

# Myynnin ja markkinoinnin palveluseteli – Lahden kaupunki

OSTONOMI OY





# Yleistä

Myynnin ja markkinoinnin yrityspalvelusetelillä tuotettava palvelupaketti sisältää kehittämissuunnitelman myynnille + asiakkaan valitseman käytännön toimenpiteen:

- 1) Tarjousanalyysi ja oppimisen kehitystoimi
- 2) Kilpailutusanalyysi



# **Kehittämis- suunnitelma käytännössä**

Käymme yhdessä läpi yritykseksi nyky- ja haavetilän, toimialasi erityispiirteet, vahvuudet ja kyvykkyydet ja keskitymme tunnistamaan yritykseksi myynti- ja toimintamahdollisuudet julkiselle puolelle. Lisäksi kartoitamme nykyiset markkinointi- ja myyntitoimenpiteesi ja tunnistamme polut tehokkaampaan näkyvyyteen julkiselle ostajalle.

Lopulliset tavoitteet ja toimenpiteet määritellään yritys kohtaisten tarpeiden pohjalta. Yhteistyöprojektimme päättyessä:

- Yritykselläsi on tiivis jatkosuunnitelma, miten kehität myyntiä ja markkinointia julkisen sektorin asiakkuuksille.
- Tunnistat ja hahmotat kanavat ja toimintatavat, miten kohderyhmäsi liikkuu.
- Tiedät, mitä kilpailijasi tekevät ja osaat seurata sitä itsenäisesti.



**Toimenpidevaihtoehto  
1.  
Tarjousanalyysi  
ja oppimisen  
kehitystoimi**

**Kaipaako tukea julkisessa tarjousprosessissa kehittämiseen ja oman tarjoussisällön optimointiin? Onko tarjouksen laadinta ollut haastavaa tai pohditko tarjoamista julkisiin hankintoihin?**

Tarjousanalyysillä tuetaan tarjouslaskentaa ja myyntiä julkisissa tarjouskilpailuissa. Sopivalla käytännön valmennuksella lisäät myös ymmärrystä julkisen hankkijan ostopoluista.

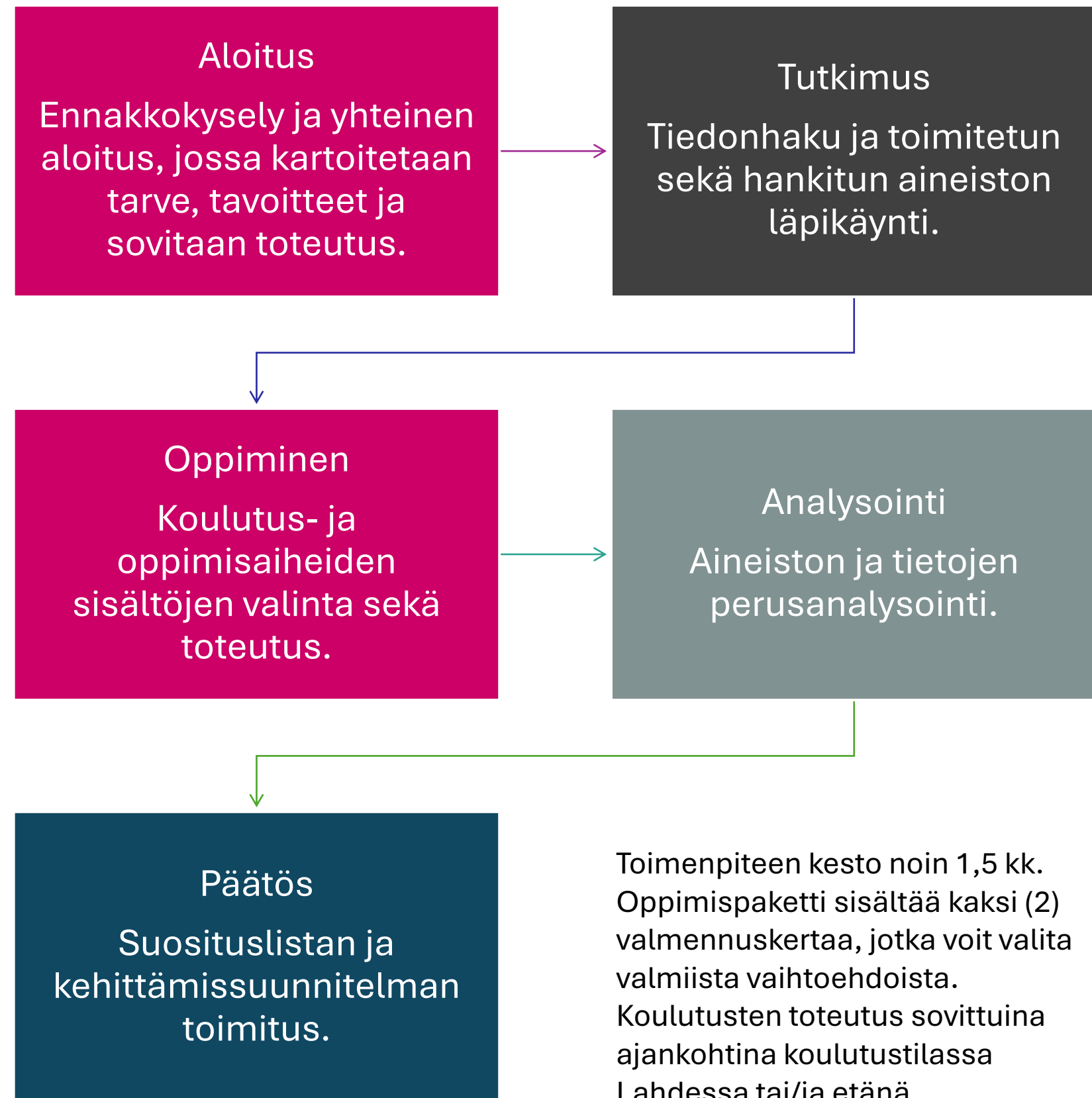
**Miksi?** Kehittämällä omaa tarjousosaamistasi julkisiin hankintoihin yrityksesi voi mm. edistää kilpailukykyään, hahmottaa osallistumismahdollisuuksiaan ja vastata hankkijan laatuvaatimukseen. Autamme sinua hahmottamaan kehitystarpeet tarjousvalmisteluun ja luomme konkreettisia esimerkkejä, joilla voit parantaa jatkossa esim. palvelukuvauksiasi.

