

# Yrittäjänaisen kasvukirja

Lämpimästi tervetuloa  
julkaisutilaisuuteen!

Toivottaa:  
Osaamista ja  
onnistumisen tukea  
yrittäjänaisille  
(Oona) & InvestEU

*#oonahanke #kasvukirja*



[www.metropolia.fi/oono](http://www.metropolia.fi/oono)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



# Aamupäivän ohjelma

**8:30** Aamupala

**9:00** Yrittäjänaisen kasvukirjan julkaisu

**9:20** EU-rahoituksen merkitys kasvuyritykselle:  
Meidän tarinamme

*Hanna Sissala, toimitusjohtaja LullaMe*

**9:40** Naisten yrittäjyys Suomessa ja  
EU:n rooli kasvun tukijana

*Pia Siitonen, tiedotuspäällikkö,  
Euroopan komission Suomen-edustusto*

**9:50** Yleisön kysymyksiä

**10:00** Vapaata verkostoitumista ja kasvukirjatyöpisteitä

**10:45** Paneelikeskustelu: Kohti oman näköistä kasvua

*Juontajana Maria Baric. Mira Ekonen, Heli Järvelin ja Johanna Wahlback*

**11:30** Tilaisuus päättyy



[www.metropolia.fi/oonaa](http://www.metropolia.fi/oonaa)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020





# Yrittäjänaisen kasvukirjan julkaisu

- Sirkka-Liisa Kolehmainen, lehtori ja projektipäällikkö, Metropolia
- Tiina Taipale, tutkija, Työterveyslaitos
- Tanja Kallio, graafinen suunnittelija, muotoilija, tekstiili- ja kuosisuunnittelija, tekstiilitaiteilija, kestävän designin tekijä, Tanja Kallio Design ja Suunnittelustudio Muotografia.



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



# Oona-hanke

- Tavoitteena tukea yrittäjänäisten yritysten kasvua Uudellamaalla – Painopiste osaamisen kehittämisessä
- Koulutusta, työpajoja, vertaisryhmiä
- 187 osallistujaa eri tapahtumissa
- Kasvukysely
- Metropolia Ammattikorkeakoulu & Työterveyslaitos
- **Euroopan sosiaalirahaston rahoittama**



[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020





# Painopisteitä

- **Digiosaaminen** (*Verkkokauppa 5 op ja työpajat*)
- **Innovointi / Palveluiden ja tuotteiden uudistaminen** (*koulutus, jossa yhteistyötä Metropolian opiskelijoiden kanssa*)
- **Liiketoiminta- ja johtamisosaaminen, oma jaksaminen ja hyvinvointi** (*työpajat*)
- **Vertaisuus ja verkostoituminen** (*kaikki tapahtumat ja vertaisryhmät*)



[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

# OONA-hanke InvestEU-kampanjassa

- Kampanjasta vastaa Euroopan komission viestintä ja Hill+Knowlton Finland Oy läheisessä yhteistyössä Euroopan komission Suomen-edustuston kanssa.
- Kampanjan kohderyhmänä on suuri yleisö ja jokaisella kampanjamaalla on 2-4 avainprojektia. Tänä vuonna hankkeista mukana ovat Oona ja Tunne työ.
- InvestEU-kampanjan tavoite on lisätä suuren yleisön tietoisuutta EU-investoinneista ja niiden luomista mahdollisuuksista konkreettisten esimerkkien avulla sekä vahvistaa kansalaisten tietoisuutta siitä, että EU luo edellytyksiä kasvulle ja uusille työpaikoille.



[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



# Oonan oppien tiivistys: Yrittäjänaisen kasvukirja

Tuki jokaisen yrittäjänaisen omalle kasvupolulle

KASVUN VAIHEET:

1. **Suunnittelu:** Unelmista tavoitteiksi
  2. **Maaperä ja kasvuolosuhteet:**  
Yritystoiminnan lähtökohtien tunnistaminen
  3. **Siementen valinta ja istutus:**  
Tuotteiden ja palveluiden ideointi
  4. **Ravinteet ja lannoitus:** Markkinointi ja myynti
  5. **Kastelu ja kitkeminen:**  
Ajanhallinta, hyvinvointi, jaksaminen
  6. **Sadonkorjuu:** Yrityksen kasvu ja kehittäminen
- ★ **Yrittäjänaisen tarinat ja kokemukset**



# Miten sen toteutimme?

---

- Yhdessä ideoiden
- Koulutusten sisältöjä ja osallistujien kokemuksia hyödyntäen
- Tavoitteena luoda yrittäjänaiselle rinnallakulkija ja sparraaja
  - Tukee
  - Tarjoaa näkökulmia ja pohdittavaa
  - Haastaa kehittymään
- Yhteistyö Tanja Kallion kanssa kuvituksessa ja taitossa
- 1000 kpl painos. Saatavilla myös digiversiona:





# Tarina kuviksi ja teema visuaaliseksi

*case: Yrittäjänaisen kasvukirjan visuaalinen ilme  
by Tanja Kallio, Suunnittelustudio Muotografia*

innostava  
kiinnostava  
puhutteleva  
nokkela  
käteen tarttuva

selkeä  
informatiivinen  
ylpeä  
avulias

hauska  
leikkisä  
kasvu- /  
viljelyteema  
värikäs  
kaunis



[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Hyvä yrittäjänainen!

Tämä kirja on yrityksesi kasvun työkirja. Kirjan tavoite on tukea ja innostaa sinua kehittämään ja kasvattamaan yritystäsi. Kasvukirja auttaa jäsentämään ajatuksia ja kurottamaan kohti tavoitteita omat voimavarat tunnistaen ja huomioiden.

Kirja on toteutettu Oona – osaamista ja onnistumisen tukea yrittäjänaisille -ESR-hankkeen koulutusten ja oppien pohjalta. Hanke on Euroopan sosiaalirahaston (ESR) osarahoittama ja hankkeen rahoittavana viranomaisena on Hämeen ELY-keskus. Hankkeen toteuttivat Metropolia Ammattikorkeakoulu ja Työterveyslaitos. Yrittäjänaisien lisäksi kirjan harjoituksia voivat hyödyntää muut yrittäjät, oppilaitokset ja yrittäjiä tukevat tahot. •

ISBN 978-952-328-136-3 (pdf)  
ISBN 978-952-328-137-0 (painettu)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

