

# ONE

YRITTÄJILLE

## NETTISIVUT HELPOSTI

Maatalousyrittäjä näyttää mallia

---

## MUSA-PEKAN SOITTOTUNNIT EIVÄT PÄTKI

Näin aloitat etäopetuksen

---

#YHDESSÄ

NETTIKAUPPA JA HYVÄT  
IDEAT KANTOIVAT  
YRITTÄJÄT KRIISIN YLI



Telia

# SISÄLTÖ

VERKKOKAUPPA JA KOTISIVUT 4



**Kotitila päivittää nettisivujaan maataloustöiden ohessa**

VERKKONÄKYVYYS 6

**Lisää liikennettä ja liikettä myyntiin – kolme vinkkiä kävijämäärien kasvattamiseen**

#YHDESSÄ 8

**Yrittäjät nousivat vaikeuksien kautta voittoon**

ETÄTYÖ 10

**Etätunneilla voit tavoittaa koko Suomen**

SÄHKÖINEN ALLEKIRJOITUS 12

**Nimi paperiin missä ja milloin vain**

MYYNTITAITOT 14

**Taitava esiintyjä saa viestinsä perille – näin vakuutat yleisösi**

TYÖHYVINVOINTI 15

**Hyvinvointiyrittäjien vinkeillä jaksat paremmin etätöissä**



Lehden kansikuvan nappasi Oscar Lindell, joka pyörittää valokuvausliike Studio Lindelliä Porvoossa. Lindellin kuvia näet myös sivuilla 2, 4–5 ja 13.

Lindell löydettiin #Yhdessä-kampanjan kautta, johon osallistui myös joensuulainen valokuvaaja-yrittäjä Ilkka Koski. Kosken otokset näet sivuilla 10 ja 11.

[ilkkakoski.com](http://ilkkakoski.com) ja [studiolindell.fi](http://studiolindell.fi).

## KOMPENSOIMME PÄÄSTÖT

Tämän lehden tuottamat ilmastopäästöt on kompensoitu lahjoittamalla Gold Standard -yhdistyksen kautta projektille, jonka avulla turvataan puhtaan veden saanti Laosin syrjäseudun asukkaille. Päästöjä on kompensoitu yhteensä 20 hiiliidioksiditonnia.

VTT:n tekemän tutkimuksen\* mukaan aikakauslehden hiiliidioksidipäästöt ovat enimmillään 1488 kg / tonni lehtiä. Telia ONE -lehtien päästöt ovat VTT:n tutkimuksessa käytettyä laskelmaa noudattaen noin 4,5 hiiliidioksiditonnia.

\* Carbon footprint and environmental impacts of print products from cradle to grave. VTT 2010

# TÄSTÄ NOUSTAAN YHDESSÄ

Kulunut vuosi on ollut monella tapaa poikkeuksellinen ja vaikuttanut meihin kaikkiin. Se on vaikuttanut tapaamme tehdä töitä, kohdata asiakkaitamme, toisiamme sekä perheenjäseniämme, opiskella, viettää vapaa-aikaa, urheilla ja virkistäytyä. Vuosi on jättänyt meihin jäljen ja koetellut erityisesti pienyrittäjiä. Se on myös kyseenalaistanut perinteisiä toimintatapojamme ja haastanut meidät muutokseen, omaksumaan uutta.

Tässä lehdessä annamme äänen yrittäjille, jotka ovat uudessa tilanteessa muokanneet toimintaansa, esimerkiksi lisänneet digitaalisten työvälineiden käyttöönottoa. Toivottavasti heidän tarinansa ja vinkkinsä inspiroivat myös sinua!

Jokainen autettu yritys ja ihminen on tärkeä. Tästä syystä annoimme keväällä mainostilamme ilmaiseksi yrittäjien käyttöön. #Yhdessä-kampanjaan ilmoittautui yhteensä yli 1000 pienyrittäjää, joista yli 700:lle saimme annettua mainosnäkyvyyttä paikallisesti tai kansallisesti.

