



Prooosa

Uudet tuulet - uudet luutimispaikat

- Minun toimenkuvani koostuu pitkälti kokouksissa olemisesta tai niihin menemisestä, naurahtaa Juha Pulliainen.

Kokouksiin häntä kuljettaa pesti Etelä-Savon ELY-keskuksen elinkeinot, työvoima, osaaminen ja kulttuuri -vastualueen johtajana. Käytännössä miestä työllistävät etenkin EU-rakennerahastot: maakunnallisella tasolla rahastoprosessien eri vaiheet, kansallisella tasolla rahastojen kehittämisen yksinkertaisempaan suuntaan.

- Tätä nykyistä ohjelmakautta on nyt eletty noin puolet - se alkoi vuonna 2007 ja loppuu 2013. Se tarkoittaa, että näiden rahoituslähteiden osuus ei ai-

nakaan tule nousemaan. Hakemuksia otetaan vastaan tietenkin edelleen, mutta vanhoja, riutuvia juttuja niillä ei rahoiteta. Rohkeutta pitää olla, Pulliainen huomauttaa.

Vaan on sille rohkeudelle yleisempääkin tarvetta.

- Näinä aikoina vaaditaan henkistä joustavuutta. Korkeasuhdanteen aikana tulevaisuutta on helppo ennustaa: muutoksille ei silloin ole tarvetta. Mutta nyt on toisin. Rajakin muutoksia voi tapahtua - mitä, missä ja milloin: siitä vain ei ole tietoa. Lama on jo käännyksessä paremmalle puolelle, vaikka nousu voi olla hidasta. Mutta se on varmaa,

että kun tästä nousee, se minne nousee tulee olemaan eri paikka kuin se, mistä lähdettiin putoamaan. Jokaisen toimijan kannattaa miettiä, omista lähtökohdistaan käsin, minne haluaa nousun myötä sijoittua, Pulliainen toteaa.

Tulevaisuuden ennustaminen on hankalaa, mutta suuntaviivoja voi kuitenkin hahmotella. Suomessa perinteisen teollisuuden rooli tulee väistämättä pienemmään. Maan talous riippuu voimakkaasti viennistä, joten uusille teollisuustuotteille olisi kysyntää. Myös raaka-aineiden hinnat nousevat ja työn hinnalla kilpailu kovenee. Ja yritysten kynnys sijoittaa - tai uudelleensijoittaa - toimintonsa järkeviin paikkoihin madaltuu - ne sijoittuvat sinne, mis-

sä markkinat ovat lähellä. Miksi niiden siten kannattaisi sijoittaa toimintojaan Etelä-Savoon?

- Meillä on pitkälti samat valttikortit, kuin koko Suomessa. Vakaat olot ja luotettavat institutiot, hyvä koulutustaso, ympäristön puhtaus. Mutta se suurin uhka, kuten monesti todettu, on väen vanheneminen. Tai pikemminkin: nuoren väen puute. Siksi myös maahanmuuttoa olisi syytä pohtia. Asiallisesti, mörköjä miettimättä. Sillä kun tarkastelee niitä alueita joilla pärjätään, huomaa pian että niitä yhdistää yksi tekijä. Väestön heterogeenisyys. Eli se, että niillä asuu paljon erilaisia ihmisiä. Meilläkään ei auta käpertyä oman navan ympärille. Vaikka avarakatseisuus vaivalloisempaa onkin, Pulliainen toteaa.



Oman navan ympärille ei auta käpertyä, sanoo Juha Pulliainen.

Vuoden vaihteessa TE-keskusten, alueellisten ympäristökeskusten, tiepiirien sekä lääninhallitusten liikenne- ja sivistysosastojen tehtäviä ja palveluita koottiin ELY-keskuksiin, Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksiin. Osa palveluista siirtyi aluehallintovirastoihin, jotka perustettiin samaan aikaan. - Niin, tietenkin on mahdollista, että uudesta virastosta muodostuu asiakkaan kannalta entistäkin sekavampi,

naurahtaa Pulliainen. Kaiken tarkoituksena on kuitenkin yksinkertaistaminen: kun palvelut saa samalta luukulta, asiointi on yksinkertaisempaa. - Uudistuksella pölläytettiin myös hallintoa. Tämä pakottaa keskushallinnon seurusteltmaan keskenään ja karsimaan päällekkäisiä tehtäviä, joita yleishallinnossa väistämättä tulee, Pulliainen linjaa.

Eri virastojen keskinäinen seurustelu tarkoittaa myös yhteneväisiin, sähköisiin asiointijärjestelmiin siirtymistä, muutamien vuosien sisällä. Järkeistämisen koskettaa myös henkilöresursseja: keskusten väki vähenee luonnollisen poistuman myötä, sekä siksi, että erilaisia palveluja voidaan ostaa ulkopuolelta. Irtisanomisia tms. ei suunnitteilla ole.

Tässä lehdessä mm.

Venäjää leikkien

Rohkeutta englannin puhumiseen

Pikkufirmoille voimaa verkosta

Mikä Mipro?

Business Balance auttaa tanssittamaan numeroita

KASVA?

Näyttää siltä, että Etelä-Savossa, juuri kun kevät ja uudet tuulet tuntuvat herättäneen maakunnan toimeliaisuuteen, lunta alkoi sataa tupaan. Työllistämisen hihna olikin jumiutunut pitkän talven aikana.

Utisoitiin, että työpaikkojen poistaminen varsinkin valtionhallinnon toimesta on ollut runsasta ja tätä poistumaa yksityiset yritykset eivät ole saaneet katettua.

Onko kuitenkaan aihetta syyllistää vain yrityksiä passiivisuudesta ainakaan nykyhetkessä? Kasvun tavoittelu vaatii moninkertaisesti enemmän rohkeutta ja riskinottoa kuin taantumassa kuin nousukaudella. Tulevaisuuden suunnittelua vaikeuttaa näkyvien lyhytkestoisuus ja epävarmuus. Jos olet palkannut uusia työntekijöitä, investoinut laitteisiin, ne on pidettävä työllistettynä tulevaisuudessakin. Pudotako pelistä vai edetä kovemmin panoksin? 20 vuoden aikana liki 6000 eteläsavolaista yrittäjää on lopettanut.

Jos mikään ei muutu – mikään ei muutu!

Vaadimme yrityksiltä uutta ajattelu- ja toimintatapa sekä luovuutta synnyttää lisää toimeliaisuutta ja työpaikkoja maakuntaan, mutta eikö meidän pitäisi vaatia uudistumista myös yritysten kasvu edistäviin, julkisten toimijoiden tuoteisiin ja toimintatapoihin. Miten voisimme vaikuttaa siihen, että Työ- ja elinkeinoministeriö kehittäisi sellaisia valtion taholta tuettuja tuotepaketteja, jotka soveltuisivat myös pienyritysten käyttöön? Nykyiset kun valtaosaltaan soveltuvat vain monityöllistäviin yrityksiin ja eteläsavolaiset ovat pieniä tai pirunpieniä. Pelkästään Mikkelin seudulla alle 10 hengen toimipaikkoja on 40 % koko Etelä-Savon alle 10 hengen toimipaikoista ja tuosta määrästä jopa 92 % toimipaikoista työllistää keskimäärin vain 1,2 henkeä. Maakunnan menestymisen kannalta on tuiki tärkeää myös seudun laajan pienyritystoiminnan kehittämisen edistäminen yksinyrittäjiä unohtamatta.