Metropolia



Työterveyslaitos

YRITTÄJÄNAISEN KASVUKIRJA

# YRITTÄJÄNAISEN kasvukirja

## 1. OLE TIETOINEN

- Tarkastele ja tunnusta tilanne
- Seuraa ympäristöäsi

## 2. TEE VALINTOJA

- Päätä mihin keskityt

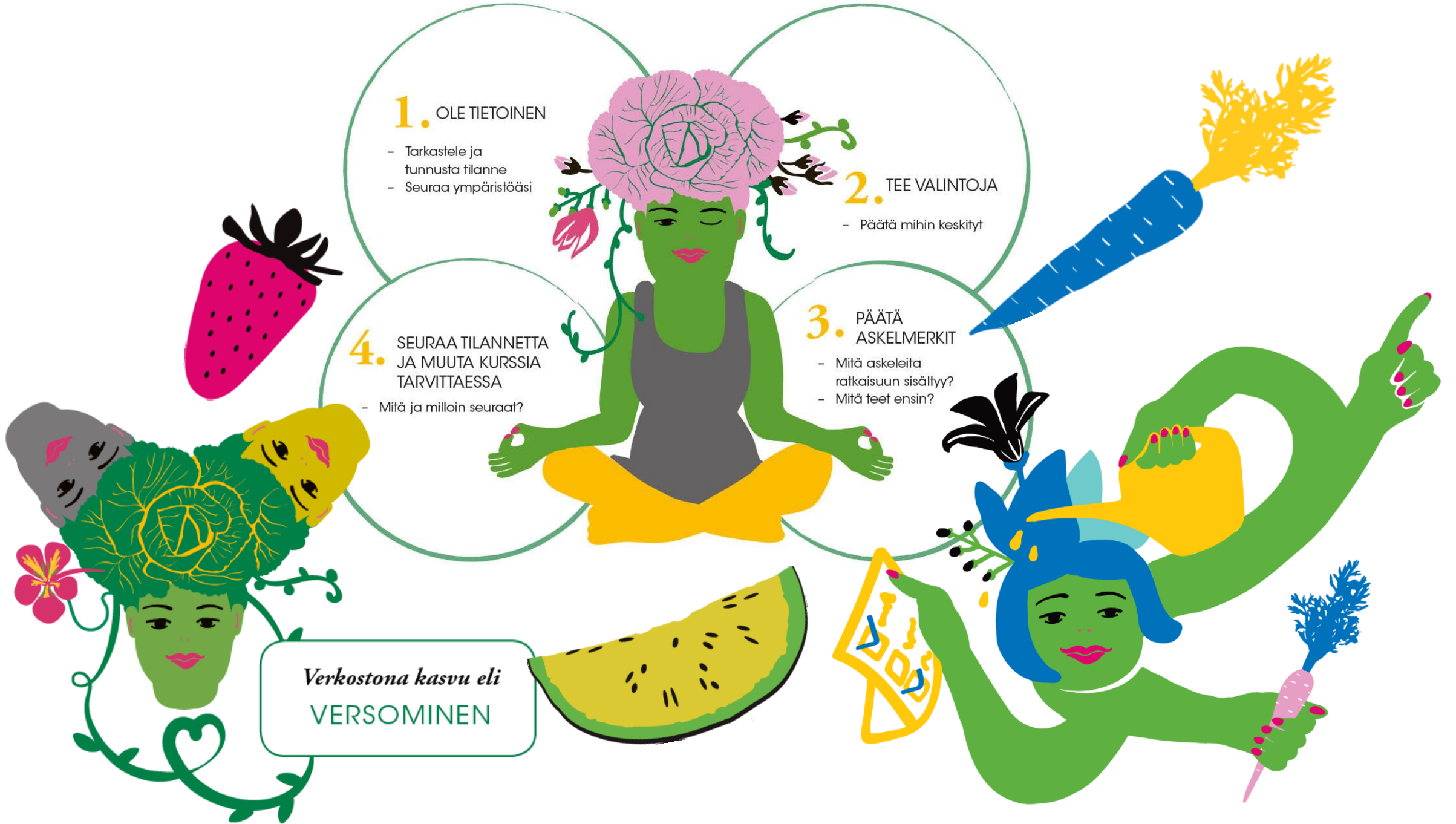
## 4. SEURAA TILANNETTA JA MUUTA KURSSIA TARVITTAESSA

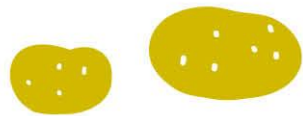
- Mitä ja milloin seuraat?

## 3. PÄÄTÄ ASKELMERKIT

- Mitä askeleita ratkaisuun sisältyy?
- Mitä teet ensin?

*Verkostona kasvu eli*  
VERSOMINEN





## Tuotteiden ja palvelujen ideointi ja uudistaminen

### – Siementen valinta ja istutus

Jotta visioista tulisi totta, otolliseen maaperään täytyy istuttaa oikeanlaisia siemeniä. Tässä luvussa etenet maaperän tarkastelusta siementen valintaan ja istutukseen. Luku ohjaa pohtimaan palvelujasi ja tuotteitasi ja rakentamaan toimivan viljelysuunnitelman.

Tartut ensin ideointiin tuotteistuksen ja konseptoinnin lähtökohtana. Talven hämärässä on ihana suunnitella kasvukautta ja ideoida mitä viltimpiä kasvusuunnitelmia. Voisinko viljellä maissia tai pitäisikö minun siirtyä sienten kasvatukseen? Unelmointi on tärkeää, mutta niin on myös realismi. Uusia viljelyksiä on helppo ideoida, jos ei mieltä esimerkiksi Suomen lyhyttä kasvukautta. Osion harjoitusten avulla ideointi lähtee liikkeelle konkreettisesti liiketoimintasi haasteesta tai/ja asiakkaiden tarpeesta.

Kaikkia ideoita ei voi toteuttaa samalla kertaa. Luvusta löydät tehtäviä, jotka auttavat tarkastelemaan ideoita eri näkökulmista, jotta sinulla olisi paremmat edellytykset tunnistaa niistä toteuttamiskelpoiset. Lisäksi opit jalostamaan ideoitasi yhdessä asiakkaiden, kumppaneiden ja asiantuntijoiden kanssa. Näin ideasi versovat uusia lehtiä.

Keskeistä kasvun onnistumiselle on, että kasvatat tuotteita, joille on kysyntää. Jotta voit kohdentaa tuotteet, palvelun ja markkinoinnin oikeille asiakkaille, tulee sinun tuntea asiakkaasi. Hyödynnä tässä harjoitusta asiakasymmärryksestä. Olennainen osa tuotteen tai palvelun kehittämistä on oikea hinnoittelu. Luvun hinnoitteluharjoituksen avulla varmistat, että saat riittävästi katetta yrityksen kuluja ja investointeja varten.

