



Riitta Luhanka-Aalto



Inspiroidu yrittäjä- tarinoista*

*Yrittäjien kertomuksia
omasta yrittäjyydestään*



Inspiroidu yrittäjätarinoista

Yrittäjien kertomuksia
omasta yrittäjyydestään

Riitta Luhanka-Aalto

Inspiroidu yrittäjätarinoista

Yrittäjien kertomuksia omasta yrittäjyydestään

Inspiroidu yrittäjätarinoista

Yrittäjien kertomuksia
omasta yrittäjyydestään

© 2023 Riitta Luhanka-Aalto

Kustantaja: BoD – Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD – Books on Demand, Norderstedt, Saksa

www.bod.fi

Kannen kuva / graafinen suunnittelu: Jaana Pusa www.ideaflow.fi

ISBN: 978-952-31-8581-4

Saatavana myös e-kirjana.

www.promoteur.fi

Anna palautetta kirjasta: riitta.luhanka-aalto@promoteur.fi

Sisällysluettelo

Tarinan kertomisesta supervoimaa yrittäjyyteen	9
Maarit Kerojärvi – Italianopas, matkailuyrittäjä	12
Hanna-Mari Kujala – tapahtumantuottaja ja juontaja	21
Pirkko Tuominen – terveystoimittajasta sisustusbloggaajaksi	27
Anu Vihonen – NLP Trainer & Coach, tietokirjailija	36
Pirjo Kähkönen – markkinointitehtävistä matkailuyrittäjäksi	41
Anita Huotari – maailman hauskin ammatti: sisustussuunnittelija	49
Tarja Miettinen	
–monipuolisen työelämätaustan osajasta yrittäjäksi	55
Minna Merenkajo – floristi	61
Veera Keltanen – jalkaterapeuttiyrittäjäksi	65
Sari Savela – luovuuden lähteet avautuvat	72
Anne Kupiainen – ravintolayrittäjä	80
Kaisa Sovero – kuvataiteilija ja kulttuurituottaja	92
Jaana Vaholuoto – business coach	99
Jonna Huomo	
– terveydenhuollon ammattilainen läsnäololähettiläänä	105

Miina Virtanen – musiikkiterapeutti ja musiikkikouluylittäjä	
– Sävelmetsä Oy	112
Merja Valtonen – erikoisliikkeen perustaja	122
Samuli Lahtinen – graafinen suunnittelija, kuvittaja	129
Anne Kalandar	
– suoramyyntiyrittäjänä kolmella vuosikymmenellä	134
Ulla Kuusimäki	
– copywriter, konseptisuunnittelija, sisältöstrategi	140
Mirja Ulmanen – koulutus- ja kehittämispalvelujen tuottaja	148
Markus Hämynen – verkkokaupan perustaja ja kehittäjä	161
Miia Raninen - viestintä, markkinointi & uravalmennus	166
Oma yrittäjätarinani	
- markkinointiviestintäalan yrittäjä ja mentori	172
Yrittäjätarinoiden opit ja inspiraatiot	176
LinkedIn – ammattiverkoston tuki yrittäjälle	192
Yrityskaupan mahdollisuus yrittäjäksi ryhtymiseen	196
Henkilögalleria	201
Kirjalliset lähteet, oppikirjat ja menestystarinat	205

Tarinan kertomisesta supervoimaa yrittäjyyteen

Kirjoittaessani ensimmäistä kirjaani *Miten innostua yrittäjyyteen* ymmärsin nopeasti, että kirja tarvitsee rinnalleen toisen kirjan, joka keskittyy erityisesti yrittäjätarinoihin ja niistä saatuihin yrittäjyyden oppeihin.

