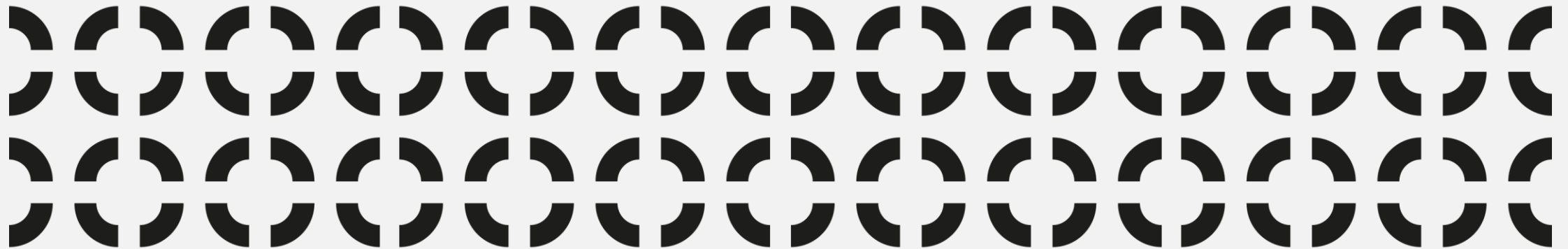


Yhdistyskoulutus

Varainhankinta & Yrityssuhteet & "Workshop"

19:00-20:15, 28.11.2018



Kuka?

- Otto Bergius

- +358 50 520 9422
- otto.bergius@ayy.fi

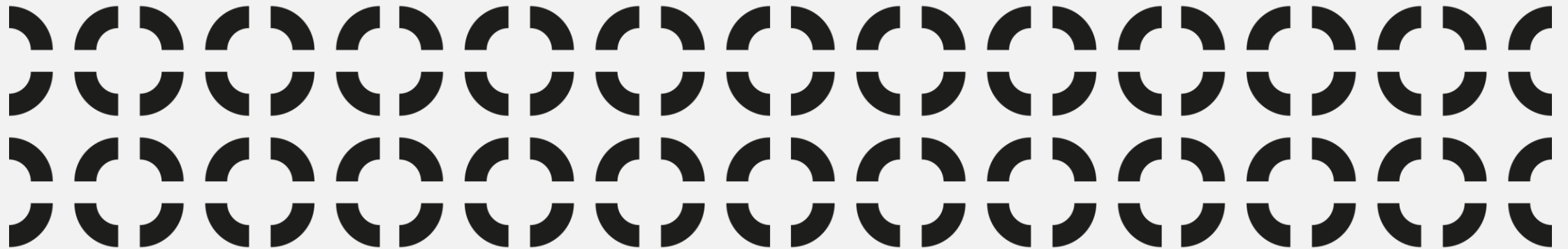


- 6. vuoden tuotantotalouden opiskelija Aallosta
- Yrityssuhdekoordinaattori AYY:llä
- B2B-myyntiä henkilöstöpalvelualan yrityksessä
- Yrityssuhteita ainejärjestössä ja muissa yhdistyksissä
- Baarimikko

Varainhankinta yhdistyksille

Ahto Harmo, viestintä- ja järjestöasiantuntija

28.11.2017



Yleistä

- Pääsääntö on, että yhdistyksen varainhankinnan on tuettava yhdistyksen tarkoitusta ja varsinaista toimintaa
 - Jäsenmaksut, kannatusjäsenmaksut, talkootyö, arpajaiset, tuotteiden myyminen, säätiörahoitus, rahankeräykset, lahjoitukset ja tukijat
- Varainhankinta on helpointa tiettyä tapahtumaa varten
- Tuki on harvoin vastikkeetonta: esim. tukija saattaa haluta näkyvyyttä lehdessä tai tapahtumissa
 - Yritysyhteistyössä normi, mutta tavallista myös aatteellisten toimijoiden (säätiöt, rahastot, liitot jne.) kohdalla
- Seuraavat varainhankintamuotojen läpikäynnit koskevat yleishyödyllisiä rekisteröityneitä yhdistyksiä
 - Rekisteröimätön yhdistys ei voi olla yleishyödyllinen

