

II ASIAKAS

- Asiakasprosessit A1, A2, A3
- Esikuva: NBF



III VERKOSTOT

- Johtavat ajatukset,
- Projekt- ja asiakkuusjohtaminen
- Esikuva: Ilkka Paananen



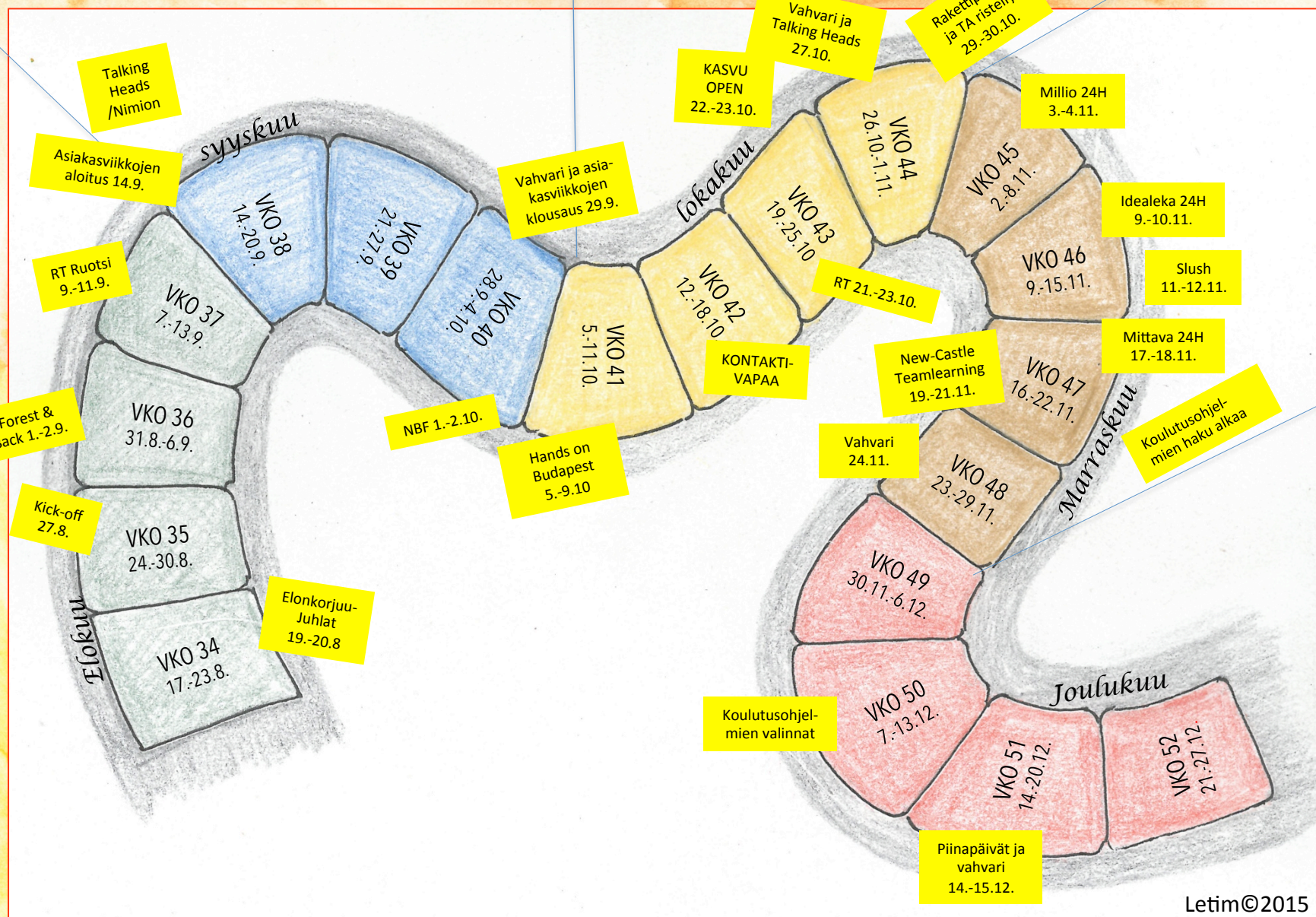
IV SYNNYTYS & 24H

- Innovointi- ja tuottelamisprosessit
- Esikuva: Saku Tuominen



I ORIENTAATIO

- Yksilön ja tiimin oppimisprosessit
- Esikuva: Anne Berner



Letim©2015

V UUDEN ALKU & JOULUPROKKIKSET

- Brändi ja tiimiyrittäjyys
- Esikuva: Linda Liukas



TIIMIAKATEMIA syksy 2015

I ORIENTAATIO

- Yksilön ja tiimin oppimisprosessit
- Esikuva: Anne Berner
- VKOT 34-37



Berner valmistui kauppatieteiden maisteriksi Svenska handelshögskolanista vuonna 1986. Vuonna 1989 hänestä tuli Vallila Interiorin toimitusjohtaja isänsä Rudolf Bernerin jälkeen. Hän siirtyi yrityksen hallituksen puheenjohtajaksi vuonna 2012.

Oman yrityksensä lisäksi Berner on toiminut muun muassa Soprano Oyj:n, Kährs Holding AB:n ja eläkevakuutusyhtiö Ilmarisen hallituksissa. Hän oli eläkevakuutusyhtiö Ilmarisen hallintoneuvoston jäsen vuonna 2009 ja hallituksen varajäsen 2010–2014.

Vuosina 2005–2008 Berner oli Perheyrittäjien liiton hallituksen jäsen ja 2009–2012 sen puheenjohtaja. Suomalaisen Työn Liiton johtokunnan jäsenenä hän toimi 2010–2013 ja on sen puheenjohtaja. Hän on mukana partnerina hallitustyöskentelyä ja omistajuutta kehittävän Boardman Oy:n verkostossa. Berner on aikaisemmin toiminut myös Ajatushautomo Liberan hallituksessa. Berner oli myös yksi liikeideoita arvioivista sijoittajista vuoden 2013 *Leijonan luola* -televisio-ohjelmassa.

Vuonna 2006 Anne Berner sai Prix Veuve Clicquot -palkinnon vuoden suomalaisena liikemiehenä. Suomen Liikemies-Yhdistys nimesi hänet vuoden 2009 liikemieheksi. 6. joulukuuta 2014 Berner sai tasavallan presidentin myöntämän Suomen Leijonan komentajamerkki -kunniamerkin. Berner valittiin vuonna 2014 Stadin Friiduksi sekä Espoon Ellaksi.

Vuoden 2015 eduskuntavaaleissa Berner valittiin keskustan sitoutumattomana edustajana kansanedustajaksi. Hänet nimitettiin Sipilän hallituksen liikenne- ja viestintäministeriksi 29. toukokuuta. Nimityksen jälkeen Berner ilmoitti ottavansa keskustan jäsenkirjan.

Elonkorjuu-
Juhlat
19.-20.8

ELONKERJUU-juhlat Rautalmin Törmälässä 19-20.8.

Tämän on aivan ”uusi” tuote Tiimiakatemia tapahtumavalikoimassa. Tarkoituksena suunnitella syksyn 2015 ohjelma ja asettaa huikaita tavoitteita toiminnallemme.

Mukaan lähtevät valmentajat, tiimiliiderit, alumni-päälliköt, vierailupäällikkö, KV-liideri, TA brändimasa, rekrypäällikkö ja LE-pomo.

Kick-off
27.8.

KICK-OFF 27.8. KLO 9.30

Tästä se alkaa, koko Tiimiakatemia väki potkaisee toiminnan maata kiertävälle radalle ja ehkä kauemmaksikin.

Forest &
Back 1.-2.9.

TO THE FOREST & (maybe) BACK paikka salainen 1-2.9.

Legendaarinen sessio keskellä suomalaismetsää. Tiimiakatemialla aloittavien ”pinkkujen” tiimiytymis- ja eloonjäämistapahtuma. Majoitus taivasalla tai jopa teltoissa.

RT Ruotsi
9.-11.9.

RT ROHKEAT TEKIJÄT Ruotsissa 9-11.9.

Ulla Luukkaan ja Ville Keräsen vetämä valmennus-ohjelma. Jo nimikin kertoo, että tässä kannustetaan osallistujia kokeiluihin ja tuloksetekoon

Yksilön oppimisprosessi - 1 TÄPPÄ

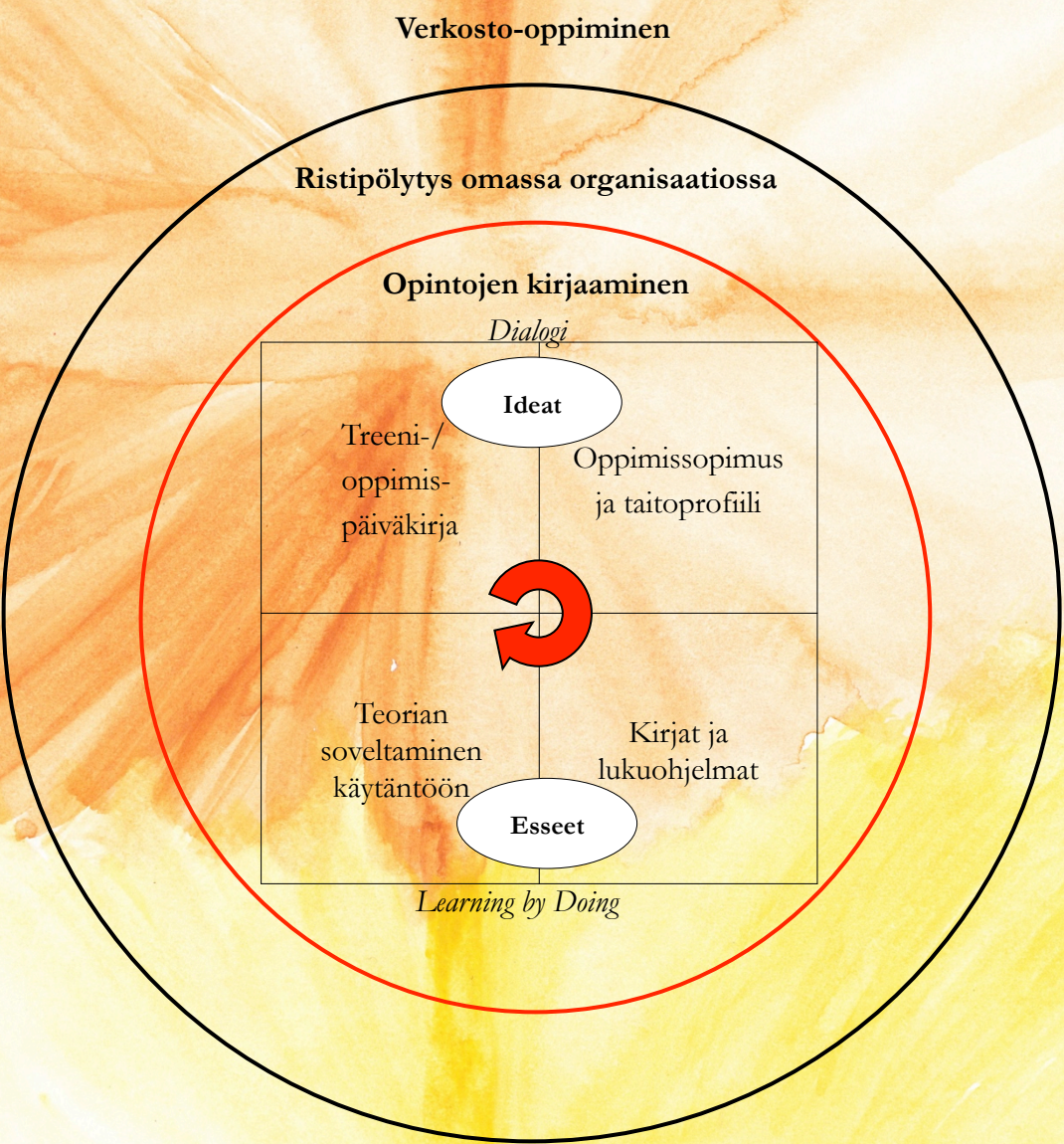
- ☐ Ymmärrän yksilön oppimisprosessin sisällön ja kuinka se toimii kohdallani käytännössä.
- ☐ Laadin oppimissopimuksen vähintään kaksi kertaa vuodessa (syksy/kevät). Tuorein on luettavissa Tiimiakatemia.esseepankista
- ☐ Kirjoitan aktiivisesti omaa treenipäiväkirjaani, johon dokumentoin oppimaani ja oivalluksia, joista minulle on hyötyä
- ☐ Minulla on oma, huolella YPK:n avulla laadittu lukuohjelma syksyille/keväälle. Esseeni löytyvät Tiimiakatemia.esseepankista.
- ☐ Olen tehnyt muutamia kokeiluita soveltaa teorioita käytäntöön
- ☐ Minulla on 20 kirjapistettä 15.12. ja 40 kirjapistettä 15.5. (1. vuosi)

