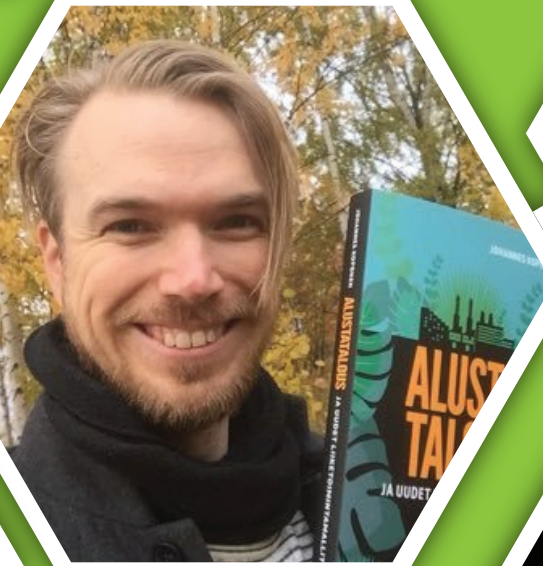


SUONENJOKI 4.3.2021 | IISALMI 18.3.2021

YRITTÄJÄSTÄ *Digitoimistuja*

ALUSTA-
TALOUDEN
MAHDOLLI-
SUUDET



MARKO
JÄNTTI

JOHANNES
KOPONEN

VERKKOSIVUT
- DIGITAALINEN
KIVIJALKA



NIKO
RÖYTÖ



TIETOTURVA
TIETOSUOJA
SAAVUTETTAVUUS



OSKARI
UOTINEN

VERKKO-
MAINONNAN
MITTAAMINEN



SAVGGROW
KEHITYSYHTIÖ



SOPIEN 2.0

Vipuvoimaa
EU:lta
2014-2020



Luvassa kaksi *innostavaa* tapahtumaa digitalisaation mahdollisuuksista.

SUONENJOKI 4.3.2021

@ Yrityspuisto Futuria klo 12-15



MARKO JÄNTTI

Miltä digimaailma näyttää tulevaisuudessa yrittäjän näkökulmasta?

- Digitaalisuus vaatii monitietojen: tietoturva, tietosuojat, saavutettavuus, pilvi
- Alustataloudesta apua tietoturva-asioihin
- Tulevaisuudenkuvat ja -haasteet

Yrittäjätarinoita digitaaliseen liiketoimintaan siirtymisestä

Suonenjokelainen Eveliina Vauhkonen on ottanut siivoustoimintansa oheistuotteeksi verkkokaupan. Keiteleläinen Auli Junnikka puolestaan vei korona-epidemian myötä liikuntapalvelut verkkoon.



EVELIINA VAUHKONEN

YRITTÄJÄ- TARINA



AULI JUNNIKKA

Alustatalous ja pienyrittäjän digitaalisen toimintaympäristön muutos

- Miten toimintaympäristö muuttuu? Miten muutoksesta voi hyötyä?
- Mitä alustatalous on?
- Miksi alustatalous on merkittävä liiketoimintamahdollisuus myös pienyrittäjälle?



JOHANNES KOPONEN

Tilaisuudet juontaa ja keskustelua alustaa *Minna Jaakkola*



IIISALMI 18.3.2021

@ Iisalmen Kulttuurikeskus, Eino Säisä -sali klo 12-15

Verkkosiivouk

- yrityksen digitaalinen kivijalka

Kotisiivouksen merkitys helposti unohtuu, mutta ne ovat yrityksen tärkein yksittäinen liiketoiminnan osa-alue internetissä. Ennen digimarkkinoinnin aloittamista kannattaa huolehtia siitä, että perusta on kunnossa.



NIKO RÖNTTI



ARJA PENTIKÄINEN



ELINA HARTIKAINEN

Kivijalkakauppiaasta verkkokauppiaaksi

Arja Pentikäisen kivijalkakauppa lähti mukaan verkkokauppaan, joka lopulta korvasi koko kivijalkakaupan. Elina Hartikainen puolestaan on edelläkävijä etäyhteistyön ja Kanta-yhteyksien hyödyntämisessä.

