

## Suomen Yrityskehitys Oy

Suomen Yrityskehitys Oy on valtakunnallinen yritysten kehittämis- ja kasvukumppani, joka on tukenut yli 500 yritystä vuodesta 2006 lähtien. Yrityksen toiminta kattaa koko Suomen Jyväskylästä käsin ja lisäksi sillä on kansainvälistä toimintaa. Yrityksen asiantuntijaverkostossa toimii lähes 20 liikkeenjohdon, yrittäjyyden ja kasvun huippuammattilaista, joilla on pitkä kokemus yritysten kehittämisestä, rahoituskelpoisuuden vahvistamisesta, kansainvälistymisestä ja liiketoiminnan murrostilanteiden ratkaisemisesta.

Suomen Yrityskehitys on erikoistunut liiketoiminnan kehittämiseen, digitalisaation hyödyntämiseen, myynnin ja markkinoinnin tehostamiseen, rahoitusvalmiuksien vahvistamiseen ja yritysjärjestelyihin. Yhtiön toimintamalli yhdistää käytännön toteutuksen ja strategisen suunnittelun — tavoitteena kasvattaa asiakasyritysten arvoa ja kilpailukykyä sekä kotimaassa että kansainvälisillä markkinoilla.

Asiakkaiden tyytyväisyydestä kertoo, että yli 40 % asiakkaista ostaa palveluja uudelleen, ja yhtiön palvelut ulottuvat startup-yrityksistä kasvaviin pk-yrityksiin sekä kansainvälistyviin organisaatioihin.

## Myynnin ja markkinoinnin kehittämissuunnitelma

Suunnitelma tunnistaa keskeiset kehityskohteet ja luo konkreettisen etenemismallin myynnin, asiakashankinnan ja markkinoinnin tehostamiseksi.

Suomen Yrityskehitys Oy toteuttaa asiakasyritykselle myynnin ja markkinoinnin kehittämissuunnitelman, jonka avulla tunnistetaan yrityksen nykyisen myynnin ja markkinoinnin kyvykkyydet, keskeiset kehityskohteet sekä muodostamme selkeän, toteuttamiskelpoisen ja kustannustehokkaan etenemismallin myynnin kasvattamiseksi ja markkinoinnin tehostamiseksi. Kehittämissuunnitelma keskittyy erityisesti asiakashankinnan, asiakassegmentoinnin, myyntiprosessien ja myynnin johtamisen kehittämiseen sekä markkinoinnin vaikuttavuuden parantamiseen.

### Kehittämissuunnitelma sisältää seuraavat osa-alueet:

- Nykytilan kartoitus ja kehitystoimenpiteiden määrittely
- Konkreettiset kehittämistoimenpiteet
- Käytännön toteutus ja käyttöönoton tuki
- Lopullinen dokumentoitu kehittämissuunnitelma

# Toimenpidevaihtoehdot

## 1. Kohdennettu markkinaselvitys

Selvitetään asiakassegmentit ja kohdemarkkinan taustatiedot, jotta voidaan tehdä kohdennettua myyntiä ja markkinointia.

Palvelu sisältää kehittämissuunnitelman laatimisen, jonka pohjalta toteutetaan kohdennettu markkinaselvitys.

- Selvitetään yrityksen keskeiset asiakassegmentit ja tunnistetaan potentiaaliset asiakasryhmät. Tavoitteena on ymmärtää, ketkä ovat yrityksen kannattavimmat ja todennäköisimmät asiakkaat.
- Kartoituksessa selvitetään myös kohdemarkkinan keskeiset taustatekijät, kuten markkinan koko, kilpailutilanne, asiakastarpeet sekä ostoprosessiin vaikuttavat tekijät. Näin varmistetaan, että myynti ja markkinointi kohdistuvat oikeisiin kohderyhmiin oikealla viestillä.
- **Tuloksena:** selkeästi määritellyt asiakassegmentit ja kohderyhmät sekä ymmärrys heidän tarpeistaan, mikä mahdollistaa kohdennetun ja vaikuttavamman markkinoinnin ja myynnin.

## 2. Myynnin ja markkinoinnin kehittämisprojekti

Analysoidaan nykytila ja valitaan kehityskohteet, joiden pohjalta laaditaan konkreettinen myynti- ja markkinointisuunnitelma.

Palvelu sisältää kehittämissuunnitelman sekä sen pohjalta toteutettavan kehittämisprojektin.

- Toteutetaan myynnin ja markkinoinnin nykytilan analyysi, jossa tunnistetaan keskeiset kehityskohteet, pullonkaulat ja kasvumahdollisuudet. Analyysin pohjalta valitaan yritykselle tärkeimmät kehityskohteet, joihin keskitytään projektin aikana.
- Kehittämistyö toteutetaan työpajamuotoisesti yhdessä asiakasyrityksen kanssa. Työpajoissa määritellään konkreettiset toimenpiteet, kehitetään käytännön toimintamalleja ja varmistetaan, että ratkaisut ovat suoraan sovellettavissa yrityksen arkeen.
- Projektin aikana laaditaan selkeät tehtävät, vastuut ja aikataulu toimenpiteiden jalkauttamiseksi, jotta kehitystyö etenee suunnitelmallisesti ja tuloksellisesti.
- **Tuloksena:** käytännönläheinen myynnin ja markkinoinnin suunnitelma, joka sisältää konkreettiset toimenpiteet, vastuut ja aikataulun sekä tukee myynnin kasvua ja markkinoinnin vaikuttavuutta.

### 3. Tuki myynnin johtamisen ja myyntiprosessin kehittämisessä

Tuetaan myynnin johtamisessa, myyntiprosessin kehittämisessä, priorisoidaan kohderyhmät ja asiakassegmentit ja kehitetään tarjoamaa.

Palvelu sisältää kehittämissuunnitelman, jonka pohjalta kehitetään myynnin johtamista ja myyntiprosessia käytännössä.

- Tunnistetaan ja priorisoidaan yrityksen potentiaaliset kohderyhmät ja asiakassegmentit
- Yrittäjälle tarjotaan käytännönläheistä sparrausta ja valmennusta myyntiesityksen, asiakaskohtaamisten ja myyntiprosessin kehittämiseen. Tavoitteena on parantaa myynnin suunnitelmallisuutta, varmuutta ja tehokkuutta arjen tilanteissa.
- Lisäksi kehitetään myynnin johtamisen käytäntöjä, kuten tavoitteiden asettamista, seurantaa ja myynnin ohjaamista, jotta myyntityöstä tulee systemaattisempaa ja paremmin johdettua.
- **Tuloksena:** selkeä ja toimiva myyntiprosessi, priorisoidut kohderyhmät sekä kehittynyt myyntiesitys ja myynnin johtamisen mallit, jotka parantavat myynnin tuloksellisuutta ja ennustettavuutta.

#### Hinta

5 000 € + alv / toimenpide