

Case Mikkelies & Ahjo- valmennusohjelman yhteiskehittäminen

Mikkeli Entrepreneurship Society on mikkeliäinen yhdistys, joka pyrkii edistämään yrittäjyyttä Mikkelissä. Yhteisöä hallinnoi yhdistys hallituksineen ja se toimii. Yhteisön toimintaan osallistuminen ei edellytä jäsenyyttä, vaan kaikki tapaamiset ovat avoimia. Myös yhteisön tapahtumat ovat avoimia kaikille. Yhteisö on suunnattu yrittäjyydestä ja yritteliäisyydestä kiinnostuneille opiskelijoille ja muille nuorille aikuisille. Mikkelies kannustaa erityisesti startup-yrittäjyyteen, joka on yhteisössä pitkälti synonyymi tiimiyrittäjyydelle ja innovatiivisille, skaalautuville liikeideoille.

MikkeliES sai alkunsa syksyllä 2013, minkä jälkeen toiminnan aktiivisuus ja muodot ovat vaihdelleet. Yhteisö on pääasiassa järjestänyt erilaisia tapahtumia. Mikkelies on järjestänyt kaksi kertaa (syksy 2014 ja 2015) oman startup-valmennusohjelmansa aloitteleville tiimeille.



Tässä case-kuvauksessa keskitytään Mikkelies:n järjestämään "Ahjo accelerator" -valmennusohjelman vuoden 2015 ensimmäisiin suunnittelutapaamisiin. Näissä tapaamisissa yhteiskehittäminen oli vahvasti läsnä, sillä järjestäjätimiin tuli mukaan henkilöitä, jotka olivat olleet vuoden 2014 ohjelmassa valmennettavina. Lisäksi tapaamisissa oli mukana ohjelmaan palkattu valmentaja ja eri taustan omaavia tiimin jäseniä.

Valmennusohjelma järjestettiin ensimmäisen kerran syksyllä 2014, jolloin siihen osallistui 9 tiimiä (7 tiimiä suoritti ohjelman loppuun asti). Ohjelma kesti 8 viikkoa ja se sisälsi viikoittaisia valmennustapaamisia "päävalmentajan" sekä vierailevien valmentajien kanssa. Ohjelmaan kuului lisäksi asiantuntijapuheenvuoroja sekä viikoittaisia tapaamisia, joissa tiimit "pitchasivat" toisilleen ja reflektoivat menneitä viikkoja. Ohjelma oli myös kilpailu ja voittaja ratkesi "Demo Day" -tapahtumassa, jossa ulkopuolinen tuomaristo arvioi tiimien myyntipuheita ja valitsi voittajan niiden perusteella.



Valmennusohjelmassa siihen osallistuvat tiimit eli aloittelevat tai potentiaaliset yritykset yhteiskehittävät liikeideaansa ja bisnesmalliansa niin tiimin jäsenten kesken, potentiaalisten asiakkaiden kuin valmennusohjelman valmentajien ja järjestäjien kanssa. Olennaista on, ettei liikeidea vain mietitä, vaan sitä lähdetään heti testaamaan potentiaalisten asiakkaiden kanssa ja se annetaan varhaisessa erinäisten valmentajien arvioitavaksi.

Ohjelmassa ei yhteiskehitetä vain ideoita, vaan itse asiassa yrittäjiä: ohjelma onkin aloittelevien yrittäjien identiteetin, kokemusten ja taitojen yhteiskehittämistä, johon osallistuvat kaikki valmennusohjelman tahot. Olennaista ohjelmassa on avoimuus ja luottamus: jotta liikeideoita ja yrittäjäidentiteettejä voidaan yhteiskehittää, on osapuolten välillä vallitseva luottamus siihen, että kaikki ovat ohjelmassa auttamassa toisiaan.



Ahjo-valmennusohjelman järjestäjätiimi muodostettiin MikkeliES ry:n hallitukselle, yhteisön aktiiveille ja muille kiinnostuneille tarkoitetun Facebook-ryhmän kautta. Yhdistyksen entinen puheenjohtaja Susanna julkaisi ryhmässä viestin ”Hei kaikki! Onkos meillä tämän vuoden Ahjon ensimmäinen tapaaminen tällä viikolla?” Yhteisön puheenjohtaja Matti tarttui tähän viestiin, kuten myös muutamat muut aktiiviset jäsenet, ja loi Facebookissa tapahtuman, jonka kautta hän kutsui yhteisön jäseniä ensimmäiseen tapaamiseen. Kutsu meni myös osalle edellisen vuoden ohjelmaan osallistuneille valmennettaville.



