

LIIKETOIMINNAN HUOLTOPALVELUT – ILMAA, KIPINÄÄ JA POLTTOAINETTA

Tuotan yrityksen perustehtävään, strategiaan ja päämääriin tukeutuvat myynnin, markkinoinnin ja tuoteviestinnän materiaalit.

Optimoin ja synkronoin myynnin, tuotteet ja markkinoinnin. Tuloksena on myynnin tukimateriaalit myynnin vauhdittamiseksi ja tuoteviestintä eri kehitysvaiheissa kiinnostavuuden lisäämiseksi.

island®
LAHDEN STARTTI



YRITYSPALVELU- SETELI 2021

VALMIIT KÄYTÄNNÖN MYYNTI- JA MARKKINOINTITOIMENPITEET

Käynnistysapu liiketoiminnan suunnittelu- tai käynnistysvaiheen ongelmanratkaisuun. Myynti kuntoon tuotteiden avulla, tuotteet kuntoon myynnin avulla ja myynnin tukeminen markkinoinnin ja tuotteiden avulla. Suunnittelussa hyödynnetään sprintti-mallia*

1 YRITYKSEN TARVITSEMAN JULKAISUN TAITTO

Olen mukana julkaisun sisällön suunnittelussa, tuotan havaintokaaviot, taulukot ja muun informatiivisen grafiikan sekä taitan julkaisun.

Esimerkiksi:

- liiketoimintaratkaisuihin liittyvä opas, oppimateriaali tai julkaisusarja
- oppi- ja koulutusmateriaalit myynnin avuksi ja tuotetietouden lisäämiseksi
- ideakirjat asiakkaiden tarpeiden kartoittamiseksi
- käyttöohjekirjat

2 YRITYKSEN VIESTINTÄ- MATERIAALIN TUOTANTO

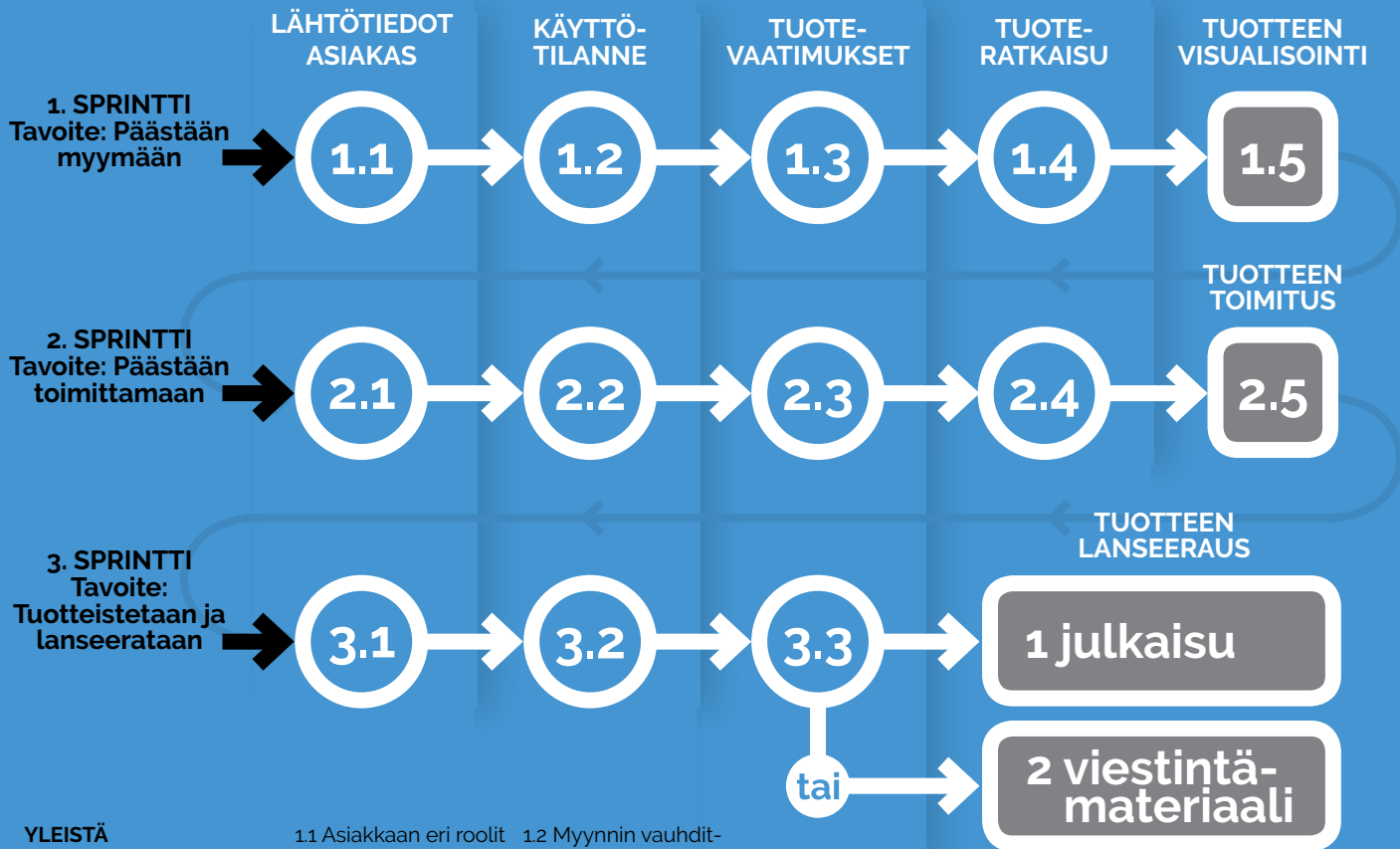
Olen mukana liiketoiminnan kehittämisessä synkronomalla myyntiä, tuoteominaisuuksia, tuoteilmettä ja markkinointiviestintää asiakkaan eri ostovaiheisiin.

