien saamiseksi?

4. Onko paikallisella tai alueellisella tasolla lisävaatimuksia tai -menettelyjä, jotka teidän olisi toteutettava voidaksenne tarjota palveluja tai tuotteita, jotka olette ilmoittaneet yksisivuisessa liiketoimintasuunnitelmassanne?

5. Onko olemassa erityisiä takuita/turva-/vakuutuksia liiketoiminnan laajuudesta, jonka olet maininnut yksisivuisessa liiketoimintasuunnitelmassa? Jos kyllä, luettele ne muistiin.

6. Tarkista alueesi pankkien ajankohtaiset yritystarjoukset – minkä niistä valitsisit yrityksesi pankiksi ja miksi?

Vaihe 3 – Tehtävä 3

RAHOITUSMAHDOLLISUUDET

Mitä erityisiä strategioita uusi vihreä yritys voi käyttää rakentaakseen läheisen yhteyden potentiaaliin käyttäjiin ja brändin tukijoihin? Yksi suurimmista huolenaiheista, joita lähes jokainen uusi yritys kohtaa, on riittävien taloudellisten resurssien turvaaminen, jotta ne voivat helposti liukua ensimmäisten toimintakuukausien läpi ennen suunniteltujen voittojen saavuttamista. Olisi hienoa, jos voisi pudota oman perheen valmistamalle taloudelliselle tyynylle, mutta useimmiten yritykset rakennetaan tyhjistä ja ensimmäiset kuukaudet markkinoilla voivat olla heille haastavia. Erityisesti vihreän liiketoiminnan sektorilla läheinen yhteys yrityksen ja potentiaalisten käyttäjien ja brändin tukijoiden välillä on ratkaisevan tärkeää menestyksen saavuttamiseksi.

Tähän osaan olemme keränneet joitain rahoitus- ja varainhankintaideoita, jotka voivat olla hyödyllisiä kestäville ja vihreille yrityksille tarvittavien resurssien keräämiseksi:

RAHOITUSTAPA	AMMATTILAISET	Huonot puolet
PERHE JA YSTÄVÄT (alias LOVE MONEY) Yrityksen alkuvaiheessa on tavallista, että vanhemmat, sisarukset tai ystävät tukevat yritystäsi taloudellisesti. Tämä vaihtoehto sopii parhaiten yrityksille, jotka tarvitsevat alustavaa tukea todistaakseen, että konsepti voi menestyä, siihen pisteeseen asti, että ne voivat hakea muuta rahoitusta.	Se on nopeampi rahoitusprosessi joustavilla ehdoilla. Riippuen siitä, kuinka paljon korkoa maksat ystävillesi ja perheellesi, tämä voi olla heille suuri sijoitus.	Liiketoiminnan sekoittaminen perheen ja ystävien talouteen voi vahingoittaa suhteita, jos asiat menevät pieleen. Sinun on arvioitava huolellisesti liiketoiminnan epäonnistumisen mahdolliset vaikutukset ennen jatkamista.
PANKKILAINOJA Perinteiset <u>pankkilainat ja tilinylitykset</u> ovat suosittu rahoituslähde monille yrityksille ja aloittaville yrityksille. Ne tarjoavat yksinkertaisen ja tehokkaan tavan rahoittaa yrityksesi kasvua, mutta perusteellinen tutkimus erityyppisistä lainoista, ehdoista ja jokaisen tarjouksen koroista on toteutettava ennen lopullisen tarjouksen valitsemista.	Jotkut pankit tarjoavat alhaisia korkoja luottopisteistäsi riippuen. Yrityksen hallintaa ei tarvitse luovuttaa pankille.	Pankkirahoituksen saaminen voi olla pitkä, väsyttävä ja aikaa vievä.
JOUKKORAHOITUS Tässä vaihtoehdossa koko rahoitus kerätään verkossa <u>suurelta yleisöltä</u> . Ihmiset voivat joko lainata rahaa (vertaislainaus) tai ottaa osuuden (osakkeet / pääoma) yrityksestä. Se sopii parhaiten yrityksille, joilla on suuri kasvupotentiaali ja jotka herättävät paljon huomiota, ja aikaa käsissään - se voi viedä jonkin aikaa.	Mitä suuremman joukon ihmisiä tavoittaa, sitä paremmat mahdollisuudet saada hyvä sopimus.	Tavoitteen saavuttaminen voi kestää kauan, ja yritys voi joutua panostamaan paljon julkisuuteen.
BISNESENKELIT <u>Enkelisijoittajat</u> ovat varakkaita henkilöitä, jotka tarjoavat rahoitusta vastineeksi osuudesta yrityksessä.	Käteisvarojen lisäksi onkelisijoittajilla on kokemusta, ja heidän pitäisi pystyä tarjoamaan	Yrityksen on todennäköisesti luovuttava yrityksesi

