

“Tehosta markkinointiasi ja
säästä kustannuksissa –
tekoälyn avulla”

PC•APU®

Damika Oy

2.4.2026

Tarjous Lahden Kaupungin myynnin
ja markkinoinin yrityspalvelusetelin
palvelutuottajahakuun

2026

Sisällysluettelo

Yrityksen esittely	3
Yrittäjän esittely	3
Referenssit	4
Hyödyt referenssiasiakkaalle	4
Kehittämissuunnitelma	5
Kehittämissuunnitelman tavoitteet	5
1. Nykytilan analyysi	5
2. Tavoitetilan määrittely	6
3. Käyttöönotto ja toteutus	6
4. Tulosten mittaaminen	6
Käytännön toimenpiteet	6
1. AI-avusteisen markkinoinnin käyttöönotto	7
Sisältö	7
Hyödyt asiakasyritykselle	7
2. Markkinointimateriaalien tuotannon automatisointi	7
Sisältö	7
Hyödyt asiakasyritykselle	8
3. AV-sisällön ja monikanavaisen markkinoinnin toteutus	8
Sisältö	8
Hyödyt asiakasyritykselle	8
Alihankinnan käyttö	9
Palvelun kokonaishinta	9
Voimassaolo	9
Yrityksen yhteystiedot	9
Selvitykset	9
Liitteet	10

Yrityksen esittely

PC-APU (Damika Oy) on Lahdessa toimiva IT- ja digitaalisten ratkaisujen asiantuntijayritys, joka on jo yli 20 vuoden ajan auttanut pk-yrityksiä kehittämään liiketoimintaansa uusimpien teknologioiden avulla.

Yrityksen asiakaskuntaan kuuluu yli tuhat asiakasta, joista noin 250 on pk-yrityksiä. Tämä antaa vahvan käytännön näkemyksen pk-sektorin arjen haasteista ja kehitystarpeista.

Toimitusjohtaja Mika Wahlmanin erityisosaaminen on uusien teknologioiden hyödyntämisessä, etenkin tekoälyn hyödyntämisessä liiketoiminnan ja markkinoinnin tehostajana.

Tekoälyä hyödynnetään markkinoinnissa käytännönläheisesti. Tavoitteena ei ole pelkkä teknologian käyttöönotto, vaan mitattava vaikutus asiakasyrityksen toimintaan, tuottavuuteen ja kasvuun.

Tekoälypalveluiden hyödyntäminen auttaa pk-yrityksiä

- Tehostamaan markkinointia ilman lisäresursseja
- Nopeuttamaan sisällöntuotantoa
- Parantamaan kilpailukykyä alati kehittyvässä digitaalisessa ympäristössä

Koko PC-Avun käytössä oleva markkinointimateriaali on tuotettu tekoälyavusteisesti hyödyntäen noin kymmentä erilaista tekoälypalvelua kuten ChatGPT, Google Gemini, Leonardo.ai, Suno.ai ja Runway ML.

Yrittäjän esittely

PC-Avun yrittäjä Mika Wahlman omaa yli 40 vuoden kokemuksen IT-alalta. Hän on tunnustettu asiantuntija tietokoneiden, älylaitteiden, tietoturvan, kryptovaluuttojen ja tekoälyn saralla, toimien näiden alojen kouluttajana ja kolumnistina. Lisäksi hän on toiminut luennoitsijana niin LAB:n kuin Ladecin AI-tapahtumissa sekä kirjoittanut kolumneja niin Tietokone-lehteen kuin Suomen Osakesäästäjien yli 80 000 lukijan Viisas Raha -julkaisuun. Mika on Päijät-Hämeen AI Jooga -hankkeen ohjausryhmän jäsen sekä alueelliset osaajat yhteenkokoavan AI Klubin jäsen.

Referenssit

Vuonna 2024 PC-APU toteutti 8 henkilön lahtelaiselle ohjelmistoyritykselle yrityspalvelusetelin puitteissa hankkeen, jossa yrityksen markkinoinnin käyttöön otettiin käyttöön tekoälypohjaisia ratkaisuja kuten:

- ChatGPT tekstin ja kuvien sisältötuotantoon
- Leonardo.ai kuvien tuotantoon
- Napkin.ai presentaatioiden tekoon
- Runway ML videoiden tuottamiseen

Hyödyt referenssiasiakkaalle

- Markkinointimateriaalien tuotannon nopeus moninkertaistui (päivistä tunteihin)
- Sisällöntuotannon kustannukset vähenivät tapauskohtaisesti 50–90 %
- Julkaisutahti kasvoi satunnaisista julkaisuista viikoittaiseksi
- Yritys pystyi tuottamaan enemmän markkinointisisältöä
- Markkinointi muuttui jatkuvaksi prosessiksi yksittäisten kampanjoiden sijaan
- Yritys sai käyttöönsä toimintamallin, jota voidaan hyödyntää itsenäisesti myös hankkeen jälkeen
- Tulokset saavutettiin ilman lisähenkilöstöä ja ne skaalautuvat suoraan asiakasyrityksen arkeen.