Esimerkiksi:

- myynnin tukimateriaalit ja esittelykappaleet
- yrityksen, tuoteperheen ja tuoteilmeen hallintaa
- yrityksen ja tuoteperheen logon ja embleemin päivitys tai uudistaminen
- markkinoinnin perusviestintämallit
- tuote-esitteiden taitto
- Yritysviestintä (käyntikortit, e-kirjelomake)
- graafinen ohjeisto
- web-sivuston toteutus editorX-julkaisualustalle

* Tuotteistamis-sprintti on yhdessä asiakkaiden kanssa kehitetty OPM:n kehityshankkeessa 2010. Myyntiä, markkinointia ja tuotteistamista selkeyttävä malli on edelleen ajankohtainen. Mallia on sovellettu kymmenen vuoden aikana yli 700 yrittäjän kanssa. www.sprintti.fi

TUOTTEISTAMISSPRINTIT



YLEISTÄ

- Tuotteen pikakonseptointi
- Tuotteistamisen motiivit
- Tavoitteena helpottaa ostamista ja myyntityötä
- Tuotteistamis-sprintin nelikenttatesti

1.1 Asiakkaan eri roolit

2.1 Asiakasodotusten ja oston ehtojen ja vaatimusten tarkentaminen

3.1 Asiakstarpeen tunnistaminen

1.2 Myynnin vauhdittajat ja esteet

2.2 Asiakkaan kokema ongelma ja/tai tarve, muuttuneet tuoteodotukset,

3.2 Ylläpito- ja tuotantovirheet, myynti- ja käyttötilanteen räätälöintitarpeet ja hinnoittelu

1.3 Käyttäjäodotukset ja nykyiset ratkaisut
2.3 Räätälöinti tuotevaatimuksena ja tuotteenvaariat
3.3 Tuotannon ja ylläpidon työpaketit

1.4 Tuoteominaisuudet, motivaatio- ja hygieniatekijät, faktoritekijät ja visualisointi.

2.4 Tuotteen visuaalinen ilme, nimi ja hinta, oheistoimitteet, paketoiminen ja myynnin tukimateriaalit
3.4 Viimeistellään tuotteen ilme ja fyysinen kosketuspinta

Tuoteilme, yritysilme tai Pitch Deck. Käyttäjäpalautte ja tuotteen arvo-lupaus, toimitussiäslö ja materiaali-päivitykset

MIKSI YRITYKSESSÄ KANNATTAA YMMÄRTÄÄ MOPON TEKNIKKAA?