Talkoot ja arpajaiset

- **Talkootyö** eli käytännön apukäsinä toimiminen esim. urheilutapahtumissa ja muissa suurissa yleisötapahtumissa
 - Talkootyötä tarjoavat aika ajoin mm. erilaiset tv-ohjelmat, elokuvatuotannot, Opiskelijoiden liikuntaliitto OLL ja AYY:n toimikunnat
 - AYY mainostaa talkootyötarjouksia yhdistystiedotteessa, mikäli niistä tarjotaan rahapalkkio
- **Tavara-arpajaiset** yhdistys voi järjestää ilman lupaa, jos kyse on pienarpajaisista. Tuotto on käytettävä yleishyödylliseen tarkoitukseen ja arpojen yhteenlaskettu myyntihinta saa olla enintään 2000 euroa. Lisäksi arpojen myynnin ja voittojen jaon on tapahduttava samassa tilaisuudessa.
 - Muihin arpajaisiin yhdistys tarvitsee luvan: http://www.poliisi.fi/luvut/tavara-arpajaiset/milloin_lupaa_ei_tarvita/pienarpajaiset

Tuotteet ja lahjoitukset

- **Kannatustuotteet ja myyjäiset**

- Perinteinen haalarimerkkimyynti ja muiden tuotteiden myyminen (ruoka ja juoma tarkemmin säänneltyä) varsinaisen toiminnan tukemiseksi
- Pääasiassa verovapaata toimintaa: http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Usein_kysyttya/Yleishyodyllisten_yhteisojen_verotus__us%28I5I25%29#Onkoyleishyodyllinenyhteisvapautettutuloverostakokonaan

- **Lahjoitukset ja testamentit**

- Yleishyödyllinen yhdistys on vapautettu perintö- ja lahjaverosta eli yhdistyksen ei tarvitse maksaa veroja saamistaan lahjoituksista.
- Yhdistys voi verovapaasti ottaa vastaan testamentteja, mutta testamentin vastaanottoa kannattaa harkita tarkkaan. Sitä on noudatettava varojen käytössä vuosienkin jälkeen, joten vastaanotosta voi jopa tulla pitkällä aikavälillä yhdistykselle enemmän menoja kuin tuloja.

Säätiöt ja rahastot

- Säätiöiden ja rahastojen tuet ovat yleensä tarkasti rajattu johonkin tiettyyn tarkoitukseen eli niitä myönnetään usein vain erillisiin hankkeisiin
 - Tapahtumat, opintomatkat, seminaarit, julkaisut, projektit jne.
- **Kaiken A ja O on tutustua hakukriteereihin ja säätiön tarkoitukseen!**
 - **Älä siis tee geneeristä hakemusta useaan paikkaan, vaan vakuuta säätiö tai rahasto siitä, että projektisi on hyvä, tarpeellinen ja rahoittajan tarkoituksen mukainen!**
- Aalto-yhteisön sisäistä toimintaa ja yksittäisiä opiskelijoita tukevia säätiöitä ja rahastoja:
 - TTER
 - KY-säätiö
 - korkeakoulujen tukisäätiöt
 - erilaiset stipendi- ja apurahastot
 - Lisäksi myös Aalto saattaa tulla vastaan esim. tilakustannuksissa – aina kannattaa kysyä ja selvittää!

