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	1. Toimintaympäristön vaatimukset ja riskien käsittely 2. Strategisten tavoitteiden integrointi prosessitavoitteisiin 3. Tavoitteiden asettaminen ja seuranta Johtamisjärjestelmä voidaan digitalisoida eri sopimuksella Umbrella Interactive ohjelmistoon, joka mahdollistaa toimenpide seurannan.	3750
Lavango Oy	Jukka Taskinen	Oulu	www.lavango.fi	040 545 6932	jukka.taskinen@lavango.fi	Idean tai tuotteen tuotteistaminen Idea, tuote tai palvelu tuotteistetaan 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. 1. Tavoite Tuote tai palvelu työstetään helposti markkinoitavaksi, myytäväksi ja ostettavaksi. Tuotteen lisäarvo ja tärkeimmät myyntiargumentit dokumentoidaan. 2.Toteutus Projekti toteutetaan Lavangon vetämänä yhteistössä 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. 3. Tulokset Tuotteistamisessa määritellään ja dokumentoidaan seuraavat asiat: – Tuotteen asiakassegmenttien määritys – Tuotteen tuoma lisäarvo eri asiakassegmenteille – Palvelun asiakaspolun määritys – Jakelukanavien kartoitus	3750
Lavango Oy	Jukka Taskinen	Oulu	www.lavango.fi	040 545 6932	jukka.taskinen@lavango.fi	Vientitoiminnan käynnistäminen PK – ja startup yrityksille Viennin aloittamista suunnittelevan yrityksen käynnistyspaketti. Projektissa käydään läpi yrityksen potentiaalisimmat vientituotteet, niiden lisäarvo kohdemarkkinoiden asiakkaille. Yrityksen strategia ja resurssisuunnitelmat päivitetään viennin vaatimusten mukaisiksi. Tavoite 1. Analysoidaan yrityksen nykytila 2. Kartoitetaan potentiaaliset vientituotteet ja niiden vientipotentiaali 3. Päivitetään yrityksen visio, missio ja strategia sekä liiketoimintasuunnitelma huomioiden vientimarkkinat Toteutus 1. Yrityksen avainhenkilöiden haastattelut ja analyysi: asiakkaat, palvelut/tuote, markkinointi, myynti, jakelukanavat, talous, henkilöstö, tuotanto, verkostot, kilpailijat 2. Workshop ja ideapajat: nykyinen myynninrakenne ja visio tulevasta, vientimarkkinoiden kartoittaminen, valinta ja jatkoselvitykset 3. Vientipotentiaalin selvittäminen: selvitetään valitun tuotteen ja markkinan potentiaali ja kartoitetaan mahdolliset asiakkaat 4. Päivitetään yrityksen visio, missio ja strategia vastaamaan viennin käynnistämistä 5. Raportti toimenpiteistä: laaditaan raportti toteutetuista toimenpiteistä asiakkaalle Tulokset 1. Laaditaan yrityksen nykytilan analyysi ja tunnistetaan kehitystoimenpiteet 2. Selvitetään potentiaalisimmat vientituotteet ja kohdemarkkinat sekä niiden mahdollisuudet 3. Päivitetty visio, missio, strategia	3750
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Lääkintälaiteohjelmistojen elinkaaren hallinta Yhden päivän tehokoulutus, joka pureutuu seuraaviin osa-alueisiin: - IEC/EN 62304 -standardin yleiset vaatimukset - Yrityksen lääkintalaiteohjelmiston safety classification - Muut lääkintälaiteohjelmistoa koskevat standardit Koulutus on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.	1875
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Lääkintälaiteohjelmistojen elinkaaren hallinta Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkintälaitevalmistajan tuotteiden ja tuotekehityksen dokumentaatioon IEC/EN 62304 -standardin vaatimuksia vastaan. Asiakas saa työpajan jälkeen heille räätälöidyn raportin dokumentaation nykytilasta ja kehityskohteista. Työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.	3750
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkintälaiteasetuksen (MDR) mukanaan tuomiin muutoksiin ja vaatimuksiin lääkintälaitevalmistajan näkökulmasta. Työpajassa käydään läpi MDR:n keskeiset vaatimusmuutokset lääkintälaiteluokitteluun, 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 arvonmääritykset, eri rahoituslähteiden selvittelyn, rahoituksiin tarvittavien vakuuksien esiselvittelyn, 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 määrittelyn, 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 sen 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 räätälöitävissä 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 räätälöitävissä 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 räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä.	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	Talouden terveystarkastus (2pv) Yrityksen tulevaisuussuunnitelmat on syytä rakentaa rehellisen nykytilananalyysin 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. Taseasema, oma pääoma ja velat, rahoitustilanne Talouden terveystarkastus toimii erinomaisena lisäosana esimerkiksi strategiaprojektin alkuun. Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineksia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	Liiketoimintastrategian rakentaminen: Rakennamme sinulle liiketoimintastrategian, jonka avulla voit viedä yritystäsi uuteen suuntaan. Meillä on kokeneita osaajia, jotka ovat rakentaneet liiketoimintastrategioita sadoille yrityksille eri toimialoilta. Strategiaprosessiimme 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. Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineksia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.	3750

Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	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. 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 strategiavaihtoehdot ja kehittämismahdollisuudet. Miten tulevaisuuden nykytilasta päästään tulevaisuuden tahtotilaan ja mitä pitäisi kehittää? - Rakennetaan kehittämissuunnitelma. Selkeä suunnitelma, jossa määritetään mitä tulee kehittää ja missä järjestyksessä. 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. Analyysin 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 rakennusaineksia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	Digitaalinen markkinatutkimus - (laajuus 4pv) Digitaalinen markkinatutkimus on suunniteltu yrityksille, jotka toimivat vientimarkkinoilla tai vasta suunnittelevat kansainvälistymistä. Markkinatutkimuksessa selvitetään digitaalisin työkaluin 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. Saat vastaukset seuraaviin aiheisiin: - Kohdemarkkinan kilpailutilanne ja suurimmat kilpailijat verkossa - Kilpailijoiden näkyvyys ja markkinointi kohdemaassa - Asiakkaiden käyttäytyminen ja kysyntä tarjooman palveluille/tuotteille hakukonedataan perustuen - Kohdemarkkinasta kerätyn datan suhteuttaminen kotimaan lukuihin ja markkinoiden vertailu Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineksia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	Verkkonäkyvyyden 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 myynnillisyyttä. Verkkonäkyvyyden kehitysehdotukset auttavat yrityksiä joilla on kehitettävää omassa verkkonäkyvyydessään, 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. Saat vastaukset seuraaviin aiheisiin: - Kehitysehdotukset yrityksen sosiaalisen median markkinointiin - Kehitysehdotukset orgaanisen hakukonenäkyvyyden kasvattamiseen (hakukoneoptimointi) - Kehitysehdotukset maksullisen hakukonenäkyvyyden kasvattamiseen (hakusanamainonta) - Kehitysehdotukset oman verkkosivuston myynnillisyyden parantamiseen Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineksia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.	1875

Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587763	olli.paavola@talentree.fi	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 läpimenoaikojen 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 suorituskykymittarit Johtamisen ja jatkuvan parantamisen menettelyt	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587764	olli.paavola@talentree.fi	Sisäinen auditointi - läpileikkaus yrityksen toimintaan ja kehityskohteisiin (2pv) Sisäinen auditointi pähkinänkuoressa 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 - Kirjoitetaan raportti havainnoista - Päätetään toimenpiteet, vastuut ja aikataulu - Käydään tulokset läpi asiakkaan kanssa - Toteutus itsenäisenä työnä ja tulosten läpikäynti etätapaamisena	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587765	olli.paavola@talentree.fi	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 prototypointi Päivä 4: Palvelun lopullinen muotoilu määrittelyineen sekä etenemispolku	3750