Yrittäjätarinoiden kertojiksi etsin mahdollisimman monen eri toimialan edustajaa eri puolilta Suomea, positiivisia oman alansa huipputyyppejä, supersankareita, jotka tunsin etukäteen heidän osaamisensa pohjalta. Esitin tarinoiden kertojille toiveen löytää heidän yrittäjätarinoittensa pohjaksi erityisesti niitä tekijöitä, jotka johtivat heidät yrittäjyyteen, mitä yrittäjyys on heille opettanut ja heidän parhaat oppinsa yrittäjyydessä onnistumiseen ja yrityksen kehittämiseen.

Vuodet yritysmaailmassa ja yrittäjänä ovat kerryttäneet itselleni kattavan verkoston eri toimialojen ammattilaisia yhteistyökumppaneiksi, mitä voimaa tarvitaan aina yrittäjyydessä. Verkostoni ja yrittäjinä toimivat kollegat ovatkin olleet tämän kirjan tärkeinä innoittajina. Yrittäjyyden aikana tapahtuneiden kohtaamisten kautta löytyivät myös nämä kirjan kirjoittajat yrittäjätarinansa jakamiseen.

Viimeiset vuodet ammattitutkintoja suorittavien opiskelijoiden ja yrittäjien mentorina ovat olleet itselleni innostava ja kannustava vaihe kehittyä yrittäjänä ja ohjaajana, jota oppia voin yrittäjätarinoiden myötä jakaa kirjassani. Yrittäjyydessä tarvitaan innostuneisuutta ja tavoitteellista tapaa toimia, mistä myös nämä yrittäjätarinat ovat hyvä todiste.

Kirjan tarinan kertojien rohkea avautuminen on ollut suuri iloni. Vahvaa näkemystä, osaamista ja päätöksentekokykyä on kertynyt toiveeni

mukaisesti kaikilla kertojilla yrittäjyyden eri vaiheissa. Tarinoihin sisältyy runsaasti onnistumisia, mutta myös vaikeita ratkaisuja markkinatilanteitten vaihdellessa ja poikkeuksellisten olojen yllättäessä. Vahva uskonni on, että juuri sinäkin lukijana opit näistä tarinoista, ja löydät vastauksen yrittäjyyden moniin haasteellisiin kysymyksiin. Ehkäpä sellaiseenkin, jota et itse ole tullut edes miettineeksi.

Tarinan kirjoittajien oivallukset ja kokemukset ovat olleet kantavana voimana. Kirjasta hyötyvät niin yrittäjäksi aikovat, kuin myös lyhyen tai jo pitemmän aikaa yrittäjinä toimineet, jotka haluavat kehittää yritystoimintaansa. Tarinoiden opit yrittäjyydestä on myös hyvä pohja yritysmaailmassa toimivalle, markkinoinnista ja myynnistä vastaavalle uusien ratkaisujen kartoittaessaan, miten toimia erilaisissa markkinatilanteitten muutosvaiheissa.

Yritysmaailmasta monikin näistä tarinan kertojista on ponnistanut yrittäjäksi. Sitoutunut, innostunut ja aloitteellinen tapa toimia toisen palveluksessa on useimmiten yrittäjäksi ryhtyvälle hyvä lähtökohta yrittäjyyteen. Työtä tehdään kuin työpaikkana olisi oma yritys eli puhutaan niin sanotusta sisäisestä yrittäjyydestä, yrittäjämäisestä toiminnasta toisen palveluksessa.

Yrittäjätarinoiden lisäksi käsittelen kirjassani muutamaa yritystoiminnan kehittämiseen liittyvää keskeistä aihealuetta kuten yrityskaupan mahdollisuutta yrittäjäksi ryhtymiseen osana menestyksellistä matkaa yrittäjänä.

Tunnistatko sinä hyvän tarinan ja oletko koskaan miettinyt mistä se koostuu? Mikä on tehokkaan tarinan voima ja mistä se on lähtöisin? Tämä kirja vastaa kattavasti näihin kysymyksiin yrittäjätarinoiden kautta.

