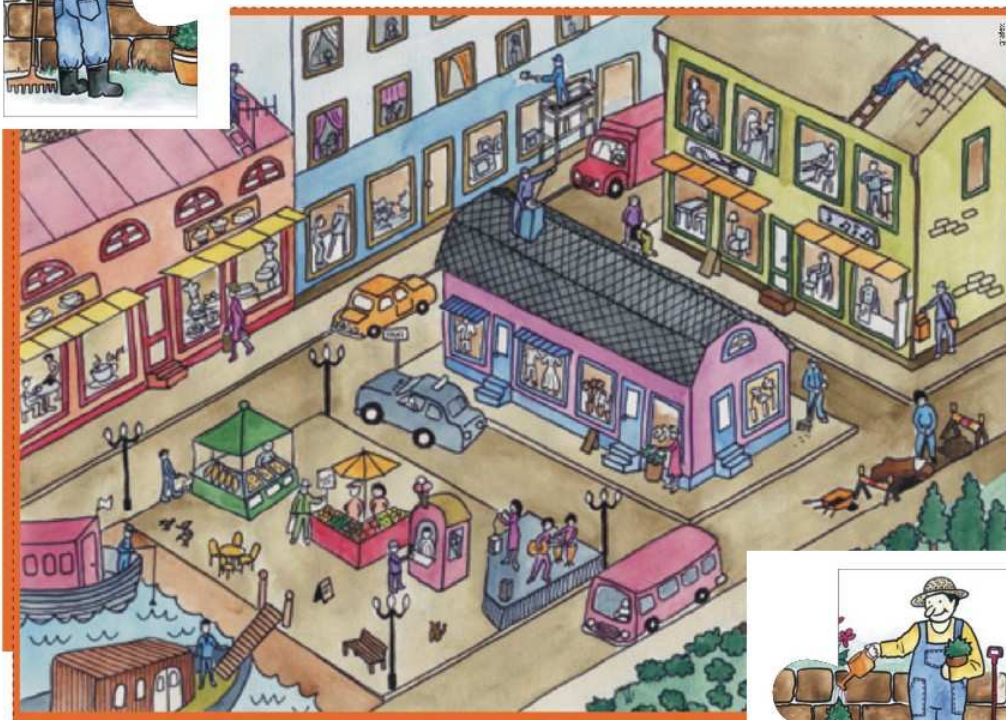


# KEKSIMUS

## LASTEN YRITYSIDEAKILPAILU

20.11.2006 - 30.6.2007

*Loppuraportti*  
30.6.2007



*Hankkeen Dnro. 114426*  
*Pohjois-Karjalan Maakuntaliitto*

## KEKSIMUS - LASTEN YRITYSIDEAKILPAILU

### Loppuraportti

TIIVISTELMÄ .....	3
1. Hankkeen tausta ja tavoitteet .....	4
2. Hankkeen organisaatio .....	4
3. Toteutus.....	5
3.1.Tavoitteet .....	5
3.1. Kilpailun liikkeelle lasku .....	6
3.2 Keksimus paketissa .....	6
3.2.1 Yrittäjäyyskasvatusosio .....	6
3.2.2. Yritysideakilpailu.....	7
3.2.3 Materiaalin suunnittelu ja toteutus .....	8
3.3. Keksimus-kilpailun voittaja ja palkinnot .....	9
4.0 Hankkeen vaikutukset ja palaute.....	10
4. Näkyvyys ja tiedottaminen.....	14
5. Itsearvio.....	15
6. Talous.....	15
7. Jatkotoimenpiteet: kohti Keksimus 2:a .....	16

### LIITTEET

LIITE 1: Kooste printtimateriaalista

LIITE 2: Opettajan opas

LIITE 3: Tilastoja

### LOPPURAPORTTI

Joensuussa 30.6.2007

Paula Sovelius  
GSM 013 2464 303

POHJOIS-KARJALAN UUSYRITYSKESKUS RY  
Keksimus – lasten yritysideakilpailu hanke  
Kauppakatu 40 B  
80100 JOENSUU  
[www.uusyrytyskeskus.fi/pohjois-karjala/keksimus](http://www.uusyrytyskeskus.fi/pohjois-karjala/keksimus)

Loppuraportti on ladattavissa www-osoitteesta:  
<http://www.uusyrytyskeskus.fi/pohjois-karjala/projektit/nuorisoyr.htm>

## TIIVISTELMÄ

Keksimus – Lasten yritysideoakilpailun tarkoituksena oli antaa 3. luokkalaisille ensimmäinen kuva yrittäjyydestä erilaisten tehtävien avulla. Osallistuneet koulut saivat ilmaiseksi paketin, joka sisälsi kaiken tarvittavan materiaalin sekä oppaat. Yrittäjyyskasvatus oli vain osa kokonaisuutta, sillä oppijakson jälkeen pidettiin kilpailu. Kilpatehtävissä lapset saivat tarinan avulla kertoa, mitä, kenelle ja miten he tekisivät, jos perustaisivat oman yrityksen. Hankkeen tavoitteena oli antaa ensimmäinen myönteinen kuva yrittäjyydestä lapsille ja kilpailun tuloksista minkälaisia hauskoja ideoita 3. luokkalaiset lapset keksivät.

Hanke toteutettiin 20.11.2006 – 30.6.2007 välisenä aikana. Mukana olivat Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus ry sekä Enon 4H yhdistys ry ja Pohjois-Karjalan 4H-piiri ry. Näiden organisaatioiden jäsenistä muodostettiin sekä hankkeen ohjausryhmä että työryhmä. Työryhmä myös ideoi ja toteutti kaikki käytännön toimenpiteet.

Kilpailuun saattoivat osallistua kaikki Pohjois-Karjalan 3. luokat. Kilpakutsu lähetettiin 122 luokalle, joista mukaan osallistui 28 luokkaa ja noin 500 oppilasta. Kilpatyön yhteensä palautti 22 koulua. Pienistä osallistujamääristä huolimatta saatu palaute oli pääosin myönteistä: lapset pitivät tehtävistä, opettajat hyvin suunnitellusta sisällöstä ja kokonaisuudesta. Palautetuista kilpatöistä huomattiin, kuinka tärkeä merkitys opettajalla on valmiinkin materiaalin pohjalta sanoman välittämisessä oppilaille. Opettajan antama panos ja keskustelut näkyvät melko hyvin palautettujen kilpatöiden laadussa.

Kokonaisuutena Keksimus onnistui hyvin ja se aiotaan järjestää toisenkin kerran. Suunniteltu konsepti toimii ja siitä on hyvä kehittää seuraava kilpailu. Suurimmiksi haasteiksi jäävät tiedottamisen tehostaminen sekä opettajien aktivoiminen. Koska nimi ja konsepti ovat selkiytyneet, odotetaan myös osallistujamäärään kasvua.

