



Työterveyslaitos

# VERKOSTOT PIENYRITTÄJÄN TUKENA

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

Tekijät:

Auli Airila  
Barbara Bergbom

Työterveyslaitos  
PL 40  
00251 Helsinki  
p. 030 4741  
[www.ttl.fi](http://www.ttl.fi)

Euroopan sosiaalirahasto on tukenut Verkostoyhteistyöllä työhyvinvointia mikroyrittäjille -hanketta, jonka osana tämä opas on toteutettu.

© 2017 Työterveyslaitos ja kirjoittajat

Tämän teoksen osittainenkin kopiointi on tekijänoikeuslain (404/61, siihen myöhemmin tehtyine muutoksineen) mukaisesti kielletty ilman asianmukaista lupaa. Myös kuvien kopiointi ja jakelu on ehdottomasti kielletty ilman kustantajan ja kuvittajan lupaa.

Kustannustoimittaja: Tuula Kousa / Maisteri Kousan agentuuri ja editointi Oy

Kansi, graafinen suunnittelu ja taitto: Ella Smeds / Työterveyslaitos  
Kuvat: iStockphotos ja haastateltujen omat arkistot

Painotalo: Suomen Yliopistopaino Oy – Juvenes Print

ISBN 978-952-261-752-1 (nid.)  
ISBN 978-952-261-751-4 (PDF)

# Sisällys

Oppaan tausta ja tarkoitus.....	5
Verkostot – yrittäjän elinehto.....	6
Verkostoitumisen hyödyt.....	6
Verkostoja eri tarkoituksiin.....	7
Mitä yhteistyöverkostoissa toimiminen vaatii?.....	8
Vauhtia verkostoitumiseen.....	10
Yrittäjän erilaiset verkostot.....	11
Liiketoiminnan ydinverkostot.....	12
Hyvinvointia tukevat verkostot.....	13
Muut yrittäjän yhteistyökumppanit.....	15
Verkkoviestintä verkostoitumisen välineenä.....	16
Näin verkostoidun.....	18
Onnea verkostoitumiseen!.....	20
Liite. Oma verkostokarttasi.....	22



## Oppaan tausta ja tarkoitus

Tämä opas on suunnattu yrittäjille, jotka haluavat laajentaa sosiaalisia verkostojaan. Olemme kirjoittaneet oppaan niin, että se soveltuu myös muille kuin suomalaistaustaisille yrittäjille.

Verkostoitumisesta on paljon hyötyä esimerkiksi liiketoiminnan laajentamisessa ja kehittämisessä sekä yrittäjän oman hyvinvoinnin tukemisessa. Moni yrittäjä on saanut verkostoista apua myös yksinäisyyteen.

Verkostoituminen vaatii kuitenkin aikaa ja panostamista, ja siksi yrittäjä voi kokea verkostoitumisen haastavaksi. Tämä opas antaa ideoita ja käytännön vinkkejä verkostoitumiseen. Oppaassa kerrotaan, miten voit löytää uusia yhteistyökumppaneita, mitä verkostoissa toimiminen vaatii ja miten eri verkostot tukevat yrittäjän hyvinvointia.

Tämä opas on tuotettu Euroopan sosiaalirahaston ”Verkostoyhteistyöllä työhyvinvointia mikroyrittäjille” -hankkeessa (2015–2017), joka on Työterveyslaitoksen, Helsingin seurakuntayhtymän ja NewCo YritysHelsingin yhteishanke. Tämän tavoitteena on edistää yrittäjien verkostoitumista ja työhyvinvointia. Tämän oppaan lisäksi on kirjoitettu opas, joka tukee työn ja muun elämän yhteensovittamista ja ajanhallintaa. Myös opas työterveyshuollosta ja työturvallisuudesta on osa tätä hanketta.

Kiitämme kaikkia yrittäjiä, joita meillä on ollut ilo tavata työpajoissamme sekä muissa yhteyksissä. Olemme saaneet teiltä hyviä ideoita ja ajatuksia oppaan sisältöön! Erityisesti haluamme kiittää kahta yrittäjää: Verena Rentropia, joka kuvaa ansiokkaasti omia kokemuksiaan verkostoitumisesta, sekä Yusuf Mohamudia, jolta saimme vinkkejä verkostoitumiseen ja arvokasta palautetta oppaan kirjoitusvaiheessa.

Helsingissä 4.9.2017

Auli Airila ja Barbara Bergbom

# Verkostot – yrittäjän elinehto

Verkostot ovat yrittäjälle hyvin tärkeitä. Ne auttavat löytämään yhteistyökumppaneita ja tavoittamaan uusia asiakkaita. Verkostoitumisesta muiden yrittäjien kanssa voi olla paljon hyötyä. Toisen yrittäjän kanssa pystyt jakamaan ajatuksia ja huolia, joita muiden kuin yrittäjien saattaa olla vaikea ymmärtää. Verkostoituminen siis tukee sekä liiketoimintaasi että hyvinvointiasi!