Niin viljelyyn kuin yrittäjyyteen liittyy kokeilu ja kokeiluista oppiminen. Älä lannistu, jos ensimmäinen sato ei ole täydellinen. Hyödynnä oppimaasi ja yritä hieman toisin. •





## *Yrityksen kasvu ja kehittäminen* – Sadonkorjuu ja viljelyalan kasvattaminen

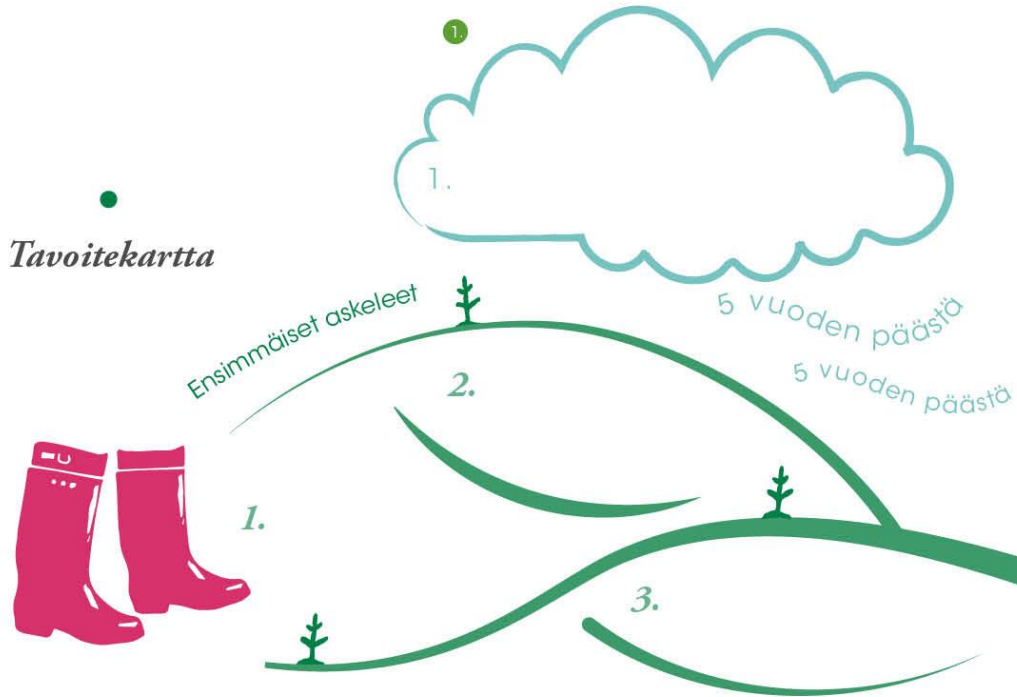
Yrittäjän satoa ovat toteutuneet ja toimivat palvelut tai tuotteet, iloiset tekijät ja tyytyväiset asiakkaat. Tämän lisäksi satoa on sekä yrityksen että yrittäjän tilille tehty tavoitteen mukainen tulos.

Visiosi saavuttaminen voi vaatia viljelyalan kasvattamista ja apukäsiä joko sadonkorjuuajana tai läpi koko kasvukauden. Vaikka kasvu mielle-tään usein henkilöstömäärän tai liikevaihdon kasvuna, voi yritystä kasvattaa monin muin tavoin. Esimerkiksi verkostojen merkitys kasvulle on mittava. Niiden kautta saat ja voit vastavuoroisesti antaa ideoita, apua ja tukea, jotka johtavat kumppanuuksiin ja asiakkuuksiin. Ammatillisia verkostoja voi luoda monin eri tavoin ja useissa eri paikoissa. Saattaa olla, että yhdessä keksitte uusia liikeideoita, jotka eivät sinulle yksin olisi mahdollisia.

Verkostoitumista kenties perinteisempi tapa kasvaa on palkata yritykseen lisää tekijöitä. Joskus rekrytointia pidetään kalliina vaihtoehtona ja sitä jopa pelätään, koska se lisää erilaisia, työnantajuuuteen liittyviä velvollisuuksia. Toisaalta työntekijät mahdollistavat työtehtävien jakamisen, yrityksen osaa-misen kasvamisen ja toiminnan laajenemisen. Työnantajana tarvitset uusia taitoja eli rekrytointi- ja johtamisosaamista. •