Yksilön oppimisprosessi - 2 TÄPPÄÄ

- ☐ Laadin ja päivitän oppimissopimukseni säännöllisesti
- ☐ Tuon aktiivisesti kirjoista, julkaisuista, seminaareista ja nettilähteistä hankkimaani tietoa tiimin käyttöön
- ☐ Olen tehnyt useita kokeiluita soveltaa teorioita käytäntöön
- ☐ Treenipäiväkirjani ja oppimisen dokumentointi kehittyvät koko ajan, ne ovat hyvänä pohjana opintojen kirjaamiselle. Kirjaan opintoni huolella valmentajien laatiman aikataulun mukaisesti
- ☐ Minulla on 60 kirjapistettä 15.12. ja 80 kirjapistettä 15.5. (2. vuosi)

Yksilön oppimisprosessi - 3 TÄPPÄÄ

- ☐ Oppimissopimukseni ohjaa minua rakentamaan työuraani ja yrittäjyyttä
- ☐ Laatimani esseet rakentavat hyvän teoreettisen viitekehyksen opinnäytetyölleni ja pohjan luoda omia teorioitani ja malleja
- ☐ Minulla on 100 kirjapistettä 15.12. ja 120 kirjapistettä 15.5. (3. vuosi)



YKSILÖN OPPIMIS-PROSESSI

Tiimin oppimisprosessi - 1 TÄPPÄ

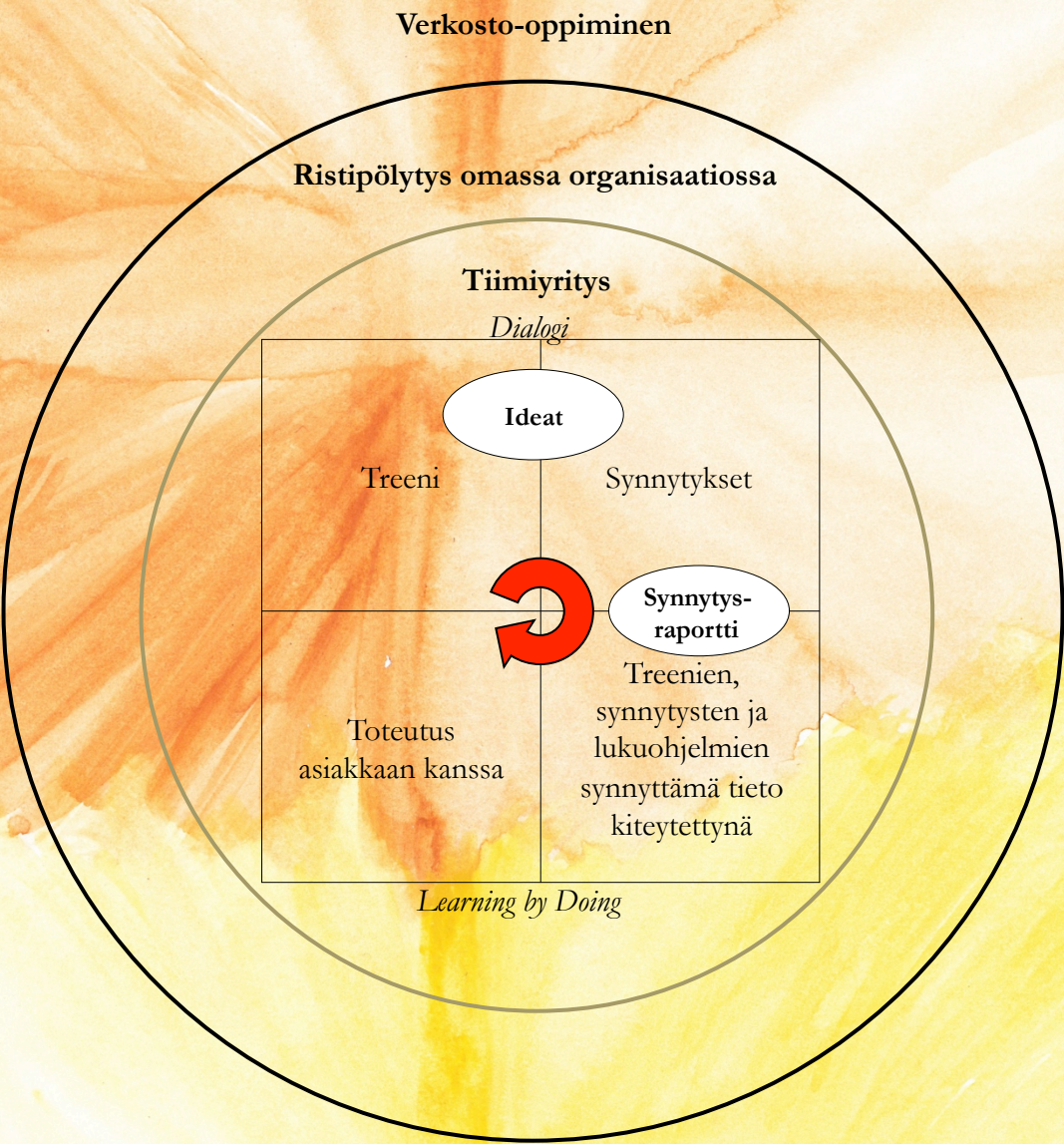
- ☐ Jokainen tiimiläinen on tehnyt tiimiroolitestin. Olemme yhdessä tutkineet ja tulkinneet tiimiroolejamme ja niiden vaikutusta tiimimme toimintaan
- ☐ Työskentelemme paljon yhdessä ja olemme tehneet koko tiiminä yhteisen projektin
- ☐ Hallitsemme dialogin perusteet
- ☐ Olemme tehneet syksyllä ja keväällä ainakin yhden synnytyksen, jonka valmentaja on arvioinut
- ☐ Treeneissä syntynyttä ideaa on testattu asiakaspinnassa ainakin kerran

Tiimin oppimisprosessi - 2 TÄPPÄ

- ☐ Olemme ohittaneet valetimivaiheen, koska osaamme käsitellä konflikteja, olemme siis oikeasti potentiaalinen tiimi
- ☐ Dialogimme toimii kuten pitääkin: kuuntelen, kunnioitan, odotan ja puhun sydämestäni
- ☐ Tuomme asiakaskäynneiltä saatuja oppeja ja koppeja treeneihin, harjoittelempa asiakasdialogia
- ☐ Jokainen tiimiläinen tekee reflektiopaperin tiimiyrityksen kehityksestä syys- ja kevätlukukaudelta

Tiimin oppimisprosessi - 3 TÄPPÄ

- ☐ Osaamme käyttää verkostoamme hyödyksi niin liiketoiminnassa kuin oppiaksemme uutta (esimerkiksi haemme sparrausapua vanhoilta tiimiakatemiaisilta)
- ☐ Toteutamme asiakkaidemme kanssa yhteisiä pitkäkestoisia projekteja yhteistuotantona
- ☐ Olemme synnyttäneet ympärillemme suotuisan toimintaympäristön, jossa opimme, kehitymme ja voimme toimia tehokkaasti ja muille lisäarvoa tuottaen tehden tervettä taloudellista tulosta.



