

Yksinyrittäjien ja pienten pk-yrittäjien osaamispolut –valmennus

Orientoituminen yrittäjien sparraukseen ja kokemuksiä
valmennuksesta – Jaakko Salmi, elinkeinoasiantuntija ja yrittäjä

I. Kuka olen ja mistä näkökulmasta puhun?

- Marttilan elinkeinoasiantuntija
- Mukana edellisessä Yksinyrittäjien ja pienten pk-yritysten valmennuksessa
- Työskennellyt yrittäjien/yritysten kehittämisen, hankkeiden ja yritysneuvonnan parissa Marttilan kunnalla 5 vuotta
- Osa-aikayrittäjä; matkailu-alan konsultointi, kesäkahvilayrittäjä
- 20 vuoden kokemus yrittäjyydestä eri toimialoilta

"En ole tullut kertomaan täydellistä mallia yrittäjän sparraamiseen, vaan käytännön kokemuksia siitä, mitä yrittäjät oikeasti tarvitsevat ja mikä coachauksessa toimii."

2. Mitä yrittäjän arki oikeasti on?

Yksinyrittäjä on usein kaikkea, pk-yrittäjä useimpia seuraavista

- toimitusjohtaja
- myyjä
- markkinoija
- taloushallinto
- asiakaspalvelu
- kehittäjä
- siistiä

”Yrittäjällä ei välttämättä ole aikaa tai energiaa tai rahaa kehittää yritystä, vaikka halua olisi. Resurssit ovat usein niukkoja ja luovia ratkaisuja tarvitaan.”

3. Mitä Yrittäjä-Coach oikeastaan tekee?

Moni uusi coach ajattelee olevansa asiantuntija, joka antaa vastauksia.

Mutta todellisuudessa:

Coach ei ratkaise yrittäjän ongelmia

vaan auttaa yrittäjää

- kirkastamaan tavoitteita
- löytämään vaihtoehtoja, ratkaisuja
- tekemään päätöksiä
- sitoutumaan toimenpiteisiin
- näkemään asian ulkopuolisen silmin luottamuksella

"Parhaita valmennuskeskusteluja olivat usein ne, joissa puhuin vähiten ja yrittäjä oivalsi itse eniten tai haastoin yrittäjää avartamaan omaa katsantokantaansa."

4. Mitä opin hankkeen aikana?

Jokainen yrittäjä on erilainen

Sama ratkaisu ei sovi kaikille, toki useimmilla samoja kompastuskiviä matkan varrella

Luottamus on tärkeämpää kuin asiantuntijuus

Ensin syntyy luottamus, vasta sitten kehittäminen.

Pienetkin edistysaskeleet ovat arvokkaita

Joskus merkittävin tulos:

- uusi verkkosivu
- ensimmäinen somekampanja
- hinnaston päivitys
- uuden palvelun tuotteistaminen

Yrittäjä tarvitsee usein kuuntelijaa

”Moni yrittäjä toimii yksin eikä pääse pohtimaan yrityksensä kehittämistä kenenkään kanssa. Ääneen puhuminen auttaa yrittäjää sanoittamaan itselleen asioita.”

5. Mitkä ovat yleisimmät yrittäjien haasteet?

- asiakkaiden hankinta
- markkinointi
- digitaalinen näkyvyys
- tekoälyn hyödyntäminen
- hinnoittelu
- ajankäyttö
- oman osaamisen tuotteistaminen
- epävarmuus tulevaisuudesta

"Usein ongelma ei ollut tiedon puute vaan ajan, rohkeuden tai suunnan puute."

6. Neuvoja uusille Yrittäjä-Coacheille

Kuuntele enemmän kuin puhut

Yrittäjä tarvitsee usein ajatusten peiliä enemmän kuin valmiita vastauksia.

Ole aidosti kiinnostunut

Yrittäjä huomaa nopeasti, onko sparraaja aidosti mukana.

Kysy hyviä kysymyksiä

Esimerkiksi:

- Mitä haluat saavuttaa seuraavan vuoden aikana?
- Mikä tällä hetkellä estää etenemistä?
- Mitä tapahtuisi, jos tekisit tämän päätöksen jo tänään?
- Mikä olisi pienin mahdollinen seuraava askel?

Älä yritä olla kaikkien alojen asiantuntija

Verkostot ovat tärkeämpiä kuin kaikkien vastausten tietäminen.

7. Mitä valmennuksesta saa myös itse?

- oppii ymmärtämään yrittäjyyttä syvemmin
- saa uusia verkostoja
- kehittyy kysymään parempia kysymyksiä
- oppii valmentavan työotteen
- saa onnistumisen kokemuksia yrittäjien kehittymisen kautta

"Yrittäjä-Coachin tärkein tehtävä ei ole kertoa yrittäjälle mitä tehdä, vaan auttaa yrittäjää löytämään oma suuntansa ja ottaa seuraava askel. Parhaimmillaan sparraus synnyttää yrittäjässä uskoa siihen, että hän pystyy viemään yritystään eteenpäin."

Kiitos!