Ensimmäiseen tapaamiseen tulikin paikalle kaksi edellisen vuoden ”asiakasta” ja he tulivat osaksi järjestäjätiimiä. Toinen heistä valittiin suunnittelutiimin vetäjäksi. Heille muodostui siis entisen asiakkaan ja suunnittelutiimin jäsenen limittäinen rooli. Facebook-ryhmään jaettiin, ketkä ovat mukana järjestäjätiimissä ja kutsuttiin vielä kerran kaikkia halukkaita mukaan ohjelman järjestämiseen



Ahjo-valmennusohjelman suunnittelutapaamisessa oli kulunut tunti keskustelun rönnyllässä ja PowerPoint-esityksen jatkuessa ja jatkuessa. Järjestäjätiimin koolle kutsunut Susanna laittoi esille dian, jossa luki ”Eikö meidänkin pitäisi toimia kuin startup?” Ennen kuin Susanna kommentoi diaa, sanoi tiimin jäsen Timo, että ”erittäin hyvä kysymys. Ajattelin juuri, että me toimimme silleen ”älä tee niin kuin minä teen vain miten minä sanon.” Ja me todellakin työskentelemme nyt niin.” Yksinkertainen kysymys sai tiimin huomaamaan, että he toistavat vanhoja toimintatapoja. Tiimi alkoi kokeilla samaa ketterää lean startup -menetelmää, jota valmennusohjelma opettaa asiakkailleen.



Ensimmäisessä suunnittelutapaamisessa tiimin koolle kutsunut Susanna sanoi: ”Minulla on tässä asioista, joita meidän pitää tehdä. Mutta haluan pysäyttää meidän hetkeksi, sillä olemme jo vähän sivunneet näitä kysymyksiä. Ensimmäinen kysymys: mitä me olemme tekemässä?” Kysymys johti tiimin määrittelemään, että he ovat luomassa ilmapiiriä, jonka kautta voi syntyä uusia yrityksiä. Keskustelu sai Marian kertomaan muille, sen jälkeen kun hän osallistui ohjelmaan edellisenä vuonna, on hän halunnut olla mukana tällaisen ohjelman järjestämisessä.

Susanna vei keskustelua syvemmälle kysymällä ”Miksi me teemme tätä?” Tämä auttoi osallistujia tunnistamaan sekä yhteiskunnallisen että henkilökohtaisen tason. Susanna kysyi vielä ”Miten me teemme nämä mieltimämme asiat?”, minkä avulla varmistettiin, että valmennusohjelma on oikea tapa ratkaista tunnistetut ongelmat. Lopuksi hän kysyi ”Kenelle olemme tekemässä”, jolloin tiimi määritteli, kuka heidän kohdeasiakkansa tulee olemaan ja miksi.

Stop & think

- o What we are doing, why and how?
- o Who are we doing it for? Who is our customer? Do we have different "segments"?
- o What do we assume the customer's problem is?
- o What is our hypothesized solution to the problem?
- o What value do we bring to the teams?

Eräessä suunnittelutiimin tapaamisessa Timo, joka oli edellisenä vuonna toiminut ainoana palkattuna työntekijänä, sanoi ”Minä myös [toimin vapaehtoisenä]!” Susanna naurahti, että ”Miltä tuntuu nyt, kun et saa tästä palkkaa?” Timo vastasi, että ”erittäin hyvältä. Itse asiassa tunsin syyllisyyttä tai jotain viime vuonna, koska sain palkkaa MikkeliES:n eteen työskentelemisestä, mutta muut ihmiset eivät saaneet palkkaa. Olin siis se ”syyllinen”, sellainen tunne oli minulla päässäni.” Timo toi esille, että nyt hänellä ei enää ollut syyllinen olo, koska hän oli samassa tilanteessa kuin muut.

Susanna vielä varotti muita, että ”muistakaa, että teidän täytyy saada tästä työskentelystä itsellenne jotain, muuten teitä vain ottaa päähän ja katkeroidutte.” Tämä kannusti tiimiä miettimään, mitä he henkilökohtaisesti saavat ja oppivat työskentelystä ja varmistamaan positiivisten kokemusten kerääntymisen, jottei heille kasaantuisi ärtymystä ja katkeruutta.



Suunnittelutapaamisissa useampikin osallistuja teki suoraan merkintöjä kaikille ohjelman järjestämiseen osallistuville henkilöille (niin järjestäjätiimille kuin ohjelmaan palkatuille ”päävalmentajille”) jaettuun Google Docs -tiedostoon. Tiedosto oli heijastettuna neuvotteluhuoneen isolle näytölle ja sinne ilmestyi koko ajan tekstiä, kun ihmiset lisäilivät merkintöjä ja muokkasivat toistensa tekstejä. Tilassa oli myös perinteinen fläppi-taulu, johon tiimiläiset liimailivat muistilappuja ja tekivät tusseilla piirroksia.

Tapaamisen lopputuloksena oli valmis ohjelman aikataulu, jota ei tarvinnut enää puhtaaksikirjoittaa, vaan se oli suoraan kirjoitettu Google Docs -tiedostoon. Tämä dokumentti oli reaaliaikaisesti nähtävissä myös niille henkilöille, jotka eivät päässeet tapaamiseen paikalle.