TIIMIN OPPIMIS-PROSESSI

Tiimiyrityksen oppimisprosessi - 1 TÄPPÄ

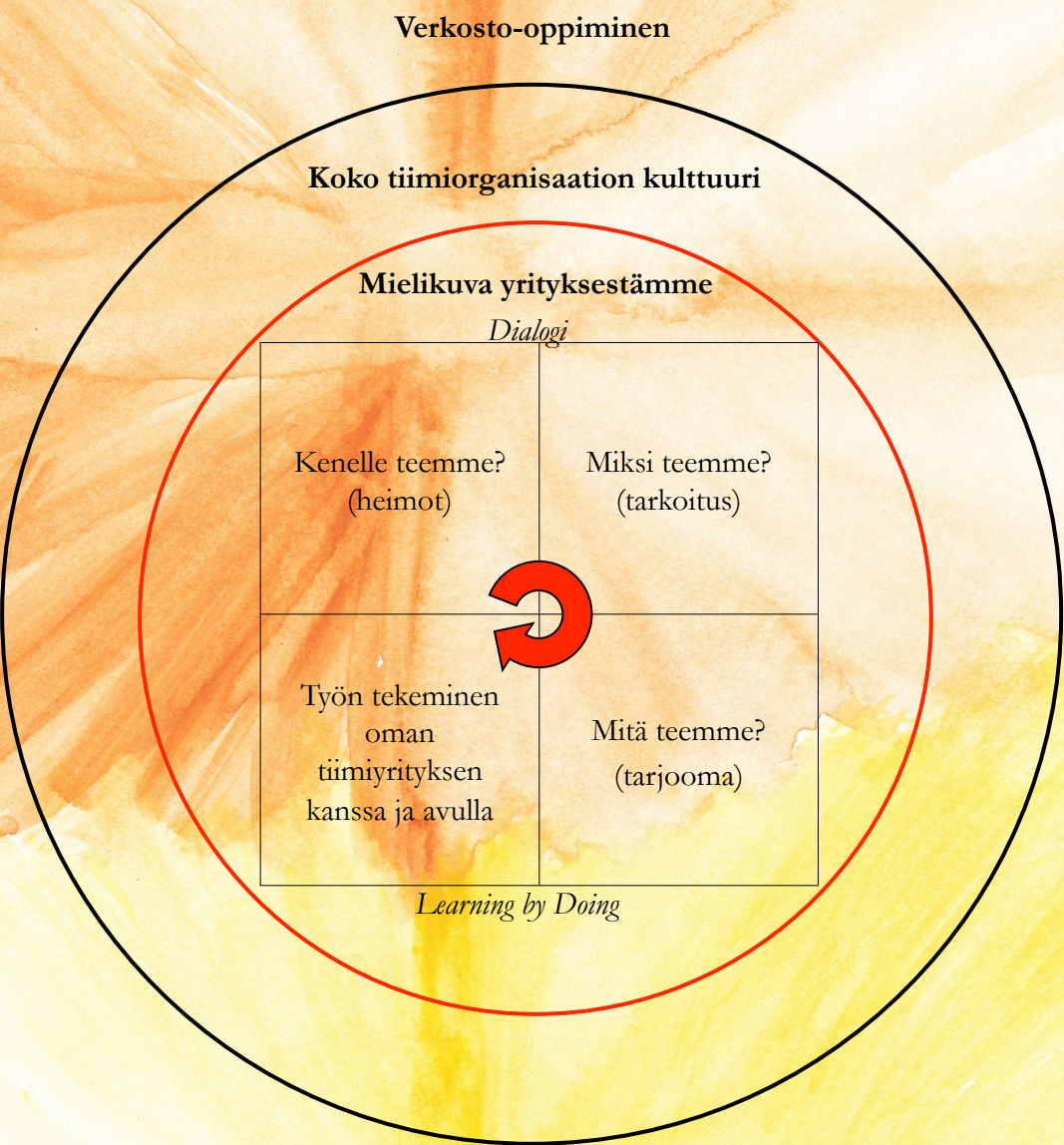
- ☐ Ymmärrämme missiomme: ”Tiimiakatemiassa opimme tiimiyrittäjiksi oman tiimiyrityksen avulla.”
- ☐ Yritystoimintamme on lähtenyt käyntiin ja olemme tehneet ensimmäisen projektimme. On syntynyt liikevaihtoa.
- ☐ Meille on kertynyt kumulatiivista liikevaihtoa (myynti – alv) 1000€ / tiimiyrittäjä
- ☐ Ymmärrämme, mitä tarkoitetaan segmentoinnilla. Meillä on käsitys siitä, mitkä ovat potentiaaliset asiakasheimomme ja yhteistyökumppanimme

Tiimiyrityksen oppimisprosessi - 2 TÄPPÄÄ

- ☐ Tiimiyrityksemme toiminta kehittyy jatkuvasti, olemme tuotteistaneet vähintään yhden tuotteen/palvelun, jota olemme testanneet asiakaskentässä ja saaneet siitä liikevaihtoa.
- ☐ Meille on kertynyt vuotuista liikevaihtoa 6000€ / tiimiyrittäjä (n. 500€/kk)
- ☐ Olemme määritelleet tärkeimmät/otollisimmat asiakasheimot ja tehneet koemarkkinointia
- ☐ Meille on syntynyt yhteistyökumppanuuksia
- ☐ Olemme tehneet yrityskuvatutkimuksen ja tiedämme millainen mielikuva ihmisillä on yrityksestämme

Tiimiyrityksen oppimisprosessi - 3 TÄPPÄÄ

- ☐ Tiimiyrityksemme toimii tehokkaasti, toiminta on organisoitu hyvin. Meillä on toimiva johtoryhmä ja innokas tiimiliideri. He haluavat oppia ja kehittyä hyviksi johtajiksi. Heillä on näyttöä johtamisosaamisesta.
- ☐ Hoidamme suhteet yhteistyökumppaneihimme pitkäjänteisesti ja he ovat toimintaamme tyytyväisiä
- ☐ Meille on kertynyt vuotuista liikevaihtoa keskimäärin 12000€ /tiimiyrittäjä (n. 1000€/kk)



**TIIMIYRITYKSEN
OPPIMISPROSESSI**

II ASIAKAS

- **Asiakasprosessit A1, A2, A3**
- **Esikuva: NBF**
- **VKOT 38-40**



Pohjoismaiden merkittävämmäksi liike-elämän konferenssiksi kasvanut Nordic Business Forum syntyi kahden nuoren miehen unelmasta. Ensimmäinen Nordic Business Forum järjestettiin Jyväskylässä vuonna 2009, jolloin osallistujia oli noin 80. Vuoden 2014 tapahtuma keräsi Helsinkiin noin 5 000 ihmistä.

- Idea lähti omista kokemuksista, mistä syntyi unelma. Kiersimme Hans-Peter Siefenin (tapahtumayhtiön toimitusjohtaja) kanssa erilaisia bisnesseminaareja, joissa opetettiin paljon bisnekseen ja yrittämiseen liittyviä juttuja. Unelmasta ja intohimosta ajatus lähti.

Lindenin mukaan etenkin alkuaikoina riitti epäilijöitä, jotka eivät uskoneet nuorten miesten onnistuvan.

- Ensimmäinen valmennus keräsi sen 80 ihmistä. Pian sen jälkeen julkaistiin, että tuodaan Al Gore (Yhdysvaltain ex-varapresidentti) Suomeen. Varsinkin silloin moni epäili, Linden sanoi.

Talking Heads
/Nimion

TALKING HEADS by Nimion

Tässä kokeillaan taas jotain uutta, kuten Tiimiakatemialla on tapana. Tavoitteena löytää todella sykähdyttäviä puhuvia päitä.

Asiakasviikkojen
aloitus 14.9.

ASIAKASVIIKKOJEN ALOITUS 14.9.

Parhaat opit tulevat asiakaspinnasta. Siksi mars mars asiakkaisiin. Kannattaa tutustua Rakettimallin asiakasprosesseihin, ne toimivat yllättävän hyvin.

Vahvari ja asia-
kasviikkojen
klousaus 29.9.

VAHVARI JA ASIAKASVIIKKOJEN KLOUSAUS 29.9.

NBF 1.-2.10.

NORDIC BUSINESS FORUM 1-2.10.

Tämä on huima tilaisuus koskettaa maailman kovinta bisnesydintä!

A3 ASIAKASPOTENTIALIAALI - 1 TÄPPÄ

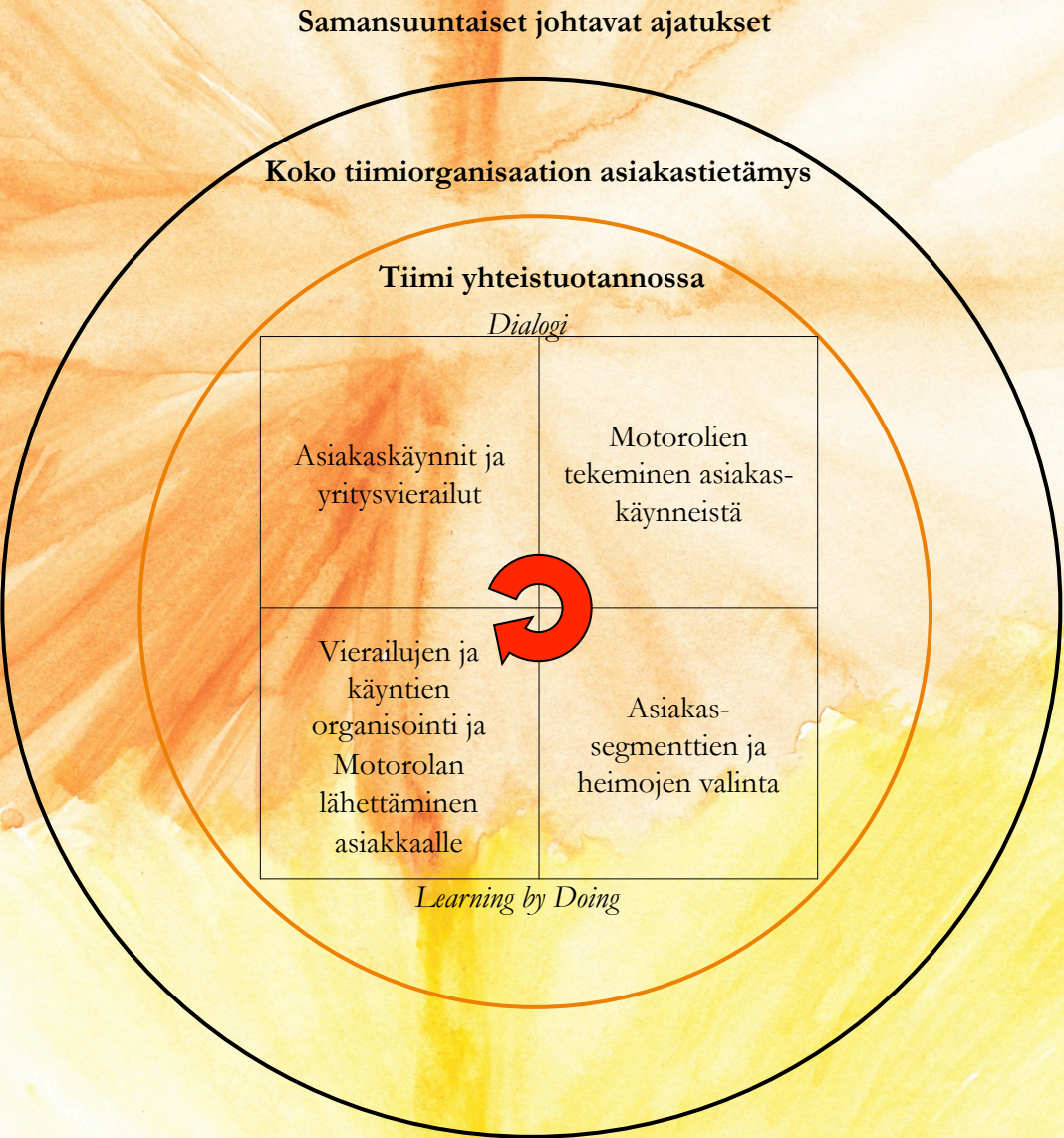
- ☐ Asiakaskäyntien (ei asiakaskäväisyjen) avulla olemme oppineet ymmärtämään , mitä voimme tarjota asiakkaillemme. Mottomme on: ”Mitä enemmän tapaamisia, sitä enemmän sopimuksia.”
- ☐ Suunnittelemme asiakaskäynnit etukäteen: käynnistä sopiminen, tiedonhankinta asiakkaasta esim. netin avulla, materiaalin ja aineiston kerääminen (esitteet, lehdet, powarit) ja ”myyntipuheen” harjoittelu
- ☐ Teemme asiakaskäynneistä motorola-raportit ja voimme lähettää onnistuneista käynneistä raportin myös asiakkaalle ja sopia vastavierailusta Tiimiakatemialle
- ☐ Meillä on käytössä ja näkyvillä itse laadittu asiakaskäyntimittari. 15.12. mennessä meillä on 60 raportoitua asiakaskäyntiä, 15.5. 120 (ensimmäisen vuoden tiimi)