Kirjan loppuun olen koonnut ne kirjat, joita olen hyödyntänyt erityisesti tämän kirjan kirjoitustyössä. Niiden kautta löydät omaan yritystoimintaasi tärkeätä oppia tai yrittäjyyttä vielä pohtivana yrittäjyyteen innostavia aihealueita.

Uskon kirjan yrittäjätarinoiden antavan tarvittavaa inspiraatiota omaan yrittäjyyteesi tai yrittäjäksi ryhtymiseen. Nyt näiden mielenkiintoisten ja opettavaisten tarinoitten matkaan Italiasta aloittaen.

Espoossa elokuussa 2023

Riitta Luhanka-Aalto

Maarit Kerojärvi – ItalianOpas, matkailuyrittäjä

”Yrittäjyys on lahja. Jo pienenä tyttönä (12v) kävin soittamassa naapuritalossa erään perheen ovikelloa ja kysyin saanko viedä ulos heidän noin 2 -vuotiaan tytön, Janitan (ei oikea nimi). Janitan äiti antoi minulle ulkoiluttamisesta 2 markkaa/kerta. Sain tienattua itselleni ensimmäiset karkkirahat.

Yksi elämäni tähtihetkistä oli vuonna 1982, kun pääsin Finnmatkojen opaskurssille. Silloin opaskokelaat valittiin tiukan seulan kautta. Hakijoita oli useita satoja, ja joukosta valittiin vain 12. Kielitestit, esiintymisfilmaukset, psykologiset testit ja lopulta viikon osuus tapahtui ulkomailla. Se oli aikamoinen rääkki, ja se vaati meiltä oppilailta paljon. Päivät olivat pitkiä, kestävyys testattiin. Kurssin jälkeen aloitin heti oppaana Teneriffalla. Kesäksi pääsin Italiaan ja se oli ollut päämääräni alusta pitäen. Italia oli ollut jo vuosia kiintotähteni. Osasin italiaa jo kiitettävästi omasta takaa, joten kaikki sujui senkin puolesta.

1985 syntyi tyttäreni ja vuosi sen jälkeen syntyi poikani. Vuodesta 1986 Italiasta tuli virallisesti minun kotini. Päätin jo silloin, että haluan keskittää osaamiseni, ja että olen nimenomaan ItalianOpas.

Lasteni isä on muusikko ja säveltäjä, perustimme yhdessä äänitysstudion ja minä pidin huolta siitä, että tuotteille saatiin tekijänoikeusturva. Työllistin siinä roolissa itseni talvikuukaudet. Olen aina kirjoittanut ja olen ollut Teoston jäsenenä vuodesta 1984. Työni äänitysstudioissa oli suhdetoimintaa, Milanon reissuja, yhteydenottoja artisteihin, osallistumisia tv-ohjelmien karsintoihin, musiikkimessuja ym edustusmatkoja.

Turismi on kuitenkin se ala, jossa olen kuin kala vedessä, joten kevään tullen siirryin taas Finnmatkojen leipiin. Liikuin paljon Italian rajojen sisällä.

Joskus joku pienempi suomalainen matkatoimisto osti Finnmatkoilta opaspalvelut Italian kiertomatkaa varten, ja minut lähetettiin matkaan. Sain näin oivan mahdollisuuden laajentaa maantuntemusta ja tietojani. Italia tuli tutuksi. Taisi olla vuosi 1994, kun otin vastaan ensimmäisiä kiertomatka-keikkoja Finnmatkojen sesongin ulkopuolelta.

Vuonna 1996 aloin hyödyntämään syksyä ja kevättä niin, että otin vastaan Italian kiertomatkatarjoajia, ensin muutamalle suomalaiselle matkanjärjestäjälle ja sittemmin useammalle italialaiselle agentille, joilla oli opasta vailla olevia suomalaisia kiertomatkatyöntekijöitä, ja joihin suomalaiset matkatoimistot ovat yhteydessä Italian kiertomatkoja suunnitellessaan.

