

ISUYK:N

Toiminnan päälinjaukset ja pääasialliset kohderyhmät

Itä-Savon Uusyrittäjäkeskus (ISUYK) ry:n toimintasuunnitelma vuodelle 2023 pohjautuu v. 2021 laadittuun strategiaan vuosille 2021–2024. Strategian mukaiset määritelmät ovat:

Yhdistyksen missio: Paras yrittäjyyden sparraaja.

Yhdistyksen visio/tavoite: ISUYK on alueen johtava yrityspalvelujen tuottaja koko yrityksen elinkaaren ajan.

Arvot: osaaminen ja asiantuntemus, luotettavuus ja helppo lähestyttävyyys, rohkeus ja uudistuminen

Strategiset kilpailuedut: luotettava ja asiantunteva henkilö-/asiakas-/yrityskohtainen palvelu yrittäjyyden eri vaiheissa, ydinpalvelujen maksuttomuus, puolueettomuus ja neutraliteetti, laaja asiantuntijaverkosto

Strategiset tavoitteet: tunnettuuden lisääminen, toiminnan kehittäminen digitaalisissa palveluissa, rahoituksen varmistaminen nykyisten rahoituspäästösten ja hankkeiden jälkeen, resurssien lisääminen yrityskaupassa ja olemassa olevien yritysten neuvontapalveluissa, asiantuntijaverkoston kasvattaminen ja sen tehokkaampi hyödyntäminen, sparrausryhmän/mentoritoiminnan lanseeraus tukemaan yritysten kasvua ja verkostoitumista, jäsenyyden konkretisointi ja yhteistyön vahvistaminen

ISUYK:n ASIAKASRYHMÄT



Aloittavien yrittäjien neuvonta (perustoiminta)

- 200 asiakasta / vuosi
- liikeidean sparraus
- sopivimman yrittäjyyden valitseminen useista vaihtoehdoista
- lts, investointi- ja kannattavuuslaskelmat

Edut

- neuvonnassa käyneiden yritysten elonjäämisaste on huomattavasti korkeampi
- käytettävissä uusyrityskeskusverkoston kaikki palvelut maksutta
- henkilökohtainen palvelu
- verkostoituminen



0-2 vuotiaat yritykset (uusi)

- 150 asiakasta / vuosi
- systemaattinen kontaktointi yrittäjiin
- sopiviin palveluihin ohjaaminen
- polku jatkuu elinkeinopalveluiden asiantuntijoille

Edut

- sparrauksen avulla kehittyminen nopeampaa (laajentuminen, kannattavuus, työllistäminen)
- alueellisen yrityskulttuurin ja elinvoimaisuuden kehittämisen edistäminen
- sujuva siirtyminen elinkeinotoimen palveluihin
- yhteiset asiakkuudet / "häätäpu"



Omistajanvaihdos (hanke)

- 100 yritystä (20 tot. ov.) / vuosi
- neuvontaa tarvitsevat luopujat, jatkajat ja kasvua yrityskaupan kautta hakevat
- ei vastaavan palvelun tuottajaa alueella, mutta palvelulle on tarve

Edut

- alueellisen elinvoiman säilyttäminen
- tuo mukanaan kavuyrittäjyyttä
- kehittää yrityscentää
- paluumuuttajat erittäin potentiaalisia jatkajia
- myyntikuntoinen yritys löytää jatkajan

ISUYK:n asiakassegmentit vuonna 2023



1. Yrityssparrauksen kohderyhmien/asiakassegmenttien tiivistetyt palvelukuvaukset ja tavoitteet

1.1. Aloittavien yrittäjien neuvontapalvelut/valmennus

- ns. perustoiminnan kautta tuotetut, toiminta-alueellamme yrittäjyyttä suunnitteleville suunnatut maksuttomat, palvelut jatkuvat pitkälti aikaisemman toimintamallin mukaisesti;
 - yritysvalmentajien asiakastapaamiset/-valmennukset mahdolliset toteuttaa monikanavaisesti: yhdistyksen toimipisteellä, jäsenkunnissa lähipalveluna, yrittäjän toimitiloissa (suositaan tätä ov-tilanteissa), Teamsin välityksellä, puhelimitse ja jatkoneuvonnat myös sähköpostitse
 - ajanvaraukset sähköisen ajanvarauskalenterin, sähköpostin tai puhelimen kautta, spontaanit asiakaskäynnit pyritään hoitamaan tilanteen mukaan mutta suositaan ajanvarauksen tekemistä
- keskeisimmät palvelumme/uusin yrittäjien valmennuksiin liittyvät aiheet:
 - liikeidean ja liiketoimintasuunnitelman sparraus
 - investointi- ja kannattavuuslaskelmat, muut rahoituslaskelmat ja -suunnitelmat
 - yritysmuotojen vertailu, vero- ja vakuutusasiat
- **huomioitava viestinnässä ja valmennuksessa erikseen: nuoret, kevytyrittäjät, neuvontaan saapumisajankohta (yhä useampi tulee asiakkaaksi vasta y-tunnuksen rekisteröinnin jälkeen)**
- sisäiset tavoitteet:
 - 100 uutta asiakasta + 100 aikaisemmin palveluitamme käyttänyttä uuden idean/uuden tilanteen (sivutoimisuus>päätoimisuus) johdosta valmennuksessa asioivaa
 - yhteensä 300–400 neuvonta-/valmennustapahtumaa vuodessa
 - uusi yrityksiä ko. kohderyhmästä/meillä asioineiden henkilöiden perustamina 60 kpl ja 50 % alueelle perustettujen kokonaismäärästä
- huom. vertaillessa lukumääriä aikaisempiin vuosiin tulee huomioida kevytyrittäjien lukumäärän lisääntyminen, ne ei näy PRH:n tilastoissa.

