

| Yritys | Yhteyshenkilö | Postitoimipaikka | www-osoite | Yhteyshenkilön puh.nro | Yhteyshenkilön e-mail | Kuvaus yrityksen palvelusta ja osaamisesta | Palvelun hinta alv 0% |
|------------|----------------|------------------|----------------|------------------------|---------------------------|---|-----------------------|
| Atao Oy | Ville Mäki | Vantaa | www.atao.fi | 0400-517911 | ville.maki@atao.fi | <p>1. Toimintaympäristön vaatimukset ja riskien käsittely</p> <p>2. Strategisten tavoitteiden integrointi prosessitavoitteisiin</p> <p>3. Tavoitteiden asettaminen ja seuranta</p> <p>Johtamisjärjestelmä voidaan digitalisoida eri sopimuksella Umbrella Interactive ohjelmistoon, joka mahdollistaa toimenpide seurannan.</p> | 3750 |
| Lavango Oy | Jukka Taskinen | Oulu | www.lavango.fi | 040 545 6932 | jukka.taskinen@lavango.fi | <p>Idea, tuote tai palvelu tuoteistetaan asiakaslähtöisesti. Projektissa määritetään tuotteen kohdeasiakassegmentit, tuotteen tuoma lisäarvo sekä potentiaaliset jakelukanavat. Näiden pohjalta luodaan markkinointistrategia sekä ydinviestit. Tavoitteena on tehdä tuote tai palvelu mahdollisimman houkuttelevaksi, erottautuvaksi sekä helposti ostettavaksi.</p> <p>1. Tavoite Tuote tai palvelu työestetään helposti markkinoitavaksi, myytäväksi ja ostettavaksi. Tuotteen lisäarvo ja tärkeimmät myyntiargumentit dokumentoidaan.</p> <p>2. Toteutus Projekti toteutetaan Lavangon vetämänä yhteistyössä asiakkaan henkilöstön kanssa. Aloitus workshopissa käydään läpi tuotteen nykytilanne, jonka pohjalta Lavango työstää yhdessä sovitut parannukset ja materiaalit. Toisessa workshopissa käydään läpi tuotteistamisdokumentit sekä sovitaan jatkotoimista.</p> <p>3. Tulokset Tuotteistamisessa määritellään ja dokumentoidaan seuraavat asiat: – Tuotteen asiakassegmenttien määrittäminen – Tuotteen tuoma lisäarvo eri asiakassegmenteille – Palvelun asiakaspolun määrittäminen – Jakelukanavien kartoitus – Markkinointistrategian luonti</p> | 3750 |
| Lavango Oy | Jukka Taskinen | Oulu | www.lavango.fi | 040 545 6932 | jukka.taskinen@lavango.fi | <p>Viennin aloittamista suunnittelevan yrityksen käynnistyspaketti. Projektissa käydään läpi yrityksen potentiaalisimmat vientituotteet, niiden lisäarvo kohdemarkkinoiden asiakkaille. Yrityksen strategia ja resurssisuunnitelmat päivitetään viennin vaatimusten mukaisiksi.</p> <p>Tavoite</p> <p>1. Analysoidaan yrityksen nykytila</p> <p>2. Kartoitetaan potentiaaliset vientituotteet ja niiden vientipotentiaali</p> <p>3. Päivitetään yrityksen visio, missio ja strategia sekä liiketoimintasuunnitelma huomioiden vientimarkkinat</p> <p>Toteutus</p> <p>1. Yrityksen avainhenkilöiden haastattelut ja analyysi: asiakkaat, palvelut/tuote, markkinointi, myynti, jakelukanavat, talous, henkilöstö, tuotanto, verkostot, kilpailijat</p> <p>2. Workshop ja ideapaja: nykyinen myynnirakenne ja visio tulevasta, vientimarkkinoiden kartoittaminen, valinta ja jatkoselvitykset</p> <p>3. Vientipotentiaalin selvittäminen: selvitetään valitun tuotteen ja markkinan potentiaali ja kartoitetaan mahdolliset asiakkaat</p> <p>4. Päivitetään yrityksen visio, missio ja strategia vastaamaan viennin käynnistämistä</p> <p>5. Raportti toimenpiteistä: laaditaan raportti toteutetuista toimenpiteistä asiakkaalle</p> <p>Tulokset</p> <p>1. Laaditaan yrityksen nykytilan analyysi ja tunnistetaan kehitystoimenpiteet</p> <p>2. Selvitetään potentiaalisimmat vientituotteet ja kohdemarkkinat sekä niiden mahdollisuudet</p> <p>3. Päivitetty visio, missio, strategia</p> <p>4. Suunnitelma viennin käynnistämiseksi</p> | 3750 |
| Kasve Oy | Jani Hopia | Kuopio | www.kasve.fi | 0400 790074 | jani.hopia@kasve.fi | <p>Lääkintälaiteohjelmistojen elinkaaren hallinta</p> <p>Yhden päivän tehokoulutus, joka pureutuu seuraaviin osa-alueisiin: - IEC/EN 62304 -standardin yleiset vaatimukset - Yrityksen lääkitäiteohjelmiston safety classification - Muut lääkitäiteohjelmistoa koskevat standardit</p> | 1875 |
| Kasve Oy | Jani Hopia | Kuopio | www.kasve.fi | 0400 790074 | jani.hopia@kasve.fi | <p>Koulutus on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.</p> <p>Lääkitäiteohjelmistojen elinkaaren hallinta</p> <p>Yhden päivän tehoyöpaja, jossa pureudutaan lääkitäitevalmistajan tuotteiden ja tuotekehityksen dokumentaatioon IEC/EN 62304 -standardin vaatimuksia vastaan. Asiakas saa työpajan jälkeen heille räätälöidyn raportin dokumentaation nykytilasta ja kehityskohteista.</p> <p>Työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.</p> | 3750 |

| | | | | | | | |
|---------------|------------------|---------|--|------------------|--|---|------|
| Kasve Oy | Jani Hopia | Kuopio | www.kasve.fi | 0400 790074 | jani.hopia@kasve.fi | Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkintälaitteasetuksen (MDR) mukanaan tuomiin muutoksiin ja vaatimuksiin lääkintälaittevalmistajan näkökulmasta. Työpajassa käydään läpi MDR:n keskeiset vaatimusmuutokset lääkintälaiteluokittelun, toimijoihin sekä toimialaan liittyen. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä. | 3750 |
| NetPartner Oy | Mentilä Matti | Kajaani | www.netpartner.fi | 044-2311812 | matti.mentila@netpartner.fi | Omistajanvaihdoksen toteutuksen suunnittelu, sisältäen yrityksen arvonmäärittäykset, eri rahoituslähteiden selvittely, rahoitukseen tarvittavien vakuuksien esiselvittely, tarvittaessa rahoitusneuvotteluissa mukana olon, rahoituksen hakemisen ja sekä näihin liittyvien liiketoimintasuunnitelmien ja tulos/tase- ja kassavirtaennusteiden tekemisen. Asiakkaalle tehdään alussa maksuton palvelukartoitus ja sen perusteella asiakas saa juuri hänen tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun. Lisätiedot osaamisesta ja referensseistä www.netpartner.fi | 3750 |
| NetPartner Oy | Mentilä Matti | Kajaani | www.netpartner.fi | 044-2311812 | matti.mentila@netpartner.fi | Kasvuun liittyvät rahoitus- ja investointisuunnitelmat/hakemukset. Palvelu sisältää mm. rahoituslähteiden selvittämisen ja rahoitusrakenteen määrittely, tarvittaessa rahoitusneuvotteluissa mukana olon, kasvusuunnitelman kirjalliseen muotoon laatimisen (liiketoimintasuunnitelma tai vastaava) sekä kasvuhankkeen johtamisen konsultoinnin. Asiakkaalle tehdään alussa maksuton palvelukartoitus ja sen perusteella asiakas saa juuri hänen tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun. Lisätiedot osaamisesta ja referensseistä www.netpartner.fi | 3750 |
| Kasve oy | Elias Haapakorva | Kuopio | www.kasve.fi | +358 40 183 1214 | elias.haapakorva@kasve.fi | Terveys- ja hyvinvointialan innovaatioiden liiketoimintapotentiaalin arviointi ja sparraus. Yhden päivän työpaja on räätälöityssä yrityksen tarpeiden mukaan. | 1875 |
| Kasve oy | Elias Haapakorva | Kuopio | www.kasve.fi | +358 40 183 1214 | elias.haapakorva@kasve.fi | Strategiatyöpaja terveys- ja hyvinvointialan yrityksille. Yhden päivän työpaja on räätälöityssä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä. | 3750 |
| Kasve oy | Elias Haapakorva | Kuopio | www.kasve.fi | +358 40 183 1214 | elias.haapakorva@kasve.fi | Terveys- ja hyvinvointialan innovaatioiden alustava kaupallistamisstrategia -työpaja. Yhden päivän työpaja on räätälöityssä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä. | 3750 |
| Talentre Oy | Olli Paavola | Kuopio | www.talentre.fi | 50587762 | olli.paavola@talentre.fi | Talouden terveystarkastus (2pv) Yrityksen tulevaisuus suunnitelmat on syytä rakentaa rehellisen nykytilan analyysin päälle. Taloudellinen lähtötilanne antaa raamit strategisille valinnoille ja kehittämistoimenpiteille (kasvu, kannattavuus, kassavirta, rahoitus). Talouden terveystarkastuksessa asiantuntija laatii analyysin yrityksenne taloudellisesta tilasta, suorituskyvystä ja kehitystrendistä. Näin saadaan selvä käsitys siitä mihin asioihin talouden hallinnassa on syytä erityisesti kiinnittää huomiota ja mikä tulevaisuudessa resurssinäkökulmasta on mahdollista. Keskeiset suorituskyvyn mittarit: - Kannattavuus. Kehitys suhteessa toimialaan ja kilpailijoihin - Maksuvalmius. Kassatilanne, kassavirta ja sen komponentit, käyttöpääoma - Vakavaraisuus. Tase asema, oma pääoma ja velat, rahoitus tilanne Talouden terveystarkastus toimii erinomaisena lisäosana esimerkiksi strategiaprojektin alkuun. Talentre on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineita liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen. | 3750 |
| Talentre Oy | Olli Paavola | Kuopio | www.talentre.fi | 50587762 | olli.paavola@talentre.fi | Liiketoimintastrategian rakentaminen: Rakennamme sinulle liiketoimintastrategian, jonka avulla voit viedä yritystäsi uuteen suuntaan. Meillä on kokeneita osajia, jotka ovat rakentaneet liiketoimintastrategioita sadoille yrityksille eri toimialoilta. Strategiaprosessimme kuuluvat seuraavat vaiheet: - Strategian tausta-analyysi - Strategian määrittäminen - Strategian ajurit sekä strategiset tavoitteet - Strategian toteuttaminen - Must Win Battle -salkun rakentaminen Strategiakokonaisuuden läpivienti vie aikaa asiakkaalta noin 3pv. Lisäksi siihen sisältyy palveluntuottajan sisäistä työtä. Talentre on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineita liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen. | 3750 |

