



# Järjestelmällistä myyntiä ja markkinointia pienyrityksille

**vividi**

PALVELUSETELI 2021

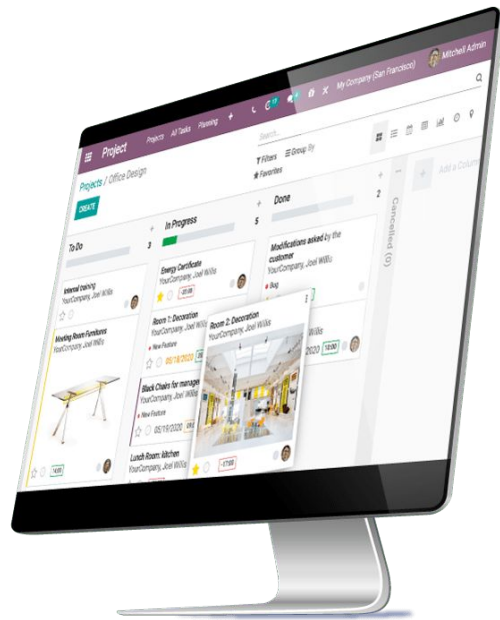
# Vividi Oy ratkoo pienyritysten järjestelmähaasteita

**Meillä on monipuolinen osaamistausta ja pitkä kokemus eri toimialojen pienyritysten kanssa työskentelystä.**

Tunnetamme yritysten myynnin ja markkinoinnin haasteet ja toteutamme niihin ratkaisut Odoon sovelluksilla, joiden avulla yrityksesi on helpompi kasvaa ja kansainvälistyä.

Sovellukset laajentuvat myynnin ja markkinoinnin lisäksi myös tuotantoon sekä henkilöstö- ja taloushallintoon saakka.

Parhaiten ratkaisuistamme hyötyvät 10-20 henkeä työllistävät yritykset, joiden liikevaihto on 2-6 M€.



# Sammutamme myynnin ja markkinoinnin tulipalot

## 1. Tulipalo verkkokaupassa

Kankea verkkokauppa-alusta ei keskustele yrityksen sähköpostimarkkinoinnin, CRM:n tai muiden järjestelmien kanssa. Alusta on toimivuudeltaan epävakaa ja se ei tue yrityksen kasvua ja kansainvälistymistä.

**Verkkokaupan tulisi olla varmatoiminen ja yhteensopiva yrityksen muihin ohjelmistoihin. Verkkokaupan sisältöjen päivittämisen tulisi olla nopeaa, helppoa ja intuitiivista.**

## 2. Tulipalo asiakkuudenhallinnassa

Asiakkuudenhallintaa (CRM) ei ole käytössä tai myyjät eivät käytä sitä, koska se vie liikaa aikaa. Myyjien tai markkinoijien sähköpostittelu asiakkaille ei ole järjestelmällistä ja tietoja saa jatkuvasti kaivella eri paikoista.

**Isoin ongelma on, kun CRM-järjestelmä ei juttele laskutuksen tai sähköpostimarkkinoinnin kanssa ja asiakastietoja ylläpidetään moneen kertaan.**

## 3. Tulipalo asiantuntijapalveluiden digitalisoinnissa

Aiemmin fyysisesti tapahtuneet asiakaskohtaamiset ovat vähentyneet radikaalisti. Palvelujen myynti ja kannattavuus on romahtanut tai asiakkaita ei ole riittävästi.

**Asiantuntijapalveluita pitäisi tuotteistaa, digitalisoida ja myydä verkossa.**

# 1. Tulipalo verkkokaupassa

**Verkkokaupan tulipalo saa alkunsa kipinästä, joka liittyy vaikeasti ylläpidettävään tai epävakaasti toimivaan verkkokauppa-alustaan.**

Kipinä saa liekkiä, kun alusta ei keskustele yrityksen sähköpostimarkkinoinnin, CRM:n tai muiden järjestelmien kanssa. Tuote- ja asiakastietoja päivitetään useisiin eri ohjelmistoihin, mihin uppoaa työntekijöiden aikaa.

Alustan kehittämiseen on kuitenkin upotettu rahaa, ja alustan vaihto tuntuu mahdottomalta projektilta. Ansaittu hakukonenäkyvyyskin romahtaisi.

Mitä pidempään kankea alusta on käytössä, sitä suuremmaksi tulipalo yltyy: sen aikana tuhlataan myynnin resursseja ja menetetään myyntiä.

**Miten verkkokaupan tulipalo sammutetaan?**  
**Lue lisää →**

## 2. Tulipalo asiakkuuden- hallinnassa

### Mistä asiakkuudenhallinnan tulipalo roihahtaa?

Yleensä kipinät alkavat ilmaantua silloin, kun CRM:ää ei ole käytössä. Tai silloin, kun käyttöön otetaan CRM-järjestelmä, joka ei ole yhtä yrityksen toiminnanohjauksen kanssa.

