KIPINÄÄ NAISYRITTÄJYYTEEN

VERKOSTOITUMINEN VOIMAVARAKSI



Työpaja 2. Tavoitteellinen verkostoituminen käytännössä
Timo Avdo, 21.10.2026

VÄLITEHTÄVÄN PURKU

Yksi teko.
Mitä tapahtui?

TEIN TEON

ALOITIN, MUTTA JÄI KESKEN

EN VIELÄ

ÄÄNESTYS JA CHAT

Vastaa äänestykseen. Kirjoita chattiin, mitä teit ja mitä tapahtui.

TÄNÄÄN

1 Miten pyydät esittelyjä oikeille ihmisille

2 Miten verkosto alkaa tuoda asiakkaita ja uusia ovia

3 Miten ihmiset alkavat suositella sinua eteenpäin

4 Miten rakennat luottamusta nopeasti uusiin ihmisiin

HARJOITUS, VERKOSTOKARTTA

Missä sä seisot nyt?

AIKAA 5 MIN

Täytä oma karttasi ennakkotehtävän pohjalta.



YDIN

Viisi tärkeintä kontaktia liiketoiminnallesi.

HAASTAJAT

Kolme ihmistä, jotka haastavat sua ajattelemaan isommin.

ARVON SAAJAT

Kolme ihmistä, joille sä tuotat arvoa.

PUUTTUVAT

Ketä sun tavoitteen kannalta puuttuu?

HUOMIOTA ANSAITSEVAT

Mitkä nykyiset suhteet ansaitsevat enemmän aikaa?

PURKU

Mitä huomasit?

Yllättikö jokin? Jäikö joku kenttä tyhjäksi?

> CHAT
>
> Kirjoita yksi huomio.

INTRO-MALLI

Näin pyydät esittelyn

OLE TARKKA

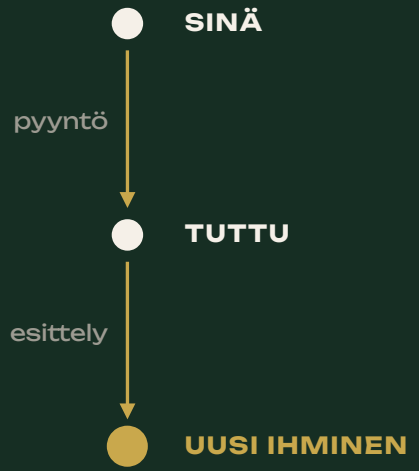
Pyydä esittely nimenomaisesti tiettyyn ihmiseen. Älä jätä pyyntöä avoimeksi.

ANNA SYY

Kerro, miksi juuri tämä henkilö. Mitä arvoa yhteys tuottaa molemmille?

TEE SE HELPOKSI

Kirjoita valmiiksi viesti, jonka pyytämäsi ihminen voi lähettää eteenpäin muokkaamatta.



KESKUSTELUN AVAUS

1 **Kysy ihmisestä ennen kuin kerrot itsestäsi.**

2 **Kommentoi jotain, mitä hän on tehnyt tai sanonut.**

3 **Kerro, miksi halusit jutella juuri hänen kanssaan.**

CHAT

Mikä näistä sopii sinun liiketoimintaasi parhaiten?

LUOTTAMUS ENNEN MYYNTIÄ

ANNA ENSIN

Jaa tietoa, yhteyksiä tai apua ilman odotusta takaisin saamisesta.

OLE NÄKYVISSÄ

Ihminen ostaa siltä, jonka muistaa.

PYSY MIELESSÄ

Ota yhteyttä muutenkin kuin silloin, kun tarvitset jotain.

HARJOITUS, YKSI LAUSE

Osaatko tiivistää yhteen lauseeseen, mitä sinä teet?

Minä teen [mitä]
[kenelle]
[millä tavalla].