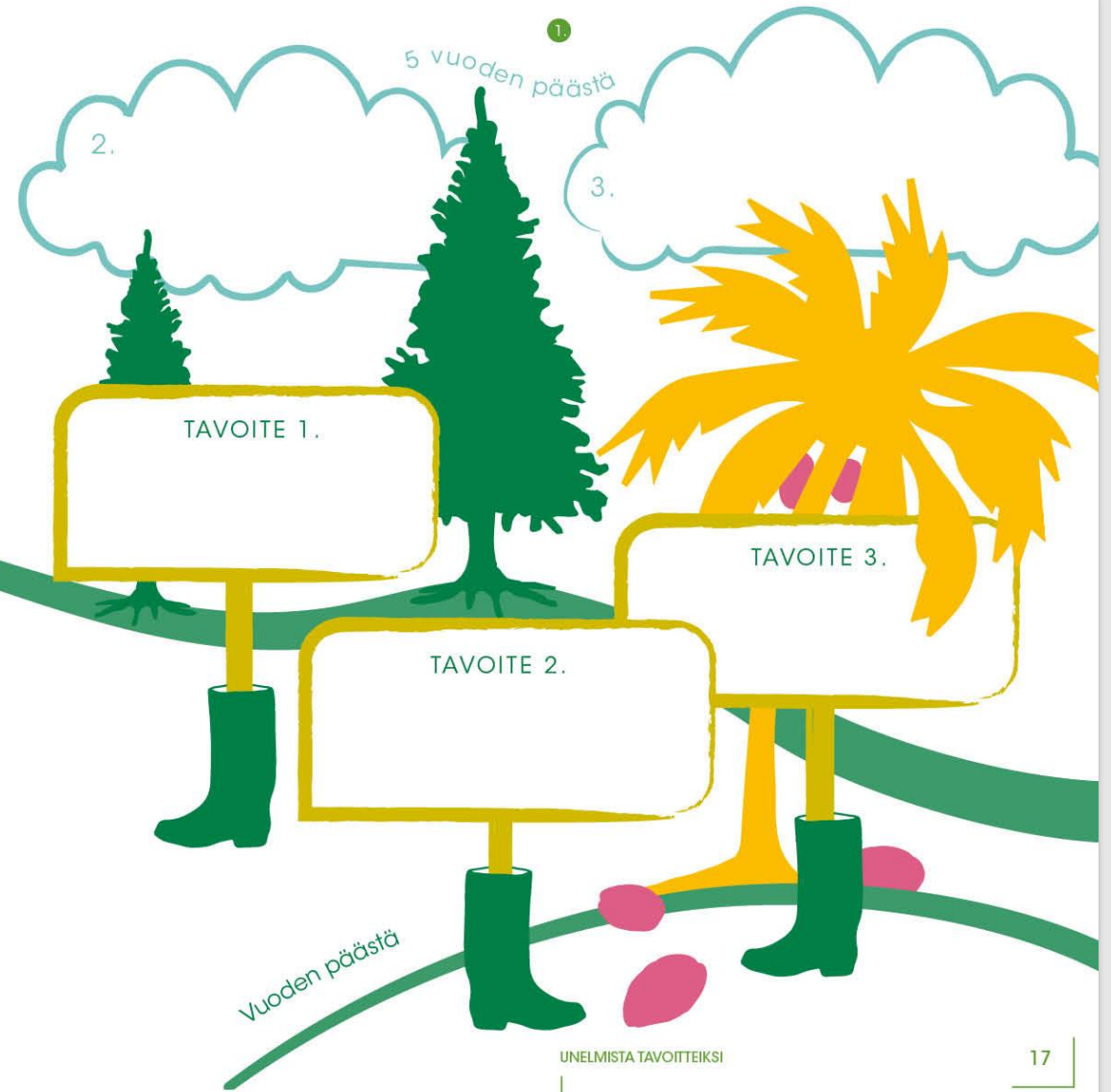
## Tavoitekartta



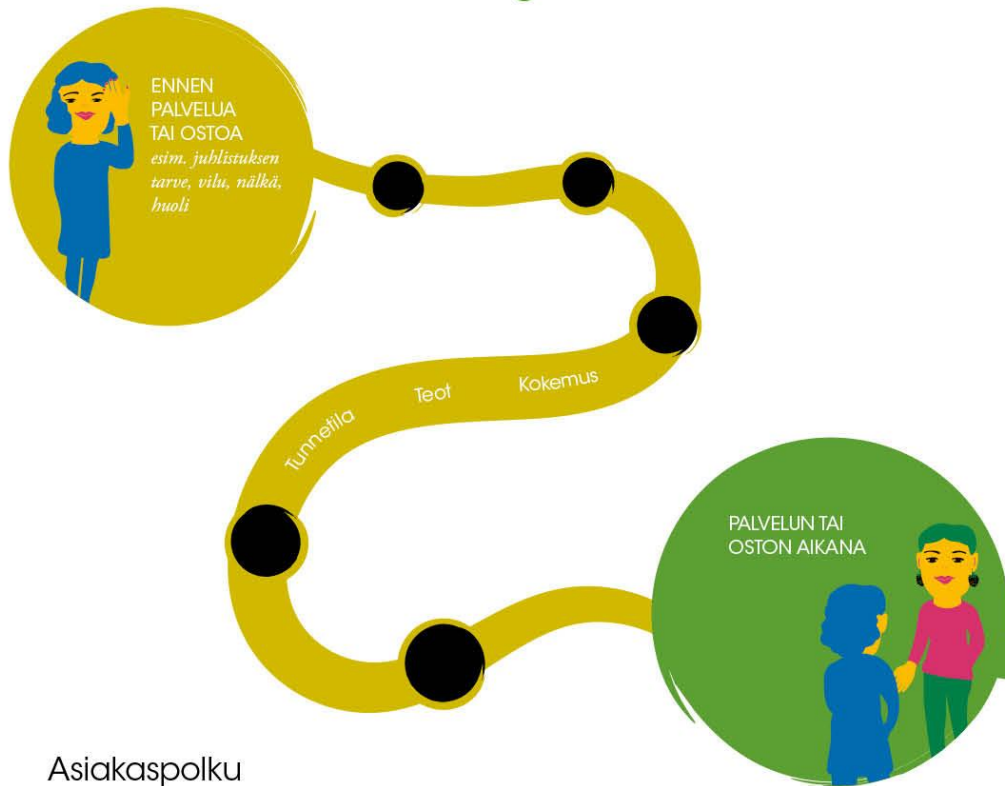
### Tavoitteet ja miten niitä kohti

Unelmat ja visio kertovat, minne haluat itseäsi ja yritystäsi kasvattaa. Niiden toteuttaminen vaatii tavoitteellista toimintaa. Palaa tulevaisuuskirjeeseesi (s. 14), ja mieti mitä konkreettisia viiden vuoden tavoitteita kirjeesi kätkee sisäänsä. Tavoitteet voivat liittyä esimerkiksi yrityksesi liikevaihtoon, markkina-asemaan, asiakkaiden määrään tai laatuun. Ne saattavat myös koskea brändisi tunnettavuutta, omaa tai yrityksesi osaamista. Tavoitteet voivat myös koskea vapaa-aikasi määrää, tulotasoasi tai hyvinvointiasi.

Kirjaa tavoitteet ja niihin liittyvät välitavoitteet oheiseen karttaan. Sijoita viiden vuoden tavoitteet pilviin ja kirjoita tienviittoihin, missä haluat olla vuoden päästä. Päätä sitten ensimmäiset tai seuraavat askeleet, jotka sinun tulee ottaa tavoitteeseen päästäksesi. •



4.

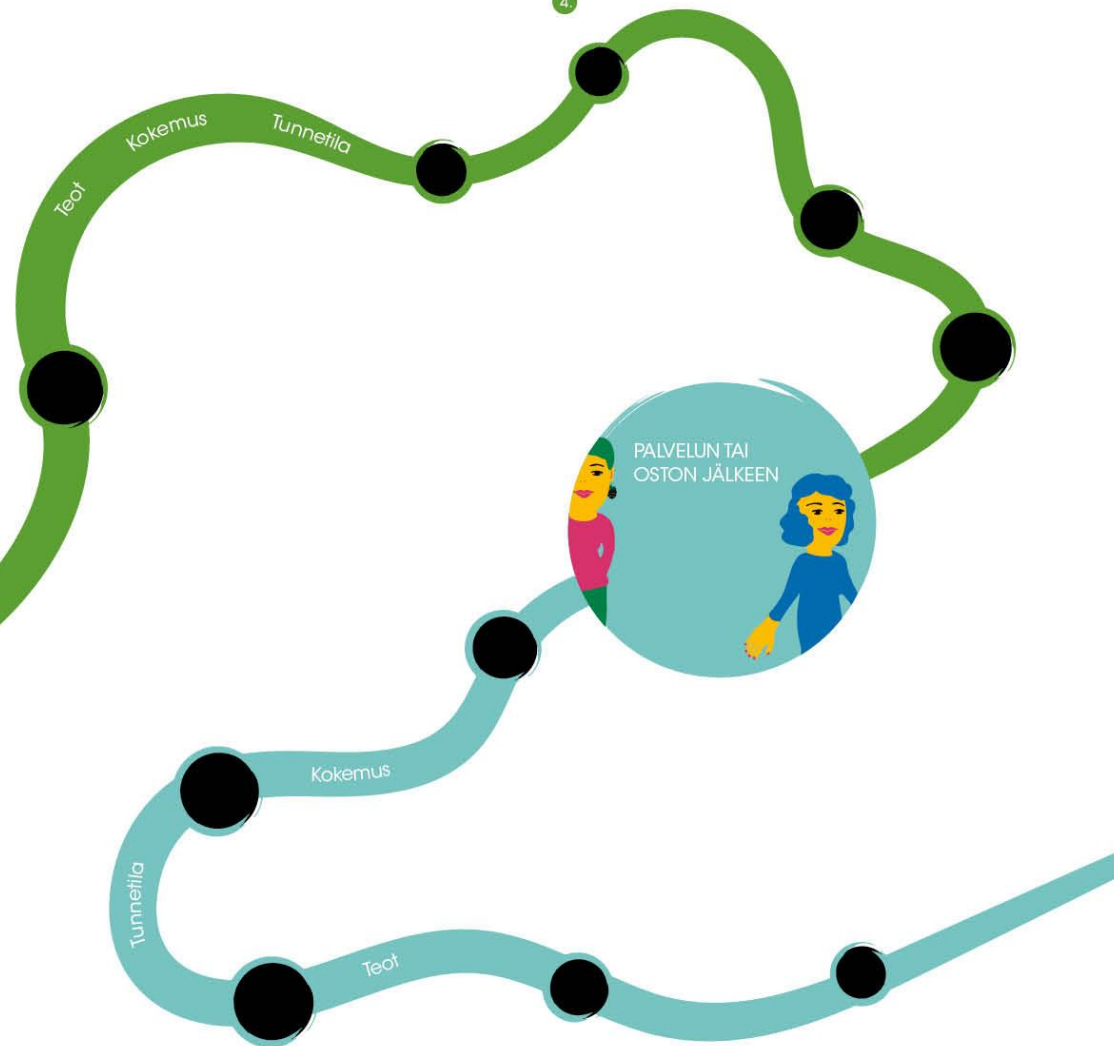


## Asiakaspolku

Hahmottele asiakkaasi palvelupolku. Harjoitus auttaa sinua ymmärtämään, mitä vaiheita hankintapäätökseen ja palvelun käyttöön liittyy – ja miten palvelua tai sen tarjoamista voisi kehittää. Voit rikastuttaa näkemystäsi asiakkaiden kokemuksista haastattelemalla joko nykyisiä tai potentiaalisia asiakkaita.