Jatkoimme teemaa kesällä: tarjoamillamme lahjakorteilla ohjasimme asiakkaitamme hankkimaan

pienyrittäjien tuotteita. Yhdessä tekeminen on todellinen voimavara – tämän vuoksi löydät tälläkin hetkellä verkkosivuiltamme myös yrittäjien tarjoamia palveluita.

Pienyrittäjän perjantai on aloittamamme liike, jossa kehotamme kaikkia tukemaan palvelu- ja tuoteostoin pienyrittäjiä ainakin kaikkina tulevina perjantaipäivinä. #Pienyrittäjänperjantain tarkoituksena on nostaa suomalainen yrittäjyys takaisin jaloilleen. Olemme myös lisänneet verkkosivuiltamme osion, josta löydät yrittäjien kirjoittamia, hyödyllisiä vinkkejä käyttöösi. Katso lisää osoitteessa [telia.fi/yrittajalle](https://telia.fi/yrittajalle).

Selviämme tästä. #Yhdessä.

**Jukka Timonen**  
PK-asiakkaat,  
Telia Finland



# KOTITILA PÄIVITTÄÄ NETTISIVUJAAN MAATALOUSTÖIDEN OHESSA

**Bisnes kuin bisnes, oleellinen tieto yrityksen toiminnasta tulee olla helposti löydettävissä. Marjo Paakki pyörittää miehensä Antti Heikkilän kanssa rinnakkain Oiva lähituotetta sekä Lammaskallion tilaa Tuusulassa. Telian verkkokauppa- ja kotisivutyökalun avulla tilan monipuoliset palvelut pysyvät verkossa ajan tasalla.**

TEKSTI: TUULI LINNA

KUVA: OSCAR LINDELL, STUDIO LINDELL

Marjo Paakki on vihannesviljelijä ja lampuri. Hänen yrityksensä Oiva lähituote tarjoaa niin yksityis- kuin yritysasiakkaille suoramyynninä kotimaisia luomuvihanneksia ja karitsanlihaa. Järvenpäästä noin neljä kilometriä sijaitsevalta tilalla on myös oma kahvila, ja tilan maalaismiljöössä järjestetään erilaisia tapahtumia.

Yrittäjänä Paakki on ollut jo vuodesta 2007 asti. Yrityksen muuttuessa myös työkalutarpeet ovat muuttuneet: ”Vaihdoin Telian verkkokauppa- ja kotisivutyökaluun vuonna 2018, kun aloimme rakentamaan tätä nykyistä tilatoimintaa. Aikaisempi alusta ei ihan soveltunut uuteen liiketoimintamalliin”, kertoo Paakki.

Hän myi aikaisemmin koiravarusteita ja käytti myyntiin puhtaasti verkkokauppapohjaista alustaa, jonka koki raskaaksi. Telian työkalun avulla hän on saanut helposti tuotua esille tilan tuotteet ja palvelut sekä nostettua yrityksen näkyvyyttä verkossa. ”Kotisivujen avulla saamme enemmän tietoa ulos kuin sosiaalisen median kanavissa, mutta tuki nämä tukevat toisiaan.” Yrityksen sosiaalisen median kanavat voikin helposti liittää kotisivujen yhteyteen.

Telian verkkokauppa- ja kotisivutyökalu on kukaanmaksullinen alusta, jonka avulla yritys luo helposti oman verkkonäkyvyytensä. Valmiit tekstit ja kuvapohjat, blogi- ja verkkokauppaominaisuus, hakukoneoptimointi sekä analytiikkatyökalu takaavat onnistumisen. Myös Oiva lähituotteelle työkalu

valikoitui käyttöön sen ominaisuuksien pohjalta:

”Etsin parempaa alustaa vanhan tilalle ja päädyin lopulta Telian tarjoamaan vaihtoehtoon, sillä se vaikutti helposti käyttöönotettavalta”, toteaa Paakki ja jatkaa: ”Työkalulla sivustoa on helppo päivittää, siihen kuuluu kotimainen tuki, sen avulla onnistuu itse tekemään hyvältä näyttävät sivut ja se on kohtuuhintainen.” Paakki on joskus ottanut tukeen yhteyttä ja kokenut, että apua sai nopeasti. Lisäksi palvelun 24/7-valvonta ja GDPR-varmistettu tiedon säilytys takaavat, että ongelmatilanteisiin on helppo puuttua.