Yritysten perustat kuntoon

Eteläsavolaisten pienyritysten keski-ikä on valtaosaltaan sellainen, että 'kuolemanlaakson' raja on ylitetty.

On vakiintuneet kaupankäyntitavat ja asiakaskunta. Näihin yrityksiin on nopeampi luoda uusia työpaikkoja kuin lähteä uusilla ideoilla perustamaan yritystä ja kamppailla itsensä asiakkaiden tietoisuuteen. Perinteistä polkua pitkin tie työllistävaksi yritykseksi on pitkä. Miten voisimme vaikuttaa siihen, että yritys, joka haluaa kasvaa ja kehittyä, kohtaa yrityspalveluissa viranomaisen, joka etsii kaikki vaihtoehdot ja kannustuksen sanat, joiden mukaan yrittäjää voidaan kehitysprosessissa tukea, sen sijaan, että ensin esitetään juuri ne lannistavat ja kielteiset näkemykset, miksi missään nimessä tukeminen ei onnistu? Varsinkin yksinyrittäjät on valtion tukitoimien osalta unohdettu liki tyystin.

Kuinka paljon ministeriöiden yhdistymiset, alueellistamiset, organisaatiomuutokset, kunnianhimoiset laitteistoudistamiset mm. ovat vieneet kapasiteettia asiakasrajapintaan kohdistuvalta kehittämistyöltä? Välistä tuntuu, että asiakasnäkökulma ja asiakaslähtöisyys on tyystin unohdettu, mutta sekin on luonnollinen ilmiö, koska muutoksessa ihminen ajattelee aina ensisijaisesti itseään. Kasvullisia ihmisiä valtion virkamiehetkin ovat ja heillä on yhtä suuret ambitiot toteuttaa työuransa hyvin kuin yksityiselläkin sektorilla. Ehkä kuitenkin kaivattaisiin lisää yrittäjämäisempää otetta toimintaan ja varsinkin pienyritysten arjen ymmärrystä. Tätä tietämystä yrittäjäjärjestöt voisivat vielä vahvemmin jakaa

Seija Lahti
hankepääällikkö



Lehden toimituskunta

Mirja Haavikko,
Etelä-Savon Yrittäjät
Airu Virta, Elinkeinoelämän
Keskusliitto EK, Itä-Savo
Kari Kokkola, SAK Etelä-Savo
Katriina Säisä, Etelä-Savon
TE-keskus
Antti Lehkonen, Työväen
Sivistysliitto TSL ry

Vastaava toimittaja

Seija Lahti, 050 594 5834,
seija.lahti@tsl.fi

Lehden julkaisija

ProOsa-hanke / TSL
Työorganisaatiopalvelut Etelä-Savo
Porrassalmenkatu 26,
50100 Mikkel
www.proosa.fi

Lehden toimitus

Piia Kaskinen, Erja Eliala, Iida
Muhonen, aluelehti Saimaa

Lehden paino

Savon Paino Oy, Varkaus

Lehden jakelu

60.000 kappaletta. Saimaa-lehden
liitteenä sekä suorajakeluna Etelä-
Savon aluekeskuksiin

Seija Lahti

Albert Einsteinin mukaan se, joka ei koskaan ole tehnyt virhettä, ei myöskään ole yrittänyt mitään uutta. Se on mainio motto, sanoo Seija Lahti.

Sankariyrittäjien ajat ovat ohi

Alussa olivat suuret sankarit. Yksinäiset ratsastajat, sankariyrittäjät, jotka tulivat, näkivät ja voittivat, eivätkä tarvinnut siihen kenenkään apua. Tai edes kenenkään kanssa kommunikointia.

– Möhköfanttius on ihan todellista totta. Mutta nykyään sankariyrittäjien aika on ohi, sanoo Proosa -hankkeen hankepääällikkö Seija Lahti.

Sillä nykymaailmassa yksinäisestä ratsastajasta tulee helposti yksinäinen jurottaja. Joka jää kaikkien turvaverkkojen ulkopuolelle, eikä osaa, tai uskalla hakea apua.

Joskus siihen voivat olla syynä kieliongelmat. Jos yrityskieli ei suju – kuten liiketoimintasuunnitelmien, ratkaisumyynnin tai b2b-myyntien salojen puiminen – avun hankkiminen voi pienyrittäjältä tyssätä jo siihen.

Tai yleinen tyssäyspaikka on se, ettei yrittäjä halua muiden tietävän ongelmistaan ja osaamisen puutteista. Omissa oloissaan on helppo tuudittautua uskomaan omien näkemysten olevan niitä kaikkein parhaita. Vaikka tuudittautumisessa ja vaikenemisessä piilee karhunpalveluksen vaara: verkostot ovat yrittäjän paras turva. Suurikin yritys on tämän päivän maailmassa liian pieni. Entä sitten Savossa, jossa omien mittapuiden mukaan suuri yritys on kokoluokaltaan todella pieni muun maailman yrityskokoihin verrattuna. Yritysten on verkostoituttava niin vierasta, tuskallista ja pelottavaa kuin se onkin. On kyettävä tekemään yhteistyötä kilpailijoiden kanssa. Ollaan siis uudessa tilanteessa, jossa sekä kilpaillaan keskenämme että myös ollaan kumppaneita.

Vaan kuinka yksinäisistä ratsastajista sitten saadaan kouluttua kielitaitoisia, sosiaalisia ja verkostoituneita moniosaajia?

– Kärsivällisyydellä, luottamuksella ja pitkäjänteisellä työllä, toteaa Lahti.

Pienyrittäjissä tosin on eroja eri puolella maata, eivätkä Etelä-Savossa päde samat lait kuin Kehä Kolmosen sisäpuolella. Täällä yrittäjiä autetaan parhaiten menemällä heidän luokseen ja puhumalla ”heidän kieltään”, ei kirjoituspöydän takaa. Ja juuri jalkautumista kentälle ProOsa-hanke tekee. Se tulee käymään, kaivaa haasteet esiin ja yhteistyössä etsitään niihin ratkaisuja – jos yrittäjä vain siihen suostuu. Toivottavasti mahdollisimman moni suostuu; uutisoitiinhan vastikään, että Kunnallisalan kehittämissäätiön tuoreessa Suomi ja alueet 2030 –tutkimusjulkaisussa Etelä-Savon taloudellisen kehityksen odotetaan jäävän jälkeen koko maan keskimääräisestä kehityksestä. Mikkelin arvioitiin Kajaanin rinnalla heikoiten menestyväksi maakuntakeskukseksi. Ennusteeseen on vaikuttanut mennyt kehityssuunta. Menneeseen emme voi vaikuttaa, mutta tulevaisuuteen kylläkin. Jokaisen tahtotila pitää olla muutoksen suunta parempaan ja siihen verkostoituminen on yksi lääke.

Eteläsavolaisten pienyrittäjien ensimmäiseksi kompastuskiveksi Lahti nimeää rahankäytön.

