

Mitä odotuksia sinulla on neuvonnan ja yritysten yhteistyölle maatilayritysten näkökulmasta?

Ajassa elävää ja aktiivista yhteistyötä yrittäjien menestymisen varmistamiseksi.

Pitkäkestoinen asiakkuus. Rehellisyys, ikävistäkin puhuminen (talous!!)

Neuvonta on yritysten luontevin kumppani, sparraaja

Neuvonnan hinta/laatu-suhde oltava kohdallaan.

Aitoa ja ajantasaista tiedonvälitystä oikeaan aikaan

Neuvonta on tärkeä maatilayrittäjän rinnalla kulkija ja sparraaja - tilan ja itsensä johtamisen apuväline arjessa.

Yhteistyön täytyy hyödyttää kaikkia osapuolia, jokaisen on saatava siitä lisäarvoa.

Yrittäjä, käytä neuvontaa!

Yritykset panostaisivat neuvojen perehdyttämiseen uuteen teknologiaan.

Mitä odotuksia sinulla on neuvonnan ja yritysten yhteistyölle maatilayritysten näkökulmasta?

Maatilayrittäjän yrityskokonaisuudesta pitää olla voimakkaammin kiinnostunut. Neuvonnan resurssit paukkuvat yksittäisten palvelujen tuottamiseen, joista pahimmillaan yrittäjä ei saa käytännön hyötyä lainkaan.

Räätälöidyt analyysit

Yhteistyön vahva lisääminen, datan kautta johtamisen nostaminen

Käytännönläheistä neuvontaa ja konkreettisia työkaluja yrittäjille etenkin muutoksiin, talouteen ja johtamiseen

Joustavampaa yhteistyötä

Keskustelua

Tiivistämistä

Puolueetonta ja tasavertaista yhteistyötä

Neuvonnalla tulisi olla myös yritysten dataa saatavilla (lypsyautomaatio, meijerit, teurastamot jne.), jotta tilakokonaisuuden hallinta onnistuisi helpommin.

Mitä odotuksia sinulla on neuvonnan ja yritysten yhteistyölle maatilayritysten näkökulmasta?

Miten saamme yhteistyön aidosti toimimaan

Neuvonta voisi tukea ja sparrata maatalousyrittäjiä pitkäaikaisessa yhteistyösuhteessa niin, että yritykset pysyvät/kehittyvät kestävästi kilpailukykyisiksi pitkällä aikavälillä

Enemmän vuoropuhelua.

Ennakkoluulottomuutta, tutkimustiedon hyödyntämistä. Avoimuutta.

Odotan tiivistä yhteistyötä kokonaisvaltaisessa yhteistyössä. Maatilayrityksillä on mitattujen tulosten mukaan paremmat mahdollisuudet menestyä tiiviin ja moniammatillisen tiimin ja asiakkaan välisen yhteistyön tuloksena

Ajantasaisempaa neuvontaa, mikä antaa yrittäjälle ne avaimet parantaa toimintaansa ja jaksaa haasteissa. Opetuksessa ja neuvonantajatoissa yms. myös tarvitaan täsmällisempää tietoa. Erityisesti opetuksessa on haasteena ajantasaisen tiedon saaminen.

Neuvonnan kehittyminen, innovaatio-osaaminen, laajempi osaaminen tuotteistamisessa ja sääntöviidakossa, rohkeus kohdata haastavia tilanteita ja niiden monipuolisia ratkaisuja. Yli organisatorinen yhteistyö

Toivoisin kovasti, että neuvontatyössä yritys tosiaan saisi eväitä omaa toimintaansa. Ei niin, että neuvontataho käy siellä, jotta saa toimintaansa varten rahaa. On tapauksia, joissa neuvontaorganisaatio on tyrkyttänyt yritykselle neuvontaa.

Paremmiin yritysten tarpeisiin vastaavia tuotteita.

Mitä odotuksia sinulla on neuvonnan ja yritysten yhteistyölle maatilayritysten näkökulmasta?

vuorovaikutusta ja erilaisten vaihtoehtojen suunnittelua ja vertailua

Vaikuttavuutta

No neuvonnan tulisi tietää, mitä yrityksissä tehdään ja mitkä ovat tärkeitä ajankohtaisia taitoja ammattitaitoiselle tehtävien hoitamiselle. Yrittäjän kannattaa joskus käyttää aikaa oman yrityksen kehittämissuunnitteluun, ja tarkistaa koulutustarjont

Yhteisiä toimintamalleja niin, että kaikki voittavat: viljelijä/yrittäjä, neuvoja ja yritys