

Intohimosta Ideaan

Hiusseerumiprojekti startup-ajattelun näkökulmasta

Tämä ei ole projektisuunnitelma, eikä siksi pidä sisällään suunnitelmaa seuraavista askeleista tai vaadittavista toimenpiteistä. Tekstin tarkoituksena on reflektoida ja avata ajatuksiani alusta tähän päivään asti, koskien tiimiämme ja projektiamme intohimon äärellä.

Johdanto

Olen pitkään miettinyt, mikä olisi sellainen projekti, jota olisi aidosti kiva tehdä ja joka voisi työllistää myös opintojen jälkeen. Pallottelin kesän lopussa ajatuksella tyttöjen kanssa Passionin terassilla, että jotain pitäisi pian saada tehtyä, mutta varsinaista ideaa ei ollut. Olimme tilanteessa, jossa paine projektin käynnistämiseksi kasvoi. Päätimme lyödä päämme yhteen ja katsoa, mitä voisimme luoda yhdessä.

Ensimmäinen riski

Toimintamme lähtikin liikkeelle tiimi edellä, hyvin yllättävä sellainen, emmekä valinneet projektia ensin harkiten sitä, kenen kanssa haluamme tulevaisuudessa toimia, vaan päinvastoin. Muodostimme tiimin ensin ja idean toisena, koska halusimme lyödä voimamme yhteen. Lähtökohtamme toiminnalle on jo itsessään startup-henkinen riski, ja kuten teoksessa *Startup-käsikirja* neuvotaan: ”Valitse perustajakaverisi niin kuin valitsisit elinikäiset kumppanit” (Ahopelto & Engeström, 2025). Onneksi tähän asti tiimimme on toiminut mutkattomasti ja yhteinen visio on rakentunut yksimielisesti, koska jaamme samoja tavoitteita, intohimoja ja odotuksia toiminnallemme.

Toisaalta tavanomaisesta toiminnasta poiketessamme, uskon, että tiimin muodostuminen sattumalta ja näiden ihmisten kanssa yhteisten intohimojen projektiksi luominen voi toimia jopa paremmin, koska lähennymme projektin ja niin sanotun ”työympäristön” merkeissä, jolloin rakennamme ilman muita aspekteja yhteistä onnistumista – saman tavoitteen perässä.

Yhteinen luotto tiimiin on tällä hetkellä vahva. Taustalla on jaettu intohimo kauneusalaan ja kosmetiikkaan, jonka uskon tuovan tulosta, jota yksin ei syntyisi. Halusimme tehdä jotain meidän näköistämme ja sellaisen projektin, jonka rakentaminen tuntuu mielekkäältä joka päivä. Toiveemme omaan yritykseen liittyen paljastuivat nopeasti yllättävän samanlaisiksi.

En kuitenkaan sano, että uskomme projektiin olisi koko aikaa ollut vahva, sillä taantumia ja epäuskoa on ilmaantunut paljon. Alkumme on ollut useita viikkoja ideoiden ja ajatusten edestakaisin seilaamista.

Valmiin ostamisesta oman rakentamiseen

Ensimmäinen todellinen ideamme syntyi, kun löysin firmakaupasta myytävän kosmetiikkaverkkokaupan. Ajattelimme sen olevan täydellinen lähtökohta: etätyö, valmis konsepti, brändi ja +500 asiakkaan aktiivinen asiakaskunta, mitä voisimme kasvattaa viiden hengen voimalla. Suurimmalta haasteelta tuntuva vaihe, eli uuden yrityksen perustaminen olisi siis jo tehty ja meillä olisi valmis pohja, josta jatkaa uudella energialla ja osaamisella.

Viikot kuitenkin vierivät, emmekä saaneet tästä myytävästä yrityksestä vastausta useista erilaisista yhteydenotoista huolimatta. Ymmärsimme, että vaikka idea kuulosti niin sanotusti täydelliseltä, emme voi jäädä loputtomiin odottamaan ja jotain muuta pitäisi saada sitten käyntiin. Rakastuimme kuitenkin teemoihin, joita tässä mahdollisuudessa oli, ja aloimme miettiä - mitä jos teemme oman? Alusta asti. Oma tuote, sille verkkokauppa, vahva brändäys ja kasvava tavoite. Puntaroimme ideaa jonkin aikaa, kunnes saimme rohkeutta lähteä yrittämään.

Jähmeä alku ja todellisuus siitä, että lähdemme nolosta liikenteeseen, emmekä oikeastaan tiedä mitä teemme, tuntui jo vähän uhkarohkealta. Intohimo kantoi kuitenkin näiden mietteiden ja ulkopuolisten epäilysten ylitse. Päätimme ryhtyä yrittämään. Tiedustamme, että tämä vaihe on se vaikein, ihan sama milloin sen tekee. Nyt, ensi vuonna tai joskus tulevaisuudessa. Oma hiusseerumi ja toiminta kosmetiikan parissa oli kaikille kuitenkin innostava tavoite, jota haluamme lähteä puskemaan haasteita huolimatta. Onhan siinä muutkin onnistuneet, miksi me emme voisi?