– Kustannusten säästämällä ei ole merkitystä, jos tulopuoli horjuu, hän toteaa, eikä säästämällä voi kehittyä – Myös niin perustavanlaatuisella asialla, kun vuosittaisen budjetin tekemisellä on merkitystä. Osalla yrittäjistä budjetti on oman pääkopan sisällä,

eletään edellisten vuosien muistikuvien mukaan – mutta niiden mukaan eläen monet ovat ajaneet itsensä myös karille tai ovat nyt vaikeuksissa, kun pitäisi osata muuntaa toimintaa vahvasa muutosajan hengessä. Vuodet kun eivät ole keskenään samanlaisia, hän jatkaa.

Toinen kompastuskivi piilee tuotteiden ja palvelujen hinnoittelussa.

– Osa yrittäjistä pelkää kertoa tuotteen tai palvelunsa hinnan. Mutta shokkihoito toimii: on helppo laskea, kuinka paljon myyntiä yrittäjän on tehtävä ja työaika kulutettava silloin, kun hän käyttää normaalihintoja, ja kuinka paljon silloin kun käyttää alennushintoja, Lahti vinkkaa.

Kolmas on kommunikointi – etenkin virtuaalimaailmassa. Sillä vielä löytyy heitä, joilla ei ole sähköpostiosoitetta, saati nettisivuja.

– Mutta jos et ole netissä, et ole olemassa, Google on nykyajan puhelinluettelo. Viitseliäisyyttä ja uuden opettelua verkkomaailma vaatii, mutta siltä myös saa paljon. Asiakaslähtöisyys on a ja o, tieto- ja viestintätekniikka on hurjasti kehittynyt ympärillämme, on oltava mukana siellä missä asiakkaatkin ja heidän ystävänsä ja asiakkaansa. Se helpottaa myös ajankäytön hallintaa, ja lisää kannattavuutta, Lahti toteaa.

Vaan yhdessä yksinäiset ratsastajat ovat oikeassa. Liiketoimintaosaamisen on oltava kaiken toiminnan keskiössä. Jos se on heikoissa kantimissa, kauniskan puhe ei tilannetta kovin kauaa kannattele. Rohkeasti, luovasti ja ennakkoluulottomasti kokeilemaan uusia mahdollisuuksia.



”Liikunta lisää luovuutta”. Mikkelin Pallonlyöjien LadyPesis joukkue Varkaudessa, Seija eturivissä vasemmalla.

Mirja Haavikko

ProOsa-hankkeen ohjausryhmän puheenjohtaja

Mikroyrityksillä makro-osa hyvinvointivastuusta



– **Suurin osa Etelä-Savon yrityksistä, reilu puolet, on mikroyrityksiä.** Se tarkoittaa, että niissä on 1–9 työntekijää. Ja kun mukaan lasketaan maakunnan pk-yritykset, pienten yritysten osuus kaikista yrityksistä on meillä noin 94%, yllättää Etelä-Savon Yrittäjien toimitusjohtaja, Mirja Haavikko.

Huima luku tarkoittaa sitä, että hyvinvoinnin luominen ja ylläpitäminen on pitkälti pienyritysten vastuulla.

– Mutta samalla se tarkoittaa, että eivät nämä yritykset ole kasvot-

mia. Ja sitä, että nämä yritykset pysyvät maakunnassa, samoin niiden tuotanto, eli ne työllistävät paikallisia. Voi olla, että juuri mikro- ja pk-yritysten suuren osuuden takia nykyinen laskusuhdanne on koetellut Etelä-Savoa hieman helläkätisemmin kuin muuta maata, Haavikko toteaa.

Tiukoissa mankeleissa pusertuva suurteollisuus kun on ajan kanssa keskittynyt toisaalle, mm. hyvien kulkuväylien takia.

Mutta on pienillä yrityksillä haasteensakin. Niiden on otettava

kehittyminen, muuttuminen ja uudistuminen tosissaan – sen lisäksi, että päivittäisen toiminnan on pyörittävä. Ja tämä kaikki vain muuttaman työntekijän voimin, yhdenkahden useimmiten.

Mutta kuinka se sitten tapahtuu: mikroyrittäjä kun monesti on niin työn raskauttama, ettei kehittämis-toimenpiteille tunnu liikenevän aikaa?

– Yrityksen kehittämisen olisi oltava osa yrityksen normaalia, päivittäistä toimintaa, ei siitä erillistä työtä. Se voi tarkoittaa vaikkapa sen

miettimistä, voisiko jokapäiväiset hommat tehdä jotenkin muutoin, erilaisella tavalla, kuin aina ennen. Kun työntekijä miettii omaa työtään, ja tuntee, että itsellä on mahdollisuuksia vaikuttaa siihen, se antaa voimavaroja eteenpäin, Haavikko toteaa.

Sillä se tärkein resurssi on henkilöstö. Ja siitä yrittäjän on pidettävä huolta, mm. innostamalla työympäristöllä, kartoittamalla kunkin työntekijän osaaminen ja taidot ja miettimällä, voisiko niitä käyttää jollakin uudella tavalla.

– Työelämän muutokset ovat kiistatta nopeita. Vauhti vain lisääntyy, ja työn ja vapaa-ajan raja muuttuu vain häilyvämmäksi. Yrittäjän on huolehdittava yhä vain suuremmasta määrästä asioita. Meillä lisähaasteita ovat myös väestön ikärakenne, ja työttömyydestä huolimatta meillä on puutetta osaavasta työvoimasta. Mutta se on pienyritysten voimavara, että niissä muutoksiin vastaaminen on helpompaa, kuin suurissa yrityksissä, Haavikko muistuttaa.



Sanna Vainikainen opettaa kielitaitoa mm. keksien avulla.

Venäjää leikkien

– **Mozhna? -pyynnöt** kaikuvat mikkeliäisessä luokassa, jossa keksilautanen kiertää. Venäjänkieltä opettelevat yrittäjät ja asiakaspalvelijat siellä haluavat päästä lautasen annista osille.

Keksien ohella tarjolla on asiallisempaa asiaa. Nimittäin nimenomaan tälle kohderyhmälle suunnattu venäjän puhekurssi.

– Tällä kurssilla kaikki uskaltuivat puhumaan heti alusta lähtien.

Jopa niin, että välillä viereisistä huoneista käydään sanomassa, että olkaa vähän hiljempaa, nauraa Ritva Lahdelma, yksi osallistujista.

Leikin varjolla opiskeleminen toimii siis myös aikuisten kohdalla. Se innostaa puhumaan, antaa uskallusta mokailla, kysyä tyhmiä kysymyksiä ja nauraa niin itselleen kuin muillekin. Sama kurssi oli järjestetty jo Savonlinnassa, hyvällä menestyksellä.

Mikkelissä kaikki alkoi helmikuussa, alkeiskurssilla. Se kesti 21 tuntia, ja loppui aikanaan – mutta jatkoa tuli melkoisen nopealla aikataululla. Kurssin käyneille järjestettiin infotilaisuus, jossa selviteltiin kiinnostusta lisäopetukseen. Siinä määrin kiinnostusta löytyi, että jat-

kokurssi päätettiin aloittaa jo seuraavalla viikolla.

– Tuntui, että asiat jäivät alkeiskurssilla ihan kesken. Sillä opiskeltavaa on paljon, ja sitä paitsi tämä on todella edullista opiskelua, Lahdelma toteaa.

Hän ajaa venäjätunneille Pertunmaalta. Siellä hän pyörittää miehensä kanssa toimivaa luomutilaa mutta myös paljon muuta: majoituspalveluja, mm. järven rannalla sijaitsevaa VIP-tason kylpylähuvilaa, neljine saunoineen, po-reammeineen ja muine hyvinvointipalveluineen.

