

# PodTask vastaukset

## Jakso 13: Vönerin vaiheet | Siva Parlar

Löydät podcastin kaikki jaksot Spotifysta ja

<https://uskallayrittaa.fi/podcast-jaksot/>.

### Osio 1: Vönerin synty (kesto 00:01-22:38)

#### 1) Mitä Vöner tekee?

V: Vöner tuottaa kasvipohjaisia tuotteita – eli kasviproteiineja ravinnoksi.

#### 2) Mikä oli Siva Parlarin ensimmäinen yritys?

V: Sai aloittaa vanhempiensa omistaman pizzeria yrityksen pyörittämisen sen sijaan, että vanhemmat olisivat myyneet yrityksensä pois.

#### 3) Miksi Siva Parlar ryhtyi tekemään Vöneriä?

V: Näki siinä ison mahdollisuuden, sillä Vönerin kaltaista tuotetta (vegaanikebab) ei ollut aiemmin ollut olemassa.

#### 4) Miten FB-ryhmän postaus liittyy Vöneriin?

V: Sivan kaveri postasi FB-ryhmään kuvan Sivan (sattumalta) tekemästä vegaanipizzasta. Postaus sai nopeasti valtavasti tykkäyksiä, ja seuraavana päivänä hänen pizzeriansa oven takana oli jono, kun niin moni asiakas halusi vegaanista pizzaa. Siva alkoi kehittää vegaanipizzaa ja huomasi, että siihen ei ollut saatavilla mitään proteiinia, ja ryhtyi sitten kehittämään vegaanista menua. Vegaaniseen kebabiin alettiin sitten kehittämään kasvisproteiinia, josta tuli Vöner.

#### 5) Mitä sanotaan brändistä?

V: Brändi on jollain lailla kuin tuotteen persoona. Se on uniikki ja henkilökohtainen, jokainen näkee ja kokee sen henkilökohtaisesti. Jos tuotteen brändi on hyvä, uskolliset asiakkaat puolustavat sitä ja suhtautuvat siihen suojelevasti. Brändi voi helposti myös heikentyä yrityksen myymisen tms. vuoksi.



Taloudesta, yrittäjyydestä ja työelämästä

[uskallayrittaa.fi/podcast](https://uskallayrittaa.fi/podcast)

**JATKUU →**

## **Osio 2: Vönerin kehitys (kesto 22:40-39:51)**

### **6) Miten Vöner Oy syntyi?**

V: Sivan vegaanituotteiden kysynnän kasvettua hän otti yhteyttä vegaanijuuston maahantuojaan, että saisi ostaa sitä suuremmissa pakkauksissa. He huomasivat osaavansa omien yritystensä kautta erilaisia yrittämisessä tarvittavia taitoja, joten he päättivät ryhtyä yrittäjiksi yhdessä ja perustivat Vöner Oy:n.

### **7) Miten Vöner päätyi kauppoihin ympäri Suomea?**

V: Ensin sitä myytiin vain ravintoloihin, sillä yrityksen valmistuskapasiteetti ei riittänyt suurempaan tuotantoon. Mutta koska vähittäiskauppakin halusi sitä myyntiin, yritys etsi valmistajaa tuotteelleen, ja löysi sen Saksasta. Vöner tuli myyntiin vähittäiskauppoihin kesken joulukauden.

### **8) Mitä termi "vöneröinti" tarkoittaa?**

V: Siva ja hänen yhtiökumppaninsa puhuivat eri kaupungeista Suomessa "vöneröityinä", jos niissä oli Vöneriä myynnissä. Eli "vöneröinti" on Vöner Oy:n tuotteen myyntiä eri puolille maata.

### **9) Mitä Siva sanoo unelmista?**

V: Kannattaa unelmoida isosti ja asettaa itselleen tavoitteita. Kun tavoite on saavutettu, voi hetken aikaa tuntua tyhjältä, mutta siihen auttaa uudet tavoitteet ja niitä kohti eteneminen. Päämäärää tärkeämpää on se matka, joka kuljetaan unelmaa toteutettaessa.

### **10) Mitkä asiat vaikuttavat siihen, että Vöner Oy saatetaan joskus tulevaisuudessa myydä?**

V: Pieni yritys ei ehkä pysty viemään yritystä (/tuotetta) niin pitkälle tai tekemään siitä niin tunnettua kuin haluaisi, joten saattaa tulla vaihe, jolloin on päästettävä irti ja annettava jonkun suuremman toimijan toteuttaa unelmat yrityksen kasvusta. Yrittäjä haluaa kuitenkin yrityksensä (/tuotteensa) menestyvän mahdollisimman hyvin, joten kasvun toteutuminen on siksi tärkeää. Yrityskaupoissa myös hinnan tulee olla kohdallaan, tottakai.