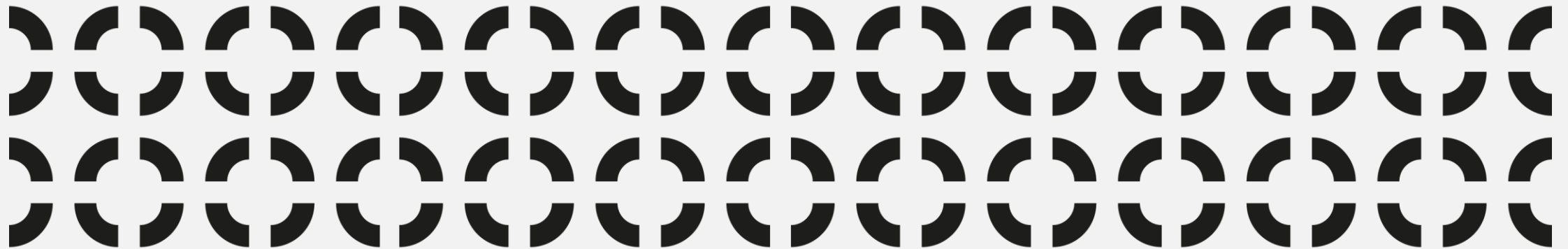
Rahoittajia verkossa

- TTER: <http://tter.ayy.fi/>
 - *"Tukee Aalto-yliopiston opiskelijoiden sekä AYY:n yhteydessä toimivien yhdistysten ja yhteisöjen projekteja ja muuta toimintaa."*
- KY-säätiö: <http://kysaatio.fi/>
 - *"AYY:n ja/tai KY ry:n yhdistysrekisteriin kuuluminen tai kuulumattomuus ei vaikuta mahdollisuuteen hakea tai saada tukea KY-säätiöltä. Tukea voi saada, kunhan yhdistyksen toiminta vastaa KY-säätiön tarkoitusta."*
- Säätiöiden ja rahastojen neuvottelukunta: <http://saatiopalvelu.fi/saatiot-verkossa.html>
 - Laajat listat eri säätiöistä ja rahastoista
- Aurora-tietokanta: <http://www.aurora-tietokanta.fi/>
 - *"Aurora -tietokannasta löytyvät sekä tieteen, taiteen että kulttuurin rahoituslähteet, niin projektirahoitus kuin henkilökohtaiset apurahatkin."*
- Opetus ja kulttuuriministeriön avustukset: <http://www.minedu.fi/OPM/Avustukset/?lang=fi>
- Kansalaisyhteiskunta.fi:n hankerahastohaku: <http://www.kansalaisyhteiskunta.fi/rahoitushakemisto>
- Espoon kaupungin toiminta-avustukset kulttuuritoiminnalle: http://www.espoo.fi/fi-FI/Kulttuuri_ja_liikunta/Kulttuuri/Avustukset ja kaikki avustukset http://www.espoo.fi/fi-FI/Asioj_verkossa/Avustukset
- Helsingin kaupungin toiminta-avustukset yhdistyksille: <http://www.hel.fi/www/helsinki/fi/kaupunki-ja-hallinto/strategia-ja-talous/avustukset>

