

Verkostoituminen on yrittäjän työtä

12.2.2026

Verkostoituminen kuuluu yrittäjän työnkuvaan, siinä missä tuotekehitys, myynti, markkinointi ja asiakaspalvelukin. Yrittäjän kannattaa verkostoitua yhteistyökumppaneiden, sidosryhmien, kokeneiden yrittäjien ja tietenkin potentiaalisten asiakkaiden kanssa. Artikkelissa esitellään yrittäjille sopivia verkostoitumispaikkoja verkostoitumistyökaluja.

Yrittäjäjärjestö

Alkavan yrittäjän kannattaa ottaa kaikki hyöty irti yrittäjäjärjestön jäsenyydestä (Suomen Yrittäjät, 2026). Yrittäjäjärjestön jäsenet saavat maksutonta lakineuvontaa ja paljon muita jäsenetuja. Paikallinen yrittäjäjärjestö järjestää uusille jäsenilleen ”uusien jäsenten iltoja”. Nuorilla Yrittäjillä on aivan oma verkostonsa, jossa voi kohdata muita nuoria yrittäjiä. Näihin kannattaa ehdottomasti osallistua. Toisten yrittäjäkollegoiden kohtaamisissa voi syntyä kauppoja, tai voit löytää itsellesi vaikkapa kirjanpitäjän, kotisivujen tekijän, mainostoimiston tai painotalon. Suomen Yrittäjien Facebook-ryhmään voi liittyä jäsenetujen ja yrittäjäuutisten seuraamiseksi, mutta mainostaminen tässä ryhmässä ei valitettavasti onnistu. Erittäin suositeltavaa on osallistua erityisesti Valtakunnallisille Yrittäjäpäiville lokakuussa. Osallistumalla yrittäjien pikkujouluihin ja hyvinvointi-iltoihin pääsee tapaamaan luontevasti muita yrittäjäkollegoja.

Bisnesverkostot

Jos verkostoituminen on yrittäjälle luontevaa, kannattaa harkita liittymistä yrittäjäjärjestön lisäksi myös muihin bisnesverkostoihin. BNI on maailman suurin liike-elämän suositusorganisaatio, joka toimii 76 valtiossa (BNI Finland, 2026).

Paikallinen yhdistys BNI Lakeus Seinäjoki kokoaa alueen aktiiviset ja myyntiorientoituneet yrittäjät yhteen (BNI Lakeus Seinäjoki, 2026). Ikärajaa liittymiselle ei ole. Jäseniä paikallisyhdistyksessä on tällä hetkellä 18. Jäsenmaksu on toki korkeampi kuin yrittäjäjärjestössä. Toiminta perustuu jäsenten antamiin suosituksiin. BNI kokoontuu joka torstai aamu kello 7:45 lounaskahvila Aisakellossa. Jäsen saa kutsua verkostoitumistapahtumaan vierailijoita esittäytymään. Voit siten ilmoittautua yhden kerran maksutta vierailijaksi torstaiaamun verkostoitumistapahtumaan ja pohtia, olisiko tämä järjestö sinulle hyödyllinen

Junior Chamber International (JCI) on myös kansainvälinen verkosto (JCI Finland, 2026). JCI Finland eli Suomen Nuorkauppakamari soveltuu alle 40-vuotiaille yrittäjille, asiantuntijoille ja johtajille. Keskeistä on jäsenistön kehittäminen, kouluttaminen sekä kansainvälisyys. Suomessa nuorkauppakamarin jäseniä on noin 5.000. Kansalliseen vuosikokoukseen kannattaa osallistua. JCI Seinäjoki toimii paikallisyhdistyksenä Seinäjoen alueella (JCI Seinäjoki, 2026).

Kauppakamari on kolmas vaihtoehto verkostoitumiseen (Etelä-Pohjanmaan Kauppakamari, 2026). Kauppakamaria ei pidä sekoittaa Nuorkauppakamariin, nämä ovat kaksi eri organisaatiota. Etelä-Pohjanmaan kauppakamariin voi liittyä jäseneksi mikä tahansa yritys tai muu organisaatio, joka sijaitsee Etelä-Pohjanmaalla. Kauppakamari on tunnettu koulutustapahtumien järjestämisestä jäsenistölleen.

