

Nuorten Palvelu ry:n kootut vinkit yrittäjäyhteistyölle



2010-luvun taitteessa havaitsimme Nuorten Palvelu ry:ssä nuorten siirtyneen enenevissä määrin viettämään aikaansa kaupallisissa tiloissa. Tämä aiheutti tiloissa haasteita eivätkä tilojen haltijat aina osanneet toimia nuorten kanssa.

Nuorten Palvelu ry pystyi tarjoamaan tähän tarpeeseen konkreettista yhteistyötä ja työkaluja toimia nuorten kanssa rakentavammin. Tavoitteemme oli tukea nuorten oikeuksia, osallisuutta sekä hyvinvointia ja yritysten tavoite saada apua nuorten kanssa toimimiseen kestävämmällä tavalla. Yhteistyön aloituksessa apunamme oli hereillä olo kentällä ja heikkojen signaalien lukeminen, joiden kautta osasimme tarjota käytännön ratkaisuja arjen ongelmiin.

Vuodesta 2010 olemme tehneet monipuolisesti yhteistyötä eri yritysten kanssa erityisesti liittyen nuorten ajanviettoon kaupallisissa sekä julkisissa ja puolijulkisissa tiloissa.

Tässä sinulle kokemukseemme perustuva tietopaketti ja vinkkilistaus, johon on koottu erilaisia asioita oppimamme perusteella. Toivomme, että tämän avulla voit löytää ideoita ja sovelluspintoja omaan työhösi.



Nuorten Palvelu ry

Yhteistyön aloitus

Tee kotiläksyt-

Tutustu ja ota selvää

**Sanoita oman
organisaatiosi osaaminen**

Hyödynnä referenssit

**Mieti tavoitteet ja
yhteistyön muodot**

**Laadi selkeät
ehdotukset**

Ota yhteyttä



Yritykset voivat tarjota eväitä innovatiiviseen yhteistyöhön, jonka avulla järjestöt pystyvät paremmin vastaamaan muutoksiin ja hyödyntämään uusia ratkaisuja. Käytä siis valmistautumiseen riittävästi aikaa. Tutustu yritykseen huolellisesti esimerkiksi toimintakertomusten, strategian sekä vastuullisuusraporttien avulla. Mieti myös, miten kerrot omasta organisaatiostasi sekä vaikuttavasti että konkreettisesti.

Huomioi, että yritys todennäköisesti tutustuu myös organisaatiosi taustoihin. Yritykset odottavat järjestöyhteistyöltä **ammattimaisuutta, kiinnostusta yritystä kohtaan, molempia osapuolia hyödyttävää yhteistyötä, pitkäjänteisyyttä, kärsivällisyyttä, suunnitelmallisuutta ja selkeää viestintää siitä mitä hyötyä järjestöyhteistyö tuo yritykselle.**

Järjestöjen ja yritysten intressit eivät aina ole etäällä toisistaan. Hyvä yhteistyö perustuu niihin osa-alueisiin, joissa tavoitteet kohtaavat. Niinpä hyvä, toimiva yritys yhteistyö on usein sen pienimmän, joskus suuremmankin, yhteisen intressin löytämistä. Parhaassa tapauksessa molemmat pääsevät tekemään juuri sitä, mitä parhaiten osaavat yhteisen tavoitteen eteen.

Mieti mitkä asiat organisaatiossasi ovat oleellisia ja kiinnostavimpia yritykselle. Jotta järjestö voi menestyksekkäästi lähestyä yrityksiä, on sen ensin tunnettava itsensä, oma maineensa, erinomaisuutensa, osaamisensa ja omat heikkoudetkin. Yritykset saavat paljon yhteistyöpyyntöjä, joten mieti miten juuri te erotutte joukosta. Harjoittele ja hio oman osaamisen sanoittamista kohderyhmälle sopivaan muotoon.



Yhteys yrityksiin

Ennen ensimmäistä yhteydenottoa, **tee taustatyö huolella ja valmistaudu ensimmäiseen yhteydenottoon hyvin.** Keskeisenä lähtökohtana pidetään sitä, että yhteistyön puitteet ja tavoitteet määritellään heti yhteistyön alussa selkeästi.

Yritysten kontaktoinnissa kannattaa hyödyntää niitä kanavia, joita yritykset ovat tottuneet käyttämään. Sähköpostin ja puheluiden ohella on hyvä painostaa sosiaaliseen mediaan ja esimerkiksi LinkedInin kautta voi olla yhteyksissä yritysten edustajiin. Yhteistyössä on kyse suhteiden ja luottamuksen rakentamisesta, ja oman motivaation osoittaminen tässä suhteessa on tärkeää. Avoin ja monipuolinen viestintä on osa suhdetoimintaa. Sovi jokaisen yhteydenoton jälkeen selkeästi jatkotoimenpiteistä. Varaudu myös siihen, että vastaukset eivät tule nopeasti tai ollenkaan ja mieti, miten toimit näissä tilanteissa. Aina on syytä varautua myös siihen, että yhteistä tavoitetta ei löydy ja yhteydenotto ei tuota toivottua tulosta.

Hyödynnä myös rohkeasti olemassa olevat referenssit vastaavista yritys-yhteistyöistä.