Yrittäjä: Hei

Mopohuolto: Hei

- Mulla olis hyvä liikeidea, mutta en saa sitä toimimaan. En ymmärrä mikä siinä on vikana. Asiakkaat sanovat, että on hyvä juttu ja itsekin olen siitä innostunut.
- Lähtekö se kuitenkin käyntiin?
- No, ei oikeastaan...
- Sun firmas on vähän niin kuin mopo, joka ei lähde käyntiin?
- Niin joo, uusi tuoteidea.
- Jep, sinulla on siis tuote/toimite/palveluidea ja sille markkinat eli kysyntä, mutta homma ei vain lähde toimimaan?
- Jep.

Edellinen keskustelu käydään usein yrittäjän kanssa uuden liiketoiminnan tai tuotteen äärellä. Mopoa potkitaan käyntiin, starttaa yskien tai ei vaan lähde. Liiketoiminta on jostakin vähän rikki tai säätämistä vailla.

Huoltokorjaamon tavoitteena on saada liiketoimintaan vauhtia, päästä optimoimaan ja parantamaan yskähtelevää yritystä. Tapauksessa jossa käynnistäminen ei onnistu lainkaan, on liiketoimintaa ensin korjattava.

Jos mopo ei lähde käyntiin, syy on ilman, polttoaineen tai kipinän saannissa. **Eli myynnissä, tuotteissa tai markkinoinnissa - ja yleensä näissä kaikissa!** Toimivasta liiketoiminnasta voidaan arvioida riittäkö suorituskyky markkinoilla ja miten sillä pärjätään kilpailussa.

island[®]
LAHDEN STARTTI

Vesa Tamminen-Larmi, vesa@islandb.fi 0400200388

NÄIN POTKAISET YRITYKSESI KÄYNTIIN TAI UUTEEN VAUHTIIN

Yritystoiminnan käynnistämisen ja sen uudistamisen on paljon samaa kuin mopon käynnistämisen ja virittämisen.

Mopot ja yritystoiminnat tuppaaavat käynnistymään ensi yrittämällä, kun liiketoiminnan moottori saa oikeassa suhteessa myynnin polttoainetta, kipinää tuotteista ja sopivasti happea markkinoinnista,

Huristele toimivalla yritykselläsi oikeaan suuntaan. Apunasi ovat liiketoiminnan tavoitteiden hallintalaitteet ja mittaristo.



Hallintalaitteet auttavat sinua ohjaamaan liiketoimintaasi päämäärän ja tavoitteiden suunnassa.

Mittaristosta näet kuinka lähellä tavoitteita olet ja voitko ne resurssien hyvällä suunnittelulla tavoittaa.

Asiakaspalvelutilanteet ja myynti on yrityksen polttoainetta.

Huolehdi jatkuvista asiakastapaamisista, joissa voit kartoittaa tarpeita ja ottaa niitä huomioon suunnitellessasi tuotteita ja markkinointia.