1.2. Omistajanvaihdosneuvonta/-valmennus

- luopuja-/jatkajaneuvontapalvelu/valmennus tuotetaan maakunnallisen ReBuild Business-hankeen kautta, jatkuu hankesuunnitelman mukaisina 8/2023 saakka
 - yrittäjä/yrityskohtaiset tapaamiset toteutetaan kuten kohdassa 1.1.
 - korostuu lähitapaamiset ja luopujayritykseen tutustuminen paikan päällä
- keskeisimmät palvelumme/ov-neuvontaan liittyvät aiheet:
 - jatkajahaku ja prosessin eteenpäin ohjaaminen
 - myyntikuntoisuuden ja -myyntitavan arviointi
 - kauppahinta-arviot, ohjaaminen tarvittaessa erityisasiantuntijapalveluihin
- sisäiset tavoitteet:
 - mukana prosesseissa 100 yritystä
 - mukana olevista yrityksistä 30:ssä omistajanvaihdos toteutuu (yht. n. 200 tapahtumaa)
- huom. uuden ov-hankkeen/hankkeiden suunnittelu käynnissä ja 1. vaiheen esittely rahoittajalle marraskuun aikana.

1.3. UUTTA: 0–2 vuotta toimineiden yritysten neuvonta

- otetaan käytäntöön uusi toimintamalli, jossa ko. asiakasryhmä otetaan erityisesti huomioon
- keskeisimmät palvelumme/yrittäjyyden alkuvaiheen valmennuspisteet:
 - kohderyhmän kontaktointi; yritysvalmentajan soitto + sähköposti (6 kk:n, 12 kk:n ja 24 kk:n kohdalla)
 - mahdollistetaan verkostoituminen muiden uusien yrittäjien ja sidosryhmien kanssa järjestämällä tilaisuuksia: omia (2–4 vuodessa) sekä yhteistyössä elinkeinotoimen kanssa (1–2 krt. vuodessa)
 - annetaan kontaktoinnissa esille nouseviin seikkoihin valmennus sekä tarvittaessa ohjataan sidosryhmien tuottamien (kuten Digiportaati, TE-toimiston uudet valmennukset, Kehpat jne.) piiriin
 - viimeisimmän tsekkauspisteen (24 kk:n) kohdalla varmistetaan katkeamattoman asiakkuuspolku kaupungin elinkeinoasianantuntijoille
- sisäiset tavoitteet:
 - 125 yhteydenottoa meiltä 0-2 vuotta yrittäjänä toimiville henkilöille
 - 10 % kontaktoiduista aktivoituu kehittämään liiketoimintaa meidän tai sidosryhmän tarjoaman valmennuksen kautta
- UUTTA: lähivalmennuspäivät ympäristökunnissa kaikille asiakassegmenteille
 - kuukausittain yritysvalmentaja tavattavissa Enonkoskella ja Sulkavalla
 - lähivalmennuspäiviä tarjotaan myös uusille alueille

2. Koulutukset, tapahtumat

Tapahtumien järjestämisessä suositaan jatkossakin yhteistyötä alueen muiden toimijoiden kanssa kuten ammattiopisto Samiedu, Xamk, Yrittäjäjärjestöt, Yrityskummit, 4H ym. yrittäjyyden edistämisen eteen työtä tekevät tahot.