**Lopputulos:** Oivalluksia julkissektorin asiakkaan ostopoluista ja valmiuksia oman tarjouskyvykkyyden kasvattamiseksi.





# Toimenpidevaihtoehto 1. Tarjousanalyysi ja oppimisen kehitystoimi



## Toimenpidevaihtoehto 2. Kilpailutus- analyysi

**Hävisitkö julkisessa tarjouskilpailussa toiselle? Mitä voisit tehdä toisin seuraavalla kerralla? Mitä voit oppia muilta tarjoajilta?**

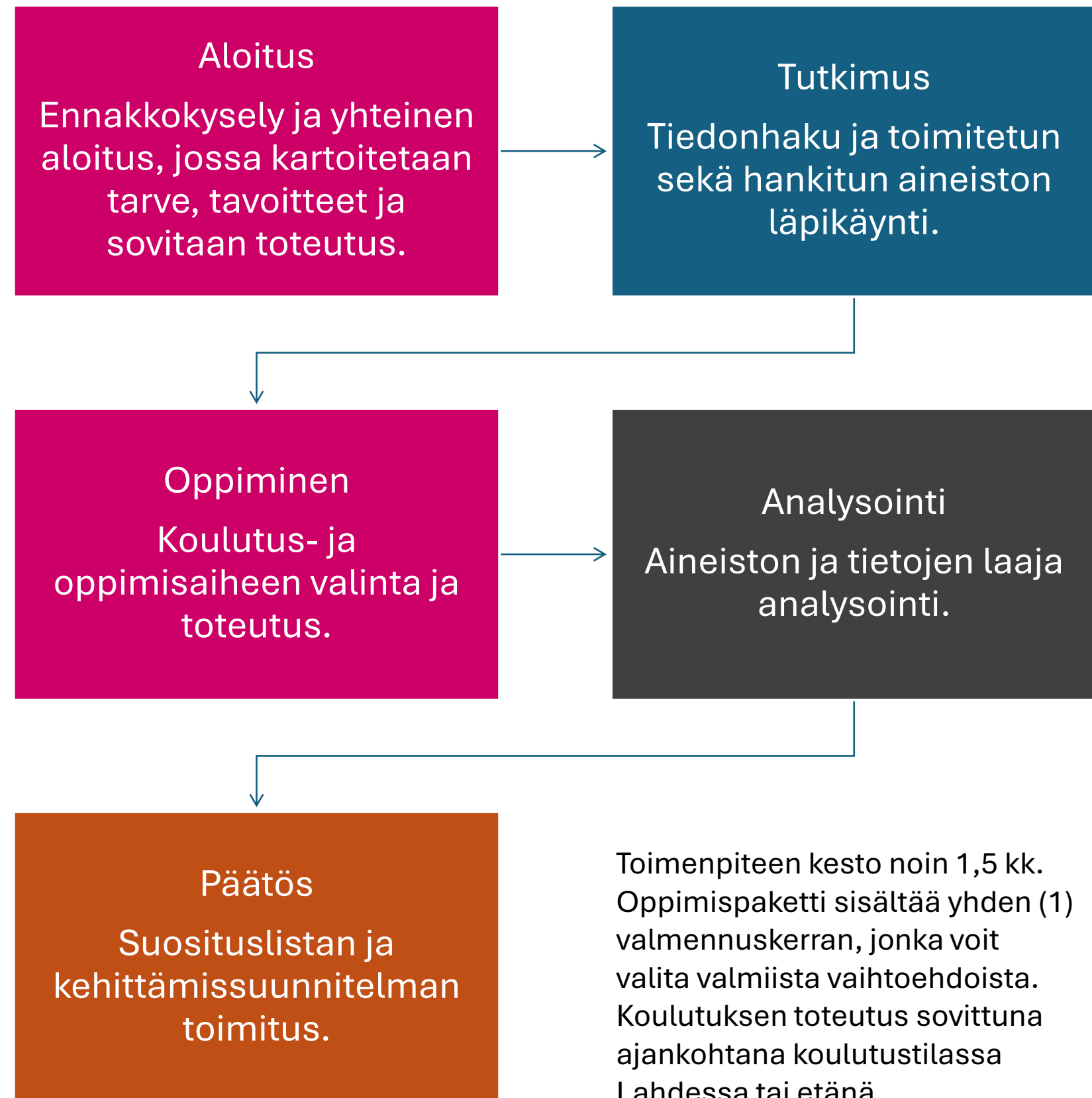
Kilpailutusanalyysi tukee oman tai tiimin osaamisen kehittämistä julkisista tarjouskilpailuista.

