

Talous

Anna uutisvinkki talousaiheesta
puh. 040 451 8390
toimitus@forssanlehti.fi

Verkostot ja vertaistuki parasta antia

● Forssalainen yrittäjä Henna Mäntymaa lähti mukaan Venla-valmennukseen saadakseen uusia vinkkejä liiketoimintaansa.

Lotta Saarenmaa
Forssa

Viime syksynä forssalainen pienyrittäjä Henna Mäntymaa kuuli ystävältään Venla-valmennuksesta. Pian sähköpostiin ki-lahti myös valmennuksen esitelykirje. Mäntymaa päätti tarttua tarjottuun mahdollisuuteen ja ilmoittautui mukaan.

–Ennen valmennusta en ollut löytänyt itselleni sopivia myynti- ja markkinointikoulutuksia. Venla-hankkeessa minua innosti se, että sen toteuttajana on ammattikorkeakoulu. Se antoi kuvan, että tässä mennään oikeasti oppija edellä, yrittäjä kertoo.

Mäntymaa muistuttaa, että kivistä liikkeen yrittäjänä koulutukseen lähteminen ei ole aivan yksinkertaista. Lähiopetuspäivinä on mietittävä, kuka pitää liikkeen ovet avoinna. Venla-valmennuksen yksi keskeinen etu oli se, että lähipäivien lisäksi koulutukseen kuului paljon verkkotehtäviä ja -luentoja.

PUOLEN VUODEN aikana Mäntymaa on saanut uutta näkökulmaa omaan liiketoimintaansa. Koulutuksen aikana hän on saanut opiskelijapalautetta sosiaalisen median kanavistaan sekä kuunnellut luentoja myynnin ja markkinoinnin monista eri teemoista. Erityisesti hän kaipasi uusia vinkkejä asiakashankintaan.

Vaikka Mäntymaan eläintarvikealan yritys DogFeelGood on toiminut Forssan keskus-

tassa jo kolme vuotta, valitettavan usein yrittäjä törmää kysymykseen siitä, missä hänen yrityksensä sijaitsee.

–Luentoja oli monesta eri aiheesta. Koen, että olen oppinut niistä jokaisesta ainakin yhden uuden asian, jota voin hyödyntää omassa yrittäjä-arjessani, Mäntymaa pohtii.

”Kivistä liikkeen yrittäjänä koulutukseen lähteminen ei ole aivan yksinkertaista. Lähiopetuspäivinä on mietittävä, kuka pitää liikkeen ovet avoinna.”

HENNA MÄNTYMAA
DogFeelGood-eläintarvikeliikkeen yrittäjä

PARASTA Venla-valmennuksessa on kuitenkin ollut verkostoituminen, jonka ansiosta naisyrittäjät pääsivät hiomaan yhteistyökuvioita ja oppimaan toisiltaan uutta.

Erityisesti koronakevään aikana Mäntymaa koki, että yrittäjät kannustivat toisiaan ja etsivät yhdessä uusia ratkaisuja poikkeukselliseen tilanteeseen.

Uusien kontaktien avulla DogFeelGoodissa järjestettiin myös kesäkuun alussa valmennuksen innoittama tapahtuma.

–Järjestimme yhdessä valmennuksessa mukana olevan hauholaisen eläinlääkäri Olga



DogFeelGoodin yrittäjä Henna Mäntymaa osallistui Venla-valmennukseen, sillä hän toivoi saavansa uusia vinkkejä

Kuksinan kanssa kanien joukkorokotuksen liikkeessäni. Se oli menestys, sillä päivän aikana rokotettiin yli 20 kania. Osa asiakkaista oli Porista ja Tampereelta asti, yrittäjä toteaa.

MÄNTYMAA AMPUU ALAS väitteen siitä, että naisyrittäjien olisi vaikeampi verkostoitua ja luoda yrittäjien välistä tukiverkkoa. Hän katsoo, että loppujen lopuksi verkostoitumisen taito on yrittäjän persoonasta kiinni.

–Olen itse ulospäin suuntautunut ja sosiaalinen, joten minun on helppo etsiä itselleni mahdollisia yhteistyökumppa-

neita. Totta kai valmiit verkostot tarjoavat suoria kontakteja ja silloin etsimisen vaivalta pystyy välttymään, Mäntymaa pohtii.

SYYSKUUSSA 2018 alkanessa Venla-koulutuksessa on tällä hetkellä mukana 17 valmennettavaa. Se, kuinka aktiivinen koulutukseen liittyvien tehtävien suhteen on, on jokaisen osallistujan päätettävissä.

Valmennus on pyritty toteuttamaan kokonaisuudessaan yrittäjien ehdoilla.

–Moni valmennettavista kaipa-aa oppia markkinoinnin osa-

alueella. Tarkastelemme heidän kanssaan esimerkiksi palvelumuotoiluun liittyviä teemoja. Koulutusaiheet on valikoitu pitkälti valmennettavien tarpeisiin sopiviksi, Venla-hankkeen projektipäällikkö Marjo Vaalgamaa kertoo.

Projektipäällikön mukaan koulutuksen tärkeimmät tavoitteet ovat tarjota naisyrittäjille vertaistukea, haastaa pohdintaan liiketoiminnan kannalta tärkeitä sisältöjä ja kehittää omaa suunnitelmallisuutta.

Vaikka koulutus päättyy vuoden lopussa, mukaan pääsee edelleen. **FL**