



Liiketoimintaa lähiluonnosta-hanke

Toimintamalli
9.6.2026



Euroopan unionin
osarahoittama



LAB University of
Applied Sciences



Päijät-Hämeen liitto
The Regional Council of Päijät-Häme



HELSINGIN YLIOPISTO

Toimintamalli

- Kerätty kasaan hankkeen toiminnan aikana kerätyistä materiaaleista
 - Haastattelut, esitykset, palautteet, julkaisut
 - Malli myötäilee hankkeeseen osallistuneiden yritysten ja yrittäjien näkemyksiä
- Toimintamallin tarkoituksena on antaa yrittäjille tukea ja vinkkejä liiketoiminnan kehittämiseen liittyen
- Lisätietoa hankkeesta sekä siihen liittyvät julkaisut
<https://lab.fi/fi/projekti/liiketoimintaa-lahiluonnosta>

- [Päijänne Leader ry](#)
- [Maaseuturahoitus](#)



- [LADEC](#)
- [Lahti Business Region](#)
[Lahti Region Oy:n](#)
[kumppaniksi -](#)
[VisitLahti](#)
- [LAB yrityksille](#)



- [Lahden yleisten alueiden käyttöluvat](#)
- [Heinolan yleisten alueiden käyttöluvat](#)
- [Matkapakettilaki](#)

- [Visit Finland](#)
- [DataHUB](#)



Inspiroidu ja innostu

Kaksi ominaisuutta, joiden täytyy tulla esille toiminnassa

Nykyaikana yksi huono kokemus voi kiertää maailman ympäri kun hyvät kokemukset vasta laittavat kenkiä jalkaan

Business Model Canvas

Usko omaan tekemiseen ja ole ylpeä siitä

Tunnista kohderyhmät

Tee taustatyöt ja selvitä että mikä on potentiaalisen markkinan koko ja kilpailutilanne

Segmentoinnissa tulee ottaa huomioon usea tekijä

Perhe

Talous

Kokemushalukkuus

Erotaudu

Mikä erottaa tarjoamanne tuotteen/palvelun muista?

Tämä erottava tekijä tulisi olla myynnin keihäänkärki

Tuotteista ja tarinallista

Laadi tuotekortti

Mieti tuotteesi/palvelusi tarinaa

Tarinallista rehellisesti

Verkostoidu

Useamman tuotteen/palvelun verkosto houkuttelee turisteja enemmän (kansallisesti ja kansainvälisesti)

Verkostot voi muodostaa tuotteen/palvelun samankaltaisuuden perusteella tai sitten maantieteellisen sijainnin perusteella

Kerää palautetta

Ideoita ja ehdotuksia

Tällä tavoin pystyt konkretisoimaan kohderyhmän ja sen tarpeet

Suunnittele myynti ja markkinointi

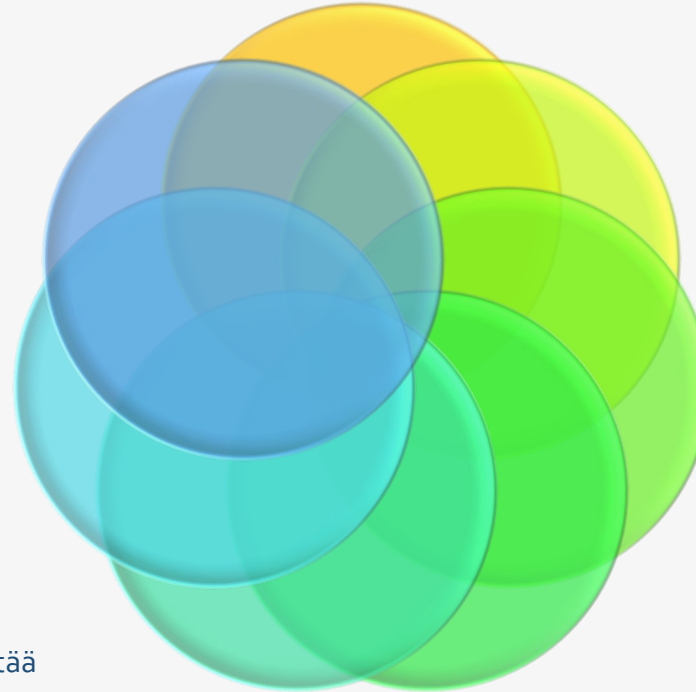
Laskelmien avulla tulee selvittää mikä on kannattavaa liiketoimintaa

Hinnoittele tuote

Aseta myyntitavoitteet

Mieti markkinointikanavat

Visualisoinnilla on merkitystä kun puhutaan tunteiden herättämisestä



Mikä on Business Model Canvas?