Vaikka CRM:n integrointi verkkokauppaan tai sähköpostimarkkinointiin onnistuisi, tietoa alkaa käyttöönoton yhteydessä kertyä useisiin eri paikkoihin. Se tarkoittaa, että yhtä asiakasta kohden kirjauksiin käytetään tuplana tai triplana aikaa.

Tulipalo leimahtaa sitä nopeammin, mitä nopeammin yritys saa hankittua uusia asiakkaita. Asiakkaiden tilauksia, yhteydenottoja ja selvitettäviä asioita tulee enemmän ja enemmän. Tarve hallinnollisille työntekijöille kasvaa ja tuottavuus heikkenee.

Lisäksi jos sähköpostimarkkinointia tehdään erillisellä ohjelmalla, asiakkaasta ei saada kokonaisnäkyä. Tällöin markkinointia saatetaan tehdä kannattamattomille tai luottokieltoisille asiakkaille, ja roihu on valmis.

### Miten asiakkuudenhallinnan tulipalo sammutetaan?

**Lue lisää →**

# 3. Tulipalo asiantuntija- palveluiden digitalisoinnissa

**Asiantuntijapalveluiden digitalisointiin liittyvä tulipalo näkyy käytännössä asiakasmäärien vähentymisenä ja tilauskirjojen pienentymisenä.**

Tämä tulipalo alkaa kyteä huomaamatta, hiljalleen.

Tai sitten tulipalo lyö vasten kasvoja, niin kuin totesimme koronakeväänä 2020. Emme voineet enää matkustaa asiakkaiden luo.

Tulipalo on erityisen polttava siksi, että sen sammuttaminen vaatii alkuinvestointeja, joiden tuotto tulee vasta myöhemmin. Asiantuntijapalveluiden digitalisointi edellyttää toimivaa verkkokurssialustaa, mutta myös satsauksia sisällöntuotantoon.

Tämän tulipalon sammuttamisesta tulee kuitenkin erityisen hyvä olo. Lopulta yrityksesi voi nauttia pitkäaikaisista, passiivisista tulovirroista. Kunhan palvelusi on sellainen, mikä myy.

**Miten asiantuntijapalveluiden digitalisoinnin tulipalo sammutetaan? Lue lisää →**

# Paketti 1. Tulipalo verkkokaupassa

## Ratkaisuna yrityksesi kasvua ja kansainvälistymistä tukeva Odoo Verkkokauppa -alusta

Verkkokaupparatkaisumme antaa sinun keskittyä liiketoimintasi tavoitteiden saavuttamiseen. Kun tekniikka ei vie aikaasi, ehdit panostaa asiakaskokemuksen parantamiseen, sisällöntuotantoon, hakukoneoptimointiin sekä prosessien ja valikoiman kehittämiseen.

### Hoidamme verkkokauppa-alustan vaihdon tai uuden kaupan rakentamisen:

- ✓ Verkkosivuston ulkoasun ja sivupohjien suunnittelu sekä toteutus
- ✓ Tuotteiden tietojen ja tuotekuvien lataaminen verkkokauppaan
- ✓ Yrityksen esittelysivujen ja yhteydenottolomakkeiden toteutus verkkosivuille
- ✓ Käyttäjien koulutus ja toimintatapojen tehostaminen järjestelmää hyödyntäen

### Palvelusetelillä saat seuraavat palvelut:

1. Perusteellinen tarvemäärittely sekä kartoitus 1 pv
2. Verkkosivuston ja verkkokaupan pystyttäminen 2 pv
3. Käyttöönottokoulutus sekä toimintatapojen konsultointi 1 pv
4. Odoo-järjestelmän käyttö (2 käyttäjää), palvelintila ja sen ylläpito Odoo.sh -palvelussa 6 kk ajan.

Palvelusetelillä toteutettavan palvelun jälkeen voit jatkaa Odoo-järjestelmän käyttöä maksamalla [Odoon hinnaston](#) mukaiset lisenssit (160 €/kk).

# Paketti 2. Tulipalo asiakkuudenhallinnassa

## Apuun Odoo CRM ja Sähköpostimarkkinointi

Nopein tapa lisätä myyntiä on tehdä järjestelmällistä sähköpostimarkkinointia kanta-asiakkaille. CRM:n avulla pidät asiakastietosi ajan tasalla ja aikataulutat yhteydenottoja ja tehtäviä. Pakettimme sisältää CRM-järjestelmän lisäksi sähköpostimarkkinoinnin työkalun, jotta voit lähettää erilaisia uutiskirjeitä ja sähköpostiviestejä eri asiakasryhmille.

## Hoidamme CRM:n ja sähköpostimarkkinoinnin työkalujen käyttöönoton:

- ✓ Uutiskirjeiden ulkoasun (3 eri mallipohjaa) suunnittelu sekä toteutus
- ✓ Asiakkaan kanssa suunnitellun markkinointikampanjan toteutus uutiskirjeiden osalta
- ✓ Myyntitiimien ja myyntiprosessien rakentaminen CRM:ään
- ✓ Myyjien koulutus ja toimintatapojen tehostaminen järjestelmää hyödyntäen.

