

ROCOVO

Ladec Oy

Palvelupaketit – Myynti ja markkinointi

Rocovo Oy



Rocovo Oy

Rocovossa autamme yrityksiä myynnin ja markkinoinnin kehittämisessä, suunnittelussa ja toteutuksessa. Lähestymistapamme on yhtä aikaa tulevaisuusorientoitunut ja käytännönläheinen. Autamme asiakkaitamme kehittämään liiketoimintaansa katse tulevaisuuteen suunnattuna, mutta jalat tiukasti maassa tämän päivän haasteiden ratkaisemiseksi.

Rakennamme tulevaisuuskestäviä strategioita sekä myynnin ja markkinoinnin suunnitelmia, jotka luovat edellytykset kestäväälle kasvulle ja menestykselle. Tuemme asiakkaitamme myös toimintamallien rakentamisessa ja johtamisessa.

Olemme joustava ja osaava kumppani, joka räätälöi jokaiselle asiakkaalle juuri heidän tarpeisiinsa sopivan palvelukokonaisuuden.



Lahden yrityspalvelusetelillä tuotettavista palveluista vastaa Piia Kallio. Hän on työskennellyt pitkään IT- ja finanssialalla erilaisissa myynnin, markkinoinnin ja johtamisen tehtävissä. Viimeiset kuusi vuotta hän on toiminut yrittäjänä konsultoiden pk-yrityksiä myynnin, markkinoinnin ja ennakoinnin saralla. Piialla on paljon käytännön kokemusta strategioiden rakentamisesta ja jalkauttamisesta, myynnistä ja markkinoinnista sekä kouluttamisesta ja työpajojen fasilitoinnista.

21 vuotta - Kokemus markkinoinnin johtamisesta, suunnittelusta ja toteuttamisesta

14 vuotta - Kokemus esimiestyöstä ja johtamisesta

11 vuotta - Kokemus myynnin johtamisesta, suunnittelusta ja käytännön myyntityöstä

6 vuotta - Kokemus konsultoinnista ja kouluttamisesta yrittäjänä

Myynnin ja markkinoinnin kehittämissuunnitelma

Jokainen palvelupaketti sisältää yritykselle räätälöidyn myynnin ja markkinoinnin kehittämissuunnitelman, joka toimii käytännönläheisenä ohjenuorana liiketoiminnan kasvattamiseen.

Työ toteutetaan yhteisessä työpajassa, jossa tehdään yrityksen nykytilan analyysi, kirkastetaan tavoitteet sekä suunnitellaan konkreettiset kehitystoimenpiteet.

1. Analysoidaan yrityksen nykyinen myynnin ja markkinoinnin tilanne
2. Tunnistetaan keskeiset kasvun esteet ja mahdollisuudet
3. Määritellään selkeät tavoitteet myynnille ja markkinoinnille
4. Rakennetaan konkreettinen etenemissuunnitelma

ROCOVO

Palvelupaketit

1. Ulkoistettu markkinointi- ja myyntipäällikkö

Monella yrittäjällä on hyvä käsitys siitä, mitä pitäisi tehdä, mutta arjen pyörittäminen syö kaiken ajan ja energian. Ulkoistettu markkinointi- ja myyntipäällikkö auttaa mm. priorisoimaan, aikatauluttamaan ja varmistaa, että suunnitelmat etenevät käytäntöön.

1. Laadimme yritykselle markkinointisuunnitelman sekä tarvittaessa someen sisältösuunnitelman.

- Aloitustyöpajassa kirkastetaan kohderyhmät ja ydinviestit eli määritellään, mitä yritys viestii ja kenelle.
- Määrittelemme markkinoinnin kanavat, tone of voicen sekä tavoitteet ja budjetin.
- Opastamme hyödyntämään tekoälytyökaluja myynnissä, markkinoinnissa ja sisällöntuotannossa.