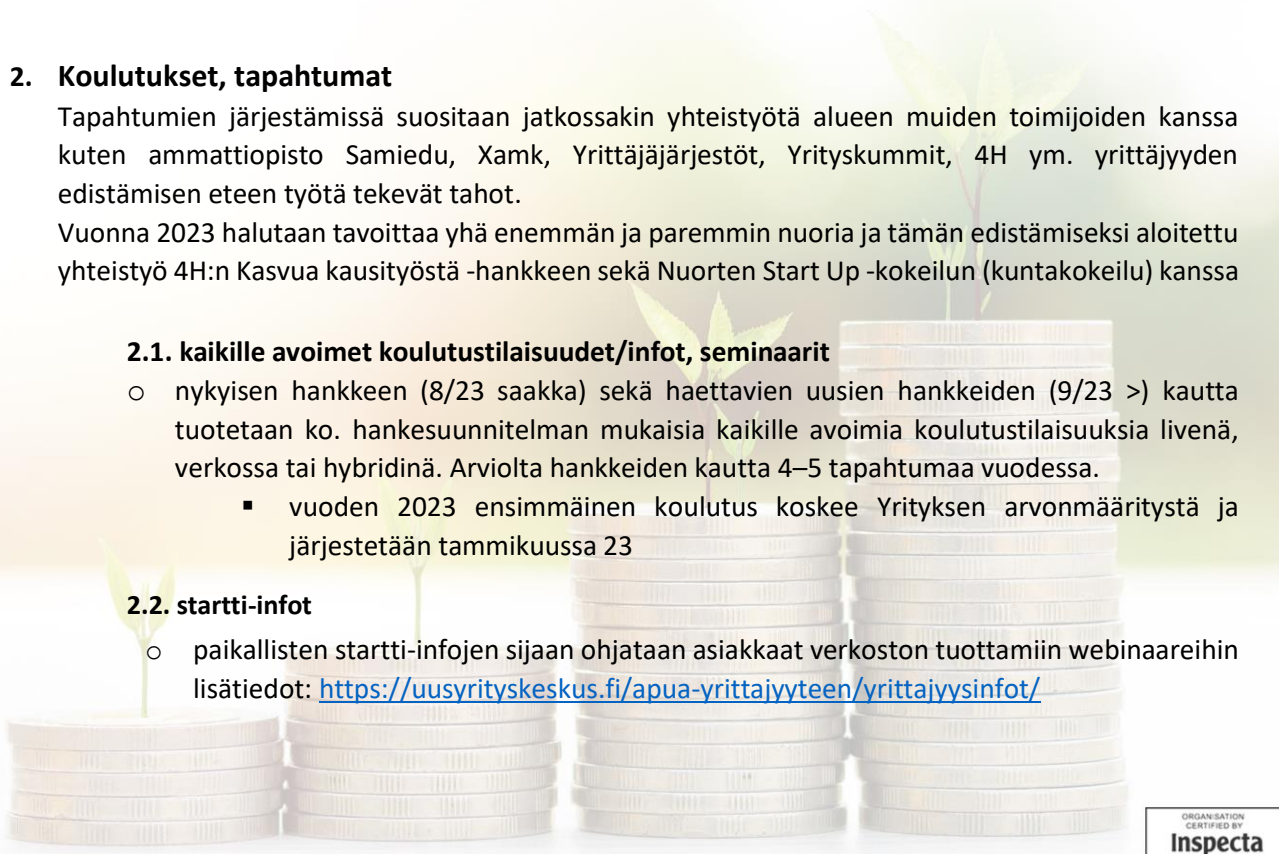
Vuonna 2023 halutaan tavoittaa yhä enemmän ja paremmin nuoria ja tämän edistämiseksi aloitettu yhteistyö 4H:n Kasvua kausityöstä -hankkeen sekä Nuorten Start Up -kokeilun (kuntakokeilu) kanssa

2.1. kaikille avoimet koulutustilaisuudet/infot, seminaarit

- nykyisen hankkeen (8/23 saakka) sekä haettavien uusien hankkeiden (9/23 >) kautta tuotetaan ko. hankesuunnitelman mukaisia kaikille avoimia koulutustilaisuuksia livenä, verkossa tai hybridinä. Arviolta hankkeiden kautta 4–5 tapahtumaa vuodessa.
 - vuoden 2023 ensimmäinen koulutus koskee Yrityksen arvonmäärittystä ja järjestetään tammikuussa 23

2.2. startti-infot

- paikallisten startti-infojen sijaan ohjataan asiakkaat verkoston tuottamiin webinaareihin lisätiedot: <https://uusyrittajakeskus.fi/apua-yrittajyyteen/yrittajyyssinfot/>



2.3. Uusien yrittäjien verkostoitumistilaisuudet

- o kohdassa 1.3. mainitut uusien yrittäjien verkostoitumistilaisuudet 2–4 omaa ja yksi yhteinen sekä mahdollisuuksien mukaan kohderyhmälle omaa koulutusta esille nousevien tarpeiden mukaan