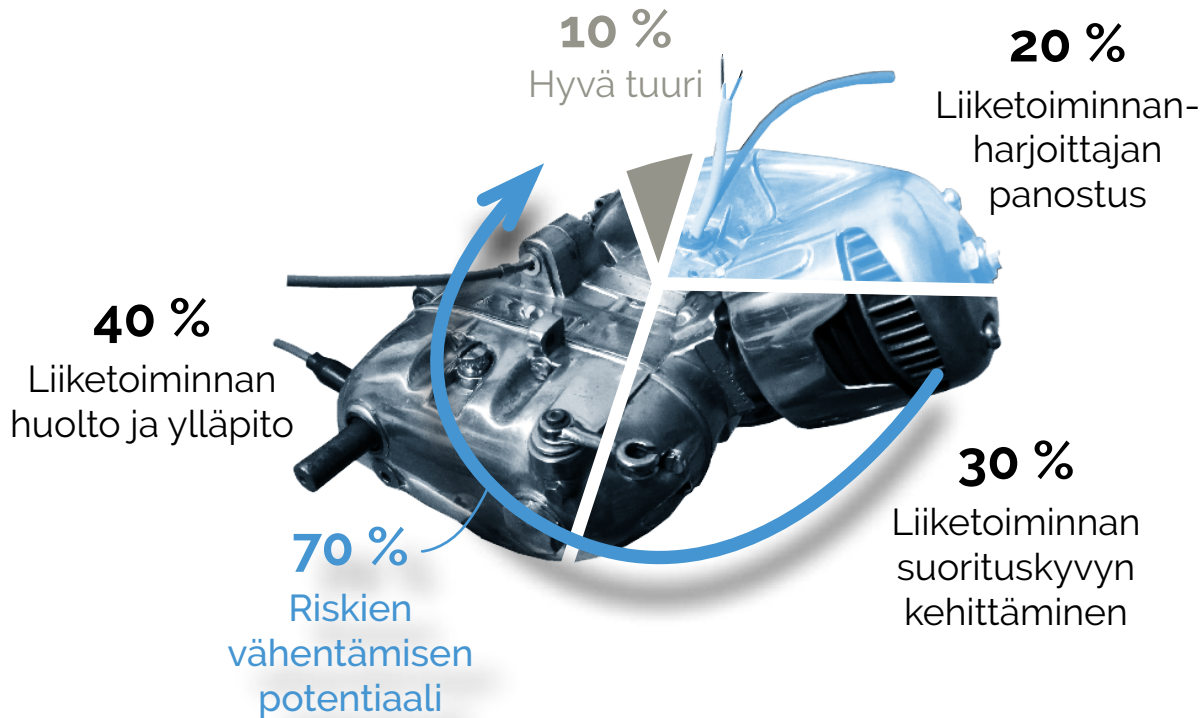
Tuotteet ovat yrityksen sytystulppa ja kipinä. Ne sytyttävät myynnin ja markkinoinnin. Toimitat asiakkaille yrityksesi tuoteratkaisuja ja liiketoimintasi pysyy käynnissä – myynti ja markkinointi eivät siihen yksin riitä!

Kaasarissa yrityksesi markkinoinnin happi yhdistetään myynnin polttoaineen kanssa räjähtäväksi kokonaisuudeksi. Asiakaspalvelutilanteesi ovat tuotekehitystä ja markkinointisi tukee aina myyntiä - niin helposti unohtuvia perusasioita.

YRITYSTOIMINNAN MENESTYMISEN RAKENTUMINEN

...syntyy mopokuskin eli liiketoiminnanharjoittajan panostuksesta, mopon suorituskyvyn kehittämisestä, mopon huollosta ja ylläpidosta sekä hyvästä tuurista.

Vaikka hyvää tuuria ei osuisikaan omalle kohdalle, myynnin, tuotteiden ja markkinoinnin johtaminen yhdessä vähentää riskejä ja auttaa ohjaamaan yritystoimintaa.



LIIKETOIMINNAN HUOLTOPALVELU



KEHITYSSUUNNITELMA

- Yrityksen perustiedot
- Tuotteistamis-sprintti
- Kehittämistehtävä ja tarpeet
- Tavoitteet
- Toimenpiteet
- Tulokset

0,5 kehityspv



ALOITTAVAN TAI UUDISTUVAN LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

- Arvolupaus
- Perustehtävä ja tulos -testi
- Lähtötilanne, päämäärä vs. tavoitteet sekä toimenpiteet ja tulos -testi
- Arvot, prosessit ja projektit sekä toiminta ja tulos -testi
- Ankkamallinnus ja konseptointi, pitseri
- Toimintaympäristön tuntemus, SWOT8, BMC, käynnistämistoimet
- Myynti- ja tuotelaskelma

1-2 kehityspv

ALOITTAVAN TAI UUDISTUVAN LIIKETOIMINNAN KÄYNNISTÄMINEN

- Liiketoiminnan ydin- ja avainprosessit
- Tavoitteet ja perusmittaristo
- Liiketoimintaratkaisun päivitystarpeet
- Myynti-, tuote- ja markkinointiviestinnän toimenpiteet tuloksen saavuttamiseksi (myynnin, tuotteiden ja markkinoinnin osastrategia)
- Arvot ja näytetty toiminta tuloksen saavuttamiseksi