Paju Consulting Oy	Jenni Rissanen	Kuopio	www.pajuconsulting.fi	400910300	jenni.rissanen@pajuconsulting.fi	Kenelle myyt ja mitä? 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? Tuloksia hyödynnetään yrityksen myynnin ja markkinoinnin suunnittelussa ja toteutuksessa. Työpajan tulokset ja jatkokehitysehdotukset dokumentoidaan yrityksen käyttöön työpajan jälkeen ja käydään läpi yhteisessä Skype-palaverissa työpajan jälkeen. Palvelu liittyy aiheeseen "Tuotteistaminen ja palvelumuotoilu" Paju Consulting on kuopiolainen yritys, joka auttaa asiakkaitaan onnistumaan. Paju haluaa antaa asiakkailleen konkreettisia välineitä liiketoiminnan kehittämiseen. Pajun osaamisessa yhdistyy palvelumuotoilun, digihankkeiden läpiviennin ja liiketoiminnan kehittämisen osaaminen.	1875
Paju Consulting Oy	Jenni Rissanen	Kuopio	www.pajuconsulting.fi	400910301	jenni.rissanen@pajuconsulting.fi	Mitä palvelumuotoilu on? Mihin ja miten sitä voi hyödyntää? Käytännön läheisessä päivän palvelumuotoiluvalmennuksessa 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. Valmennuksen jälkeen yritys saa käyttöönsä Pajun palvelumuotoilutyökalut muokattavassa muodossa (Power Point) sekä pakan Kuka-kortteja https://pajuconsulting.fi/kortit/ Palvelu liittyy aiheeseen "Tuotteistaminen ja palvelumuotoilu" Paju Consulting on kuopiolainen yritys, joka auttaa asiakkaitaan onnistumaan. Paju haluaa antaa asiakkailleen konkreettisia välineitä liiketoiminnan kehittämiseen. Pajun osaamisessa yhdistyy palvelumuotoilun, digihankkeiden läpiviennin ja liiketoiminnan kehittämisen osaaminen.	1875
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+358447777585	pekka.kantola@obn.fi	Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan 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 kyvykkyydet 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 kehittämispalveluista, 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. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisena tuotoksena asiakas saa kirjallisen analyysin ja karkean tason toimintasuunnitelman jatkotoimenpiteitä varten. Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan 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 kyvykkyydet 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 kehittämispalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+358447777585	pekka.kantola@obn.fi	Analyysi: Kilpailukykyisen liiketoimintastrategian päivitys 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.	1875

Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+358447777585	pekka.kantola@obn.fi	Konsultaatio: kasvua kansainvälistymisestä Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella yrityksen edellytykset kansainvälistymiseen järjestelmällisen, kohta-kohdalta-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 kehittämispalveluista, 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. Konkreettisena tuotoksena asiakas saa kirjallisen tilanneanalyysin ja karkean tason kasvusuunnitelman.	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 400300552	petri.luukkonen@obn.fi	Konsultaatio: Onnistunut omistajanvaihdos 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 tapaamisessa voidaan aluksi keskustella sitoumuksetta tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta.	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 400300553	petri.luukkonen@obn.fi	Konsultaatio: Matkailubuustia kansainvälisistä asiakkaista Tavoitteena on kehittää yrityksen matkailutoimintaan 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 tapaamisessa 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.	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 400300554	petri.luukkonen@obn.fi	Konsultaatio: Helpotusta työvoimapulaan 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 yrittäjyyskouluttamisesta.	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Taito Kurvinen	Kempele	www.obn.fi	+358 40 5286 734	taito.kurvinen@obn.fi	Konsultointi: laadusta kilpailukykyä Konsultointi keskittyy auttamaan asiakasta tuotteeseen tai palveluun liittyvien vaatimuksenmukaisuusvaatimusten, 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 alihankkiajana toimivalle PK-yritykselle. Konsultaatiossa tehdään gap-analyysi tuotteen/palvelun ja siihen liittyvien prosessien vaatimuksenmukaisuuden toteutumisesta valittuja kriteerejä vasten (esim. ISO 9001 tai muu). Samoin määritellään puuttuvat toiminnot tai dokumentit/näyttö. Lopuksi laaditaan suunnitelma, jonka avulla asiakas saavuttaa vaatimuksenmukaisuuden jopa sertifiointivalmiuteen asti. Palveluntuottajalla on referensseinä kymmeniä tällä tavalla toteutettuja yritysesimerkkejä. Konsultaatio jaetaan useampaan lähityöskentelyjaksoon, jotka toteutetaan erikseen sovitusti osissa. Välillä on konsultin etätyöskentelyä sekä osallistuvan yrityksen omaa työskentelyä asian edistämiseksi.	3751
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Taito Kurvinen	Kempele	www.obn.fi	+358 40 5286 735	taito.kurvinen@obn.fi	Analyysi: laatuvaatimusten tunnistaminen Palvelu keskittyy auttamaan asiakasta tuotteeseen tai palveluun liittyvien vaatimuksenmukaisuusvaatimusten (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.	1875

Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Mikko Pesonen	Kempele	www.obn.fi	+358440321297	mikko.pesonen@obn.fi	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.	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222817	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	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 asiakashyödyt. 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 %	3751
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222818	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	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 samoille 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) - Samoille messuille osallistuvien kilpailijoiden tunnistaminen. Tuloksena lyhyt raportti ja kilpailija-analyysi (1 pv). - Kohdealueen kulttuurillisten asioiden huomioon ottaminen 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.	
						Kohdealueet: Palvelua voidaan toteuttaa seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Matkakulut eivät kuulu palveluseteliin. Kesto: Palveluseteli sisältää 3 konsultointipäivää (7 h/pv). Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %	

Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222818	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	Avaa ovet maailmalle; tee kasvusuunnitelma ja laadi strategia –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, jotka haluavat saada ohjausta kasvustrategian laadinnassa ja toteutuksessa Tavoite: Saadaan kokonaisvaltainen käsitys oman yrityksen kehittämistarpeista, kasvun strategiosta sekä kasvun toteuttamisen keinoista. Saadaan käsitys oman toimialan ja yrityksen kriittisistä menestystekijöistä. Jalostetaan oman yrityksen kilpailuetuja. Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - Yritykselle syntyy näkemys nykytilasta sekä kehittämistarpeista. Näiden pohjalta laaditaan kasvu- ja kehittämissuunnitelma. Työkaluna yritysanalyysi. - Toteutetaan laadittua suunnitelmaa, esim. laaditaan liiketoimintasuunnitelma konkreettisine toimenpidesuunnitelmineen. Yritys määrittelee konsultin avulla tarvittavat toimenpiteet, aikataulut, vastuut ja resurssit Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä.	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222819	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	Yrityksen arvonmääritys –yrityspalveluseteli Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on omistajanvaihdos ajankohtainen sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on omistajanvaihdokseen liittyen tarve saada selville yrityksen arvonmääritys sekä saada tietoa omistajanvaihdokseen liittyvistä laki-, vero- ja sopimusasioista. Tavoite: Tarkoitus on auttaa yritystä ymmärtämään, mitä juridisia asioita omistajanvaihdokseen liittyy ja kuinka ne tulisi hoitaa. Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - laaditaan yrityksen arvonmääritys - laaditaan legal check–analyysi, tarkastellaan mitä sopimuksia yritys tarvitsee omistajanvaihdoksen yhteydessä (esim. yhteistyösopimus, edustussopimus, salassapitosopimus) - laaditaan suunnitelma omistajavaihdoksen toimenpiteistä ja aikataulusta 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. Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222820	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	Rahoituksen suunnittelu ja hakeminen -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 yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka tarvitsevat apua kasvuun ja/tai kansainvälistymiseen liittyvään rahoituksen suunnitteluun ja rahoitusmahdollisuuksien kartoittamiseen sekä hakemiseen. Tavoite: Määritellään kasvuyrityksen pääomatarve, käyttöpääoma ja investoinnit. Suunnitellaan yrityksen rahoitus ja avustetaan rahoituksen hakemisessa. Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - analysoidaan kokonaisrahoitustilanne ja -rakenne - kartoitetaan rahoitus- ja vakuusmahdollisuudet ja -mallit - tehdään rahoitus- ja maksuvalmiussuunnitelmat 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. Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %	3750

Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222821 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	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. Tavoite: 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. Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - sovitaan kohdemaan markkina- ja asiakasymmärryksen kartoituksen sisällöstä, tavoitteista ja aikataulutuksesta. Alkusuunnittelussa on mukana vientiasiantuntijamme. Alkutapaaminen toteutetaan Skypen välityksellä. - selvitetään markkinamahdollisuudet kohdemaassa - kartoitetaan markkinasegmentin keskeiset toimijat Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Selvityksestä laaditaan raportti. Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222822 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	Lakiasiat kuntoon –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 yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on tarve saada tietoa yrityksen kasvuun liittyvistä lakiasioista ja saada neuvontaa sopimusasioissa. Tavoite: Tarkoitus on auttaa yritystä ymmärtämään, mitä juridisia asioita kasvavan ja/tai kansainvälistyvän yrityksen toimintaan liittyy ja kuinka ne tulisi hoitaa. Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - laaditaan legal check–analyysi, tarkastellaan mitä sopimuksia yritys tarvitsee (esim. myyntisopimus, yhteistyösopimus, edustussopimus, salassapitosopimus) - laaditaan toimenpideohjelma yrityksen juridisten asioiden kuntoon saattamiseksi 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. Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222823 s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	Kilpailija-analyysi valitulla kohdemarkkinalla 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 kauppaa tai jotka haluavat laajentaa myyntiä uudelle markkina-alueelle. Tavoite: Auttaa yrityksiä ymmärtämään markkina-aluetta paremmin ja saada tietoa suurimmista kilpailijoista ja heidän tuotteistaan ja saada ymmärrystä omasta asemasta kilpailijoihin nähden uudella markkina-alueella. Sisältö: Palveluseteli sisältää seuraavia toimenpiteitä • Tällä hetkellä markkinoilla toimivien yritysten analyysi – markkinaosuus, tuotteet ja palvelut, hintarakenne ja muut yritykselle merkittävät kilpailun osatekijät. • Konsultin suositukset kilpailuaseman parantamiseksi. Kohdealue: Palvelua voidaan toteuttaa kotimaan lisäksi seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Ulkomaille palvelu toteutetaan englannin kielellä. Kesto: Palveluseteli sisältää 3 konsultointipäivää (7 h/pv). Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %	3750

Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222824	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	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. 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 yritykselle pysyvää muutosta liiketoimintaan. 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 Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Konsultoinnista laaditaan raportti. Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222825	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	Kartoita yhteistyökumppanit ja asiakkaat -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 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. 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. 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 Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Selvityksestä laaditaan raportti. Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %	3750
Tecinspire Oy	Teemu Kivioja	Oulu	https://www.tecinspire.com/	505 479 571	teemu.kivioja@tecinspire.com	Tuotteistaminen Palvelu muokataan tarpeidesi mukaan ja se voi kattaa esimerkiksi: - Palvelusi/tuotteesi kehittämisen ja kaupallistamisen täyttämään asiakastarpeet. - Palvelusi/tuotteesi asiakashyötyjen kuvaamisen houkuttelevaksi eri sidosryhmiä varten. Palvelu alkaa yhteisellä alkukartoituksella ja jatkuu useammalla workshopilla, jolla varmistetaan palvelun vastaaminen tarpeisiisi. Tecinspiren kokeneet ammattilaiset ovat erikoistuneet liiketoimintakonseptien kehittämiseen ja kaupallistamiseen. 100% Tecinspiren asiakkaista on tyytyväisiä palveluihimme ja suosittelee meitä. Lue kaikki 25 asiakaspalautetta nettisivultamme: https://www.tecinspire.com/kokemuksia/	3750

Tecinspire Oy	Teemu Kivioja	Oulu	https://www.tecinspire.com/	505 479 572	teemu.kivioja@tecinspire.com	Palvelumuotoilu ja prototyypin kehitys (Android, iOS ja/tai Web-sovellus) Kehitämme toimivan prototyypin vastaamaan ideaasi ja tarpeitasi. Prototyypillä voit esitellä ratkaisuasi asiakkaille, sijoittajille tai muille sidosryhmille. Saat prototyypin asennettuna Android ja iOS puhelimellesi ja/tai web-selaimelle. Tecinspiren kokeneet ammattilaiset kehittävät web- ja mobiiliapplikaatioita ketterästi, laadukkaasti ja asiakaslähtöisesti. Kehitys tapahtuu tiiviissä yhteistyössä kanssasi. Palvelu alkaa alkukartoituksella ja jatkuu useammalla workshopilla, joilla varmistetaan kehitystyön vastaaminen tarpeisiisi. Lisätietoja yrityksestä Tecinspire Oy: Kehitämme mobiili- ja websovelluksia 100% asiakastyytyväisyydellä. Kokeneet ammattilaisemme toteuttavat sovelluksia ketterästi ja laadukkaasti. Olemme erikoistuneet hyötysovelluksiin, IoT-ratkaisuihin, pilvipalveluihin ja lääkelaiteohjelmistoihin. Teemme tiivistä yhteistyötä asiakkaidemme kanssa ja keskitymme toimittamaan lisäarvoa, laatua ja helppokäyttöisiä ratkaisuja. 100% asiakkkaistamme on tyytyväisiä palveluihimme ja suosittelevat meitä. Lue kaikki 25 asiakaspalautetta nettisivultamme: https://www.tecinspire.com/kokemuksia/	3750
Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383571	juha.heikkila@tiedosta.fi	PALVELUN KUVAUS **Omistajanvaihdokset** - Yrityksen arvonmääritys eri menetelmillä - Yritysjärjestelyn rakenteen suunnittelu - Verotuksen ja rahoituksen suunnittelu - Sukupolvenvaihdoshuojennusten huomiointi tulo- ja lahjaverotuksessa - Ennakkoratkaisun hakeminen tarvittaessa - Järjestelyn ohjaus **OSAAMINEN** Konsultointikokemusta 35 vuotta: - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridiikassa 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 puitetoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohdolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitetoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityshankkeessa aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridiikan 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,	3750
Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383572	juha.heikkila@tiedosta.fi	PALVELUN KUVAUS Kasvuun liittyvä investointi- ja rahoitussuunnittelu - Investointilaskelmat - Rahoituslähteet - Myyntibudjetti (3-4 vuotta) - Tulos-, tase- ja rahoitusbudjetit - Kannattavan toiminnan edellytysten arviointi - Investoinnin tuottavuuden arviointi - Kriittisen pisteen laskeminen OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta: - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridiikassa 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 puitetoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohdolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitetoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityshankkeessa aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridiikan asiantuntijapalvelut ja omistajanvaihdokset - Asiantuntijana Pohjois-Pohjanmaan Yrittäjien Pk-yritysten omistajanvaihdosten hallinta -hankkeessa 2015-2017	3750

Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi		500383573	juha.heikkila@tiedosta.fi	PALVELUN KUVAUS Omistajanvaihdokset - Yrityksen arvonmääritys yhtiökaupassa ja liiketoimintakaupassa eri menetelmillä - Arvonmääritys perustuu yrityksen tilinpäätös- ja kirjanpitoainestoon, yrittäjän haastatteluun ja markkinatilanteeseen OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta: - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridiikassa 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 puitetoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohdolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitetoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityshankkeessa aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridiikan 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	1875
Kasvuko Oy	Petri Heiskanen	Tampere	www.kasvuko.com		405710771	heiskanen@kasvuko.com	Asiakaslähtöinen palvelun tuotteistamisprosessi kattaa seuraavat vaiheet: (1.) Asiakas- ja käyttäjämääritys, (2.) Arvonmuodostus ja asiakastarpeet, (3.) Palveluidea, liiketoimintamalli ja arvolupaus, (3.) Palvelukokonaisuuden sisältö ja rakenne, (4.) Palveluprosessien laatu, (5.) Hinnoitteluperusteet, (6.) Markkinointiviestinnän sanoman sisältö sekä (7.) Suunnitelma markkinointi- ja myyntitoimenpiteistä. Yrityksen henkilöstö osallistetaan kehitysprosessiin. Palvelusuunnitteluun sovelletaan myös yhteiskehittämisen menetelmiä (asiakkaan tai verkostokumppaneiden osallistaminen). Palvelusuunnitteluun sisältyy perehdytys Lean-periaatteita noudattavasta jatkuvan parantamisen toimintamallista. Yrityskonsultti Petri Heiskanen on toiminut palvelumarkkinointiin erikoistuneena asiantuntijayrittäjänä yli 20 vuoden ajan. Kokemus kattaa kehitystyötä sadoissa yrityksissä palvelujen, teollisuuden ja kaupan toimialoilla. Kasvuko Oy:n erikoistumisalueita ovat: -Palveluliiketoiminnan kehittäminen (strategia, prosessit, käytännön toiminta) -Palvelusuunnittelu (tuotteistaminen, konseptointi, palvelumuotoilun menetelmät) -Palvelujen tuottavuuden ja laadun kehittäminen sekä myynnin ja markkinointiviestinnän suunnittelu Palvelukehityksen menetelmiä hyödynnetään myös teollisten tuotteiden kilpailukyvyn kehittämisessä. Palvelukehityksessä sovelletaan Lean-periaatteita ja -toimintamallia.	3750
Kouta Media Oy	Mika Puurula	Kajaani	www.koutamedia.fi	+358 50 523 5051		mika@koutamedia.fi	Markkinointistrategia Markkinointistrategiassa määritetään operaatiot, aikataulut ja mediavalinnat, joilla 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. 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. Kouta on Kajaanissa, Helsingissä ja Oulussa toimiva markkinointitoimisto, erityisaloinamme ovat brändisuunnittelu sekä digitaalinen markkinointi.	3750
Kouta Media Oy	Mika Puurula	Kajaani	www.koutamedia.fi	+358 50 523 5052		mika@koutamedia.fi	Brändikonseptointi Yrityksen brändikonseptointi käsittää peruselementit, joilla asiakaslupauksenne saadaan viestitettyä kohderyhmillenne ymmärrettävästi ja kiinnostavasti. Konseptointi sisältää yrityksen taustan, asiakaskohderyhmien ja kilpailuetujen kartoituksen, pääviestien kiteyttämisen sekä viestin tekstillisen ja kuvallisen esitystavan. Ammattimaisesti suunniteltu brändikonsepti luo pohjan yhteneväiselle ja ammattimaiselle markkinoinnille - auttaen näin oleellisesti yritystä kasvussa ja/tai kansainvälistymisessä. Kouta on Kajaanissa, Helsingissä ja Oulussa toimiva markkinointitoimisto, erityisaloinamme ovat brändisuunnittelu sekä digitaalinen markkinointi.	3750

Kalevala Valmennus Oy	Johanna Kononow	Kajaani	www.kalevalavalmennus.fi	050-356 1677	johanna@kalevalavalmennus.fi	**TYÖYHTEISÖN 5 KASVUN ASKELTA - JOHTAJUUS JA TYÖYHTEISÖ KASVUUN** - keskitymme Ihmiseen, joka mahdollistaa kasvun - vapautamme kasvun ja kehittymisen näkymättömiä esteitä - 7 valmennuspäivää käsittävä toiminnallinen ja tuloksellinen kasvumatka - huomio myös koko henkilöstössä **Esimiehen kasvumatka (yht. 4 päivää** 1. Itsensä johtamiseen 2 päivää - läsnäolosta - muutosvoimat kasvuun - strategiat - roolit ja käyttäytyminen muutostilanteessa 2. Uudistumisen 5 askelta työyhteisön toiminnan kehittymiseen ja kasvuun 2 päivää - varmista kasvu tiimityötaidoilla 3. Ihmisen johtaminen - esimiehille tarkoitettu (yht. 3 päivää) - kehittymiskeskustelumalli kasvumatkalle 1 päivä - myötätunto ja tunneviestintä työyhteisössä - kehittyvä ja kokeileva työyhteisö - luottamuksen ja hyvän ilmapiiri luominen kasvumatkalle 4. Työhyvinvointisuunnitelman rakentaminen ja päivitys 1 päivä - Luottamusta ja Leania - kasvua ihmisen kehittymiseen ja valmentavaan johtamiseen 1 päivä Koko työyhteisölle: 5. Luento/työpaja koko työyhteisölle 2 h - aihe työhyvinvointisuunnitelmasta Valmentajana: Työhyvinvointikouluttaja, kasvukumppani ja kohtaamisen ammattilainen Johanna Kononow vuodesta 2007	3750
Kalevala Valmennus Oy	Johanna Kononow	Kajaani	www.kalevalavalmennus.fi	050-356 1678	johanna@kalevalavalmennus.fi	TYÖYHTEISÖN KASVUN KARTOITUS JA TYÖYHTEISÖN POTENTIAALI - keskitymme Ihmiseen - kasvun mahdollistajaan - vapautamme kasvun ja kehittymisen näkymättömiä esteitä - kasvun kartoitus on perusta yrityksen työhyvinvointisuunnitelman tekemiseen - työyhteisölle 2 x 2 h kasvun työpajat 1. KASVUN KARTOITUS - laaja-alainen selvitys mittareineen käydään yrityksen johdon/esimiehen kanssa yhdessä. - kasvusuunnitelma laaditaan tämän pohjalta 2. TYÖYHTEISÖLUENNOT KOKO HENKILÖSTÖLLE (2 X 2 h) A. TYÖN KUORMITTAVUUS - TYÖPAJA - uudistuva, kokeileva ja kehittyvä työyhteisö - suorituskyvyn varmistaminen ja palautumistaidot B. TUNNE- JA KOHTAAMISTAIDOT -TYÖPAJA - myötätunnon ja tunneviestinnän kehittäminen työyhteisössä - luottamuksen ja hyvän ilmapiiri luominen kasvumatkalle - luottamusta ja Leania -ihmisen kehittymiseen ja itsensä johtamiseen Valmentajana: Työhyvinvointikouluttaja, kasvukumppani ja kohtaamisen ammattilainen Johanna Kononow vuodesta 2007	1875
Kalevala Valmennus Oy	Johanna Kononow	Kajaani	www.kalevalavalmennus.fi	050-356 1679	johanna@kalevalavalmennus.fi	TYÖYHTEISÖN 3 KASVUN ASKELTA - JOHTAJUUS JA TYÖYHTEISÖN KASVU - keskitymme Ihmiseen - kasvun mahdollistajaan - vapautamme kasvun ja kehittymisen näkymättömiä esteitä - 4 valmennuspäivää käsittävä toiminnallinen ja tuloksellinen kasvumatka - työyhteisölle 2 x 2 h kasvun työpajat ESIMIEHEN KASVUMATKA (yht. 4 päivää) 1. Itsensä johtamiseen 2 päivää - läsnäolosta - muutosvoimat kasvuun - strategiat - roolit ja käyttäytyminen muutostilanteessa 2. Uudistumisen 5 askelta työyhteisön toiminnan kehittymiseen ja kasvuun 2 päivää - varmista kasvu tiimityötaidoilla 3. TYÖYHTEISÖLLE (Työpajat 2 x 2 h) A. TYÖN KUORMITTAVUUS -TYÖPAJA - uudistuva, kehittyvä ja kokeileva työyhteisö - suorituskyvyn varmistaminen ja palautumistaidot B. TUNNE- JA KOHTAAMISTAIDOT -TYÖPAJA - myötätunnon ja tunneviestinnän kehittäminen työyhteisössä - luottamuksen ja hyvän ilmapiiri luominen kasvumatkalle - luottamusta ja Leania -ihmisen kehittymiseen ja itsensä johtamiseen Valmentajana: Työhyvinvointikouluttaja, kasvukumppani ja kohtaamisen ammattilainen Johanna Kononow vuodesta 2007	1875