Round Table (RT) on nuorille miehille suunnattu kansainvälinen järjestö, joka on naisille suunnatun Ladies' Circle (LC) veljesjärjestö (Round Table Suomi Finland, 2026). Velijärjestöön voidaan kutsua 18-40 vuotiaita aktiivisia miehiä. RT-klubit kokoontuvat säännöllisesti. Pyöreässä pöydässä kaikki veljet ovat samanarvoisia. Suomessa Round Table veliverkosto on toiminut vuodesta 1948 alkaen. Nykyään RT-toimintaa on 80 paikkakunnalla.

Ladies' Circle Suomi-Finland ry on nuorten naisten poliittisesti ja uskonnollisesti sitoutumaton kansainvälinen järjestö, jonka tarkoituksena on laajentaa jäsentensä kokemuksia ja näkemyksiä oman ammattinsa ja elämänpiirinsä ulkopuolelle (Ladies' Circle Suomi-Finland, 2026). Ladies' Circle on miesten Round Table järjestön sisarjärjestö. LC-klubin jäseneksi voidaan kutsua 18-45-vuotias RT-jäsenen avo- tai aviopuoliso. Jäseneksi voidaan lisäksi kutsua muita 18-45 -vuotiaita naisia, jotka edustavat sellaista alaa tai harrastuspiiriä, joka ei ennestään ole klubissa edustettuna. Toiminnan ydin ovat kokoukset ja klubitapaamiset. Klubitapaamisissa voi olla esitelmiä ja alustuksia eri aiheista. Keskeistä on siskojen oman osaamisen kehittäminen.

Messut

Yrittäjän kannattaa osallistua häntä kiinnostaville messuille ja kiertää systemaattisesti kaikki messuständit tai messuosastot. Ilman muuta kontaktien laatu on tärkeämpää kuin määrä. Jää rohkeasti juttelemaan potentiaalisten liikekumppaneiden, yhteistyökumppaneiden ja sidosryhmien ständille, ja muista antaa käyntikorttisi messuosaston ihmisille. Messut voivat olla ammattimessut. Seinäjoella järjestettävät Sarka-messut kiinnostaa erityisesti maatilayrittäjyydestä kiinnostuneita ihmisiä (Sarka-messut, 2026). Tampereella syksyisin järjestettävät Alihankintamessut kiinnostaa B-to-B kohderyhmää (Tampereen Messukeskus, 2026). Pienempi ammatillinen messu on Tampereen nuorkauppakamarin vuosittain toukokuussa järjestämä Sijoitusmessut, joka on nykyään merkittävin sijoittamisen messutapahtuma Suomessa (Sijoitusmessut, 2026).

Sijoitusmessujen kävijöitä ei peritä sisäänpääsymaksua, mutta näytteilleasettajat maksavat messuständipaikoista.

Verkostoitua kannattaa kaikissa isoissa messutapahtumissa. Suomen suurimpia yleisömessuja ovat mm. Suomen Kädentaitomessut (Tampereella), Venemessut (Helsingissä), Matkamessut (Helsingissä), Habitare (Helsingissä), Helsingin Kirjamessut (Tampereen Messukeskus, 2026; Helsingin Messukeskus, 2026).

Tapahtumat

Aktiivinen verkostoituja osallistuu myös muihin suuriin yleisötapahtumiin kesällä. Heinäkuussa 2025 Pori Jazz tapahtumaan osallistui 192.000 kävijää (Pori Jazz, 2026). On aivan mahdollista, että Pori Jazzissa voit kohdata musiikista kiinnostuneita yrittäjäkollegoja ja potentiaalisia asiakkaita. Suviseurat houkuttelee tapahtumaan vuosittain 60.000 – 85.000 uskonnollista kävijää (Suviseurat, 2026). Seinäjoen Tangomarkkinat keräsi 55.000 kävijää heinäkuussa 2025 (Seinäjoen Tangomarkkinat, 2026). Kotkan Meripäivät – kesätapahtuma houkuttelee tapahtumaan yli 200.000 henkilöä (Kotkan Meripäivät, 2026).