**VERKOSTO** on joukko yksilöitä tai organisaatioita ja niiden välisiä suhteita. Verkosto perustuu yhteistoimintaan, joka hyödyttää kaikkia verkostossa mukana olevia.

Erilaisten verkostojen merkitys liiketoiminnassa kasvaa koko ajan. Siksi sinun on tärkeää panostaa hyvän ja toimivan verkoston luomiseen ja ylläpitoon.

Verkostot eivät synny itsestään, vaan niiden luominen ja kehittäminen vaativat aikaa ja työtä. Verkostoitumiseen kannattaa kuitenkin nähdä vaivaa: hyödyt ovat vaivannäköä suurempia!

## Verkostoitumisen hyödyt

Yrittäjä hyötyy verkostoista monella tavalla. Verkostojen avulla voit esimerkiksi

- luoda uusia liiketoimintamahdollisuuksia
- kasvattaa yrityksesi myyntiä ja tehostaa sen toimintaa
- ratkaista liiketoimintaan liittyviä ongelmia
- laajentaa asiakaskuntaa ja markkina-alueita
- saada kustannussäästöjä
- saada uusia oivalluksia ja ideoita
- hyödyntää muiden osaamista
- saada tukea oman hyvinvointisi edistämiseen
- helpottaa työn ja muun elämän yhteensovittamista.

Verkostot voivat tuoda myös taloudellista hyötyä. Yhdessä toisten yrittäjien kanssa voitte esimerkiksi neuvotella edullisempia hankintasopimuksia. Verkostoituminen auttaa yrityksesi markkinoinnissa: markkinoimalla itseäsi ja yritystäsi saat uusia asiakkaita ja sitä kautta lisää myyntiä. Muilta yrittäjiltä saamasi vertaistuki ja kokemusten vaihtaminen voi olla hyvin hyödyllistä. Voit saada heiltä sellaisia ideoita, joita et itse ole tullut ajatelleeksi. Kenties löydät lähistöltäsi yrittäjäkumppanin, jolta saat hetkelisesti apua esimerkiksi kun sairastut.

**POHDITTAVAKSI:** Mitä odostat verkostoilta? Millaisia hyötyjä et ole saanut nykyisten verkostojesi kautta? Voisitko näiden hyötyjen saavuttamiseksi laajentaa verkostoasi?



## Verkostoja eri tarkoituksiin

Verkostot voivat olla hyvin erilaisia. Jotkut verkostot perustuvat liiketoiminnan edistämiseen, toiset voivat tukea yrittäjän hyvinvointia. Joissakin verkostoissa korostuvat kahdenkeskiset suhteet, toisissa olet yhteydessä useisiin ihmisiin tai organisaatioihin.

Verkostossa voit esimerkiksi

- lisätä ymmärrystäsi yrittäjyydestä ja hyvinvointiin vaikuttavista tekijöistä
- kehittää yhdessä uusia tuotteita ja palveluita
- parantaa osaamistasi mm. liiketoiminnasta, markkinoinnista ja rahoituksesta
- tarjota omaa osaamistasi muiden käyttöön
- virkistäytyä ja irrottautua työstäsi.

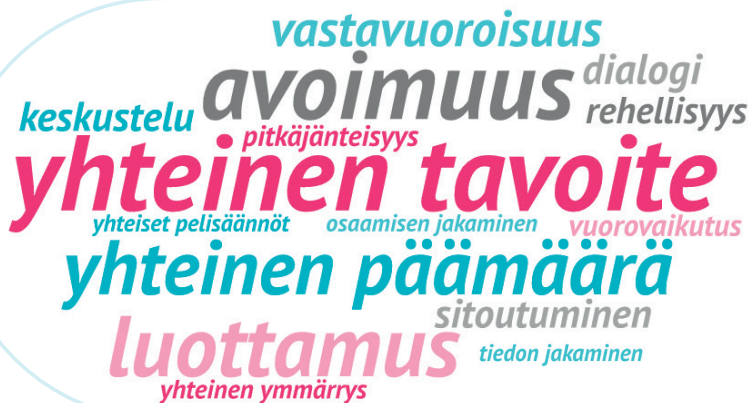
**POHDITTAVAKSI:** Millaisia yhteistyöverkostoja ja sosiaalisia suhteita sinä tarvitset? Tarvitsetko esimerkiksi tukea vahvistaaksesi liiketoimintaan liittyvää osaamistasi? Haluaisitko vertaistukea yrittäjyyteen tai hyvinvointiisi? Kaipaatko toisia yrittäjiä ystäviksi? Millaisia verkostoja mahdollisesti tarvitset tulevaisuudessa?