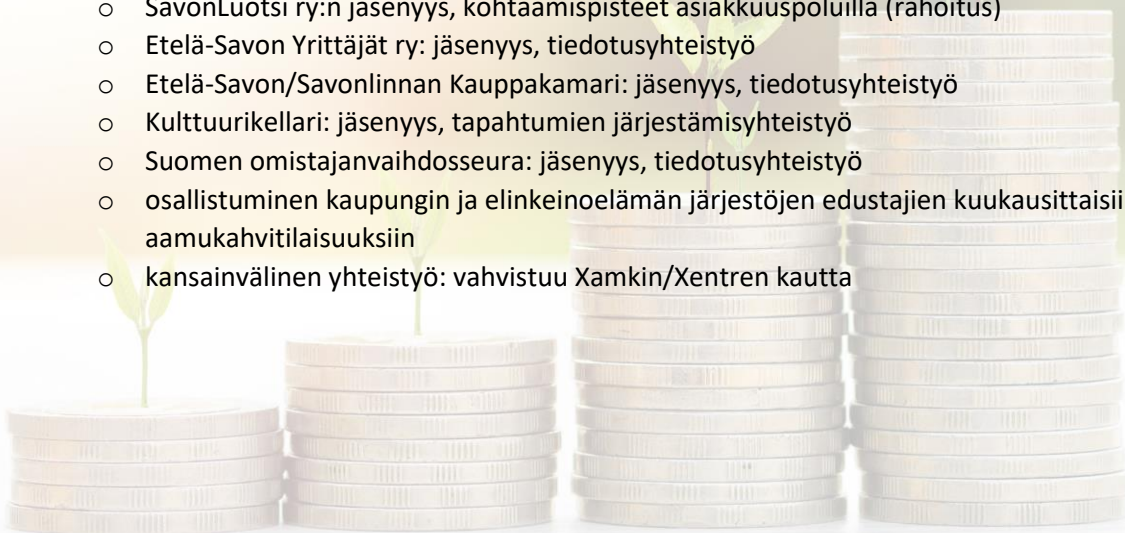
2.4. Yrittäjyysvalmennus perusasteella, toisen asteen ja muissa oppilaitoksissa

- o lyhyet luennot kouluilla ja oppilaitoksissa toteutetaan esille tulevan tarpeen ja sopimuksen mukaan joustavasti
- o pidemmät yrittäjyyskurssit räätälöidään tilaajan ja resurssien mukaan
- o muu oppilaitosyhteistyö
 - osallistutaan resurssien mukaan mm. Samiedun Bootcamp-tyyppisiin työpajoihin
 - kuukausittain virtuaalinen Yrityskahvila Samiedun kanssa
 - jatkossa mahdollisesti myös Xamkin kanssa + jatkaja-luopuja tapahtumat

3. Muut toiminta ja jäsenyydet muissa yhteisöissä

Yhteistyö yrittäjyden ekosysteemissä toimivien tahojen kanssa ehdoton edellytys. Asiakaskuntamme on pitkälti sama ja voimme hyödyntää ja yhdistää resursseja monella tapaa. Verkostot, joissa olemme mukana (mahdollisesti muitakin on):

- o SUK eli Suomen Uusyrityskeskusverkosto: yritysneuvojen verkostopäivät, johdonseminaarit, yhteiset viestintämateriaalit, perustamisoppaat, Vuoden Uusyrittäjä -kisa, valtakunnalliset tilastoinnit (Uusyrittäjyyskatsaukset), vaikuttavuustutkimus ym.
- o yhteistyö muiden alueellisten Uusyrityskeskusten kanssa: alueelliset johdon katselmukset, oma benchmarking ja hankeyhteistyöt (Mikkelin Uusyrityskeskukseen kanssa)
- o sidosryhmien ohjausryhmäjäsenyydet: mm. Yrittäjyden kolmas aalto, Digi&Design, uutena tulossa: Kausityöstä kasvu sekä Xamkin innovaatiohanke (jos toteutuu)
- o alueellisen (SavonLuotsi alueen) Seutuverkoston jäsenyys ja osallistuminen kokouksiin ja verkoston järjestämiin tapahtumiin (ent. Yritys-Suomi-verkosto)
- o SavonLuotsi ry:n jäsenyys, kohtaamispisteet asiakkuuspoluilla (rahoitus)
- o Etelä-Savon Yrittäjät ry: jäsenyys, tiedotusyhteistyö
- o Etelä-Savon/Savonlinnan Kauppakamari: jäsenyys, tiedotusyhteistyö
- o Kulttuurikellari: jäsenyys, tapahtumien järjestämisyhteistyö
- o Suomen omistajanvaihdosseura: jäsenyys, tiedotusyhteistyö
- o osallistuminen kaupungin ja elinkeinoelämän järjestöjen edustajien kuukausittaisiin aamukahvitilaisuuksiin
- o kansainvälinen yhteistyö: vahvistuu Xamkin/Xentren kautta