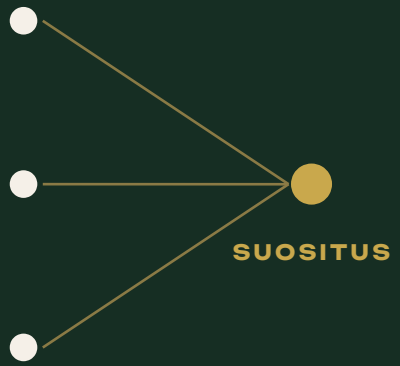
AIKAA 5 MIN

Kirjoita oma lauseesi ja kommentoi se chattiin.

SUOSITUKSEN ANATOMIA

Ihminen suosittelee sinua, kun hän

1. on kokenut kanssasi jotain yllättävää
2. pystyy kertomaan tarkalleen mitä teet ja kenelle
3. luottaa, että sinä pidät hänen maineensa



CASE-ESIMERKIT

Neljä tapaa, joilla verkosto tuottaa

SALLA 360°

Suosittelu ja esittely.

HYPEÄ LAUTEILLA

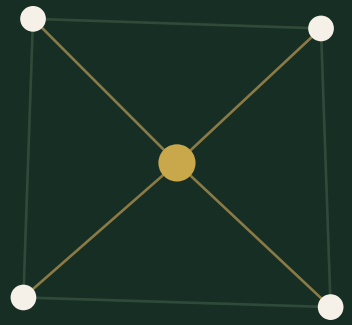
Verkosto kumppanin resurssina.

SYNTTÄRIT JA KIRJAJULKKARIT

Yhteisö, joka tulee paikalle.

KUN JOKIN EI TOIMI

Vertaistuki vaikeassa hetkessä.



VERKOSTO

CASE, KUN JOKIN EI TOIMI

TILANNE

Rakensin tapahtumaa, johon oli mennyt paljon työtä ja odotuksia. Lipunmyynti ei lähtenyt.

TEKO

Kerroin epäonnistumisesta julkisesti ilman valmista analyysiä.

MITÄ SYNTYI

Yhteydenottoja ja omia kokemuksia. Keskustelut menivät syvemmälle kuin menestyksen äärellä.

**Verkosto ei synny siinä hetkessä,
kun sitä eniten tarvitaan.
Se tulee näkyväksi vasta silloin.**

OMA VERKOSTOSUUNNITELMA

1 **Tavoitteeni. Mitä haluan verkostoni tuottavan liiketoiminnalleni?**

2 **Kolme tärkeintä henkilöä tai tahoa. Miksi juuri he?**

3 **Ensimmäinen askel. Mitä teen ja milloin?**

TAVOITE

IHMISET

ASKEL

AIKAA 5 MIN

Täytetään yhdessä, kohta kerrallaan.

YKSI ASIA

Ensimmäinen askeleesi on nyt paperilla. Tee se ennen kuun loppua.

Merkitse päivämäärä kalenteriisi nyt. Päivämäärä on se, joka tekee askeleesta todellisen.

KOTITEHTÄVÄ

Omaksi pohdinnaksi.

VIIMEISTELE VERKOSTOKARTTA

Täydennä kentät, jotka jäivät tänään kesken.

KENELLE HALUAISIT ESITTELYN

Keneltä pyydät sen? Kirjoita viesti valmiiksi.

MITÄ VOISIT TARJOTA TOISELLE YRITTÄJÄLLE

Kenelle sun osaamisesta olisi hyötyä nyt?



OMA TAHTI

Kiitos. Materiaalit ja tallenteet löytyvät Kipinää naisyrittäjyyteen -hankkeen sivuilta.
timoavdo.fi

KIRJAJULKKARIT

1000 postauksen taito.

Timon kirja siitä, miten näkyvyys syntyy toistosta. Lue lisää kirjasta ja julkkareista.

avdokustannus.fi/1000postauksentaito

LUE KOODI PUHELIMELLA