| | | | | | | | |
|--------------|--------------|--------|--|----------|---------------------------|---|------|
| Talentree Oy | Olli Paavola | Kuopio | www.talentree.fi | 50587762 | olli.paavola@talentree.fi | <p>Liiketoiminnan nykytila-analyysi: Analyysi tuottaa tietoa, joka auttaa yrityksen kehittämisen suunnittelussa laajasti. Tavoitteena on antaa yritykselle selkeä suunnitelma ja ymmärrys siitä, miten toimintaa voi kehittää nykytilasta kohti tulevaisuuden tahtotilaa.</p> <p>Analyysi tavoitteet ovat seuraavat: - Kartoitetaan nykytila. Analyysissä luodaan kokonaiskuva liiketoiminnan nykytilaan. Tarkasteltavana ovat yrityksen ydintoiminnot, kuten hallitustyö, strategia, myynti, markkinointi, johtaminen, tuotanto ja laadunhallinta. - Määritellään strategivaihtoehdot ja kehittämismahdollisuudet. Miten tulevaisuuden nykytilasta päästään tulevaisuuden tahtotilaan ja mitä pitäisi kehittää? - Rakennetaan kehittämissuunnitelma. Selkeä suunnitelma, jossa määritetään mitä tulee kehittää ja missä järjestyksessä.</p> <p>Kehittämiskokonaisuuden laajuus on noin 2pv ja se sisältää seuraavat vaiheet: Yrityksen kehittäminen perustetaan nykytila-analyysiin. Jotta kehitystoimenpiteet valitaan oikein ja osataan rytmittää oikeaan järjestykseen, on olennaista ymmärtää kattavasti, missä tilanteessa yritys on juuri nyt. Tulevaisuuden tahtotilan kirkastaminen. Kehitystyön lähtökohtana on aina tulevaisuuden visio. Tämän kirkastaminen antaa pohjan kehityssuunnitelmalle.</p> <p>Analyyysin avulla rakennetaan liiketoiminnan kehittämissuunnitelma. Selkeä suunnitelma kehitystoimenpiteistä ja niiden järjestyksestä vie yritystä kohti tulevaisuuden tahtotilaa systemaattisesti. Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineisia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p> | 1875 |
| Talentree Oy | Olli Paavola | Kuopio | www.talentree.fi | 50587762 | olli.paavola@talentree.fi | <p>Digitaalinen markkinatutkimus - (laajuus 4pv) Digitaalinen markkinatutkimus on suunniteltu yrityksille, jotka toimivat vientimarkkinoilla tai vastuunniittelevat kansainvälistymistä. Markkinatutkimuksessa selvitetään digitaalisiin työkaluihin valitun kohdemarkkinan kokoa, potentiaalia, kilpailutilannetta ja asiakkaiden käyttäytymistä markkinassa. Keskeisenä tiedonlähteenä toimii verkosta eri työkaluilla louhittava tieto kilpailijoista ja asiakkaista. Taustatiedoksi tutustutaan aina ensin asiakkaan liiketoimintaan ja markkinaan asiakkaan kanssa käytävässä workshopissa. Samoin saadut tulokset käydään läpi yhdessä asiakkaan kanssa, jonka jälkeen materiaali jää asiakkaan hyödynnettäväksi.</p> <p>Saat vastaukset seuraaviin aiheisiin: - Kohdemarkkinan kilpailutilanne ja suurimmat kilpailijat verkossa - Kilpailijoiden näkyvyys ja markkinointi kohdemaassa - Asiakkaiden käyttäytyminen ja kysyntä tarjooman palveluille/tuotteille hakonedataan perustuen - Kohdemarkkinasta kerätyn datan suhteuttaminen kotimaan lukuihin ja markkinoiden vertailu</p> <p>Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineisia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p> | 3750 |
| Talentree Oy | Olli Paavola | Kuopio | www.talentree.fi | 50587762 | olli.paavola@talentree.fi | <p>Verkkönäkyvyyden kehitysehdotukset - (laajuus 2pv) Sekä B2B-, että B2C-markkinassa ostopäätökset alkavat yhä useammin tiedon hakemisella verkosta. Yritysten on tällöin tärkeää olla esillä potentiaalisille asiakkaille ja kehittää jatkuvasti läsnäoloaan verkossa eri kanavissa sekä yrityksen omien verkkosivujen myynnilisyyttä. Verkkönäkyvyyden kehitysehdotukset auttavat yrityksiä joilla on kehitettävää omassa verkkönäkyvyydessään, mutta eivät ole varmoja siitä missä suurimmat pullonkaulat ovat myynnin tai yhteydenottojen kasvattamiseksi verkosta tai miten omaa näkyvyyttä pitäisi lähteä kehittämään. Taustatiedoksi tutustutaan aina ensin asiakkaan liiketoimintaan ja markkinaan asiakkaan kanssa käytävässä workshopissa. Samoin saadut tulokset käydään läpi yhdessä asiakkaan kanssa, jonka jälkeen materiaali jää asiakkaan hyödynnettäväksi.</p> <p>Saat vastaukset seuraaviin aiheisiin: - Kehitysehdotukset yrityksen sosiaalisen median markkinointiin - Kehitysehdotukset organisen hakukonenäkyvyyden kasvattamiseen (hakukoneoptimointi) - Kehitysehdotukset maksullisen hakukonenäkyvyyden kasvattamiseen (hakusanainonta) - Kehitysehdotukset oman verkkosivuston myynnilisyyden parantamiseen</p> <p>Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineisia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p> | 1875 |

| | | | | | | | |
|--------------|--------------|--------|--|----------|---------------------------|--|------|
| Talentree Oy | Olli Paavola | Kuopio | www.talentree.fi | 50587763 | olli.paavola@talentree.fi | <p>LEAN-paketti (2pv) Lean on ajattelu- ja toimintamalli, joka perustuu jatkuvaan parantamiseen. Parantamisen edellytyksenä on: - Turhan, arvoa tuottamattoman työn minimointi - Projektien ja prosessien kehittäminen sekä läpimenoaika- ja nopeuttaminen - Lean-valmennuksen seurauksena teette enemmän sitä, mistä asiakas on valmis maksamaan! LEAN-kehittämisen vaiheet: 1. LEAN filosofia: (0,5pv) - TEORIA TAUSTALLA - Mitä lean on, - Mitä lean ei ole, - Mihin lean filosofian mukainen johtaminen ja jatkuva parantaminen perustuu 2. Nykytila-analyysi: (0,5pv) KEHITTÄMISEN LÄHTÖTILA - Organisaation toimintaympäristö, - Johtaminen ja vastuut, - Toimintaympäristön vaatimukset - Ydinprosessit ja niiden vaatimukset, - Suorituskyvyn arviointimenettelyt, - Jatkuva parantaminen 3. Kehitysvaihe (1pv) PROSESSIEN TAVOITETILA - Prosessien läpikäynti leanin oppien mukaan. - Arvovirta-analyysit ydinprosesseista - Standardien prosessien kuvaaminen, - Työohjeet, - Prosessien suorituskykykymittarit Johtamisen ja jatkuvan parantamisen menettelyt</p> | 1875 |
| Talentree Oy | Olli Paavola | Kuopio | www.talentree.fi | 50587764 | olli.paavola@talentree.fi | <p>Sisäinen auditointi - läpileikkaus yrityksen toimintaan ja kehityskohteisiin (2pv) Sisäinen auditointi pähkinäkuoressa ja milloin tarvitset sisäistä auditointia www.talentree.fi Sisäisen auditoinnin toteutus: Tausta ja suunnittelu: - Tutustuminen organisaatioon, strategiaan ja prosesseihin - Käydään itsenäisesti läpi mahdollinen laatukäsikirja, sisäinen auditointi ja johdon katselmus - Toteutus itsenäisenä työnä Analyysi asiakkaalla: - Käydään läpi organisaation toiminta suhteessa ISO 9001:2015 vaatimuksiin - Organisaation toimintaympäristö, - Johtajuus, - Laadunhallinta, - Ydinliiketoiminta - Suorituskyvyn arviointi, - Jatkuvan parantamisen menettelyt - Toteutus 1pv tapaamisena asiakkaalla Jatkotoimenpiteet: - Analysoidaan organisaation tilanne - Kirjotetaan raportti havainnoista - Päätetään toimenpiteet, vastuut ja aikataulu - Käydään tulokset läpi asiakkaan kanssa - Toteutus itsenäisenä työnä ja tulosten läpikäynti etätapaamisena</p> | 1875 |
| Talentree Oy | Olli Paavola | Kuopio | www.talentree.fi | 50587765 | olli.paavola@talentree.fi | <p>Palvelumuotoilu (4pv) Palvelumuotoilu on keino tarttua mahdollisuuksiin. Taustalla voi olla heikko tai laskeva kannattavuus, pienentynyt markkinaosuus tai muu oireilu, joka osoittaa yrityksen kilpailuetujen murenevan. Prosessissa keskeistä on riittävän tarkka toimintaympäristön tarkastelu. Näin syntyy varmuus yrityksen nykytilasta ja asemasta kilpailukentässä. Samalla kartoitetaan mahdollisuudet hyödyntää digitaalisia työkaluja ja ratkaisuja yrityksen elinvoimaisuuden lisäämiseksi ja/tai uusien liiketoimintamallien ja erinomaisen asiakaskokemuksen synnyttämiseksi. Palvelumuotoiluprosessiin kuuluvat seuraavat vaiheet: Päivä 1: Yrityksen strateginen viitekehys Päivä 2: Konsepti-ideointi, pois opitusta, kohti uusia malleja Päivä 3: Valitun palvelun määrittely ja prototyypointi Päivä 4: Palvelun lopullinen muotoilu määrittelyineen sekä etenemispolku</p> | 3750 |

| | | | | | | | |
|--|----------------|---------|--|---------------|----------------------------------|--|------|
| Paju Consulting Oy | Jenni Rissanen | Kuopio | www.pajuconsulting.fi | 400910300 | jenni.rissanen@pajuconsulting.fi | <p>Kenelle myyt ja mitä?</p> <p>Käytännön läheisessä päivän palvelumuotoilutyöpajassa määritellään palvelumuotoilun menetelmiä käyttäen: - ostajapersoonat: ketä asiakkaasi ovat, millaisia tarpeita heillä on? Yritys saa käyttöönsä pakan Kuka-kortteja https://pajuconsulting.fi/kortit/ - myynnin paketointi: miten kerrot kuvatuille asiakaspersoonille tuotteistasi tai palveluistasi?</p> <p>Tuloksia hyödynnetään yrityksen myynnin ja markkinoinnin suunnittelussa ja toteutuksessa.</p> <p>Työpajan tulokset ja jatkokehitysehdotukset dokumentoidaan yrityksen käyttöön työpajan jälkeen ja käydään läpi yhteisessä Skype-palaverissa työpajan jälkeen.</p> <p>Palvelu liittyy aiheeseen "Tuotteistaminen ja palvelumuotoilu"</p> <p>Paju Consulting on kuopiolainen yritys, joka auttaa asiakkaitaan onnistumaan. Paju haluaa antaa asiakkailleen konkreettisia välineitä liiketoiminnan kehittämiseen. Pajun osaamisessa yhdistyy palvelumuotoilu, digihankkeiden läpiviennin ja liiketoiminnan kehittämisen osaaminen.</p> | 1875 |
| Paju Consulting Oy | Jenni Rissanen | Kuopio | www.pajuconsulting.fi | 400910301 | jenni.rissanen@pajuconsulting.fi | <p>Mitä palvelumuotoilu on? Mihin ja miten sitä voi hyödyntää?</p> <p>Käytännön läheisessä päivän palvelumuotoiluvaiennuksessa saat perusteet palvelumuotoilusta: - ymmärrät, mitä palvelumuotoilu tarkoittaa - ymmärrät, miten palvelumuotoilua hyödynnetään - saat ideoita palvelumuotoilun hyödyntämiseen omassa liiketoiminnassa - valmennuksen aikana kokeillaan palvelumuotoilun työkaluja, joita yritys voi käyttää myöhemmin itsenäisesti.</p> <p>Valmennuksen jälkeen yritys saa käyttöönsä Pajun palvelumuotoilutyökalut muokattavassa muodossa (Power Point) sekä pakan Kuka-kortteja https://pajuconsulting.fi/kortit/</p> <p>Palvelu liittyy aiheeseen "Tuotteistaminen ja palvelumuotoilu"</p> <p>Paju Consulting on kuopiolainen yritys, joka auttaa asiakkaitaan onnistumaan. Paju haluaa antaa asiakkailleen konkreettisia välineitä liiketoiminnan kehittämiseen. Pajun osaamisessa yhdistyy palvelumuotoilu, digihankkeiden läpiviennin ja liiketoiminnan kehittämisen osaaminen.</p> | 1875 |
| Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy) | Pekka Kantola | Kempele | www.obn.fi | +358447777585 | pekka.kantola@obn.fi | <p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liiketoimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyvykkydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä karkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta tuotekehityksestä ja innovaatioiden kaupallistamisesta sekä koulutuksen että käytännön kautta.</p> <p>Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen analyysin ja karkean tason toimintasuunnitelman jatkotoimenpiteitä varten.</p> <p>Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan</p> <p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liiketoimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyvykkydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä karkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta</p> | 3750 |
| Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy) | Pekka Kantola | Kempele | www.obn.fi | +358447777585 | pekka.kantola@obn.fi | <p>Analyyssi: Kilpailukykyisen liiketoimintastrategian päivitys</p> <p>Käydään yhdessä läpi yrityksen historia, ajankohtainen tilanne ja tulevaisuuden näkymät. Analysoidaan yritystoiminnan kipupisteitä ja mahdollisuuksia ja haetaan kilpailukykytekijöitä, jotka voidaan saavuttaa ja joiden kautta yritys voi menestyä tulevaisuudessa. Asiantuntija tulee yrittäjän avuksi miettimään näitä menestystekijöitä ja tämä liiketoimintasuunnitelman päivitys työstetään yhdessä strategisella otteella. Asiantuntijalla on vahva tausta yritystoiminnasta usealta eri toimialalta. Puhelimitse tai tapaamisessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta.</p> | 1875 |