Yhteistyön muotoja on monia:

**sponsorointi
varainhankinta
tapahtumayhteistyö
asiantuntijuus/dialogi
yhteiset projektit ja hankkeet
tuote -ja palveluyhteistyö
mediayhteistyö**



Vinkkejä ensimmäiseen tapaamiseen

Mieti yhteistyölle konkreettisia hyötyesimerkkejä. Näitä voivat olla: ratkaisu johonkin yhteiskunnalliseen haasteeseen, positiivinen julkisuus, osaamisen lisääminen jne.



Valmistele muutamia eri vaihtoehtoa yhteistyölle, kerro niiden konkreettisesta toteutuksesta ja käy tätä kautta tarvekeskustelua sekä tarkenna tarjoustasi yhteistyölle. Tee ehdotuksistasi myös tiiviit ja selkeät esitykset tutustuttavaksi ennakoon.



Valmistaudu kaikenlaisiin kysymyksiin. Voit kirjata ylös mahdollisia haastavia kysymyksiä ja kommentteja sekä miettiä näihin valmiiksi vastauksia.



Mieti vähintään itsellesi ennakoon asialista tapaamiselle, jotta pysyt kartalla omasta agendastasi. Tämän voi myös jakaa tiiviinä versiona yhteistyökumppaniehdokkaalle. Kirjoita itsellesi tätä auki juuri niin paljon kuin omaan työskentelyysi sopii.



Kuuntele yrityksen tarpeita ja ole valmis joustamaan omista tarpeistasi jonkun verran. Mieti etukäteen milloin painat kaasua ja milloin jarrua.

Älä lupaa liikoja resursseihisi nähden tai sellaista mitä et voi toteuttaa.

Yhteistyötä voi olla mahdollista myös pilotoida ja lähteä tekemään yhteistyötä kokeiluluonteisesti. Myönteisten kokemusten myötä on helpompi voimavarojen ja tarpeen mukaan lisätä volyymia.



Yritykset saavat valtavan määrän erilaisia yhteistyöpyyntöjä ja siksi valmistelemattomat yhteydenottopyynnot eivät useinkaan johda pitkälle. Yrityksissä arvostetaan asioiden etenemistä, joustavuutta, resursseja ja valmiutta hoitaa yhteistyötä sekä tulosten seuranta. Yritysten toimintatavat ja päätöksenteko eroavat tietyiltä osin kunnallisesta ja järjestöjen toimintamalleista ja -kulttuureista ja näiden selvittämiseen kannattaakin aina panostaa. Myös yrityksille yhteistyössä on tärkeää yhteinen arvopohja ja molempia osapuolia hyödyttävä yhteistyön muoto. Eriävistä arvoista käsin yhteistyö on useinkin mahdotonta.

Yritysyhteistyöneuvottelu on prosessi, joka vaatii aikaa ja kärsivällisyyttä. Vastikkeettomia yhteistyötä ei kuitenkaan käytännössä enää ole olemassa ja pelkän rahan antaminen koetaan usein varsin mielikuvituksettomana yhteistyön muotona. Yrityksissä tiedetään, että järjestöissä on hyvää osaamista, ja myös siksi halutaan yhteistä tekemistä ja aitoa yhteistyötä. Dialogi koetaan hyödylliseksi, ja sillä on vaikutusta yritysten tekemiseen.

Positiivinen julkisuus ja myönteinen näkyvyys on yritykselle arvo sinänsä ja saa sitoutumaan toimintaan. Viestintää kannattaa hyödyntää yritysyhteistyössä monella tavalla ja sitä kannattaa suunnitella yhdessä yrityksen kanssa.



Koska yhteistyössä korostuu molemminpuolinen hyöty, järjestön on tärkeää jäsentää omat vahvuutensa ja pystyä esittämään tuomansa lisäarvo kumppanuuteen.

Näin järjestö ei ole pyytämässä apua, vaan **neuvottelemassa yrityksen kanssa tasa-arvoisena kumppanina**. Silloin molempien tavoitteet saavat yhtäläistä painoarvoa ja yhteistyö voidaan luoda mahdollisimman yhdenvertaisista lähtökohdista.

Kun olet listannut asiat, joita järjestönne voi tarjota yrityksille, koosta ne viestittäviksi paketeiksi yritys yhteistyömallisi mukaisesti. Muistathan, että tavallinen virhe on tarjota yhteistyön toivossa yritykselle liikaa räätälöityjä resursseja ja palveluita. Kannattaa korostaa, että hyödyt ja vastikkeet ovat ehdotuksia, joista kootaan yrityksen ja yhteistyön kokoon sopiva paketti.

Parhaasta yrityksestä huolimatta aina ei onnistu. Henkilöstövaihdokset saattavat lopettaa yhteistyön, yhteistyö saattaa muuttua tavoitteisiisi sopimattomaksi tai yhteistyö ei tuota yhteisöllesi riittävästi siihen satsattuihin resursseihin nähden. Kaikesta huolimatta, lähde rohkeasti liikkeelle! Jokainen matka alkaa ensimmäisestä askeleesta.



Meidät tavoitat

Nuorten Palvelu ry.
Vuorikatu 26 B
70100 Kuopio

Nuorten reviireillä-tiimi
+358 44 727 3098

pauliina.lampela@nuortenpalvelu.fi



Nuorten Palvelu ry