
VERKOSTOT

Luovia



Niin monesti ovat nuoret luovan alan yrittäjät ryhtyneet pyörittämään liiketoimintaansa ilman selkeää näkemystä siitä keitä ovat kilpailijat, asiakkaat, kollegat, järjestöt, muut sidosryhmät. On tärkeää nähdä oma verkosto nimenomaan immateriaalina omaisuutena, jonka arvo voidaan helposti laskea moninkertaiseksi siitä mitä ammatinharjoittajan pankkitilillä tai käyttöomaisuudessa on arvoa. Verkostot ovat avain menestykseen ja erityisesti verkostojen merkitys kasvaa tärkeimpään asemaan luovalla alalla, jossa tuotteiden ja palveluiden hinnoittelu on vaikeaa.

**Verkostojen
rakentaminen
kannattaa aloittaa jo
varhain!**

Huomaa että se ei vielä ratkaise kenet sinä tunnet, vaan ketkä tuntevat sinut. Kuka kertoo tarinaasi eteenpäin, kuka esittelee sinut toisille, kenelle teet palveluksia ja kuka haluaa tehdä sinulle vastapalveluksia?

Tärkeitä aiheita, joita käsittelemme tässä työpajassa ovat alan järjestöt, miten verkostoja kasvatetaan, miten monipuolisia verkostojen niiden tulisi olla, miten verkostoissa toimitaan ja miten verkostoja ylläpidetään.

Tehtävä:

Luo itsellesi strategia miten seuraavan kolmen vuoden aikana kehität verkostoja.

[illegible]