

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

Huom! Tämä on rinnakkaistalenne.

To cite this Article / Käytä viittauksessa alkuperäistä lähdettä:

Jokiniemi, S. & Siltavirta, K. (2021) Yrittäjyys ja myynnilisyys kodin perintönä. TAMK-blogi, 12.1.2021.

URL: <https://blogs.tuni.fi/tamkblogi/myynti/yrittajyys-ja-myyntilisyys-kodin-perintona/>

Yrittäjyys ja myynnillisuus kodin perintönä

12.1.2021 — Arja Hautala



Perheen ja lähisuvun asenteet ja uskomukset siirtyvät huomaamattammekin osaksi omaa elämäämme. Miten sinun lähipiirissäsi on suhtauduttu yrittäjyyteen ja myyntiin ja onko se heijastunut omissa ammatillisissa valinnoissasi?

Loppuvuonna 2020 keskenään tutustuneet Katta Siltavirta (Oulu AMK) ja Sini Jokiniemi (Tampere AMK) huomasivat, että myyntityön lisäksi heitä yhdistävät yrittäjärikkaat sukutaustat. Tämä sai Katan ja Sinin pohtimaan, miten suvun yrittäjät ovat vaikuttaneet kummankin uravalintoihin?

Yrittäjähenkisyys ja myynnillisuus verenperintönä

Katan kertomaa: Varhaisimmat myynnilliset muistoni liittyvät isovanhempiini. Kummankin puolen isovanhempani olivat yrittäjiä, joilta opin tärkeitä myynnillisiä vuorovaikutustapoja.

Lasten kasvettua mummoni perusti oman sekatavarakioskin. Mummoltani opin tärkeimmät vuorovaikutustaidot; kuuntelun ja läsnäolon. Nämä pätevät kaikissa myynnillisissä kohtaamisissa.

Vaarini teki myyntikirjeitä ja soitti myyntipuheluita edustamiensa tuotteiden jälleenmyyjille. Mummo ei mainostanut kipsaa pahemmin. Myynnistä puhumisen sijaan korostettiin asiakaspalvelua ja kohtaamista.

Isäni toimi yrittäjänä 90-luvun alussa oman palkkatyönsä ohessa. Hän painotti minulle samoja oppeja kuin mummoni aiemmin. Kun pohdin mummoni ja isäni yrityksiä näin jälkikäteen, markkinointia olisi pitänyt olla enemmän myynnin lisäämiseksi ja liikevaihdon turvaamiseksi.

Vuonna 1997 isäni perusti vaimonsa ja kaverinsa kanssa yksityisen katsastusaseman ja myynnillisyyks astui kuvaan, sillä kilpailijoita tuli koko ajan lisää. Yritys tavoitteli kasvua perustaen uusia toimipisteitä. Pitkäkestoiset asiakassuhteet ja hyvä erottuva asiakaspalvelu ovat myynnin kulmakiviä pohjoissuomalaisessa perheyrittäjäkessämme.

Myynti on päivittäin läsnä työssäni Oamkilla. Myyn asiantuntemustani opiskelijoille, kollegoille, työnantajalle. Kohtaan ihmisiä. Kuuntelen. Olen läsnä. Vahva osaaminen ja jatkuva oman itseni kehittäminen omaehtoisen yrittäjän kaltaisesti ja kyky myydä oma osaaminen auttaa menestymisessä tulevaisuudessakin.

Hampaita ja kultaa

Sinin kertomaa: Ammattitaidostaan ylpeät vanhempani toimivat kumpikin yksityisyrittäjinä. Isä erikoishammasteknikkona valmistaen hammasproteeseja ja äiti taidekaivertajana kaivertuen suunnittelemaan monogrammeja kulta- ja hopeaesineisiin.

Sitkeys ja usko omaan tekemiseen yhdistivät vanhempiani yrittäjinä. Lamavuosina isä valmisteli esitelmän hammasproteeseista ja lähti kierrokselle lähikuntien vanhainkoteihin uusien asiakkaiden toivossa. Äiti listasi kultasepäntuotteiden myyjille eli omalle myyntikanavalleen käyttöön myyntiargumentteja käsinkaiverruksen tuomasta arvosta arvoesineen ostajalle.

Yrittäjävanhemmilleni riitti itsensä elättäminen. Kumpikin myös varoitti tyttärtään lähtemästä yrittäjäksi: vapauden hintana on yksinäinen vastuu sekä vaihtelevat tulot. Kenties siksi olen hakeutunut työsuhteisiin, joissa palkkapäivä ja palkan suuruus ovat ennalta tiedossa.

Lähisuvustani tunnistan monia oman visionsa seuraajia, kuten kellosepän, vaateompelijan, korttitaiteilijan sekä äidinisäni, joka kiersi järjestelemässä seurakuntien historiallisia arkistoja. Suvussani ei ole arvosteltu vaan arvostettu kädentaitajia, kohdistuipa intohimo sitten museoautoihin, sukututkimukseen tai nukkekoteihin.

Suvun asenne toi minullekin rohkeutta lähteä tavoittelemaan visiota, joka kiteytyi väitöskirjaksi vuorovaikutuksen arvosta myyntitilanteissa. Haastavan prosessin aikana minua vei eteenpäin sitkeys ja usko omaan tekemiseen, kuten vanhempianikin työssään.

Erityisellä käsityötaidolla valmistettu tohtorinhattu muistuttaa väitösmatkastani. Kokeneelta hatuntekijältä hattuni tekemiseen kului vain joitain päiviä, mutta tuon taidon kerryttämiseen oli kulunut hänen koko ammatillinen yrittäjäelämänsä.

Innostukseksi kaikille

Pysähdy siis sinäkin hetkeksi pohtimaan, miten perhe ja suku on vaikuttanut ammatillisiin valintoihisi. Millainen kodin perintö on kulkenut mukana ja millaisia roolimalleja ja sukutarinoita sinä haluaisit kertoa?

Kirjoittajat:

Sini Jokiniemi, myynnin yliopettaja, Tampereen ammattikorkeakoulu

Katta Siltavirta, yrittäjyyden ja uuden liiketoiminnan lehtori, Oulun ammattikorkeakoulu

Kuva: Pixabay