– Meillä käy paljon venäläisiä asiakkaita. He ovat erittäin rohkeita kokeilemaan kaikenlaisia hyvinvointipalveluihin liittyviä asioita. Muut kielet meiltä sujuivat – eng-

lanti, ruotsi ja saksa, mutta venäjän kieli on niin erilaista, ettei sen sanoja voi muista kielistä johtaa. Venäläiset asiakkaamme puhuvat usein englantia, mutta tunnelmaan vaikuttaa kummasti se, kun heidät osaa edes toivottaa tervetulleiksi heidän omalla kielellään, hän toteaa.

Paitsi sanoja, kurssilla painotetaan myös tapakulttuuria.

– Esimerkiksi se, että rahat laskeetaan ja nostetaan pöydältä. Ja matkailuyrittäjänä minusta on tärkeä oivaltaa myös maljapuheiden merkitys. Mutta kurkku täällä tulee kipeäksi! Venäjänkielisissä sanoissa on paljon konsonantteja, sellaisia, joita ei ole tottunut sanomaan. Iltaa kohti kurkun lihakset ovat aivan hellinä, Lahdelma kertoo.



Ritva Lahdelma käy Mikkelin venäjätunneilla Pertunmaalta käsin.

Rohkeutta englannin puhumiseen

Kauan sitten koulussa hankittu kielitaito voi olla ruosteessa, mutta se ei ole kadonnut mihinkään. Pitää vain löytää mielekäs ja motivoiva tapa kaivaa se esille. Tämän allekirjoittavat helmi-huhtikuussa Savonlinnan Kesäyliopiston ja ProOsa-hankkeen yhteistyönä järjestämään englannin puhekurssi 1:lle osallistuneet kurssilaiset.

ProOsa-hankkeen työyhteisökehittäjä Aija Broms sanoo, että

onnistunut kurssi rakentuu aina kohderyhmän tarpeita ajatellen. – Englannin puhekurssi 1:den sisältö räätälöitiin sen mukaan, mitä kurssilaiset käytännössä tarvitsevat. Osallistumiskynnys työpäivän jälkeen olevalle kurssille pitää olla riittävän matala. Raamit eivät saa olla liian ahtaat tai muuten painostavat.

Myös kurssin opettaja Jarkko Kosonen on Bromsin kanssa samoilla linjoilla.

– Minä ideoin kurssille ikään kuin luurangon, jonka ympärille tuli liiata kurssilaisien mukaan. Luonnollisesti sisältöön vaikutti kurssilaisien taitotaso sekä heidän toiveensa keskustelujen aihepiireistä.

Helmi-huhtikuussa pidetylle englannin puhekurssille osallistui kahdeksan innokasta opiskelijaa. Kaikki olivat yhteisöissä ja yrityksissä palvelutehtävissä toimivia henkilöitä, jotka tarvitsevat englannin kieltä työssään. Kosonen

kertoo, että ensimmäisellä tapaamisella irroteltiin kurssilaisien kielenkantoja melko perinteisesti sanojen toistamisella, mutta pian siirryttiin jo yhteiskeskusteluun ja pari-harjoituksiin.

– Kävimme läpi muun muassa matkailuun, ravintolakäyttäytymiseen, ympäristöön, työpaikkakulttuuriin sekä puhelimesta asioimiseen liittyvää sanastoa ja harjoittelimme niihin liittyviä keskusteluja.

Toiseksi viimeisellä kurssikeralla 7.4. kurssilaiset kehuivat kilvan sekä kurssin sisältöä että toteutusta. Sirpa Vepsäläinen toteaa, että opettaja on pitänyt hienosti langat käsissään mutta muistanut antaa tilaa kurssilaisille.

– Alku oli sopivan rauhallinen. Kurssin edetessä rohkeus puhumiseen on kasvanut koko ajan.

Myös Eija Valkeapää pitää opetusta tehokkaana ja innostavana.

– Opiskelijat ovat kutakuinkin samanikäisiä ja meillä kaikilla on ollut sama tavoite: oppia puhumaan englantia rohkeammin.

Eija Luostarinen lisää, että kielioopin hallintaa korostavalla opetusmenetelmällä englantia opiskeleelle varttuneemmalle sukupolvelle puhevarmuuden saaminen on erityisen tärkeää.

– Kaikki ovat olleet motivoituneita, sillä tänne on tultu oman itsensä vuoksi. Mukavaa on ollut sekin, että kurssilla ei ole tarvinnut stressata kotitehtävien kanssa eikä mitään loppotenttiäkään suoriteta.

Opiskelijat vakuuttavat, että kurssista on ollut selvästi hyötyä ja vahvistuneet taidot ovat siirtyneet jo arkielämään. He kiittävät kannustavaa opiskeluilmapiiiriä ja hyvää ryhmähenkeä.

– Kurssilla on herätelty uinuvia taitoja, opittu uutta ja naurettu paljon. Aika on mennyt todella nopeasti.

Englannin puhekurssi saa jatkoa syksyllä. Broms on tyytyväinen ProOsa:n ja Savonlinnan Kesäyliopiston yhteistyöhön.

– Puhumme samaa kieltä sisällön laadun tärkeystään. On helppo tarjota ihmisille kurssia, jonka toteutus vastaa heidän odotuksiaan.



Englannin puhekurssille osallistui vajaa kymmenen innokasta opiskelijaa. He pitivät kurssin antia lähes täydellisenä.

Varaudu valmennuksen virtaan!

ProOsa-hanke on järjestänyt valmennuksia erilaisille ryhmille, jotka pääasiassa ovat koostuneet pienryhmittäisten kuten Savonlinnan Hiusryhmittäisten järjestetty valmennuskokonaisuus viime syksyn ja tämän kevään aikana. Erittäin halutuiksi ovat nousseet Venäjän puhekurssit ProOsa-metodilla. Eri tason Venäjän puhekurssit on ehditty pitämään jo vajaan vuoden sisällä 7 kappaletta ja jatkoa seuraa. Valmennuksissa tavoitteena on aina lähtökohtana se, että osallistujat saa arkityöhönsä heti käytännön apua. Tästä on hyvänä esimerkkinä Aktiivinen myynti – seminaari, joita on pidetty jo kolme kappaletta. Osallistujat ovat iloisena viestittäneet onnistuneista kaupoistaan seminaareissa saamiensa oppeja hyväksi käyttäen. Tulevista valmennuksista saat lisätietoja www.proosa.fi ja alla mainituilta henkilöiltä. Liity Sinäkin onnistuvien, moniosaajien joukkoon!

VENÄJÄN PUHEOPISKELUA PALVELUYRITTÄJILLE

Puhealkeet

Eri paikkakunnilla nonstop-valmennuksena, kun sopivan kokoinen ryhmä on koossa. Kesto 21 tuntia, pito 1 x viikko. Keskitytään vain puheen harjoitteluun ja perussanaston hallintaan palvelutilanteissa. Oppiminen tapahtuu porukassa hauskaasti ja ilon kautta.

Puhejatko

Alkeiskurssilaiset tai pidemmälle opiskeluissa ehtineet voivat jatkaa laajempaan puheen hallintaan. Kesto 21 tuntia, pito 1x viikko.