Tavoitteet, mittaaminen, tulokset - kohdenna niukat markkinointiresurssit oikein

- Kuinka tulosten mittaamisella onnistutaan kehittämään niukat markkinointiresurssit oikein?
- Kuinka löytää keinoja asiakkaan ostamisen esteiden poistamiseksi?



OSKARI UOTINEN

FM, *digitalisti* ja *humanistihörhö* samassa paketissa.

Ilmoittaudu nyt. Tapahtumiin voi osallistua paikan päällä tai seurata livestreamia.

Ilmoittautumiset osoitteessa <https://webropol.com/ep/digionnistuja>. Tilaisuus on maksuton. Koronaepidemiatilanne huomioiden tilaisuuden muuttaminen täysin verkkovälitteiseksi on mahdollista.

Ilmoittaudu
lukemalla
QR-koodi



MARKO JÄNTTI (KTM, FM) työskentelee tutkimuspäällikkönä Itä-Suomen yliopistolla, DigiCenter North Savo Digital Innovation Hubissa. Marko on tehnyt töitä yli 17 vuotta palvelunhallinnan kehittämisen parissa noin 30 organisaation kanssa (Verohallinto, OP-Palvelut, Tietoa, Enfo, CGI, Istekki jne.). Hän on toiminut kutsuttuna puhujana monissa Service Desk- ja IT-palvelunhallinnan seminaareissa ja esittänyt IT-palvelunhallinnan tutkimustuloksia yli 40 kansainvälisessä konferenssissa. Hänen tutkimusalueina ovat digitalisaatio, palvelunhallinta ja asiakaspalvelu.

JOHANNES KOPONEN on alustataloudesta kirjoittanut tietokirjailija, tulevaisuudentutkija ja systeemiajattelija. Ajatushautomo Demos Helsingin globaalien avauksien vetäjänä ja demokratia- ja kyvykkyudet -tiimihoitajana hän on selvittänyt laajasti esimerkiksi arvionluonnin, työn, teknologian ja terveyden tulevaisuutta. Koponen on vastannut Demos Helsingin tulevaisuusajattelusta. Hän on opettanut Aalto-yliopiston IPT-opintokokonaisuudessa Platforms and Ecosystems -kurssia

ja Aalto-yliopiston tulevaisuudentutkimuksen perusopinnot. Lisäksi hän on perustanut kaksi palkittua startup-yritystä.

OSKARI UOTINEN on kymmenen vuoden ajan auttanut yrityksiä löytämään oman tapansa toimia digitaalisessa maailmassa. Oskarin vahvinta osaamista on markkinointi, jossa hän uskoo systemaattisuuteen ja analytiikkaan. Suunnitelmallisuuden ja siihen liittyvän järjestyksen tavoitteenasetannan avulla markkinointia voidaan mitata ja tehtyjä toimenpiteitä validoida. Oskarilla on vahva kokemus yritysten, julkishallinnon ja opetussektorin projekteista. Hän kouluttanut ja konsultoinut yksinyrittäjiä kaupunkieihin ja Suomen suurimpiin koulutuksenjärjestäjiin.

NIKO RÖNTTI tunnetaan letkeänä savolaisena sportinrönninä, jota motivoivat monet asiat elämässä: Ainutlaatuisen ja hyvän jäljen jättäminen, nautinto työstä jota rakastaa sekä tietysti laserikassat ja hassut meemit. Hän pitää hulluista ideoista - ehkä vähän liikaakin. Röntti toivoo, ettei lapsenomainen mielikuvitus ja uteliaisuus katoaisi ihmisestä. Sujuva yhteistyö on hänelle tärkeä. Parhaan

mahdollisen lopputuloksen mahdollistaa rento ja sujuva kommunikointi. Nikoa ajaa eteen päin ajatus siitä, että jokin pieni visio toisen ihmisen päässä saa hänen käsissään konkreettisen muodon, jollaista ei olisi osannut odottaa. Loistava valokuva tai video tuo digitaalisen ammattilaiselle samanlaisia ammattitilpeyttä kuin valmis talo timpurinsa silmissä.