4. CRM ja asiakastyytyväisyys

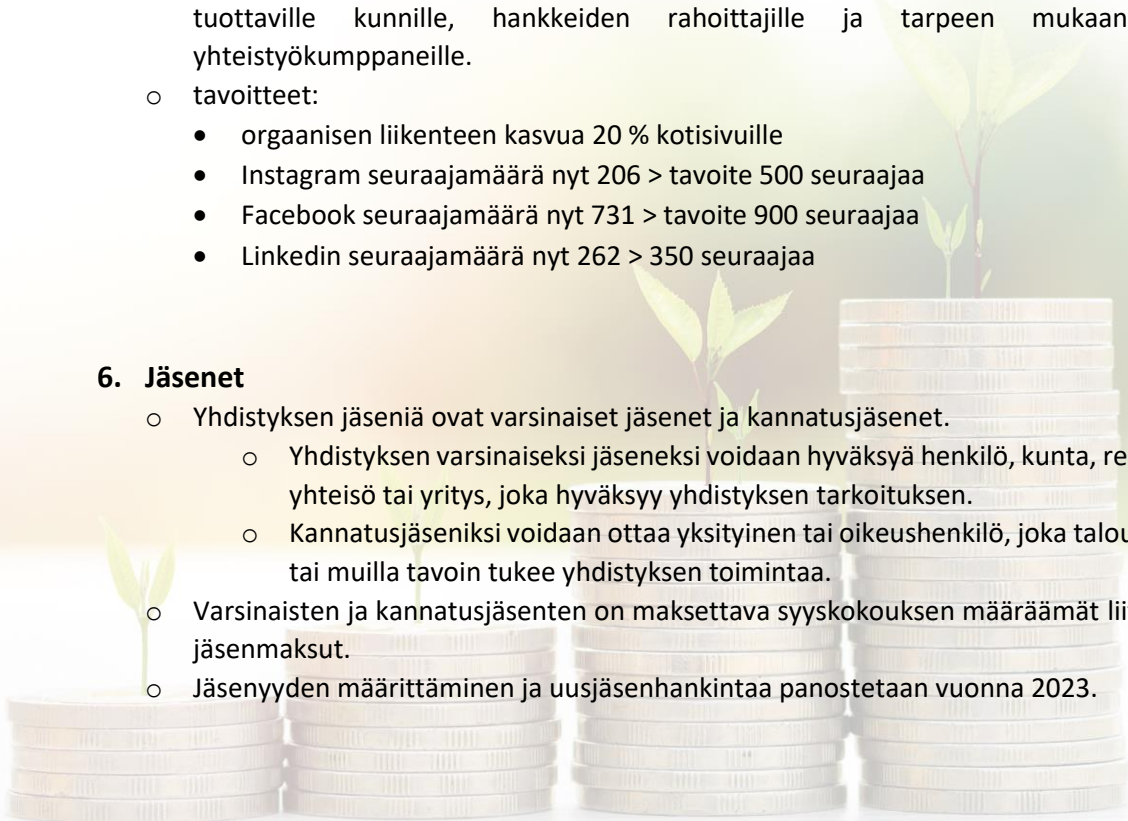
- CRM järjestelmä vaihtuu Nestorista Hakosaloon, mahdollistaa yritysasiakkuuksien kohdalla rajapinnan Sln kaupungin elinkeinopalvelujen kanssa (käyttöönottokoulutus henkilöstölle 25.11.22)
- asiakastyytyväisyyskysely uudistunee CRM-muutoksen myötä, tästä tietoa myöhemmin
- asiakaspalautteen/suositteluindeksin kerääminen myös uuden/uusien hankkeiden osallistujien kautta (suunnitteilla)

5. Viestintä

- monikanavaista viestintää kohdennetaan eri asiakasryhmille. Kanavina mm. organisaation kotisivut, Facebook-, LinkedIn- ja Instagram- tilit, printtimainonta, digitaaliset näytöt, uutiskirjeet ja perinteiset printtikirjeet (lähinnä ov-asiakkaat). Tilaamme toimituksellisia artikkeleja, joissa aiheina esim. onnistuneet omistajanvaihdokset, uudet yrittäjät ja suurempia tapahtumat ja jaamme niitä omien kanavien lisäksi julkaistavaksi niin alueellisissa medioissa kun SUK:n verkoston kanavissa.
- viestintä-/markkinointiresurssit tulevat valtaosin hankkeelta. Perustoiminnan viestintä tehdään pitkälti itse ja siihen käytetään maksuttomia tai matalankustannuksen kanavia.
- viestintää tehdään pääasiassa omatoimisesti (toimistoassistentin toimesta), joissain tapauksissa aineistoa/materiaalia muokataan/hankitaan hankkeeseen liittyvän puitesopimuksen kautta.
- toimistoassistentille mahdollistetaan osaamisen kehittäminen viestinnässä.
- toimitusjohtaja raportoi yhdistyksen toiminnasta SUK:lle, hallituksen jäsenille, palveluja tuottaville kunnille, hankkeiden rahoittajille ja tarpeen mukaan muille yhteistyökumppaneille.
- tavoitteet:
 - orgaanisen liikenteen kasvua 20 % kotisivuille
 - Instagram seuraajamäärä nyt 206 > tavoite 500 seuraajaa
 - Facebook seuraajamäärä nyt 731 > tavoite 900 seuraajaa
 - LinkedIn seuraajamäärä nyt 262 > 350 seuraajaa

6. Jäsenet

- Yhdistyksen jäseniä ovat varsinaiset jäsenet ja kannatusjäsenet.
 - Yhdistyksen varsinaiseksi jäseneksi voidaan hyväksyä henkilö, kunta, rekisteröity yhteisö tai yritys, joka hyväksyy yhdistyksen tarkoituksen.
 - Kannatusjäseneksi voidaan ottaa yksityinen tai oikeushenkilö, joka taloudellisesti tai muilla tavoin tukee yhdistyksen toimintaa.
- Varsinaisten ja kannatusjäsenten on maksettava syyskokouksen määräämät liittymis- ja jäsenmaksut.
- Jäsenyyden määrittäminen ja uusjäsenhankintaa panostetaan vuonna 2023.



