

Startup-tutkimus

Osio A startup-yritysten kartoitus

1. Tutkimuksen rakenne	1
2. Tutkimuksen suorittaminen	2
2.1. Aikataulu ja kumppanit	2
2.1.1. Tutkimukseen suorittamiseen arvioitu tuntimäärä	2
2.1.2. Laskutus	3
2.2. Tutkimusmetodi	3
3. Liitteet	4
3.1. Startup-yrityksen määritelmä	4
3.2. Soittokierroksen aikatauluarvio	4
3.3. Customer Development, Steve Blank (2005)	5
3.4. Viikkokohtainen aikataulu	5
3.5 Kysymysrunko aineiston keräämisessä	6

1. Tutkimuksen rakenne

Tutkimus tehdään Tampereen Kaupungin elinkeinoyksikön käyttöön. Tutkimuksessa selvitetään ensisijaisesti:

1. Tampereella aktiivisesti toimivien startup-yritysten määrä
2. Näiden startup-yritysten laatu
 - a. Kehitysaste käyttäen lean-startup periaatteen mukaisia yrityksen kehitysvaiheita (Steve Blank 2005)
 - b. Toimiala
 - c. Erikoisosaamisalue
 - d. Kasvuvauhti liikevaihto ja työllistyminen
 - e. Liiketoiminnan kehittämisen

Tutkimuksen otokseksi on vähintään 90% kaikista Tampereen kaupungilla toimivista startup-yrityksistä.

Tutkimuksen tulokset tallennetaan Tampereen kaupungin CRM-järjestelmään.

2. Tutkimuksen suorittaminen

2.1. Aikataulu ja kumppanit

Tutkimussuunnitelma valmistetaan ja tutkimusaineiston kerääminen aloitetaan toukokuussa 2018 ja sen tulokset esitetään analysoituina elokuussa 2018.

Tutkimukseen suorittavat Santeri Tuovila ja Dani Warnicki. Yhteistyökumppanina toimii Tampereen työllistymispalveluiden yksikkö, jolta saadaan Vainu-palvelulla kerättyjä Tampereen alueen startup-yritysten listausta. Tämän kaltainen listaus löytyy jo Business Tampereelta, mutta on epäselvää voivatko he jakaa tietojaan tutkimuksen käyttöön. Puhelinsoittoihin käytetään mahdollisesti Dista oy:n soittojärjestelmää.

2.1.1. Tutkimukseen suorittamiseen arvioitu tuntimäärä

Tutkimukseen tekemiseen arvioidaan käytettävän 300 tuntia, kun startup-yrityksiä arvioidaan toimivan Tampereella 300 kappaletta. Pisimmän ajan tutkimuksesta vie tutkimuksen valmistelu ja aineiston keruu, jonka suorittamisesta arvio liitteenä.

- Valmistelu 50h
 - Soittolistan luominen
 - Tarkan kysymysrunгон määrittäminen
- Aineiston keruu 150h
 - Soittaminen ja kyselylomakkeiden lähettäminen
- Dokumentointi 50h
- Analysointi 20h
- Raportointi 20h
- Tiivistelmät 10h

Viikkokohtainen aikataulu liitteenä.

2.2. Tutkimusmetodi

Tutkimuksessa startup-yrittäjille lähetetään kyselylomake, jossa kysytään luvun 1. tutkimuksen tavoitteisiin vastaavat kysymykset. Näiden ohella yrityksiin soitetaan aktiivisesti ja samat kysymykset kysytään puhelimitse. Sykliä jatketaan kunnes jokaiseen startup-yrittäjään ollaan oltu yhteydessä ja kun startup-yrityksistä saadun otoksen määrä on tasan tai yli 90%.

Alustava kysymysrunko liitteenä.

2.3. Laskutus

Tarjous lasketaan projektiin suunnitellun tuntimäärän perusteella. Tuntihinnoittelu on 30€. Näin ollen 300 tunnin työstä laskutetaan 9000€ + Alv. Hintaan on sisällytetty Dista oy:lta mahdollisti käyttöön saatu laitteisto ja ohjelmisto.