Yrityssuhteet

Otto Bergius, Yrityssuhdekoordinaattori

28.11.2018



Yrityssuhteiden tarkoitus



Jäsenistön palveleminen

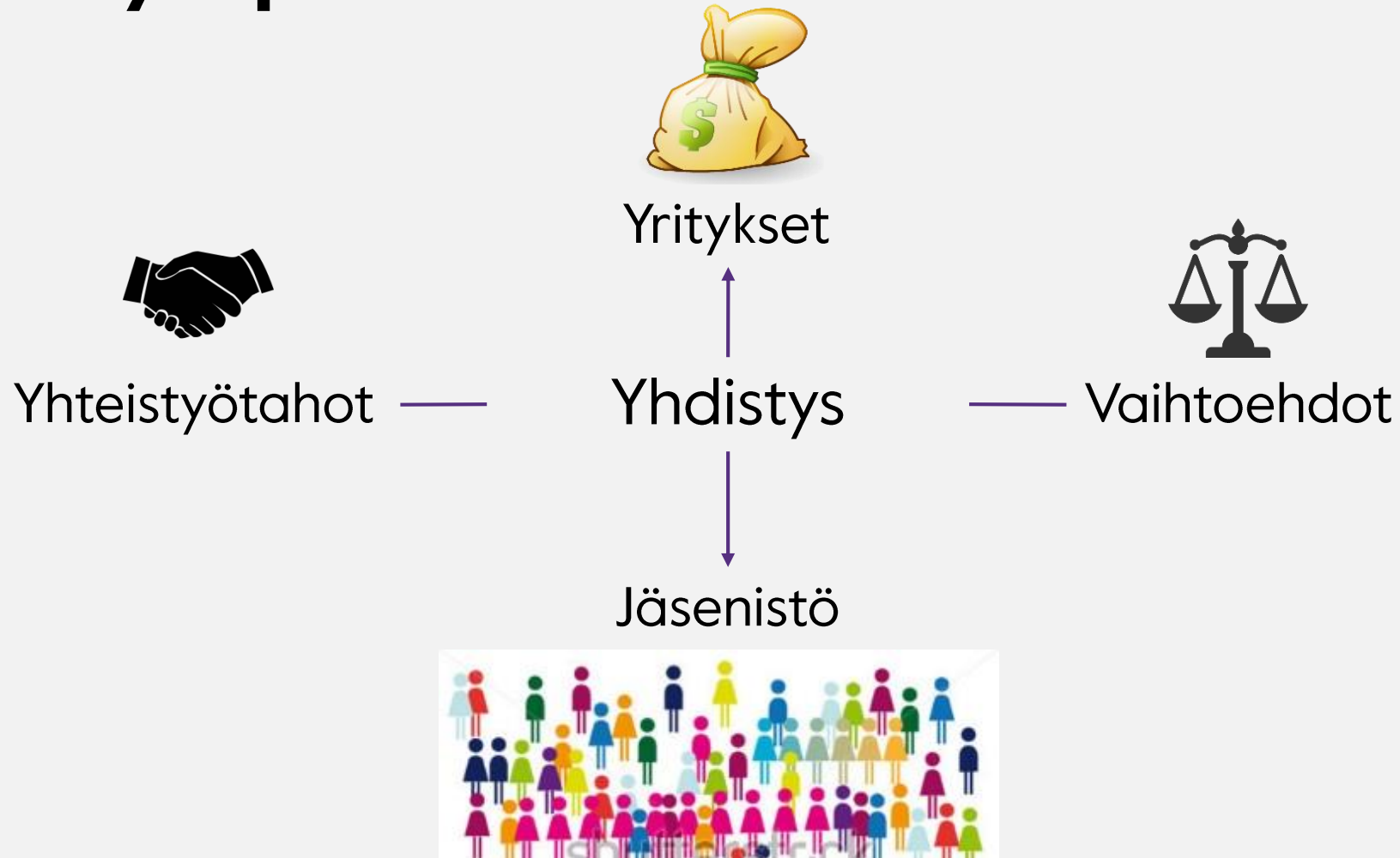
- Tarjota tietoa erilaisista uramahdollisuuksista
- Mahdollistaa suorien kontaktien luominen opiskelijoiden ja yritysten välille



Varainhankinta

- Mahdollistaa jäsenpalveluiden tuottamisen
- Helpoin tapa mitata yrityssuhteiden laajuutta ja onnistumista

Toimintaympäristö



Yrityssuhteet erilaisia

- Yrityssuhteita voi tehdä monella eri tavalla ja niillä on monta erilaista päämäärää.