A3 ASIAKASPOTENTIALIAALI - 2 TÄPPÄÄ

- ☐ Tiimiyrityksemme on tehnyt 100 uutta raportoitua asiakaskäyntiä, joten toiminnan alusta lähtien asiakaskäyntejä on yhteensä 220
- ☐ Etsimme järjestelmällisesti uusia asiakkaita. Asiakashankinnassa toimimme monikanavaisesti, asiakaskäyntien lisäksi käytämme hankinnassa somea ja verkostoamme.
- ☐ Teemme yritystoimintamme näkyväksi. Asiakkaat löytävät helposti yrityksemme ja tarjontamme. Meihin on helppo ottaa yhteyttä.

A3 ASIAKASPOTENTIALIAALI - 3 TÄPPÄÄ

- ☐ Illoksemme voimme todeta, että asiakaspotentiaalimme on riittävä. Kylmien asiakaskäyntien sijaan voimme keskittyä olemassa olevien asiakassuhteiden ylläpitämiseen ja lujittamiseen
- ☐ Tiimiyrityksemme on tehnyt 60 uutta raportoitua asiakaskäyntiä, joten toimintamme alusta lähtien asiakaskäyntejä on yhteensä 120+100+60=280



A3 ASIAKAS-
POTENTIALIAALI

A2 MARKKINOINTI/ASIAKASPALVELUPROSESSI
1 TÄPPÄ

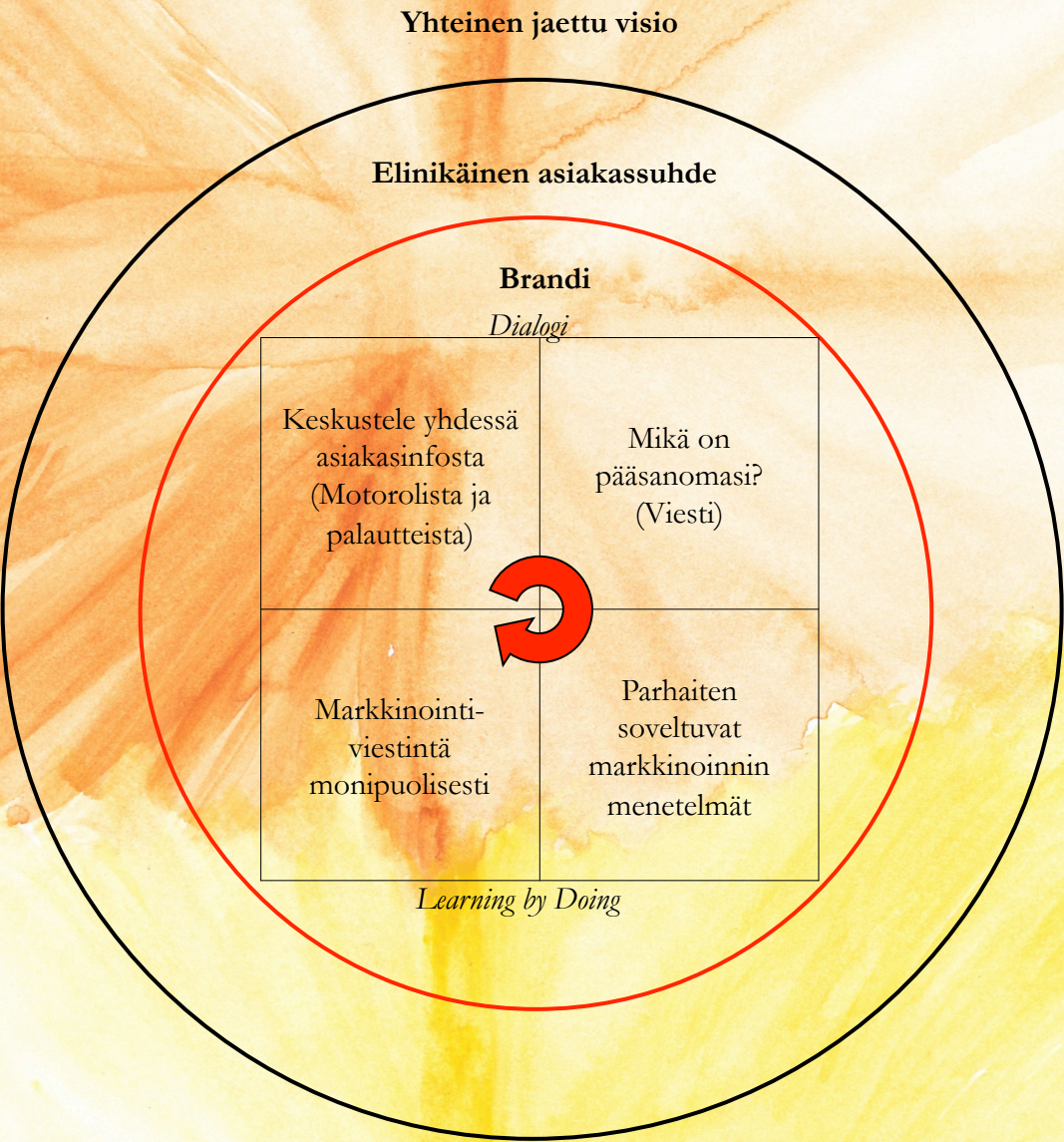
- ☐Viestimme kaikessa toiminnassamme Tiimiakatemian pääsanomaa
- ☐Olemme tehneet kampanjan 20:lle potentiaaliselle asiakkaalle
- ☐Olemme tehneet 10 tarjputa ja saaneet 5 asiakasprojektia
- ☐Meillä on käyntikortit ja olemme tehneet ensimmäisen esitteemme

A2 MARKKINOINTI/ASIAKASPALVELUPROSESSI
2 TÄPPÄÄ

- ☐Käytämme toiminnassamme uusimpia markkinointimenetelmiä sekä ympäristöjä
- ☐Olemme tehneet vähintään yhden kokeilun soveltaa Tiimiakatemian markkinoinnin Taikakaavaa käytäntöön. Taikakaava on yhtälö $4P+5E+6Y=15B$. Kaavassa painopiste on $15 \times \text{Brändi}$ eli Tiimiakatemia sekä sähköisen ympäristön CREF-kaava
- ☐Meillä on käyttökelpoiset esite-ja muut markkinointimateriaalit.
- ☐Toimitilamme ovat siistit ja toimivat, meillä on mainiot markkinointimateriaalit asiakaskäyntejä ja esim. messuosaston rakentamista varten ja meidät löytää helposti somesta
- ☐Asiakaspostituksemme tavoittaa 4 kertaa vuodessa vähintään 30 asiakasta/postituskerta
- ☐Olemme tehneet 20 uutta asiakasprojektia (kumulatiivisesti 5+20)

A2 MARKKINOINTI/ASIAKASPALVELUPROSESSI
3 TÄPPÄÄ

- ☐Ensimmäinen kauppa poikii jatkokauppoja. Meillä on 7 asiaksta, jotka ovat tilanneet meiltä toisen kerran. Toimimme selkeästi 2. asiakasportaalla.
- ☐Olemme 4 kertaa vuodessa yhteydessä 50:een asiakkaaseemme
- ☐Olemme tehneet 45 uutta asiakasprojektia (kumulatiivisestii 5+20+45)



