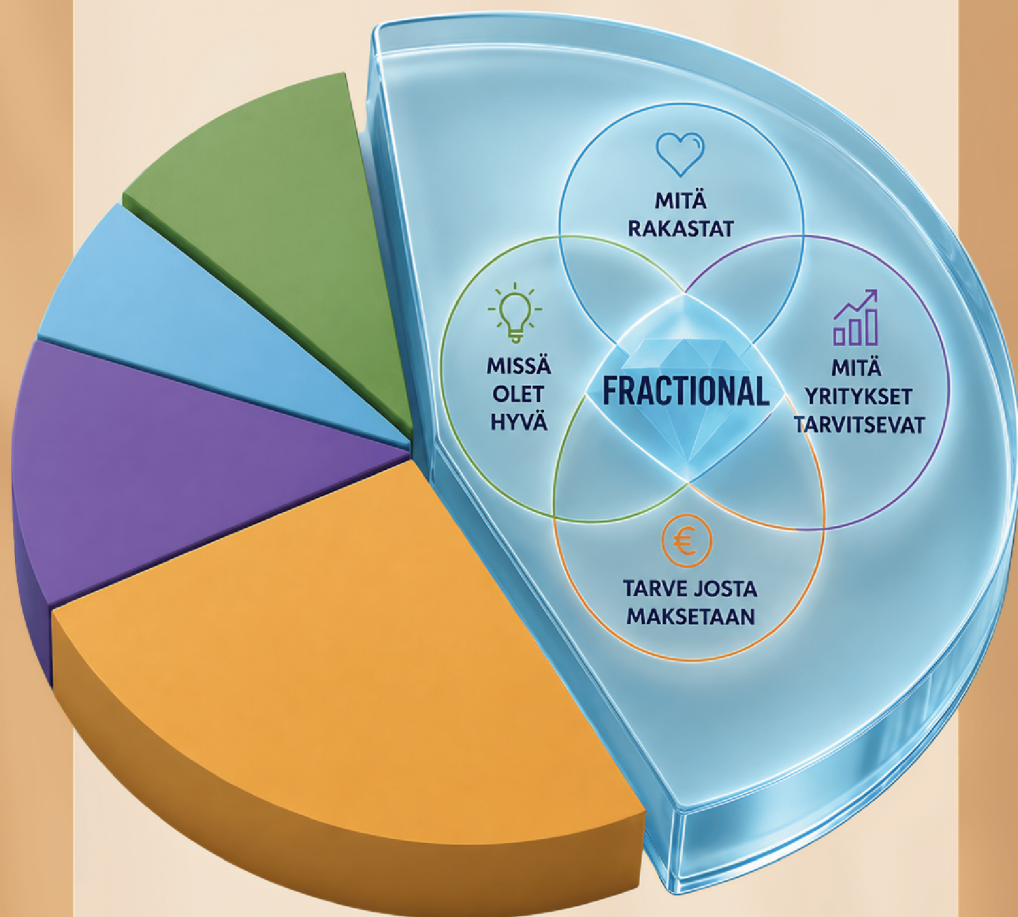


Rakenna oma fractional-palvelusi



Fractional-polkusi, osa 1

Pia Kiviranta

Tekijänoikeus ja käyttöehdot
© 2026 Pia Kiviranta / PiaDots Oy
Kaikki oikeudet pidätetään.

**Tämä teos Rakenna oma fractional-palvelusi, on
tekijänoikeudella suojattu.**

**Kirjan teksti, rakenne, kuvitus ja esimerkit ovat
Pia Kivirannan ja PiaDots Oy:n omaisuutta.**

**Tämän kirjan sisältö on tarkoitettu vain
henkilökohtaiseen käyttöön.**

**Sisällön jakaminen, kopiointi, muokkaaminen,
julkaiseminen tai hyödyntäminen kaupallisesti
ilman tekijän kirjallista lupaa on kielletty.**

© 2026 Pia Kiviranta
Kustantaja: PiaDots Oy, Mäntyharju, Suomi
Kirjapaino: Libri Plureos GmbH, Friedensallee 273,
22763 Hampuri, Saksa
ISBN: 978-952-65856-6-6 (pehmeäkantinen)
1.painos

Disclaimer

Tämä eKirja ei ole juridinen, taloudellinen tai työsuhteisiin liittyvä ohjekirja, eikä se anna 100 % takeita fractional-työmuotoon pohjautuvan osaamisen myynnin ja yrittäjyyden onnistumisesta. Kirjan sisältö perustuu kirjoittajan omiin havaintoihin, kokemuksiin ja näkemyksiin osaamisen myynnin ja portfoliouravalmennusten sekä omien fractional-toimeksiantojeni aikana, sekä kansainvälisesti että yleisesti saatavilla olevaan kirjallisuuteen ja tutkimuksiin, joista tämän kirjan kirjoittaja on alun perin tiensä erilaisten osaamisen työmuotojen parissa aloittanut ja siitä lähtenyt kehittämään.