Lapset kasvoivat, erosin miehestäni saman vuonna, kun lopetin yhteistyön Finnmatkojen kanssa. Tabula rasa, aloitin tavallaan tyhjältä pöydältä.

Kuinka ryhdyin yrittäjäksi? Kaikki tapahtui melkein itsestään. Olin tietämättäni valmistellut maaperää kaikelle tälle. Elämän virta vie, jos vain suostuu viettäväksi. Yritykselläni oli jo nimi ItalianOpas. En ollut mainostanut ammattitaitoani millään taholla. Se niin kutsuttu puskaradio osoitti tehokkuutensa.

Pikkuhiljaa alkoi tulla lisää kyselyjä Italian opastuksista. Ennen muuta tarvittiin kokenutta kiertomatkaopasta Italian kiertomatkoille. Ensimmäiset vuodet (2002 -2006) tein keikkoja verokirjalla, niin kuin Suomessa sanotaan. Italiassa on tiukka raja tämän tyyppiselle työnteolle. Tuloraja on alhainen, ja oman yrityksen perustaminen tuli pian ajankohtaiseksi. Perustin toiminimen Italiaan vuonna 2006. Liityin Riminin Naisyrittäjiin, sitä kautta osallistuin useampaan yrittäjille tarkoitettuun ilmaiskurssiin ja tutustuin alueen kollegoihin. Sain todeta, että suurin osa naisyrittäjistä jatkoi perheen yritystä,

vain harva oli perustanut itsensä näköisen yrityksen toteuttaen omaa unelmaansa niin kuin itse olin tehnyt.

Tavallisten kiertomatkatyhmien lisäksi alkoi tulla kyselyjä ammattiryhmiltä. Silloin tein matkanjohtajan ja oppaan roolin lisäksi myös simultaanitulkkauksia. Milloin mentiin tutustumaan suomalaisten maanviljelijöiden tai karjatilallisten kanssa italialaisiin sikaloihin, maatiloihin, meijereihin, öljypuristamoihin, keinosiemennyslaitoksiin tai pastatehtaisiin. Vakuutusyhtiön tai autokauppiaitten ryhmän ohjelmaan kuului käynti Fiatin tehtailla tai Ducatin ja Ferrarin museoissa. Olen myös käynyt useampia kertoja tutustumassa aitoihin metsiin Italiassa, silloin on saavutettava noin 2.000 metrin korkeus merenpinnan yläpuolella. Ohjelmaan on kuulunut sahavierailuja.

Elämä on ihmeellinen, vuonna 2007 olin keikalla Milanossa. Asiakkaana oli kaksi suomalaista korkean tason liikemiestä. Esittelin heille Milanon. Kierroksen päättyessä he kutsuivat minut aperitivolle. Minulla oli aikaa, otin vastaan tarjouksen. Siinä rupatellessa toinen herroista sanoi, että minussa on aineista isompaankin toimintaan. Hänestä tuli minulle business angel, Suomen yritys perustettiin vuonna 2008 ja se on edelleen olemassa. Yhteistyömme antoi uuden suunnan toiminnalleni. Nyt minulla oli vapaat kädet ottaa vastaan keikkatarjouksia. Toimintani laajeni, opastyöni jatkui ja sen lisäksi tuli business angelin italialaisten asiakkaitten ja vieraiden opastukset Suomessa.

Tajusin, että 2000-luvun alussa Italiassa elettiin Suomen 80-lukua turismin kannalta. Ymmärsin että EU:n myötä Suomi oli piirtynyt myös italialaisten kartalle ja siitä oli tullut muotituote matkailun alalla. Suomalainen koulu oli tapetilla usein, ja se lisäsi italialaisten kiinnostusta Suomeen. Lyhyehköjen PR-pyrähdysten perusteella sain varmuutta kyvyistäni ja tiesin, että pystyn

vetämään pitempiäkin matkoja italiaksi. Business angel oli kannustava ja innostava, itsetunto osaamisestani kasvoi positiivisen palautteen tuloksena. Oli sellainen tunne, että vain oli taivas rajana.