Rahallinen

Työelämä

Virkistys

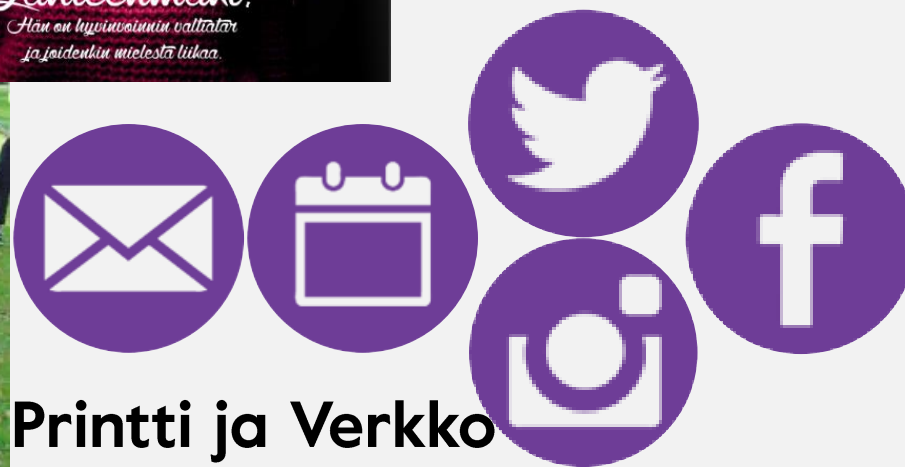
- Tärkeintä on ymmärtää se mitä yhdistys haluaa saavuttaa ja millä keinoin.
- Yrityssuhteita kannattaa tehdä omien vahvuuksien ja intressien pohjalta.



Tapoja tavoittaa opiskelijat



Tapahtumat



Printti ja Verkko



Opiskelijan arki

Yrityksien näkökulma

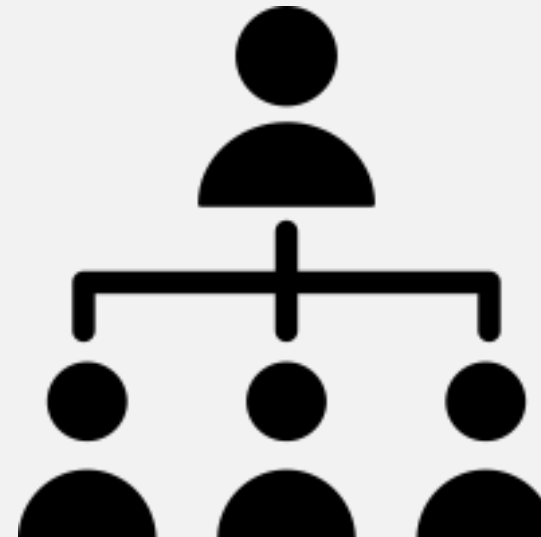
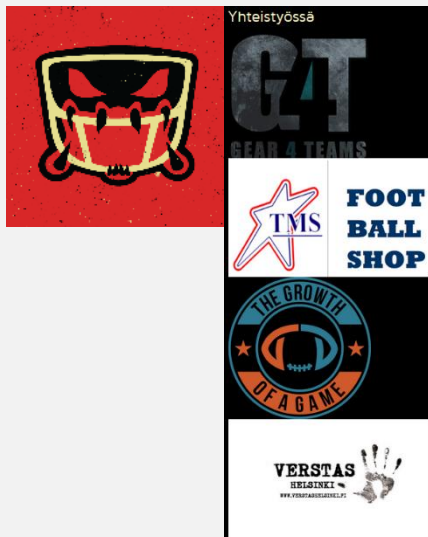
- Rahalle vastinetta
- Yhteistyön tausta-ajatus
 - Molempia hyödyttävä vs. "Good will"
 - Yrityksien yhteiskunnallinen vastuu (CRS)
- Miksi tehdä yhteistyötä?
 - Näkyvyys
 - Rekrytointi
 - Yritysimagon parantaminen
 - Yhteiskuntavastuu