7. Kirjanpito, taloushallinto ja tilit

- Yhdistyksen kirjanpidon ja palkanlaskennan hoitaa Mediatili sisältäen myös hankkeen/hankkeiden kirjanpidon.
- Tilintarkastaja ja varatilintarkastaja valitaan yhdistyksen syyskokouksessa. Vuosi 2022: HJL Tilintarkastajapalvelut Oy -tilintarkastusyhteisö.
- Tj asiataarkastaa ja hyväksyy laskut. Asiatarkastukseen osallistuu tarvittaessa muu hlöstö.
- Yhdistyksellä on käytössä luotollinen limiittitili (uusittu sopimus ja hallituksen päätös 10/2022). Perusteluna/tarve: hankemaksatusten viiveet.

8. Hallituksen, yhdistyksen ja ohjausryhmien kokoukset

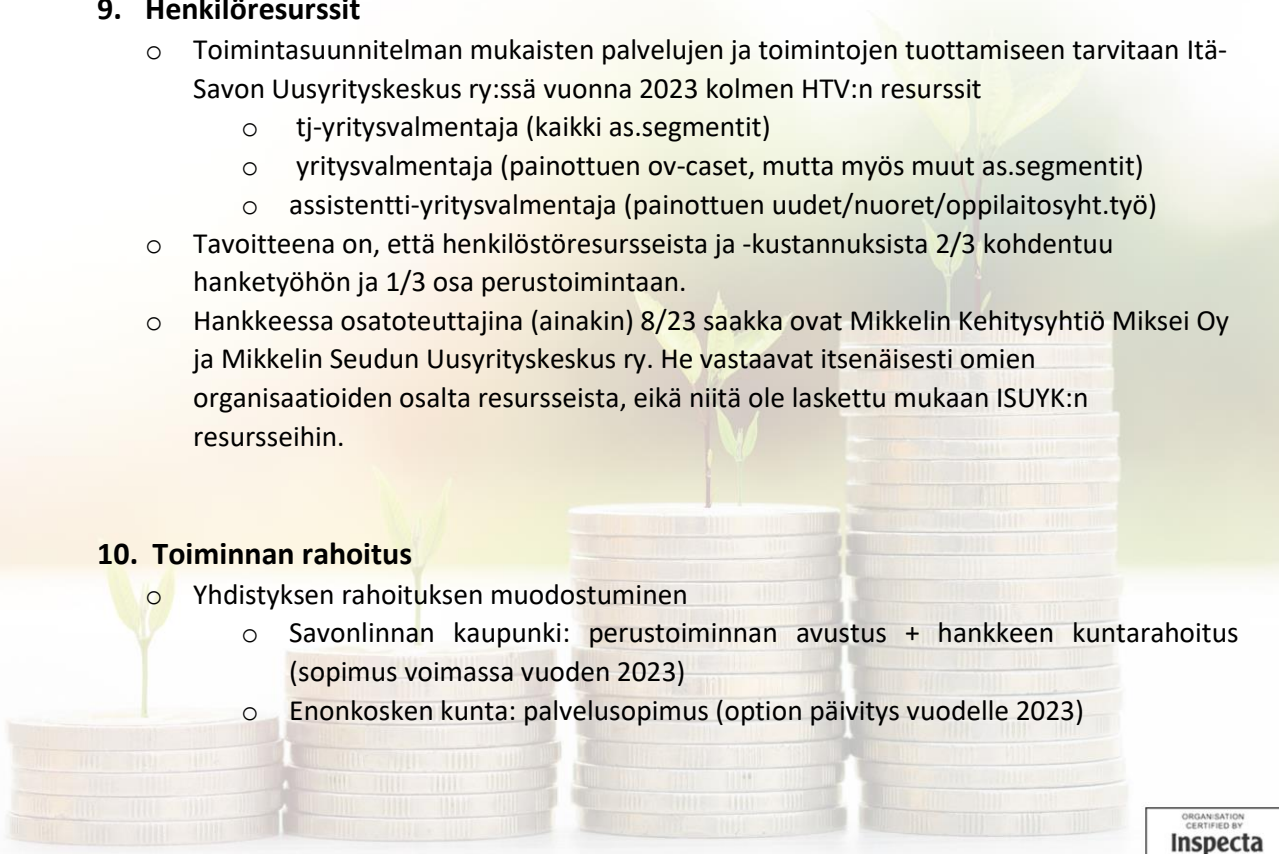
- Hallitus kokoontuu 4 – 6 kertaa vuodessa/tarpeen mukaan.
- Yhdistyksen sääntömääräiset kokoukset: keväällä vuosikokous ja syksyllä syyskokous.
- Syyskokous valitsee hallituksen jäsenmäärän, hallituksen puheenjohtajan sekä hallituksen jäsenet.
- Hankkeen/hankkeiden ohjausryhmät kokoontuvat 2 – 3 kertaa vuodessa sekä tarpeen mukaan.