Yrityshautomot ja ”coworking” tilat

Yrityshautomo sopii alkavalle yrittäjätiimille. Saat toisilta yrityshautomon yrittäjiltä tukea, mentorointia ja sosiaalista verkostoa. Hautomo järjestää yrityksille tapahtumia, kuten pikkujoulut. Yrittäjien coworking tiloissa järjestetään tapahtumia ja pitchaus-mahdollisuuksia yrittäjille. Yrityshautomossa voit kohdata potentiaalisia asiakkaita tai voit löytää sinun yrityksellesi yhteistyökumppaneita. Esimerkiksi Tampereelta löytyy MOW Supernova, joka on coworking kokonaisuus yrittäjille (MOW, 2026). Yrittäjä voi vuokrata työtilat yhdeksi päiväksi tai kuukaudeksi.

LinkedIn

Verkostoituminen tapahtuu yhä enemmän digitaalisesti sosiaalisessa mediassa. LinkedIn on tehokas tapa löytää asiantuntijoita. LinkedIn on erinomainen foorumi kertoa yrityksesi tarjoamista palveluista ja tuotteista valokuvien kera. LinkedIn:ssä voit lisäksi laittaa mainoksia ja tarjouksia yksityisviestinä kontakteillesi. LinkedIn julkaisujesi näkyvyyttä edistää, jos julkaisusi ovat kaikille julkisia. Muista lähettää LinkedIn kontaktipyyntö jokaiselle kohtaamallesi uudelle kontaktille ja lisäksi tarjous jokaiselle solmimallesi kontaktille. Tee LinkedIn julkaisu vähintään kerran viikossa. Muista myös itse olla aktiivinen LinkedInissä eli tykkää ja kommentoi muiden postauksia lyhyesti ja kannustavasti.

Facebook

Facebookissa aktiivisuus kannattaa. Julkaise kuvia yrityksesi palveluista tai tuotteista. Helmikuussa voit julkaista ystävänpäivätarjouksen, kesäkuussa kesätarjouksen, syyskuussa Hyvää yrittäjäpäivää -postauksen ja yrittäjäpäiväntarjouksen sekä marraskuussa Black Friday -tarjouksen. Joulukuussa muistuta kontaktejasi,

että pienyrittäjältä kannattaa ostaa tuotteita ja palveluja joululahjoiksi. Facebookista löytyy yrittäjille tarkoitettuja ryhmiä, joihin kannattaa ehdottomasti liittyä mukaan:

- Haluan ostaa pienyrittäjältä (32.000 jäsentä)
- Pienyrittäjien mainospaikka -ryhmässä omien palvelujen ja tuotteiden mainostaminen on sallittua (19.500 jäsentä)
- Yrittäjä: mainosta yritystäsi (14.000 jäsentä)
- Naisyrittäjät (8.100 jäsentä)
- Pienyrittäjien ilmoitustaulu (7.100 jäsentä) on maksuton Facebook-ryhmä yrittäjille.
- Pienyrittäjien Oma Ryhmä (4.200 jäsentä)

Joissakin maakunnissa on alueellisia Facebook-ryhmiä, kuten esimerkiksi Etelä-Pohjanmaan pienyrittäjien mainospaikka (681 jäsentä).

Lounastreffit

Älä mene koskaan syömään lounasta yksin. Muista ”Never Eat Alone” -periaate. Lounaalle kannattaa aina lähteä hyvän ystävän, sukulaisen, tuttavan, entisen työkaverin, entisen koulukaverin, yhteistyökumppanin tai yrittäjäkaverin kanssa. Samalla lounasta syödessä on luontevaa mainostaa oman yrityksesi tarjoamia palveluja ja tuotteita. Käyntikortti yhteystietojesi ja verkkosivujen kera on samoin luontevaa antaa lounasseuralaisellesi. Jokaisen yrittäjän kannattaa hyödyntää oma olemassa oleva tuttavaverkosto. Sinun ystäväsi ja valmiit kontaktisi varmasti mielellään suosittelevat sinun palvelujasi ja tuotteistasi.