Nikris Oy	Juha Keski-Filppula	Sipoo	https://www.nikris.fi	403 509 584 juha@nikris.fi	Yrityksen arvonmääritys ja tilinpäätösanalyysi nopeasti ja tehokkaasti! Yritysanalyysimme perustuu Yritystutkimus ry:n malliin ja suosituksiin ja tarjoaa siten hyvän pohjan keskusteluille esimerkiksi rahoittajien tai yrityksestä kiinnostuneiden ostajaehdokkaiden kanssa. Yritysanalyysimme koostuu seuraavista osa-alueista: - 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 Yritysanalyysi luo hyvän kuvan yrityksen nykytilasta ja antaa näkymän sen taloudelliseen kehitykseen tulevaisuudessa. Yritysanalyysiä voidaan käyttää esimerkiksi seuraavissa tilanteissa apuna: - Yrityskauppatilanteet (osto, myynti) - Sukupolvenvaihdokset - Yrityssuunnittelu - Rahoitussuunnittelu - Rahoitusneuvottelut Yritysanalyysin tekeminen on nopea ja kevyt prosessi: Toimeksiannon saatuamme lähetämme tietopyynnön, jossa pyydetään tiedot tilinpäätöksiin tehtävistä oikaisuista (yleensä kirjanpitäjä osaa vastata näihin suoralta 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 kasvokkain tai etänä.	1875
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198 teemu@sirvio.fi	Brändi kuntoon! Yritysviestinnän peruspalikka on yritysilme 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 perustelee ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysbrändin kirkastaminen antaa hyvät pohjat varsinaiselle myynti- ja markkinointityölle niin koti-Suomessa kuin ulkomaanmarkkinoilla. Neljän (4) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeskeisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitoitetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan. Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksestä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyhtiöihin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointityöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmeen suunnittelua.	3750
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198 teemu@sirvio.fi	Tuote ja palvelu näkyväksi! Yritys myy palveluita ja tuotteita. Jos tuote tahi 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 mahdollisuuden hieman eri kantimilta, kuin mihin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä. Neljän (4) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeskeisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitoitetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan. Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksestä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyhtiöihin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointityöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmeen suunnittelua	3750
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198 teemu@sirvio.fi	Brändi kuntoon! Yritysviestinnän peruspalikka on yritysilme 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 perustelee ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysbrändin kirkastaminen antaa hyvät pohjat varsinaiselle myynti- ja markkinointityölle niin koti-Suomessa kuin ulkomaanmarkkinoilla. Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeskeisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitoitetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan. Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksestä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyhtiöihin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointityöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmeen suunnittelua.	1875

Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	Tuote ja palvelu näkyväksi! Yritys myy palveluita ja tuotteita. Jos tuote tahi 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 mahdollisuuden hieman eri kantimilta, kuin mihin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä. Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeskeisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitoitetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan. Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksestä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyhtiöihin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointityöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmeen suunnittelua.	1875
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	Brändi kuntoon! Yritysbrändin kirkastaminen, joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta, tekemisistä, palveluista ja arvoista. Yrityksen visuaalisen ulkoasun päivittäminen ajan hetkeen. Perhe Sirviö Osakeyhtiö on yrittäjävetoinen asiantuntijayritys, jolla on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksesta yli 30 vuoden ajalta. Yritys sopii täydellisesti yritysilmeemme visuaaliseen kehittämiseen.	3750
Monetor Oy	Heli Lehmusvuori	Kajaani	www.monetor.fi	407425845	heli.lehmusvuori@monetor.fi	Yrityksen muutostilanteisiin liittyvien rahoitus- ja investointihakemuksien tekeminen. - Tulos-, tase- ja kassavirtojen mallinnus Soveltuu yrityksille, jotka hakevat hakevat uutta rahoitusta joko rahoituslaitoksilta tai sijoittajilta. Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tilitoimistojäsen. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tilitoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.	1875
Monetor Oy	Jarmo Heikkinen	Kajaani	www.monetor.fi	505543441	jarmo.heikkinen@monetor.fi	Yrityksen arvonmääritys pk-yrityksille 3-5 vuoden taloudellisten ennusteiden (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) pohjalta tehty yrityksen arvonmääritys eri menetelmillä pk-yrityksille. Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tilitoimistojäsen. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tilitoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.	
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	Osakassopimus kuntoon Onko osakassopimuksesi kunnossa? Osakassopimus on yksi yrityksen tärkeimpiä sopimuksia. Siinä omistajat sopivat yhtiön toiminnan järjestämisen pelisäännöistä, jotta toiminta on mahdollisimman selkeästi hahmotettavissa sekä yllätyksiltä 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. Asiakas saa käyttövalmiin osakassopimuksen.	3750
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	Omistajanvaihdoksen tai sukupolvenvaihdoksen kartoittaminen 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. Asiakas saa kirjallisen suunnitelman käyttöönsä.	1875

Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578 mikko.kejo@asianajokejo.fi	Omistajanvaihdoksen tai sukupolvenvaihdokseen liittyvän toimen toteuttaminen 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. Asiakas saa valmistuvat kirjalliset asiakirjat (kuten esimerkiksi kauppakirjat) käyttöönsä.	3750
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578 mikko.kejo@asianajokejo.fi	Sopimustoiminnan kartoitus Onko sopimustoimintasi kunnossa? 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. Asiakas saa kirjallisen raportin sekä käymme tilanteen läpi palaverissa.	3750
InnoConnections	Markus Pitkänen	Kiiminki	www.innoconnections.com	405623855 markus@innoconnections.com	Yritystapaamisohjelma Eurooppaan: InnoConnections on vuonna 2005 perustettu kansainvälisiin yrityskontakteihin erikoistunut yritys. Järjestämme suomalaisille yrityksille tapaamisia potentiaalisten asiakkaiden, yhteistyökumppanien, maahantuojien, jakelijoiden, jälleenmyyjien ja muiden potentiaalisten partnereiden kanssa Euroopan maissa. Yritystapaamisohjelman lopputuloksena asiakasyrityksen edustaja tekee yritystapaamismatkan kohdemaahan. Laatimaamme yritysvierailuohjelmaan kuuluu seuraavat toimenpiteet sekä raportti sisältäen: 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 Projektin tuloksena on raportti joka sisältää: Tapaamisaikataulun, tapaamisen osanottajan kattavat yhteystiedot (päätöksentekijä yrityksessä), tapaamisyritysten profiilit ja mitä he ovat kertoneet mahdollisesta yhteistyöstä, "Prospect-lista": lyhyet profiilit ulkomaisista yrityksistä jotka olivat kiinnostuneita tapaamaan yrityksenne edustajan mutta tapaamista ei onnistuttu järjestämään, ei-lista eli yritykset jotka eivät olleet kiinnostuneet tapaamisesta ja syy tapaamisesta kieltäytymiseen, ja kohdemaan neuvottelu- ja kaupankäyntitavat. Suosittelut: http://www.innoconnections.com/partners-references.html	3750
NetPartner Oy	Mentilä Matti	Kajaani	www.netpartner.fi	044-2311812 matti.mentila@netpartner.fi	Yrityksen kasvuun liittyvä talousneuvonta. Palvelu sisältää maksuttoman alkukartoituksen ja sen pohjalta asiakas saa kirjallisen toimenpide-ehdotuksen kasvun rahoittamiseksi.	1875
NetPartner Oy	Mentilä Matti	Kajaani	www.netpartner.fi	044-2311812 matti.mentila@netpartner.fi	Hankekuvauksen ja talousennusteiden kirjoittaminen yrityksen rahoitushakemuksen liitteeksi. Palvelu sisältää maksuttoman alkukartoituksen ja sen pohjalta yritys saa tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun.	1875
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019 kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	LIIKETOIMINNAN ANALYYSI JA DIGITAALISEN KAUPANKÄYNNIN kokonaisvaltainen KEHITTÄMISSUUNNITELMA, 3 päivää Yritykselle laaditaan kokonaisvaltainen nykytila-analyysi prosesseista, toiminnoista, resursseista, kasvu-ja kannattavuuslaskemista. Tietojen pohjalta rakennetaan pohja digitaalisen kaupankäynnin käynnistämiselle. 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	1875
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019 kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	**ASIAKKAAN OSTOPOLKU JA ONLINE KAUPPA, 3 PÄIVÄN kokonaisuus tai päiväkohtaiset toteutukset** SUOSITTELUMARKKINOINNIN KANAVAT JA KÄYTTÖ MYYNNIN TUKENA, 1 päivä Työpajassa perehdytään suosittelumarkkinoinnin merkitykseen ja käyttöön matkailumarkkinoinnissa. Työpajan aikana osallistujille tulee tutuksi terminologia, matkailun kannalta merkittävimmä suosittelumarkkinoinnin kanavat (mm. TripAdvisor, Kayak, Zoover, Google My Business, OTA kanavien suosittelijat) ja osallistuja oppii tunnistamaan yrityksen ja alueen kannalta merkittävimmät suosittelukanavat. Osallistuja kykenee myös työpajan jälkeen käyttämään suosittelukanavia, osallistuen ja vastaten asiakkaiden ja sisältötuottajien kommentteihin ja kysymyksiin. Osallistujat saavat paljon vinkkejä ja esimerkkejä suosittelumarkkioninnin käyttöön yrityksissä ja matkailualueella. VERKKOKAUPAN PERUSTAMISEN TYÖPAJA,1 PÄIVÄ työpajassa laaditaan yritykselle verkkokaupan toimintasuunnitelma 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 resursseja yritys tarvitsee käynnistääkseen suoramyynnin käynnistämiseen (logistiikka, rahaliikenne, verkkokauppaohjelmistot, sisältötuotanto) ylläpitoon ja asiakaspalveluun. Työpaja soveltuu sekä tavarakauppiaille, että palveluliiketoimintaa (matkailu) harjoittavilla yrityksille. SISÄLTÖMARKKINOINTI MYYNNIN TUKENA, 1 PÄIVÄ Työpaja on harjoitteinen ja ensimmäinen harjoitus tehdään pienen alustuksen jälkeen. Käsiteltäviä teemoja ovat: Sisältömarkkinointi, mitä se käytännössä tarkoittaa? Esimerkkejä muista yrityksistä. Kohderyhmät: Mikä sisältö toimii ja mikä ei yrityksen tai alueen kohderyhmille? Tarinallistaminen: Tarinan merkitys sisältömarkkinonnissa, puuttuuko punainen lanka? Visuaalisuus: Visuaaliset elementit, kuten kuvat, videot, 360 asteen kuvat käyttö sisältömarkkinoinnissa Suosittelumarkkinointi: Bechmarkauksen käyttö sisältömarkkinoinnissa Vaikuttajamarkkinointi: Ovatko blogaajat ja instaajat matkailuyrityksen parhaita markkinoijia? Maksuton mainonta vs. maksullinen mainonta: Onko pakko maksaa, jotta sisältömarkkinointi tuottaa tulosta? Harjoituksia ja esimerkkejä	3750

Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	MATKAILUN KANSAINVÄLISET JAKELUKANAVAT, 1 PÄIVÄ Valmennuksen tavoitteena on, että osallistujat ymmärtävät mitä matkailun digitaaliset jakelukanavat ovat ja miksi ne ovat tärkeitä oman liiketoiminnan kannalta. Kohderyhmänä ovat majoitus- ja ohjelmapalveluliiketoimintaa harjoittavat yritykset. Työpajassa selvitää miten kansainvälisiin jakelukanaviin kanaviin pääsee mukaan käytännössä, mitä ne edellyttävät ja maksavat sekä millaiset tuotteet soveltuvat mihin myyntikanavaan. Työpajassa otetaan esille Suomen ja Kainuun alueen matkailun kannalta merkityksellisimmät jakelukanavat, varausjärjestelmät sekä yrityksellä on mahdollisuus jatkaa valitsemansa myyntikanavan käyttöä ohjatusti tarkemmin (esim. Bokun, Fairharbor, OTA kanavat, jne.) Klo 9 – 10:30 orientoituminen ja vastauksia kysymyksiin Mitkä myynnin jakelukanavat ovat aktiviteettitoimijalle tehokkaimpia? Entä majoittajalle? Miten ne eroavat asiakasryhmittäin? Miten paljon jakelukanavissa mukana olo maksaa ja paljonko on mahdollista saada kauppaa? Miten jakelukanaviin pääsee mukaan? Mitkä ovat vastuut ja velvoitteet jakelukanavalla ja yrityksellä? Klo 10:30 – 10:45 paussi Klo 10:45 – 11:30 Miten tuotteistamasi tuote pitää kirjoittaa ja muotoilla kuhunkin jakelukanavaan? Miten kuva- ja videomateriaalia saa käyttää? Miten asiakaspalvelu on järjestetty jakelukanavan toimesta ja mitä yritykseltäsi edellytetään? Klo 11:30 – 12:30 lounas Klo 12:30 – 14:00 Mitä tuki toimintoja (markkinointi) jakelukanavat tarjoavat ja mihin hinta? Miten hyödynnät jakelukanavan tekemään markkinointia? Klo 14:00 – 14:15 paussi Klo 14:15 – 15:30 Kurkkaus kolmen jakelukanavan tuotehallintaan käytännössä Osallistujien kysymyksiä ja vastauksia kysymyksiin Päivän päätös ja palaute	3750
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	ASIAKASKOKEMUKSEN JA OSTETTAVUUDEN KEHITTÄMINEN, TYÖPAJAT 4 PÄIVÄN KOKONAISUUS TAI PÄIVÄKOHTAISET TOTEUTUKSET Asiakaskokemuksen rikastaminen-Asiakkaan palvelupolku kuluttajakaupassa B2C, 1 päivä Palvelupolun tärkeimmistä tehtävistä on auttaa ennen kaikkea syventymään B2C-ostajan prosessiin ja kokemukseen ennen palveluiden piiriin siirtymistä. Osallistujat tutustuvat eri ostotapoihin ja myynnin vaihtoehtoihin matkailun B2C-kaupassa. Tavoitteena on saada osallistujat ymmärtämään ja toteuttamaan palvelutuotantojensa informaatiota, palvelukokonaisuuksia, yhteistyötä sekä laadun kehittämistä muiden kotimaisten ja kansainvälisten toimijoiden kanssa niin, että se tuottaa lisäarvoa jälleenmyyntiorganisaatioille sekä yrityksille, jotka hyödyntävät suoraan matkailuyrityksen ja -kohteen palveluja. 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 sisältöjä. Päivän työpajassa annetaan vinkkejä oman yrityksen B2C-asiakaspolun toteutukseen, jotka voi tehdä esim. myöhemmin omassa yrityksessään. Yrityksen näkyvyys ja löydettävyys verkossa, 1 päivä Työpajassa keskitymme digitaalisen löydettävyyden ja näkyvyyden perusteisiin. Käymme läpi mitkä seikat (algoritmit) vaikuttavat yrityksen luonnolliseen eli maksuttomaan löydettävyyteen ja mitkä toiminnot ohjaavat maksullista näkyvyyttä. Verkkonäkyvyyden tavoitteena on, (tehdään se sitten sitten luonnollista tai maksullista keinoa käyttäen) ohjata asiakasta yrityksen, alueen tai jakelukanavan verkkosivuille tai -kauppaan. Työpajassa selviää tehtävien harjoitusten avulla, kuinka alueelle ja yrityksiin saadaan ohjattua niin kotimaisia kuin kansainvälisiäkin asiakkaita verkon ja mobiilin välityksellä Digitaalisen löydettävyyden ja ostettavuuden parantaminen, 1 päivä Työpajoissa yritys saa käytännön läheiset neuvot kuinka parantaa yrityksen tuotteiden ja palvelujen digitaalista löydettävyyttä ja ostettavuutta kotimaan ja kansainvälisillä markkinoille. Palvelu soveltuu erityisesti matkailun- ja palveluliiketoimintaa harjoittaville yrityksille. Asiakkaiden ostoprosessi lähtee liki joka	3750
Kajaanin Tilitaito Oy	Timo Leppänen	Kajaani	www.tilitaito.fi	445513031	Timo.leppanen@tilitaito.fi	Sukupolven- tai omistajanvaihdos: Teemme avaimet käteen - ratkaisuna yrityksen sukupolven- tai omistajanvaihdoksen. Palveluun kuuluu neuvottelut, kartoitus, verosuunnittelu ja tarvittavat asiakirjat. Palveluun on varattu yhteensä 3 työpäivää.	3750
Kajaanin Tilitaito Oy	Timo Leppänen	Kajaani	www.tilitaito.fi	445513031	Timo.leppanen@tilitaito.fi	Sopimukset kuntoon: Osakassopimuksen myötä on mahdollista sitouttaa henkilöitä yritykseen. Oikeanlaisella osakassopimuksella voidaan varmistaa, että ongelmia ei tulevaisuudessa tule. Hyvillä ja pätevillä sopimuksilla suojaudutaan ikäviltä yllätyksiltä. Palveluna asiakas saa käyttöönsä osakassopimuksen	3750
Kajaanin Tilitaito Oy	Timo Leppänen	Kajaani	www.tilitaito.fi	445513031	Timo.leppanen@tilitaito.fi	Osakekauppa, liiketoimintakauppa, yrityksen sulautuminen ja jakautuminen. Palvelun avulla asiakas saa osakekaupan, liiketoimintakaupan, yrityksen sulautumisen tai jakautumiseen avaimet käteen ratkaisulla. Tarvittaessa yhtiömuodonmuutokset, yhtymäosuuksien luovutukset, osakkeiden hankkiminen/lunastaminen. Palvelu sisältää neuvottelut, kartoituksen, verosuunnittelun ja tarvittavat asiakirjat. Palveluun sisältyy 3 työpäivää. Yrityksellämme on vuosikymmenien kokemus laki- vero- ja sopimusoikeudellisista asioista.	3750