Listaa kuvaan asiakkaan kokemuksia ja tekoja 1) ennen palvelua tai ostotapahtumaa, 2) osto- tai palvelutilanteen aikana, ja 3) osto- tai palvelutilanteen jälkeen. Merkitse polun varrelle myös tunnetiloja, joita asiakkaalla tähän vaiheeseen tyypillisesti liittyy. •

4.




# Kasvun askelet -työpajasarja

- **15.3.2019 klo 9-12** Yritystoiminnan tavoitteiden kirkastaminen
- **29.3.2019 klo 9-12** Yrittäjänäisten ideapaja
- **12.4.2019 klo 9-12** Brändää itsesi ja yrityksesi – Erotu markkinoilla
- **26.4.2019 klo 9-12** Yrittäjänaisen hyvinvointi ja toimeentulo
- **10.5.2019 klo 9-12** Yrittäjänäisten kasvu – Yrityksen kasvu ja yrittäjänä kasvaminen

Työpajat järjestetään Metropolian Myllypuron kampuksella, Myllypurontie 1, Helsinki.

**Työpajat ovat maksuttomia ja jokaiseen niistä mukaan mahtuu 20 ensiksi ilmoittautunutta. Ilmoittaudu nyt:**  
[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



**KASVUN ASKELEET**  
työpajasarja yrittäjänaisille



[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020





# EU-rahoituksen merkitys kasvuyritykselle

## *Meidän tarinamme*

- Hanna Sissala,  
toimitusjohtaja LullaMe



<https://www.lullame.com/blogs/blogi/tervet-uloa-lullamen-blogiin>



[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



# Naisten yrittäjyys Suomessa ja EU:n rooli kasvun tukijana

- Pia Siitonen, tiedotuspäällikkö,  
Euroopan komission Suomen-  
edustusto



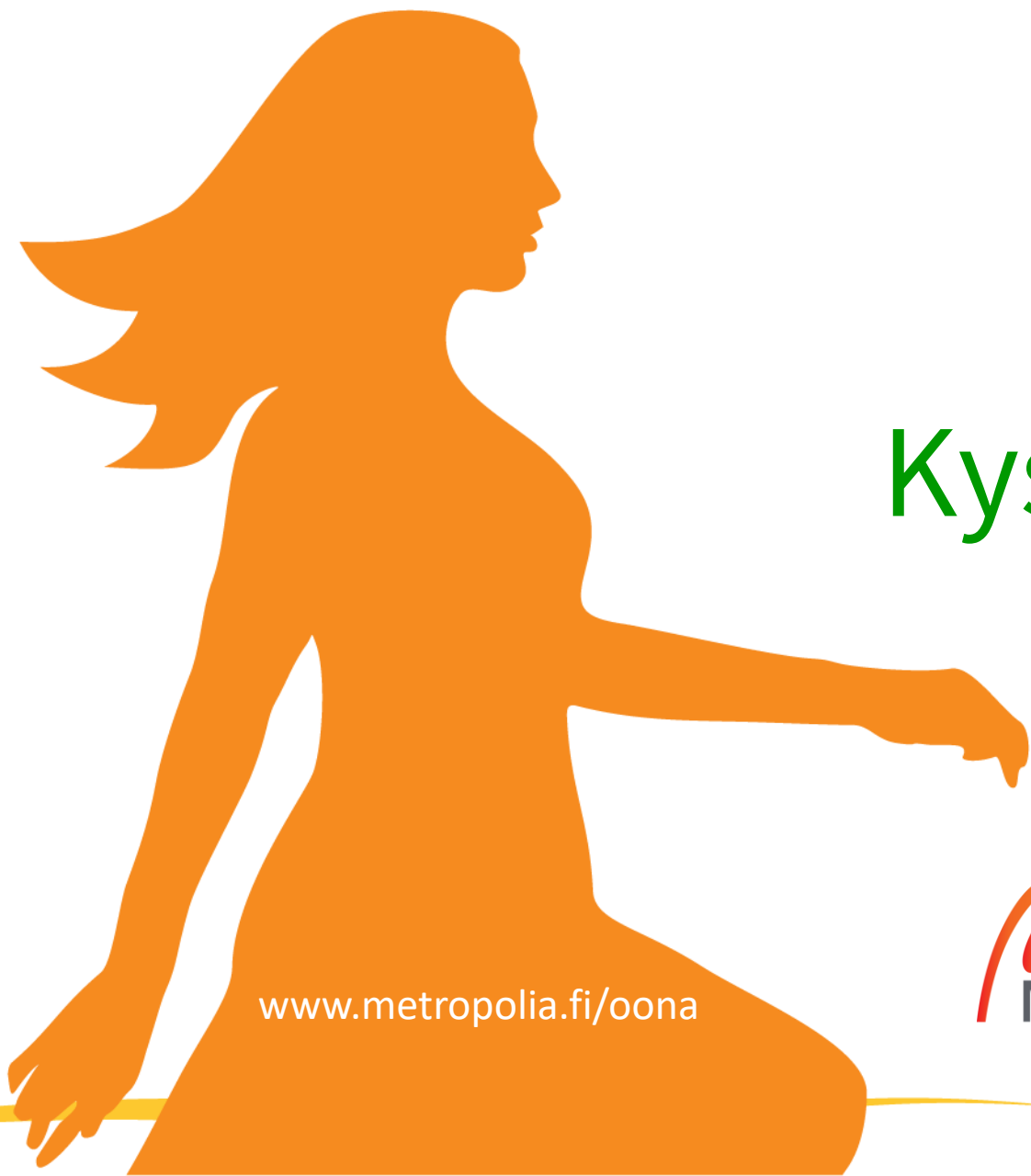
[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Lähde: [https://ec.europa.eu/finland/about-us/contact\\_fi](https://ec.europa.eu/finland/about-us/contact_fi)