<https://www.navigatio.fi/blogit/mika-on-business-model-canvas/>

Hyödynnä Business
Model Canvasta

Inspiroidu ja innostu

Kaksi tekoa joita kasvava
liiketoiminta tarvitsee

Näiden tukemiseen voi
käyttää myös työkaluja:
Business Model Canvas

Usko omaan tekemiseen ja
ole ylpeä siitä



Liiketoimintaa
lähiluonnosta
tutkimuskoonti
[Liiketoimintaa-
lähiluonnosta tutkimu
skoonti_yritykset.pptx](#)

Kohderyhmä

<https://bstr.fi/blogi/kohderyhma/>



Tunnista kohderyhmät

Tee taustatyöt ja selvitä että mikä on potentiaalisen markkinan koko ja kilpailutilanne

Segmentoinnissa tulee ottaa huomioon usea tekijä

- Perhe
- Talous
- Kokemushalukkuus

Asiakkaiden segmentointi

<https://www.almainsight.fi/blogi/asiakkaiden-segmentointi/>

Erottautuminen
kilpailijoista
<https://www.almedia.fi/mainostajat/erottautuminen-kilpailijoista/>

Erottaudu

Mikä erottaa tarjoamanne
tuotteen/palvelun muista?

Tämä erottava tekijä tulisi
olla myynnin keihäänkärki

7 vinkkiä tulokselliseen
ja suunnitelmalliseen
myyntiin

<https://mma.fi/ajankohtaista/artikkelit/7-vinkkia-tulokselliseen-ja-suunnitelmalliseen-myyntiin/>

[Sustainable Travel Finland
https://www.visitfinland.fi/liiketoiminnan-kehittaminen/vastuullinen-matkailu/sustainable-travel-finland#stored](https://www.visitfinland.fi/liiketoiminnan-kehittaminen/vastuullinen-matkailu/sustainable-travel-finland#stored)

[Luontoterveysmerkki -
Luontoterveyden
osaamiskeskus
https://luontoterveydenosaamiskeskus.fi/luontoterveysmerkki/](https://luontoterveydenosaamiskeskus.fi/luontoterveysmerkki/)

Tuotteista ja tarinallista

Laadi tuotekortti. Mieti kuvaus tuotteelle tai palvelulle

Mieti tuotteesi/palvelusi tarinaa

Tarinallista rehellisesti. Ota huomioon vastuullisuuteen liittyvät teemat



[Green Activities
https://greenkey.fi/mika-green-activities/](https://greenkey.fi/mika-green-activities/)

Hinnoittelu

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/markkinointi-ja-myynti/hinnoittelu/>



Suunnittele myynti ja markkinointi

Laskelmien avulla tulee selvittää mikä on kannattavaa liiketoimintaa

Hinnoittele tuote

Aseta myyntitavoitteet

Mieti markkinointikanavat

Visualisoinnilla on merkitystä kun puhutaan tunteiden herättämisestä

Tekoälyn avulla voit tehdä sisällöstä rikkaampaa

Palaute on työelämän
pienin suuri asia
<https://www.ttl.fi/tyopiste/palaute-on-tyoelaman-pienin-suuri-asia>



Kerää palautetta
Ideoita ja ehdotuksia
Tällä tavoin pystyt
konkretisoimaan
kohderyhmän ja sen tarpeet

Palautteen antamisen
ja vastaanottamisen
ABC

<https://auntie.io/fi/tietopankki/blogit/palautteen-antamisen-ja-vastaanottamisen-abc>

Verkostot
pienyrittäjän tukena
<https://www.ttl.fi/sites/default/files/2021-11/verkostot-pienyrittajan-tukena-opas.pdf>

Verkostoidu

Verkostomaisella
toiminnalla tavoitat
enemmän potentiaalisia
asiakkaita

Verkostot voi muodostaa
tuotteen/palvelun
samankaltaisuuden
perusteella tai sitten
maantieteellisen sijainnin
perusteella