Intensiivikurssit viikonloppuna

Toteutetaan syksyn aikana Pieksämäellä. Myös muilla paikkakunnilla, jos sopiva ryhmä on koossa.

Niin alkeis- kuin jatkokurssitkin laaditaan osallistujien omien tavoitteiden mukaan. Erilaiset tarpeet otetaan huomioon oppimateriaalissa, sanastoissa, fraaseissa, mm. Sisältö- ja ajankohta muotoutuu osallistujien tarpeen mukaan.

LISÄTIETOJA:

Aija Broms, aija.broms@proosa.fi, puh. 050 398 9901.
Anni Mäki-Soini, anni.maki-soini@proosa.fi, puh. 050 545 833.

ENGLANNINKIELEN TAITO ESIIN JA KEHIIN

Puhe-englanti

Rohkeutta englannin puhumiseen. Alustavasti Savonlinnassa 8.9.2010. Kesto 30 tuntia (10 iltapäivää x 3 tuntia). Muut paikkakunnat ryhmä-kysynnän mukaan.

Onko kauan sitten hankittu kielitaito ruosteessa? Ei hätää – rasvataan sitä mielekkäästi ja motivoivasti.

Businessenglanti

Yrityselämän tarpeisiin suunniteltu ja yrittäjille ja yritysten henkilökunnalle suunnattu kurssi. Alustava aloitusaike viikko 42 Savonlinnassa. Muut paikkakunnat ryhmä-kysynnän mukaan.

Kurssille osallistujien edellytetään käyttävän englannin kieltä päivittäisiin työrutiineihin kuuluvana. Kurssilla on suunniteltu käytävän mm. läpi neuvotteluissa ja presentaatioissa tarvittavaa kielen osaamista kansainvälinen business-kulttuuri huomioiden. Sisältö vahvistuu ryhmän tarpeiden mukaan.

LISÄTIETOJA:

Aija Broms, aija.broms@proosa.fi, puh. 050 398 9901.

Kielikurssit järjestetään yhteistyössä Savonlinnan Kesäyliopiston kanssa.



Tunnelmia Aktiivinen myynti -seminaareista Mikkeliissä ja Savonlinnassa 19.-20.3.2010

Uusia eväitä myyntikoulutuksista

Kontiolahtelainen Mestarinikkarit Oy on ollut Proosa-hankkeen myyntikoulutuksissa mukana jo useita kertoja. Yritys lähti koulutuksiin mukaan löytääkseen uusia näkökulmia kuluttajapuolen myyntityöhön ja osataksien palvelulla asiakkaita entistä paremmin. Mestarinikkarit myy kuluttajille sisustuspalveluita, eli tekee kodin remontti- ja sisustustyötä. Yritysassiakkaiden kohdalla Mestarinikkareiden erikoisalaa ovat liistotustyöt. Toimipisteitä vuonna 1990 perustetulla Mestarinikkarit Oy:llä on ympäri Suomea.

Mestarinikkareiden myyntijohtaja Jorma Savolainen on ollut Proosa-hankkeeseen tyytyväinen. Pohjoiskarjalalaisesta yrityksestä on matkattu mielellään kouluttamaan esimerkiksi Savonlinnaan ja Mikkeliin, erityisesti ammattitaitoisten kouluttajien takia. - Kouluttaja Kenneth Österberg oli yksi tärkeimmistä syistä, jonka takia myyntikoulutuksiin lähdettiin. Hän on kokenut ja kuuluisa myyntikouluttaja, jolla on käytännölläheinen asenne kouluttamiseen, Savolainen kehuu.

Savolaisen mukaan myyntikoulutuksissa on tullut esille paljon tärkeitä näkökulmia, joista on otettu opiksi. Koulutusten anti on ollut helposti sovellettavissa Mestarinikkareiden alalle ja työpaikalle. - Pidän hyvänä huomiota, että yrityksen jokaisen työntekijän tulee osata myydä. Myyminen tarkoittaa tietenkin ihan normaalia myyntityötä, mutta myös sitä miten työmaalla asiakkaiden edessä käyttäytyään ja millaista kuvaa yrityksestä annetaan.

Koulutukset on otettu yrityksessä innolla vastaan. Työntekijät ovat olleet mielissään siitä, että heidän hyvinvointiinsa panostetaan ja henkilökohtaista osaamista halutaan kehittää. Koulutukset ovat eräänlainen työpaikan tarjoama lisäetä. Erityisesti uusille myyjille on haluttu tarjota myyntikoulutusta, jotta myyntityö lähtisi mahdollisimman kitkattomasti käyntiin. - Jos ei henkilöstö viihtyisi työmaalla, tulisi joku aamu sellainen tilanne, ettei tultaisi töihin. Kaikkihan sen ymmärtää mitä siitä seu-

raisi. Henkilöstön viihtyvyyteen ja hyvinvointiin täytyy panostaa, Savolainen sanoo.

Mestarinikkarit aikoo koulutautua jatkossakin ja suunnitteilla on muun muassa työnjohdon lisäkouluttamista. Savolaisen mukaan työnjohdossa eletään tällä hetkellä äärimmäisen hektistä aikaa, joten työssä jaksaminen ja tehokkuus vaativat lisää niksejä.

LIIKETOIMINTAAN VIRTAA VERKOSTA

TOTI-valmennukset eri paikka-kunnilla

Tehoa, tuottavuutta, osaamista tieto- ja viestintäteknikkaa hyväksi käyttäen. Juvan ryhmä alkaa 3.5. klo 17.

Eri paikkakuntien TOTI-ryhmät muodostuvat kuten kielliryhmätkin osallistujien tarvekartoituksen mukaan. Ohjelman sisältöä ohjaa: osallistujan riittävät atk-osaamisen taidot, laitevalmiudet sekä yritystoiminnan kehittymistarve ja tavoitteet.

TOTI-valmennukset

Sisältö koostuu viidestä valinnaisesta osasta lähtien atk-taitojen päivityksestä, asiakkuuksien hallinnasta (markkinointi, viestintä, verkostoituminen, itse ylläpidettävät nettisivut ja verkkokauppa, asiakkuuksien hallintaohjelmat jne.). Mitä, miten ja millä välineillä businesta pyöritetään (palvelut, tuotteet, prosessit, järjestelmät, jne), talouden hallinnasta (talouslaskentaohjelmat, kannattavuus-laskentatyökalut, hinnoitteluohjelmat, palkkalaskennan avut jne), henkilöstö (osaamisen kartoittaminen ja johtaminen, julkiset koulutus- ja muut palvelut, työssä jaksaminen). Kaikkiin osakokonaisuuksiin liittyy ohjelma-asennukset omille koneille, asiantuntijaluentoja, konsultointia ja atk-valmennusta valinnan mukaan.

LISÄTIETOJA

Juvan ryhmä:
harri.rinne@proosa.fi, puh. 040 553 9568 ja
jouni.ukkonen@tsl.fi, puh. 040 553 9161
Muista alueista:
seija.lahti@tsl.fi, puh. 050 594 5834
harri.rinne@proosa.fi, puh. 040 553 9568
raimo.oksanen@tsl.fi, puh. 040 846 2608

MITEN VAIKUTAN ASIAKKAAN OSTOPÄÄTÖKSEN SYNTYMISEEN?

Aktiivinen myynti -seminaari 22.10.2010.