## Palvelusetelillä saat seuraavat palvelut:

1. Perusteellinen tarvemäärittely sekä kartoitus 1 pv
2. CRM:n ja sähköpostimarkkinoinnin käyttöönotto tarvemäärittelyn perusteella 2 pv
3. Käyttöönottokoulutus sekä konsultointi 1 pv
4. Odoo-järjestelmän käyttö (2 käyttäjää), palvelintila ja sen ylläpito Odoo.sh -palvelussa 6 kk ajan.

Palvelusetelillä toteutettavan palvelun jälkeen voit jatkaa Odoo-järjestelmän käyttöä maksamalla [Odoon hinnaston](#) mukaiset lisenssit (150 €/kk).



# Paketti 3. Tulipalo asiantuntijapalveluiden digitalisoinnissa

## Rakenna passiivisia tulovirtoja Odoo Verkkokurssialustalla

Palveluliiketoimintaa on melkein jokaisella yrityksellä, mutta harva näkee siinä piilevän kasvupotentiaalin. Tehostat asiantuntijoidesi tuottavuutta ja kasvatat myyntiä tuotteistamalla palvelujasi digituotteiksi. Näin voit luoda passiivisia tulovirtoja turvaamaan yrityksesi kassavirtaa.

### Hoidamme verkkokurssialustan käyttöönoton:

- ✓ Verkkosivuston, verkkokaupan ja verkkokurssialustan käyttöönotto
- ✓ Käyttäjien koulutus ja toimintatapojen tehostaminen järjestelmää hyödyntäen
- ✓ Teknisesti hakukoneoptimoitu verkkosivusto, joka tukee yrityksen kasvua ja kansainvälistymistä.

### Palvelusetelillä saat seuraavat palvelut:

1. Perusteellinen tarvemäärittely sekä kartoitus 1 pv
2. Verkkokurssialustan rakentaminen Odooseen tarvemäärittelyn perusteella 2 pv
3. Käyttöönottokoulutus sekä konsultointi 1 pv
4. Odoo-järjestelmän käyttö (2 käyttäjää), palvelintila ja sen ylläpito Odoo.sh -palvelussa 6 kk ajan.

Palvelusetelillä toteutettavan palvelun jälkeen voit jatkaa Odoo-järjestelmän käyttöä maksamalla [Odoon hinnaston](#) mukaiset lisenssit (180 €/kk).

# Miksi Vividi?

## **Vividi on osaava, ketterä ja aidosti asiakkaistaan välittävä asiantuntijayritys.**

Toimintamme perustuu luotettavan ja riittävän faktatiedon pohjalle. Asiantuntijoillamme on pitkä kokemus ja vahvaa osaamista tietojärjestelmien uusimisesta, taloushallinnon ja kirjanpidon prosesseista sekä näiden käytännön toteuttamisesta.

## **Olemme kasvun, uudistumisen ja muutoksen kirittäjä.**

Autamme yritystäsi tehostamaan toimintaa purkamalla pullonkauloja. Vahva tahtomme on myös parantaa asiakaskokemusta ja lisätä työn tekemisen mielekkyyttä. Ratkaisumme palvelevat ja tukevat sinua ja yritystäsi sen toiminnan eri vaiheissa.

## **5 syytä valita Vividi käyttöönoton kumppaniksesi Odoon-projektiin**

- ✓ Olemme Odoo Silver Partner
- ✓ Meillä on 10 vuoden kokemus eri toimialojen toiminnanohjauksesta
- ✓ Tiimistämme löytyy koulutetut asiantuntijat eri osaamisaloilta (myynti, tuotanto, taloushallinto, markkinointi, verkkokauppa, ohjelmistokehitys)
- ✓ Ketterien menetelmien hyödyntäminen projekteissa & projektipäällikön palvelut
- ✓ Joustava yhteistyösopimus; ei toimittajaloukkua, ei pitkää IT-projektia

# Odoo-asiantuntijat



**Sari Mäyrä**  
Yritysjohtamisen  
asiantuntija

KTM tietojohdaminen, JET,  
Tuotekehittäjän EAT, HHJ,  
Certified Scrum Master®,  
Odoo v13 Certification



**Jenni Heikkilä**  
Tekninen asiantuntija

Taloushallinnon tradenomi,  
JET, Tietojenkäsittelyn  
tradenomi, Odoo V14  
Certification



**Johanna Valkonen**  
Verkkokaupan ja  
digimarkkinoinnin  
asiantuntija

Johtamisen ja viestinnän  
tradenomi, Tuotekehittäjän  
EAT, HHJ



**Petra Kärkinen**  
Myynnin asiantuntija

MBA, Tuotekehityksen EAT,  
Myynnin sparraaja,  
CxO Vaikutusvoima™-  
valmentaja

# Referenssit



# Yhteyshenkilösi Vividillä

Petra Kärkinen

[petra@vividi.fi](mailto:petra@vividi.fi)

050 5500 474

**vividi**