

Please note! This is a self-archived version of the original article.

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Kiviniemi, E. (2020) Kuinka saamme yrityksen mukaan hankkeeseen. TAMK-blogi, 23.11.2020.

URL: <https://blogs.tuni.fi/tamkblogi/hanketoiminta/kuinka-saamme-yrityksen-mukaan-hankkeeseen/>

Kuinka saamme yrityksen mukaan hankkeeseen

23.11.2020 — Arja Hautala



Suuri osa hankerahoittajista edellyttää yritysten osallistumista hankkeisiin. Yritysten edustajien innostaminen ja motivointi ilmaisemaan kiinnostuksensa rahoittajien vaatimalla tavalla on ensiarvoisen tärkeää. Kiinnostuksen ilmaisun tapa vaihtelee rahoittajan mukaan.

Jollekin rahoittajalle riittää, että yrityksen edustajalta on esimerkiksi kiinnostuksen osoittava sähköpostiviesti, mutta yhä useampi rahoittaja vaatii yrityksen edustajan allekirjoittamaa aiesopimusta. Yleensä on kohtuullisen helppo saada yrityksen edustajalta sähköposti, jossa hän tuo esiin hänen ja yrityksen myönteellisuuden hanketta kohtaan. Huomattavasti vaikeampi on saada yrityksen edustajaa allekirjoittamaan aiesopimus – varsinkaan jos henkilö ei ole ennalta tuttu. Mutta sekin on mahdollista hyvällä valmistautumisella.

Kokemukseni mukaan ennen yhteydenottoa kannattaa muodostaa itselle selkeä käsitys yrityksen roolista hankkeessa.

Rooli tulee olla selkeästi rajattu. Sen jälkeen muotoillaan mahdollisimman yksinkertainen aiesopimusteksti, joka mahtuu yhdelle sivulle – monisivuisia sopimustekstejä harva aloittaa edes lukemaan, saati uskaltaa allekirjoittaa. Sitten muotoillaan lyhyt sähköpostiviesti, jossa kerrotaan hankkeesta. Kannattaa pyrkiä siihen, että kaikki informaation on sähköpostin tekstissä. Sähköpostin liitteeksi laitetaan aiesopimus. Tätä viestiä ei kuitenkaan vielä lähetetä, vaan ensin soitetaan yrityksen edustajalle.

Onnistuneen puhelinkeskustelun edellytys on itselle muodostunut selkeä kuva hankkeesta, sekä yrityksen roolista siinä. Hyvä asian esittely lähentelee ns. hissipuheen kaavaa. Kyse ei kuitenkaan ole ulkoa opetelluista fraaseista, vaan tyyli ja tapa täytyy sopia luontevasti puhujan persoonaan. Kuitenkin kohtuu nopeasti asiaan ja lähestymiskulma mahdollisimman lähelle yrityksen oletettua tahtotilaa. Usein käy niin, että henkilö ei heti anna myöntävää vastausta, vaan haluaa lisätietoa sähköpostitse. Nyt on aika kaivaa esiin ennalta valmisteltu sähköposti. Ennen sähköpostin lähettämistä sitä hienosäädetään käydyn puhelinkeskustelun henkeä vastaavaksi.

Jos, ja usein kun, mitään ei kuulu, aloitetaan yrityksen edustajan hienovarainen patistelu. Jos hyvin käy, niin paluupostissa tulee allekirjoitettu aiesopimus. Usein käy niin, että vastauksena on kohtelias kieltäytyminen. Tästä ei pidä lannistua, koska eihän meistä kukaan lähde mukaan jokaiseen ehdotettuun asiaan – sama pätee yrityksiin.

Sen sijaan on hyvä hieman analysoida mahdollisia syitä yrityksen edustajan kieltäytymiseen. Seuraavissa yhteydenotoissa voi sitten yrittää välttää asioita, joiden uskoo olleen syynä kieltäytymiseen.

Esimerkiksi tutkimusryhmän (TAMK Circular & Bioeconomy Actions) hanketoiminnan yhteydessä kertyneen kokemuksen perusteella voin kertoa, että tässäkin asiassa tekemällä oppii ja yritysten mukaan saaminen hankkeisiin tuntuu koko ajan vähemmän vaikealta asialta.

Teksti: Erkki Kiviniemi, lehtori, Teollisuusteknologia, TAMK
Kuva: Jonne Renvall