Otin yhteyttä maineikkaaseen italialaiseen matkanjärjestäjään ja tarjosin keikkaluontoisesti opastuspalveluita yritykseni nimissä. He pyysivät heti haastatteluun. Seuraavana päivänä minulla oli jo vaatekaapissa heidän virkavaatteensa. Tästä on nyt aikaa 14 vuotta. Tänä aikana olen tehnyt kymmenittäin italialaisryhmien opastuksia Pohjoismaissa. ItalianOpas on opas italialaisille tässä roolissa, mutta nimi on silti sopiva.

Työkalenteri hahmottui itsestään. Kevät ja syksy olivat Italian kiertomatkojen opastuksia suomalaisille ryhmille. Kesä ja talvi puolestaan olivat Pohjoismaiden kiertomatkoja italialaisille ryhmille. Tämä järjestely sopi minulle hyvin. Asetuin kesäksi ja talveksi Suomeen, kevääksi ja syksyksi Italiaan. Se toimi.

Yritykseni toimintakuvaan kuuluu myös tapahtumien järjestäminen. Järjestin Italiassa kaksi tapahtumaa vuosina 2011 ja 2012. Molempiin liittyi sauvakävely. Siitä oli tullut muoti-ilmiö Riccionen seudulla. Toiseen tapahtumaan liittyi myös yrittäjänäisten verkostoitumistapahtuma yritysvierailuineen.

Olen ollut vuodesta 1998 lähtien virallisesti italialainen matkanjohtaja. Vuonna 2012 suoritin Helsingin auktorisoidun oppaan tutkinnon ja näin ollen laajensin entisestään toimintakenttääni. Voin virallisesti esitellä Helsinkiä italialaisille turisteille.

Elämässä on hyvä miettiä välillä, mikä on mielekästä työn kannalta. Jätin pois Norjan pitkät kiertomatkat ja päätin keskittää voimani vain Suomeen ja Italiaan. Talvimatkat Lappiin on edelleen yksi italialaisten supersuosikeista,

tein niitä useita talvia, pandemia pisti päättämään, että nyt saa Lappi riittää. Monille italialaisille nuorille se on häämatkan kohde. Italialaisten matkustaminen on todella energistä ja toiminnallista. Työpäivät venyvät luvattoman pitkiksi.

Vuosi 2020 oli mullistava. Minusta tuli isoäiti 23.02.2020 (nonna). Työkalenterini oli täynnä, vapaata oli vain muutamia päiviä syyskuulle. Sitten tapahtui se, joka muutti kaiken, alkoi pandemia. Turismi sai takapakkia. Sähköposteja ryhmien peruutuksista alkoi sadella päivävauhdilla. Lopulta matkailu loppui koko maailmassa. Hotellit, ravintolat, bussifirmat, oppaat jäivät ilman asiakkaita ja ilman töitä. Tulevien ryhmien ennakkomaksuja oli maksettu. Mitä nyt? Mitä nyt, kun olennainen osa elämästäni otettiin pois? Uskon kohtaloon. Nyt minulla oli mahdollisuus olla läsnä pienelle lapsenlapselleni. Pieni hengähdystauko töistä, uusi suunnan tarkistus. Mitä haluan elämältä? Kuinka voin jatkaa yritystoimintaani? Miltei kaksi vuotta tilanne oli seis.