## Mitä yhteistyöverkostoissa toimiminen vaatii?

Yhteiset pelisäännöt ovat välttämättömiä, jotta verkostot toimisivat hyvin. Verkostojen toiminta perustuu

- yhteisiin tavoitteisiin
- luottamukseen
- sitoutumiseen
- vastavuoroisuuteen.



KUVA 1. Toimivan verkoston keskeiset periaatteet.

**Yhteinen tavoite ja päämäärä.** Verkostolla täytyy olla yhteinen tavoite ja päämäärä. Jokaisen osapuolen tulee hyötyä verkostosta tai saada lisäarvoa omalle toiminnalleen.

**Luottamus.** Verkosto perustuu luottamukseen. Se rakennetaan yhdessä keskustellen sekä sopimalla yhteisistä pelisäännöistä. On tärkeää oppia tuntemaan verkoston eri osapuolet ja ymmärtää heidän toimintaansa ja tavoitteitaan.

Verkoston toiminnalle on hyvä tehdä selkeät pelisäännöt jo yhteistyön alkaessa: mitkä ovat verkostoon kuuluvien oikeudet ja velvollisuudet, mil-



lainen on työnjako, millaisia sopimuksia tarvitaan? Rehellisyys ja avoimuus kasvattavat luottamusta. Tärkeää on olla myös itse luottamuksen arvoinen.

**Sitoutuminen.** Verkostoituminen edellyttää sitoutumista yhteistyöhön ja vuorovaikutukseen. Sitoutuminen auttaa myös pitkäaikaisten kumppanuuksien syntyemisessä. Toisaalta on olemassa myös löyhiä verkostoja, jotka eivät vaadi jatkuvaa ja paljon aikaa vievää sitoutumista.

**Vastavuoroisuus.** Verkosto perustuu vastavuoroisuuteen. Verkostossa saat itse ja annat muille. Sinulla tulee olla valmius jakaa omaa osaamistasi ja halu vastaanottaa verkoston muiden jäsenten näkemyksiä ja tietämystä.

**POHITTAVAKSI:** *Oletko selvillä verkostojesi tavoitteista ja päämääristä? Tietävätkö muut verkostojen pelisäännöt ja noudatetaanko niitä? Miten voit vahvistaa sitoutumistasi sinulle tärkeisiin verkostoihin? Millaisessa roolissa näet itsesi omissa verkostoissasi?*



## Vinkit verkostoitumisen alkuun

### **Määrittele oma toimintasi.**

Mikä on liiketoimintasi ydin? Millaisia ovat asiakkaasi nyt ja tulevaisuudessa? Voit hahmotella verkostoasi esimerkiksi piirtämällä kuvan nykyisistä verkostoistasi (ks. liite, Oma verkostokarttasi).

### **Pohdi yrityksesi toimintaa ja sen toimintaympäristöä.**

Mitkä muut yritykset tai henkilöt liittyvät yrityksesi tavoitteisiin ja toimintaan? Mitkä asiat yhdistävät eri toimijat sinuun ja yritykseesi?

### **Määrittele itsellesi verkostoitumisen hyödyt.**

Millaisissa verkostoissa toimiminen vahvistaisi hyvinvointiasi? Miten eri ihmiset tai yritykset voisivat tukea omaa yritystoimintaasi?

### **Pohdi, mihin yrityksiin tai ihmisiin voisit olla yhteydessä.**

Mieti myös, millaista yhteistyötä haluat itse rakentaa.

### **Tunnista erilaisia kohtaamispaikkoja**

(esim. yrittäjäjärjestöt, messut, tapahtumat, seminaarit, sähköiset

viestintäkanavat). Mitä kautta löydät uudet kontaktit? Voitko hyödyntää nykyisiä ystäviäsi tai tuttuja verkostosi laajentamisessa?

### **Laadi verkostoitumissuunnitelma.**

Aseta tavoitteet verkostoitumiselle. Seuraa myös tavoitteiden toteutumista. Hanki materiaalia verkostoitumisen tueksi. Esimerkiksi käyntikortit, yrityksesi kotisivut ja esitteet antavat sinusta ja yrityksestäsi vakuuttavamman kuvan. Ota yhteyttä henkilöihin ja aloita verkostoituminen!

## Vauhtia verkostoitumiseen

Oman verkoston rakentaminen ja laajentaminen vaatii aikaa. On tärkeää pohtia, miksi olet laajentamassa verkostoasi. Tarvitsetko liiketoimintaasi tukevaa yhteistyötä, uusia asiakkaita tai markkinoita? Vai toivotko saavasi muilta yrittäjiltä vertaistukea ja apua oman hyvinvointisi edistämiseen?