# 1. Hankkeen tausta ja tavoitteet

Keksimus – Lasten yritysideoakilpailu irtautui omaksi hankkeekseen toisesta nuorisolle suunnatusta hankkeesta, jonka nimi oli ”Uusyrittäjäkeskus nuorisoyrittäjyyden kehittäjänä Pohjois-Karjalassa 2004 – 2006”. Kilpailu oli tarkoitettu toteuttaa jo edeltäjänsä aikana, mutta siitä löytyi ainekset omaan itsenäiseen hankkeeseen. Hankkeen suunnitelma on seuraava:

”Hankkeen päätavoitteena on yrittäjyyden ajatuksen vieminen peruskoulumaailmaan. Tarkoitus on järjestää maakunnan kaikille 3.-luokkalaisille ja luokalle yritysideoakilpailu. Kilpailun tavoitteena on antaa lapsille yrittäjyyskasvatusta ja samalla tarjota lapsille mahdollisuus kehittää oma hauska, ihanan kekseliäs, mahdollisesti lapsenmielinen yritysidea. Parhaalle yritysideoalle tarjotaan hyvä palkinto: seikkailumatka Linnanmäelle.

Tavoitteena on saada kilpailulle niin vaikuttavaa kuin maakunnallista julkisuutta, joka taas edesauttaa yrittäjyysajatuksen viemistä jo peruskouluun, niin oppilaisiin kuin myös opettajiin. Voittaneen luokan opettaja palkitaan erikseen. Tavoitteena on herättää innostusta ja innostuksen tarttumista myös koko koulumaailmaan, oppilaiden vanhempiin ja ympäristöön. Kilpailussa tullaan myös palkitsemaan eri alueiden voittajia järjestämällä palkintojen jaostaa yleisötapahtuma. Tavoitteisiin pyrittiin myöhemmin esitettävien yhteistyökumppaneiden avustuksella.”

Alkuperäisenä tarkoituksena oli tarjota matka ”VIP-vaunussa”. Vaunu olisi ollut kokonaan luokan omassa käytössä ja siinä olisi voinut myös yöpyä. Palkintomatalla käytiin bussilla, sillä vaunu oli varattu koko kevääksi. Lisäksi järjestelyjen kannalta bussi osoittautui järkevämmäksi vaihtoehdoksi. Palkintoon sisältyi evästyks, ruokailut ja majoitus.

## 2. Hankkeen organisaatio

Hankkeen veto siirtyi alkuperäisestä suunnitelmasta poiketen 4H piiriltä Pohjois-Karjalan Uusyrittäjäkeskus ry:lle.

Paula Sovelius toimi koordinaattorina maaliskuun alusta saakka ja työryhmän jäsenenä koko hankkeen ajan. Aluksi hanketta hallinnoi Heikki Kärkkäinen. Kärkkäinen siirtyi eläkkeelle maaliskuun alusta, jolloin hankkeen hallinnointi siirtyi Paula Soveliukselle ja Heikki Pietariselle.

Lisäksi hankkeeseen osallistuivat

### **Pohjois-Karjalan 4H-piiristä:**

- Kari Kuokkanen,
- Maarit Luojus (joulukuun 2006 alkuun saakka)

### **Enon 4H-yhdistyksestä:**

- Annastiina Lehtonen (koordinaattori maaliskuun 2007 saakka)
- Tuula Nuutinen (maaliskuun 2007 saakka)

### **Turisto Oy**

- Risto Ravattinen

Lisäksi kiitokset Ylämyllyn koulun opettajalle, Pirjo Pasaselle, joka kommentoi työryhmän ideoita ja niiden esitystapaa. Ohjausryhmään ei saatu mukaan alun perin suunniteltua opettajajäsentä, joten hänen kommenttinsa olivat tarpeen.

## OHJAUSRYHMÄ

Heikki Pietarinen, Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus ry  
Paula Sovelius, Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus ry  
Kari Kuokkanen, Pohjois-Karjalan 4H-piiri ry  
Eira Varis, Pohjois-Karjalan Maakuntaliitto

## YHTEISTYÖKUMPPANIT

- Linnanmäki
- Pohjois-Karjalan Osuuskauppa
- Sanomalehti Karjalainen Oy

Yhteistyö VR:n kanssa ei toteutunut, sillä ajateltu ”VIP-vaunu” ei ollut käytettävissä. VR:n antama tarjous normaalista 2. luokan matkasta oli lisäksi kalliimpi, kuin bussi. Lisäksi käytännössä bussi osoittautui huomattavasti junamatkaa käytännöllisemmäksi. Linnanmäki ei lopulta voinut tulla vastaan hinnoissaan suunnitellulla tavalla.

## 3. Toteutus

Hankkeessa toteutettiin yrittäjyyskasvatusprojekti kaikille Pohjois-Karjalan alueen 3. luokille. Hanke saatiin startattua myöhässä suunnitellusta aikataulusta, sillä kysymys henkilön palkkaamisesta koordinoitaviin viivästyi. Virallisesti hanke käynnistyi 20.11.2006.

### 3.1. Tavoitteet

Keskeisin tavoite oli antaa yrittäjyyskasvatusta 3. luokkalaisille. Kovin yksityiskohtaista tietoa ei kohderyhmälle olisi voinut antaa, vaan pikemminkin haluttiin antaa kokonaiskuva yrittäjyydestä ammattivaihtoehtona. Kilpailun välityksellä pyrittiin myös kertomaan, että yrittäjänä saa päättää omista asioistaan, mutta työhön on oltava valmis panostamaan. Yrittäjyyskasvatus on merkitty osaksi koulujen opintosuunnitelmaan, joten oletettiin, että koulut voisivat olla kiinnostuneita ilmaisesta ja valmiiksi suunnitellusta paketista.

Kilpailun tuotoksista tahdottiin nähdä, minkälaisia ideoita kolmasluokkalaisten keksivät. Kolmasluokkalaista ajateltiin sopivaksi kohderyhmäksi, koska arveltiin, että he kykenevät jo käsittämään vaikeampia asioita, mutta eivät ole vielä menettäneet lapsenomaista tulkintaa. Yritysideoita haluttiin saada esiin sellaisina, kuin ne kolmasluokkalaisten silmin voisivat näyttää. Idean toteuttamiskelpoisuutta ei kouluille annetuissa ohjeissa painotettu, vaikkakin sillä lopulta oli merkitystä voittajan valinnassa.

Kilpailulle enteiltiin huomiota jopa valtakunnallisella tasolla. Tähän tulokseen ei päästy, sillä kansalliset mediat eivät noteeranneet tiedotteita. Tätä varten työryhmään olisi tarvittu aktiivinen ja vahva mediapromoottori. Kouluja kilpailuun osallistui 28. Vaikka määrällisesti luokkia olisi voinut olla enemmänkin, saatiin pilotoinnista kannustavia kokemuksia.