| | | | | | | | |
|--|-----------------|---------|------------|------------------|--|---|------|
| Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy) | Pekka Kantola | Kempele | www.obn.fi | +358447777585 | pekka.kantola@obn.fi | <p>Konsultaatio: kasvua kansainvälistymisestä</p> <p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella yrityksen edellytykset kansainvälistymiseen järjestelmällisen, kohta-kohtalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi liiketoimintamalli, tuotteet/palvelut, organisaation kyvykkyydet, kapasiteetti tuottaa tuotteita/palveluita, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi nykytilasta kansainvälistymisen näkökulmasta sekä karkean tason kehittämissuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia kansainvälistymiseen; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta kansainvälisestä liiketoiminnasta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen tilanneanalyysin ja karkean tason kasvusuunnitelman.</p> | 3750 |
| Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy) | Petri Luukkonen | Kempele | www.obn.fi | +358 400300552 | petri.luukkonen@obn.fi | <p>Konsultaatio: Onnistunut omistajanvaihdos</p> <p>Suunnitelmallisesti, hyvissä ajoin aloitettu sukupolvenvaihdosprosessi on onnistuneen operaation tae; olipa kysymyksessä sukupolvenvaihdos tai yrityskauppa. Paras tilanne on, kun vaihdos voidaan suunnitella ja toteuttaa vaiheittain, rauhallisella aikataululla. Toimintamalli sovitetaan kunkin yrityksen omaan tilanteeseen ja haetaan liiketoiminnan, verotuksen ja yrittäjän kannalta optimaalinen toimintatapa ja polku onnistuneen vaihdokseen. Siten lopputuloksena selkeä näkemys, aikataulu ja toimenpidesuunnitelma omistajanvaihdokseen. Asiantuntijalla on vahva yrityskehittämisen tausta vastaavista prosesseista. Puhelimitse tai tapaamisissa voidaan aluksi keskustella sitoumuksetta tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta.</p> | 3750 |
| Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy) | Petri Luukkonen | Kempele | www.obn.fi | +358 400300553 | petri.luukkonen@obn.fi | <p>Konsultaatio: Matkailuustia kansainvälisistä asiakkaista</p> <p>Tavoitteena on kehittää yrityksen matkailutoimintaa 12-24 kk kehittämissuunnitelma, jolla kansainvälisen matkailutoiminnan asiakkuudet määritellään, räätälöidään yrityksen tarjontaa asiakaskunnalle sopivaksi ja työstetään yrityksen markkinointia ja näkyvyyttä siten, että kohderyhmä tavoitetaan mahdollisimman hyvin. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta matkailuliiketoiminnasta. Puhelimitse tai tapaamisissa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Palveluntuottaja on ollut tuottamassa myös vastaavaa palvelua useissa matkailuun liittyvissä hankkeissa Pohjois-Suomen alueella.</p> | 3750 |
| Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy) | Petri Luukkonen | Kempele | www.obn.fi | +358 400300554 | petri.luukkonen@obn.fi | <p>Konsultaatio: Helpotusta työvoimapulaan</p> <p>Haetaan ratkaisua yrityksen työvoimapulaan räätälöidysti. Henkilöitä haetaan esim. pääkaupunkiseudulta ja työpaikkaa tarjotaan henkilöille, joiden ammatillinen tausta on sopiva ja jotka ovat Kainuusta lähtöisin. Aktiviteettia voidaan tehdä yrityskohtaisesti, mutta myös yhdessä Kajaanin kaupungin ja vastaavan työvoiman saatavuuteen liittyvän ongelman kanssa painiskelevan tahon kanssa yhdessä. Palveluntuottajalla on pitkä kokemus erilaisten työllisyyteen ja elinkeinoelämän kehittämiseen liittyvistä monipuolisista hankkeista. Myös maahanmuuttajataustaisten henkilöiden kotouttamisesta sekä yrittäjyysskouluttamisesta.</p> | 3750 |
| Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy) | Taito Kurvinen | Kempele | www.obn.fi | +358 40 5286 734 | taito.kurvinen@obn.fi | <p>Konsultointi: laadusta kilpailukykyä</p> <p>Konsultointi keskittyy auttamaan asiakasta tuotteeseen tai palveluun liittyvien vaatimustenmukaisuusvaatimusten, erityisesti laatuun liittyvien vaatimusten, tunnistamisessa (esim. eri ISO-standardien ja direktiivien vaatimukset) sekä miten ja millä dokumentaatiolla asiakas pystyy todentamaan vaatimuksiin vastaamisen. Palvelu soveltuu erityisesti toimitusketjussa alihankkijana toimivalle PK-yritykselle. Konsultaatiossa tehdään gap-analyysi tuotteen/palvelun ja siihen liittyvien prosessien vaatimustenmukaisuuden toteutumisesta valittuja kriteerejä vasten (esim. ISO 9001 tai muu). Samoin määritellään painittuvat toiminnot tai dokumentit/näyttö. Lopuksi laaditaan suunnitelma, jonka avulla asiakas saavuttaa vaatimustenmukaisuuden jopa sertifiointivalmiuteen asti. Palveluntuottajalla on referensseinä kymmeniä tällä tavalla toteutettuja yritysmerkkejä. Konsultaatio jaetaan useampaan lähityöskentelyjaksoon, jotka toteutetaan erikseen sovitusti osissa. Välillä on konsultin etätyöskentelyä sekä osallistuvan yrityksen omaa työskentelyä asian edistämiseksi.</p> | 3751 |
| Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy) | Taito Kurvinen | Kempele | www.obn.fi | +358 40 5286 735 | taito.kurvinen@obn.fi | <p>Analyysi: laatuvaatimusten tunnistaminen</p> <p>Palvelu keskittyy auttamaan asiakasta tuotteeseen tai palveluun liittyvien vaatimustenmukaisuusvaatimusten (esim. eri ISO-standardien ja direktiivien vaatimukset) ymmärtämisessä. Autamme tunnistamaan vaatimukset sekä suunnittelemaan, miten ja millä dokumentaatiolla asiakas pystyy todentamaan vaatimuksiin vastaamisen. Palvelu kestää n. yhden päivän, joka toteutetaan kahdessa osassa.</p> | 1875 |

| | | | | | | | |
|---|----------------------------|----------------|--|----------------------|---|---|-------------|
| <p>Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)</p> | <p>Mikko Pesonen</p> | <p>Kempele</p> | <p>www.obn.fi</p> | <p>+358440321297</p> | <p>mikko.pesonen@obn.fi</p> | <p>Consultation: Technology and expert-based business development This service focuses on analysing and developing below-mentioned business areas. OBN have implemented over 80 projects via Business Finland (Tekes), ELY-centre, and universities (e.g. Innovation voucher projects, Product track projects, Tuli and Tutli-projects). In addition, we have concluded 100+ similar projects e.g. for Nokia Bridge -program. Some examples of the service are technology-based product-, service- and business ideas (e.g. IoT, software, health technology and environment technology), expert-knowledge-based product-, service- and business ideas (e.g. environment, renewable energy, health, exercise and wellness services and university and research-based ideas. Also for students, training and research staff. Some service implementation possibilities are e.g. innovation and commercialization analysis, guidance on the use of public services (e.g. university innovation units), getting innovation finance (e.g. Business Finland Innovation voucher), make concrete roadmap and action plan on customer's business development and to analyse customer (or team) competences and resources. To study implementation possibilities we will review and analyse customer materials. To explore improvement opportunities, we can also contact other experts to find the best solutions for going further, arrange workshops with customer and make a concrete roadmap on how to proceed. Service deliverables and benefits are improving customer's know-how and business knowledge, improving customer's business skills. The target is not only to consult the customer but to further develop and lead towards mature business and a concrete document for customers for developing the idea further.</p> | <p>3750</p> |
| <p>Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy</p> | <p>Sinikka Karjalainen</p> | <p>Kuopio</p> | <p>https://hoffrenconsultancy.fi</p> | <p>407222817</p> | <p>s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi</p> | <p>Innovaatiot tuotteeksi –yrityspalveluseteli Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on jonkinlainen uusi innovaatio ja jotka tarvitsevat apua innovaation tuotteistamiseen. Tavoitteet: Konkretisoidaan innovaatio ja sen asiakasyödyt. Käydään läpi erilaiset vaihtoehdot ja määritellään toimet innovaatioiden kehittämiseksi ja tuotteistamiseksi. Tavoitteena saada innovaatiot jalostumaan menestyväksi kaupalliseksi liiketoiminnaksi. Tavoitteena on myös uusien innovaatioiden tuotteistamisen avulla uudistaa yrityksen toimintaa ja saada aikaan pysyvää muutosta yrityksen liiketoiminnassa. Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - perehdytetään yritystä innovaatioiden tuotteistamiseen, hinnoitteluun jne. - perehdytetään yritystä innovaatioiden tuotteistamisen keinoista, laaditaan polku ja toimenpiteet, miten tähän päästään Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Palvelusta laaditaan raportti. Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> | <p>3751</p> |
| <p>Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy</p> | <p>Sinikka Karjalainen</p> | <p>Kuopio</p> | <p>https://hoffrenconsultancy.fi</p> | <p>407222818</p> | <p>s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi</p> | <p>Kansainväliset messut Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä on tarkoitus tukea yrityksiä, jotka ovat jo valinneet kohdealueen ja messut, jolle aikovat osallistua. Tavoite: Tavoitteena on saada lisätietoa kohdemarkkinasta ja yrityksen potentiaalisista asiakkaista. Tavoitteena on myös selvittää ja tunnistaa samoilta messuille osallistuvat kilpailijat. Sisältö: Palveluseteli voi sisältää osan seuraavista toimenpiteistä yrityksen toimialan ja tarpeen mukaan. Toimenpiteistä valitaan ja muodostetaan 3 päivän laajuinen toimintasuunnitelma: - Toimialan merkittävien yritysten tunnistaminen. Yritykset voivat olla joko asiakkaita tai potentiaalisia yhteistyökumppaneita, jotka voisivat olla kiinnostuneita yhteistyöstä yrityksen kanssa (1-2 pv toimialasta riippuen) - Samoilta messuille osallistuvien kilpailijoiden tunnistaminen. Tuloksena lyhyt raportti ja kilpailija-analyysi (1 pv). - Kohdealueen kulttuurillisten asioiden huomioinnin ja neuvonta: kuinka ko. maassa myyntipisteellä tulee käyttäytyä ja kuinka messupisteellä kävijät tulee huomioida (1 pv). - Messupisteellä avustaminen ennen messuja ja messujen aikana (tulkkaus) (1-2 pv) Kohdealueet: Palvelua voidaan toteuttaa seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Matkakulut eivät kuulu palveluseteliin.</p> | |

| | |
|--|---|
| | <p>Kohdealueet: Palvelua voidaan toteuttaa seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Matkakulut eivät kuulu palveluseteliin.</p> <p>Kesto: Palveluseteli sisältää 3 konsultointipäivää (7 h/pv). Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> |
| <p>Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy</p> <p>Sinikka Karjalainen</p> <p>Kuopio</p> <p>https://hoffrenconsultancy.fi</p> <p>407222818 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi</p> | <p>tee kasvuunnielma ja laadi strategia –yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvuunnielmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka haluavat saada ohjausta kasvustrategian laadinnassa ja toteutuksessa</p> <p>Tavoite: Saadaan kokonaisvaltainen käsitys oman yrityksen kehittämistarpeista, kasvun strategiasta sekä kasvun toteuttamisen keinoista. Saadaan käsitys oman toimialan ja yrityksen kriittisistä menestystekijöistä. Jalostetaan oman yrityksen kilpailuetuja.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - Yritykselle syntyy näkemys nykytilasta sekä kehittämistarpeista. Näiden pohjalta laaditaan kasvu- ja kehittämisuunnielma. Työkaluna yritysanalyysi. - Toteutetaan laadittua suunnitelmaa, esim. laaditaan liiketoimintasuunnielma konkreettisine toimenpidesuunnitelmineen. Yritys määrittelee konsultin avulla tarvittavat toimenpiteet, aikataulut, vastuut ja resurssit</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>3750</p> |
| <p>Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy</p> <p>Sinikka Karjalainen</p> <p>Kuopio</p> <p>https://hoffrenconsultancy.fi</p> <p>407222819 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi</p> | <p>Yrityksen arvonnäyttö –yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on omistajanvaihdos ajankohtainen sekä perusteltu tarve yrityksen kasvuunnielmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on omistajanvaihdokseen liittyen tarve saada selville yrityksen arvonnäyttö sekä saada tietoa omistajanvaihdokseen liittyvistä laki-, vero- ja sopimusasioista.</p> <p>Tavoite: Tarkoituksena on auttaa yritystä ymmärtämään, mitä juridisia asioita omistajanvaihdokseen liittyy ja kuinka ne tulisi hoitaa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - laaditaan yrityksen arvonnäyttö - laaditaan legal check-analyysi, tarkastellaan mitä sopimuksia yritys tarvitsee omistajanvaihdoksen yhteydessä (esim. yhteistyösopimus, edustusopimus, salassapitosopimus) - laaditaan suunnitelma omistajanvaihdoksen toimenpiteistä ja aikataulusta</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä) ja se toteutetaan asiantuntijan ja yrityksen yhteistyönä. Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> <p>3750</p> |