A2 ASIAKAS-
MARKKINOINTI-
PROSESSI

A1 ASIAKASSUHDEPROSESSI 1 TÄPPÄ

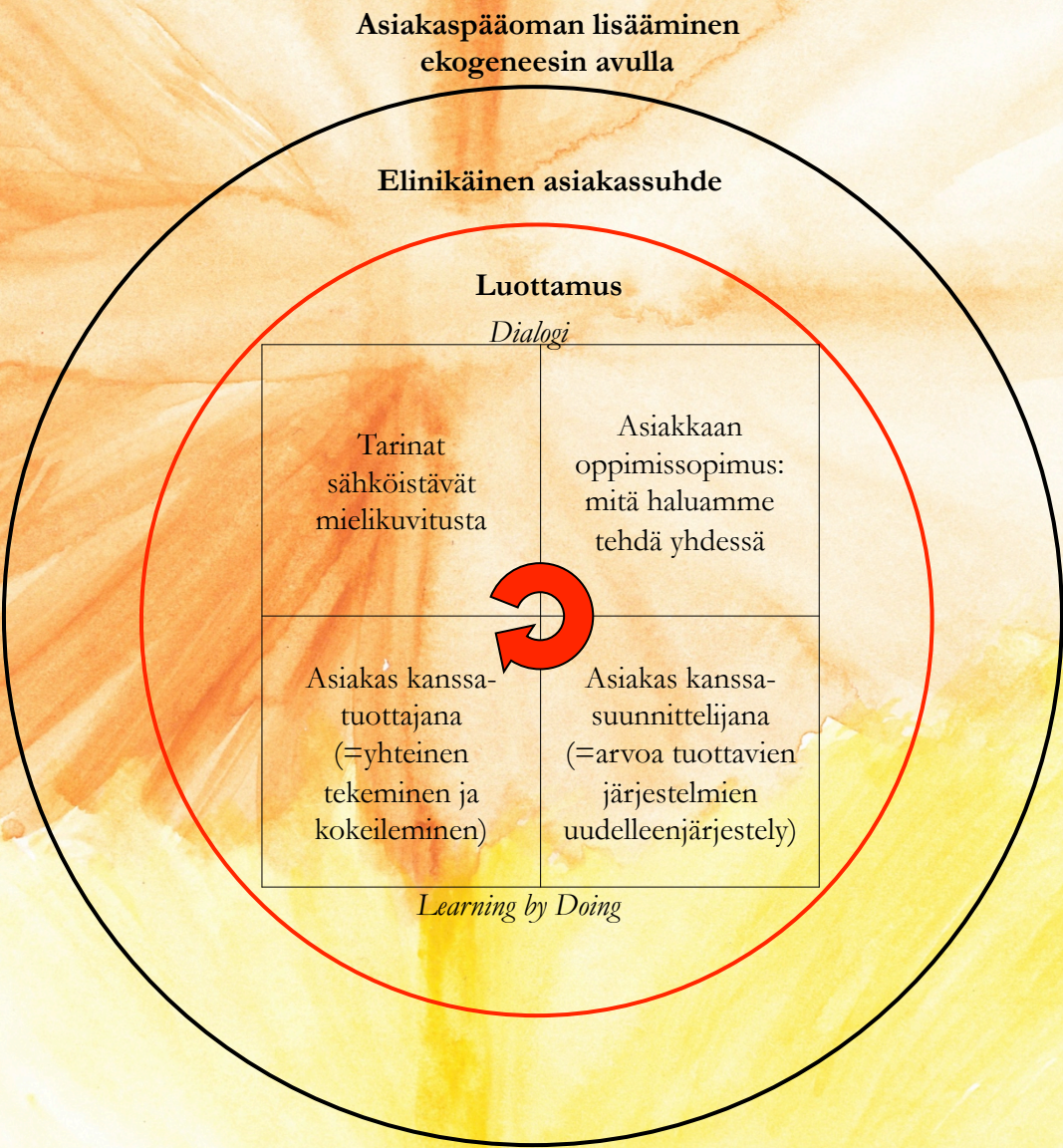
- ☐ Olemme lähettäneet asiakkaalle uuden tarjouksen tehdyn projektin jälkeen ja suunnitelleet uusia yhteistyökuvioita
- ☐ Teemme jatkuvaa yhteistyötä kolmen asiakkaan kanssa. Luomme yhteisiä konsepteja. Asiakkaat ovat käyneet useita kertoja Tiimiakatemialla vierailemassa.
- ☐ Asiakassuhteillamme alkaa olla taloudellista merkitystä, myyntiä syntyy ja seuraamme myynnin kehittymistä innokkaasti

A1 ASIAKASSUHDEPROSESSI 2 TÄPPÄÄ

- ☐ Teemme yhteistyötä kolmen asiakkaan kanssa ja olemme laatineet heidän kanssaan yhteisen oppimissopimuksen
- ☐ Laskutamme viittä asiakasta säännöllisesti ja olemme muodostaneet heistä oman asiakassalkun, josta on vastuussa nimetty henkilö. Asiakassalkkuun yritämme koota asiakkaita, jotka edustavat samaa heimoa ja segmenttiä.
- ☐ Asiakassalkun myyntitulot muodostavat merkittävän osan liikevaihdostamme

A1 ASIAKASSUHDEPROSESSI 3 TÄPPÄÄ

- ☐ Olemme mukana rakentamassa asiakkaidemme brändejä ja tuottamassa niille lisäarvoa
- ☐ Osaamme periyttää asiakassuhteita ja olemme periyttäneet kaksi asiakassuhdetta/projektia
- ☐ Meillä on yhteistuotantoa, oppimista ja yhteiset oppimissopimukset viiden asiakkaan kanssa



A1 ASIAKAS-SUHDEPROSESSI

III VERKOSTOT

- Johtavat ajatukset,
- Projekti- ja asiakkuusjohtaminen
- Esikuva: Ilkka Paananen
- VKOT 41-44



Peliyhtiö Supercellin toimitusjohtaja Ilkka Paananen kertoo olevansa "hirveän ylpeä" yhtiön tekemästä tuloksesta, vaikkei Supercelliä koskaan rahan takia perustettukaan.

– Taloudellinen tulos ei ole meidän päämotivaattorimme, joka toimintaa ohjaa. Sen sijaan me halusimme luoda ihan toisenlaisen yrityksen ja uudenlaisen tavan tehdä pelejä, oikeastaan vain koota parhaat ihmiset saman katon alle tekemään pelejä, Paananen kertoo Yle Uutisten haastattelussa.

Viime vuoden lopussa Supercellistä myytiin 51 prosenttia japanilaisomistukseen. Paananen kertoo, että kaupan jälkeen elo on sujunut loistavasti.

– Kaikki ne periaatteet, joista me alussa sovimme – joista tärkeimpänä se, että yhtiö pysyy täysin itsenäisenä ja suomalaisena – ovat pysyneet hienosti. Täällä ollaan jatkettu toimintaa ihan kuten ennenkin, oikeastaan mikään ei ole muuttunut.

(Lähde: Yle uutiset 12.2.2014)

Hands on
Budapest
5.-9.10

HANDS ON Budapest 5-9.10.

The EU 2020 strategy highlights the need to embed creativity, innovation and entrepreneurship into education and proposes a number of actions to unleash Europe's entrepreneurial and innovative capabilities. There is a need to stimulate the entrepreneurial mindsets of young people and to create a more favourable societal climate for entrepreneurship, as the EU is not fully exploiting its entrepreneurial potential. Education has an important role to play in improving the entrepreneurial key competence of European individuals

RT 21.-23.10.

RT ROHKEAT TEKIJÄT 21-23.10.

Tästä se alkaa, koko Tiimiakatemia väki potkaisee toiminnan maata kiertävälle radalle ja ehkä kauemmaksikin.

KASVU OPEN
22.-23.10.

KASVU OPEN 22-23.10.

Tästä se alkaa, koko Tiimiakatemia väki potkaisee toiminnan maata kiertävälle radalle ja ehkä kauemmaksikin.

Vahvari ja
Talking Heads
27.10.

VAHVARI JA TALKING HEADS 27.10.

Tästä se alkaa, koko Tiimiakatemia väki potkaisee toiminnan maata kiertävälle radalle ja ehkä kauemmaksikin.

Rakettipäivät
ja TA risteily
29.-30.10.

RAKETTIPÄIVÄT 29-30.10.

Tämän tietävät kaikki, ei tarvii selittää!

JOHTAVIEN AJATUSTEN SYNNYTYSPROSESSI

yksi (1) täppä

- ☐ Jokainen on tehnyt esseen johtavista ajatuksista, jonka valmentaja on hyväksynyt. Olemme myös pitäneet treenit esseiden pohjalta.
- ☐ Osallistumme koko porukalla (100%) Tiimiakatemian arvojen mukaiseen toimintaan kuten Raketti- ja Piinapäiville
- ☐ Kaikki tiimiyrityksen jäsenet ovat sisäistäneet treenien merkityksen ja osallistuvat treeneihin aktiivisesti (poissaolot korvataan ristipölytyksillä muiden tiimien treeneissä)

JOHTAVIEN AJATUSTEN SYNNYTYSPROSESSI

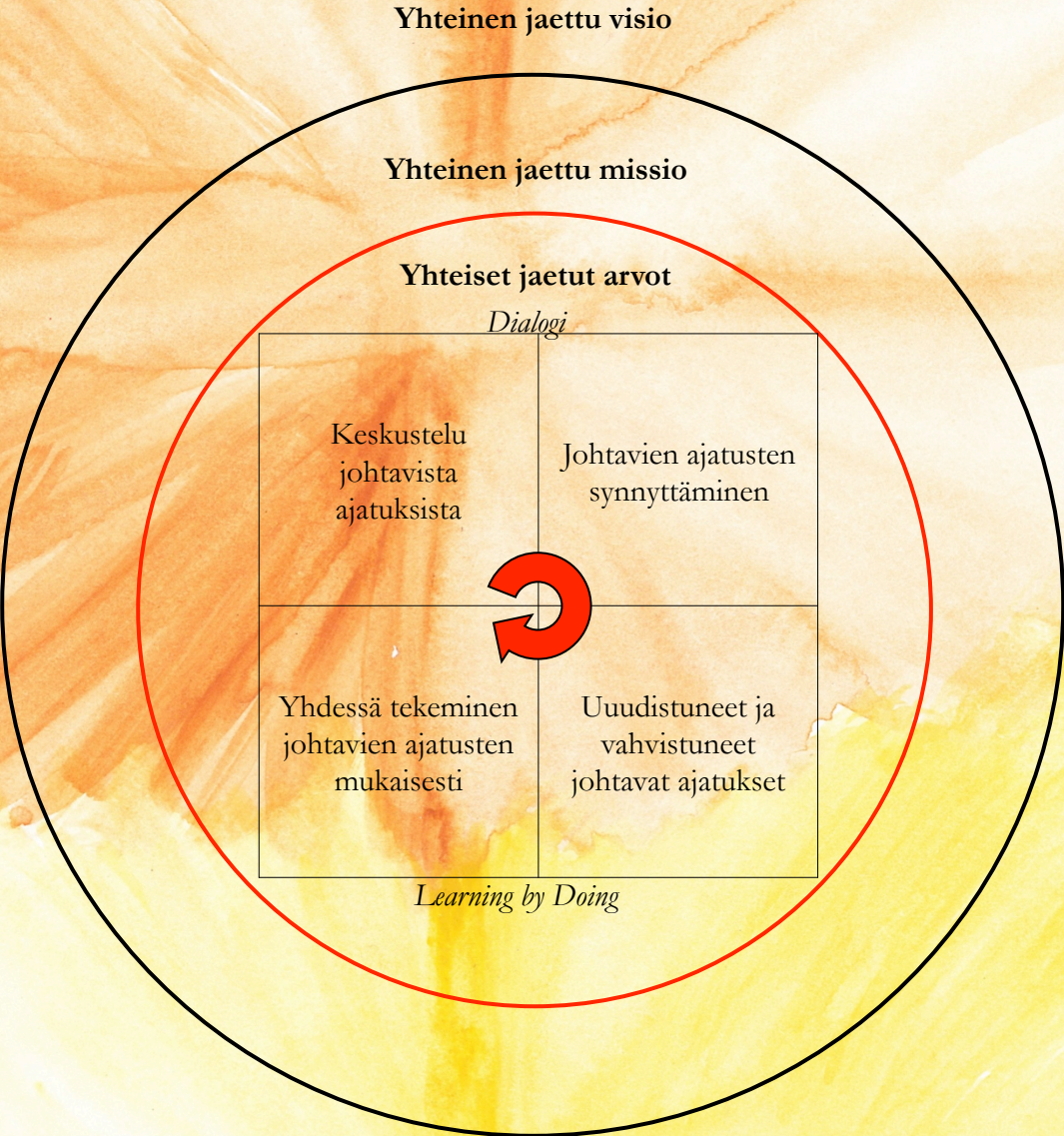
kaksi (2) täppää

- ☐ Jokainen tiimiyrittäjä on osallistunut ainakin kerran jokaiseen foorumiin (talous-, asiakas-, viestintä- ja tiimiliiderifoorumit)
- ☐ Osaamme olla hyviä johdettavia: ”Ennen kuin voit johtaa, sinun täytyy osata olla johdettava”
- ☐ Kaikki tiimiyrityksemme jäsenet jakavat yhteisen päämäärän tehdä maailmanympärysmatkan (MYM). Olemme aloittaneet matkan suunnittelun ja rahan keräämisen reissukassaan