# Kysymyksiä yleisöltä

[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



# Tutustu harjoitukseen ja verkostoidu!

Seuraavaksi ohjelmassa vapaata verkostoitumista 10.45 asti

- Aulassa tarjolla kahvia
- Aikaa verkostoitua
- Aulasta löytyy 3 Kasvukirja-työpistettä, joissa voi käydä tutustua kirjan harjoitukseen ja testata niitä yhdessä muiden yrittäjänäisten kanssa – Suunnatkaa Ullan, Saran ja Tiinan luokse



[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



# Paneelikeskustelu: *Kohti oman näköistä kasvua*

- Juontaja: Maria Baric, taiteellinen johtaja, Maria Baric Company, Voimauttavan taiteen äärellä ry
- Mira Ekonen, luova tuottaja, askartelija ja käsillätekemisen puolesta puhuja, Askartelu Amalia, Kässäfestarit sekä Event Heaven
- Heli Järvelin, kasvatustieteilijä (KM), kouluttaja, työnohjaaja, NLP-valmentaja ja yrittäjä, WorkWise
- Johanna Wahlbeck, taidefilosofi (FM), kuvataideterapeutti, työnohjaaja, tuotekehittäjä, taidekasvatuksen tohtorikoulutettava, Johanna Wahlbeck Oy



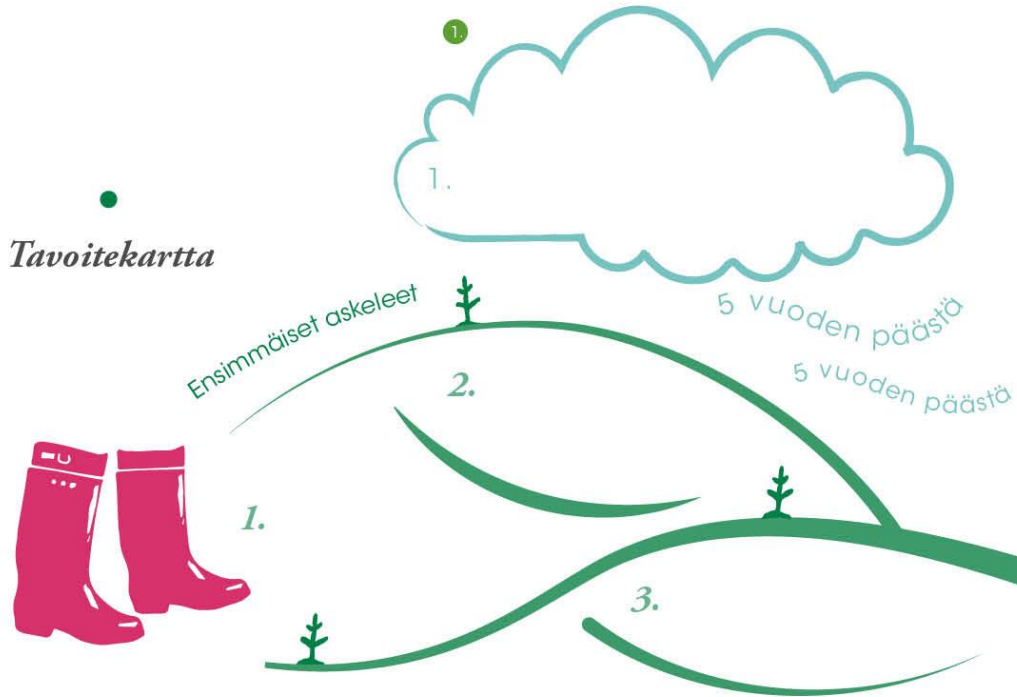
[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