### **3.1. Kilpailun liikkeelle lasku**

Kilpakutsut lähetettiin postitse joulukuun ensimmäisenä päivänä **102 koululle ja 122 luokalle**. Kirjeen saivat sekä koulun rehtorit, että 3. luokan opettajat. Kilpakutsut oli painatettu värillisenä Kopijyvässä. Myöhemmin värillistä materiaalia voitiin tulostaa itsekin, sillä tammikuun 2007 puolivälissä Uusyrityskeskus hankki värilaserkopiokoneen, jonka ansiosta värillinen materiaali voitiin tulostaa itse.

Kilpailun ilmoittautumisaika oli alun perin 20.12.2006 mennessä ja siitä myös muistutettiin 14.12. Määräpäivään mennessä ilmoittautuneita oli vain 11, joten ilmoittautumistaikaa päätettiin jatkaa. Vielä tammikuun aikana ilmoittautuneiden määrä ei kasvanut, joten aikaa päätettiin jatkaa: vielä kilpailun aikana saattoi ilmoittautua kisaan. Asiasta laitettiin kouluille uusi kutsu. Tammikuun aikana saatiin mukaan lisää osallistujia, joita lopulta tuli yhteensä 28.

### **3.2 Keksimus paketissa**

Ideat tehtävistä ja materiaalista syntyivät 4H:ssa. Tehtävien perusrunko säilyi lähes muuttumattomana läpi hankkeen, mutta työryhmä yhteistyössä jatkoi suunnittelua käytännön toteutuksesta sekä materiaalin välittämästä opista.

Osallistuvat koulut saivat ilmaiseksi Keksimukseen tarvittavan materiaalin, joka postitettiin Enon 4H-yhdistyksestä keskitetysti. Pakkaukseen sisältyi esite, tehtävien tekemiseen tarvittavat tarvikkeet sekä ohjeet. Keksimus oli kaksiosainen: ensin oppilaille kerrottiin yrittämisestä pelien ja askartelujen avulla. (LIITE 1) Yrittäjäyryskasvatuksen jälkeen pidettiin itse kilpailu.

Yrittäjäyryskasvatusosio muodostui neljästä rastista, joissa tehtävänä oli askartelua, pelejä ja tehtäviä. Tekijäryhmä pyrki suunnittelemaan rastit niin hyvin, että toteutus olisi opettajalle mahdollisimman vaivaton. Käytännössä tämä tarkoitti yksityiskohtaisia ohjeita rastien järjestelyistä sekä valmiita kysymyksiä ja vastauksia. Tiukkoja sääntöjä ei silti haluttu antaa, vaan opettajalle jätettiin mahdollisuus omaan harkintaan kaikessa toteutuksessa. Rastien alkuvalmisteluissa opettajan tai kouluavustajan tehtäväksi jäi hieman käsityötä.

#### **3.2.1 Yrittäjäyryskasvatusosio**

Paketin ydin oli opettajan opas, jossa sekä yrittäjäyryskasvatusosio että kilpailu selostettiin. Yrittäjäyryskasvatusosio toteutettiin neljän rastin avulla (LIITE 2):

**Rasti 1.** Yrittäjä ja palkansaaja (opettajan tai kouluavustajan ohjaama rasti)

Rastilla koottiin palapeli, jossa pareja muodostivat kaksi samaa ammattia tekevät henkilöt. Palapeli ei ollut sellaisenaan haastava, vaan sen avulla jaettiin ammatteja perinteisiin yrittäjiin ja

palkansaajiin. Rastille sisältyi myös lyhyt tarina puutarhayrityksestä. Tarinaan liittyi kysymyksiä, joiden avulla lapsille avattiin yrittäjän ja palkansaajan eroja.

### **Rasti 2.** Yrittäjän ammatteja (itsenäinen rasti)

Lapset etsivät Yrittäjän ammatteja piirustuksesta, jossa oli kaupunkinäkömää ja erilaisia töitä tekeviä ihmisiä. Löytyneet ammatit listattiin tehtäväpaperille. Samaisella tehtäväpaperilla oli myös kirjoitettu tuotteita ja palveluja, joihin ammatit piti yhdistää. Tehtävän avulla lapset haluttiin myös saada harkitsemaan konkreettisen tuotteen ja palvelun eroa.

### **Rasti 3.** Pajukynäriipuksen tekeminen (opettajan tai kouluavustajan ohjaama rasti)

Rastilla askarreltiin yksinkertainen pajukynäriipus pajutikusta, nauhasta ja koukuista. Tavoitteena oli osoittaa, miten monta asiaa on otettava huomioon yksinkertaisenkin tuotteen valmistamisessa ja hinnoittelussa. Askartelumateriaalin lisäksi rastille kuului tehtävälomake, jonka avulla lapset saattoivat arvioida riipuksen hintaa.

### **Rasti 4.** Yrittäjän ominaisuudet – sanapiilo (itsenäinen rasti)

Rastin avulla haluttiin avata hyvän yrittäjän ominaisuuksia. Sanat oli piilotettu suurehkoon sokkeloon, josta lapset yksin tai ryhmässä saattoivat niitä etsiä.

Rastiosuoksien lopuksi opettajan tuli kerrata rastien pääasiat: mitä eroa on yrittäjällä ja palkansaajalla, minkälaisia yrittäjiä on olemassa, mikä vaikutti eniten pajukynän hintaan ja millaisia ominaisuuksia on hyvällä yrittäjällä. Tämän avulla haluttiin varmistaa, että lapsille jäisi mieleen kokonaisuus, ei pelkästään yksittäiset rastit.

Suunnitelman mukaan kullakin rastilla olisi käytetty n. 20 minuuttia. Ajateltiin, että rastit voisivat toimia pienissä ryhmissä yhtä aikaa. Käytännössä rasteihin meni enemmän aikaa ja monet opettajat jakoivat aihealueet eri aikoihin. Myös suunniteltu 5 oppituntia tai yksi koulupäivä kisan ja rastien läpiviemiseksi oli liian vähän, käytännössä opettajat olivat käyttäneet ainakin pari tuntia suunniteltua enemmän. Oppaassa tosin sallittiin opettajan toteuttaa kisa parhaaksi katsomallaan tavalla ja ajalla. Myös kilpa-aika oli pitkä, joten kielteistä palautetta ei tullut.

## **3.2.2. Yritysideakilpailu**

Kilpailumenetelmänä päätettiin käyttää *saduttamista*. Saduttaminen tarkoittaa sitä, että lasta kerrotaan pyytämään tarina jostakin asiasta. Tavallisesti aikuisen rooli on toimia tarinan kirjaajana, hän ei saa puuttua tarinan kulkuun millään tavalla. Saduttamisen avulla on mahdollista saada lapsen oma maailma esiin siten, että siihen ei vaikuta auktoriteetin eli aikuisen ohjailu. Tästä syystä saduttamista käytetään esimerkiksi terapiamuotona (<http://www.stakes.fi/verkkojulkaisut/tyopaperit/Tp9-2006.pdf>).