| | | | | | | |
|--|---------------------|--------|---|--|--|------|
| Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy | Sinikka Karjalainen | Kuopio | https://hoffrenconsultancy.fi | 407222820 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi | <p>Rahoituksen suunnittelu ja hakeminen -yrityspalvelusetei</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka tarvitsevat apua kasvuun ja/tai kansainvälistymiseen liittyvään rahoituksen suunnitteluun ja rahoitusmahdollisuuksien kartoittamiseen sekä hakemiseen.</p> <p>Tavoite: Määritellään kasvuyrityksen pääomatavar, käyttöpääoma ja investoinnit. Suunnitellaan yrityksen rahoitus ja avustetaan rahoituksen hakemisessa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - analysoidaan kokonaisrahoitustilanne ja -rakenne - kartoitetaan rahoitus- ja vakuusmahdollisuudet ja -mallit - tehdään rahoitus- ja maksuvalmiussuunnitelmat</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä) ja se toteutetaan asiantuntijan ja yrityksen yhteistyönä. Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> | 3750 |
| Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy | Sinikka Karjalainen | Kuopio | https://hoffrenconsultancy.fi | 407222821 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi | <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yritystä, jolla on tarve laajentaa toimintaa joko kansainvälisille tai kotimaisille markkinoille ja tarvitsee lisätietoa markkinoista.</p> <p>Tavoitteena on hankkia tietoa yrityksen markkinasegmentin keskeisistä toimijoista ja tuotevalikoimasta. Projektissa kehitetään markkina- ja asiakasymmärrystä kohdemaan markkinoihin liittyen. Palvelua toteutetaan mm. mm. Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Markkinaselvityksen voi tehdä myös kotimaassa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - sovitaa kohdemaan markkina- ja asiakasymmärryksen kartoituksen sisällöstä, tavoitteista ja aikatauluksesta. Alkusuunnittelussa on mukana vientiasiantuntijamme. Alkutapaaminen toteutetaan Skypen välityksellä. - selvitetään markkinamahdollisuudet kohdemaassa - kartoitetaan markkinasegmentin keskeiset toimijat</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Selvityksestä laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> | 3750 |
| Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy | Sinikka Karjalainen | Kuopio | https://hoffrenconsultancy.fi | 407222822 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi | <p>Lakiasiat kuntoon –yrityspalvelusetei</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on tarve saada tietoa yrityksen kasvuun liittyvistä lakiasioista ja saada neuvontaa sopimusasioissa.</p> <p>Tavoite: Tarkoituksena on auttaa yritystä ymmärtämään, mitä juridisia asioita kasvavan ja/tai kansainvälistyvän yrityksen toimintaan liittyy ja kuinka ne tulisi hoitaa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - laaditaan legal check-analyysi, tarkastellaan mitä sopimuksia yritys tarvitsee (esim. myyntisopimus, yhteistyösopimus, edustusopimus, salassapitosopimus) - laaditaan toimenpideohjelma yrityksen juridisten asioiden kuntoon saattamiseksi</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä) ja se toteutetaan asiantuntijan ja yrityksen yhteistyönä. Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> | 3750 |

| | | | | | | |
|---|---------------------|--------|---|--|---|------|
| Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy | Sinikka Karjalainen | Kuopio | https://hoffrenconsultancy.fi | 407222823 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi | <p>Kilpailija-analyysi valitulla kohdemarkkinalla</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka ovat aloittamassa kansainvälistä kauppaan tai jotka haluavat laajentaa myyntiä uudelle markkina-alueelle.</p> <p>Tavoite: Auttaa yrityksiä ymmärtämään markkina-alueita paremmin ja saada tietoa suurimmista kilpailijoista ja heidän tuotteistaan ja saada ymmärrystä omasta asemasta kilpailijoihin nähden uudella markkina-alueella.</p> <p>Sisältö: Palveluseteli sisältää seuraavia toimenpiteitä • Tällä hetkellä markkinoilla toimivien yritysten analyysi – markkinaosuus, tuotteet ja palvelut, hintarakenne ja muut yrityskelle merkittävät kilpailun osatekijät. • Konsultin suositukset kilpailuseman parantamiseksi.</p> <p>Kohdealue: Palvelua voidaan toteuttaa kotimaan lisäksi seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Ulkomaille palvelu toteutetaan englannin kielellä.</p> <p>Kesto: Palveluseteli sisältää 3 konsultointipäivää (7 h/pv).</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omahoitososuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> | 3750 |
| Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy | Sinikka Karjalainen | Kuopio | https://hoffrenconsultancy.fi | 407222824 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi | <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on jonkinlainen uusi tuote tai palvelu, jonka kaupallistamiseen yritys tarvitsee apua.</p> <p>Tavoite: Konkretisoidaan uusi tuote/palvelu. Kehitetään yrityksen uuden tuotteen/palvelun kaupallistamista mm. hinnoittelua ja jakelutien valintaa. Ohjataan suunniteltujen markkinatoimenpiteiden kustannustehokkaaseen toteutukseen. Laaditaan laskelmat uuteen tuote/palvelukonseptiin. Palvelun tavoitteena on uudistaa yrityksen liiketoimintaa uuden tuotteen/palvelun myynnin edellytyksiä ja myyntivalmiuksia kehittämällä. Uuden tuotteen kaupallistamisen vaatimusten ymmärtämisellä pystytään jatkossa kehittämään yrityselle pysyvää muutosta liiketoimintaan.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - analysoidaan tärkeimmät kilpailijat - kehitetään uuden tuotteen markkinointistrategia (kuinka, mistä jne.) - laaditaan uuden tuotteen markkinoinnin toimenpideohjelma ja budjetointi - laaditaan investointisuunnitelma ja laskelmat uudelle tuotteelle/palvelulle</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pv). Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omahoitososuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> | 3750 |
| Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy | Sinikka Karjalainen | Kuopio | https://hoffrenconsultancy.fi | 407222825 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi | <p>Kartoita yhteistyökumppanit ja asiakkaat -yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on kansainvälistymissuunnitelmia ja tarve löytää yhteistyökumppaneita/asiakkaita/maahantuojia tms. kohdealueelta. Yrityksellä on jo hieman käsitystä kohdemarkkinasta, esim. markkinaselvitys on jo tehty. Yhteistyökumppaneita voidaan hakea myös kotimaasta.</p> <p>Tavoite: Tarkoitus on tunnistaa potentiaalisimmat yhteistyökumppanit kohdemaassa sekä saada tieto potentiaalisten yhteistyökumppaneiden valmiustasosta ja alustavasta kiinnostuksesta aloittaa yhteistyö yrityksen kanssa. Yhteistyökumppaneiden/asiakkaiden kartoittamisella pyritään uudistamaan yrityksen liiketoimintaa ja luomaan pysyvää muutosta yrityksen markkina-alueeseen ja myyntiin. Palvelua toteutetaan Suomen lisäksi mm. Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - Sovitaan yhteistyökumppaneiden kartoituksen sisällöstä, tavoitteista ja aikataulusta. Alkusuunnittelussa on mukana vientiasiantuntijamme. Alkutapaaminen toteutetaan Skypen välityksellä. - Kontaktoidaan potentiaaliset asiakkaat tai yhteistyökumppanit kohdemaassa (esim. 5-10 kpl), selvitetään niiden kiinnostus ja valmiustaso yhteistyöhön yrityksen kanssa</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pv). Selvityksestä laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omahoitososuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p> | 3750 |

| | | | | | | |
|---------------|---------------|---------|---|--|--|------|
| Tecinspire Oy | Teemu Kivioja | Oulu | https://www.tecinspire.com/ | 505 479 571 teemu.kivioja@tecinspire.com | <p>Tuotteistaminen</p> <p>Palvelu muokataan tarpeidesi mukaan ja se voi kattaa esimerkiksi: - Palvelusi/tuotteesi kehittämisen ja kaupallistamisen täyttämään asiakastarpeet. - Palvelusi/tuotteesi asiakasyhtöjen kuvaamisen houkuttelevaksi eri sidosryhmiä varten.</p> <p>Palvelu alkaa yhteisellä alkukartoituksella ja jatkuu useammalla workshopilla, jolla varmistetaan palvelun vastaaminen tarpeisiisi. Tecinspiren kokeneet ammatillaiset ovat erikoistuneet liiketoimintakonseptien kehittämiseen ja kaupallistamiseen.</p> <p>100% Tecinspiren asiakkaista on tyytyväisiä palveluihimme ja suosittelee meitä. Lue kaikki 25 asiakaspalautetta nettisivuiltamme: https://www.tecinspire.com/kokemuksia/</p> | 3750 |
| Tecinspire Oy | Teemu Kivioja | Oulu | https://www.tecinspire.com/ | 505 479 572 teemu.kivioja@tecinspire.com | <p>Palvelumuotoilu ja prototyypin kehitys (Android, iOS ja/tai Web-sovellus)</p> <p>Kehitämme toimivan prototyypin vastaamaan ideaasi ja tarpeitasi. Prototyypillä voit esitellä ratkaisuaasi asiakkaille, sijoittajille tai muille sidosryhmille. Saat prototyypin asennettuna Android ja iOS puhelimesi ja/tai web-selaimelle.</p> <p>Tecinspiren kokeneet ammatillaiset kehittävät web- ja mobiililäppiliiketoimintaa ketterästi, laadukkaasti ja asiakaslähtöisesti. Kehitys tapahtuu tiiviissä yhteistyössä kanssasi. Palvelu alkaa alkukartoituksella ja jatkuu useammalla workshopilla, jolla varmistetaan kehitystyön vastaaminen tarpeisiisi.</p> <p>Lisätietoja yrityksestä Tecinspire Oy: Kehitämme mobiili- ja websovelluksia 100% asiakastytyväisyydellä.</p> <p>Kokeneet ammatillaisemme toteuttavat sovelluksia ketterästi ja laadukkaasti. Olemme erikoistuneet hyötysovelluksiin, IoT-ratkaisuihin, pilvipalveluihin ja lääkelähteohjelmistoihin.</p> <p>Teemme tiivistä yhteistyötä asiakkaidemme kanssa ja keskitymme toimittamaan lisäarvoa, laatua ja helppokäyttöisiä ratkaisuja.</p> <p>100% asiakkaistamme on tyytyväisiä palveluihimme ja suosittelevat meitä. Lue kaikki 25 asiakaspalautetta nettisivuiltamme: https://www.tecinspire.com/kokemuksia/</p> | 3750 |
| Tiedosta Oy | Juha Heikkilä | Kajaani | www.tiedosta.fi | 500383571 juha.heikkila@tiedosta.fi | <p>PALVELUN KUVAUS</p> <p>Omistajanvaihdokset</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityksen arvonnääritys eri menetelmillä - Yritysjärjestelyn rakenteen suunnittelu - Verotuksen ja rahoituksen suunnittelu - Sukupolvenvaihdoshojennusten huomiointi tulo- ja lahjaverotuksessa - Ennakkoratkaisun hakeminen tarvittaessa - Järjestelyn ohjaus <p>OSAAMINEN</p> <p>Konsultointikokemusta 35 vuotta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjohtajien kehittämisessä, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeidean arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, liiketoimintasuunnittelu, yrityskehityksen arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämissuunnitelmien valtakunnallinen puittoimittaja ja vastuusiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohtajien ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puittoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityskehityksen aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridikka asiantuntijapalvelut ja omistajanvaihdokset - Asiantuntijana Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien PK-yritysten omistajanvaihdosten hallinta -hankkeessa 2015-2017 - Vastuukouluttajana Kainuun ja Lapin ELY-keskusten yrittäjille suunnatuissa koulutuksissa 1995-2014 aihealueina taloushallinto, liiketoiminnan suunnittelu, verotuksen perusteet | 3750 |