## Verkkokauppa pian pystyyn

Tähän asti Paakki on käyttänyt Telian työkalua informaatiopohjaisen sivuston luomiseen. ”Meillä on tilan yhteydessä paljon oheistoimintaa – tänne tullessa pääsee rapsuttelemaan tilan eläimiä ja halutessaan laidunkierrokselle. Lisäksi olemme aloittamassa kalastusmatkailua yhteistyöyrityksen kanssa ja remontoimme Tuusulanjärven rannalla sijaitsevaa rantasaunaa tulevaa vuokraustoimintaa ajatellen.”

Tulevaisuudessa Paakki toivoo kuitenkin voinansa hyödyntää myös työkalun kätevää verkkokauppatoimintaa: ”Meidän on tarkoitus avata verkkokauppa jossain välissä. Ainoa ongelma on hinnoittelu, eli miten saamme myyntierät samankokoisiksi. Tilalta ostaessa ostokset maksetaan punituksen perusteella.”



Kuten monet muutkin yritykset, Oiva lähituote on alkanut tekemään kotiinkuljetuksia kevään 2020 poikkeusolojen myötä. Tämä on palvelu, jonka Paakki sanoo pysyvän tilalla jatkossakin ja joka menee käsi kädessä verkkomyyntien avaamisen kanssa. ”Tarkoituksena olisi myydä vihanneksia ja karitsanlihaa valmiissa pakkauksissa, ja palvelu toimisi sekä noutona että toimituksena. Kokeilemme ja mietimme tällä hetkellä ratkaisua verkkokaupan avaamiseksi.”

Verkkosivujen ja -kaupan turvallisuuden osalta Paakki voi olla huoletta, sillä SSL-sertifikaatti pitää huolen suojatuista yhteyksistä sivustolla.

**”Meillä on paljon oheistoimintaa – täällä pääsee rapsuttelemaan tilan eläimiä ja halutessaan laidunkierrokselle. Lisäksi olemme aloittamassa kalastusmatkailua ja remontoimme rantasaunaa vuokrattavaksi. Kotisivujen avulla saamme enemmän tietoa ulos kuin sosiaalisen median kanavissa.”**

– Marjo Paakki, Oiva lähituote



Tutustu Oiva lähituotteen palveluihin:  
[oivalahituote.fi](https://oivalahituote.fi)



Lue lisää verkkokauppa- ja kotisivutyökälusta: [telia.fi/kotisivut](https://telia.fi/kotisivut)

# LISÄÄ LIKENNETTÄ JA LIKETTÄ MYYNTIIN – KOLME VINKKIÄ KÄVIJÄMÄÄRIEN KASVATTAMISEEN

”Uudet verkkosivut on julkistettu, mutta miten saan sivuille kävijöitä? Miten saisin lisää lukijoita, yhteydenottoja tai myyntiä verkkokaupasta?” Moni yrittäjä pohtii omien sivujen kävijämääriä ja löydettävyyttä viimeistään siinä vaiheessa, kun uudet sivut ovat valmiina. MTV:n asiakkuuspäällikkö Jarno Laitinen auttaa asiakkaitaan päivittäin näissä pohdinnoissa ja antaa kolme vinkkiä, miten jokainen yrittäjä voi kasvattaa omien verkkosivujensa kävijämääriä.

TEKSTI: KATARIINA KANTOLA

KUVA: MTV

## 1. Panosta verkkosivujen löydettävyyteen

Verkkosivujen löydettävyyteen kannattaa panostaa, sillä moni potentiaalinen asiakas etsii hakukoneista tarpeisiin vastaavaa yritystä tai palvelua. Esimerkiksi Turusta kahvilaa etsivä asiakas kirjoittaa oletettavasti hakukenttään ”kahvila Turku”.

Telian verkkokauppa- ja kotisivutyökaluun kuuluu hakukoneoptimointi ja analytiikkatyökalu löydettävyyden parantamiseen. Sivujen luontainen löydettävyys paranee ajan kanssa etenkin käyttämällä yritykseen liittyviä hakusanoja sivuilla, luomalla säännöllisesti uutta sisältöä ja ohjaamalla mainonnalla asiakkaita verkkosivuille.