JOHTAVIEN AJATUSTEN SYNNYTYSPROSESSI

kolme (3) täppää

- ☐ Olemme aktiivisesti osallistuneet johtavien ajatuksiemme uudistamiseen muiden tiimiyrittäjien ja tiimivalmentajiemme kanssa
- ☐ Olemme organisoineet tapahtumia ja toimintaa (Rakettipäivät, teemapäivät tai kampanjoita) jotka heijastavat voimakkaasti arvojamme ja vahvistavat niitä. Kerromme sähköistäviä ja rohkaisevia tarinoita oppimistamme asioista ja saavuttamistamme voitoista
- ☐ Olemme siirtäneet Tiimiakatemian kulttuuria eteenpäin seuraaville sukupolville esimerkiksi tutoroimalla, toimimalla vuokratiimiliiderinä, ristipölyttämällä, julkaisemalla materiaalia tai olemalla hyvänä esimerkkinä.



Johtavien ajatusten synnytysprosessi

KAVERIJOHTAMISPROSESSI yksi (1) täppä

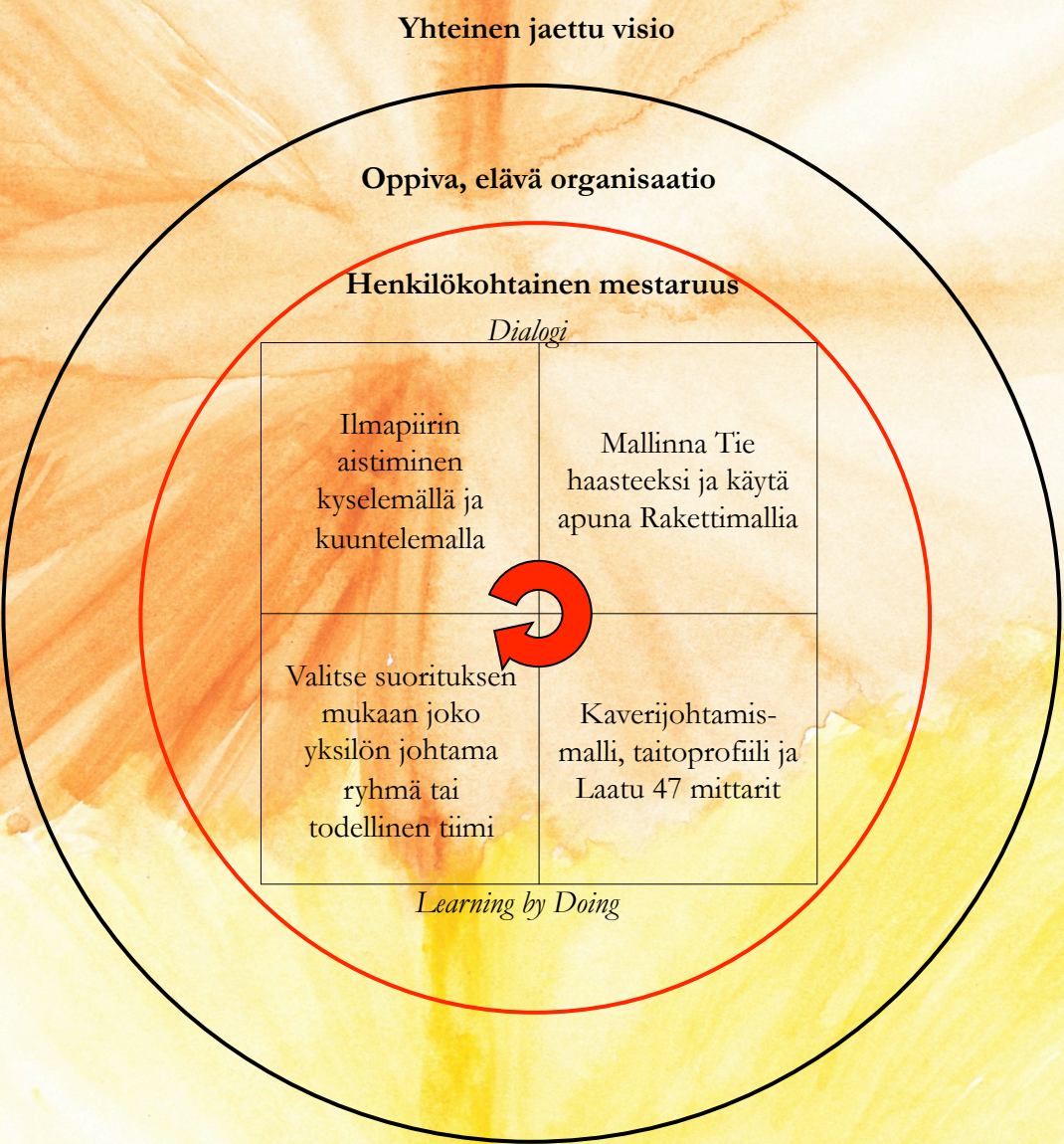
- ☐Ymmärrämme Tiimiakatemian Kaverijohtamisen Hit Mr – filosofian (haasta prosessiin, inspiroiva yhteinen visio, tee toiminta mahdolliseksi, mallinna tie ja rohkaise sydäntä). Pyrimme kohti henkilökohtaista mestaruutta!
- ☐Teemme yhdessä konkreettista työtä omassa tiimiyrityksessä
- ☐Ymmärrämme, että yrityksessä on oltava hyvää johtamista. Meillä on toimiva johtoryhmä, joka ymmärtää Rakettimallin merkityksen tiimiyrityksen johtamisessa
- ☐Meille on kirkastunut se, että päämäärämme on tehdä koko tiimin voimin maailmanympärysmatka asiakasprojekteista keräämillämme rahoilla. Tiimivalmentajan tehtävänä on päämäärän kirkastaminen ja tiimiyrittäjien tehtävänä kannustaa toisiaan kohti päämäärää
- ☐Johtamispassin mukaan keskiarvomme johtamistehtävissä on 12 pistettä

KAVERIJOHTAMISPROSESSI kaksi (2) täppää

- ☐Olemme sitoutuneet maailmanympärysmatkaan (MYM). Meillä on reittisuunnitelma, matkabudjetti ja olemme avanneet MYM-tilin ja tallentaneet sinne rahaa
- ☐Kaikki ymmärtävät mallintamisen ja mittaamisen tärkeyden. Käytössämme on toimintamme kannalta hyviä mittareita, jotka auttavat meitä kehittämään ja tehostamaan toimintaamme
- ☐Meillä on johtamistehtäviin suuri halukkuus. Voit luoda uran johtajana. Johtamispassin mukainen keskiarvomme johtamistehtävissä on 20 pistettä
- ☐Tiimillä on Rakettimallin pohjalta laadittu toimiva strategia

KAVERIJOHTAMISPROSESSI kolme (3) täppää

- ☐Ne joilla on johtamistehtävä, ansaitsevat johtajuuden joka päivä. He tekevät päätöksiä, joita toteutetaan. Päätökset perustuvat faktatietoon ja päätösten toteutusta myös seurataan
- ☐Pidämme huolen, että Tiimiakatemian vastuullisissa tehtävissä on ollut yrityksestämme ainakin yksi johtaja
- ☐Osaamme mallintaa toimintaamme
- ☐Jokaisella tiimiläisellä ollut johtamishaaste ja johtamispassin mukainen keskiarvomme on 24 pistettä



J2 Kaverijohtamisprosessi

”Lopullinen keskiarvomme Johtamispassissa on kolmen ja puolen vuoden jälkeen 28 pistettä. Expertus Magnificus – arvon ja Tiimiakatemian oman todistuksen saa 35 pisteellä, eli noin 20 prosenttia tiimiyrityksemme jäsenistä.”

IV SYNNYTYS & 24H

- Innovointi- ja tuotteistamis-prosessit
- Esikuva: Saku Tuominen
- VKOT 45-48



Saku Juhana Tuominen (s. 1967) on suomalainen yrittäjä. Vuosina 1990-2009 Tuominen työskenteli luovana johtajana ja vastaavana tuottajana osaperustamassaan TV-tuotantoyhtiö Broadcastersissa. Nykyään Tuominen työskentelee luovana johtajana Idealist Group –yrityksessä.

Saku Tuominen on pelannut jääkiekkoa junioreikäisenä Kiekko-Espoon nuorten joukkueissa.

Tuominen oli 1990-luvulla kehittämässä *Hyvät, pahat ja rumat* -ohjelmaa, josta Jari Sarasvuo ja Simo Rantalainen nousivat julkkiksiksi. Tuominen on ollut tuottamassa myös formaattisarjoja *Uutisvuoto* ja *Kokkisota* sekä itse ideoimiaan *Maailman ympäri* -visailuohjelmaa ja *Far Out* -ohjelmaa.

Tuominen oli naimisissa entisen kansanedustajan ja europarlamentaarikon Kirsi Pihan kanssa 1997-2014.

24h SYNNYTYKSET 3-18.11.

Tiimiakatemian 24H synnytys järjestetään syksyisin valmistuville, neljännen vuoden tiimeille. Se on heidän osaamisensa näyttö, lopputentti, jossa Tiimiakatemian aikana opittu tulee näkyväksi.

Kuten jo nimikin sanoo, 24 tunnin synnytys kestää vuorokauden. Tässä ajassa tiimin tulee ratkaista toimeksiantaja asiakkaiden esimerkiksi markkinointiin, johtamiseen, tuotekehitykseen tai kannattavuuteen liittyviä ongelmia tai kehittämiskohteita. Synnyttävälle tiimille ei anneta aiheeseen liittyvää ennakkotietoa, sillä toimeksiannot tulevat heille ”yllätyksenä”. 24H:n toimeksiannot hankkii ja järjestelyistä vastaa vuotta nuoremman, kolmannen vuoden tiimit.

SLUSH 11-12.11. Helsinki

Slush is a two-day conference, with pre-events and an opening party on the day before. During the conference days, the program runs from 10am to 7pm on four stages. After this, partner events and parties will keep you connected and entertained for the whole evening.