Keksimus-kilpailussa opettaja sadutti oppilaansa ryhmissä. Koska kysymys oli yritysideakilpailusta, annettiin opettajalle mahdollisuus ohjata tarinaa varovaisesti. Tarinassa haluttiin saada esiin yritysidean keskeiset kysymykset *mitä tehdään*, *kenelle tehdään* ja *miten tehdään*. Perinteisessä sadutuksessa opettajan tulisi kirjata tarina sanatarkasti ylös. Myös tätä ohjetta lievennettiin, jotta opettajan työmäärä ei kasvaisi liian suureksi ja jotta motivaatio itse kilpailuun ei katoasi. Tarinan kirjaajana sai olla myös joku oppilas ryhmästä.

Opettajalle haluttiin antaa melko vapaat kädet toteuttaa kilpailu itselleen ja luokalleen sopivimmalla tavalla. Tarinalle ei pyydetty mittaa, eikä siihen annettu selkeää teemaa. Esimerkkinä annettiin kysymys, ”kuinka hankit ryhmälle 100 euroa, tai kerro päivästä, kun toimit yrittäjänä.” Tarinan ohjeen pyydettiin piirustusta, valokuvaa tai askartelua, joka liittyi jotenkin aiheeseen.

Ohjeena oli, että kukin luokka voi osallistua vain yhdellä työllä, joten eri ryhmien töistä voittaja valittiin äänestämällä. Luokan valitsema työ tuli lähettää Uusyrittäjäkeskukseen 30.3.2007 mennessä. Osallistuneista 28 koulusta 23 palautti kilpatyön.

### 3.2.3 Materiaalin suunnittelu ja toteutus

Tekijätiimi käytti paljon aikaa rastien suunnitteluun. Oli tarkkaan pohdittava, millaista opetuksellista sisältöä rasteilla haluttiin välittää. Oman haasteensa tehtävään antoi kohderyhmän ikä, pitkään pohdittiin esimerkiksi yrittäjyyteen liittyviä käsitteitä, kuinka ne saataisiin edes jossakin määrin avautumaan kohderyhmälle. Haasteellista oli myös miettiä, kuinka lapsille jäisi mieleen kokonaisuus yrittäjyyskuvasta – ei pelkästään yksittäisiä tehtäviä.

Suuri osa tämän vaiheen työstä oli pohdiskelua, kirjoitustyötä ja keskustelua. Opettajan oppaan kirjoittamisessa kristallisoitui myös muu konsepti. Rastien perusrungon ympärille suunniteltiin tukikysymyksiä ja tehtäviä, joiden avulla rasteista saatiin selkeitä kokonaisuuksia. Ideointivaihe oli työryhmälle hyvin palkitseva. Työryhmä työskenteli melko tiiviisti ja tuottavasti. Oppaasta kirjoitettiin useita eri versioita ja jokaisessa versiossa pohdittiin kullekin rastille lisää sisältöä ja sen toteutusta.

Myös opettajan rooli tunnistettiin merkitykselliseksi, sillä ilman yrittäjäkoulutusta tai taustaa olevat aikuisetkaan eivät välttämättä ole täysin selvillä käsitteistä tai toimintamalleista. Opettajan työtä helpottamaan rakennettiin verkkosivut, joilla avattiin tulkintoja, kerrottiin yrittäjyyteen liittyvistä piirteistä ja annettiin tarkat vastausmallit jokaiseen opettajan oppaassa esitettyyn kysymykseen. [www.uusyrittäjäkeskus.fi/pohjois-karjala/keksimus/keksimus.html](http://www.uusyrittäjäkeskus.fi/pohjois-karjala/keksimus/keksimus.html)

Materiaalia kirjoitettiin ja muokattiin hyvin tiiviisti joulukuun aikana. Oppaaseen tuleva visuaalinen esillepano suunniteltiin yhteistyössä mainostoimiston graafikon kanssa. Vaikka työ tehtiin nopealla aikataululla ja muutoksia tuli useita, jäi lopputulokseen ainoastaan yksi pieni virhe: neljännen rastin sanasokkelon ratkaisusta jäi vanha versio tekstiin.

Rasteille tarvittavat muut tarvikkeet ja niiden postittamiseen tarvittavat materiaalit kilpailutettiin pyytämällä tarjous vähintään kolmelta eri toimittajalta. Kilpailutus ja hankinnat hoidettiin Pohjois-Karjalan Uusyrittäjäkeskuksesta, josta ne toimitettiin Enoon 4H-piiriin postitettavaksi.

### PAINOTUOTTEET

Alkuperäinen idea oli, että kilpailumateriaalista toteutettaisiin CD-ROM. Ajatuksesta luovuttiin pääasiassa ajanpuutteen takia. Suunnitelmat oli mahdollista toteuttaa nopeasti ja joustavasti painotuotteiden avulla. Painotuotteen suunnittelua varten kilpailutettiin Joensuun johtavat mainostoimistot. Koska hanke saatiin aloitettua myöhään, jäi kilpailuttamiseen melko vähän aikaa, mikä osoittautui hieman hankalaksi mainostoimistoille. Kilpailutuksessa painotettiin hyvää piirustustaitoa, sillä ideoita olisi ollut vaikea toteuttaa muutoin. Tarjouskilpailun voitti Grafex,

jonka graafikko piirsi kaupunkikuvan ja palapelin palat. Tätä aineistoa käytettiin ja värivalintoja toistettiin myös muussa, itse toteutetussa visuaalisessa ilmeessä.

Painotuotteita tilattiin yhteensä kolme erilaista: A1-kokoinen juliste, jota käytettiin sekä esitteenä että kilpailun tarvikkeistona. A3-kokoinen yleisesite markkinointia varten, sekä opettajan opas. Painomäärät arvioitiin enimmäisosallistujamäärän mukaan. Toteutettu materiaali oli onnistunut ja toimi suunnitellulla tavalla. (LIITE 1.)

### **3.3. Keksimus-kilpailun voittaja ja palkinnot**

Keksimus-kilpailun voittajatyö valittiin 12.4.2007. Raatiin valittiin henkilöt seuraavalla perusteella: Liike-elämän edustaja, Uusyrityskeskukseen ja 4H:n edustaja, opettaja sekä lapsi.

#### **Raadin jäsenet:**

- Matti Vuojärvi, Pohjois-Karjalan yrittäjät, toimitusjohtaja
- Kari Kuokkanen, Pohjois-Karjalan 4-H piiri ry
- Risto Ravattinen, Josek Oy
- Elina Soikkeli 12-vuotias oppilas
- Tuula Viholainen, opettaja

Järjestelyistä ja tuomariston ohjaamisesta vastasi Paula Sovelius Uusyrityskeskuksesta.