| | | | | | | |
|-------------|-----------------|---------|-----------------|--|--|------|
| Tiedosta Oy | Juha Heikkilä | Kajaani | www.tiedosta.fi | 500383572 juha.heikkila@tiedosta.fi | <p>PALVELUN KUVAUS Kasvuun liittyvä investointi- ja rahoitussuunnittelu - Investointilaskelmat - Rahoituslähteet - Myyntibudjetit (3-4 vuotta) - Tulos-, tase- ja rahoitusbudjetit - Kannattavan toiminnan edellytysten arviointi - Investoinnin tuottavuuden arviointi - Kriittisen pisteen laskeminen</p> <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta: - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeidean arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, liiketoimintasuunnittelu, yrityshankkeiden arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämispalveluiden valtakunnallinen puitoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohdolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityskehittämisessä aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridikan asiantuntijapalvelut ja omistajanvaihdokset - Asiantuntijana Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien Pk-yritysten omistajanvaihdosten hallinta -hankkeessa 2015-2017</p> <p>PALVELUN KUVAUS Omistajanvaihdokset - Yrityksen arvomääritys yhtiökaupassa ja liiketoimintakaupassa eri menetelmillä - Arvomääritys perustuu yrityksen tilinpäätös- ja kirjanpitoaineistoon, yrittäjän haastatteluun ja markkinatilanteeseen</p> <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta: - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeidean arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, liiketoimintasuunnittelu, yrityshankkeiden arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämispalveluiden valtakunnallinen puitoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohdolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityskehittämisessä aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridikan asiantuntijapalvelut ja omistajanvaihdokset - Asiantuntijana Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien Pk-yritysten omistajanvaihdosten hallinta -hankkeessa 2015-2017 - Vastuukouluttajana Kainuun ja Lapin ELY-keskusten yrittäjille suunnatuissa koulutuksissa 1995-2014 aihealueina taloushallinto, liiketoiminnan suunnittelu, yrityksen perustaminen Vastuukonsultti Juha Heikkilä: Kauppatieteiden maisteri, Oulun yliopisto, 2008 - Pääaine: laskentatoimi Asiakaslähtöinen palvelun tuoteistamisprosessi kattaa seuraavat vaiheet:</p> <p>(1.) Asiakas- ja käyttäjämääritys, (2.) Arvonmuodostus ja asiakastarpeet, (3.) Palveluidea, liiketoimintamalli ja arvolutaus, (3.) Palvelukokonaisuuden sisältö ja rakenne, (4.) Palveluprosessin laatu, (5.) Hinnoitteluperusteet, (6.) Markkinointiviestinnän sanoman sisältö sekä (7.) Suunnitelma markkinointi- ja myyntitoimenpiteistä.</p> <p>Yrityksen henkilöstö osallistetaan kehitysprosessiin. Palvelusuunnitteluun sovelletaan myös yhteiskehittämisen menetelmiä (asiakkaan tai verkostokumppaneiden osallistaminen). Palvelusuunnitteluun sisältyy perehdytys Lean-periaatteita noudattavasta jatkuvan parantamisen toimintamallista.</p> <p>Yrityskonsultti Petri Heiskanen on toiminut palvelumarkkinointiin erikoistuneena asiantuntijayrittäjänä yli 20 vuoden ajan. Kokemus kattaa kehitystyötä sadoissa yrityksissä palvelujen, teollisuuden ja kaupan toimialoilla.</p> <p>Kasvuko Oy:n erikoistumisalueita ovat:</p> <p>-Palveluliiketoiminnan kehittäminen (strategia, prosessit, käytännön toiminta) -Palvelusuunnittelu (tuoteistaminen, konseptointi, palvelumuotoilu menetelmät) -Palvelujen tuottavuuden ja laadun kehittäminen sekä myynnin ja markkinointiviestinnän suunnittelu</p> <p>Palvelukehityksen menetelmiä hyödynnetään myös teollisten tuotteiden kilpailukyyn kehittämisessä.</p> <p>Palvelukehityksessä sovelletaan Lean-periaatteita ja -toimintamallia.</p> | 3750 |
| Tiedosta Oy | Juha Heikkilä | Kajaani | www.tiedosta.fi | 500383573 juha.heikkila@tiedosta.fi | <p>PALVELUN KUVAUS Kasvuun liittyvä investointi- ja rahoitussuunnittelu - Investointilaskelmat - Rahoituslähteet - Myyntibudjetit (3-4 vuotta) - Tulos-, tase- ja rahoitusbudjetit - Kannattavan toiminnan edellytysten arviointi - Investoinnin tuottavuuden arviointi - Kriittisen pisteen laskeminen</p> <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta: - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeidean arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, liiketoimintasuunnittelu, yrityshankkeiden arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämispalveluiden valtakunnallinen puitoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohdolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityskehittämisessä aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridikan asiantuntijapalvelut ja omistajanvaihdokset - Asiantuntijana Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien Pk-yritysten omistajanvaihdosten hallinta -hankkeessa 2015-2017 - Vastuukouluttajana Kainuun ja Lapin ELY-keskusten yrittäjille suunnatuissa koulutuksissa 1995-2014 aihealueina taloushallinto, liiketoiminnan suunnittelu, yrityksen perustaminen Vastuukonsultti Juha Heikkilä: Kauppatieteiden maisteri, Oulun yliopisto, 2008 - Pääaine: laskentatoimi Asiakaslähtöinen palvelun tuoteistamisprosessi kattaa seuraavat vaiheet:</p> <p>(1.) Asiakas- ja käyttäjämääritys, (2.) Arvonmuodostus ja asiakastarpeet, (3.) Palveluidea, liiketoimintamalli ja arvolutaus, (3.) Palvelukokonaisuuden sisältö ja rakenne, (4.) Palveluprosessin laatu, (5.) Hinnoitteluperusteet, (6.) Markkinointiviestinnän sanoman sisältö sekä (7.) Suunnitelma markkinointi- ja myyntitoimenpiteistä.</p> <p>Yrityksen henkilöstö osallistetaan kehitysprosessiin. Palvelusuunnitteluun sovelletaan myös yhteiskehittämisen menetelmiä (asiakkaan tai verkostokumppaneiden osallistaminen). Palvelusuunnitteluun sisältyy perehdytys Lean-periaatteita noudattavasta jatkuvan parantamisen toimintamallista.</p> <p>Yrityskonsultti Petri Heiskanen on toiminut palvelumarkkinointiin erikoistuneena asiantuntijayrittäjänä yli 20 vuoden ajan. Kokemus kattaa kehitystyötä sadoissa yrityksissä palvelujen, teollisuuden ja kaupan toimialoilla.</p> <p>Kasvuko Oy:n erikoistumisalueita ovat:</p> <p>-Palveluliiketoiminnan kehittäminen (strategia, prosessit, käytännön toiminta) -Palvelusuunnittelu (tuoteistaminen, konseptointi, palvelumuotoilu menetelmät) -Palvelujen tuottavuuden ja laadun kehittäminen sekä myynnin ja markkinointiviestinnän suunnittelu</p> <p>Palvelukehityksen menetelmiä hyödynnetään myös teollisten tuotteiden kilpailukyyn kehittämisessä.</p> <p>Palvelukehityksessä sovelletaan Lean-periaatteita ja -toimintamallia.</p> | 1875 |
| Kasvuko Oy | Petri Heiskanen | Tampere | www.kasvuko.com | 405710771 heiskanen@kasvuko.com | <p>PALVELUN KUVAUS Kasvuun liittyvä investointi- ja rahoitussuunnittelu - Investointilaskelmat - Rahoituslähteet - Myyntibudjetit (3-4 vuotta) - Tulos-, tase- ja rahoitusbudjetit - Kannattavan toiminnan edellytysten arviointi - Investoinnin tuottavuuden arviointi - Kriittisen pisteen laskeminen</p> <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta: - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeidean arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, liiketoimintasuunnittelu, yrityshankkeiden arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämispalveluiden valtakunnallinen puitoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohdolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityskehittämisessä aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridikan asiantuntijapalvelut ja omistajanvaihdokset - Asiantuntijana Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien Pk-yritysten omistajanvaihdosten hallinta -hankkeessa 2015-2017 - Vastuukouluttajana Kainuun ja Lapin ELY-keskusten yrittäjille suunnatuissa koulutuksissa 1995-2014 aihealueina taloushallinto, liiketoiminnan suunnittelu, yrityksen perustaminen Vastuukonsultti Juha Heikkilä: Kauppatieteiden maisteri, Oulun yliopisto, 2008 - Pääaine: laskentatoimi Asiakaslähtöinen palvelun tuoteistamisprosessi kattaa seuraavat vaiheet:</p> <p>(1.) Asiakas- ja käyttäjämääritys, (2.) Arvonmuodostus ja asiakastarpeet, (3.) Palveluidea, liiketoimintamalli ja arvolutaus, (3.) Palvelukokonaisuuden sisältö ja rakenne, (4.) Palveluprosessin laatu, (5.) Hinnoitteluperusteet, (6.) Markkinointiviestinnän sanoman sisältö sekä (7.) Suunnitelma markkinointi- ja myyntitoimenpiteistä.</p> <p>Yrityksen henkilöstö osallistetaan kehitysprosessiin. Palvelusuunnitteluun sovelletaan myös yhteiskehittämisen menetelmiä (asiakkaan tai verkostokumppaneiden osallistaminen). Palvelusuunnitteluun sisältyy perehdytys Lean-periaatteita noudattavasta jatkuvan parantamisen toimintamallista.</p> <p>Yrityskonsultti Petri Heiskanen on toiminut palvelumarkkinointiin erikoistuneena asiantuntijayrittäjänä yli 20 vuoden ajan. Kokemus kattaa kehitystyötä sadoissa yrityksissä palvelujen, teollisuuden ja kaupan toimialoilla.</p> <p>Kasvuko Oy:n erikoistumisalueita ovat:</p> <p>-Palveluliiketoiminnan kehittäminen (strategia, prosessit, käytännön toiminta) -Palvelusuunnittelu (tuoteistaminen, konseptointi, palvelumuotoilu menetelmät) -Palvelujen tuottavuuden ja laadun kehittäminen sekä myynnin ja markkinointiviestinnän suunnittelu</p> <p>Palvelukehityksen menetelmiä hyödynnetään myös teollisten tuotteiden kilpailukyyn kehittämisessä.</p> <p>Palvelukehityksessä sovelletaan Lean-periaatteita ja -toimintamallia.</p> | 3750 |