The Investor Day is organized on Tuesday afternoon, enabling Nordic and visiting venture capitalists, and business angels to meet each other before the hectic conference days. Partner events are an important part of the Slush experience. We encourage organizing workshops and tutorials for our badge holders on Tuesday Nov 10th, networking events and parties on Wednesday Nov 11th and get-togethers on Thursday Nov 12th before the closing party.

Millio 24H
3.-4.11.

Idealeka 24H
9.-10.11.

Mittava 24H
17.-18.11.

Slush
11.-12.11.

Vahvari
24.11.

Koulutusohjelmien haku alkaa



New-Castle
Teamlearning
19.-21.11.

New Team4Learning association is starting to take its first steps! In Amsterdam one month ago we decided to have its first annual event on 19th to 20th of November in Newcastle, UK (at the same time with the Global Entrepreneurship week). This will be a great opportunity to get together with people who are truly interested and passionate about team learning.

INNOVOINTIPROSESSI 1 TÄPPÄ

- ☐ Tiimiyrityksessämme hankitaan uusia kokemuksia ja niistä keskustellaan. Jalostamme niistä uusia ideoita, joiden toimivuutta kokeilemme käytännössä (ymmärrämme tietoteorian ja se toimii meidän yrityksessämme
- ☐ Olemme pitäneet lapputalkoot ja tuottaneet yhdessä yli 200 ideaa asiakkaalle. Osaamme käyttää myös jotain toista innovointityökalua

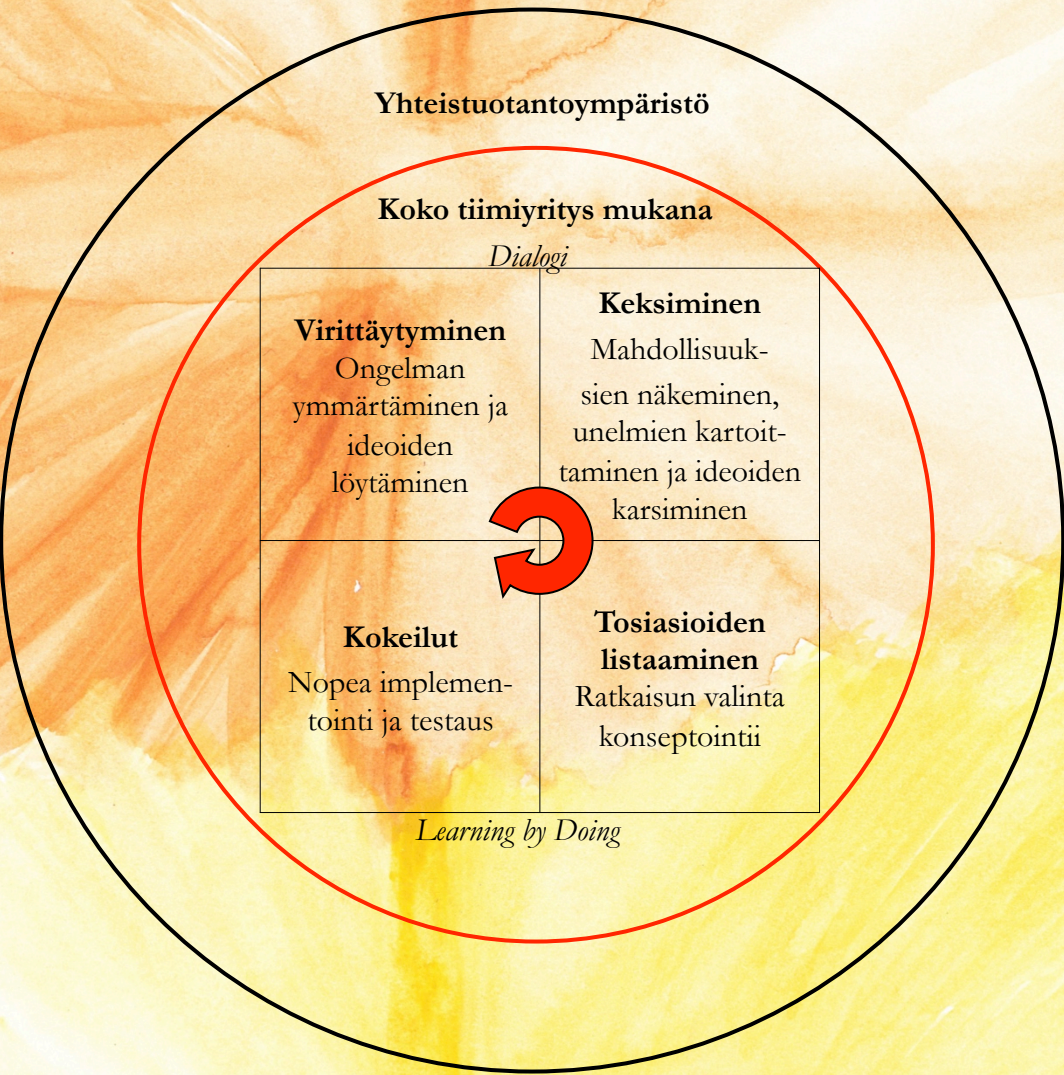
INNOVOINTIPROSESSI 2 TÄPPÄ

- ☐ Pystymme konkretisoimaan ajatuksiamme ja synnyttämään niistä kokeiluja
- ☐ Meillä on menossa 10 kokeilua
- ☐ Käytäntöön vietyjä tuotteita ja palvelukonsepteja on yksi
- ☐ Testatuista konsepteista on tullut meille voittoa vähintään 3500€
- ☐ Hallitsemme kolme innovaatiotyökalua

INNOVOINTIPROSESSI 3 TÄPPÄ

- ☐ Kokeilumme muodostavat jatkuvan virran niin, että ajatukset ja ideat johtavat säännöllisesti uusiin kokeiluihin ja kokemusten vaihtoon.
- ☐ Olemme saaneet aikaiseksi kolme testattavaa tuote-/palvelukonseptia
- ☐ Tiimiyrityksessämme vallitsee luottamus. Tuemme toisiamme ja kannustamme jokaista keksimään ja kokeilemaan
- ☐ Testatuista konsepteista on tullut meille liikevaihtoa 12000€
- ☐ Hallitsemme neljä innovaatiotyökalua

Verkosto-oppiminen heimon kanssa



Yhteistuotantoympäristö

Koko tiimiyritys mukana

Dialogi

Virittäytyminen

Ongelman ymmärtäminen ja ideoiden löytäminen

Keksiminen

Mahdollisuuksien näkeminen, unelmien kartoittaminen ja ideoiden karsiminen

Kokeilut

Nopea implementointi ja testaus

Tosiasioden listaaminen

Ratkaisun valinta konseptointii

Learning by Doing

INNOVOINTI-PROSESSI

TARJOOMAPROSESSI 1 TÄPPÄ

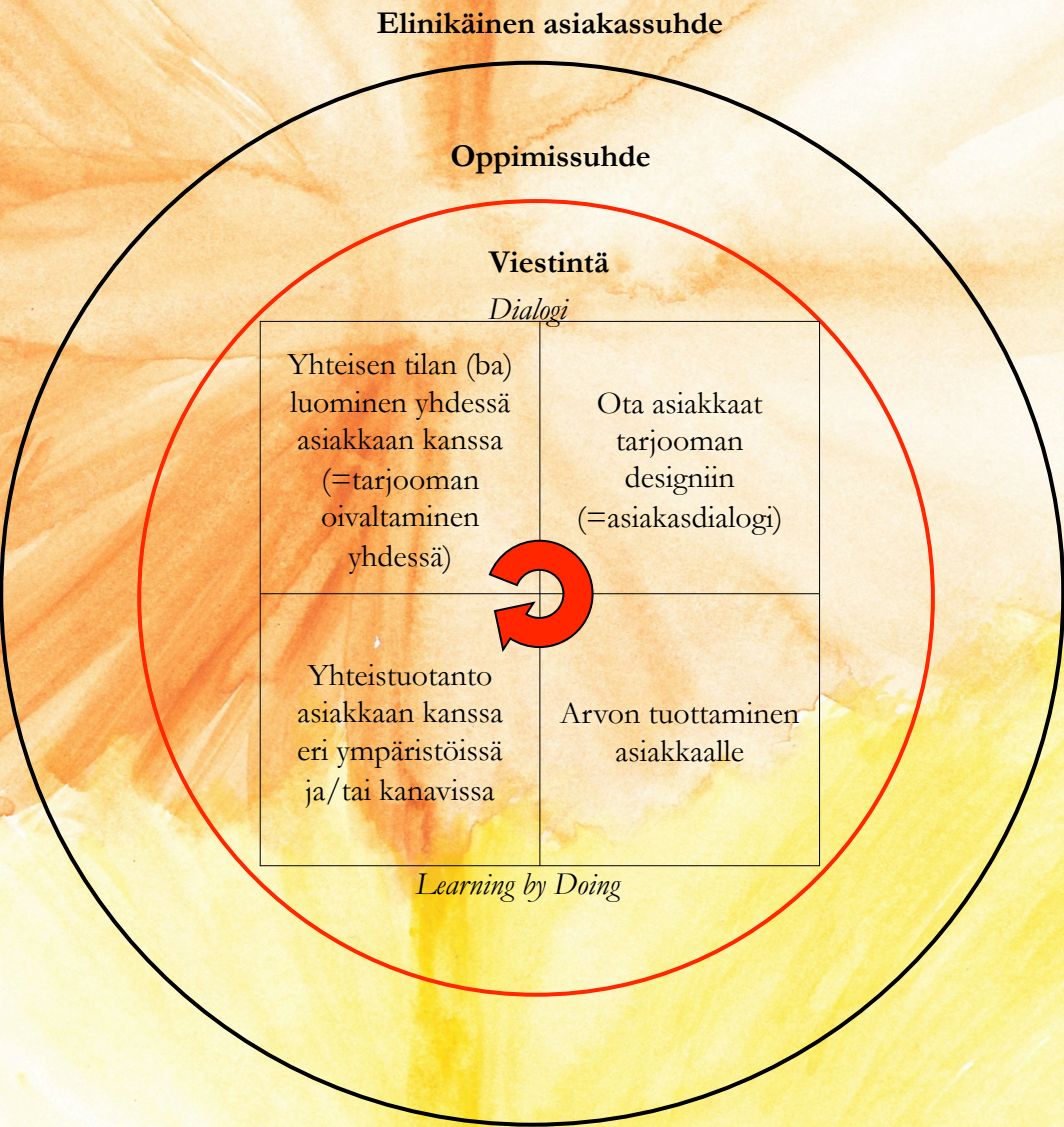
- ☐ Olemme keskustelleet yhdessä tarjoomaprosessista ja ymmärrämme miten mallinnus toimii
- ☐ Olemme rakentaneet omaa tarjoomaamme prosessin mukaisesti
- ☐ Olemme tehneet vähintään kaksi asiakasprojekti per tiimiläinen