Suunnitelmallisuus ja oma-aloitteisuus ovat tärkeitä tekijöitä verkostoitumisessa. Lähesty rohkeasti muita henkilöitä tai kiinnostavia tahoja. Esittäydy ja osoita, että olet heistä ja heidän toiminnastaan aidosti kiinnostunut.



### Näin tutustut ihmisiin!

**Ole aidosti kiinnostunut muista ihmisistä.** Rohkaise muita kertomaan itsestään. Älä tarjoa liikaa omia ideoitasi. Tärkeää on, että et lähesty ihmisiä ärtyneenä tai ylimielisesti. Vältä antamasta vai-kutelmaa, että pitäisit itseäsi muita parempana.

**Opettele ihmisten nimet.** Tästä on sinulle paljon hyötyä verkostoitumisessa. Ihmiset pitävät siitä, että heidän nimensä muistetaan oikein.

**Ole hyvä kuuntelija.** On tärkeää kuunnella muita, sillä me kaikki haluamme tulla kuulluksi. Ei ole sattumaa, että meillä on kaksi korvaa, mutta vain yksi suu. Muita kuuntelemalla voit olla parhaiten avuksi muille. Samalla voit saada tietoa, josta on hyötyä sinulle ja yritystoiminnallesi.

**Huomioi keskustelukumppanisi tarpeet.** Älä ole itse-käs, vaan ota lähtökohdaksi keskustelukumppanisi kiinnostuksen kohteet.

**Saa toinen tuntemaan itsensä tärkeäksi.** Arvostetuksi kokemisen tunne on tärkeää meille kaikille. Se, että saa toisen tuntemaan itsensä arvostetuksi, on tärkeää yritystoiminnassa ja muutenkin elämässä. Muista kuitenkin olla aito ja vilpittömä, älä teeskentele tai mielistele. Tästä on sinulle hyötyä myös yrittäjänä!

*Vinkit antoi yrittäjä Yusuf Mo-hamud, Sinun Sanomasi Marketing.*

# Yrittäjän erilaiset verkostot

Yrittäjänä kuulut varmasti useisiin erilaisiin verkostoihin. Todennäköisesti osa niistä tukee suoraan liiketoimintaasi, osa on puolestaan vapaamuotoisia yhteenliittymiä, jotka vahvistavat hyvinvointiasi tai osaamistasi. Yrittäjänä tarvitset monenlaisia verkostoja – kiinteitä ja löyhiä, muodollisia ja vapaamuotoisia.

Joskus voi olla haastavaa toimia samaan aikaan erilaisissa verkostoissa. Siksi on tärkeää pohtia, mitkä ovat ydinverkostojesi. Mihin verkostoihin haluat käyttää aikaasi? Mihin verkostoihin haluat panostaa? Entä mitkä verkostot ovat sinulle vähemmän tärkeitä?



KUVA 2. Yrittäjän erilaisia verkostoja.

## Liiketoiminnan ydinverkostot

Liiketoiminnan ydinverkostosi voivat muodostua esimerkiksi

- yritysten välisistä verkostoista
- tavarantoimittajista
- alihankkijoista
- asiakkaista.

Usein kahdenkeskiset yhteistyösuhteet saman alan tai lähialueen yrittäjien kanssa ovat yksin- tai mikroyrittäjälle tärkeitä. Lähiseudun yrittäjien kanssa voitte suunnitella esimerkiksi yhteisiä asiakastapahtumia, markkinoida toistenne palveluita tai tuotteita, järjestää vapaamuotoisia tapaamisia, kuten lounastreffejä tai illanviettoja. Ota rohkeasti yhteyttä lähialueesi yrittäjiin – poikkea esimerkiksi esittäytymässä naapuriliikkeen kanssa! Yhdessä tekemällä voit luoda sosiaalista verkostoa, josta on hyötyä sinulle esimerkiksi silloin, kun tarvitset sijaista tai apua työn ja muun elämän yhteensovittamisessa.

Pienyrittäjä voi verkostoitua myös ison yrityksen kanssa. Isot yritykset voivat hyötyä pienten yritysten ketteryudesta. Vastaavasti pienyrittäjänä voit löytää isojen yritysten kautta tärkeitä kontakteja, saada uusia asiakkaita, keksiä uusia toimintamalleja tai jakelukanavia tuotteillesi.

Myös yrittäjäjärjestöt tarjoavat mahdollisuuksia verkostoitua muiden yrittäjien kanssa. Esimerkiksi yrittäjäjärjestöjen tapahtumissa voit tutustua muihin yrittäjiin.