Kirjan tarkoituksena on tarjota inspiraatiota, uusia näkökulmia ja käytännön esimerkkejä fractional-yrittäjyyteen ja oman osaamisen palvelumuotoiluun, joita voit soveltaa oman osaamisesi, yrityksesi ja liiketoimintasi kehittämiseen. Jokainen lukija tekee kuitenkin itse omat ratkaisunsa ja kantaa vastuun niiden seurauksista.

Kirjan sisältö ei siis muodosta toimeksiantosuhdetta kirjoittajan ja lukijan välillä. Mikäli harkitset muutoksia yritystoimintaasi, verotuskäytäntöihisi, sopimusmalleihisi tai muihin liiketoimintaa koskeviin ratkaisuihin, suosittelen aina kääntymään pätevän kyseisen alan asiantuntijan (esim. juristi, veroneuvoja, talousasiantuntija) puoleen.

© 2026 Pia Kiviranta / PiaDots Oy

Kaikki oikeudet pidätetään.

Tämän teoksen osittainen tai täydellinen kopiointi, levittäminen tai kaupallinen hyödyntäminen ilman tekijän kirjallista lupaa on kielletty.

Alkusanat

Suomessa puhutaan paljon osaajapulasta, mutta itse olen jo pitkään ajatellut, että keskustelu lähtee usein väärästä oletuksesta. En nimittäin itse usko, että Suomessa on ensisijaisesti pulaa osaajista. Uskon, että meillä on ennen kaikkea osaamisen hyödyntämisen pula. Yrityksillä on olemassa olevaa tarvetta kokeneelle osaamiselle ja samaan aikaan meillä on valtava määrä asiantuntijoita ja johtajia, joiden osaaminen voisi tuottaa arvoa paljon useammalle yritykselle kuin yhdelle työnantajalle. Silti nämä eivät kohtaa niin hyvin kuin voisivat ja niiden pitäisi toimivassa osaamisen markkinassa.

Työelämä on muuttunut viime vuosina nopeasti. Yritykset tarvitsevat yhä useammin tietyn osaamisalueen johtamista, kehittämistä tai vahvistamista, mutta tarve ei aina edellytä kokoaikaisen työntekijän rekrytointia. Samaa aikaan yhä useampi kokenut asiantuntija haluaa rakentaa työuraansa joustavammin hyödyntämällä osaamistaan useassa eri työmuodossa ja usealle asiakkaalle rakentaen portfoliouraa. Tässä muutoksessa fractional on noussut kansainvälisesti nopeasti kasvavaksi tavaksi hankkia ja myydä osaamista.

Suomessa fractional on kuitenkin edelleen vuonna 2026 suomalaisille melko uusi käsite, joka sekoitetaan interim-työmuotoon. Moni on jo kyllä kuullut termin, mutta huomattavasti harvempi osaa oikeasti selittää, mitä fractional käytännössä tarkoittaa tai muotoilla omasta osaamisestaan fractional-palvelun, jonka lisäarvon yritys ymmärtää ja haluaa myös ostaa. Juuri tästä syystä halusin kirjoittaa tämän kirjan.

Tämän kirjan tarkoituksena ei ole ainoastaan selittää, mitä fractional työmuotona tarkoittaa. Haluan auttaa sinua rakentamaan oman fractional-palvelusi vaihe vaiheelta oman osaamisesi ympärille. Kirjan aikana tunnistat oman osaamisesi vahvuuksia, määrittelet kohdeyleisösi eli yritykset, joille osaamisestasi syntyy eniten arvoa, tuotteistat palveluasi, rakennat sille selkeän hyötylupauksen sekä opit hinnoittelemaan ja myymään osaamistasi tavalla, joka tekee siitä asiakkaalle helposti ostettavan.