| | | | | | | | |
|-----------------------|-----------------|---------|--|------------------|--|--|------|
| Kouta Media Oy | Mika Puurula | Kajaani | www.koutamedia.fi | +358 50 523 5051 | mika@koutamedia.fi | <p>Markkinointistrategia</p> <p>Markkinointistrategiassa määritetään operaatiot, aikataulut ja mediavalinnat, jolla yrityksen asettamiin tavoitteisiin (liikevaihto, tunnettuus, markkinaosuus ym.) halutaan päästä. Markkinointistrategian avulla panostukset kohdistetaan oikein, toimenpiteet ovat tehokkaita ja tavoitteiden toteutumista voidaan seurata. Näin operatiivinen tekeminen on suunniteltua sekä tavoitteellista.</p> <p>Markkinointistrategian suunnittelu käynnistetään tapaamisella, jossa yrityksen edustajat sekä Koudan ammattilaiset käyvät läpi yrityksen toimintaa, markkinan kilpailutilannetta sekä tavoitteita tulevaisuuteen. Ammattimaisesti suunniteltu markkinointistrategia on kasvua tai kansainvälistymistä hakevalle yritykselle erittäin hyödyllinen työväline, joka auttaa kasvutavoitteiden saavuttamisessa.</p> <p>Kouta on Kajaanisssa, Helsingissä ja Oulussa toimiva markkinointitoimisto, erityisaloinamme ovat brändisuunnittelu sekä digitaalinen markkinointi.</p> | 3750 |
| Kouta Media Oy | Mika Puurula | Kajaani | www.koutamedia.fi | +358 50 523 5052 | mika@koutamedia.fi | <p>Brändikonseptointi</p> <p>Yrityksen brändikonseptointi käsittää peruselementit, joilla asiakasluopuksenne saadaan viestitettyä kohderyhmilleen ymmärrettävästi ja kiinnostavasti. Konseptointi sisältää yrityksen taustan, asiakaskohderyhmien ja kilpailualueen kartoituksen, pääviestien kiteyttämisen sekä viestin tekstillisen ja kuvallisen esitystavan. Ammattimaisesti suunniteltu brändikonsepti luo pohjan yhtenevälle ja ammattimaiselle markkinoinnille - auttaa näin oleellisesti yritystä kasvussa ja/tai kansainvälistymisessä.</p> <p>Kouta on Kajaanisssa, Helsingissä ja Oulussa toimiva markkinointitoimisto, erityisaloinamme ovat brändisuunnittelu sekä digitaalinen markkinointi.</p> | 3750 |
| Kalevala Valmennus Oy | Johanna Kononow | Kajaani | www.kalevalavalmennus.fi | 050-356 1677 | johanna@kalevalavalmennus.fi | <p>TYÖYHTEISÖN 5 KASVUN ASKELTA - JOHTAJUUS JA TYÖYHTEISÖ KASVUUN</p> <ul style="list-style-type: none"> - keskitymme ihmiseen, joka mahdollistaa kasvun - vapautamme kasvun ja kehittymisen näkymättömiä esteitä - 7 valmennuspäivää käsittävä toiminnallinen ja tuloksellinen kasumatka - huomio myös koko henkilöstössä <p>Esimiehen kasumatka (yht. 4 päivää)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Itsensä johtamiseen 2 päivää <ul style="list-style-type: none"> - läsnäolosta - muutosvoimat kasvuun - strategiat - roolit ja käytäytymisen muutostilanteessa 2. Uudistumisen 5 askelta työyhteisön toiminnan kehittämiseen ja kasvuun 2 päivää <ul style="list-style-type: none"> - varmista kasvu tiimityöaidoilla 3. Ihmisen johtaminen - esimiehille tarkoitettu (yht. 3 päivää) <ul style="list-style-type: none"> - kehitysmiskustelumalli kasumatkalle 1 päivä <ul style="list-style-type: none"> - myötätunto ja tunneviestintä työyhteisössä - kehittyvä ja kokeileva työyhteisö - luottamuksen ja hyvän ilmapiirin luominen kasumatkalle 4. Työhyvinvointisuunnitelman rakentaminen ja päivitys 1 päivä <ul style="list-style-type: none"> - Luottamusta ja Leania - kasvua ihmisen kehittämiseen ja valmentavaan johtamiseen 1 päivä <p>Koko työyhteisölle:</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Luento/työpaja koko työyhteisölle 2 h <ul style="list-style-type: none"> - aihe työhyvinvointisuunnitelmasta <p>Valmentajana: Työhyvinvointikouluttaja, kasvukumppani ja kohtaamisen ammattilainen Johanna Kononow vuodesta 2007</p> | 3750 |
| Kalevala Valmennus Oy | Johanna Kononow | Kajaani | www.kalevalavalmennus.fi | 050-356 1678 | johanna@kalevalavalmennus.fi | <p>TYÖYHTEISÖN KASVUN KARTOITUS JA TYÖYHTEISÖN PÖTENTIAALI</p> <ul style="list-style-type: none"> - keskitymme ihmiseen - kasvun mahdollistajaan - vapautamme kasvun ja kehittymisen näkymättömiä esteitä - kasvun kartoitus on perusta yrityksen työhyvinvointisuunnitelman tekemiseen - työyhteisölle 2 x 2 h kasvun työpajat <ol style="list-style-type: none"> 1. KASVUN KARTOITUS <ul style="list-style-type: none"> - laaja-alainen selvitys mittareineen - käydään yrityksen johdon/esimiehen kanssa yhdessä. - kasvuun suunnitelma laaditaan tämän pohjalta 2. TYÖYHTEISÖLUENNOT KOKO HENKILÖSTÖLLE (2 X 2 h) <ol style="list-style-type: none"> A. TYÖN KUORMITTAVUUS - TYÖPAJAT <ul style="list-style-type: none"> - uudistuva, kokeileva ja kehittyvä työyhteisö - suorituskyvyn varmistaminen ja palautumistaidot B. TUNNE- JA KOHTAAMISTAIDOT -TYÖPAJAT <ul style="list-style-type: none"> - myötätunnon ja tunneviestinnän kehittäminen työyhteisössä - luottamuksen ja hyvän ilmapiirin luominen kasumatkalle - luottamusta ja Leania -ihmisen kehittämiseen ja itsensä johtamiseen <p>Valmentajana: Työhyvinvointikouluttaja, kasvukumppani ja kohtaamisen ammattilainen Johanna Kononow vuodesta 2007</p> | 1875 |

| | | | | | | | |
|-------------------------|---------------------|---------|--|--------------|--|--|------|
| Kalevala Valmennus Oy | Johanna Kononow | Kajaani | www.kalevalavalmennus.fi | 050-356 1679 | johanna@kalevalavalmennus.fi | <p>TYÖYHTEISÖN 3 KASVUN ASKELTA - JOHTAJUUS JA TYÖYHTEISÖN KASVU</p> <ul style="list-style-type: none"> - keskitymme ihmiseen - kasvun mahdollistajaan - vapautamme kasvun ja kehittymisen näkymättömiä esteitä - 4 valmennuspäivää käsittävä toiminnallinen ja tuloksellinen kasvumatka - työyhteisölle 2 x 2 h kasvun työpajat <p>ESIMIEHEN KASVUMATKA (yht. 4 päivää)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Itsensä johtamiseen 2 päivää <ul style="list-style-type: none"> - läsnäolosta - muutosvoimat kasvuun - strategiat - roolit ja käyttäytyminen muutostilanteessa 2. Uudistumisen 5 askelta työyhteisön toiminnan kehittämiseen ja kasvuun 2 päivää <ul style="list-style-type: none"> - varmista kasvu tiimityöaidoilla 3. TYÖYHTEISÖLLE (Työpajat 2 x 2 h) <ol style="list-style-type: none"> A. TYÖN KUORMITTAVUUS - TYÖPAJA <ul style="list-style-type: none"> - uudistuva, kehittyvä ja kokeileva työyhteisö - suorituskyvyn varmistaminen ja palautumistaidot B. TUNNE- JA KOHTAAMISTAIDOT -TYÖPAJA <ul style="list-style-type: none"> - myötätunnon ja tunneviestinnän kehittäminen työyhteisössä - luottamuksen ja hyvän ilmapiirin luominen kasvumatkalle - luottamusta ja Leania -ihmisen kehittämiseen ja itsensä johtamiseen <p>Valmentajana: Työhyvinvointikouluttaja, kasvukumppani ja kohtaamisen ammattilainen Johanna Kononow vuodesta 2007</p> | 1875 |
| Nikris Oy | Juha Keski-Filppula | Sipoo | https://www.nikris.fi | 403 509 584 | juha@nikris.fi | <p>Yrityksen arvonmääritys ja tilinpäätösanalyysi nopeasti ja tehokkaasti!</p> <p>Yritysanalyysimme perustuu Yritystutkimus ry:n malliin ja suosituksiin ja tarjoaa siten hyvän pohjan keskusteluille esimerkiksi rahoittajien tai yrityksestä kiinnostuneiden ostajaehdokkaiden kanssa.</p> <p>Yritysanalyysimme koostuu seuraavista osa-alueista:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 vuoden toteutuneet tilinpäätöstiedot (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) - Tilinpäätöksiin tehtävät tarvittavat oikaisut - 5 vuoden toteutuneet oikaistut tilinpäätöstiedot (tuloslaskelma, tase, kassavirta) - 5 vuoden taloudellinen ennuste (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) - Arvonmääritys yleisimmillä menetelmillä <p>Yritysanalyysi luo hyvän kuvan yrityksen nykytilasta ja antaa näkymän sen taloudelliseen kehitykseen tulevaisuudessa.</p> <p>Yritysanalyysia voidaan käyttää esimerkiksi seuraavissa tilanteissa apuna:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskauppatilanteet (osto, myynti) - Sukupolvenvaihdokset - Yrityssuunnittelu - Rahoitussuunnittelu - Rahoitusneuvottelut <p>Yritysanalyysin tekeminen on nopea ja kevyt prosessi: Toimeksiannon saatuaamme lähetämme tietopyynnön, jossa pyydetään tiedot tilinpäätöksiin tehtävistä oikaisuista (yleensä kirjanpitäjä osaa vastata näihin suorilta kädeltä) ja ennusteeseen liittyvistä asioista (jos ennustetta ei ole aiemmin laadittu, niin yleensä toimitusjohtajalta saadaan tarvittavat tiedot noin 15min keskustelussa). Valmis analyysi käydään läpi yhdessä joko kasvokain tai etänä.</p> | 1875 |
| Perhe Sirviö Osakeyhtiö | Teemu Sirviö | Kajaani | www.sirvio.fi | 405885198 | teemu@sirvio.fi | <p>Brändi kuntoon!</p> <p>Yritysviestinnän peruspalikka on yritysille joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta ja tekemisistä sekä palveluista. Logon lisäksi myös taiten suunniteltu palvelulupaus (esim. slogan) ja toki myös visuaalinen esitystapa sekä tapa puhutella (tone of voice) ovat omiaan parantamaan yrityksen tunnettua. Suunnitelmallisesti rakennettu brändi sisältää yrityksen arvot, tavoitteet ja suoranaisesti perustelee ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysbändin kirkastaminen antaa hyvät pohjat varsinaiselle myynti- ja markkinointityölle niin koti-Suomessa kuin ulkomaanmarkkinoilla.</p> <p>Neljän (4) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitoitetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineskestä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityksiin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointityöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysille suunnittelua.</p> | 3750 |

| | | | | | | |
|-------------------------|------------------|---------|--|--|---|------|
| Perhe Sirviö Osakeyhtiö | Teemu Sirviö | Kajaani | www.sirvio.fi | 405885198 teemu@sirvio.fi | <p>Tuote ja palvelu näkyväksi!</p> <p>Yritys myy palveluita ja tuotteita. Jos tuote tai palvelu ei käy kaupaksi, voi ongelma olla joko tuotteen olemuksessa tai usein jopa siinä, ettei siitä osata viestiä kyllin yksinkertaisesti tahi mielenkiintoisesti ulospäin. Tarjoamme monikymmenvuotisen kokemuksemme erilaisten palvelumuotoiluprojektien ja tuotekehitysprosessien saralta yrityksenne käyttöön. Ulkopuolisen asiantuntijan käyttäminen aukaisee usein aivan uusia näkökantoja asiakasyrityksen oman myyntiartikkelin myynti- ja markkinointityöhön. Palvelumuotoilija näkee tuotteen kaupalliset mahdollisuudet hieman eri kantimilta, kuin mihin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä.</p> <p>Neljän (4) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseksi todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksistä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityksiin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointityöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmene suunnittelua</p> | 3750 |
| Perhe Sirviö Osakeyhtiö | Teemu Sirviö | Kajaani | www.sirvio.fi | 405885198 teemu@sirvio.fi | <p>Brändi kuntoon!</p> <p>Yritysviestinnän perusalikka on yritysille joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta ja tekemisistä sekä palveluista. Logon lisäksi myös taiten suunniteltu palvelulupaus (esim. slogan) ja toki myös visuaalinen esitystapa sekä tapa puhutella (tone of voice) ovat omiaan parantamaan yrityksen tunnettuutta. Suunnitelmallisesti rakennettu brändi sisältää yrityksen arvot, tavoitteet ja suoranaisesti perustele ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysrändin kirkastaminen antaa hyvät pohjat varsinaiselle myynti- ja markkinointityölle niin koti-Suomessa kuin ulkomaanmarkkinoilla.</p> <p>Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseksi todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksistä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityksiin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointityöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmene suunnittelua.</p> | 1875 |
| Perhe Sirviö Osakeyhtiö | Teemu Sirviö | Kajaani | www.sirvio.fi | 405885198 teemu@sirvio.fi | <p>Tuote ja palvelu näkyväksi!</p> <p>Yritys myy palveluita ja tuotteita. Jos tuote tai palvelu ei käy kaupaksi, voi ongelma olla joko tuotteen olemuksessa tai usein jopa siinä, ettei siitä osata viestiä kyllin yksinkertaisesti tahi mielenkiintoisesti ulospäin. Tarjoamme monikymmenvuotisen kokemuksemme erilaisten palvelumuotoiluprojektien ja tuotekehitysprosessien saralta yrityksenne käyttöön. Ulkopuolisen asiantuntijan käyttäminen aukaisee usein aivan uusia näkökantoja asiakasyrityksen oman myyntiartikkelin myynti- ja markkinointityöhön. Palvelumuotoilija näkee tuotteen kaupalliset mahdollisuudet hieman eri kantimilta, kuin mihin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä.</p> <p>Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseksi todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksistä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityksiin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointityöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmene suunnittelua.</p> | 1875 |
| Perhe Sirviö Osakeyhtiö | Teemu Sirviö | Kajaani | www.sirvio.fi | 405885198 teemu@sirvio.fi | <p>Brändi kuntoon!</p> <p>Yritysrändin kirkastaminen, joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta, tekemisistä, palveluista ja arvoista. Yrityksen visuaalisen ulkoasun päivittäminen ajan hetkeen.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on yrittäjävetoinen asiantuntijayritys, jolla on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksistä yli 30 vuoden ajalta. Yritys sopii täydellisesti yritysilmeme visuaaliseen kehittämiseen.</p> | 3750 |
| Monetor Oy | Heli Lehmusvuori | Kajaani | www.monetor.fi | 407425845 heli.lehmusvuori@monetor.fi | <p>Yrityksen muutostilanteisiin liittyvien rahoitus- ja investointihakemusten tekeminen.</p> <p>- Tulos-, tase- ja kassavirtojen mallinnus</p> <p>Soveltuu yrityksille, jotka hakevat hakevat uutta rahoitusta joko rahoituslaitoksilta tai sijoittajilta.</p> <p>Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tilitoimistojäsen. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tilitoimistosta löytyy alan tuikimman seulan eli KLT-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.</p> | 1875 |