Jotkut sijoittajat työskentelevät ryhmissä, kun taas toiset työskentelevät yksin. Bisnesenkalisijoitukset eivät sovellu yrityksille, jotka haluavat säilyttää 100-prosenttisen määräysvallan liiketoiminnassaan.	arvokasta liiketoimintaneuvontaa ja ohjausta.	hallinnasta jossain määrin.
PÄÄOMASIOITTAJAT Nämä ovat sijoittajia, jotka sijoittavat <u>ahuomattava määrä rahaa</u> - yleensä suurempi sijoitus kuin enkelisijoittaja tarjoaisi - vastineeksi omasta pääomasta liiketoiminnassa. Usein niiden tavoitteena on auttaa yritystä kasvamaan nopeasti, jotta he voivat saavuttaa hyvän sijoitetun pääoman tuoton lyhyessä ajassa.	Rahoituksen lisäksi pääomasijoittajat tarjoavat asiantuntemusta liiketoiminnan kehittämiseen. He voivat myös avata ovia muille verkostonsa kontakteille.	Yhtiön on todennäköisesti luovutettava suuri osa osakkeistaan pääomasijoittajille.
LYHYTAIKAISET LAINAT Jotkut rahoitusyhtiöt ovat erikoistuneet lyhytaikaisiin lainoihin (joita joskus kutsutaan palkkapäivälainoiksi) käyttöpääoman parantamiseksi, kassavirran lisäämiseksi tai projektin käynnistämiseksi.	Rahoitusprosessi on suhteellisen nopea, jos olet oikeutettu.	Korko voi olla erittäin korkea, ja kustannukset voivat nousta nopeasti.
TAATUT LAINAT Taatut lainajärjestelmät on tarkoitettu pienille yrityksille, jotka eivät ole oikeutettuja pankkilainoihin - esimerkiksi siksi, että ne eivät voi asettaa vakuuksia tai niillä ei ole kaupankäyntihistoriaa.	Lainan lähde, jos muita perinteisiä reittejä ei ole käytettävissä.	On olemassa tiukat ehdot, jotka on täytettävä pätevytykseen.
YRITYSHAUTOMOT JA KIIHDYTTIMET Nämä ovat ohjelmia, joiden tarkoituksena on laajentaa ja <u>Kasvata kunnianhimoisia startup-yrityksiä</u> . He tarjoavat mentorointia ja pienen siemensijoituksen vastineeksi pääomasta aloittavassa yrityksessä.	Rahoituksen lisäksi nämä ohjelmat tarjoavat jäsenneltyä koulutusta ja arvokasta asiantuntemusta liiketoiminnan kehittämiseen.	Haku- ja valintaprosessi voi olla vaikea.
TUTKIMUS JA KEHITTÄMISAVUSTUKSET Tiesitkö, että tekemääsi työhön voi kätkeytyä ilmaista rahaa? T&k-avustukset ovat valtion tapa palkita innovatiivisia yrityksiä. Avustus myönnetään joko suorana rahana tai <u>Verovelvollisuuden vähentäminen</u> .	Takaisinmaksuja ei tarvita.	Apurahoja myönnetään erityisistä toimista.

Jos yrittäjä on enemmän ulospäinsuuntautunut henkilö ja tykkää työskennellä ihmisten kanssa kasvotusten, ehkä varainhankinta olisi sinulle parempi vaihtoehto kerätä tarvittavat varat yrityksellesi. Tässä on joitain ideoita varainhankintamenetelmiin:

KAMPANJAT	pääomakampanjat, yrityskampanjat, joukkorahoituskampanjat (tai vertaiskampanjat),
DIGITAALINEN VARAINHANKINTA	verkkosivusto, sähköpostit, sosiaalinen media, joukkorahoitus, Facebook-varainkeruukampanjat, Giving Tuesdays, julkkishaasteet, Amazon Smile, Google
TAPAHTUMIA	Kotibileet, gaalat, cocktailtilaisuudet, virtuaalitapahtumat, teemakävelyt/-juoksut, lahjoittajien arvostus, lahjoittajien viljely, erikoistapahtumat
MAKSULLISET PALVELUT	tuotteiden myynti, menetetty vuokraus, konsultointi, sertifiointi
AVUSTUKSET	malminetsintä, säätiöavustukset, valtionavustukset, yritysavustukset,
YKSITTÄISET LUOVUTTAJAT	jäsenohjelmat, sponsorointiohjelmat, vuosittaiset rahastot, puhelin-/puhelinmyynti, vertaistoiminta,
LUONTOISSUORITUKSET	huutokaupat, puutarhamyynti,
POSTI	suoramainonta, jäsenposti,
PUHELIN	suorat lähetykset, paikalliset/alueelliset/kansalliset TV-lähetykset

Vaihe 3 – Tehtävä 4

RAHOITUSSUUNNITELMA

Visioi edellisessä aktiviteetissa esitettyjen ideoiden perusteella vuosittainen rahoitus-/varainhankintasuunnitelma uudelle liiketoimintakonseptillesi. Käytä yksisivuista liiketoimintasuunnitelmaasi pysyäkseen keskittyneenä kohderyhmiisi ja ongelmiin, jotka tuleva yrityksesi haluaisi ratkaista. Muista myös, että olet "vihreä yritys", joten kaikilla toiminnoillasi tulisi olla mahdollisimman vähän ympäristövaikutuksia ☐

Huomaa, että tämän taulukon vaakasuuntainen muoto on saatavilla täältä:

➔ <https://docs.google.com/document/d/1evtz9O9Z8xjlcqkHpqprNI27hdpzEz7M/edit>

	TOIMINNAN TYYPPI (mitä haluaisit tehdä)	KOHDERYHMÄ (jotka kutsutaan osallistumaan toimintaan)	ODOTETTU REACH (kuinka monelle henkilölle ilmoitetaan tai kuinka moni osallistuu)	ODOTETUT TULOKSET (Mitä haluaisit saavuttaa?)
KUUKA USI 1				
KUUKA USI 2				
KUUKA USI 3				
KUUKA USI 4				
KUUKA USI 5				
KUUKA USI 6				

	TOIMINNAN TYYPPI (mitä haluaisit tehdä)	KOHDERYHMÄ (jotka kutsutaan osallistumaan toimintaan)	ODOTETTU REACH (kuinka monelle henkilölle ilmoitetaan tai kuinka moni osallistuu)	ODOTETUT TULOKSET (Mitä haluaisit saavuttaa?)
KUUKA USI 7				
KUUKA USI 8				
9. KUUKA USI				
KUUKA USI 10				
KUUKA USI 11				
KUUKA USI 12				