23 koulua palautti kilpatyön ja kaikki kilpatyöt hyväksyttiin mukaan. Tuomaristo käytti valinnassa hyväkseen seuraavia arviointikriteerejä:

- Omaperäisyys
- Lasten näköinen
- Yritysidean mukainen (kuka, mitä, kenelle)
- Sykähdyttävä
- Kokonaisuus (tarina + liitteenä oleva työ)

Kriteerien perusteella pisteitä annettiin 1-5, mutta myös vapaalle sanalle annettiin painoa.

Kilpailun voitti *Rantakylän koulu* kilpatyöllään ”kirje-kimput”, jossa vaaditut kriteerit tulivat selkeimmin esiin. Tuomariston mielestä idea oli hyvä ja se erottui muiden kilpatöiden joukosta. Kirje-kimput voisi olla jopa toteuttamiskelpoinen.

Lisäksi valittiin alueelliset voittajat, jotka olivat

#### **- Keski-Karjalan alueella**

Rääkkylän kirkonkylän koulu /Puputehtaan yrittäjän työpäivä

#### **- Outokumpu & Liperi**

Ylämyllyn koulu/Häikäisevät ihmeläkkeet

#### **- Pielisen Karjala**

Surpeenvaarankoulu (Lieksa)/Kalastaja

## PALKINNOT

Voittanut luokka, eli Rantakylän koulu pääsi Kaima Oy:n bussilla Linnanmäelle 28.-29.5.2007. Matkalla yövyttiin hotelli Arthurissa. Linnanmäen ranneke oli voimassa kaksi päivää, joten toisena päivänä käytiin laitteissa ja toisena päivänä SeaLife-meriakvaariossa. Samalla matkalla katsastettiin Helsingin nähtävyydet, jotka osa lapsista näki ensimmäistä kertaa elässään. Pohjois-Karjalan kansanedustaja Pekka Ravi kävi tervehtimässä luokkaa eduskuntatalon rappusilla. Sattumoisin matkanaikana törmättiin myös Sauli Niinistöön, joka vaihtoi muutaman rohkean oppilaan kanssa pari sanaa, sekä etäältä nähtiin Tarja Halonen Chilen presidentin vastaanotossa. Matka oli erittäin onnistunut.



Voittajaluokka palkittiin myös yhteistyössä PKO:n kanssa Joensuun Prismassa, jossa myös luokan opettaja palkittiin lahjakortilla. Myös Keski-Karjalan, Pielisen Karjalan ja Liperi-Outokummun voittajaluokat palkittiin alueen S-marketeissa, eli Rääkkylässä, Lieksassa ja Liperissä. Palkintotilaisuuksista kolme juonsi Heikki Kärkkäinen ja yhden Risto Ravattinen. Tilaisuuksissa voittajaluokat esittivät laulun. Palkinnoksi he saivat lippalakit ja karkkia.

Palkitsemisiin ja matkajärjestelyihin liittyvät asiat hoidettiin keskitetysti Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskuksesta. Voittajaluokan matkajärjestelyissä painotettiin erityisesti tarpeita, joita on toimittaessa 9 – 10-vuotiaiden kanssa: kuljetukset, valvonta nopeus, toimivuus ja sopiva ympäristö. Lisäksi oli myös järjestettävä etukäteen ruokailut: aamu- ja iltapala, 2 lämmintä ruokaa ja eväitä. Voittajaluokan aktiivinen ja oma-aloitteinen opettaja oli myös siunaus matkan onnistumiselle.

## 4.0 Hankkeen vaikutukset ja palaute

Hankkeen vaikutuksia on hankala jos ei mahdoton mitata määrällisesti. Mainittava tulos on kuitenkin yrittäjän ammatin tiedostamisen lisääntyminen osallistuneissa kouluissa. Samalla toivottiin kokemuksen myös edesauttavan myönteisen asenteen syntymistä yrittäjyyteen – jo koulusta lähtien.

## OSALLISTUJILTA SAATU PALAUTE

Hankkeen tulosten arviointi perustuu keskusteluihin, joita on käyty kilpailuun osallistuneiden opettajien kanssa. Kaiken kaikkiaan sekä opettajat että oppilaat ovat olleet materiaaliin ja menetelmiin tyytyväisiä.

<b>Onnistunutta</b>	<b>Kehitettävää</b>
<p><u>Paketin helppous ja vaivattomuus</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- kaikki pajukepeistä lähtien samassa paketissa</li><li>- loppuun asti mietityt ohjeet</li><li>- hyvin suunnitellut, ikäryhmälle sopivat rastit (tarina, askartelut laskelma)</li></ul> <p><u>lasten innostus</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ovat pitäneet tehtävistä</li><li>- ovat lähteneet innokkaasti mukaan</li><li>- pitivät erityisesti askartelurastista (nykyään askartelu jäänyt tietopuolen jalkoihin)</li></ul> <p><u>kilpa-aika</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Pitkä aika toteuttaa yrittäjyyskasvatusosio ja kisa</li></ul>	<p><u>Kilpailun käynnistämisen ajankohta</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ensimmäiset kutsukirjeet lähetettiin juuri ennen joulua. Joulun alla kouluilla on kiireitä ja mainoksia tulvii. Opettajien mielestä ajankohta oli hankala.</li></ul> <p><u>Termit ovat hankalia</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- vaikea selittää lapsille</li><li>- termien määrä</li></ul> <p><u>Esivalmistelut</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- hieman työläitä opettajalle, jolla ei ollut kouluavustajaa</li><li>- Lähinnä palapelin valmisteluun liittyi jonkin verran esityötä</li></ul> <p><u>Keksimus-idean kristallisointi</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- halutaanko kilpailussa toteuttamiskelpoisia / lennokkaita ideoita?</li><li>- <u>Rasti 4 - sanasokkelo oli ”hieman turha”</u></li><li>- Tehtävässä etsittiin pelkästään yrittäjän ominaisuuksia, sanat saattoivat jäädä irrallisiksi. Tehtävän ympärille olisi voinut rakentaa jotakin pohdittavaa, kuten muillakin rasteilla.</li></ul>

Parhain palaute on tullut opettajilta, jotka ymmärsivät ohjeet työryhmän tarkoittamalla tavalla. Eräs opettaja kertoi saduttaneensa koko luokan kerrallaan ja oli hyvillään siitä, miten tarina oli alkanut kasvaa ja kehittyä koko luokan yhteisen ideoinnin tuloksena. Tiukasti oppaan ohjeisiin ja kilpailussa käytännön toteutukseen puuttuvat opettajat taas kritisoiivat juuri kisan aihepiiriin hankaluutta ja olivat jopa jarrutelleet luokkaa kilpailuidean kehittämisvaiheessa. Myös ajankohtia on tarkistettava. Ensimmäisessä Keksimus-kilpailussa haluttiin nähdä, minkälaisia tuloksia tulee, kun annetaan vapaat kädet. Seuraavalla kannattaa valittua linjaa painottaa ohjeissa enemmän.

