

## Verkkokurssin avulla kriisin yli

Tiedon, palveluiden ja yritystoiminnan saattaminen digitaaliseen muotoon ja verkkoon asiakkaiden saataville koki valtavan loikkauksen, kun koko maailma pysähtyi koronaviruksen takia. Yrittäjiltä vaadittiin nopeita ratkaisuja ja kykyä muuntautua niin, että yritystoimintaa muokataan vastaamaan asiakaskunnan tarpeita.

”Itse olen nyt poikkeusolojen aikana löytänyt uuden harrastuksen, kun paikallinen joogaohjaaja päätti siirtää tuntinsa verkkoon. Joogatunnille ei tule lähdettyä varta vasten, mutta nyt voin osallistua tunnille omassa kodissani eikä aikaa kulu matkustamiseen paikasta toiseen.”, kertoo Verkkokurssille-sivuston toinen perustaja **Annika Pulkkinen**.

Pienellä kekseliäisyydellä on mahdollista löytää yritykselle uusi tapa tuottaa palveluita. Kosmetologi voi opastaa kurssillaan ihonhoitoa ja koiran kouluttamista on helppo havainnollistaa videoiden avulla. ”On tietenkin selvää, että kaikkea ei voi verkkoon tuoda, mutta kannattaa silti pohtia, löytyisikö omasta työstä ja ammattitaidosta jotain jaettavaa.” Pulkkinen toteaa.

### Suurimmat haasteet ovat verkkokurssin myynnissä

Suurimmaksi haasteeksi etenkin pienyrittäjien keskuudessa tuntuu muodostuneen sopivan verkkokurssialustan löytäminen ja netin keskustelupalstoilla kysellään päivittäin sopivan järjestelmän perään. Erilaisia palveluita on tarjolla runsaasti, mutta joskus hinnoittelumalli ja perustamiskustannukset tuntuvat suurilta. Lisäksi verkkokurssia pitäisi markkinoida myyntiä saadakseen.

Idea verkkokursseihin keskittyvästä sivustosta, eräänlaisesta kaiken kattavasta kurssihakemistosta, oli muhinut kemiläisen digimarkkinointiyrittäjän **Niko Vittaniemen** mielessä jo viiden vuoden ajan. Yhteistyökumppaniksi hän pyysi Pulkkinen, joka oli omalla tahollaan miettinyt vastaavan tyyppisen sivuston tekemistä. Suunnitelmiin tuli muutos maaliskuun alussa, kun pienyrittäjien ahdinko alkoi näkymään keskusteluissa. Vittaniemi ja Pulkkinen halusivat omalta osaltaan avustaa muita yrittäjiä yritystoiminnan nopeassa muutoksessa. ”Muutimme hieman sivuston alkuperäistä ajatusta ja päätimme sittenkin tarjota yrittäjille käyttöön täydellisen verkkokurssialustan, ei vain pelkkää mainospaikkaa hakemistossa. Yrittäjä saa siten käyttöönsä myös sivustomme markkinointikanavat ja verkkokauppatoinnot sekä yhteisön tuen.”, Vittaniemi sanoo.

Sekä Pulkkinen että Vittaniemi kannustavat yrityksiä rakentamaan verkkokurssit mahdollistavan palvelun myös omille verkkosivuilleen, tai ottamaan käyttöön valmiin verkkokurssialustan viimeistään sitten, kun verkkokurssin myynti on osoittautunut kannattavaksi. Verkkokurssille-sivusto on hyvä paikka kokeilla verkkokurssin tekemistä ja myymistä riskittömästi ja se toimii myös mainiona lisämyyntikanavana jo olemassa oleville kursseille.

### Opiskele aasin hoitoa ja siinä sivussa nettisivujen rakentamista

Ensimmäistä omaa, nettisivuihin liittyvää verkkokurssiaan Verkkokurssille-sivustolle rakentava **Laura Jalonen** on pohtinut kurssin rakentamista jo jonkin aikaa ja uusi palvelu innosti ryhtymään ajatuksista tekoihin. Jalosen yritystoiminta keskittyy nettisivujen rakentamiseen ja graafiseen suunnitteluun, mutta oman verkkokurssialustan rakentaminen ei ollut vaihtoehto, vaikka osaamista olisi löytynyt omasta takaa. ”Verkkokurssille-sivusto tarjosi verkkokurssialustan, jonka käyttöönotto oli helppoa ja selkeä systeemi on

nopea omaksua. Verkkokurssin julkaisukynnys madaltui paljon ja keskitetty markkinapaikka on plussaa.", Jalonen sanoo.