**Uusyrittäjäkeskukset** tukevat erityisesti aloittavaa yrittäjää. Ne tarjoavat muun muassa koulutusta ja henkilökohtaista neuvontaa. Palveluja on saatavilla useilla kielillä. Esimerkiksi NewCo YritysHelsinki palvelee asiakkaitaan suomeksi, ruotsiksi, englanniksi, viroksi, venäjäksi, arabiaksi, italiaaksi ja kiinaksi. [www.uusyrittajakeskus.fi](http://www.uusyrittajakeskus.fi) ja [www.newcohelsinki.fi](http://www.newcohelsinki.fi)

**Suomen Yrittäjät ja sen aluejärjestöt** tarjoavat yrittäjille neuvontapalveluita, järjestävät tapahtumia, koulutuksia sekä tilaisuuksia verkostoitua. Voit saada henkilökohtaista neuvontaa esimerkiksi yrityksen rahoituksessa, liiketoiminnan kehittämisessä ja lakiasioissa. Yrittäjäjärjestön kautta voit myös saada tukea hyvinvointisi edistämiseen. Se voi olla esimerkiksi rahallista tukea lomaan ja virkistytymiseen. Voit myös saa-

da alennusta erilaisista palveluista, kuten polttoaineista, vakuutuksista, viestintä-, it- ja markkinointipalveluista. [www.suomenyrittajat.fi](http://www.suomenyrittajat.fi)

Myös **Suomen yrityskummit ry** tarjoaa tukea yrittäjille. Yrityskummi voi toimia yrittäjän keskustelukumppanina esimerkiksi liiketoiminnan kehittämisessä, ideoinnissa, ratkaisujen hakemisessa ongelmatilanteissa sekä verkostojen laajentamisessa. Toiminta on maksutonta. [www.yrityskummit.fi](http://www.yrityskummit.fi)

## Hyvinvointia tukevat verkostot

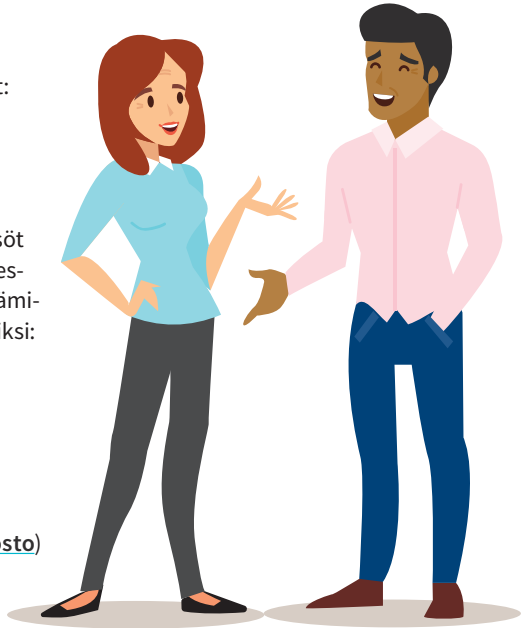
Edellä kuvatut verkostot ja yrittäjäjärjestöt auttavat etenkin yrityksesi liiketoiminnan kehittämisessä. Yrittäjänä sinulla on hyvä olla myös sellaisia verkostoja ja kumppaneita, jotka tukevat sinun hyvinvointiasi ja jaksamistasi.

Hyvinvointiasi tukeva sosiaalinen verkosto voi muodostua esimerkiksi seuraavista:

- Puoliso, perhe, suku – lähellä ja kaukana
- Ystävät, tuttavat ja naapurit
- Harrastustoiminnan verkostot (mm. järjestöt, yhdistykset, vapaaehtoistoiminta)
- Lasten kautta syntyvät kontaktit: päiväkotit, kerhot, koulu, harrastukset
- Muut yrittäjät

Myös monet organisaatiot ja yhteisöt tarjoavat tietoa, neuvontaa ja keskusteluapua hyvinvoinnin edistämiseen. Tällaisia tahoja ovat esimerkiksi:

- Työterveyshuolto (lue lisää: [www.ttl.fi](http://www.ttl.fi))
- Mielenterveysseuran Yrittäjien hyvinvointikilta ([www.mielenterveysseura.fi](http://www.mielenterveysseura.fi))
- Työpaikkojen työhyvinvointiverkosto ([www.ttl.fi/tyhyverkosto](http://www.ttl.fi/tyhyverkosto))
- Seurakunnat (esim. [www.evl.fi](http://www.evl.fi), [www.ort.fi](http://www.ort.fi))



Kannattaa muistaa myös erilaiset **virtuaaliset verkostot**. Tällaisia verkostoja ovat esimerkiksi monet avoimet ja suljetut ryhmät Facebookissa ([www.facebook.com](http://www.facebook.com)) ja LinkedInissä ([www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)). Myös Twitter ([www.twitter.com](http://www.twitter.com)) voi olla yrittäjälle hyvä verkostoitumisen väline.