Emme aluksi edes tavoitelleet täysin omaa tuotetta, vaikka se on pitkään haaveissa piilenyt. Olimme matkalla kohti valmista konseptia ja varmaa polkua. Vastauksen odotus toi aikaa pohtia, mitä oikeastaan haluamme ja mitä vaihtoehtoja on. Huomasimme, että meitä alkoi innostaa ajatus siitä, mitä kaikkea voisimme itse rakentaa ja oppia.

Kuten Blank ja Dorf (2012) muistuttavat: *“Fall in love with the problem, not the solution.”* Me emme siis takertuneet valmiiseen verkkokauppaan, vaan siihen mahdollisuuteen, joka lähti yhteisestä haaveesta, omasta kosmetiikkakonseptista. Siksi käänsimme suunnan, hyppäsimme pois valmiilta raiteilta, ja päätimme alkaa rakentaa alusta. Ehkä juuri siksi tämä tuntuu enemmän mahdollisuudelta kuin riskiltä.

Mahdottomuudesta mahdollisuuteen

Lähdimme liikkeelle täysin nollasta, ja mietimme, miten rakentaisimme tälle vahvaa pohjaa ja keräisimme mahdollisimman paljon osaamista. Suunnitelmaamme pitää sisällään kaiken mahdollisen tiedon imemisen esimerkiksi yritysvierailujen kautta.

Aloitimme yritysvierailulla Sim Finlandin tehtaalla, jossa kävimme utelemassa tuotekehittelystä, etenkin hiusseerumia ajatellen. Vierailu oli kiinnostava ja antoisa. Opin tuolloin, kuinka tekninen prosessi kosmetiikkatuotteiden kehittäminen on ja samalla nousi esiin myös epäilyksiä: onko tämä liian iso pala juuri meille, kun emme ole alan ammattilaisia millään taholla?

Hetken tiimimme ehti jo kääntää katseita muualle, kunnes iloinen uutinen toi lisää uskoa. Nimittäin vierailu Tiimiakatemiolla herätti uuden toivon, kun kuulin siellä tyttöjen tekevän oman itseruskettavan. Kiinnostuin utelemaan aiheesta ja sain heiltä hyviä vinkkejä ja suuntaa muun muassa tästä paljon puhutusta alkupääomasta. Hei kertoivat, ettei heidänkään kohdallaan alkupääoma vaatinut kolmea sataa euroa enempää, mutta nuorina tyttöinä määrätietoisuus ja omista rajoista ja tarjouksista kiinni pitäminen on tärkeintä aloittaessa. Vierailu tiimiakatemiolla rohkaisi valtavasti eteenpäin. Kaltaisemme uskalsivat lähteä kehittämään omaa tuotetta, jolle riittää kilpailua, joten kyllä mekin uskallamme.

Raha ei ole esteemme, ja rahoitusvaihtoehtoja on useita. Kuten Ahopelto ja Engeström (2025) korostavat *Startup-käsikirjassa*, “suurin panos on aikasi, ei rahasi”. Tämä näkökulma vahvistaa uskoamme siihen, että alkuvaiheen tärkein investointi on omistautuminen, ei pääoma.

Samankaltaista ajattelutapaa kuvaa myös Cheek [Jare Tiihonen] (2023) teoksessaan *Missio vai mielenrauha*: “Jos haluaa rakentaa jotakin suurta, on uskallettava hypätä ennen kuin tietää, kantaako” (s. X). Niinpä päätimme hypätä ja käynnistää projektimme, sillä halusimme nähdä mahdollisuudet konkreettisina emmekä vain ajatuksina.

Konkretian äärellä

Nyt olemme tilanteessa, jossa olemme tavanneet sopimusvalmistajan Finala Cosmeticsilta ja heidän tarjoamat luvut olivat tosiaan sitä luokkaa, jota itseruskettavatiimikin arvioi. Vaikka ulkopuolelta meille on sanottu, että alkupääoma voi muodostua kynnykseksi, olemme kuulleet asiantuntijoilta samaa kuin Simin

vierailulla: “Rahoitus ei ole ongelmanne, vaan markkinointi ja brändäys ovat se iso työ, jos haluatte erottua ja olla kilpailukykyisiä.”

Tiimi edellä

Viisi henkinen tiimimme on siinä rajoilla, onko se liian iso, mutta meidän tilanteessamme, kun yhdessä olemme ideaa lähteneet rakentamaan, uskon, että melko kookas tiimi kääntyy vielä voitoksemme. Viisi innokasta voivat saada paljon aikaan, kunhan jokainen antaa panoksensa peliin.

