

Uusi apuväline markkinointiviestintään

Rautainen Savo –hanke poiki internet-portaalin

Viime syksynä käynnistynyt metalliteollisuuden Rautainen Savo –hankkeeseen liittyvä internet-portaali on herättänyt mielenkiintoa alan yrityksissä. Toukokuun lopulle mennessä on siihen ilmoittautunut jo 185 yritystä. Suurin osa niistä on Pohjois-Savosta, mutta mukaan on lähtenyt myös useita metalli- ja LVI-alan yrityksiä Etelä-Savon pohjoisosista. Tämän vuoden aikana tavoitellaan portaalihankkeeseen lisää yrityksiä muualtakin Etelä-Savosta niin, että kokonaismäärä kasvaa noin 250:een. Se tarjoaa alueellisen synergiahyödyn yritysten markkinointiin ja muuhunkin verkostoyhteistyöhön, esimerkiksi alihankintatoimituksiin.

Portaalia kehittäneen varkautealaisen Arctic Cloudberry Oy:n koulutusvastaava Marko Eskola kertoo, että Rautainen Savo -portaali kehittyi koko ajan ja asiakaspalaute on tuonut lisäyksiä sisältöön. –Täyteen laajuuteen aiomme saada sen ensi syksyn valtakunnallisiin alihankintamessuihin. Viimeistään siihen mennessä toivon yritysten päivittävän tai tuovan esittelytietonsa portaaliin. Asiakasyritykset pitävät yllä tietojaan itsenäisesti koulutuksen jälkeen.

Koulutuksella oppia ja atk-pelkojen poistoa

–Koulutus perustuu omakohtaiseen kokemiseen eli koulutettava opettelee itse käyttämään portaalia tietoverkossa ja opastamme häntä sivusta. Näin hän osaa toimia jatkossakin itsenäisesti. PYRKE:n järjestämän koulutuksen tarkoituksena on myös poistaa pelkoja uutta teknologiaa kohtaan ja auttaa hyödyntämään sen



Marko Eskola (vas.) Arctic Cloudberry Oy:stä ja Jouni Mehto Pertemetiltä.

edut, kertoo Marko Eskola.

Leppävirran Sorsakoskella kymmenen vuotta ruostumatonta terästä mm. suurkeittiökaluksi jalostanut Pertemet Oy on yksi Rautaisen Savon internet-portaaliin mukaan mennyt yritys. Pertemet Oy:n toimitusjohtaja Pertti Mustonen pitää portaalin tuomia markkinointiviestinnän etuja merkittävänä, koska toimintaansa laajentaneen yrityksen viestit leviävät sitä kautta maailmalle edullisesti ja kustannustehokkaasti. –Tärkeää on, että voimme itse päivittää portaaliaineiston milloin haluamme ja viivytyksettä. Puolen päivän tehokas atk-vierihoidokoulutus oli riittävä.

Yritykset voivat hakeutua koulutukseen suoraan ottamalla yhteyttä kouluttajaan (p. 0440 800 844, koulutus@arctic-berry.com) tai PYRKE:een (P. 368 0505).

Koulutuksista on myös Rautainen Savo -portaaliissa www.rautainen.savo.net.

PYRKE monipuolista tietotekniikan koulutusta

Pienyritysten koulutusta on tehostettu Pohjois-Savossa muutenkin mm. PYRKE-projektin organisoimalla yrittäjälähtöisellä tietotekniikan opastus- ja koulutuspalvelulla mm. Savon Aikuisopiston kanssa. Sen järjestämän koulutuksen täydennykseksi ammattitaitoiset atk-kouluttajat saavat tarvittaessa yrittäjän luontamaan juuri hänen tarpeisiinsa sopivaa käyttöopastusta.

PYRKE:n yritysyttyshenkilö Merja Kokkonen kertoo, että yrittäjälähtöisen koulutuksen idea syntyi viime vuonna Sonkajärven Yrittäjien organisoitua paikalli-

sen atk-asiantuntijan kanssa tietotekniikan yksilöllistä koulutusta yrittäjien luona. –Kysyntää riitti ja palaute oli positiivista.

Siilinjärven rakennussuunnittelutoimistossaan työskentelevällä Antero Kuosmasella on hyviä kokemuksia yhteistyöstä PYRKE-hankkeen kanssa. Savon aikuisopiston kouluttaja Hannu Kärkkäinen opasti mm. tekstin käsittely- ja taulukko-ohjelmien käytössä. –Olen tyytyväinen koulutuskonseptiin, koska saan juuri itseäni koskevaa opastusta.

Hannu Kärkkäisen mukaan vierihoidolla annettava lisäkoulutus näyttää sopivan yrittäjille, joiden on vaikeaa irrottautua säännölliseen ilta- tai päiväkoulukseseen oppilaitoksiin. –Yrittäjillä kiinnostus kohdistuu helposti vain kulloinkin eteen tuleviin asioihin. Suositan silti tietotekniikan perus- ja jatkokursseja, koska niistä voi löytää tietotekniikan hyödyntämismahdollisuuksia yritystoimintaan.

Koulutus yrittäjän omilla atk-välineillä

Sonkajärveläinen Mervi Hyynen aloitti v. 2002 lopussa yhteistyön Sonkajärven Yrittäjien kanssa tietotekniikkakoulutuksen tarjoamisesta paikallisille yrittäjille. –Yrittäjien kartoitus osoitti, että atk-vierihoidon on tarvetta. Viime vuonna vierailin yli puolessasadassa yrityksessä opastuskäynnillä. Tänä keväänä käynnistyi syventävä jatkokoulutus. Olemme mm. laatineet yrittäjien kanssa www.kotisivuja.fi perehtyneet toimialakohtaisiin ohjelmistoihin.

Teksti: Ilpo Lommi