**POHDITTAVAKSI:** *Mitkä verkostoistasi toimivat hyvin? Tarvitsetko vahvistusta jollekin osa-alueelle, esimerkiksi hyvinvointia tukeviin verkostoihin, rahoitukseen tai liiketoiminnan hallintaan?*



## Vinkit sosiaalisten verkostojen laajentamiseen

**Hyödynnä kaikkia kontaktejasi.** Kerro ystävilleesi ja tuttavillesi tarpeistasi – ehkä he voivat auttaa sinua verkostoitumisessa? Jos toimit yrittäjänä osa-aikaisesti, muista hyödyntää olemassa olevaa työsuhdeverkostoasi. Muista myös aiemman työurasi verkostot.

**Muista ns. ”toisen käden” verkostot.** Muista, että aivan verkostosi kautta sinulla on linkki laajempiin verkostoihin. Verkostosi jäsenet voivat esitellä sinut omille verkostoilleen, ja sitä kautta saat kasvatettua omaa verkostoasi!

**Ole aktiivinen.** Etsi rohkeasti uudenlaisia tuttavuuksia ja kumppaneita. Juttele ihmisten kanssa erilaisissa tilaisuuksissa ja tapahtumissa. Muista, että voit myös itse luoda uuden verkoston tai yhteenliittymän esimerkiksi lähialueen yrittäjien kanssa.

**Tutustu erilaisiin ihmisiin ja paikkoihin.** Saat uusia ideoita olemalla yhteydessä ihmisiin, jotka toimivat erilaisissa tehtävissä kuin sinä. Tutustu myös yhteisöllisiin työtiloihin, eli tiloihin, joihin ihmiset voivat mennä tekemään omaa työtään. Pääkau-punkiseudulla yhteisöllisiä

työtiloja tarjoavat esimerkiksi NewCo YritysHelsinki, Helsingin Yrittäjät, Microsoft Flux, UMA (Technopolis) ja Mothership of Work.

**Varaa aikaa verkostoitumiseen.** Verkostoituminen vaatii aikaa, panostusta ja kiinnostusta.

**Löydä tasapaino.** Pohdi kuitenkin tarkkaan, minkä verran käytät aikaasi verkostoitumiseen. Tärkeää on varata aikaa myös itselle ja oman hyvinvoinnin edistämiseen.

## Muut yrittäjän yhteistyökumppanit

### Viranomaiset ja muut tahot

**Uusyrityskeskukset** tukevat aloittavaa yrittäjää. [www.uusyrityskeskukset.fi](http://www.uusyrityskeskukset.fi)

**Ely-keskukset** tarjoavat apua yrityksen rahoitukseen ja kehittämiseen liittyvissä kysymyksissä. [www.ely-keskus.fi](http://www.ely-keskus.fi)

**TE-toimistot** järjestävät aloittaville yrittäjille infotilaisuuksia sekä muita tapahtumia. Lisäksi aloittava yrittäjä voi saada starttirahaa päätoimiseen yrittämiseen. [www.te-palvelut.fi](http://www.te-palvelut.fi)

**Yritys-Suomi** on kattava verkkopalvelu, joka tarjoaa tietoa ja palveluita yrittäjyydestä. [www.yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi)

**Verohallinnon** sivuilta saa tietoa yrittäjän verotuksesta ja yrityksen verovoiteista. Sivustolta löytyy tietoa eri yritysmuodoista yrityksen elinkaaren eri vaiheissa. [www.vero.fi](http://www.vero.fi)

**Kela** on kumppanisi sekä omiin asioihisi (sairastaminen, työkyvyttömyys, perhe-etuudet, kuntoutus, työterveyshuolto, työttömyys, eläke, vakuuttaminen, toimeentulotuki) että työntekijöittesi asioihin liittyen. [www.kela.fi/yrittajat](http://www.kela.fi/yrittajat)

**Koulutuksen järjestäjät.** Erilaiset koulutusten järjestäjät, kuten ammatilliset oppilaitokset, ammattikorkeakoulut, yliopistot ja elinkeinoelämän erikoisoppilaitokset, järjestävät yrittäjiksi aikoville koulutusta ja valmennusta. Koulutukset ovat sekä lyhyitä kursseja että tutkintoon johtavaa koulutusta. Myös työvoimakoulutuksena järjestetään yrittäjäkoulutusta. [www.opintopolku.fi](http://www.opintopolku.fi)

### Rahoituksen kumppaneita

**Tekes:** [www.tekes.fi](http://www.tekes.fi)

**Finnvera:** [www.finnvera.fi](http://www.finnvera.fi)

**EU-rahoitus:**

[www.rakennerahastot.fi](http://www.rakennerahastot.fi)

**Team Finland –verkosto:**

[team.finland.fi](http://team.finland.fi)

**Keksintösäätiö:**

[www.keksintosaatio.fi](http://www.keksintosaatio.fi)