9. Henkilöresurssit

- Toimintasuunnitelman mukaisten palvelujen ja toimintojen tuottamiseen tarvitaan Itä-Savon Uusyrityskeskus ry:ssä vuonna 2023 kolmen HTV:n resurssit
 - tj-yritysvaumentaja (kaikki as.segmentit)
 - yritysvalmentaja (painottuen ov-caset, mutta myös muut as.segmentit)
 - assistentti-yritysvaumentaja (painottuen uudet/nuoret/oppilaitosyht.työ)
- Tavoitteena on, että henkilöstöresursseista ja -kustannuksista 2/3 kohdentuu hanketyöhön ja 1/3 osa perustoimintaan.
- Hankkeessa osatoteuttajina (ainakin) 8/23 saakka ovat Mikkelin Kehitysyritys Miksei Oy ja Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus ry. He vastaavat itsenäisesti omien organisaatioiden osalta resursseista, eikä niitä ole laskettu mukaan ISUYK:n resursseihin.

10. Toiminnan rahoitus

- Yhdistyksen rahoituksen muodostuminen
 - Savonlinnan kaupunki: perustoiminnan avustus + hankkeen kuntarahoitus (sopimus voimassa vuoden 2023)
 - Enonkosken kunta: palvelusopimus (option päivitys vuodelle 2023)



- Sulkavan kunta: perustoiminnan palvelusopimus + hankkeen kuntarahoitus, (option päivitys vuodelle 2023)
- Etelä-Savon Maakuntaliiton myöntämä hankerahoitus (nyt voimassa 8/23 saakka)
- uusia hankehakemuksia valmistellaan EAKR:n ja/tai JTF:n rahastoista (MKL:n kautta)
- lisäksi yhdistyksellä on jäsenmaksuihin perustuvia tuloja
- muut mahdolliset avustukset

11. Toiminnan kehittäminen

Yhdistyksen toimintaa tulee kehittää jatkuvasti ja varsinkin viime aikoina voimakkaasti muuttuneessa toimintaympäristössä tarvitaan nopeaa reagointia, jotta pystymme vastaamaan asiakkaidemme palvelutarpeisiin ja odotuksiin.

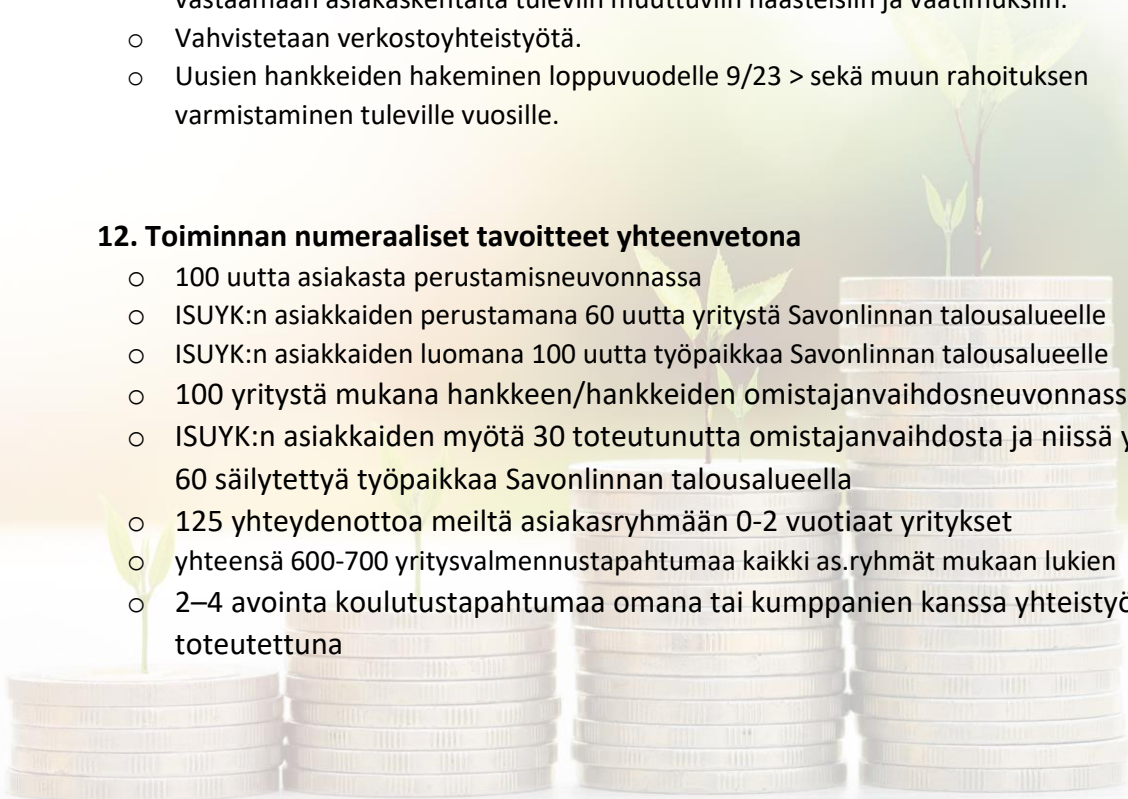
- Vuoden 2023 kehittämisen painopisteitä ovat:
 - jäsenyyden kehittäminen (edut, yhteistyö, uusien jäsenten hankinta)
 - viestinnän kehittäminen (tavoitettavuus, säännöllisyys, kärkeviestit)
 - toiminnan laajentaminen (kohderyhmään 0-2vuotiaat panostaminen, alueellisen laajentumisen mahdollisuuksien kartoittaminen)
 - yritysvaluun (talous, ympäristö, sosiaalinen) kytkeminen strategiaan, viestintään ja käytännön tekemiseen ja valintoihin.