Löydettävyyteen voidaan vaikuttaa positiivisesti natiivimainonnalla. Natiivimainonta tarkoittaa, että yritys luo omista teemoistaan ja aiheistaan artikkeleita, jotka julkaistaan luotettavassa mediaympäristössä, esimerkiksi MTV:n uutissivustolla. Artikkeleista on linkitys yrityksen kotisivuille, jolloin orgaaninen hakukonelöydettävyys paranee. Sisällöt myös pysyvät uutissivustolla, joten kävijät löytävät niiden ääreen pitkänkin ajan kuluttua.

## 2. Digimainonnalla suoraan verkkokauppaan

Banneri- ja videomainonta sopii erinomaisesti, kun halutaan aktivoida suoraan yrityksen verkkosivuille. Bannerilla tarkoitetaan verkkoympäristössä julkaistavaa suorakaiteen muotoista mainosta. Mobiilissa digimainonta tavoittaa juuri ennen ostohetkeä tai tiedonhaku.

Banneriviestejä voi tehdä kustannustehokkaasti erilaisia ja tutkia, mikä viesti ohjaa parhaiten. Videomainonnassa taas yhdistyvät tv-mainonnan vaikuttavuus ja digimainonnan tarkka kohdennettavuus. Myös video- ja bannerimainontaa voi kohdistaa tietyn maantieteellisen alueen mukaan tai esimerkiksi haluttujen kävijöiden kiinnostuksen kohteiden pohjalta.

## 3. Tv-mainonta ohjaa vahvasti verkkoon

Moni asiakkaistamme on ollut jopa yllättänyt, miten tv-mainos on kasvattanut myös verkkoliikennettä,



**”Sivujen luontainen löydettävyys paranee ajan kanssa käyttämällä yritykseen liittyviä hakusanoja sivuilla, luomalla säännöllisesti uutta sisältöä ja ohjaamalla mainonnalla asiakkaita verkkosivuille.”**

– Jarno Laitinen, MTV

*Jarno Laitinen auttaa MTV:llä yrittäjiä parantamaan verkkonäkyvyyttään. MTV on osa Teliaa ja mukana #Yhdessä-kampanjassa tukemassa pienyrittäjiä.*

vaikka se ei olisi ollut kampanjan päätavoitteena. Asiakkaidemme kokemukset eivät ole väärässä: tv-mainonta tutkitusti ohjaa vahvasti verkkoon.

Verkkosivun osoite kannattaa mainita mainoksessa, mutta tv-mainonta kasvattaa myös yritykseen liittyviä verkkohakuja. Tv-mainonnan vahvuus on sen vaikuttavuudessa: liikkuvalla kuvalla voi kertoa pidemmin tai napakammin yrityksestä, rakentaa brändiä ja jättää vahvan muistijäljen katsojiin. Jos yrityksesi toimii vain tietyllä paikkakunnalla, voi tv-mainoskampanjan kohdistaa MTV3-kanavalla vain sille alueelle.

## Muista nämä

Markkinoinnilla voidaan kasvattaa tehokkaasti kävijäliikennettä, mutta muista myös käyttää oikeita hakusanoja ja nostaa verkkosivujen osoitetta yrityksesi sosiaalisen median sivuilla, markkinointimateriaaleissa ja muissa luonteivissa yhteyksissä.



Löydät lisätietoa MTV:n aluemainonnan mahdollisuuksista sivuilta [mtvspotti.fi](https://mtvspotti.fi)

# YRITTÄJÄT NOUSIVAT VAIKEUKSIEN KAUTTA VOITTOON

Nämä viisi yrittäjää kohtasivat keväällä muiden pienyritysten tavoin ennennäkemättömiä haasteita. He kuitenkin selvisivät uusien toimintatapojen avulla ja viemällä liiketoimintaansa entistä vahvemmin verkkoon. Asiakashankinnassa heitä auttoi Telian #Yhdessä-kampanjan tarjoama näkyvyys.