Ajattelen itse fractionalia ennen kaikkea työmuotona, jossa yritys ostaa kokeneelta asiantuntijalta tai johtajalta rajatun mutta aidon vastuun tietystä liiketoiminnan osa-alueesta. Asiakas ei osta pelkästään tunteja kalenterista, vaan kokemusta, näkemystä, päätöksentekokykyä ja omistajuutta juuri siinä laajuudessa kuin yritys niitä tarvitsee. Siksi fractional ei ole vain uusi nimitys konsultoinnille tai osa-aikaiselle työlle, vaan oma työmuotonsa, jonka arvo syntyy pitkäjänteisestä yhteistyöstä ja konkreettisista liiketoiminnan tuloksista.

Tämä kirja jatkaa samaa ajatusta, jonka pohjalta kirjoitin aikaisemmat kirjani Rakenna oma interim-palvelusi ja Myy oma osaamisesi. Sillä kaikkien näiden kirjojen taustalla on sama tavoite: auttaa kokeneita osajia, asiantuntijoita ja johtajia, muuttamaan oma osaamisensa palveluksi, jonka yritykset ymmärtävät, kokevat arvokkaaksi ja haluavat ostaa.

Uskon, että tulevaisuuden työelämä rakentuu yhä useammin useamman työmuodon yhdistelmistä, joissa työsuhde, interim, fractional, konsultointi, freelancer-työ ja yrittäjyys yleisesti täydentävät toisiaan sen sijaan, että ne kilpailisivat keskenään. Portfolioura, jossa turvaa luodaan itse myymällä osaamistaan useammassa eri työmuodossa on suunta, johon myös Suomessa ollaan siirtymässä.

Toivon, että tämä kirja antaa sinulle uusia ajatuksia, käytännön työkaluja ja ennen kaikkea rohkeutta rakentaa juuri sinun näköisesi fractional-palvelu. Jos kirjan luettuasi katsot omaa osaamistasi hieman uudesta näkökulmasta ja uskallat ottaa ensimmäisen askeleen kohti omaa ensimmäistä fractional-toimeksiantoasi, tämä kirja on onnistunut tärkeimmässä tehtävässään. Olemaan yksi ratkaisuvaihtoehto sinulle oman osaamisesi myymiseen yritysten tarpeeseen.

Sisällysluettelo

Alkusanat

SIVU 2

Johdanto

SIVU 7

Osa 1 Fractional-osaajan
lähtökohdat

SIVU 13

Osa 2 Kohdeyleisö ja
asiakas

SIVU 28

Osa 3 Fractional-
palvelumuotoilu

SIVU 45

Osa 4 Hinnoittelu ja
palvelusopimus

SIVU 68

Osa 5 Skaalaus ja
palvelukehitys

SIVU 98

Loppusanat

SIVU 116

MAKSETAAN

Johdanto eli mistä fractional-työmuodossa on kyse



Fractional on jatkuva osa-aikainen osaamisen työmuoto, jossa kokenut osaaja ottaa vastuulleen tietyn tehtävä- tai vastualueen ilman, että yrityksen tarvitsee palkata siihen kokoaikaista henkilöä.

Yritys ei siis osta vain muutamaa tuntia asiantuntijan aikaa. Se saa käyttöönsä osaamista ja vastuunkantoa siinä laajuudessa kuin todellinen tarve edellyttää.

Fractional-osaaja voi esimerkiksi johtaa yrityksen markkinointia, taloutta, henkilöstöä, myyntiä tai teknologiaa yhden tai useamman päivän viikossa. Hän on mukana toiminnassa jatkuvasti, tuntee yrityksen tilanteen ja tavoitteet ja kantaa vastuuta oman roolinsa tuloksista.

Juuri jatkuvuus erottaa fractionalin monesta muusta osaamisen ostamisen tavasta. Tarve ei ole väliaikainen, mutta se ei myöskään vaadi kokoaikaista tekijää. Fractional vastaa tilanteeseen, jossa yritys tarvitsee tietyn tasoista osaamista jatkuvasti, mutta vain oikein mitoitettuna. Yritys ei osta fractionalia työmuotona, vaan osaamista johonkin tarpeeseen. Siksi oman fractional-palvelusi rakentaminen alkaa siitä, mitä sinun osaamisellasi voidaan yrityksessä saada aikaan.

Johdanto: Fractional vastaa oikein mitoitettuun tarpeeseen

Yrityksen osaamistarve ei aina ole kokoaikainen, vaikka tarvittavan osaamisen taso ja vastuu olisivat korkeita. Yritys voi esimerkiksi tarvita kokeneen talousjohtajan, markkinointijohtajan tai HR-asiantuntijan osaamista jatkuvasti, mutta tehtävää ei silti ole riittävästi kokoaikaiselle osaajalle.