**Miksi?** Parantamalla tarjousosaamistasi julkisiin hankintoihin yrityksenne voi mm. edistää kilpailukykyään ja vastata paremmin ostajan laatuvaatimukseen. On tärkeää tiedostaa olennaiset tarjouskilpailun ja -vertailun vaiheet ja tietää, miten välttää kompastuskivet. Autamme sinua hahmottamaan kehitystarpeet tarjoussisältöihin case-esimerkin kautta ja luomme konkreettisia esimerkkejä, joilla voit parantaa jatkossa esim. palvelukuvauksiasi tai cv-sisältöjä.

**Lopputulokset:** Valmiuksia haastaa kilpailijoita ja oman tarjouskyvykkyyden kasvattamiseksi.



## Toimenpidevaihtoehto 2. Kilpailutus- analyysi



# Miksi tarjousvalmiuksien parantaminen kannattaa?

## Kilpailuetua tarjouskilpailuihin

- Julkisten hankintaprosessien erityispiirteiden tuntemus ja asiakkaiden ostopolkujen tietämys luovat yrityksellesi osaamispääomaa, joka vahvistaa liiketoimintaasi ja parantaa asiakkaiden tarpeisiin vastaamista.

## Tehokkuutta tarjoamiseen

- Suunnitellut toimet ja työvälineet säästävät työaika ja resursseja sekä auttavat suunnittelemaan ja arvioimaan asiakkuuden sisältöä.

# Milloin tarjous- ja hankinta-apua kannattaa hakea?

Yrityspalveluseteli on mainio mahdollisuus lähteä kehittämään erityisosaamisen tarvetta tuetusti ja suunnitelmallisesti. Näiden taitojen ja prosessien toteuttaminen jäävät helposti arjen muiden kiireiden alle tai ylimääräistä budjettia ei yksinkertaisesti ole riittävästi.

Hankinta-asiantuntijan apua ja asiantuntemusta kannattaa hyödyntää esimerkiksi silloin, kun:

- Myynti julkisen sektorin asiakkaille (esim. kunnat, kaupungit, kehitysyhtiöt) kiinnostaa
- Julkiset tarjouskilpailut tuntuvat liian työllistäviltä tai haastavilta aloittaa
- Tarjoukset eivät tuo toivottuja tuloksia kilpailutuksissa tai tarjouskyselyissä
- Yrityksessäsi on tunnistettu tarve kehittää tai edistää tarjousosaamista

Pienimuotoisella projektilla voidaan usein vaikuttaa yllättävän paljon yrityksesi kehitystarpeisiin ja asiakashankintaan. Yrityspalveluseteli antaa helpon keinon tarttua näihin kehityskohteisiin ilman, että koko panostusta tarvitsee maksaa kerralla yksin.

# Yhteys

Ostonomi Oy

[www.ostonomi.fi](http://www.ostonomi.fi)

Sähköposti: [info@ostonomi.fi](mailto:info@ostonomi.fi)

Posti: PL 17 60511 Hyllykallio

Puh. 040 3215973



AgriHubi



Olemme julkisiin hankintoihin erikoistunut asiantuntijatoimisto. Autamme julkisen rahoituksen parissa toimivia organisaatioita, hankkeita sekä yrityksiä julkisissa hankinnoissa yli 15 vuoden kokemuksella.

**OSTONOMI**  
ostopolkusi asiantuntija