”Verkkokauppatoiminta lähti älyttömään kasvuun. Tuotteistimme kahvejamme uudelleen: nykyään meiltä voi muun muassa tilata kuukauden kahvit kerralla.”

Arttu Muukkonen  
LEHMUS ROASTERY OY  
Kahvipaahtimo  
Lappeenranta



”Noudamme nykyään autoja asiakkaiden kotoa ja palautamme ne heille huollettuina. Töitä on riittänyt, ja kesäksi pystyimme jopa palkkaamaan uuden työntekijän.”

Turo Somervalli ja Petri Hyry  
HOLSTINMÄEN AUTOHUOLTO  
Autokorjaamo  
Oulu







**”Yrittäjät, älkää lopettako myymistä!  
Pidetään ääntä ja lippu korkealla.”**

Päivi Pasanen  
**MYWIN OY**  
Uusasiakashankinta  
Lahti



**”Verkkokaupan myynti yllätti:  
tuotteet loppuivat kesken.  
Onneksi yhteistyökumppani  
toimitti uuden tuote-erän  
ennätysnopeasti.”**

Riikka Vidgren  
**MERINOLLA**  
Vaatevalmistaja  
Kotka



**”Asiakkaat ostivat meiltä kukat  
näyteikkunan läpi kylttien tai  
puhelimien avulla. Uskon, että  
avattiin Suomen ensimmäinen  
autokaistakukkakauppa.”**

Minna Savolainen  
**RUUSUPUU**  
Kukkakauppa  
Jyväskylä

➤ Lue lisää yrittäjien terveisiä:  
[telia.fi/yrittajalle](https://telia.fi/yrittajalle)

# ETÄTUNNEILLA VOIT TAVOITTA A KOKO SUOMEN

**Joensuulainen musiikkikoulu Musa-Pekka aloitti keväällä etäopetuksen. Verkkotunteja aiotaan tarjota myös jatkossa, sillä etäopetuksen myötä asiakkaita saadaan laajemmalta alueelta.**

TEKSTI: AINO SEPPÄLÄ

KUVAT: ILKKA KOSKI, ILKKA KOSKI PHOTOGRAPHY

”Seurasimme viime keväänä tilannetta tarkasti, ja kun kouluissa siirryttiin etäopetukseen koronaviruksen vuoksi, päätimme siirtää myös soitonopetuksen väliaikaisesti verkkoon”, toteaa Musa-Pekan yrittäjä ja viulunsoitonopettaja Olli Hirvikangas.

## Verkkotunnit vaativat vain laitteen ja netin

”Meillä on töissä 17 opettajaa. Ensin täytyi selvittää, että jokaiselta löytyy verkko-opetukseen tarvittava laite kuten tietokone tai tabletti sekä toimiva nettiyhteys”, Hirvikangas kertoo.

Monelta laitteet ja netti löytyivät kotoa, mutta Musa-Pekka tarjosi poikkeustilanteessa myös lainalaitteita sekä mahdollisuuden tulla etäopetuksen ajaksi muutoin tyhjän musiikkikoulun tiloihin.

Opetuksessa mennään opettajan ja oppilaan ehdoilla. ”Yksityistunneilla kävijät sopivat yhdessä opettajansa kanssa, mitä ohjelmistoa tunneilla käytetään”, sanoo Hirvikangas. Etätunteja järjestetään esimerkiksi Zoomin, Facetimein ja Teamsin välityksellä.

”Jos yhteys on huono, opettajat ovat videoineet tunnin etukäteen ja lähettäneet sen oppilaalle. Oppilas on taas lähettänyt takaisin oman videon harjoittelustaan. Suuret videotiedostot siirtyivät kätevästi pilvipalveluiden avulla”, Hirvikangas kuvailee.



*Musa-Pekka oli ensimmäisiä #Yhdessä-kampanjaan ilmoittautuneita yrityksiä.*

## Etäopetukseen löytyi yhteinen sävel

Hirvikankaan mukaan etäsoittotuntien sisältö on pysynyt samana kuin kontaktiopetuksessa. Mahdollisuuteen opettaa ja opiskella netin välityksellä on suhtauduttu pääosin positiivisesti.