1-2 kehityspv

LIIKETOIMINNAN HUOLTOPALVELU



MYYNIN SUUNNITTELU JA KEHITTÄMINEN

- Myyntiprosessi ja asiakasodotusten kartoittaminen tuotesuunnittelun tarpeisiin
- Asiakkaan ostovaiheet myynnin, tuotteistamisen ja markkinoinnin ohjaustekijöinä
- Myynnin suunnittelu (liidit, myyntipuheen avaintekijät ostovaiheittain)

1-4 kehityspv

TUOTTEIDEN KEHITTÄMINEN JA TUOTTEISTAMINEN

- Tuotteistaminen ja palveluistaminen
- Sisäänheittotuotteet, tarjouskilpailutuotteet, lisämyyntituotteet
- Myynnin vauhdittajien ja esteiden tunnistaminen, motivaatio/hygienia-mallinnus, tuotefaktorit myynnin ja markkinoinnin tarpeisiin, Cost Function Deployment
- Myynnin ja markkinoinnin vaatimat tuoteominaisuudet
- Ostamisen helpottaminen

4-12 kehityspv

MARKKINOINTIVIESTITÄ

- Myyntiprosessia tukeva markkinointi
- Ostovaiheiden huomioiminen markkinoinnissa ja viestinnässä
- Markkinoinnin toimenpiteiden segmentointi
- Tuote/yritysilme ja yritysviestinnän materiaalit, myynnin tukimateriaalit, tuotteen liitemateriaalit, markkinointimateriaalien synkronointi

1-4 kehityspv

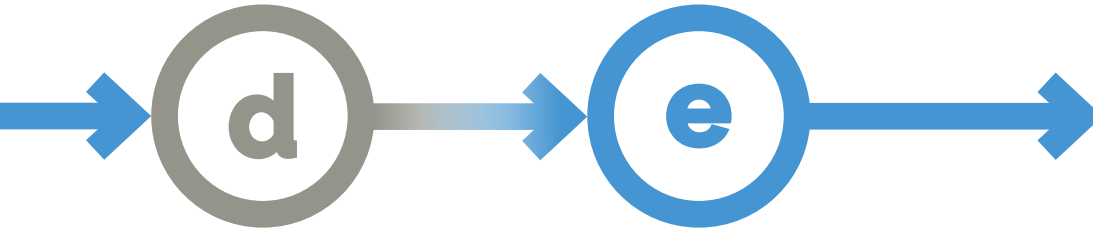
PITCH DECK

PITCH DECK

- Liiketoimintaratkaisun/-suunnitelman visualisointi esiteltävään muotoon
- Pitch Deckin ohjaaminen, yrityskuva tai tuoteilme ja Pitch Deckin toteutus

7 kehityspv

LIIKETOIMINNAN HUOLTOPALVELU



TAVOITTEET JA MITTARISTO

- Tavoitteet mittareiksi
 - Taloutta kuvaavat perusmittarit (omistajanäkökulma)
 - Asiakasta kuvaava mittaristo
 - Prosesseja kuvaavat mittarit
 - Osaamista ja osaamisresursseja kuvaavat mittarit (henkilöstönäkökulma)

(2 kehityspv, ei sisälly yrityspalvelusetelitarjoamaan. Käsitellään kevennettynä yrityksen kehityssuunnitelman yhteydessä.)