| | | | | | | |
|----------------------------------|-----------------|-----------|--|--|--|------|
| Asianajotoimisto Kejo Oy | Mikko Kejo | Kajaani | www.asianajokejo.fi | 503557578 mikko.kejo@asianajokejo.fi | <p>Osakassopimus kuntoon</p> <p>Onko osakassopimuksesi kunnossa?</p> <p>Osakassopimus on yksi yrityksen tärkeimpiä sopimuksia. Siinä omistajat sopivat yhtiön toiminnan järjestämisen pelisäännöistä, jotta toiminta on mahdollisimman selkeästi hahmotettavissa sekä ylitkysiltä voidaan välttyä. Tarkistamme yrityksesi osakassopimuksen ja annamme suosituksen sen kehittämiseksi, tai mikäli osakassopimusta ei ole vielä laisinkaan, annamme suosituksen sen sisällöksi. Tämän jälkeen laadimme osakassopimuksen allekirjoitettavaan kuntoon.</p> <p>Asiakas saa käyttövalmiin osakassopimuksen.</p> | 3750 |
| Asianajotoimisto Kejo Oy | Mikko Kejo | Kajaani | www.asianajokejo.fi | 503557578 mikko.kejo@asianajokejo.fi | <p>Omistajanvaihdoksen tai sukupolvenvaihdoksen kartoittaminen</p> <p>Palvelun kuluessa laaditaan pääpiirteinen suunnitelma toteuttamisvaihtoehdoista yritykselle, jossa suunnitellaan sukupolvenvaihdosta tai muuta omistajanvaihdosta. Palvelun kuluessa asiakkaan kanssa pidetään palaveri, jossa asiaa kartoitetaan. Tämän jälkeen laaditaan suunnitelma.</p> <p>Asiakas saa kirjallisen suunnitelman käyttöönsä.</p> | 1875 |
| Asianajotoimisto Kejo Oy | Mikko Kejo | Kajaani | www.asianajokejo.fi | 503557578 mikko.kejo@asianajokejo.fi | <p>Omistajanvaihdoksen tai sukupolvenvaihdokseen liittyvän toimen toteuttaminen</p> <p>Palvelun kuluessa suoritetaan sukupolvenvaihdokseen tai omistajanvaihdokseen liittyvä toimi tai kokonaisuus toimia, kuten kauppa, lahja tai muu järjestely, jolla sukupolvenvaihdos tai osa sitä toteutetaan. Palvelun kuluessa asiakkaan kanssa pidetään palaveri, jossa asiaa kartoitetaan. Palvelu sisältää kartoituksen lisäksi 15 työtuntia asiakirjojen laatimiseen.</p> <p>Asiakas saa valmistuvat kirjalliset asiakirjat (kuten esimerkiksi kauppakirjat) käyttöönsä.</p> | 3750 |
| Asianajotoimisto Kejo Oy | Mikko Kejo | Kajaani | www.asianajokejo.fi | 503557578 mikko.kejo@asianajokejo.fi | <p>Sopimustoiminnan kartoitus</p> <p>Onko sopimustoimintasi kunnossa?</p> <p>Tarkistamme yrityksesi keskeiset sopimukset ja annamme suosituksen sopimustoiminnan kehittämiseksi. Käymme läpi yrityksesi keskeiset sopimusdokumentit ja kerromme, mikäli niitä tulisi kehittää. Huomioimme myös sen, mikäli sopimusportfoliotasi tulisi täydentää jollakin liiketoimintasi edellyttämällä sopimuksella. Mikäli sinulla ei ole vielä tarvittavia sopimusmalleja käytössä ollenkaan, laadimme suosituksen tarvittavista sopimuksista liiketoimintaasi liittyen.</p> <p>Asiakas saa kirjallisen raportin sekä käymme tilanteen läpi palaverissa.</p> | 3750 |
| InnoConnections | Markus Pitkänen | Kiiminki | www.innoconnections.com | 405623855 markus@innoconnections.com | <p>Yritystapaamisohjelma Eurooppaan: InnoConnections on vuonna 2005 perustettu kansainvälinen yritysverkoston erikoistunut yritys. Järjestämme suomalaisille yrityksille tapaamisia potentiaalisten asiakkaiden, yhteistyökumppanien, maahantuojien, jakelijoiden, jälleenmyyjien ja muiden potentiaalisten partnereiden kanssa Euroopan maissa.</p> <p>Yritystapaamisohjelman lopputuloksena asiakasyrityksen edustaja tekee yritystapaamiskatsojaan. Laadimme yrityksesi vierailuohjelman kuuluu seuraavat toimenpiteet sekä raportti sisältäen:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Keräämme listan yrityksistä, jotka sopivat antamiinne hakukriteereihin (yhdessä täytetty export profile) 2) Yrityksenne ja tuotteenne/palvelunne/yhteistyökuvion esittelyn näille yrityksille ja päätöksentekijälle kohdemaan kielellä 3) Tapaamisten järjestäminen niiden yritysten kanssa, jotka ovat kiinnostuneita tuotteistanne, palveluistanne tai muusta ehdottamastanne yhteistyöstä <p>Projektin tuloksena on raportti joka sisältää: Tapaamisaikataulun, tapaamisen osanottajan kattavat yhteystiedot (päättökentekiä yrityksessä), tapaamisyritysten profiilit ja mitä he ovat kertoneet mahdollisesta yhteistyöstä,</p> <p>"Prospect-lista": lyhyet profiilit ulkomaisista yrityksistä jotka olivat kiinnostuneita tapaamaan yrityksen edustajan mutta tapaamista ei onnistuttu järjestämään, ei-lista eli yritykset jotka eivät olleet kiinnostuneet tapaamisesta ja syy tapaamisesta kiellettyyn ja kaupankäyntittävät.</p> <p>Suosittelut: http://www.innoconnections.com/partners-references.html</p> | 3750 |
| NetPartner Oy | Mentilä Matti | Kajaani | www.netpartner.fi | 044-2311812 matti.mentila@netpartner.fi | <p>Yrityksen kasvuun liittyvä talousneuvonta. Palvelu sisältää maksuttoman alkukartoituksen ja sen pohjalta asiakas saa kirjallisen toimenpide-ehdotuksen kasun rahoittamiseksi.</p> | 1875 |
| NetPartner Oy | Mentilä Matti | Kajaani | www.netpartner.fi | 044-2311812 matti.mentila@netpartner.fi | <p>Hankekuvausten ja talousneuvosten kirjoittaminen yrityksen rahoitushakemuksen liitteeksi. Palvelu sisältää maksuttoman alkukartoituksen ja sen pohjalta yritys saa tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun.</p> | 1875 |
| Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy | Kirsi Mikkola | Rovaniemi | www.liiketoiminta.info | 405 551 019 kirsi.mikkola@liiketoiminta.info | <p>LIKETOIMINNAN ANALYYSI JA DIGITAALISEN KAUPANKÄYNNIN kokonaisvaltainen KEHITTÄMISSUUNNITELMA, 3 päivää</p> <p>Yritykselle laaditaan kokonaisvaltainen nykytila-analyysi prosesseista, toiminnoista, resursseista, kasvu- ja kannattavuuslaskemista. Tietojen pohjalta rakennetaan pohja digitaalisen kaupankäynnin käynnistämiseksi. Kaupankäynnin projekti voi olla oman verkkokaupan perustaminen, digitaalisen markkinoinnin käynnistäminen, jakelukanava- tai myyjien/agenttien kartoittaminen markkina-alueena koti-/tai kansainvälinen markkina. Kehittämissuunnitelma pitää sisällään kaiken kehittämistoimintoihin, yhteistyökumppanuuksiin ja verkostoon liittyvät toiminnot ja toimii myös mahdollisen rahoitushakemuksen projektisuunnitelmana</p> | 1875 |