Fractionalissa yrityksen ei tarvitse kasvattaa tarvettaan kokoaikaisen roolin kokoiseksi saadakseen tarvitsemansa tasoista osaamista. Se voi hankkia kokeneen osaajan johtamaan tai ottamaan vastuulleen tietyn kokonaisuuden siinä laajuudessa kuin yrityksen todellinen tarve edellyttää. Juuri tämä tekee fractionalista ennen kaikkea osaamisen ja vastuun oikein mitoittamista, ei vain työajan pilkkomista pienempiin osiin.

Oikea mitoitus ei myöskään tarkoita mahdollisimman vähän tunteja tai mahdollisimman pientä kustannusta. Mitä suurempi vastuu osaajalla on, sitä enemmän hän tarvitsee kapasiteettia sen kantamiseen. Johtaminen, päätöksenteko, seuranta, ihmisten tukeminen ja tuloksista vastaaminen tarvitsevat kaikki aikaa, vaikka rooli olisi osa-aikainen.

Siksi fractional-roolia ei kannata rakentaa lähtemällä liikkeelle siitä, tehdäänkö työtä yksi vai kaksi päivää viikossa. Ensin määritellään, mitä yrityksessä pitää saada aikaan ja millaista osaamista ja vastuuta siihen tarvitaan. Vasta sen jälkeen määritellään, kuinka paljon osaajan kapasiteettia tämän vastuun kantaminen vaatii.

Mitä fractional siis on ja mitä se tarjoaa?

Mitä fractional on?

- Jatkuva osa-aikainen työmuoto
- Vastuu tietystä liiketoiminnan alueesta tai kokonaisuudesta
- Osaaja toimii osana asiakkaan toimintaa
- Työn laajuus mitoitetaan todellisen tarpeen mukaan
- Voi olla asiantuntija-, päällikkö- tai johtajatason vastuu

Mitä se tarjoaa yrityksille?

- Kokeneen osaajan ilman kokoaikaisen roolin tarvetta
- Oikean tasoisen osaamisen oikeassa mitoituksessa
- Jatkuvuutta ilman ylimitoitettua resurssia
- Omistajuutta ja vastuunkantoa pelkän neuvonnan sijaan
- Mahdollisuuden kasvattaa tai muuttaa palvelun laajuutta tarpeen mukana

Mitä se tarjoaa osaajalle?

- Mahdollisuuden rakentaa useamman asiakkuuden portfolio
- Jatkuvia ja pitkäjänteisiä asiakassuhteita
- Mahdollisuuden hyödyntää osaamistaan erilaisissa yrityksissä
- Vapautta vaikuttaa oman työn kokonaisuuteen
- Mahdollisuuden rakentaa osaamisensa ympärille kannattavaa liiketoimintaa

Monella kokeneella asiantuntijalla tai johtajalla olisi osaamista, josta yritys voisi hyötyä jatkuvasti, mutta ei kokoaikaisesti. Silti osaamista yritetään usein myydä joko yksittäisinä projekteina, konsultointina tai kokonaisena työpanoksena, vaikka asiakkaan todellinen tarve olisi jatkuvalle osa-aikaiselle vastuulle.

Fractional-palvelussa asiakas ei osta muutamaa päivää kalenteristasi eikä titteliä nimesi eteen. Hän ostaa osaamistasi ja vastuutasi juuri siinä laajuudessa, jossa hänen liiketoimintansa niitä tarvitsee. Jotta tämä olisi asiakkaalle helppo ostaa ja sinulle kannattava toteuttaa, palvelu pitää rakentaa.

Tämä kirja auttaa sinua tunnistamaan, missä osaamisestasi syntyy eniten arvoa, kenelle palvelusi kannattaa rakentaa ja mistä vastuusta asiakas on valmis maksamaan. Samalla rakennat palvelullesi rajat, toimintamallin ja hinnan sekä asiakkuussalkun, joka ei perustu oman kalenterisi täyttämiseen äärimmilleen.

Kun kokonaisuus on kirkas, sinun ei tarvitse yrittää myydä kaikkea osaamistasi kaikille. Voit rakentaa fractional-palvelun, jonka asiakas ymmärtää ja pystyy ostamaan ja jonka sinä pystyt kannattavasti tuottamaan.



**“Fractional ei ole titteli.
Se on tapa tehdä
osaamisestasi jatkuvaan
osa-aikaiseen tarpeeseen
ostettava palvelu.”**