

MY BUSINESS -kilpailusarjat ja säännöt

Kilpailuun voi ilmoittautua nettilomakkeella koko kilpailun ajan **1.5.-31.7.2026**.

Täytä huolellisesti kilpailulomake ja tarkista, että täytät osallistumisen kriteerit:

- 4H-yrityskoulutus on suoritettu ja yrityksen perustamisen kriteerit täyttyvät.
- 4H-yhdistys on hyväksynyt liiketoimintasuunnitelman ja 4H-yritys on perustettu.
- Lopen, Hausjärven tai Riihimäen 4H-yhdistyksen jäsenyys
- Ilmoittautuminen ja osallistumiseen vaadittava raportointi liitteineen on toimitettu ajallaan. Raportointi tulee tehdä verkkolomakkeella kilpailuajan päätyttyä viimeistään su 9.8. klo 23.59 mennessä.
- Kilpailuun voi osallistua myös yritysryhmät. Jokainen kilpailija täyttää oman ilmoittautumislomakkeen, mutta ryhmä tekee yhteisen raportoinnin.

Raportointi verkkolomakkeella 9.8. mennessä.

Raportin tulee sisältää:

- Pitchausvideo
- Some-/muun näkyvyyden raportointi: numeroina tykkäykset ja jaot yhteensä & sanallinen arvio omasta näkyvyydestä
- Sanallinen arvio omasta kestävyysnäkökulman huomioinnista
- Kirjanpito ajalta 1.5.–31.7.
- Yleisöäänestykseen liitettävä kuva / video ja kuvausteksti

Voittajat julkaistaan Yritysareenalla, lauantaina 5.9.

Sarjat ja arviointikriteerit:

Paras liikeidea

- Pitchausvideo, max 2min
- Innovatiivisuus
- Jäsennelty liikeidea
- Toteutuskelpoisuus

Paras / näkyvin / kekseliäs markkinointi

- Someaktiivisuus ja näkyvyys, tykkäys- ja jakomäärät
- Monipuoliset markkinointikanavat käytössä
- Positiivinen ulosanti
- Kekseliäisyys markkinoinnissa, esim. erilainen näkökulma tai markkinapaikka

Paras kestävän kehityksen ja vastuullisuuden huomiointi

- Ekologisuuden huomiointi liiketoiminnassa
- Liikeideassa, liiketoimintasuunnitelmassa ja yrityksen toiminnassa korostuu kestävä ajattelu ja vastuullisuus

Paras myynti

- Paras tulos ajalla 1.5.–31.7.
- Perusteena kirjanpito, joka liitetään raporttiin

Yleisön suosikki

- Kilpailuajan päätyttyä ja nuorten toimitettua kilpailuraportoinnit julkaistaan yleisöäänestys.
- Äänestys verkkosivuilla avoinna ti 11.–su 23.8.

Kun kirjoitat raporttiasi ja teet pitchausvideota, mieti ja tuo esiin seuraavia asioita:

Mitä yrityksesi tarvitsi päästäkseen alkuun?

Mitä päättämäsi tuotteen tai palvelun myyntiin saaminen vaati? Esimerkiksi rahaa, tuotantotilaa, työvälineitä, raaka-aineita jne.?

Yrityksesi päätuotteen tai -palvelun kohderyhmä?

Kenelle tuotteesi tai palvelusi on suunnattu? Kohderyhmiä voivat olla esimerkiksi eläintenomistajat, vanhukset, urheilijat, selkäkipuiset, mukavuudenhaluiset jne.

Missä yrityksesi markkinoi tuotetta tai palvelua?

Mieti tuotteesi näköistä markkinointikanavaa. Mikä kanava saavuttaa tuotteen tai palvelun kohderyhmän parhaiten. Mieti myös mainonnan kustannuksia, lehtimainonta on todella kallista, kun taas ilmoitustaululle viety mainos on lähes ilmainen. Tuo esiin, että olet ymmärtänyt kuinka ja mistä tavoitat omat asiakkaat, oletko näkynyt oikeissa paikoissa?

Millä hinnalla tuotetta tai palvelua myydään?

Hinnoitteluun vaikuttaa moni asia. Tuotteen tai palvelun kustannuksia voivat olla esimerkiksi sinun työaikasi eli palkkasi, tuotteen raaka-ainekustannukset, toimitilavuokrat, mainonnan kustannukset, mahdolliset kuljetus- tai postituskulut. Ja niiden lisäksi olisi vielä hyvä jättää ns. katetta, eli tuotteen hinnan tulee olla isompi kuin tuotteen kustannuksien. Onnistuitko hinnoittelussa, saitko siitä palautetta?

Kestävyys ja vastuullisuus

Kuinka olet huomionnut kestävyiden näkökulman toiminnassasi? Käytätkö kierrätysmateriaaleja vai kuljetko polkupyörällä? Viljeletkö luonnonmukaisesti tai käytätkö

luonnonmateriaaleja? Oletko ajatellut esimerkiksi tekoälyn käytön viemää energiaa? Onko vastuullinen toimiminen sinun myyntivalttisi ja kuinka tuot sen esiin?

Missä onnistuit ja mitä täytyy vielä kehittää?

Olisiko ideasta yritykseksi pidemmällä tähtäimellä ja aiotko jatkaa?

Lopuksi on hyvä vielä tarkastella yritystä kokonaisuutena, onko toiminnallasi tulevaisuutta?