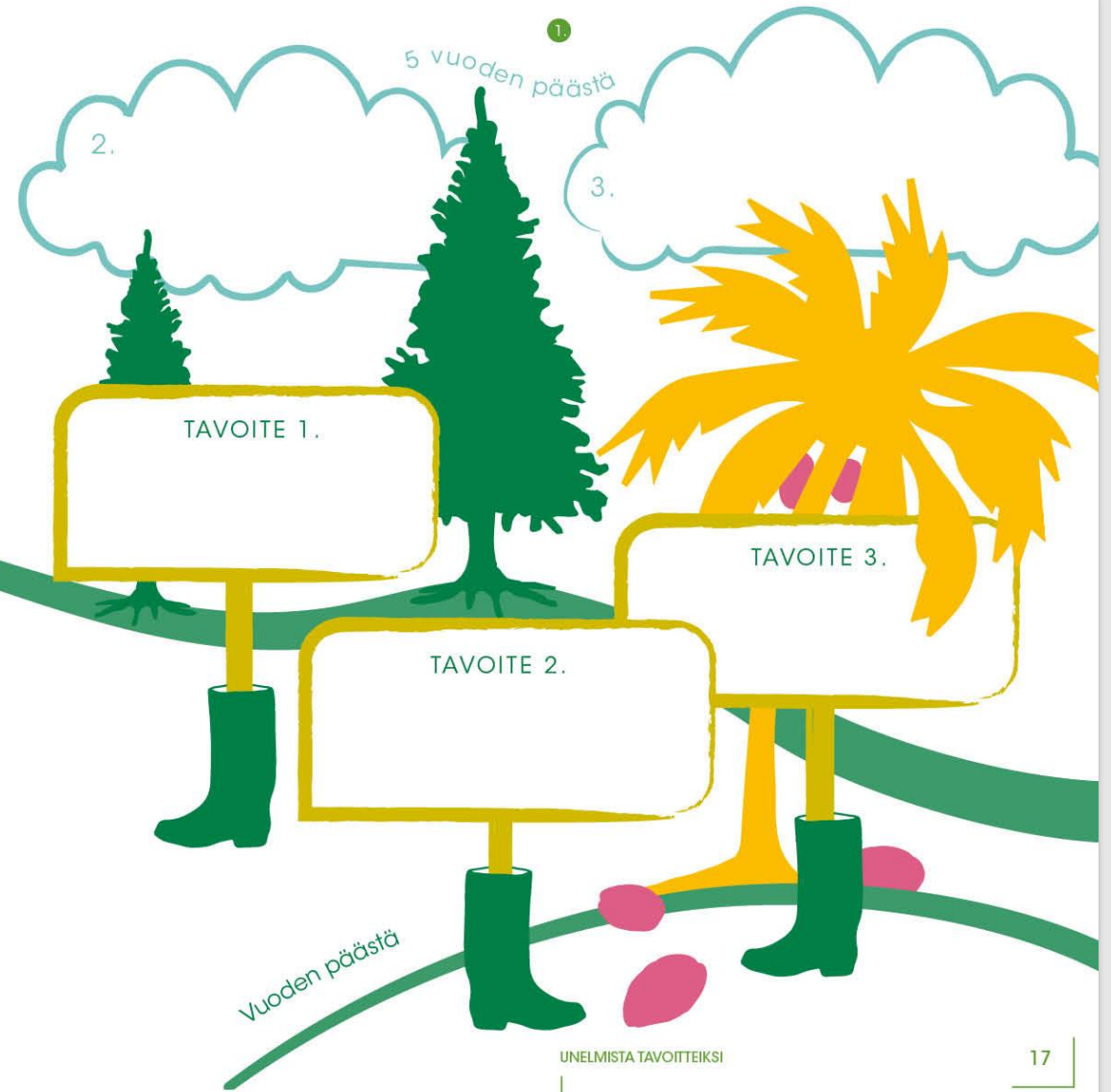
## Tavoitekartta

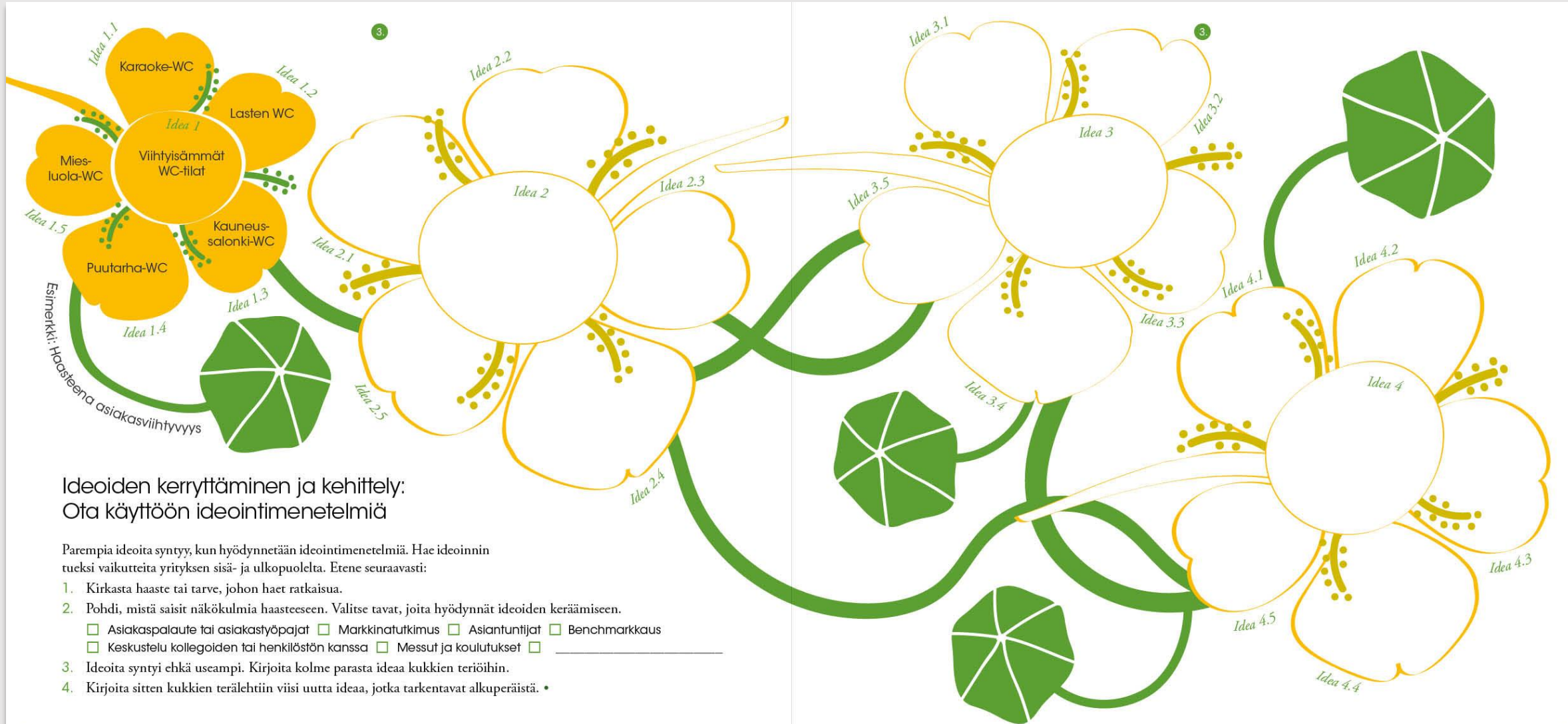


### Tavoitteet ja miten niitä kohti

Unelmat ja visio kertovat, minne haluat itseäsi ja yritystäsi kasvattaa. Niiden toteuttaminen vaatii tavoitteellista toimintaa. Palaa tulevaisuuskirjeeseesi (s. 14), ja mieti mitä konkreettisia viiden vuoden tavoitteita kirjeesi kätkee sisäänsä. Tavoitteet voivat liittyä esimerkiksi yrityksesi liikevaihtoon, markkina-asemaan, asiakkaiden määrään tai laatuun. Ne saattavat myös koskea brändisi tunnettavuutta, omaa tai yrityksesi osaamista. Tavoitteet voivat myös koskea vapaa-aikasi määrää, tulotasoasi tai hyvinvointiasi.

Kirjaa tavoitteet ja niihin liittyvät välitavoitteet oheiseen karttaan. Sijoita viiden vuoden tavoitteet pilviin ja kirjoita tienviittoihin, missä haluat olla vuoden päästä. Päätä sitten ensimmäiset tai seuraavat askeleet, jotka sinun tulee ottaa tavoitteeseen päästäksesi. •





## Ideoiden kerryttäminen ja kehittäminen: Ota käyttöön ideointimenetelmiä

Parempia ideoita syntyy, kun hyödynnetään ideointimenetelmiä. Hae ideoinnin tueksi vaikutteita yrityksen sisä- ja ulkopuolelta. Etene seuraavasti:

1. Kirkasta haaste tai tarve, johon haet ratkaisua.
2. Pohdi, mistä saisit näkökulmia haasteeseen. Valitse tavat, joita hyödynnät ideoiden keräämiseen.
 

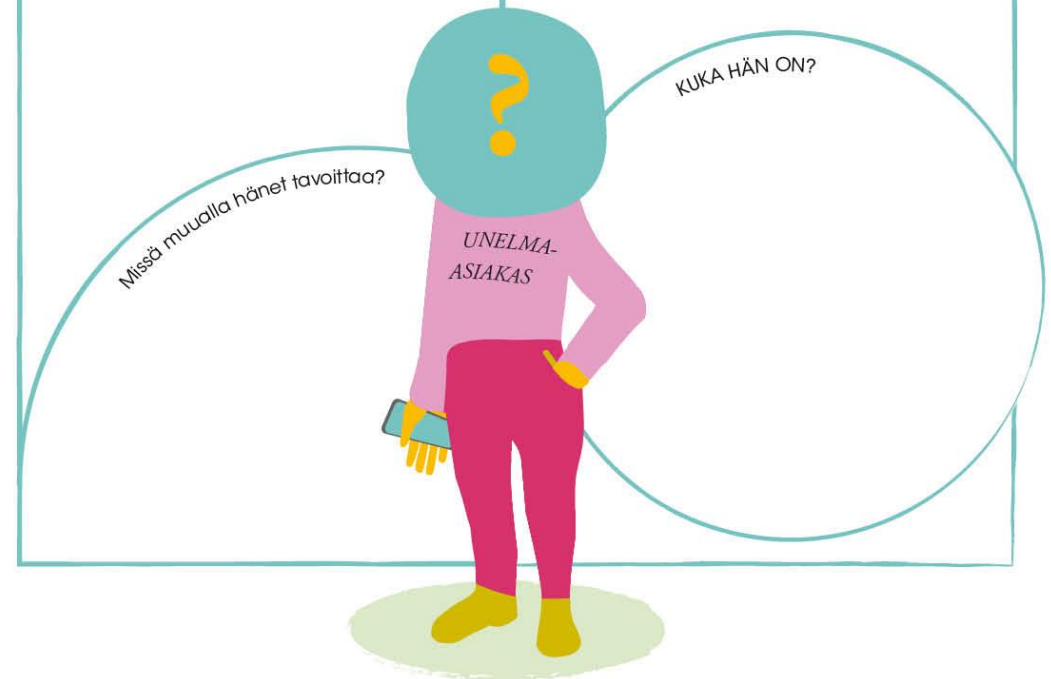
<input type="checkbox"/> Asiakaspalaute tai asiakastyöpajat	<input type="checkbox"/> Markkinatutkimus	<input type="checkbox"/> Asiantuntijat	<input type="checkbox"/> Benchmarkkaus
<input type="checkbox"/> Keskustelu kollegoiden tai henkilöstön kanssa	<input type="checkbox"/> Messut ja koulutukset	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ideoita syntyi ehkä useampi. Kirjoita kolme parasta ideaa kukkien teriöihin.
4. Kirjoita sitten kukkien terälehtiin viisi uutta ideaa, jotka tarkentavat alkuperäistä. •