Lisäksi:

- Henkilöstölle mahdollistetaan oman osaamisen kehittäminen, jotta pystytään vastaamaan asiakaskentältä tuleviin muuttuviin haasteisiin ja vaatimuksiin.
- Vahvistetaan verkostoyhteistyötä.
- Uusien hankkeiden hakeminen loppuvuodelle 9/23 > sekä muun rahoituksen varmistaminen tuleville vuosille.

12. Toiminnan numeraaliset tavoitteet yhteenvetona

- 100 uutta asiakasta perustamisneuvonnassa
- ISUYK:n asiakkaiden perustamana 60 uutta yritystä Savonlinnan talousalueelle
- ISUYK:n asiakkaiden luomana 100 uutta työpaikkaa Savonlinnan talousalueelle
- 100 yritystä mukana hankkeen/hankkeiden omistajanvaihdosneuvonnassa
- ISUYK:n asiakkaiden myötä 30 toteutunutta omistajanvaihdosta ja niissä yhteensä 60 säilytettyä työpaikkaa Savonlinnan talousalueella
- 125 yhteydenottoa meiltä asiakasryhmään 0-2 vuotiaat yritykset
- yhteensä 600-700 yritysvalmennustapahtumaa kaikki as.ryhmät mukaan lukien
- 2-4 avointa koulutustapahtumaa omana tai kumppanien kanssa yhteistyössä toteutettuna



13. Toiminnan ja tulosten seuranta

- Yhdistyksen toimintaa ja tuloksia seuraavat
 - yhdistyksen hallitus
 - hankkeen/hankkeiden ohjausryhmä ja rahoittajat
 - jäsenkuntien edustajat, muut jäsenet
 - SUK koostaan valtakunnalliset tilastot ja Uusyrittäjäyyskatsaukset
- Toiminnasta ja tuloksista tiedotetaan kohtien 5 ja 8 mukaisesti.

14. Talousarvio

Laskettu nykyisen hankkeen perusteella 8/23 saakka ja sen jälkeen kahden uuden hankkeen mukaisesti. Mikäli ko. hankehakemukset eivät saa myönteistä rahoituspäätöstä tai eivät ala 9/23 tulee talousarvio muuttumaan loppuvuodesta sekä tulojen osalta.

		Ennuste 1 2023	
		Euroa	%
Tilikauden pituus (kuukautta)		12	
1. LIIKEVAIHTO	+		
2. Liiketoiminnan muut tuotot	+	320 000	
3. Valmistus omaan käyttöön			
4. LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ		320 000	100
5. Aineet, tarvikkeet ja tavarat	-		
6. Ulkopuoliset palvelut	-	-60 000	18,8
7. Henkilöstökulut (sis. lomapalkkavarauksen)	-	-190 012	59,4
8. Liiketoiminnan muut kulut	-	-65 992	20,6
9. Valmisteveraston lisäys/vähennys	+/-		
10. KÄYTTÖKATE		3 996	1,2
11. Poistot ja arvonalentumiset	-		
12. LIIKETULOS		3 996	1,2
13. Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista	+		
14. Korko- ja rahoitustuotot	+		
15. Korko- ja rahoituskulut	-		
16. VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖS SIIRTOJA JA VEROJA		3 996	1,2
17. Tuloverot	-	-799	0,2
<i>Tuloveroprosentti</i>		20,0 %	
18. Poistoeron lisäys/vähennys	-/+		
19. Verotusperusteisten varausten lisäys/vähennys	-/+		
20. TILIKAUDEN VOITTO/TAPPIO		3 197	1,0
HENKILÖSTÖ KESKIMÄÄRIN			3,0



Tulot	Savonlinnan kaupunki	150 000 (perustoim. avustus+ kuntaraha)
	Muut kunnat	20 000 (jäsenmaksu + kuntaraha)
	Jäsenmaksut	10 000
	MKL (hankerahoitus)	140 000
	YHT.	320 000 €
Menot	Henkilöstökulut	190 000 (perustoim. 63 000/hanke 127 000)
	Ostopalv.	60 000 (perustoim. 10 000/hanke 50 000)
	Muut kulut	66 000 (vuokrat, atk-laitevuokrat, CRM ym. ohjelmat tal.hallinto, vakuutukset, rah.kulut, matkakulut, jäsenmaksut)
	YHT.	316 000 €
	Kauden ylijäämä	+ 4000 €