| | | | | | | |
|----------------------------------|---------------|-----------|------------------------|--|---|------|
| Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy | Kirsi Mikkola | Rovaniemi | www.liiketoiminta.info | 405 551 019 kirsi.mikkola@liiketoiminta.info | <p>ASIAKKAAN OSTOPOLKU JA ONLINE KAUPPA, 3 PÄIVÄN kokonaisuus tai päiväkohtaiset toteutukset</p> <p>SUOSITTELMARKKINOINNIN KANAVAT JA KÄYTTÖ MYNNIN TUKENA, 1 päivä</p> <p>Työpajassa perehdytään suosittelumarkkinoinnin merkitykseen ja käyttöön matkailumarkkinoinnissa. Työpajan aikana osallistujille tulee tutuksi terminologia, matkailun kannalta merkittävimmät suosittelumarkkinoinnin kanavat (mm. TripAdvisor, Kayak, Zoover, Google My Business, OTA kanavien suosittelijat) ja osallistuja oppii tunnistamaan yrityksen ja alueen kannalta merkittävimmät suosittelukanavat.</p> <p>Osallistuja kykenee myös työpajan jälkeen käyttämään suosittelukanavia, osallistuen ja vastaten asiakkaiden ja sisältötuottajien kommentteihin ja kysymyksiin. Osallistujat saavat paljon vinkejä ja esimerkkejä suosittelumarkkinoinnin käyttöön yrityksissä ja matkailualueella.</p> <p>VERKKOKAUPAN PERUSTAMISEN TYÖPÄJÄ, 1 PÄIVÄ</p> <p>työpajassa laaditaan yritykselle verkkokaupan toimitus suunnitelma</p> <p>määritetään mitä myydän, millä myydään, missä myydään, kenelle myydään ja mitä verkkokaupan perustamiseen liittyviä toimintoja yrityksen tulee ottaa huomioon (kivijalka, online kauppa). Työpajassa määritetään mitä resurssia yritys tarvitsee käynnistääkseen suoramyynnin käynnistämiseen (logistiikka, rahaliikenne, verkkokauppaohjelmistot, sisältötuotanto) ylläpitoon ja asiakaspalveluun. Työpäjä soveltuu sekä tavarakauppiaille, että palveluliiketoimintaa (matkailu) harjoittavilla yrityksillä.</p> <p>SISÄLTÖMARKKINOINTI MYNNIN TUKENA, 1 PÄIVÄ</p> <p>Työpäjä on harjoitteinen ja ensimmäinen harjoitus tehdään pienen alustuksen jälkeen.</p> <p>Käsiteltäviä teemoja ovat:</p> <p>Sisältömarkkinointi, mitä se käytännössä tarkoittaa? Esimerkkejä muista yrityksistä.</p> <p>Kohderyhmät: Mikä sisältö toimii ja mikä ei yrityksen tai alueen kohderyhmille?</p> <p>Tarinallistaminen: Tarinan merkitys sisältömarkkinoinnissa, puuttuuko punainen lanka?</p> <p>Visuaalisuus: Visuaaliset elementit, kuten kuvat, videot, 360 asteen kuvat käyttö sisältömarkkinoinnissa</p> <p>Suosittelumarkkinointi: Benchmarkauksen käyttö sisältömarkkinoinnissa</p> <p>Vaihtajamarkkinointi: Ovatko bloggaajat ja instaajat matkailuyrityksen parhaita markkinoijia?</p> <p>Maksuton mainonta vs. maksullinen mainonta: Onko pakko maksaa, jotta sisältömarkkinointi tuottaa tulosta?</p> <p>Harjoituksia ja esimerkkejä</p> | 3750 |
| Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy | Kirsi Mikkola | Rovaniemi | www.liiketoiminta.info | 405 551 019 kirsi.mikkola@liiketoiminta.info | <p>MATKAILUN KANSAINVÄLISET JAKELUKANAVAT, 1 PÄIVÄ</p> <p>Valmennuksen tavoitteena on, että osallistujat ymmärtävät mitä matkailun digitaaliset jakelukanavat ovat ja miksi ne ovat tärkeitä oman liiketoiminnan kannalta. Kohderyhmänä ovat majoitus- ja ohjelmajalueliiketoimintaa harjoittavat yritykset.</p> <p>Työpajassa selvittää miten kansainvälisiin jakelukanaviin kanaviin pääsee mukaan käytännössä, mitä ne edellyttävät ja maksavat sekä millaiset tuotteet soveltuvat mihin myyntikanavaan.</p> <p>Työpajassa otetaan esille Suomen ja Kainuun alueen matkailun kannalta merkittävimmät jakelukanavat, varausjärjestelmät sekä yrityksellä on mahdollisuus jatkaa valitsemansa myyntikanavan käyttöä ohjautusti tarkemmin (esim. Bokun, Fairharbor, OTA kanavat, jne.)</p> <p>Klo 9 – 10:30 orientoituminen ja vastauksia kysymyksiin</p> <p>Mitkä myynnin jakelukanavat ovat aktiiviteettitoimijalle tehokkaimpia? Entä majoittajalle?</p> <p>Miten ne eroavat asiakasryhmittäin?</p> <p>Miten paljon jakelukanavissa mukana olo maksaa ja paljonko on mahdollista saada kauppa?</p> <p>Miten jakelukanaviin pääsee mukaan?</p> <p>Mitkä ovat vastuut ja velvoitteet jakelukanavilla ja yritykselläsi?</p> <p>Klo 10:30 – 10:45 paussi</p> <p>Klo 10:45 – 11:30</p> <p>Miten tuotteistamaasi tuote pitää kirjoittaa ja muotoilla kuhunkin jakelukanavaan?</p> <p>Miten kuva- ja videomateriaalia saa käyttää?</p> <p>Miten asiakaspalvelu on järjestetty jakelukanavan toimesta ja mitä yritykseltäsi edellytetään?</p> <p>Klo 11:30 – 12:30 lounas</p> <p>Klo 12:30 – 14:00</p> <p>Mitkä tuki toimintoja (markkinointi) jakelukanavat tarjoavat ja mihin hinta?</p> <p>Miten hyödynnät jakelukanavan tekemään markkinointia?</p> <p>Klo 14:00 – 14:15 paussi</p> <p>Klo 14:15 – 15:30</p> <p>Kurkkaus kolmen jakelukanavan tuotehallintaan käytännössä</p> <p>Osallistujien kysymyksiä ja vastauksia kysymyksiin</p> <p>Päivän päätös ja palautte</p> | 3750 |
| Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy | Kirsi Mikkola | Rovaniemi | www.liiketoiminta.info | 405 551 019 kirsi.mikkola@liiketoiminta.info | <p>ASIASKOKEMUKSEN JA OSTETTAVUUDEN KEHITTÄMINEN, TYÖPAJAT 4 PÄIVÄN KOKONAIKUUS TAI PÄIVÄKOHTAISET TOTEUTUKSET</p> <p>Asiakaskokemuksen rakentaminen-Asiakkaan palvelupolku kuluttajakaupassa B2C, 1 päivä</p> <p>Palvelupolun tärkeimmistä tehtävistä on auttaa ennen kaikkea syventymään B2C-ostajan prosessiin ja kokemukseen ennen palveluiden piiriin siirtymistä.</p> <p>Osallistujat tutustuvat eri ostotapoihin ja myynnin vaihtoehtoihin matkailun B2C-kaupassa. Tavoitteena on saada osallistujat ymmärtämään ja toteuttamaan palvelutuotantonsa informaatiota, palvelukokonaisuuksia, yhteistyötä sekä laadun kehittämistä muiden kotimaisten ja kansainvälisten toimijoiden kanssa</p> <p>niin, että se tuottaa lisäarvoa jälleenmyyntiorganisaatioille sekä yrityksille, jotka hyödyntävät suoraan matkailuyrityksen ja -kohteen palveluja.</p> <p>Painotus on kansainvälisillä markkinoilla. Asiakaspolussa huomioidaan case-esimerkkien kautta alueen ja seudun päämarkkina-alueilla olevat perinteet ja jakelukanavat, jotka ohjaavat mm. kasvavaan tunnettuuteen ja ostopäätöksen tekoon. Kansalliset lainsäädännöt ohjaavat omalta osaltaan kaupan prosesseja, jotka ovat myös osana työpajan sisältöä.</p> <p>Päivän työpajassa annetaan vinkejä oman yrityksen B2C-asiakaspolun toteutukseen, jotka voi tehdä esim. myöhemmin omassa yrityksessään.</p> <p>Yrityksen näkyvyys ja löydettävyys verkossa, 1 päivä</p> <p>Työpajassa keskitymme digitaalisen löydettävyyden ja näkyvyyden perusteisiin. Käymme läpi mitkä seikat (algoritmit) vaikuttavat yrityksen luonnolliseen eli maksuttomaan löydettävyyteen ja mitkä toiminnot ohjaavat maksullista näkyvyyttä.</p> <p>Verkkonäkyvyyden tavoitteena on, (tehdään se sitten luonnollista tai maksullista keinoa käyttäen) ohjata asiakasta yrityksen, alueen tai jakelukanavan verkkosivuille tai -kauppaan. Työpajassa selvittää tehtävien harjoitusten avulla, kuinka alueelle ja yritys saadaan ohjattua niin kotimaisia kuin kansainvälisiä asiakkaita verkon ja mobiilin välityksellä</p> <p>Digitaalisen löydettävyyden ja ostettavuuden parantaminen, 1 päivä</p> <p>Työpajoissa yritys saa käytännön läheiset neuvot kuinka parantaa yrityksen tuotteiden ja palvelujen digitaalista löydettävyyttä ja ostettavuutta kotimaan ja kansainvälisillä markkinoilla. Palvelu soveltuu erityisesti matkailu- ja palveluliiketoimintaa harjoittaville yrityksille. Asiakkaiden ostoprosessi lähtee liki joka</p> | 3750 |
| Kajaanin Tilitalo Oy | Timo Leppänen | Kajaani | www.tilitalo.fi | 445513031 Timo.leppanen@tilitalo.fi | <p>Sukupolven- tai omistajanvaihdos:</p> <p>Teemme avaimet käteen - ratkaisuna yrityksen sukupolven- tai omistajanvaihdoksen. Palveluun kuuluu neuvottelut, kartoitus, verosuunnittelu ja tarvittavat asiakirjat. Palveluun on varattu yhteensä 3 työpäivää.</p> | 3750 |

| | | | | | | |
|-------------------------------------|------------------|---------|---|---|--|------|
| Kajaanin Tilitalo Oy | Timo Leppänen | Kajaani | www.tilitalo.fi | 445513031 Timo.leppanen@tilitalo.fi | <p>Sopimukset kuntoon:</p> <p>Osakassopimuksen myötä on mahdollista sitouttaa henkilöitä yritykseen. Oikeanlaisella osakassopimuksella voidaan varmistaa, että ongelmia ei tulevaisuudessa tule. Hyvillä ja päteillä sopimuksilla suojautetaan ikäviä yllätyksiä.</p> <p>Palveluna asiakas saa käyttöönsä osakassopimuksen</p> | 3750 |
| Kajaanin Tilitalo Oy | Timo Leppänen | Kajaani | www.tilitalo.fi | 445513031 Timo.leppanen@tilitalo.fi | <p>Osakekauppa, liiketoimintakauppa, yrityksen sulautuminen ja jakautuminen.</p> <p>Palvelun avulla asiakas saa osakekaupan, liiketoimintakaupan, yrityksen sulautumisen tai jakautumiseen avaimet käteen ratkaisulla. Tarvittaessa yhtiömuodonmuutokset, yhitysosuuksien luovutukset, osakkeiden hankkiminen/lunastaminen. Palvelu sisältää neuvottelut, kartoituksen, verosuunnittelun ja tarvittavat asiakirjat. Palveluun sisältyy 3 työpäivää.</p> <p>Yrityksellämme on vuosikymmenien kokemus laki- vero- ja sopimusoikeudellisista asioista.</p> | 3750 |
| ProAgria Kainuu/ MKN yrityspalvelut | Anu Meriläinen | Kajaani | http://kainuu.maajakotitalousnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut | 438272314 anu.merilainen@maajakotitalousnaiset.fi | <p>Kasvuun ja kansaivistymiseen liittyvä investointi ja siihen liittyvät laskelmat sekä investoinnin rahoituksen suunnittelu</p> <p>Laskeimme yritykselle investoinnin vaikutukset kannattavuuteen sekä maksuvalmiuteen. Laadimme yritykselle mm. rahoitusta haettaessa tarvittavat asiakirjat ja laskelmat, kuten liiketoimintasuunnitelman sekä tulos- ja tase-ennusteet sekä rahoituslaskelman. Laadimme rahoittajalle (pankki, Finnvera) lausunnon rahoitettavasta investointihankkeesta ja yrityksen kannattavuudesta.</p> <p>Yritysasiantuntijollamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämisestä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Solli Hypén.</p> | 3750 |
| ProAgria Kainuu/ MKN yrityspalvelut | Anu Meriläinen | Kajaani | http://kainuu.maajakotitalousnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut | 438272314 anu.merilainen@maajakotitalousnaiset.fi | <p>Liiketoiminnan nykytila-analyysi kasvua ja kansaivistymistä hakeville yrityksille.</p> <p>Liiketoiminnan nykytilan analyysissä tuotamme yrittäjälle tietoa liiketoiminnan nykytilasta. Nykytila-analyysin pohjalta laadimme yritykselle kehittämissuunnitelman. Nykytila-analyysissä käymme läpi mm. yrityksen tuotteet/palvelut, asiakaskohderyhämät, henkilöstön, jakelukanavat, kilpailijat, verkostot, myynnin ja markkinoinnin, sekä yrityksen talouden tilanteen.</p> <p>Yritysasiantuntijollamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämisestä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Solli Hypén.</p> | 3750 |
| MainosLähde Oy | Sammy Hyryläinen | Kajaani | www.mainoslahde.fi | 044-020 5250 sammy@mainoslahde.fi | <p>Palvelun & liiketoiminnan kehittäminen!</p> <p>Onko sinulla tarvetta kehittää liiketoimintaasi ja viedä se uudelle tasolle? Tuoteistaa palvelut paremmin oman myynnin ja ostopäätöksen tehostamiseksi?</p> <p>Ota yhteyttä, mikäli olet avoin uusille ideoille ja valmis tarttumaan rohkeisiin muutoksiin. Usein on eduksi olla toimija, joka näyttää muille tietä ja tekee asiat toisin kuin muut. Jotta yritys liikkuisi eteenpäin ja kehittyisi oikeaan suuntaan, on toimintaa ohjattava suunnitelmallisesti ja kehitettävä ammattimaisella otteella.</p> <p>Konsultoinnin sisältö ja tehtävät tuotetaan asiakaskeusesti todettujen tarpeiden pohjalta. Projekti aloitetaan yhteisellä tapaamisella jossa tavoitteet ja visiot paketoidaan järkeväksi toimintasuunnitelmaksi. Tämän jälkeen toteutamme toimintaa tukevat ratkaisut suunnitelmien mukaisesti käytäntöön. Työn laajuus ja kesto noin 3 konsultointipäivää.</p> <p>MainosLähde Oy on mainos- ja viestintätoimisto sekä markkinoinnin palvelutalo, joka palvelee alueensa kärkiyrityksiä. Palvelumme ydintehtävinä ovat liiketoiminnan kehittämisen ja brändin mielikuvan kehittämisen lisäksi liiketoiminnan edistämiseen liittyvän viestinnän toteutukset. Yritysilmeiden brändäykset, viestintämarkkinointiin liittyvät strategiat, graafisen ilmeen sekä digitaalisten käyttösovellusten ja julkaisujen toteutukset. Olemme myös osaava IT-ratkaisuja toteuttava talo. Toteutamme yrityksille yksilöllisiä digitaalisia ratkaisuja, joilla tehostetaan yrityksen toimintoja ja myynnin tehokkuutta. Toimipaikkamme ovat Kajaanissa ja Kuopiossa.</p> | 3750 |
| Ceriffi Oy | Samuli Muhonen | Kajaani | www.ceriffi.fi | 505923958 samuli.muhonen@ceriffi.fi | <p>Innovaatio- ja liiketoiminnan kehitysprojektien valmistelu</p> <p>Palvelu voi sisältää osa-alueita seuraavista kokonaisuuksista:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tuotekohtaiset vaatimusten selvitykset -Tekniset testit ja tutkimukset -Tuote- tai palveluinnovaation esiselvitykset ja valmistelut -Tuotteen vaatimustenmukaisuuden arviointi kohdemarkkinoille -Laki- ja neuvontapalvelut (IPR-asiat) -Rahoituksen suunnittelu -Viennin edellytykset ja vaatimukset (USA) <p>Konsultoinnin tuloksena yrityksellä on selkeät toimintaohjeet Innovaation tai kehitystoiminnan eteenpäinviemiseksi. Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehnyt tuloksellista kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaanissa ja Jyväskylässä. Tarkemmat tiedot palveluistamme löydät täältä: http://www.ceriffi.fi/palvelut</p> <p>Palvelun kesto 3 päivää.</p> | 3750 |