TARJOOMAPROSESSI 2 TÄPPÄ

- ☐ Ymmärrämme asiakasdialogin tärkeyden ja kehitämme jatkuvasti taitoamme kuunnella asiakasta ja hänen tarpeitaan
- ☐ Osaamme käyttää hyväksemme Tiimiakatemia yritysten tarjontaa ja rakennamme omasta ja muiden tarjonnasta asiakkaillemme hyvän tarjontasalkun
- ☐ Olemme tehneet vähintään viisi (5) asiakasprojekti per tiimiläinen

TARJOOMAPROSESSI 3 TÄPPÄ

- ☐ Olemme ryhtyneet yhteistuotantoon asiakkaidemme kanssa
- ☐ Olemme tehneet seitsemän (7) asiakasprojekti per tiimiläinen



TARJOOMA-
PROSESSI

V UUDEN ALKU & JOULUPROKKIKSET

- Brändi ja tiimiyrittäjyys
- Esikuva: Linda Liukas
- VKOT 49-52



Linda Liukas (s. 1986) on suomalainen lastenkirjailija ja ohjelmoija. Häneltä ilmestyy vuonna 2015 lapsille suunnattu *Hello Ruby* -ohjelmointikirja, joka on yksi joukkorahoituspalvelu Kickstarterin suurimmista lastenkirjaprojekteista. Euroopan komissio on myöntänyt Liukkaalle Digital Champion -arvonimen kansalaisten, yhteisöjen ja yritysten digitaalisten valmiuksien edistämisestä. Vuonna 2014 Liukas sai lastenkulttuurin valtionpalkinnon.

Liukas ei viihtynyt Turun kauppakorkeakoulussa vaan vaihtoi opiskelemaan Aalto-yliopiston Aaltoes-yrityshautomoon. Sivuaaineena hän opiskeli visuaalista journalismia. Hän kävi myös Aalto-yliopiston ja Stanfordin yliopiston yhteisen kasvuyrittäjyysopintojakson Kaliforniassa. Liukas perusti ystävänsä Karri Saarisen kanssa Rails Girlsin, joka järjestää naisille koodaamisen viikonloppukursseja. Vuonna 2012 hänestä tuli New Yorkissa toimivan Codecademyn viides työntekijä. Codecademy on startup-yritys, joka tarjoaa ohjelmoinnin verkkokursseja.

SLUSH 11-12.11.

Slush
11.-12.11.

Slush is the focal point for startups and tech talent to meet with top-tier international investors, executives and media. In 2014, Slush brought together over 14.000 attendees and more than 3500 companies for the two-day event. More than 750 investors came to Helsinki to meet startups in nearly 3.800 pre-booked meetings. Next Slush will take place in Helsinki on November 11-12th, 2015.

Slush is a non-profit event organized by a community of entrepreneurs, investors, students and music festival organizers. Although Slush has grown from a 300-person event to become one of the leading events of its kind in the world, the philosophy behind it has remained the same: to help the next generation of great, world-conquering companies forward.

24H SYNNYTYS

Valmistuvan tiimin osaamisen näyttö. Totaalinen loppuhuipentuma, jossa ratkaistaan yrityksiltä saatuja erittäin haastavia toimeksiantoja. Ja aikaa siihen annetaan 24 tuntia! Tapahtuman järjestää vuotta nuorempi kummitiimi, joka hankkii toimeksiannot, rakentaa näyttämön ja lavasteet, laatii käsikirjoituksen ja valitsee keskuudestaan juontajat.

Millio 24H
3.-4.11.

Kyseessä on herkullinen kokonaisuus, jossa draaman kaari on jännittävä ja yllätyksellinen. Haaste on kunnianhimoinen: kuinka organisoida tiimi synnyttämään aidosti erilaisia, innovatiivisia ratkaisuja, jotka yllättävät ja innostavat asiakkaat, ja joiden avulla voi ansaita kelpo arvostusta. Yön pimeinä tunteina väsymys hiipii nurkan takaa, saa silmät lopsumaan ja ajatukset jumiin. Mutta voihan väsymys synnyttää aivan uudenlaisia näkökulmia, ideoita ja ratkaisumalleja.

Idealeka 24H
9.-10.11.

Tuloksia arvioivat toimeksiantajat, valmentajat ja tiimiläiset. Kriteereinä ovat teorian soveltaminen käytäntöön, elämyksellisyys, innovatiivisuus ja hyöty asiakkaalle. Useasti tiimiläisten raati on ollut arvioinnissaan tiukin. Valmentajat pyrkivät analysoimaan tiimin toiminnan kokonaisuutta ja ottavat huomioon myös tiimin oppimishistorian sekä henkilökemiat ja -osaamiset. Asiakkaille tärkeintä ovat tulosten sovellettavuus käytäntöön ja niiden uutuusarvo.

Mittava 24H
17.-18.11.

Viime vuosina 24H Synnytykset ovat olleet suurenmoisia spektaakkeleita, joille järjestävä tiimi on ideoinut innostavia teemoja. Joskus tasapaino teatterin ja shown sekä itse synnytyksen välillä meinaa keikata sirkuksen puolelle. Lopulta osaamisen näyttö saa kuitenkin pääroolin ja synnyttävä tiimi ansaitsemansa kunnian.

KOULUTUSOHJELMIEN VALITSEMINEN 7.12.

OsallistavaJohtaminen

Baltic Experience

BRÄNDIN JOHTAMISPROSESSI 1 TÄPPÄ

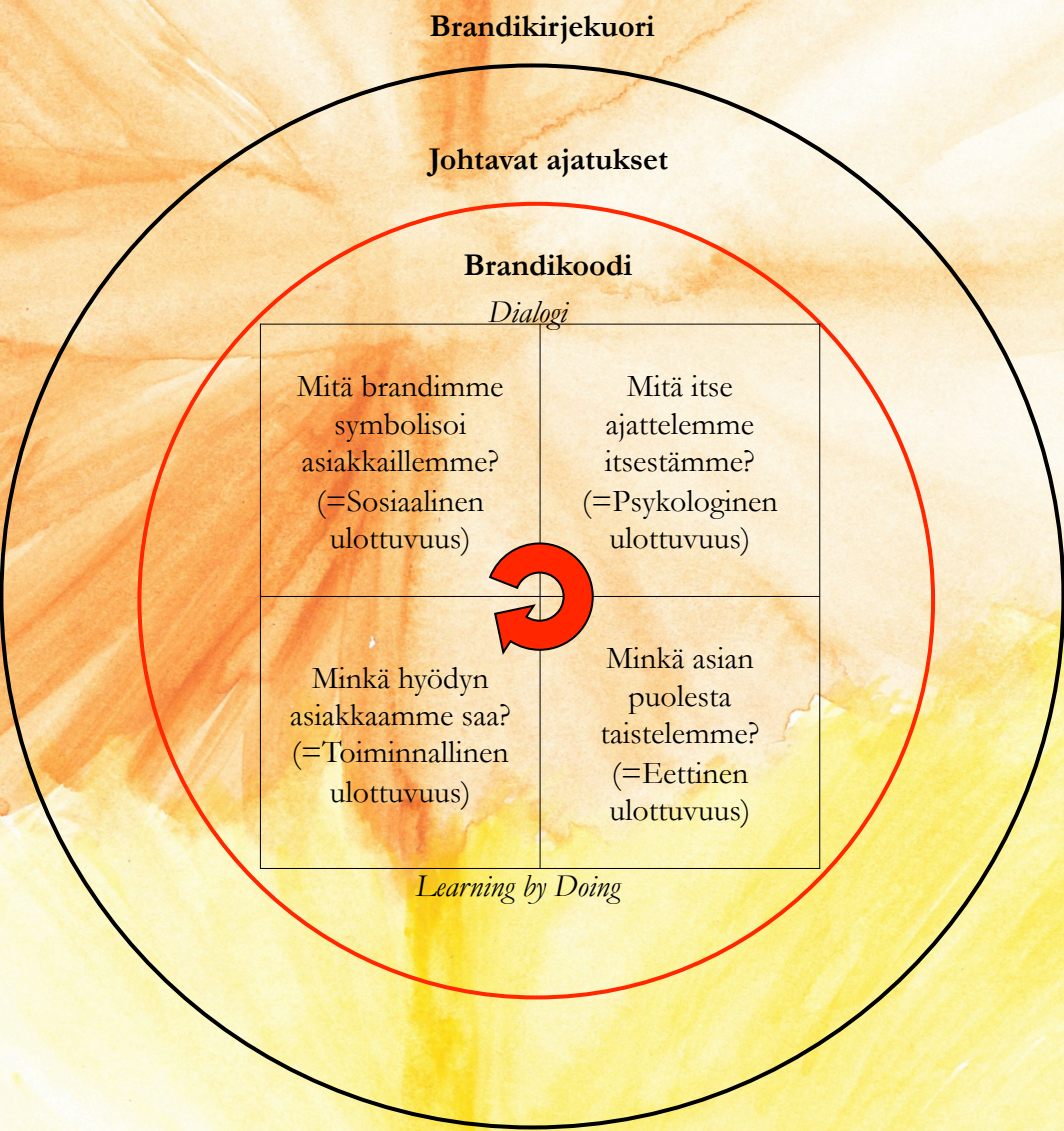
- ☐ Ymmärrämme Tiimiakatemian brändin hyödyn
- ☐ Käytämme Tiimiakatemian logo tehostaaksemme omaa markkinointiamme ja viestintäämme
- ☐ Olemme käyneet läpi Tiimiakatemian brändikirjekuoren

BRÄNDIN JOHTAMISPROSESSI 2 TÄPPÄ

- ☐ Tuotamme lisäarvoa Tiimiakatemian brändille ja kehitämme sitä
- ☐ Hyödynnämme Tiimiakatemian brändikirjekuorta kaikessa toiminnassamme
- ☐ Meillä on Tiimiakatemian brändikirjekuoren mukaiset käyntikortit, omat esitteet, nettisivut, oman brändin mukainen toimisto sekä suunnitelma erilaisista kohtaamisympäristöistä

BRÄNDIN JOHTAMISPROSESSI 3 TÄPPÄ

- ☐ Johdamme ja käytämme aktiivisesti Tiimiakatemian brändiä
- ☐ Kaikki markkinointimateriaalimme tukevat sekä Tiimiakatemian brändiä että oman tiimiyityksemme ilmettä



BRÄNDIN JOHTAMISPROSESSI