**”Suurin kynnyks on aloittaminen, ja ensimmäinen etätunti on se hankalin. Sitten helpottaa.”**

– Olli Hirvikangas, Musa-Pekka



”Meillä on noin 160 oppilasta, joten toki joukossa on myös niitä, jotka halusivat keskeyttää tunnit ja odottaa lähiopetuksen jatkumista. Toisaalta osa on toivonut etäopetusta myös jatkossa, jotta aikaa ei kulu turhaan matkustamiseen”, Hirvikangas kertoo.

Iso kiitos etäopetuksen onnistumisesta kuuluu soitonopettajille. ”Olihan se suuri muutos, kun yhtäkkiä siirryttiin nopealla aikataululla etäopetukseen. Onneksi muilta opettajilta sai tukea ja yhteisessä viestiryhmässä pystyi vaihtamaan vinkkejä ja kuulumisia”, Hirvikangas kiittelee.

Yllättäen tuntien siirtäminen verkkoon toi musiikkikoululle myös uusia opiskelijoita. Hirvikankaan mukaan eräs oppilas aloitti soittotuntinsa etäopetuksena ja saapuu linjoille yli 130 kilometrin päästä. ”Aiomme jatkaa etäopetusta yhtenä opetusmuotona. Näin voimme tarjota soittotunteja ympäri Suomen!” Hirvikangas iloitsee.

## Musa-Pekan vinkit etäopetusta suunnitteleville yrittäjille

Hirvikankaan mukaan etätunteja suunnittelevien yrittäjien kannattaa lähteä rohkeasti tekemään ja kokeilemaan: ”Suurin kynnyks on aloittaminen ja ensimmäinen etätunti on se hankalin. Sitten helpottaa.”

Hirvikankaan mukaan tekninen puoli voi alkuun tuntua haastavalta, mutta pienen opetteluun jälkeen etätunnit ovat tämän päivän laitteilla ja ohjelmistoilla helppoja järjestää. Netistä löytyy myös paljon hyviä ilmaistyökaluja esimerkiksi soitinten viritämiseen.

Hirvikangas kannustaa muitakin yrittäjiä kokeilemaan etätunteja: ”Tästä vaan sitten uusin ajatuksin eteenpäin. Verkko-opetus ehdottomasti kannattaa, sillä sen avulla asiakkaita voi hankkia myös oman alueen ulkopuolelta.”

➤ Tutustu Musa-Pekan palveluihin:  
[musapekka.fi](https://musapekka.fi)

➤ Lue lisää etätyöratkaisusta:  
[telia.fi/etatyovinkit](https://telia.fi/etatyovinkit)

# NIMI PAPERIIN MISSÄ JA MILLOIN VAIN

**Yksi Suomen suurimmista gluteenittomista leipomoista, Moilas Oy, hoitaa tärkeiden dokumenttien allekirjoitukset aika- ja paikkariippumattomasti, ilman kynää ja paperia. Sähköinen allekirjoitus on nopeuttanut ja helpottanut prosesseja merkittävästi.**

TEKSTI: LOTTA HJERPPE

KUVA: OSCAR LINDELL, STUDIO LINDELL

Pieksämäeltä lähtöisin oleva perheyritys Moilas on monelle tuttu kauppojen leipähylyiltä. Yrityksen gluteenittomia tuotteita on ollut saatavilla jo vuodesta 1985. Erityisesti viime vuosina kysyntä on ollut huimaa. ”Viemme tällä hetkellä tuotteitamme Suomen lisäksi 15 eri maahan, ja määrä vaan kasvaa. Meillä on kaupallisesti isoja mahdollisuuksia maailmalla ja kovat odotukset”, kertoo yrityksen Business Controller **Aleksi Pauku**.