Myös oppilaat pitivät Keksimus-kokonaisuudesta. Erään erikoisluokan opettajan palaute on erityisen rohkaisevaa: hänen ”villikkonsa” olivat innostuneet ajatuksista ja jopa alkaneet itse suunnitella erilaisia versioita pajukynäriipuksista ja niiden myymisestä!

Opettajan aktiivisuudella oli merkittävä osuus Keksimuksen hengen onnistumisessa. Jotkut opettajat olivat oma-aloitteisesti kutsuneet yrittäjiä vieraisiksi luokalleen. Näitä oli helppo tavoittaa esimerkiksi lasten vanhempien keskuudesta. Eräs toinenkin opettaja oli tätä harkinnut, mutta toivoi mahdollisuutta järjestäjältä. Myös ykkösrastin tarina oli menetelmänä hyvä, mutta jätti paljon

pohdittavaa opettajan harteille. Samoin vaikein kohta eli käsitteet jäi selkeästi opettajan harteille: hyvä taustamateriaali ei riitä, sillä lapsia ei voi laittaa itse lukemalla opiskelemaan sitä. Aktiivisimmat opettajat olivat selkeästi tehneet töitä asioiden avaamiseksi.

Materiaalissa suurin kehityskohde ovat hankalat termit. Näiden avaaminen on haaste seuraavassa Keksimuksessa.

## ARVIOINTIA KILPAILUTÖIDEN PERUSTEELLA

Kilpailun vaikuttavuutta, eli sitä, miten hyvin ”yrittäjyys-evankeliumia” saatiin levitettyä, voi parhaiten tutkia analysoimalla palautettuja kilpatöitä.

Esimerkiksi voittajaluokka oli saanut palautetta kisan ulkopuolisiltakin, oli ihmetelty, kuinka kolmasluokkalaiset pystyvät ideoimaan sellaisen työn! Työssä huomaa juuri sen, että yrittäjyysasiasta on todella keskusteltu ja oppilaat ovat siitä paljon omaksuneet. Työstä myös huomaa sen, että tarina on oikeasti lasten itsensä kirjoittama.

Joensuun seudun ja koko kilpailun voittaja : KIRJE-KIMPOT.

" Meidän yrityksemme myy paljon erilaisia kirjekuoria. Firmamme nimi on KIRJE-KIMPOT. Käytämme kirjekuorien valmistuksessa sanoma ja kuvalehtiä. Kirjekuoret ovat tuotteita. Kirjekuorien hinta vaihtelee paperin laadun mukaan. KIRJE-KIMPOT on Talvikin ja Iinan perustama firma. Tällä firmalla on vakuutus joka korvaa toimituksessa kastuneet paperit. Myymme kirjekuoria posteissa, automaateissa, kioskeissa ja kaupoissa. Meidän kirjekuoret ovat lajiteltu lapsille, nuorille ja aikuisille. Käymme kauppaamassa kirjekuoria kaappoihin viikottain. Täytämme myös lähikaupan automaatin josta voi ostaa kirjekuoria. Automaatista valitaan ensin minkä hintaisia kuoria haluaa. Automaatti etsii suurinpiirtein sen hintaisia kirjekuoria mitä asiakas etsii. Seuraavaksi automaatti näyttää kirjekuoret. Asiakas painaa nappia OK. jos hän päättää ottaa kirjekuoren. Sitten automaatti jatkaa selaamista. Kun kirjekuorikierrös on mennyt ohi niin kone antaa kirjekuoret mitä asiakas on valinnut. Kirjoitetaan nimi, osoite, postinumero ja paikkakunta."

- Rantakylän koulu, Joensuu –

Työn liitteeksi oli askarreltu erilaisia kirjekuoria sanomalehdistä ja aikakauslehdistä.



Kisan satoa tarkasteltaessa huomaa, että osassa tapauksista opettaja on ohjannut tarinaa kaikkien kisan kysymysten esiin saamisessa. Tämä oli toki sallittua ja onneksi useista vastauksista huomaa, että edes joitakin yrittäjyyteen liittyviä osa-alueita on ajateltu. ”Mitä tekee” on selkeästi ollut

helpoin kysymys, jokaisellahan joku tuote on. Hieman täsmennystä käsite silti kaipaa, sillä osassa vastauksista on vain kerätty paljon erilaisia ideointia, jotka on koottu samaksi ”tuotteeksi”. ”Kuka tekee”, on seuraavaksi selkein, mutta joissakin tapauksissa huomaa, että yrittäjän ja palkansaajan käsitteet menevät sekaisin tai yrittäjänä on ”me”. ”Kenelle tehdään” on kysymys, joka ei tule esiin kovinkaan monessa työssä. Eräs opettaja kertoi, että osa hänen oppilaistaan ei tiennyt, mitä heidän omat vanhempansa tekevät työkseen! Tätä taustaa vasten on kuitenkin erinomaista, että koulut ovat yrittäjyyskasvatusosion ja itse kilpailun avulla kuitenkin saaneet lapset edes jollakin tasolla ajattelemaan yrittäjyyteen liittyviä asioita.

Kaiken kaikkiaan odotettiin, että useammat tuotokset olisivat tarinamuodossa. Lisäksi joidenkin rastien anti painottui aika lailla kilpatöissä. Esimerkiksi muutamissa tarinoissa tuotteille oli mietitty hintaa, muiden kokonaisuuksien jäädessä hämäämmiksi. Ilmeisesti opettajan yrittäjyyskasvatusosion painotukset näkyvät kilpatöissä. Hauskoja ja mielenkiintoisia kilpatöitä löytyi joukosta paljonkin. Kun aihe oli vapaa, tuli tuloksena myös monenlaista satoa.

Kaikki työt löytyvät dokumentoituina verkkosivuilta: <http://www.uusyrityskeskus.fi/pohjois-karjala/keksimus/satoa.html>

## NUMEROTIETOJA

Kutsu lähetettiin 102 koululle ja 122 luokalle.

### Osallistujakoulujen määrät

- Joensuu	10
- Liperi	3
- Polvijärvi	3
- Rääkkylä	2
- Lieksa	5
- Kitee	1
- Outokumpu	1
- Kontiolahti	2

Materiaalin tilanneiden luokkien oppilasmäärät yhteen laskettuna on 493.

### Kilpatyön palauttaneet koulut paikkakunnittain

- Joensuu (Joensuu, Kontiolahti):	10
- Keski-Karjala (Rääkkylä):	2
- Pielisen Karjala (Lieksa, Viekipjärvi)	4
- Outokumpu ja Liperi (Polvijärvi, Outokumpu, Ylämylly)	6

Kilpailun kohderyhmänä haluttiin pitää pelkästään kolmasluokkalaiset. Tämä aiheutti ongelmia pienissä kouluissa, joissa luokat olivat yhdistetty. Pienimmässä koulussa kolmasluokkalaisia oli vain yksi. Vanhempien oppilaiden mukanaolo olisi saattanut vääristää kilpailun tasoa, joten valittiin tiukka linja: vain kolmasluokkalaiset saattoivat osallistua. Pyynnöstä pienet luokat saivat silti Keksimus-paketin yrittäjyyskasvatusta varten.