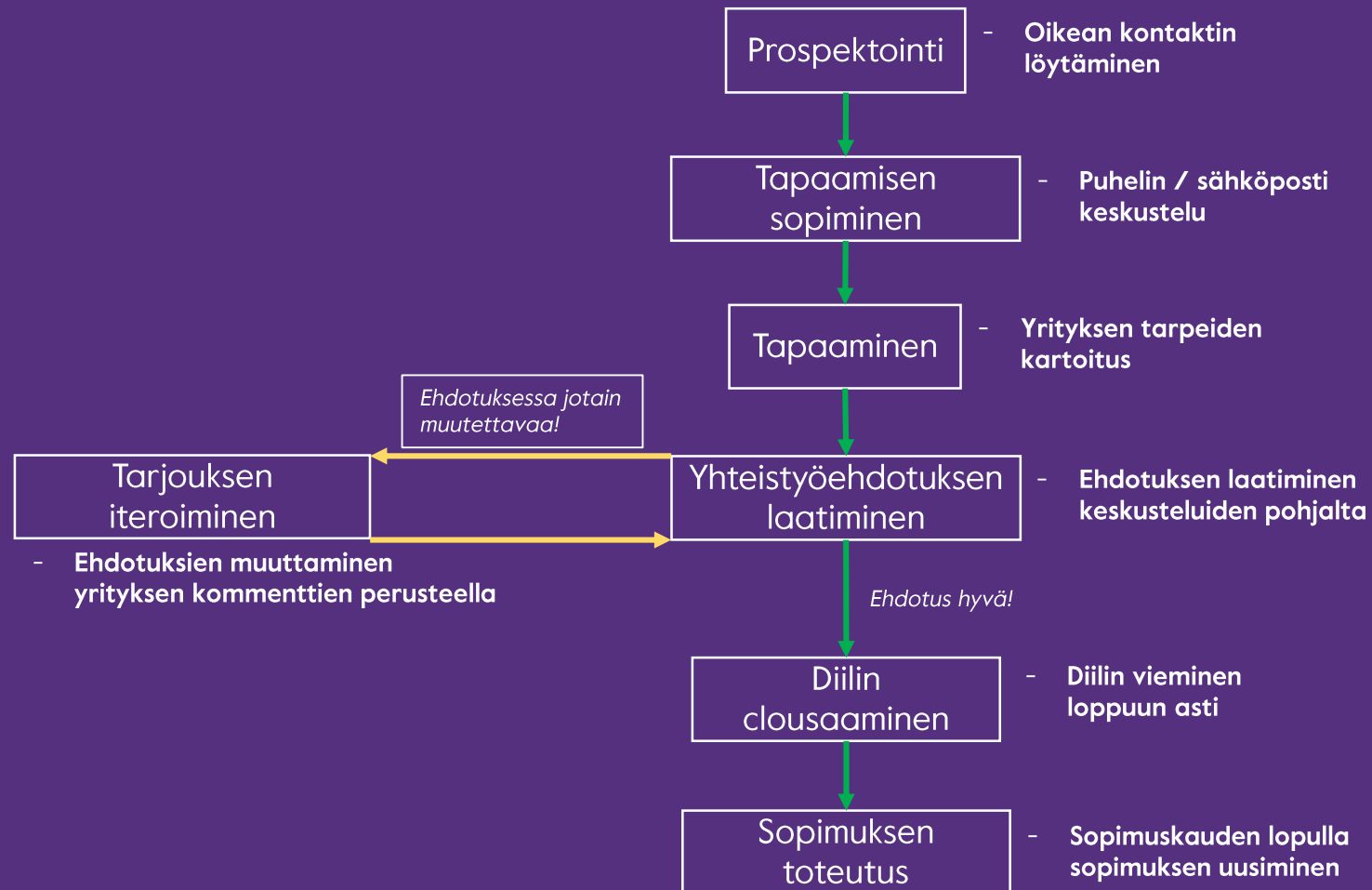
Kumppanit

- Sopivien yritysten löytäminen tärkeää
- Mihin tarkoitukseen etsitään yhteistyökumppania?
 - Toimialaspesifit
 - Isot korporaatiot
 - Pienet paikalliset toimijat

- Kontaktihenkilön valinta vaikuttaa lopputulokseen
 - Alumnien ja tuttujen hyödyntäminen
 - Ylhäältä helpompi tulla alaspäin