Viime aikoina yritys on panostanut digitaalisuuteen, ja yhteyksiä on laajennettu etätyön kasvaessa. Jo yli kolme vuotta yritys on hoitanut tärkeiden dokumenttien allekirjoitukset sähköisesti. Aiemmin haasteena oli monen eri tahon allekirjoitusten saaminen paperiin, sillä tarvittavat ihmiset eivät välttämättä ole samalla paikkakunnalla tai edes samassa maassa. ”Ennen jouduimme lähettämään allekirjoitusta vaativia dokumentteja postitse tai sopimaan paikan päällä tapahtuvasta allekirjoittamisesta”, kertoo Pauku.

allekirjoittaminen on usein muistinvaraista ja hidasta, jos ei olla samassa paikassa. Tämä voi viivästyttää isojakin asioita, sillä yleensä tarvitaan allekirjoitukset ennen kuin voidaan edetä esimerkiksi toimituksissa”, toteaa Pauku.

Selkeä ja helppo palvelu on saanut kehuja yrityksessä, ja se on myös ekologinen. ”Meidän ei tarvitse enää postittaa dokumentteja tai mennä käymään. Tämä yksinkertaistaa toimintaamme etenkin kansainvälisten tahojen kanssa. Suosittelemme palvelua kaikille yrityksille”, kehuu Pauku.

**”Meidän ei tarvitse enää postittaa dokumentteja tai mennä käymään. Sähköinen allekirjoituspalvelu yksinkertaistaa toimintaamme etenkin kansainvälisten tahojen kanssa.”**

– Aleksi Pauku, Moilas

## Toimitukset eivät viivästy

Telia Sign -palvelussa dokumentit ladataan palveluun, valitaan kenelle ne lähetetään sähköpostiin ja vahvan tunnustautumisen avulla oikeat ihmiset allekirjoittavat dokumentit. Palvelu on paitsi nopeuttanut allekirjoitusten keräämistä, myös helpottanut tavoiteaikatauluissa pysymistä. ”Fyysinen

 Tutustu Moilas-leipomom tuotteisiin: [moilas.fi](https://moilas.fi)

 Lue lisää Telia Sign -palvelusta: [telia.fi/sign](https://telia.fi/sign)



# TAITAVA ESIINTYJÄ SAA VIESTINSÄ PERILLE – NÄIN VAKUUTAT YLEISÖSI

**Kati Vasellin ja Tuuli-Elina Ruuskasen Maikki-yritys tarjoaa esiintymiskoulutus- ja juontopalveluita. Esiintymisen ammattilaiset antoivat vinkit, joiden avulla yrittäjä voi vakuuttaa kuulijansa ja saada enemmän myyntiä.**

TEKSTI: SATU EKMAN

KUVA: BJÖRN FAGERHOLM

## 1. Hallitse maneerisi

Tyypillisiä maneeereja ovat käsien heiluttelu, hiusten koskettelu ja täytesanat.

Omat maneerit paljastuvat parhaiten, kun videot itseäsi ennen esiintymistä ja katsot videon ajatuksella. Harjoittelemalla saat maneerisi kuriin, ja joskus vaikka kynän pitäminen kädessä tai hiusten sitominen saa kädet pysymään paikoillaan.

## 2. Hio sisältö timanttiseksi

Mitä paremmin tunnet sisältösi, sitä spontaanimmoin voit esiintyä. Kun tiedät osaavasi asiasi, esiintyväsi varmemmin ja vapautuneemmin.

## 3. Kuuntele itseäsi

Oman puhutavan kehityskohdat huomaat, kun nauhoitat harjoituksiasi ja käyt taltioinnin läpi.

Esiintyessäsi pyri puhumaan normaalilla äänelläsi, kuin puhuisit kaverille, mutta kiinnitä artikkelointiin erityistä huomiota.

## 4. Tunnista jännitys

Jännitys ennen esitystä on kokeneillekin esiintyjille tuttu tunne, eikä sitä tarvitse säikähtää. Useimpien jännitystä lieventää yksinkertainen hengitysmetodi: hengitä sisään neljään laskien, pidätä hetki ja laske sitten hengitys ulos kuuteen laskien.

## 5. Pukeudu itsevarmaksi

Pue kohderyhmä huomioiden oman tyyliisi mukaiset vaatteet, jotka tukevat viestiäsi. Esiintyväsi näin itsevarmemmin ja näytät yleisön silmissä uskottavalta.