TAVOITTEESI (1-3 aihealuetta, joiden asiantuntijana/osaajana haluat tulla tunnetuksi)



Missä medioissa hän liikkuu?

Mitä tietoa hän etsii? Mitä tietoa voit hänelle tuottaa?



## Tee se itse -brändi

Yrityksen brändi on se mielikuva, mikä ihmisten mielissä muotoutuu sinusta ja yrityksestäsi. Koska ostopäätöksiä tehdään pääosin tunteella, brändillä on merkitystä. Brändi kietoutuu nykypäivänä vahvasti henkilöihin, eli mielikuvaan yrittäjästä ja yrityksen mahdollisista työntekijöistä. Työstä brändiäsi tällä aukeamalla. •



## Luopuminen: Kitke vai kasvata?

Osa ajanhallintaa on turhien tehtävien ja rönsyjen karsiminen. Yritystoiminnassa on aina jokin osa-alue vaatimassa kastelua, jalostusta tai muuta kehitystyötä. Kehitysideoita tuppaa olemaan monta päällekkäin, joka voi johtaa turhautumiseen ja hengästymiseen. Tämä menetelmä sopii isompien kehitysprojektien karsimiseen, pienemmät ideat hoidetaan pois alta tai siirretään esimerkiksi to do -listoille. •

Ota vastaan jokainen idea minkä saat uteliain mielin.  
Käy idean kohdalla läpi seuraava ajatuspolku:

1. Sopiiiko se omiin tavoitteisiisi ja arvoihisi?
2. Uskotko asiaan täysillä?
3. Onko sille todellinen tarve? Onko sille kysyntää?
4. Onko sinulla aikaa toteuttaa asia?
5. Voitko toteuttaa sen itse, yhdessä muiden kanssa tai palkata jonkun tekemään sen?
6. Onko sen toteuttaminen sinulle hauskaa?



### KASVATA

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Varaa näiden asioiden edistämiseen säännöllisesti aikaa

### KITKE NÄMÄ

*(Vie tänne kaikki ideat, jotka eivät täytä yllä olevia kriteerejä. Pidä ne säilössä, arvokkaana arkistona itsellesi. Näihin voi ja pitääkin palata, kun tilaa to do -listalla vapautuu.)*

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Kirjoitin itselleni ylös asioita, joissa onnistuin kuluneella viikolla.	Lounastauko tai muu hengähdyshetki hyvän yrittäjäkollegan tai ystävän kanssa.	Pyysin palautetta asiakkaalta.	Pyysin palautetta verkostoni luottohenkilöiltä.	Luukutin voimabliisiäni.
Haukkasin happea kesken työpäivän.	Kiipesin portaissa.	Kirjoita tänne teko, joka palkitsee sinua.	Kävin taidenäyttelyssä, urheilutapahtumassa, kirjastossa tai muussa kulttuuririennossa.	Hikoilin jollain itselleni mieluaisella tavalla.
Olin nokkaunen.	Kirjoita tänne teko, joka innostaa sinua.	Tein jotain, jossa koin onnistuvani.	Vietin aikaa minulle rakkaiden ihmisten kanssa.	Kehuin itseäni ääneen.
Autoin tuttua tai tuntematonta.	Pidin tauon/tauvoja.	Meditoin tai tein hengitysharjoituksia.	Kiitin itseäni hyvin hoidetusta työstä.	Suunnittelin miten hoidan viikon työt minulle parhain keinoin.
Söin säännöllisesti.	Kehuin yrittäjäkollegaa, asiakasta, verkostoni jäsentä hyvin hoidetusta työstä.	Pidin ruutuvapaan illan/aamun.	Kirjoita tänne teko, joka auttaa sinua jaksamaan.	Nukuin useimpina öinä 7-9 h yöunet.

## Hyvinvointibingo

Bingotaulukkoon on merkitty pieniä tekoja, jotka ylläpitävät hyvää fiilistä ja jaksamista yrittäjänä. Valmistele bingo täydentämällä taulukon tyhjille riveille juuri sinulle sopivia hyvinvointitekoja.

PELAA NÄIN: Merkitse taulukkoon ne asiat, jotka olet tehnyt kuluneella viikolla. Kuten perinteisessä bingossa, voit huutaa, kun saat viiden suoran joko pysty-, vaaka- tai vinoriville. TAI NÄIN: Päätä tehdä viisi asiaa taulukosta seuraavalla viikolla ja kerro päätöksestäsi jollekin. Tarkista viikon päästä, toteutuivatko päätökset? •

## Tunnista oma tapasi kasvaa

Yritys voi kasvaa monin eri tavoin. Tunnistatko oheisista vaihtoehdoista oman tapasi kasvaa? Vai onko se vielä jokin muu? •



*Uuden tuotteen,  
palvelun, yrityksen*  
**ITÄMINEN**



*Osaamisen, tuotteen,  
palvelun, asiakaskunnan*  
**JALOSTAMINEN**



*Tuotannon, myynnin,  
asiakasmäärän, henkilöstön*  
**KASVATTAMINEN**



*Elämäntilanteeseen eli*  
**OLOSUHTEISIIN  
SOPEUTUMINEN**



*Uudet asiakaskunnat  
ja markkina-alueet eli*  
**LEVITTÄYTYMINEN**



*Verkostona kasvu eli*  
**VERSOMINEN**

# Kiitos!

- Kiitos osallistumisesta!
- Muistakaa hyödyntää kirjaa – Vinkatkaa myös ystäville!
- Olisi ihanaa, jos jakaisitte kokemuksia kirjasta *#kasvukirja*
- *Ihanaa naistenpäivää kaikille!*



[www.metropolia.fi/oona](http://www.metropolia.fi/oona)



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020