Kehitystyön seurauksena asiakasyritys saavutti selkeän parannuksen markkinoinnin tehokkuudessa ja pystyi hyödyntämään tekoälyä osana päivittäistä liiketoimintaa niin markkinointitekstien, kuvien, videoiden kuin presentaatioiden teossa.

Projektin lähipäivät järjestettiin asiakkaan omissa tiloissa, jossa koulutus oli käytännönläheistä ja siten helposti omaksuttavaa. Se mahdollisti nopean siirtymän suunnittelusta konkreettiseen tekemiseen ja erilaisten tekoälyjen kokeilemiseen. Näin asiakasyrityksen henkilökunta oppi hyödyntämään tekoälytyökaluja itse.

Lisäksi mainittakoon, että viimeisen kahden vuoden aikana olemme kouluttaneet ja auttaneet useita myös muita mikro-/pk-yrityksiä hyödyntämään erilaisia tekoälyratkaisuja liiketoiminnassaan. Havaintomme mukaan pk-yritykset eivät vielä

osaa hyödyntää tekoälyä liiketoiminnassaan systemaattisesti, koska tekoälyn tarjoamia mahdollisuuksia ei tunneta riittävästi.

Kehittämissuunnitelma

PC-APU:n kehittämissuunnitelma perustuu pk-yritysten markkinoinnin tuottavuuden parantamiseen tekoälypalveluiden avulla. Palvelu soveltuu 1–20 henkilön yrityksille, joilla ei ole omaa markkinointitiimiä tai joille markkinointi on ollut satunnaista rajallisten resurssien tai kustannusten takia. Tämän seurauksena markkinointi on jäänyt satunnaiseksi — eikä se ole tukenut kasvua pitkäjänteisesti.

Tarjoamassamme palvelussa ei keskitytä yksittäisiin markkinointikampanjoihin tai mainonnan toteutukseen, vaan asiakasyrityksen markkinoinnin toimintamallin ja prosessien pysyvään kehittämiseen tekoälyn avulla.

Tässä mallissa kehittyminen perustuu käytännönläheiseen “opi, ymmärrä, kokeile ja toteuta” -lähestymistapaan, jossa asiakasyrityksen henkilöstö osallistuu aktiivisesti tekemiseen koko hankkeen ajan ja oppii hyödyntämään tekoälyä käytännön työssä.

Kehittämissuunnitelman tavoitteet

- Kehittää henkilöstön tekoälytaitoja ja auttaa ymmärtämään tekoälyn mahdollisuuksia markkinoinnin tukena
- Markkinoinnin muuttaminen jatkuvaksi ja systemaattiseksi toiminnaksi
- Lisätä markkinoinnin volyyymia ilman lisäresursseja
- Parantaa markkinoinnin kustannustehokkuutta
- Tuoda yritykselle konkreettinen kilpailuetu

Kehittämistyö koostuu neljästä vaiheesta:

1. Nykytilan analyysi

- markkinoinnin prosessit ja resurssit
- keskeiset pullonkaulat

2. Tavoitetilan määrittely

- mitä voidaan automatisoida

- missä tekoäly tuo suurimman hyödyn

3. Käyttöönotto ja toteutus

- työkalut ja toimintamallit
- konkreettinen käyttöönotto asiakasyrityksessä

4. Tulosten mittaaminen

- Markkinointisisältöjen tuotantomäärät (kpl/kk)
- Sisällöntuotantoon käytetty aika
- Julkaisujen säännöllisyys
- Liidien tai yhteydenottojen määrä

Lopputuloksena asiakasyritys saa käyttöönsä toimivan mallin, jolla markkinointimateriaalia voidaan tuottaa jatkuvasti, tehokkaasti ja kustannustehokkaasti myös hankkeen jälkeen ja jonka vaikutukset ovat helposti mitattavissa.

Käytännön toimenpiteet

PC-APU tarjoaa asiakasyrityksille kokonaisvaltaisen ja käytännönläheisen palvelun, jonka tavoitteena on tehostaa markkinointia, lisätä näkyvyyttä ja parantaa myynnin edellytyksiä hyödyntämällä moderneja tekoälyratkaisuja. Parhaat tekoälytyökalut muuttuvat jatkuvasti, joten käytettävät työkalut päätetään asiakaskohtaisesti tavoitetilan määrittelyn jälkeen.

Palvelu toteutetaan hybridimallilla, jossa yhdistyvät asiakasyrityksen henkilöstön koulutus sekä konkreettinen tekeminen yrityksen omassa liiketoimintaympäristössä. Näin varmistetaan, että osaaminen siirtyy pysyvästi yrityksen käyttöön ja kehittämistyön vaikutukset jatkuvat myös palvelun päättymisen jälkeen.

Alla kuvatut toimenpiteet muodostavat kokonaisuuden, joka räätälöidään asiakasyrityksen tarpeisiin.