Myynnin pipeline



Myynnin matematiikka – Myynnin KPI

Aktiviteettien määrä * Keskikaupan koko * Onnistumisprosentti

Myyntisyklin pituus

Myynnin matematiikka – Myynnin KPI

$$\frac{1 * 1 * 1}{1} = 1$$

10 % enemmän

$$\frac{1,1 * 1,1 * 1,1}{0,9} = 1,48$$

10 % vähemmän

$$\frac{0,9 * 0,9 * 0,9}{1,1} = 0,66$$

Yhteistyön hoito ja sopimukset

- Yhteistyön hoito
 - Jatkuva kontakti
 - Joustaminen ja auttaminen
 - Isommat Sopimukset
 - Kirjallisena
 - Yksityiskohtainen ja yksiselitteinen
 - Jatkuvuus
 - Kontakti-excel / CRM
 - Toimijoiden vaihtuessa
-
- Kannattaa miettiä skenaarioita, kun kaikki ei mene putkeen

*”Nykyisen asiakkaan pitäminen maksaa 1,
Vanhan asiakkaan takaisin saaminen maksaa 2 kertaa enemmän
ja uuden asiakkaan saaminen maksaa 5 kertaa enemmän”*



Yhteistyö, Samalla kentällä



Yhteistyötahot



Vaihtoehdot



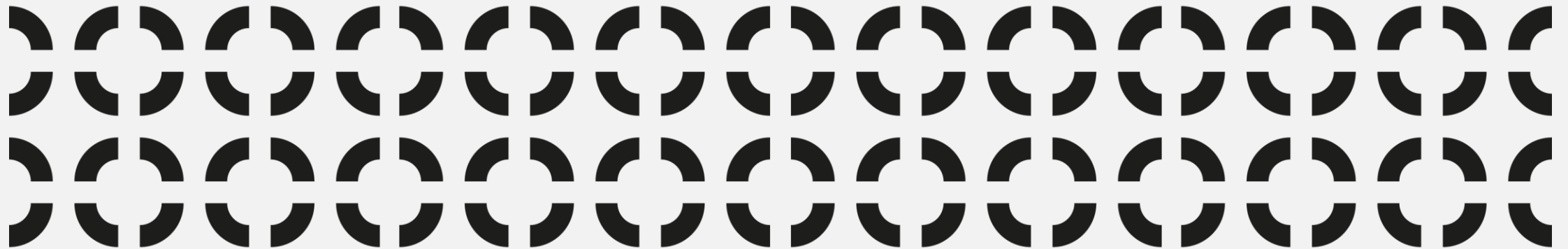
Yliopisto

Ylioppilaskunta

Järjestöt

Opiskelija

Workshop tai sen kaltainen



Workshop

- Harjoitellaan yhdistyksen vahvuuksien hyödyntämistä kiinnostavan yritysysteistyötuohteen myymisessä
- Kehitellään yhdistyksen näköinen tuote ja myydään tuote lyhyellä pitchillä

Aikataulu:

- Tuotteen kehittäly ryhmässä (6 x 4/3): 10 min
- Esittelyt: 10 min
- Keskustelu

Tuotteen kehittäely

- Kehittäkää kiinnostava yritysyhteistyön muoto opiskelijakunnan jäsenten, toiminnan, tapahtuman, tilojen tai muun ympärille.
 - Päättäkää myös firma, toimiala tai kuvitteellinen yritys (mahdollisesti myös henkilö), jolle tuote on suunnattu
 - Pyrkikää luomaan tuotteesta selkeä ja yrityksille houkutteleva
-
- Esitellään ja keskustellaan tuotteista yhdessä
 - Kesto n. 2 min

Mitä ottaa huomioon?

Miten tämä hyödyttää opiskelijoita?
Entä yhdistystä?

Miksi yrityksen tulisi lähteä tähän mukaan?
Mitä hyötyä tästä on heille?

Mitä resursseja vaatii yhdistykseltä?
Entä yritykseltä?