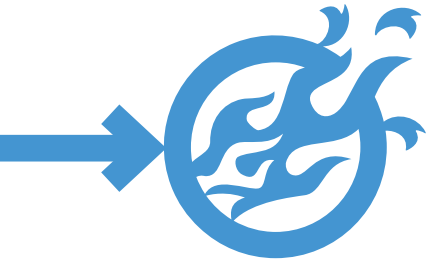
LIIKETOIMINNAN KOEAJOPALAUTE

- Kuulemme liiketoiminnan koeajopalautteen ja säädämme toimenpiteitä.
- Palaamme aiheeseen sopimuksen mukaan 1-5 kuukauden kuluttua. Käymme läpi suunnitelman ja kyvyn toteuttaa sitä.
- Tavoitteet, toimepiteet, toiminta ja resurssit tavoitteiden saavuttamiseksi:
 - Asiakatarpeiden kartoittamisprosessi
 - Asiakkaalle ratkaisuntoimitamisen prosessi
 - Asiakkaan vakuuttuneeksitekemisen prosessi

0,5 kehityspv
+ 1 lisäkehityspv muutoksille

Yhteensä 15+1 kehityspv
Hinta 5000 € + alv 24 %

REFERENSSIT



SKILLAB®



RWHARNES®

Olet

Grop-On

esth



Tähtiasfaltti Oy



island®

LAHDEN STARTTI

TRAMEL

Hansatek®

method RAIE®

fantikva

MILPRINT®

PEMINO

greencycling
Greencycling Finland Oy

enveco

FAITTERI

Hällä®

Vesa Tamminen-Larmi,

muotoilija, muotoilun opettaja, Master of Quality

Yrittäjänä/osa-aikayrittäjänä vuodesta 1988, liiketoiminnan kehittäjä, myynti, markkinointi, tuotteistaminen ja laatujohtaminen.

Kokemus yli 1000 uuden liiketoiminnan käynnistämishankkeesta viimeisen 20 vuoden aikana. Referenssejä myyntiin, tuotteiden ja markkinoinnin yhteensovittamisesta sekä markkinointimateriaalien toteuttamisesta eri mediakanaviin:

- **Skillab Oy**, Pitch Deckin kokonaisuus ja taitto, yrityksen visuaalinen ilme
- **Tramel Oy** markkinointiviestinnän toteutus. Yrityksen nimen, logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu, uudistaminen ja ylläpito. Yritysviestintä, kampanjamarkkinointi ja web-sivujen layoutin uusiminen.
- **RW Harness/RW-valjaat tmi** uuden innovatiivisen hevosvaljaiden markkinoinnin uudistaminen, markkinointimateriaalin toteutus
- **Bukk Inspiration Oy** markkinointiviestinnän toteutus. Yrityksen nimen, logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu ja ylläpitäminen. Tuotemuotoilu, tuoteilmeen suunnittelu ja pakkaus-suunnittelu. Yritysviestintä, kampanjamarkkinointi ja web-sivujen toteutus.
- **Kellariravintola Hällä, Hälläholvi Oy** Yrityksen logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu, uudistaminen ja ylläpito 2010-2020. Yritysviestintä, kampanjamarkkinointi ja web-sivujen toteutus.
- **Greencycling Finland Oy** yrityksen logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu
- **Grop-On Solutions Oy** yrityksen logon ja tuotteiden visuaalisen ilmeen suunnittelu
- **Enveco ympäristöpalvelut Oy** Yrityksen logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu
- **Tähtiasfaltti Oy** yrityksen logon ja markkinointiviestinnän suunnittelu
- **Hansatek Oü** yrityksen logon ja markkinointiviestinnän suunnittelu, verkkokaupan toteutus
- **AMG Transport Oü** koko markkinointiviestinnän toteutus. Yrityksen logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu. Yritysviestintä, kampanjamarkkinointi
- **Method RAIE, KRM Konsult Oü** koko markkinointiviestinnän toteutus. Yrityksen nimen, logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu. Yritysviestintä, tapahtumailmeen suunnittelu ja toteutus, kampanjamarkkinointi ja web-sivujen toteutus
- **Fantikva** yrityksen logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu, markkinointiviestinnän suunnittelu, web-sivujen toteutus
- **Etelä-Suomen Laitehuolto Oy** yrityksen logon ja visuaalisen ilmeen suunnittelu, laitemerkinnät, koko lomakkeisto
- **Lisäksi useita ammatinharjoittajia:** Olet - olohuone hyvinvoinnille, Hyvä hyvinvointikeskus, Pemino, Tapsa-taloautomaatio, Kalaretket, Kiekko Cafe.