Vastaisuudessa on päätettävä, minkälainen linjaus otetaan yrittäjyyskasvatusosion materiaalin jakamiseen. Mainostetaanko materiaalia jo kilpakutsussa myös erikseen tilattavana kokonaisuutena, jolloin myös pienet koulut ja yhdysluokat voisivat sen hyödyntää? Vai pidetäänkö materiaali tiukasti sidoksissa kilpailuun osallistumiseen? Jos tilatut määrät pysyvät kohtuullisina, on Keksimuksen tarkoituksen mukaista laajentaa kenttää. Tällöin on valvottava, ettei muiden kuin kolmansien luokkien kilpatöitä hyväksytä raadin arvosteltavaksi. Toteutuneessa kilpailussa oli mukana kilpatyö myös yhdysluokalta. Kaikki palautetut työt arvosteltiin, mutta vain kolmasluokkalaisten työt voitiin palkita.

## 4. Näkyvyys ja tiedottaminen

Kilpailun aloitusaikaa on aikaistettava, jotta viestin kilpailun alkamisesta saadaan lähtemään kouluille. Tällä kertaa ensimmäinen kilpailukutsu hukkui joulupostin sekaan ja siksi kilpailusta jouduttiin muistuttamaan useita kertoja.

Koska osanottajia oli lopulta niin vähän, päätettiin pitää huolta siitä, että mukana olevat koulut saavat hyvän kuvan kilpailusta. Osallistuneista kouluista päätettiin pitää ”hyvää huolta”, eli pitää huoli, että asiat sujuvat. Käytännössä tämä tehtiin sähköpostiviestien avulla tiedottamalla osallistuville kouluille tärkeistä ja ajankohtaisista asioista. Lopuksi koulut saivat vielä kunniakirjan muistoksi kisaan osallistumisesta.

Kisan aikana painotuotteita, A1- ja A3 kokoisia julisteita jaettiin julkisiin paikkoihin Joensuussa. Jakelussa käytettiin myös hyväksi 4H-verkosta, joka jakoi julisteita kerhopisteisiinsä. 4H-myös käytti verkostoaan hyväkseen yhteistyökumppaneilleen tiedottamisessa. Myös Uusyrityskeskus on esitellyt hanketta sopivissa tilanteissa kumppaneilleen.

Keksimukselle rakennettiin omat verkkosivut, josta löytyi kaikki tarvittava tieto kilpailusta. Sivuille kerättiin myös opettajille yleishyödyllistä tietoa yrittäjyydestä. Sivuja päivitettiin aktiivisesti aina, kun tarve sitä vaati. Sivuille on myös kuvia, sekä kaikki kilpailussa palautetut työt kuvineen ja tarinoineen löytyvät sieltä.

Keksimuksen verkkosivut ovat olleet aivan aktiivisessa käytössä vuoden 2007 käyttäjäraportin mukaan. Sivuja on selattu 664 kertaa ja etusivua myös todella luetaan, sillä siellä viivytään keskimäärin puolitoista minuuttia. Todellinen ”pommi” on kuitenkin opettajan opas, joka on ollut sivuilta saatavana pdf-tiedostona: opettajan opas on ladattu sieltä huikeat 5 872 kertaa kesäkuun puoliväliin mennessä! Varsinaisia vierailun määriä lisännee myöhemmin se, että Keksimuksen verkkosivut siirretään omalle domain-nimelle: [www.keksimus.fi](http://www.keksimus.fi).

Yhteistyö Karjalaisen kanssa sovittiin heti hankkeen alussa. Lasten palstan toimittajan Heli Sallisen kanssa sovittiin, että Keksimuksesta tehdään ainakin kolme juttua: kilpailun käynnistämisestä, jonkun koulun yrittäjyyskasvatusosion läpikäynnistä sekä voittajan julkistus. Yrittäjyyskasvatusosiossa toimittaja ei ehtinyt käydä kouluissa, mutta juttuja saatiin lehteen lopulta kolme. Karjalaisen kautta levikillisesti kisasta saatiin tiedotettua koko maakunnan alueella.

Myös paikallislehdille lähetettiin tiedotteet. Niiden kisasta ilmoittaminen oli vaisua, ainoastaan Lieksan lehti uutisoi kisaa ja kisan lopputulosta lehdessään. Seuraavaa kertaa varten kannattaa suunnitella tiedottaminen tarkemmin ja yrittää sopia julkaisusta myös paikallisten lehtien

toimittajien kanssa, jotta kilpailusta ei muodostuisi Joensuu-painotteinen. Myös ilmoitteluun panostetaan.

Nimi ”Keksimus – Lasten yritysideoakilpailu” syntyi hankkeen alussa korvaamaan aikaisemman ”nuorisoyrittäjyys-hankkeen”. Nimeä pidetään hauskana ja omaperäisenä, joten sen alkuosa ”Keksimus” on rekisteröity tavaramerkiksi. Nimi yksilöi hankkeen helposti muista kilpailuista ja on hankkeen aikana vakiintunut koulujen yhteistyökumppanien keskuudessa. Brändin rakentaminen on alkanut.

## 5. Itsearvio

Kokonaisuutena ensimmäinen Keksimus – Lasten yritysideoakilpailu hanke onnistui erinomaisesti. Ne ohjausryhmän jäsenet, jotka olivat mukana myös tekijätiimissä, arvioivat hanketta seuraavasti:

Onnistunutta	Kehitettävää
<ul style="list-style-type: none"><li>- luotiin hyvä paketti, joka toimi</li><li>- nettisivut</li><li>- iso plakaatti (Iso juliste monikäyttöinen)</li><li>- riskianalyysi voidaan tehdä</li><li>- sadutus kilpailumenetelmänä (toimi joillakin ryhmillä hyvin, kun oikea ”henki” tavoitettiin)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- viestintä suunniteltava ja aikataulutettava</li><li>- ei mietitty rooleja. (Käytännön toteutus ja suunnittelu)</li><li>- suunnittelu loppui kesken (päätyi raatiin, vaikka matkan ja palkitsemisen suunnittelu ideatasolla)</li><li>- arviointi (tulosten tarkka mittaus puuttui)</li><li>- vain 3. luokille (yhdysluokkien ongelma, vaikea mitata vaikuttavuutta)</li><li>- sadutus kilpailumenetelmänä (toisille liian ”avoin kysymys”, niukat tai rönsyilevät tarinat)</li></ul>

## 6. Talous

Keksimuksen budjetti alittui reippaasti. Tähän on kaksi pääsyytä: Hankkeen maksupäätös tuli myöhään, joten epävarmuus varojen riittämisestä säilyi pitkään. Suuri osa merkittävistä päätöksistä oli maksatuksen viimein tultua jo tehty. Lisäksi hankkeen hallinnoija Heikki Kärkkäinen jäi kesken kaiken eläkkeelle, mikä osaltaan hankaloitti budjetin riittämisen arviointia. Seuraajilla ei ollut riittävää näkemystä, kuinka tehtävät ja niiden kustannukset voidaan aikataulullisesti lyödä lukkoon.

