



YRITTÄJÄN VERKOSTOITUMISVINKIT

Verkostot kokoavat yhteen erilaisia toimijoita, joiden välinen suhde perustuu yhteisiin tavoitteisiin, sitoutumiseen, vastavuoroisuuteen ja luottamukseen. Verkostoissa on kyse yhteistoiminnasta, josta hyötyvät kaikki verkoston jäsenet.

Kokeneilla ja pitkään samalla alueella toimineilla yrittäjillä on yleensä laajat ja vahvat verkostot. Heille näissä vinkeissä ei välttämättä ole mitään uutta. Jos olet yrittäjyyden alkutaipaleella tai yritystoimintasi on käännekohdassa, toivomme sinun löytävän näistä vinkeistä innostusta ja apua uusien verkostojen luomiseen. Verkostoituminen vie aikaa, mutta siitä on hyötyä monin eri tavoin niin yritystoiminnan kuin jaksamisenkin näkökulmasta.

Mitä hyötyä verkostoitumisesta on?

- Saat tietoa, oivalluksia ja ideoita.
- Saat vertaistukea yrittäjyyteen.
- Saat tukea oman hyvinvointisi edistämiseen.
- Voit markkinoida yritystoimintaasi ja laajentaa asiakaskuntaasi.
- Voit tehostaa yritystoimintaasi ja luoda uusia liiketoimintamahdollisuuksia.
- Verkostot auttavat irrottautumaan työstä ja virkistäytymään.



Verkostoitumisen vinkit on koottu yhteistyössä Työkykyä sosiaali- ja terveysalan yrittäjän arkeen – keinoja työn kuormitustekijöiden hallintaan – hankkeeseen osallistuneiden yrittäjien kanssa.

Ketä ja missä?

- Mieti, millaisia verkostoja kaipaat: asiakkaita, yhteistyökumppaneita, vertaistukea, ystäviä, alihankkijoita?
- Voit verkostoitua missä vain: harrastuksissa, koulutuksissa, työtilanteissa ja erilaisissa tapaamisissa.
- Sosiaalinen media on tehokas apu verkostoitumisessa. Valitse itsellesi luontevimmat somekanavat ja seuraa mielenkiintoisia ihmisiä ja sivustoja. Liity oman alasi ja alueesi Facebook-ryhmiin.
- Tartu rohkeasti tutustumistilaisuuksiin.
- Jos sinun on mahdollista nähdä tulevan tapahtuman osallistujaluettelo, kannattaa siihen tutustua etukäteen.
- Tule tapaamisiin hyvissä ajoin, niin ehdit tutustua toisiin osallistujiin.

Mitä kerrot itsestäsi?

- Mieti, millaisen kuvan haluat välittää itsestäsi ja pukeudu tyyliäsi mukaan. Huomioi tilaisuuden luonne.
- Muista katsekontakti, kättelyn merkitys ja selkeä puhe – ensiarvio tehdään nopeasti.
- Mieti esittelyitä erilaisiin tilanteisiin ja harjoittele niitä.
- Anna itsesi innostua ja rohkaise itseäsi innostumaan uusista ihmisistä – oma asenne ratkaisee paljon.
- Kohtaa jokainen henkilö arvostavasti ja kiinnostuneesti. Verkostoissa voit löytää arvokkaita kontakteja yllättäviltä tahoilta.
- Hymyile! Se houkuttelee ihmisiä tutustumaan sinuun.

Miten toimit?

- Anna innostuksesi näkyä.
- Hurmaa keskustelukumppani ottamalla hänet huomioon ja kuuntelemalla.
- Innosta keskustelukumppaniasi kertomaan itsestään.
- Kysele, mitä toinen toivoo tai etsii ja mikä häntä kiinnostaa.
- Kerro, miten sinä voit auttaa. Auta, kun voit.
- Kysele, millaisia ratkaisuja toisella olisi tarjota sinulle.
- Sano ääneen myönteinen ajatuksesi toisen ideasta. Kannusta kertomaan lisää.
- Anna rakentavaa palautetta.
- Kerro aito kohteliaisuus.
- Kiitä.
- Pyydä mukaan kahvitauolle tai lounasseuraksi.
- Esittele ihmisiä toisilleen.
- Suosittele hyvää tuotetta tai palvelua.
- Anna käyntikorttisi ja pyydä sellainen.
- Sovi tapaaminen.
- Osoita mielenkiintosi myös tapaamisen jälkeen: meilaa, soita tai etsi keskustelukumppanisi sosiaalisesta mediasta.

Käyntikortti kuntoon

Tapahtumissa voi olla melua ja hälyä. Käyntikortti varmistaa, että nimesi jää paremmin mieleen.

- Mitä käyntikorttisi kertoo sinusta?
- Kuvaako käyntikorttisi sinua ja yritystäsi?
- Herääkö sinun mielenkiintosi, kun katsot käyntikorttiasi?
- Millaista palautetta olet saanut käyntikortistasi?