**Takuusäätiö:** [www.takuusaatio.fi](http://www.takuusaatio.fi)

### Kansainvälistymistä tukevat verkostot

**Finpro:** [www.finpro.fi](http://www.finpro.fi)

**Työ-jaelinkeinoministeriö (TEM):**  
[www.tem.fi](http://www.tem.fi)

**Finnpartnership:**

[www.finnpartnership.fi/www/fi](http://www.finnpartnership.fi/www/fi)

# Verkkoviestintä verkostoitumisen välineenä

Yrittäjänä sinun kannattaa panostaa myös verkkoviestintään. Verkkoviestintä on edullista, ja sillä tavoittaa laajan joukon ihmisiä ja yrityksiä vähällä vaivalla. Verkkoviestintä soveltuu hyvin tiedonvaihtoon ja keskusteluun. Se on hyvä väline myös yrityksesi tuotteiden, palveluiden ja tapahtumien markkinointiin, asiakassuhteiden hoitoon sekä yhteistyökumppaneiden keskinäiseen viestintään.



## Vinkit verkkoviestintään

### **Hyödynnä verkkoviestintää yrityksesi markkinoinnissa.**

Jaa linkkejä yrityksesi palveluihin ja tuotteisiin verkossa ja erilaisissa sosiaalisen median palveluissa. Älä kuitenkaan jatkuvasti korosta tai tuo esiin (eli ”spämmää”) omia asioitasi, vaan ole kiinnostunut myös muiden jutuista.

### **Verkostoidu asiakkaittesi ja yhteistyökumppaneittesi kanssa erilaisissa yhteisöllisen median palveluissa.**

Voit verkostoitua esimerkiksi Facebookissa, Twitterissä, YouTubessa, LinkedInissä tai

verkkosivujesi kautta. Voit myös pitää blogia.

**Seuraa aktiivisesti eri keskusteluja ja osallistu.** Muista, että verkossa toimiminen perustuu vuorovaikutukselle ja ajatusten vaihdolle.

### **Ole avoin uuden oppimiselle.**

Opettele hyödyntämään digitaalista mediaa. Esimerkiksi yrittäjäjärjestöt tarjoavat neuvontaa digitaalisten välineiden hallintaan ja hyödyntämiseen yrityksen toiminnassa.







## Näin verkostoidun

*Verena Rentrop työskentelee yksinyrittäjänä Chocolate Angel -yrityksessään. Yrityksen liikeideana on tuoda positiivista energiaa työpaikalle henkilökohtaisten tapaamisten avulla. Hän työskentelee myös valokuvaajana Rencher-yrityksessään. Seuraavassa hän kertoo verkostojen merkityksestä työssään.*

### Facebook, LinkedIn, blogi...

Olen monen verkoston jäsen. Valokuvaajana olen luonut yhteyksiä muihin valokuvaajiin usean vuoden ajan. Käytän aktiivisesti sosiaalista mediaa esimerkiksi keskustelemiseen, ajatusten vaihtoon, palautteen antamiseen ja saamiseen. Työskentelin 18 vuotta Nokialla, minkä jälkeen perustin suljetun Facebook-ryhmän entisille Nokian työntekijöille. Ryhmässä on tällä hetkellä yli 27 000 jäsentä ympäri maailmaa. Olemme myös luoneet NokiaPeople.com-blogin, jossa ihmiset voivat jakaa Nokiaan liittyviä tarinoitaan. Olen jäsen useissa muissakin Facebook-ryhmissä. Lisäksi käytän LinkedIn-palvelua.

### Tukea, tietoa, uusia ideoita

Saan verkostoiltani tietoa, tukea, apua ja uusia ideoita. Saan myös paljon energiaa verkostoistani. Tarkoitukseni ei kuitenkaan ole koskaan hyväksikäyttää verkostojani – päinvastoin, tarkoitukseni on ennen kaikkea tavata uusia ihmisiä ja levittää hyvää mieltä. Toisaalta koskaan ei voi tietää, mihin hyvään yksi tapaaminen voi myöhemmin johtaa. Olen saanut todeta sen monta kertaa.

### Aamuvirkku ehtii moneen paikkaan

Laajennan verkostojani jatkuvasti. Olen huomannut, että Helsingissä on paljon mielenkiintoisia tapahtumia. Pyrin osallistumaan mahdollisimman moneen kiinnostavaan tapahtumaan ja tilaisuuteen. Olen tuottellias aamuisin, ja aloitan työpäiväni yleensä kuuden-seitsemän aikaan. Siksi minun on mahdollista laajentaa verkostojani myös päiväsaikaan.