2. Tämän jälkeen alkaa 4 kuukauden tukijakso

- **Kuukausittainen suunnittelupalaveri:** Käydään läpi edellisen kuukauden tulokset ja suunnitellaan seuraavan kuukauden käytännön markkinointitoimenpiteet yhdessä
- **Jatkuva sparraustuki koko jakson ajan:** Konsultaatiota puhelimella tai sähköpostilla. Yrittäjä ei jää yksin päätösten ja käytännön kysymysten kanssa.

Palvelu sopii yrittäjälle/yritykselle, joka tekee itse mutta kaipaa apua ison kuvan selkeyttämiseen sekä tukea ja sparrausapua suunnitteluun ja käytännön tekemiseen.

2. Markkinointistrategia, joka tukee yrityksesi kasvua

Rakennamme yritykselle/uudelle tuotteelle tai palvelulle tulevaisuuden kestävästä markkinointistrategiasta sekä konkreettisen toimenpidesuunnitelman ja vuosikellon, joiden avulla strategiaa lähdetään toteuttamaan. Lisäksi opastamme tekoälytyökalujen hyödyntämisessä myynnissä, markkinoinnissa ja sisällöntuotannossa.

1. Teemme kattavan trendianalyysin yritykseen ja toimialaan vaikuttavista trendeistä ja rakennamme tulevaisuuden skenaarioita
2. Rakennamme tulevaisuuskestävän markkinointistrategian
3. Kirkastamme ydinviestit ja markkinoinnillisen tarinan
4. Teemme budjetin ja resurssisuunnitelman ja määrittelemme markkinoinnin tavoitteet ja mittarit
5. Teemme konkreettisen toimenpidesuunnitelman ja vuosikellon markkinoinnille (kanavat, kohderyhmät, tuotteet/palvelut ja viestit)
6. Teemme somen sisältösuunnitelman 3 kuukaudeksi eteenpäin

Lopputuloksena sinulla on selkeä markkinointistrategia, joka tukee liiketoiminnan tavoitteita. Konkreettinen strategiadokumentti ja toimenpidesuunnitelma auttavat toteuttamaan strategiaa käytännössä.

3. Myynnin kasvupaketti

Myyntistrategia antaa toiminnalle suunnan ja auttaa kohdistamaan myynnin resurssit tehokkaasti. Tarkkaan mietitty strategia auttaa myös päivittäisessä päätöksenteossa. Myynnin pelikirja on yhtenäinen toimintamalli, joka varmistaa tehokkaan ja tuloksellisen myyntityön.

1. Suunta kuntoon

- Rakennamme selkeän myyntistrategian. Kirkastamme kohderyhmät, kanavat ja sen mitä myyt kenelle ja miksi. Kiteytämme ydinviestit ja myyntitarinan sekä asetamme konkreettiset tavoitteet ja mittarit myynnille.

2. Käytännöt kuntoon

- Rakennamme konkreettisen myynnin pelikirjan, joka tuo strategian arjen tasolle. Kuvaamme myyntiputken vaiheet ja toimintamallit sekä rakennamme käytännön myyntityökalut kuten myyntispiikit ja kalvot.

3. Tekoäly myynnin avuksi

- Opastamme, miten tekoälyä voi hyödyntää myyntityössä. Saat konkreettiset työkalut ja kehoitteet prospektointiin, asiakasviestintään ja myyntimateriaalien tuottamiseen. Teet enemmän, nopeammin ja pienemmällä vaivalla.

4. Varmistus ja tuki

- Varmistamme, että investointisi tuottaa tulosta. Noin kuukauden kuluttua pidämme seurantalaverin, jossa käymme läpi ensimmäiset kokemukset ja hienosäädämme strategiaa ja pelikirjaa tarvittaessa. Saat konkreettiset seuraavat askeleet ja varmuuden jatkaa omatoimisesti.

ROCOVO

Ota yhteyttä

Rocovo Oy



Piia Kallio

040 7272 651

piia.kallio@rocovo.fi