Tutkimuksen laskuttaa toiminimi S.A. Tuovila 2830571-1
ja toiminimi Dani Warnicki 2816808-3

3. Liitteet

3.1. Startup-yrityksen määritelmä

Startup-yrityksen määritelmä (VNK):

- Syntyminen: vanhimman toimipaikan ikä alle 5v. (ei perustamispäivä)
- Syntyessään työllistää vähintään yhden mutta enintään 49 henkilöä
- On osakeyhtiö ja on työnantajarekisterissä (on ainakin aikomus työllistää muita)
- On itsenäinen ja yksityinen (tytäryhtiöt rajataan pois)
- Startup-yritys kehittää uutta tuotetta ja/tai palvelua suuren epävarmuuden toimintaympäristössä

Kasvu-startup-yrityksen määritelmä:

- Työllistävät kolmen vuoden päästä perustamisestaan vähintään 10 henkilöä
- Ja joiden työllisyyden kasvu on ollut kolmen vuoden ajanjaksolla keskimäärin yli 20%

3.2. Soittokierroksen aikatauluarvio

Vasemmalta oikealle ylärivillä:

1. listalla olevien yritysten määrä kierroksella x
2. Tavoitettujen yrittäjien määrä
3. Tavoitetut yrittäjät, joilla on aikaa puhua
4. Puheaika per kierros

3.3. Customer Development, Steve Blank (2005)

3.4. Viikkokohtainen aikataulu

Viikko	Prosessi	Tavoite
Ennen 7.5.	Itsenäistä selvittämistä ennen toimeksiannon alkua	Startup-yrityksen määritelmä, tutkimussuunnitelma valmis, tutkimus aloitetaan
7.5.-14.5.	Vainu.io datan analysoiti. Tampereen	Soittolista valmiina

	startup-ekosysteemin havainnollistaminen käytettävissä olevan datan avulla.	
14.5.-21.5.	Kysymysten luonti ja testaus	Haastattelurunko ja kyselylomake valmiina
21.5.-28.5.	Soittaminen kyselyiden lähettäminen	Ensimmäiset soitot tehty. Sähköpostikyselyt lähetetty
28.5.-4.6.	Soittamista. Ensimmäisten tulosten arviointi ja mahdollinen iterointi	Toimintatavan varmentaminen
4.6.-18.6.	Soittoja, ensimmäisten tulosten esittäminen kaupungille	
18.6.-29.6.	Soittamista	Otos yli 70%
29.6.-2.8.	Aineiston analysointi, otoksen kerryttäminen	Otoksen valmistuminen, analyysin rakentaminen
2.8.-8.7.	Analyysin valmistaminen	Analyysi valmis
8.7.-13.7.	Analyysin esittäminen Tampereen kaupungille	Startup-tutkimus osio A valmis

3.5 Kysymysrunko aineiston keräämisessä

Alustava kysymyspatteristo

- Koetteko olevanne startup-yritys
 - Kyllä
 - Ei
- Mitä startup-yrityksenne tekee? _____
- Milloin yrityksenne on perustettu? _____
- Miksi yrityksellänne on korkean kasvun mahdollisuus?
 - Markkinoiden koko _____
 - Kilpailijoihin nähden mikä on teidän kilpailuetunne hinnan, toimintojen ja laadun suhteen? _____
- Kuinka monta työntekijää teillä on? _____
 - Palkallista? _____
 - Yrittäjää/osakasta? _____
- Mikä on suurin riski startup-yrityksenne toiminnassa?
- Onko teillä asiakkaita?

- Asiakkaita ei ole
- Asiakkaita on myynnin kautta kohtalaisesti
- Asiakkaita on myynnin kautta paljon
- Asiakkaat ottavat meihin yhteyttä
- Kuinka paljon olette keränneet rahoitusta tähän mennessä? _____
- Koetteko
 - Kilpailevanne suoraan muiden yritysten kesken
 - Kilpailevanne epäsuoraan muiden yritysten kanssa omalla segmentoiduilla markkinoillanne
 - Ettei markkinoilla joihin tähtäätte ole kilpailua
- Missä vaiheessa tuotteenne ja palvelunne kehitys on?
 - Meillä on idea, muttei yksinkertaista mahdollista tuotetta tai palvelua
 - Meillä on yksinkertainen mahdollinen tuote tai palvelu, jonka asiakkaat ovat ostaneet
 - Meidän ratkaisumme on hinnoiteltu ja selkeästi myytävissä
 - Meillä on selkeä tuoteperhe, joka koostuu laadukkaista palveluista. Tuoteperhettä kehitetään
 - Valmistamme asiakkaille pääosin räätälöityjä tuotteita, mutta emme kutsu niitä enään yksinkertaisiksi mahdollisiksi ratkaisuiksi
- Missä vaiheessa koette startup-yrityksenne olevan sen kehitysvaiheista
 - Ratkaisun konseptointi ja liiketoimintasuunnitelman rakentaminen
 - Ratkaisun kehittäminen ja myyminen aikaisille omaksujille
 - Alpha/beta testaus, asiakkaiden luominen ja myynnin kasvattaminen
 - Yrityksen rakentaminen ja valtavirtamarkkinoille hakeutuminen
- Missä aiheessa startup-yrityksenne liiketoiminnan kehittäminen tarvitsee eniten apua?