Verkkokurssille-sivustolla kuhisee nyt eri alojen yrittäjiä ja kouluttajia rakentamassa omia verkkokurssejaan. Yksi kouluttajista on **Kaisa Määttänen**, joka rakentaa verkkokurssia aiheenaan aasit ja muulit. "Olen pitänyt livenä koulutuspäiviä aaseista ja muuleista useamman vuoden ajan ja nyt olen suunnitellut koulutuspäivien sisällön tekemistä verkkokurssiksi, koska se on nykyaikaa.", Määttänen kertoo.

Hänen ja muiden kouluttajien verkkokursseille pääsee osallistumaan kevään aikana, kun verkkokurssien supermarketin ovet avataan asiakkaille.

## INFOLAATIKKO: Verkkokurssi

Verkon kautta tapahtuvaa oman erityisosaamisen jakamista ja oppimista.

Sisältää tyypillisesti videoita, tekstiä, kuvia ja äänileikkeitä. Voi sisältää myös tehtäviä osallistujille ja kurssin suorittamisesta voi saada todistuksen.

Kurssi on usein jaettu oppitunteihin ja aiheisiin

Verkkokurssi voi olla joko avoin, maksuton tai maksullinen. Avoin kurssi on kaikkien saatavilla ilman erillistä kirjautumista, maksulliset ja osa maksuttomista kurseista vaativat käyttäjätilin luomisen.

Verkkokurssin voi tarjota hyödyntäen valmiita, verkkokursseihin keskittyneitä palveluita kuten Campwire ja Teachable. Verkkokurssialustan voi asentaa omille kotisivuilleen, jos julkaisujärjestelmä sallii sen, tai verkkokurssin jakeluun voi käyttää esim. YouTube:n ja Vimeon kaltaisia palveluita sekä sähköpostia.

## Lisätiedot ja haastattelupyynnöt

Annika Pulkkinen  
puh. 040 861 8864

[annika.pulkkinen@argilla.fi](mailto:annika.pulkkinen@argilla.fi)  
[info@verkkokurssille.fi](mailto:info@verkkokurssille.fi)

Yksinyrittäjä, Laukaa: Argilla Consulting ja Sivutaikuri. Toimialana assistenttipalvelut yrittäjille, tekstintuotanto sekä nettisivujen suunnittelu ja rakentaminen.

Niko Vittaniemi  
puh. 044 554 5728

[niko@innovitale.com](mailto:niko@innovitale.com)  
[info@verkkokurssille.fi](mailto:info@verkkokurssille.fi)

Yksinyrittäjä, Kemi: Innovitale – Web Solutions. Erikoistunut digimarkkinointiin ja hakukoneoptimointiin. Maailman suurimman aloittelijoille suunnatun striimausaiheisen blogin perustaja ja ylläpitäjä.

Tietoa sivustosta

<https://verkkokurssille.fi/verkkokurssille-fi-verkkokurssien-supermarketti/>

Haastattelut voidaan hoitaa myös videoyhteyden kautta.

## Kuvatekstit



liitetiedosto: niko-vittaniemi-annika-pulkkinen.jpg

Verkkokurssille.fi-sivusto rakentuu verkon kautta. Niko Vittaniemi työskentelee kotitoimistossaan Kemissä ja Annika Pulkkinen Laukaassa. Sivuston perustajat eivät ole vielä koskaan tavanneet toisiaan kasvokkain, mutta se ei ole ollut este suunnitelmille.



liitetiedosto: kaisa-maattanen-aasit.jpg

Kaisa Määttä on innoissaan saadessaan uudet aasien ja muulien hoitoon keskittyvät verkkokurssinsa myyntiin lähiaikoina, kun uusi verkkokurssien supermarketti avaa ovensa.