Paikka avoin. Kouluttajana myyntiguru Kenneth Österberg ”myynnin mustanaamioksiin kutsuttu”

Käytännön tietoa myynnin arkityöhön. Myyntivalmennus on kokonaisuus, joka sisältää lukemattomia pieniä asioita – sellaisia, joita pidämme usein lähes itsestään selvyytenä: kolme ensimmäistä minuuttia, systemaattisuus, tehokkuus, keskustelutaito ja tilannetaju.

LISÄTIETOJA:

Aija Broms, aija.broms@proosa.fi,
puh. 050 398 9901.

VUOROVAIKUTUSTAITOJEN JA TYÖHYVINVOINNIN EDISTÄMINEN

NLP Practitioner -koulutus

Alkaa Savonlinnassa 26.9.2010. Kurssi sopii hyvin kaikille, joiden työssä vuorovaikutus-, ajattelu- ja päätöksentekotaidoilla on merkitystä. Kouluttajina sertifioidut NLP-trainerit Reetta Vanhanen ja Jukka Lehtelä.

NLP-koulutus on kansainvälisen käytännön mukainen kattava ja perusteellinen koulutus vuorovaikutuksesta, viestinnästä, ajattelutaidoista ja omasta kehitymisestä. NLP:n avulla opitaan mm. löytämään vastauksia miten motivoidaan, tehdään päätöksiä, otetaan omia voimavaroja käyttöön, miten muutetaan kielteisiä kokemuksia, kuinka hallitaan omaa aikaa, kuinka neuvotellaan onnistuneesti, mm.

LISÄTIETOJA:

Aija Broms, aija.broms@proosa.fi,
puh. 050 398 9901.

Erikoisalalla pätevyyden takaa räätälöity koulutus

Mikkelissä kotipaikkaa pitävä Mipro Oy on yritys, jonka sormenjälki näkyy lähes jokaisen ihmisen päivittäisessä elämässä suoraan tai välillisesti. Vuonna 1980 toimintansa aloittanut Mipro Oy valmisti aluksi automaatiojärjestelmiä teollisuudelle sekä kaupunkien ja kuntien vesi- ja lämpö-

huollon tarpeisiin. 1990-luvun puolivälissä tuotantoon tulivat mukaan rautateiden käyttöön suunnitellut järjestelmät, ensiksi tasoristeyslaitokset ja sittemmin rautateiden liikenteenohjausjärjestelmät.

Mipro Oy:n projektipäällikkö Tommi Rytkönen kertoo, että yri-

tys on maamme ainoa kokonaisia rautatiejärjestelmiä toimittava tah. Suomen radoista noin 2500 ratakilometriä on Mipron kehittämien järjestelmien piirissä. Parhailaan yritys työstää Helsingin Ilmolan ratapihaa.

– Vastaamme ratapihan liikenteenohjausjärjestelmästä kokonaisuudessaan. Kyseessä on maamme suurin ratapiha.

Rytkönen toteaa, että automaatioalan yritykselle tuotteiden turvallisuus ja laatu ovat ensiarvoisen tärkeitä. Tuotannon kaikissa vaiheissa toimitaan sertifioidun laatujärjestelmän vaatimuksien mukaan. Mipron projektihenkilöstö on koulutautuneita ja kokeneita rautatie- ja vesihuollon asiantuntijoita, sillä työntekijöiden on hallittava osaamisalueensa täydellisesti.

– Rautatiealan työntekijöillä on oltava töiden edellyttämät pätevyydet voimassa. Tämän vuoksi henkilökunnalla on paljon erityisosaamista sisältäviä pätevyyskertoja.

Lain mukaan vastuu pätevyyksistä kuuluu yrityksille. Yritys täsmäkouluttaa työntekijöitä jatkuvasti ja etsii itselleen sopivia ProOsa-hankkeen kaltaisia yhteistyökumppaneita.

– Ala kehittyy nopeasti ja sen myötä räätälöidyn koulutuksen tarve lisääntyy. ProOsa-tarjoama yhteistyökumppanuus on ollut tervetullutta.

Rytkönen lisää, että koulutus on sikäläkin tarpeellista, koska missään yleisessä koulussa ei anneta valmiuksia työskennellä esimerkiksi rautatieautomaation parissa. – Tarvitsemme uusia työntekijöitä tälle alalle, joka on suhteellisen suppea ja tuntematon suurelle yleisölle.

Koulutuksellisten haasteiden ohella Mipro Oy:n on pysyttävä mukana tuotekehittelyn aallonharjalla sekä kyettävä vastaamaan uusiin määräyksiin, joita tulee niin valtion kuin EU:n taholta. – Myös näissä asioissa koulutuksella on tärkeä merkitys.

Eivätkä haasteet tähän lopu. Tällä hetkellä pääasiassa kotimaassa toimiva Mipro Oy on suunnitelmassa katsetaan kohti maailman markkinoita. – Rautatieinfran arvo on nousmassa maailmanlaajuisesti ja siihen tullaan investoimaan tulevaisuudessa yhä enemmän. Kilpailun avautumisen myötä toimintamme tulee jatkossa kansainvälistymään.



Pikkufirmoille virtaa

Isoilla yrityksillä on isot resurssit. Se näkyy mm. toiminnan laadussa ja tehokkuudessa kilpailuetuna. Pienillä yrityksillä on vankkaa oman toimialan osaamista, mutta paukut eivät aina riitä ke-

hittämiseen tämän päivän vaatimusten mukaisesti.

Tässä haasteessa yksi vahva ja valmis ratkaisu on omaksua tietojärjestelmien ja viestintäteknikan hyväksi käyt-

tö mukaan koko liiketoiminnan pyörittämiseen ja lisätä näin tehokkuutta ja kilpailukykyä. Kynnys liiketoiminnan haltuun ottoon tietotekniikkaa hyväksi käyttäen on matala. Alkuun pääsee ammat-

titaitoisten asiantuntijoiden opastuksella.

ProOsa-hanke toteuttaa Etelä-Savon alueella Vinke-projektin kehittämää toimintamallia, miten tieto- ja viestintäteknikalla rakennetaan tukeva kivijalka liiketoiminnan perustaksi ja resurssiksi. Olemme nimenneet Vinken kaverin eteläsuomalaiseksi TOTiksi (tuottavuutta ja osaamista tietokoneella) Liikkeelle lähdetään ryhmävalmennuksella. Omia atk-taitojaan ei pidä epäroïdä, ne päivitetään tarvittaessa. TOTIn tavoitteena on lisätä ja nykyaikaistaa yksinyrittäjien ja pienten yritysten liiketoimintaosaamista, jonka kehittäminen usein jää vahvan oman alan ammattiosaamisen varjoon. Tämä toteutetaan tieto- ja viestintäteknikaa opiskellen ja hyväksi käyttäen. Atk-osaaminen on toinen yrittäjien Akilleen kantapää, itseopiskelu on vaivalloista ja yleiset atk-koulutukset monesti liian pitkiä ja laajoja yrittäjien tarpeisiin. Tässä valmennuksessa tutustutaan myös inter-

netin ja verkkoliiketoiminnan peruskäsitteisiin.