1. AI-avusteisen markkinoinnin käyttöönotto

Toimenpiteessä otetaan käyttöön tekoälypohjaiset työkalut osaksi asiakasyrityksen päivittäistä markkinointia ja viestintää.

Sisältö

- ChatGPT:n käyttöönotto markkinointiviestinnässä
- Asiakaskohtaisten prompt-mallien suunnittelu MyGPT:n avulla
- Sähköposti-, asiakaspalvelu- ja myyntiviestinnän tehostaminen
- Usein toistuvien viestien ja sisältöjen automatisointi asiakkaan resurssien mukaan

Asiakasyrityksen henkilöstö koulutetaan hyödyntämään työkaluja itsenäisesti arjen työssä.

Hyödyt asiakasyritykselle

- Viestinnän nopeutuminen ja laadun paraneminen
- Ajansäästö päivittäisissä markkinointi- ja myyntitehtävissä
- Yhtenäinen ja ammattimainen asiakasviestintä
- Parempi reagointikyky asiakaskyselyihin

2. Markkinointimateriaalien tuotannon automatisointi

Toimenpiteessä rakennetaan asiakasyritykselle tehokas ja kustannustehokas malli jatkuvaan markkinointisisällön tuotannon automaatioon. Automaation aste päätetään yhdessä asiakkaan kanssa.

Sisältö

- Sisällöntuotantoprosessin selkeyttäminen ja nopeuttaminen
- Markkinointimateriaalin tuottaminen tekoälytyökaluilla
- Yrityksen brändiin sopivien sisältöpohjien luominen
- Markkinointimateriaalin jakelu eri kanaviin mahdollisimman tehokkaasti

Asiakasyritykselle luodaan käytännön toimintamallit (esim. sisältöpohjat, prompt-mallit ja julkaisuprosessi), joilla sisältöä voidaan tuottaa jatkuvasti ilman ulkopuolisia resursseja.

Hyödyt asiakasyritykselle

- Markkinointisisällön tuotannon merkittävä nopeutuminen
- Kustannussäästöt ulkoisissa markkinointipalveluissa
- Mahdollisuus tuottaa enemmän sisältöä samalla resurssilla
- Parempi näkyvyys ja aktiivisempi markkinointi

3. AV-sisällön ja monikanavaisen markkinoinnin toteutus

Toimenpiteessä laajennetaan asiakasyrityksen markkinointia monikanavaiseksi hyödyntämällä video-, ääni- ja interaktiivista sisältöä. Palvelut valikoidaan asiakaskohtaisesti tarpeen mukaan.

Sisältö

- Videotuotantoa tekoälytyökaluilla
- Virtuaalisten esittelijöiden (avatarien) hyödyntäminen
- Podcast- ja äänisisältöjen tuottaminen
- Royalty-vapaan tekoälymusiikin tuottaminen
- Sisältöjen muokkaaminen eri markkinointikanaviin

Asiakasyritykselle rakennetaan käytännön malli, jolla sama sisältö voidaan hyödyntää useassa kanavassa tehokkaasti.

Hyödyt asiakasyritykselle

- Markkinoinnin vaikuttavuuden kasvu
- Parempi asiakastavoittavuus eri kanavissa
- Moderni ja kilpailukykyinen markkinointilähestymistapa
- Mahdollisuus hyödyntää uusia sisältömuotoja ilman suuria tuotantokustannuksia

Alihankinnan käyttö

Emme käytä alihankintaa. Valintamme välttää alihankintaa heijastaa omaa sitoutumistamme laatuun ja asiakassuhteiden ylläpitämiseen. Näin varmistetaan, että kaikki palvelut tuotetaan paikallisesti ja kustannustehokkaasti.

Palvelun kokonaishinta

5000 euroa + alv.

Voimassaolo

Tarjous on voimassa 31.12.2026 asti.

Yrityksen yhteystiedot

Yhteyshenkilö Palveluseteliin liittyvissä asioissa:

toimitusjohtaja Mika Wahlman

p. 044 74 33 914

mika@pcapu.fi

Hankintapäätösten ja virallisten ilmoitusten sähköpostiosoite: **mika@pcapu.fi**

Yrityksen virallinen nimi: **Damika Oy**

Markkinointinimi: **PC-APU**

Katu- ja postiosoite: **Kauppakatu 37, 15140 Lahti**

Vaihteen puhelinnumero: **0407420200**

Sähköposti: **toimisto@pcapu.fi**

Verkkosivu: **www.pcapu.fi**

Y-tunnus: **2749020-6 (alv. rek.)**

Selvitykset

Pyynnöstä selvitämme, että käytössämme on PAMin työehtosopimus ja Pihlajalinna on työterveyshuollon kumppanimme.

Muuta

Mikäli Palvelusetelihakemuksemme hyväksytään, toimitamme erillisen markkinointiesitteen ja avaamme webbisivun jossa erilaisiin tekoälyllä toteutettuihin markkinointiratkaisuihin voi tutustua ennen valinnan tekemistä.

Liitteet

Kaupparekisteriote

Verovelkatodistus

TyEL maksutodistus

YTJ:n tiedot