Koska toimintamme lähti nimenomaan tiimi edellä, emme kokeneet reiluksi valita vain yhtä henkilöä tuotteemme keulakuvaksi. Meillä ei siis ole yhtä CEO:ta, vaan tiimimme rakentuu viiden hengen tasavertaisesta johtoryhmästä, jossa vastualueet ovat jaettu vahvuksiemme mukaan. Tämä tuo mukanaan sekä vahvuuksia että kehityskohteita: Vahvuuksia ovat muun muassa vahva sitoutuminen, motivaatio ja tasapuolisuus, kun taas haasteina voimme kohdata hitaampaa päätöksentekoa tai yhteisestä intohimosta juontuvien tunteiden tuomia ristiriitoja.

Olemme oppineet, että johtajuus ei ole titteli, vaan tekoja. Siksi olemme keskustelleet esimerkiksi palkkajakaumasta ja sen oikeudenmukaisesta toteuttamisesta tulevaisuudessa. Emme halua sitoa palkkausta pelkästään rooleihin tai nimikkeisiin, vaan perustaa sen konkreettiseen työpanokseen. Tämä lähestymistapa edellyttää rehellisyyttä, avoimuutta ja jatkuvaa vuoropuhelua tiimin sisällä.

Kuten Cheek kuvaa teoksessaan “unelmaa ei voi rakentaa yksin — mutta sen voi tuhota yksin” (Tiuhonen, 2023). Tämä ajatus resonoi vahvasti tiimimme toimintatavassa: luottamus ja yhteinen vastuu ovat keskeisiä tekijöitä vision toteutumisessa.

Me vaalimme luottamusta ja vastuun jakamista tasapuolisesti, sillä uskomme niiden olevan perusta kestäväälle ja yhteistä visiota tukevalle yrittämiselle.

Suuret tavoitteet, suuri panos

Olen voinut saada projektin kuulostamaan yksinkertaiselta ja helpolta. “Tarvitaan vain tehdas ja alle kolmella sadalla pääsemme alkuun.” Sitähän se ei ole, ja sen tiedämme varsin hyvin. Alkupääoma ja koko projektin vaatima pääoma ovat kaksi eri asiaa ja työtä tulemmme vaatimaan paljon ollaksemme kilpailukykyisiä ja luodaksemme kannattavaa liiketoimintaa. Kuitenkaan jos uskoa tulevaan ei ole, on aika vaikea lähteä repimään. Haluan painottaa, että helppous ja mahdollisuuden tunne ovat myös kaksi eri asiaa.

Se, että näen suuren mahdollisuuden, ei tarkoita missään nimessä, että pidän kaikkea tätä helppona.

Olemme kuitenkin valmiita tekemään töitä ja hyödyntämään viisihenkiä tiimiämme niin, että tämä kaikki maksaa itsensä takaisin vielä jonakin päivänä. Intohimon ja meidän näköisemme tuotteen uskomme kantavan pitkälle.

Yhteenveto

Matkamme hiusseerumin parissa alkoi sattumalta syntyneessä tiimissä, jossa huomasimme intohimojemme kohtaavan. Neljä muuta samoja tavoitteita jakavaa liikekumppania toi rohkeutta lähteä polulle ja yrittää.

Olemme ottaneet jo monta rohkeaa askelta, joita voisi jopa kutsua riskeiksi, ja kuten startup-kirjallisuus opettaa, rohkeus alkaa siitä, kun olemme valmiita testaamaan, oppimaan ja muuttumaan.

- ★ Meidän vahvuutemme on me: Jaettu intohimo ja jaettu vastuu. Olemme vasta alussa, mutta oikealla tiellä.
- ★ Intohimo tuo mukanaan tunteita, mikä voi johtaa vaikeisiin keskusteluihin. Silti se luo voimaa, jota ilman innovaatioita ei synny.
- ★ Epävarmuus ei ole ongelma. Ongelma on pitää sitä esteenä ja olla oppimatta siitä.

Lähteet

Ahopelto, T., & Engeström, J. (2025). *Startup-käsikirja*.
(Äänikirja kuunneltu BookBeatista.) <https://www.bookbeat.com/fi/book/startup-kasikirja-1705908>

Blank, S., & Dorf, B. (2012). *The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company*. K&S Ranch Publishing.
https://smeportal.unescwa.org/sites/default/files/2019-12/The_Startup_Owner%20s_Manual-A%20step%20by%20step%20guide%20for%20building%20a%20great%20company.pdf

Cheek. (2023). *Missio vai mielenrauha*. Otava.
(Äänikirja kuunneltu BookBeatista.) <https://www.bookbeat.com/fi/book/jht-missio-vai-mielenrauha-1706948>

Sim Finland. (2024). Yritysvierailu, tuotekehityskeskustelu.
Vierailumuistiinpanot, oma aineisto.

Tiimiakatemia. (2024). Haastattelu: oman kosmetiikkatuotteen kehitys.
Vierailumuistiinpanot, oma aineisto.

OpenAI. (2025). *ChatGPT (GPT-5)* [Large language model]. Käytetty lähdeviittausten oikeaoppisuuteen ja keskusteluapuna. <https://chatgpt.com/>