*Tuuli-Elina Ruuskasen (vas.) ja Kati Vasellin yritys Maikki osallistui #Yhdessä-kampanjaan.*

Haluatko kehittyä paremmaksi esiintyjäksi? Maikin kaksituntisella asiantuntijoille suunnatulla verkkokurssilla käydään läpi esiintymisen perusteita puheen rakentamisesta jännityksen hallitsemiseen ja mikrofonin käyttöön. Lue lisää: [maikki.fi](https://maikki.fi)

# HYVINVOINTIYRITTÄJIEN VINKEILLÄ JAKSAT PAREMMIN ETÄTÖISSÄ

Etätö lisäntyy jatkuvasti kaikenlaisissa yrityksissä. Hyvinvointialan yrittäjien vinkkien avulla varmistat jaksamisesi etätöissäkin.

TEKSTI: TUULI LINNA

KUVA: MINDSTONE

## Palautumista ja videoneuvottelua

Neurosonic vaikuttaa kehollisiin rentoutumisen, palautumisen ja aktivoimisen mekanismeihin teknologialla, jota hyödynnetään eri huonekaluissa. Yrityksen markkinoinnista vastaavalla **Katja Nymalla** on itsellään Neurosonicin patja, jolla hän ottaa lyhyitä palauttavia ohjelmia tauottaakseen työpäiviä.

Nyman kertoo olevansa ekstrovertti ja kokevansa etätöiden siksi haastavaksi. Apua löytyy kuitenkin teknologiasta: ”Me pidämme aina videot päällä kaikissa työpalaverissa.” Häntä auttavat jaksamaan myös elämän perustarpeiden huomiointi. ”Riittävä ja hyvänlaatuinen uni on kaiken a ja o. Sen lisäksi täytyy olla tarpeeksi aktivoivaa liikuntaa ja ravitseva ruokavalio.”

Tutustu Neurosonicin palveluihin: [neurosonic.fi](https://neurosonic.fi)

## Taukoja ja tiedostamista

Mindstonen perustaja ja hyvinvoinnin ammattilainen **Jonna Huomo** tauottaa työpäiviä luonnossa liikkumalla ja kuuntelemalla musiikkia.

Tietoisuus omasta kehosta on Huomon mielestä tärkeää. ”Oman itsensä huomiointi silloin tällöin saa paljonkin aikaiseksi – huomaa, että hengität. Herättele kiitollisuuden ja tyytyväisyyden tunnetta mielessäsi. Pidä säännöllisiä taukoja, ja meditoi ennen nukkumaanmenoa.”

”Hyvinvointia edistää myös toisten auttaminen mahdollisuuksien mukaan sekä merkityksellisyys, kiitollisuus, myötätunto ja ylipäättensä inhimillisyys.”

Tutustu Mindstonen palveluihin: [mindstone.fi](https://mindstone.fi)

## Paras asento on seuraava asento

Fysio Feenixin perustaja, fysioterapeutti-yrittäjä **Aino Helanen** pystyy tekemään osan työstään myös etänä. ”Etäfysioterapia toimii varsin hyvin etenkin entuudestaan tuttujen asiakkaiden kanssa.”

Työergonomia ei välttämättä ole kotona paras mahdollinen, jos työvälineet ja -tilat eivät ole toimistotyöhön suunniteltuja. Helasen mielestä tärkeintä on liikkua säännöllisesti: ”Sanon aina, että paras asento on seuraava asentomme. Meidän tulisi siis vaihdella asentoa, liikkua ja välillä myös seistä työpäivän aikana, jotta kehomme pysyy terveenä.”

Tutustu Fysio Feenixin palveluihin: [fysiofeenix.fi](https://fysiofeenix.fi)



*Jonna Huomon johtama Mindstone on yksi #Yhdessä-kampanjaan osallistuneista yrityksistä.*

# YKSI NUMERO RIITTÄÄ



Yrittäjänkään ei tarvitse tehdä kaikkea yksin. Soita, niin autamme sinua valitsemaan yrityksellesi parhaat IT-palvelut.

**020 355 800**

Tutustu kaikkiin ratkaisuihimme: [telia.fi/yrittajalle](https://telia.fi/yrittajalle)