Paljon kuluja kerääntyi Keksimus-hankkeen loppupuolelle. Osin syynä ovat palkinnot, jotka olivat arvokkaita ja jotka luonnollisesti sijoittuivat hankkeen loppuun. Näitä varten myös ”säästettiin” varoja maksupäätöstä odotellessa. Ilman Kärkkäistä myös lopullinen kunnon kuva rahatilanteesta saatiin hankkeen lopussa.

Epävarmuuden takia Kari Kuokkaselle maksettiin työtunneista vasta hankkeen lopussa. Osa hänen ja myös Risto Ravattisen työtunneista jäi laskuttamatta, koska tieto varojen riittävydestä saatiin

liian myöhään. Hankkeessa on lisäksi tehty erittäin paljon työtä ilmaiseksi. Leijonan osan työtehtävistä teki Uusyrityskeskukseen harjoittelija, jolle ei maksettu palkkaa (ajalta 20.11.2006 – 30.2.2007, yhteensä noin 150 työtuntia). Palkalliseksi hän siirtyi maaliskuun alusta. Kustannuksia vähensi myös se, että hankkeen henkilöstö oli monitaitoista, eikä esimerkiksi suunnittelua, juontamista ja verkkosivutuotantoa ei tarvinnut ostaa.

<b>Hankkeelle hyväksytyt kustannukset</b>				
	<u><b>Hyväksytyt kustannukset</b></u> <u>20.11.2006 - 30.6.2007</u>	<u><b>Toteutunut</b></u> <u>20.11. - 31.12.2006</u>	<u><b>1.1.-</b></u> <u>30.6.2007</u>	<u><b>TOT. HANKE YHTEENSÄ</b></u>
<b>MENOT</b>				
1. Henkilöstömenot	9 600,00 €		3 797,33 €	3 797,33 €
2. Palvelujen ostot	13 400,00 €	604,95 €	9 216,11 €	9 821,06 €
3. Aineet, tarvikkeet ja tavarat	600,00 €		2 229,05 €	2 229,05 €
4. Vuokrat	600,00 €		771,60 €	771,60 €
5. Muut menot	2 600,00 €		938,27 €	938,27 €
<b>BRUTTOMENOT YHTEENSÄ</b>	<b>26 800,00 €</b>	<b>604,95 €</b>	<b>16 952,36 €</b>	<b>17 557,31 €</b>
- hankkeen tulot (vähennetään)	0,00 €			
<b>NETTOMENOT YHTEENSÄ</b>	<b>26 800,00 €</b>	<b>604,95 €</b>	<b>16 952,36 €</b>	<b>17 557,31 €</b>
<b>Hankkeelle hyväksytty rahoitussuunnitelma</b>				
	<u><b>Hyväksytty rahoitus</b></u>	<u><b>toteutunut 2006</b></u>	<u><b>toteutunut 2007</b></u>	<u><b>TOT. HANKE YHTEENSÄ</b></u>
Hakijan rahallinen osuus	8 040,00 €		5 267,19 €	5 267,19 €
Maakunnan kehittämisraha	18 760,00 €		12 290,12 €	12 290,12 €
<b>KOKONAISRAHOITUS</b>	<b>26 800,00 €</b>	<b>0,00 €</b>	<b>17 557,31 €</b>	<b>17 557,31 €</b>

## 7. Jatkotoimenpiteet: kohti Keksimus 2:a

Keksimus on rekisteröity tavaramerkiksi (rek.numero 239580) ja konsepti on pilotoitu. Palaute ja kokemukset ovat olleet rohkaisevia. Myöskään tarkoitus ei ole ollut jättää Keksimusta ”kertahuitaisuksi”, joten syksyllä 2007 tehdään uusi hankehakemus uuden kilpailun järjestämiseksi.

Runko on rakennettu ja hyväksi havaittu, joten samalla konseptilla aiotaan jatkaa. Erityisiä kehityskohteita ovat viestintä, roolien jako, rasteihin varattava aika ja palautteen tehokkaampi kerääminen. Lisäksi kehitetään käytännön toimenpiteissä ja materiaalissa huomattuja hankaluuksia. (esimerkiksi hankintojen kilpailutusten ajoitus, sadutus menetelmänä, termien esittely ym. rastien käyttöön varattu aika, yms. edellä esitellyt asiat).

Myös palkitsemisia kehitetään edelleen. Toisaalta Helsingin matka oli toisille oppilaille elämys ja ensimmäinen kerta nuoren elämänsä aikana, mutta toisaalta myös paikallisia toimijoita voisi saada mukaan suuntaamalla palkintomatka Pohjois-Karjalan matkailuyrittäjien hoteisiin. Luokalle voisi

myös antaa tilaisuuden kehittää ideaansa pitemmälle. Esimerkiksi yritysneuvoja voisi käydä kertomassa luokalle, kuinka asiassa voisi ainakin teoriassa lähteä liikkeelle. Loppu olisi tosin luokan opettajan varassa.

Lisäksi paikallisia toimijoita pyydetään jossakin määrin osallistumaan toimintaan. Esimerkiksi askartelurastille voisi kehitellä materiaalia yhdessä jonkun paikallisen toimijan kanssa. Opettajien aktivoimiseksi pyritään saada heidän omista järjestöistä mukaan joitakin toimijoita. Esimerkiksi lääninhallituksen, opetustoimen tai sivistyslautakunnan siunaus saisi koulut varmasti aktiivisemmin liikkeelle. Tämä tukisi hyvin koulujen omaa yrittäjyyskasvatus tavoitetta.

Keksimuksen suurin tavoite on yrittäjyysmyönteisen asennekasvatuksen antaminen. Sen vaikutuksia on hankala mitata suoraan. Ratkaisuna voisi olla esimerkiksi, että kunhan kilpailuun osallistuneet lapset varttuvat, voisi harkita vastaavanlaisen kisan järjestämistä esimerkiksi yläasteella. Tällöin olisi mahdollista peilata lapsille tehdyn kisan tuloksia vuosien päästä. Yrittäjyysteema myös osoittautui kiinnostavaksi sellaisille lapsille, joiden on muuten hankala keskittyä teoreettiseen puoleen. Kilpailun suuntaamista lapsille, jolla on ”kipinää”, voisi myös harkita.