Osallistuja voi valita mitkä liiketoiminnan osa-alueet häntä eniten kiinnostaa, osallistua niihin ja saada myös yrityskohtaista konsultointia. Se mitä halutaan edistää on, että yritykset ymmärtäisivät oman näkyvyytensä tärkeyden. Kännäköilläkin toki viestintää voi hoitaa, mutta millaisen kuvan yrittäjä itsestään antaa, jos kirjallista viestintää hoidetaan ilman sähköpostia. Aikaan sitomaton viestintätapa kuuluu liiketoiminnan hallintaan. Nykyaajan puhelinluettelo on Google, jos yritykseltä puuttuu nettisivut googlettaessa, miten laajentaa asiakaskuntaansa, montako asiakasta menetetään. Nettisivut kykenee perustamaan itse ja myös niitä ylläpitämään. Tähän myös opastetaan ja tuetaan käyntiinlähdössä. Kuva kertoo ja myy enemmän, haluttaessa voi valita myös tuote- ja miljöokuvausvalmennuksen sekä kuvankäsittelykoulutuksen, jolloin liikekirjeisiin



Raimo Oksanen neuvoo yrittäjä Maisa Venäläistä ravintola Tulikukon sähköisen palvelukanavan päivityksessä.

Business Balance auttaa tanssittamaan numeroita

– Ei niiden numeroiden, tilinpäätösten ja tasetietojen tarvitse olla pakkopullaa! Eikä talouspalvelujen vain tiliointiä. Sillä kun numeroita ymmärtää, ne saa elämään, puuskahtaa Päivi Nousiainen, Business Balance -konsulttiyrityksen toimitusjohtaja.

Hän perusti yrityksen viime kesänä. Ja on tällä hetkellä täystyöllistetty. Hän nimittäin kertoo kollegoilleen, toisille yrittäjille, mitä kaikkea numeroista oikein selviää. – Samantyyllisiä palveluja tekevät myös tilitoimistot. Mutta minä lähestyn tätä aihetta eri näkökulmasta. Verotuksen optimointi ei ole ainoa asia, jota haluan välittää, minulle tärkeintä on saada asiakkaan yritys kehittymään ja kasvamaan. Ja 20 vuoden työkokemuksen perusteella ymmärrän ne tekijät, jotka vaikuttavat yrityksen selviytymiseen, hän kertoo.

ProOsan kautta Päivin palveluja käyttää useimmiten pieniä, yhden-kahden hengen yritykset. Konsultointi alkaa kunkin tilanteeseen tutustumisella: Päivi tulee autoineen hakemaan yrityksen paperit, tutustuu niihin, ja keskustele-

sitten yrityksen kanssa parin-kolmen tunnin ajan.

– Ne asiat, joista on yleensä paljon kiinni, ovat palvelujen hinnoittelu, myyntimäärä ja työajan käyttö, konsultti kierittää pari viisastenkiiveä.

Yrittäjien, etenkin pienten yrittäjien helmasynti on liian halvala tekeminen. Moni ei huomaa-

kaan, kuinka paljon päivien ja viikkojen mittaan tulee tehtyä ”takapahatyötä”, eli kaikkea muuta kuin kauppaa.

Monesti asiakkaan hyväksi tehdään myös ilmaista työtä. Asiakas on tähän eittämättä tyytyväinen, mutta yrittäjän kannatta miettiä, tuleeko tätä palvelua liiankin hyvin – silloin kun laskuttaa asiakasta vain osasta siitä työstä, jota on tä-

män hyväksi tehnyt. Omasta osamisesta kannattaa olla sen verran ylpeä, ettei pidä sillä aivan polkuhintoja.

– Työajan tehostamistakin kannattaa miettiä. Monesti jotain voi jättää myös pois. Aikaansa ei välttämättä kannata hajottaa moniin erilaisiin palveluihin, konsultti totea.

Hänen opastettavinaan käy sekä toimintaansa aloittelevia, että konkareita.

– Aloittavan yrityksen kannattaa muistaa, että toiminnasta ei välttämättä tule tuloja heti. Joskus siihen voi mennä puoli vuotta, joskus jopa pari. Ja tuokin aika pitää jollain elää, hän muistuttaa. Sillä jokainen, päivittäinen liiketoimintapäätös vaikuttaa yrityksen menestymiseen.

– Yrityksen arvoa voi miettiä myös yrittäjän eläkkeenä. Hyvät päätökset näkyvät yrityksen arvon kehittymisenä, Nousiainen huomauttaa.

Taluskonsultointi ei ole koskaan liian aikaista. Tosin joskus yhteydenoton kynnyks voi olla iso – Päivin pakeille tullaan monesti vasta viime hetkellä.

– Kannattaa olla hereillä, kun asiakaskunnassa tapahtuu selkeitä muutoksia. Ei riitä, että tuntee omien asiakkaidensa käyttäytymisen, ketjua pitää jatkaa siitä paljon pidemmälle, vähintään asiakkaiden asiakkaisiin saakka. Sillä ne, jotka seuraavat mitä ympärillä tapahtuu, osaavat varautua muutoksiin. Ja he ovat niitä, jotka pärjäävät, hän muistuttaa.



Liikkuva liikkeenjohdon taluskonsultti lähdössä seuraavaan asiakastapaamiseen.

verkosta

ja nettisivuille voi nopeasti itsekkin ladata aineistoa. Nettisivuista voi luonnokkaasti siirtyä oman nettikaupan perustamiseen. Tosin ”köyhän miehen” verkkokauppa voi käydä verkossa olevilla lomakkeilla ja sopia hinnat etukäteen. ”Köyhäksi mieheksi” ei tosin tarvitse jäädä, jos talouden hallinta on hanskassa. Talouden suunnitteluun ja hallintaan saa potkua verkosta ja lisäksi asiantuntijavalmennusta niin kuin muihinkin liiketoiminnan osa-alueisiin.

Krunikasta esimerkkiä

Vinke oli mukana kehittämässä Helsingin Kruunuhaan pienten kivijalkayritysten verkostoitumista ja markkinointiyhteistyötä. Alueen palveluille rakennettiin omat sivustot. Se toimii myös yrittäjien oman yhdistyksen viestintäkanavana (extranet) ja yhdistyksen hallituksen työtilana ja arkistona (intranet). Tämä on erinomainen malli etelä-savolaiseenkin verkottumiseen esim. pienillä kauppapaikoilla. Tutustu sivuun www.krunikanyrittajat.fi.

Tässä oli osa niistä mahdollisuuksista, joilla yritykset voivat lisätä oman toimintansa tehokkuutta ja kasvattaa kilpailuetua ja kannattavuutta. Unohtaa ei sovi myöskään asiakkuuksien hallintaa ja henkilöstön kehittämismahdollisuuksia tieto- ja viestintäteknologiaa hyödyntämällä. TOTI on jo pyörähtänyt liikkeelle ja TOTI-ryhmiä perustetaan eri paikkakunnille kiinnostuksen mukaan. Tule sinäkin TOTIin! Tutustu aiheeseen www.proosa.fi.

Seija Lahti

Tule sinäkin TOTIin!

Kysy lisää:

Raimo Oksanen 040 846 2608

raimo.oksanen@tsl.fi

Harri Rinne 040 553 9568

harri.rinne@proosa.fi

Jouni Ukkonen 040 553 9161

jouni.ukkonen@tsl.fi

Esimerkkiyritys:


Riitta Horton puh. 05 2186 585

ravintola@wanhafiskari.fi

www.wanhafiskari.fi

www.vinke.fi

**Ravintola
Wanha Fiskari**



Kotkassa sijaitsee ravintola Vanha Fiskari. Sitä pyörittää Riitta Horton, miehensä kanssa.