Yrittäjyys on myös uusien suuntauksien seuraamista. Oppaana olo ei ole enää sitä, mitä se oli 80-luvulla. Vuosien saatossa olen luonut suhteita netissä. Olen kolmen italialaisen turismiportaalin Suomen linkki ja sitä kautta tulee kivasti opastuskyselyjä. Nyt kun pandemia ajoi minut selkään seinää vasten, niin asetuin Italiaan, enkä sen vuoksi itse työskentele kuin vain harvoin Helsingissä, niin onneksi minulla on päteviä kollegoja, joiden kanssa yhteistyö on toiminut hienosti. Kun minulle tulee kysely, vastaan siihen heti ja kerron, että edustan pientä Helsingin italiankielisten paikallisoppaitten ryhmää, teen ehdotuksen reitityksestä ja tarjoan palvelua. En tyrkytä, mutta olen oppinut, että monesti nopeat syövät hitaat. Kun asiakas päättää ostaa palvelun, etsin vapaan kollegan, joka hoitaa itse opastuksen palkkiota vastaan. Rahaliikenne hoituu yritykseni kautta. Joskus

Inspiroidu yrittäjätarinoista

Yrittäjien kertomuksia omasta yrittäjyydestään

Kirjoittajan ensimmäinen kirja **Miten innostua yrittäjyyteen** saa odotetusti nyt rinnalleen toisen kirjan, mikä keskittyy erityisesti yrittäjätarinoihin. Tarinan kirjoittajiksi valikoituivat positiiviset, oman alansa huipputyypit, yrittäjäsankarit, joiden yrittäjyyteen kirjoittajalla on ollut ilo tutustua yrittäjyysvuosien aikana.

Kirjasta hyötyvät niin yrittäjäksi aikovat, vasta-alkaneet yrittäjät kuin jo pitemmän aikaa yrittäjinä toimineet, jotka haluavat kehittää yritystoimintaansa. Tarinoiden opit yrittäjyydestä on myös hyvä pohja yritysmaailmassa toimivalle, markkinoinnista ja myynnistä vastaavalle hänen kartoittaessaan uusia ratkaisuja muun muassa markkinatilanteitten muutosvaiheissa.

Tässä kirjassa yrittäjät eri toimialoilta ja eri puolilta Suomea kertovat oman yrittäjätarinansa, ja mitkä tekijät johtivat heidän ryhtymistään yrittäjiksi. Mitä he ovat yrittäjyyden myötä yrittäjyydestä ja elämästä oppineet. Tarinoiden kertojat avaavat rohkeasti omaa tarinaansa ja onnistumisiaan kuin myös tekemiään vaikeitakin ratkaisuja, joiden eteen he yrittäjinä ovat joutuneet markkinatilanteitten vaihdellessa ja esimerkiksi poikkeuksellisten olojen yllättäessä.

Pitkistä työurista yritysmaailmassa ja yrittäjinä välittyvät heidän kokemuksensa ja näkemyksensä, miten yrittäjänä voi menestyä ja miten yrittäjän tulee vaikeissakin markkinatilanteissa hakea ja jatkuvan kouluttautumisen kautta löytää uusia menestymisen mahdollisuuksia yrittäjänä. Toisinaan se on vaatinut ainakin lyhyttä paluuta palkkatyöhön yrittäjyyden rinnalla. Menestys vaatii yrittäjänä kuitenkin aina asiakaslähtöisyyden ja vahvan innostuksen ylläpitämisen.

Riitta Luhanka-Aalto on markkinoinnin & viestinnän ammattilainen ja mentori, joka toteutti monivuotisen unelmansa ryhtymällä yrittäjäksi pitkän työuran jälkeen työskenneltyään sitä ennen markkinointipäällikkönä kansainvälisissä yrityksissä. Yrittäjyys on painottunut tapahtumien, tiedottamisen ja verkostoitumisen konsultointiin. Viimeiset vuodet hän on toiminut ammattitutkintoa suorittavien yrittäjien mentorina. Mentorin roolissa toimiminen on erityisesti innostanut kirjojen kirjoittamiseen.

ISBN: 978-952-31-8581-4

BoD - Books on Demand
Mannerheimintie 12 B, 00100 Helsinki
bod.fi