Käyntikortin antamisen lisäksi muista myös se tärkein: keskity kohtaamaan toinen ihminen.



Hio itsellesi hyvä hissipuhe

Hissipuhe on napakka, alle minuutin mittainen puheenvuoro, jossa kerrot itsestäsi ja yrityksestäsi mieleenpainuvasti.

Huolellisesti kirjoitettu ja harjoiteltu hissipuhe on valttikorttisi. Se on loistava keskustelunavaus ja verkostoitumista parhaimmillaan.

Hissipuheen sisältö:

- Millaista palvelua sinä tarjoat tai mitä tuotetta myyt?
- Mihin asiakkaan tarpeeseen tai ongelmaan tarjoat ratkaisua?
- Mikä ratkaisusi on? Mitä hyötyä siitä on?
- Miksi juuri sinä olet paras vaihtoehto auttamaan asiassa?

Muista sisältöä miettiessäsi, että hissipuheen tulee herättää mielenkiinto ja jäädä mieleen. Hyvän hissipuheen ydinkohdat on helppo muistaa ja toistaa.

Tee hissipuheesta itsesi näköinen. Vältä ammattislangia ja pyri selkeyteen.

Hissipuheen kirjoittamiseen ja harjoitteluun kannattaa varata aikaa ja rauhaa. Testaa hissipuhetta tuttujesi kanssa.

Sinulla on hyvä olla yksi perushissipuhe. Halutesasi voit miettiä erilaisiin tilanteisiin omat hissipuheensa.



Verkostoista tietoa ja tukea yritystoimintaan

Liiketoiminnan ydinverkostot muodostuvat yrittäjien, muiden yritystoimijoiden tai esimerkiksi asiakkaiden, alihankkijoiden tai tavarantoimittajien välille. Hyödynnä näiden verkostojen osaaminen ja kokemus. Yksin ei tarvitse selviytyä! Muista myös omaa hyvinvointiasi tukevat verkostot, sillä yrittäjän työkyky on yrityksen toiminnan kivijalka.

- **Uusyrittäjäkeskus** tarjoaa maksutonta sparrausta ja neuvontaa yrittäjyyteen, yrityksen suunnitteluun ja perustamiseen: uusyrityskeskus.fi
- **Suomen Yrittäjät** on pienten ja keskisuurten yritysten etuja ajava järjestö, josta saa monenlaista apua yritystoimintaan ja yritystoiminnan kasvattamiseen liittyen: www.yrittajat.fi
- **Yrityshaku Synergia** on palvelu Suomen Yrittäjien jäsenten keskinäiseen kanssakäymiseen: synergia.yrittajat.fi
- **Suomen Yrittäjänaiset** on valtakunnallinen etujärjestö yrittäjänaisien asialla. Järjestö edistää mm. yrittäjänaisien välistä yhteistyötä: www.yrittajanaiset.fi
- **Suomen Yrityskummit** on valtakunnallinen yrityskummien yhdistys, jonka jäsenet auttavat mikro- ja pienyrittäjiä onnistumaan liiketoimintansa kehittämisessä: www.yrityskummit.fi
- **Finnvera** tarjoaa yrityksille rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen: www.finnvera.fi
- **Business Finland** tarjoaa yrityksille innovaatio- rahoitusta ja kansainvälistymispalveluita: www.businessfinland.fi
- **Oman alasi messut ja tapahtumat:** messutsuomessa.fi/messut-ja-tapahtumat

Monilla paikkakunnilla on yrittäjille tarjolla yhteisiä työtiloja, joissa on mahdollista tavata toisia yrittäjiä. Lisäksi kannattaa muistaa virtuaaliset verkostot. Esimerkiksi Facebookista löytyy erilaisia yrittäjyyteen liittyviä ryhmiä tietyn paikkakunnan tai toimialan yrittäjille.

TEE ITSELLESI VERKOSTOITUMISSUUNNITELMA!

- Millaisia verkostoja minulla on?
- Millaisia verkostoja tarvitsen?
- Millaisia hyötyjä saan verkostoistani?
- Miten voisin hyödyntää olemassa olevia verkostojani tehokkaammin?
- Millaisia ihmisiä tarvitsen verkostooni?
- Mistä löydän uudet verkostot ja ihmiset ja miten pääsen mukaan?
- Mihin verkostoihin haluan jatkossa keskittyä?

Lisää ideoita:

- Auli Airila ja Barbara Bergbom: Verkostot pienyrittäjän tukena www.ttl.fi/verkostot-pienyrittajan-tukena
- Yrittäjänaisen kasvukirja www.julkari.fi/handle/10024/137713
- Verkostot haltuun: Ideoita toimialarajojen ylittämiseen nuorisotyössä www.julkari.fi/handle/10024/131565
- Työkykyä sosiaali- ja terveysalan yrittäjän arkeen – keinoja työn kuormitustekijöiden hallintaan -hanke www.ttl.fi/tyokyky-sote