Olen Suomen Yrittäjien ja kauppakamarin jäsen. Nämä jäsenyydet maksavat hieman, mutta olen kokenut ne hyödyllisiksi verkostojeni laajentamisessa. Hyödynnän myös NewCo YritysHelsingin nettisivuja etsiessäni kiinnostavia tapahtumia ja koulutuksia. Erilaisista tapahtumista saan tietoa myös Facebook-ystäviltäni.



”Huomioi elämäntilanteesi. Millaiset verkostoitumisen tavat sopivat sinulle?”

### Neuvoja aloittavalle yrittäjälle

Pohdi ja analysoi olemassa olevia verkostoitasi. Miten voit hyödyntää niitä? Älä unohda myöskään aiempia työelämäkontaktejasi. Muista myös ”toisen käden” verkostosi.

Hyödynnä sosiaalista mediaa. Käytä esimerkiksi LinkedIn-palvelua ja pidä käyttäjätilisi ajan tasalla. Myös Facebook on hyvä väline verkostoitumiseen.

Ole aktiivinen ja tapaa ihmisiä ennakkoluulottomasti! Et voi koskaan tietää, mihin uuden ihmisen tapaaminen saattaa johtaa ja mitä hyötyä siitä voi olla yritystoiminnallesi myöhemmin.

Huomioi kuitenkin oma elämäntilanteesi. Pohdi, millaiset verkostoitumisen tavat sopivat juuri sinulle. Laadi oma aikataulu ja pidä siitä kiinni: tapaa ihmisiä silloin, kun sinulle parhaiten sopii.

# Onnea verkostoitumiseen!

Verkostoidu – pitkäjänteisesti ja suunnitelmallisesti – mutta älä unohda omaa hyvinvointiasi. Yksin- tai mikroyrittäjänä sinun voi olla parempi keskittyä muutamien hyvien yhteistyösuhteiden rakentamiseen kuin mahdollisimman laajan mutta löyhän yhteistyöverkoston ylläpitoon. Onnea matkaan!





# Oma verkostokarttasi

Laadi itsellesi verkostokartta.

1. Nimeä verkostokarttaan olemassa olevia yhteistyökumppaneita.
  - a) Liiketoiminnan verkostot
  - b) Hyvinvointia tukevat verkostot
  - c) Muut yhteistyökumppanit/verkostot
2. Pohdi, miten voisit laajentaa verkostojasi. Kirjoita uusia mahdollisia kumppaneita nykyisen verkostosi ympärille.
3. Kirjoita keinoja verkostosi laajentamiseen.

**NIMI JA ORGANISAATIO:**

---



---

**NIMI JA ORGANISAATIO:**

---



---

**NIMI JA ORGANISAATIO:**

---



---

**NIMI JA ORGANISAATIO:**

---



---

**NIMI JA ORGANISAATIO:**

---



---

**NIMI JA ORGANISAATIO:**

---



---

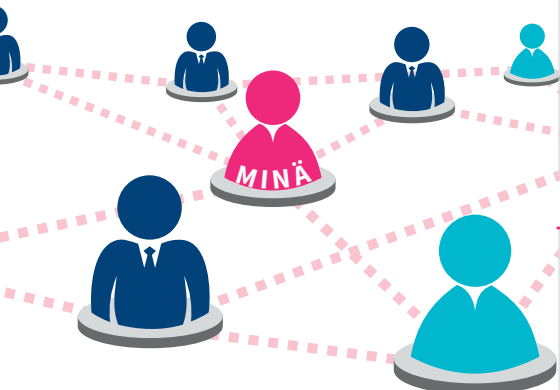
Keinoja verkoston laajentamiseen:

NIMI JA ORGANISAATIO:

---

---

Yhteistyöverkostoni



NIMI JA ORGANISAATIO:

---

---

NIMI JA ORGANISAATIO:

---

---

NIMI JA ORGANISAATIO:

---

---

NIMI JA ORGANISAATIO:

---

---

Keinoja verkoston laajentamiseen:

NIMI JA ORGANISAATIO:

---

---

(Muokaten: Airila, Aho & Nykänen: Verkostot haltuun. Ideoita toimialarajojen ylittämiseen nuorisotyössä. Työterveyslaitos, Helsinki. 2016)

*Mistä yrittäjä löytää uusia yhteistyökumppaneita?  
Mitä verkostoissa toimiminen vaatii? Miten eri  
verkotot voivat tukea yrittäjän hyvinvointia?*

Tämä opas on tarkoitettu yrittäjille, jotka ovat kiinnostuneita verkostojensa laajentamisesta. Opas tarjoaa ideoita ja käytännön vinkkejä verkostoitumiseen ja niiden hyödyntämiseen liiketoiminnassa sekä oman hyvinvoinnin tukena.

Työterveyslaitos  
[www.ttl.fi](http://www.ttl.fi)

ISBN 978-952-261-752-1 (nid.)  
ISBN 978-952-261-751-4 (PDF)