– Meillä oli nettisivut jo -90-luvun alkupuolelta, mutta emme ylläpitäneet niitä itse. Ja välikäden kautta niiden ylläpitäminen oli hidasta, Horton kertoo.

Viime vuonna Riitta osallistui parille Vinken järjestämälle kurssille, ja opetteli tekemään ja ylläpitämään kotisivuja – sekä ottamaan ja käsittelemään digikuvia.

Tarvittavien taitojen opettelu tosin oli ollut suunnitteilla jo aiemmin.

– Vinke-kurssit eivät tuki olleet ainoita, joilla kävimme. Mutta sen kautta, ensimmäistä kertaa, tietokoneasiat avautuivat ymmärrettävästi. Ja kun kurssilla oli paljon muitakin mikroyrittäjiä, saman asian kanssa painiskelemassa, niin kaikki uskalsivat kysyä selvennystä epäselvän tuntuisiin asioihin. Hyvin paljon riippui kurssin opettajasta. Hän oli niin maanläheinen, ettei tyhmiäkään kysymyksiä tarvinnut hävetä. Tai sitä, ettei tuntenut alalla puhuttavaa kieltä, Horton toteaa.

Sama opettaja, Raimo Oksanen, tulee opastamaan kotisivuasioita myös Etelä-Savon mikroyrittäjille.

– Olen erittäin tyytyväinen. Uusien kotisivujen kautta pystymme palvelemaan paljon paremmin sekä uusia että jo tuttuja asiakkaitamme, ravintoloitsija kertoo.

Sen miltä ravintolan kotisivut nykyään näyttävät, voi käydä katsomassa täältä: www.wanhafiskari.fi

Kankaiden verkkokauppaa

Pieksämäkeläinen Kangas- ja Sisustusliike Blue Velvet on vuonna 2001 toimintansa aloittanut kankaiden ja pienten sisustus-tavaroiden erikoisliike. Myynnissä on verho-, sisustus- ja pukukankaita ja sisustusesineitä. Kankaiden ja sisustusesineiden verkkokauppa on yrityksen uusin aluevaltaus. Omistaja Satu Pylkkönen sanoo suunnitelleensa verkkokaupan perustamista jo jonkin aikaa.

- Verkkokauppa perustettiin, koska halusin pysyä ajan hermolla. Samasta syystä olen tehnyt yritykselleni sivuston facebook-palve-

luun. Moni etsii sisustusideoita Internetistä ja on tietenkin hyvä olla siellä, missä asiakkaatkin ovat.

Verkkokaupan valikoimat ovat tällä hetkellä vielä myymälää pienemmät, mutta tuotevalikoima tulee laajenemaan pikkuhiljaa. Satu Pylkkönen kokee verkkomyynnin parhaaksi puoleksi sen mahdollisuuden tavoittaa uusia asiakkaita, sillä markkina-alueena on Pieksämäen sijasta koko Suomi. Asiakkaalle verkkokauppa antaa vapauden katsella ja ostaa tuotteita haluamanaan ajankohtana. Verkkoka-

upan suhteen Pylkkösen odotukset ovat realistiset.

- Verkkokauppa on sen verran tuore juttu, etten oikein vielä osaa arvioida sen toimivuutta. Uskon tuotteidemme olevan sellaisia, että niiden myynti verkon kautta on kannattavaa.

Asiakkaan kannalta tarkat tuotekuvat ja -tiedot ovat tärkeitä. Pylkkönen huomauttaa myös, että tuore verkkokauppa vaatii markkinointia tullakseen tunnetuksi.

Sisustaminen kiinnostaa ja siihen halutaan panostaa. Blue Velvetin asiakaskunta on ainakin vielä hyvin naisvaltaista, mutta Pylkkönen tietää miestenkin innostuneen sisustamaan. Blue Velvetiin tullaan katselemaan kankaiden ja sisustusesineiden valikoimaa, ja hakemaan ideoita omaan kotiin. Erityisesti nuoret tutkivat erilaisia tyyliä esimerkiksi Internetistä ja ovat hyvin perillä ajan trendeistä.

- Sehän on tosi helppoa meille kun asiakas tietää jo myymälään tullessaan millaisia tuotteita tarkalleen etsii, Pylkkönen nauraa.



Satu Pylkkönen kertoo yrityksen tärkeimpänä myyntiartikkelina olevan verhot ja verhokankaat. Asiakas voi valita verhokankaan Blue Velvetin valikoimista ja teetättää verhot toiveidensa mukaan yrityksen ompelimossa. Verhoja ja muita kodintekstiilejä teetätetään entistä enemmän. Moni haluaa säästää aikaansa antamalla ammattilaisen hoitaa ompelutyön, eikä läheskään kaikista kotitalouksista enää löydy ompelukonetta ja taitoa ompelemiseen.

Tämän hetkistä verhomuoti on selkeälinjaista.

- Nyt meillä teetätetään paljon purjerengas- ja laskosverhoja. Uskon,

että pikkuhiljaa mennään kohti runsaampaa tyyliä, paneeliverhojen suosion näkisin olevan jo ohi.

ProOsa-hanketta Pylkkönen pitää hyödyllisenä. Pylkkösen yrityksessä toteutetaan parasta aikaa asiakaskyselyä, joka on laadittu yhteistyössä ProOsan kanssa. Asiakaskyselyn avulla kerätään asiakkaiden mielipiteitä ja pyritään kehittämään toimintaa.

- Ilman muuta apu on tärkeää. Kun pyörittää pientä yritystä ja hoitaa itse kaikki asiat, on ehdottoman hyvä, että tarjolla on uusia näkökulmia ja pääsee keskustelemaan asioista.



Kangas- ja Sisustusliike Blue Velvetin omistaja Satu Pylkkönen (vas.) avasi verkkokaupan pysyäkseen ajan hermolla. Hänen mukaansa sisustustrendejä ja -tuotteita etsitään tänä päivänä paljon Internetistä, ja asiakkaat ovat hyvin perillä vallalla olevista tyyleistä.

Olemme mukana edistämässä yrityksesi uudistumista

Tiedätkö, mitä asiakkaasi odottavat yritykseltäsi tulevaisuudessa?

Miten voit parantaa yrityksesi toimintaa?

Miten rakentaa henkilöstön hyvinvointia ja tavoitteellisuutta?

Kehittämisen työkalut ja asiantuntijapalvelut käyttöösi, kysy lisää:

- **Mikkeli**
Seija Lahti, 050 594 5834, seija.lahti@tsl.fi
Harri Rinne, 040 553 9568, harri.rinne@proosa.fi
- **Pieksämäki**
Anni Mäki-Soini, 050 594 5833, anni.maki-soini@proosa.fi
- **Savonlinna**
Aija Broms, 050 398 9901, aija.broms@proosa.fi

www.proosa.fi

Työorganisaatiopalvelut Etelä-Savo
ProOsa-hanke / TSL
Porrassalmenkatu 26, 50100 Mikkeli
Puh. 050 594 5834

ProOsa-hanke – Tuottavuuden ja osaamisen proaktiivinen kehittämishanke Etelä-Savossa.

Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

Vipuvoimaa EU:lta



Asiakkaan kumppani yritystoiminnan kehittämisessä – ProOsa-hanke