EVELIINA VAUHKONEN osti äitiyslomalla niin kalliin imurin, että sillä oli lähdeköyriä tienaamaan rahaa. Näin sai alkunsa Kotipari-niminen siivousalan yritys, joka nykyisin toimii Suonenjoella. Entisiin töihinsä metallialalle Eveliina ei äitiysloman jälkeen enää palannut. Intohimoisena saunojana Eveliina huomasi netissä ilmoituksen, jossa myytiin roskaamattomia saunaviitoja valmistavan yrityksen liiketoiminta. Kaupat Pohjois-Ruotsissa toteutuivat nopealla aikataululla. Vauhkonen kauppasi muutaman vuoden tuotetta niukalla markkinointibudjetilla messuja kiertäen. Vuonna 2019 tuote brändähti uudelleen. 2020 Relax-saunaviidasta povattiin joulun hittiä tuotteeksi

iltapäivälehdissä. Sen vuoksi yrittäjä painaa pitkää päivää ja kyselyitä tulee ulkomailta asti.

AULI JUNNIKKA on keiteleläinen yrittäjä. Hänen yrityksensä Aulin Ikiliikkuajat oli keväällä 2020 haasteen edessä koronapandemian viedessä asiakkaat ryhmäliikuntatunneilta. Auli vei yksilövalmennukset, pienryhmätunnit ja ryhmäliikunnat verkkoon livestriimeinä ja tallenteina.

ARJA PENTIKÄINEN pyörittänyt 23 vuotta askartelun kivijalkakauppaa (NäppäräNäppi) Iisalmen keskustassa. Kaupan siirtyessä yhä enemmän verkkoon, myös NäppäräNäppiin perustettiin verkkokauppa. Vajaan vuoden sisällä kuitenkin selvisi, että yksinyrittäjän aika ei riitä sekä verkkokaupan kehittämiseen että kivijalkakaupan ja kehityksen pyörittämiseen. Niinpä huhtikuussa 2020 kivijalkakauppa lopetettiin ja Pentikäinen keskittyi kehittämään verkkokauppaa. Monien koulutusten ja konsulttien avulla verkkokauppa on lähtenytkin melko lennokkaaseen nousuun.

ELINA HARTIKAINEN on oivaltanut digitaalisen mahdollisuudet. Elina on

yrittäjä jo toisessa polvessa ja tietää jatkuvan kehittämisen hyödyt. FHL Karvonen Oy otti alueellaan ensimmäisenä yksityisenä palveluntuottajana Kanta-yhteydet käyttöön, samoin Elinalle on tullut tutuksi etäyhteistyön hyöty saatavuuden ja asiakassuhteiden ylläpidon kannalta.

MINNA JAAKKOLA on filosofian maisteri, digitalisti ja humanistihörhö. Minna on tehnyt 20 vuotta töitä digitalisoituvien työyhteisöjen, muuttuvien toimintakulttuurien ja niistä viestimisen parissa. Hänen erityisosaamista ovat erityisesti maaseudun digitalisaatioon ja tietoliikenneverkkoihin liittyvät teemat. Minna rakastaa yhteiskunnallista vaikutus- ja muutostyötä sekä pienempien puolesta työskentelyä. Hän itse on työskennellyt kaupungin, kuntayhtiön, valtion, mikroyrityksen sekä suurten konsernien palveluksessa toimittajana, viestintäpäällikkönä, muutospäällikkönä, kehityspäällikkönä sekä viestinnän asiantuntijana. Minna asuu Pohjois-Savon pienimmässä kunnassa, Tervossa, josta käsin hän on parin vuoden ajan tehnyt digityötä Oulusta Helsinkiin.