Käyntikortti

Hanki itsellesi käyntikortteja reilusti. Jaa käyntikortteja jokaisessa mahdollisessa paikassa, mihin osallistut. Käyntikortteja voi jakaa ja verkostoitua esimerkiksi yrittäjäpäivillä, lounastreffeillä, vähittäiskaupassa, erikoiskaupassa, tilitoimistossa, ammattimessuilla, kansalaisopistossa, verkostoitumistapahtumassa, yrittäjien aamukahvitapahtumassa, koulutustilaisuuksissa, suurissa yleisötapahtumissa, pikkujouluissa, lomamatkalla, pankissa, konferenssissa ja hississä. Jokaisessa verkostoitumistapahtumassa kannattaa vaihtaa vähintään kolme käyntikorttia. Käyntikortti tarkoittaa uutta kontaktia. Verkostoitumisen pitää olla systemaattista tyyliin ”solmin ainakin kolme uutta kontaktia tämän päivän tapahtumassa”. Jos yrittäjä ei aseta itselleen tavoitetta uusien kontaktien saamiseksi, niin muuten yrittäjä vain kuluttaa omaa vapaa-aikaansa erilaisissa tapahtumissa notkuen ilman todellista päämäärää.

Kalenteri

Hanki itsellesi kalenteri. Merkitse kalenteriin, milloin aiot tehdä some-postauksia. Laadi vuosikello ja suunnittele, mihin tapahtumiin aiot osallistua vuoden aikana. Jokaiselle kuukaudelle olisi hyvä olla vuosikellossa jokin isompi messu tai tapahtuma, jos tavoittelet uusasiakashankintaa. Valitse siis sinun liiketoiminnallesi keskeisimmät tapahtumat tai messut. Jos yrittäjällä on jo riittävästi asiakkaita, painopiste voi olla nykyisten asiakkuuksien hoitamisessa ja kanta-asiakassuhteen ylläpitämisessä sekä sosiaalisessa mediassa.

Hissipuhe

Valmistele lyhyt hissipuhe, jossa kerrot lyhyesti kuka olet, mitä yrityksesi tarjoaa, missä yrityksesi sijaitsee ja miten sinut tavoittaa. Jos toimit metsäalan yrittäjänä ja kohtaat hississä tai käytävällä uuden ihmisen, kerro hänelle että toimit metsäalan yrittäjänä ja teet metsänhoitotyötä. Uusi kontakti voi sanoa, että vanhemmillani on monta hehtaaria metsäpalstoja ja he voisivat tarvita apua metsänhoitotyöhön. Aina siis kannattaa avata suunsa ja kertoa kuka on. Jokainen vastaantuleva ihminen voi olla potentiaalinen asiakas ja palvelujesi suosittelija jatkossa.

Artikkeli on osa Euroopan on unionin osarahoittamaa KEMMO – Kestävän maankäytön ja metsätalouden koulutuksen ja opetuksen kehittäminen Etelä- ja Keski-Pohjanmaalla -hanketta.

Taru Päivike
KTT
SEAMK

Kirjoittaja toimii yrittäjyyden asiantuntijana ja opettajana Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Lähteet

BNI Finland. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://bni.fi/fi/index

BNI Lakeus Seinäjoki. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://bni.fi/pohjanmaa-bni-lakeus-seinajoki/fi/index

Etelä-Pohjanmaan Kauppakamari. (2026). Haettu 2.2.2026, *Jäsenyys ja palvelut*. https://etela-pohjanmaankauppakamari.fi/jasenyys-ja-palvelut/jasenyys/

Helsingin Messukeskus. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://www.messukeskus.com/

JCI Finland. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://jci.fi/

JCI Seinäjoki. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://jciseinajoki.fi/

Kotkan Meripäivät. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 3.2.2026, https://meripaivat.com/

Ladies' Circle Suomi–Finland ry. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 3.2.2026, https://lcsf.fi/

MOW Supernova. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://mow.fi/

Pori Jazz. (2026). *Pori Jazzissa kaikkiaan 192 000 kävijää*. Haettu 3.2.2026, https://www.porijazz.fi/fi/uutiset/pori-jazzissa-kaikkiaan-192-000-kavijaa/

Round Table Suomi Finland ry. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 3.2.2026, https://www.rtsf.fi/

Sarka-messut. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 3.2.2026, https://pytinki.fi/sarka/

Seinäjoen Tangomarkkinat. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 3.2.2026, https://tangomarkkinat.fi/

Sijoitusmessut. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 3.2.2026, https://www.sijoitusmessut.fi/

Suomen Yrittäjät ry. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://www.yrittajat.fi/

Suviseurat. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://www.suviseurat.fi/suviseurat/seuraavat-suviseurat/

Tampereen Messukeskus. (2026). *Verkkosivut*. Haettu 2.2.2026, https://www.tampereenmessut.fi/