ProAgria Itä-Suomi ry/ MKN yrityspalvelut	Anu Meriläinen	Kajaani	http://kainuu.maajakotitalousnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut	438272314	anu.merilainen@maajakotitalousnaiset.fi	Kasvuun ja kansaivälistymiseen liittyvä investointi ja siihen liittyvät laskelmat sekä investoinnin rahoituksen suunnittelu Laskemme 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. Yritysasiantuntijoillamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämisestä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Soili Hypén.	3750
ProAgria Itä-Suomi ry/ MKN yrityspalvelut	Anu Meriläinen	Kajaani	http://kainuu.maajakotitalousnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut	438272314	anu.merilainen@maajakotitalousnaiset.fi	Liiketoiminnan nykytila-analyysi kasvua ja kansaivälistymistä hakeville yrityksille. Liiketoiminnan nykytilan analyysissa tuotamme yrittäjälle tietoa liiketoiminnan nykytilasta. Nykytila-analyysin pohjalta laadimme yritykselle kehittämissuunnitelman. Nykytila-analyysissa käymme läpi mm. yrityksen tuotteet/palvelut, asiakaskohderyhmät, henkilöstön, jakelukanavat, kilpailijat, verkostot, myynnin ja markkinoinnin, sekä yrityksen talouden tilanteen. Yritysasiantuntijoillamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämisestä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Soili Hypén.	3750
MainosLähde Oy	Sammy Hyyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	Palvelun & liiketoiminnan kehittäminen! Onko sinulla tarvetta kehittää liiketoimintaasi ja viedä se uudelle tasolle? Tuotteistaa palvelut paremmin oman myynnin ja ostopäätöksien tehostamiseksi? Ota yhteyttä, mikäli olet avoin uusille ideoille ja valmis tarttumaan rohkeisiinkin 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. Konsultoinnin sisältö ja tehtävät tuotetaan asiakaskeskeisesti 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. 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.	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	Innovaatio- ja liiketoiminnan kehitysprojektien valmistelu Palvelu voi sisältää osa-alueita seuraavista kokonaisuuksista: -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) Konsultoinnin tuloksena yrityksellä on selkeät toimintaohjeet Innovaation tai kehitystoiminen 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 Palvelun kesto 3 päivää.	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	Innovaatio- ja liiketoiminnan kehitysprojektien valmistelu Palvelu voi sisältää osa-alueita seuraavista kokonaisuuksista: -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) Konsultoinnin tuloksena yrityksellä on selkeät toimintaohjeet Innovaation tai kehitystoiminen eteenpäinviemiseksi joko suomeksi tai englanniksi. 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 Palvelun kesto 3 päivää.	3750

Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	Yritystoiminnan seuraaminen kehittäminen LEAN Six Sigma-menetelmän avulla. Palvelu sisältää seuraavat päävaiheet: -Prosessien kuvaaminen ja ohjaaminen -Prosessien seuranta, mittaaminen ja tehostaminen. Seuranta toteutetaan Ceriffi Check©- seurantajärjestelmällä. - Seurandatan analysointi ja raportointi sekä kehittämistoimenpiteiden määritys Konsultoinnin aikana yrityksellä on käytössä ilmaiseksi Ceriffi Check©- seurantajärjestelmä (www.cerifficheck.fi), jonka avulla yritystoiminnasta saadaan reaaliaikaista ja todenmukaista dataa johtamisen tueksi. Datan avulla voidaan kiistatta osoittaa yritystoiminnan pullonkaulat sekä kehittämistoimenpiteiden vaikuttavuus. 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 Palvelun kesto 3 päivää.	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	Tuotteiden vaatimustenmukaisuuden osoittaminen, CE-merkintä seuraaville tuotteille: - Koneet ja laitteet - Rakennustuotteet 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	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	Johtamisjärjestelmän laatiminen ja käyttöönotto, järjestelmiä ovat: -ISO 9001 Laatujärjestelmä -ISO 14001 Ympäristöjärjestelmä -ISO 45001 Työterveys ja -turvallisuusjärjestelmä -Sekä muiden toimialakohtaisten standardien vaatimukset täyttävien järjestelmien rakentaminen ja kehittäminen. Konsultoinnin kesto 3 päivää. Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehneet kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaanissa ja Jyväskylässä. Tarkemmat tiedot palveluistammen löydät täältä: http://www.ceriffi.fi/palvelut Yksinkertaista. Me autamme.	3750
Induco Oy	Sakari Oikarinen	Jyväskylä	www.induco.fi	469216060	sakari.oikarinen@induco.fi	Yrityskaupan Ensiaskeleet Kun mietit yrityksesi myyntiä tai harkitset yrityksen ostamista on hyvä aloittaa kokonaisuuden kartoittamisella ja suunnitelmalla. Yrityskaupan Ensiaskeleet-palvelun avulla saat kokonaisvaltaisen kuvan mahdollisuuksistasi sekä selkeän ohjeistuksen toteutuksen käynnistämiselle. Palveluun on hyvä varata aikaa yksi työpäivä. Sakari Oikarinen on kokenut alan ammattilainen yli 20 vuoden ajalta niin Suomessa kuin ulkomaillakin	1875
Induco Oy	Sakari Oikarinen	Jyväskylä	www.induco.fi	469216060	sakari.oikarinen@induco.fi	Pk-yritysten sukupolvenvaihdokset ja yritysjärjestelyt 20 vuoden kokemuksella suunnittelusta toteutukseen. Palvelu sisältää: 1. Järjestelyn tavoitteen määrittely ja siihen liittyvä konsultaatio 2. Neuvottelut ja sparraus osallisten kesken 3. Arvonmääritys sekä verotus- ja rahoitusratkaisut 4. Järjestelyn teknisen toteutuksen suunnitelma Sakari Oikarinen on omistajanvaihdosten alan pioneeri ja arvostettu ammattilainen niin Suomessa kuin Euroopassa	3750
Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	Osuuskunta A. Vipunen on voittoa tavoittelematon yksityinen yhteisö, joka tuottaa innovaatiotoimintaa tukevia palveluita keksijöille ja yrityksille. Osuuskunnan tarkoituksena on vahvistaa aktiivista keksijätoimintaa ja sitä kautta synnyttää uutta liiketoimintaa keksintöjen pohjalta. Tässä palvelussa laadimme keksinnölle patenttihakemuksen joko suomeksi tai englanniksi. Ennen hakemuksen laatimista teemme keksinnölle kattavan uutuustutkimuksen ja tarkistamme yrityksen IPR-strategian. Huolehdimme myös hakemuksen jättämisestä patenttiviranomaiselle. Tämä palvelukokonaisuus kattaa työmäärältään keskisuuren patenttihakemuksen laatimisen. Kohteena oleva keksintö oletetaan olevan riittävän kattavasti dokumentoitu yrityksen toimesta. Palvelukokonaisuuden läpikäymiseksi kehotamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jotta voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.	3750

Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040 jukka.berg@avipunen.fi	Tehopaketti startup-yrityksen strategiatyöhön Tässä palvelukokonaisuudessa keskitymme keksintölähtöisen yrityksen IPR-, tuotteistus- ja kaupallistamisstrategiaan. Ensimmäisenä työvaiheena on yrityksen IPR-strategian tarkistaminen. Yrityksen immateriaalioikeudet ja uusien ideoiden suojattavuus arvioidaan kokonaisuutena, jotta voidaan muodostaa näkemys niiden merkityksestä liiketoiminnalle. Tuotteistustoimenpiteet kohdistetaan tuotekonseptin hiomiseen sekä tuotantosuunnitelmien ja kustannusrakenteen arvioimiseen. Kaupallistamissuunnittelu kattaa neuvontaa liittyen brändäykseen, go to market -suunnitelmaan ja jakelukanavastrategiaan. Analysointityön perusteella keskitymme tarvittaessa jonkin osa-alueen uudelleensuunnitteluun asiakasyrityksen kanssa sovittavalla tavalla. Tarjottavan työn yksityiskohdat työpaketteineen tulee sopia etukäteen. Palvelukokonaisuuden varmentamiseksi kehotamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jolloin voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin. Osuuskunta A. Vipunen on voittoa tavoittelematon yksityinen yhteisö, joka tuottaa keksintötoimintaa tukevia palveluita keksijöille ja yrityksille. Osuuskunnan tarkoituksena on vahvistaa aktiivista, paikallista keksintötoimintaa ja sitä kautta synnyttää uutta liiketoimintaa keksintöjen pohjalta.	3750
Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040 jukka.berg@avipunen.fi	Peruspaketti startup-yrityksen tuotekonseptointiin Tässä palvelukokonaisuudessa keskitymme tuotekonseptin hiomiseen ja mahdolliseen verifiointiin esimerkiksi tuottamalla siitä proof of concept -tasoisen suunnittelun varmennuksen. Osana työtä arvioidaan myös tuoteidean kaupallista potentiaalia kohdemarkkinoiden, jakelukanavan ja brändäyksen näkökulmasta. Työn tuloksena yrityksellä on paremmat valmiudet tuotteistaa ja kaupallistaa tuote. Tarjottavan työn yksityiskohdat työpaketteineen tulee sopia etukäteen. Palvelukokonaisuuden varmentamiseksi kehotamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jolloin voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin. Osuuskunta A. Vipunen on voittoa tavoittelematon yksityinen yhteisö, joka tuottaa keksintötoimintaa tukevia palveluita keksijöille ja yrityksille. Osuuskunnan tarkoituksena on vahvistaa aktiivista, paikallista keksintötoimintaa ja sitä kautta synnyttää uutta liiketoimintaa keksintöjen pohjalta.	1875
Mainostoimisto B2B Oy	Samppa Homanen	Paltamo	www.mainosb2b.fi	505699177 samppa@mainosb2b.fi	B2B Marketing Boost. Mainostoimisto B2B toteuttaa näyttäviä mainonnan ratkaisuja suunnittelusta tuotantoon, niin pienille, kuin suuremmillekin yrityksille. Olemassa olevien kasvua tai laajentamista suunnittelevien yritysten on hyvä ennen laajennusta pysähtyä tarkistelemaan nykytilannetta asiantuntijan ammattitaitoa hyväksikäyttäen. B2B marketing boost on konsultointipalvelu, jossa tutkitaan olemassa oleva tilanne, tehostetaan toteutuneiden tulosten pohjalta brändiä sekä konseptoidaan tehokas ja näyttävä markkinointikokonaisuus, millä yritystoiminnan laajentaminen ja kasvattaminen oman alueen ulkopuolelle ja kansainvälisille markkinoille on näyttävää, tehokasta ja tuottavaa. B2Lite Sisältää 2 konsultointipäivää, joiden aikana käydään läpi yrityksen nykytilanne niin markkinoinnin, talouden kuin toimintaympäristön kannalta. Tulosten pohjalta laaditaan yhdessä asiakkaan kanssa suunnitelma toiminnan kehittämiseksi.	1875
Mainostoimisto B2B Oy	Samppa Homanen	Paltamo	www.mainosb2b.fi	505699177 samppa@mainosb2b.fi	B2B Marketing Boost. Mainostoimisto B2B toteuttaa näyttäviä mainonnan ratkaisuja suunnittelusta tuotantoon, niin pienille, kuin suuremmillekin yrityksille. Olemassa olevien kasvua tai laajentamista suunnittelevien yritysten on hyvä ennen laajennusta pysähtyä tarkistelemaan nykytilannetta asiantuntijan ammattitaitoa hyväksikäyttäen. B2B marketing boost on konsultointipalvelu, jossa tutkitaan olemassa oleva tilanne, tehostetaan toteutuneiden tulosten pohjalta brändiä sekä konseptoidaan tehokas ja näyttävä markkinointikokonaisuus, millä yritystoiminnan laajentaminen ja kasvattaminen oman alueen ulkopuolelle ja kansainvälisille markkinoille on näyttävää, tehokasta ja tuottavaa. B2Boost Sisältää 4 konsultointipäivää joiden aikana käydään läpi yrityksen nykytilanne niin markkinoinnin, talouden kuin toimintaympäristön kannalta. Tulosten pohjalta laaditaan yhdessä asiakkaan kanssa suunnitelma toiminnan kehittämiseksi, sekä siihen tarvittavat markkinoinnin työkalut.	3750

Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	504 801 638 sari@palvelumuotoilupalo.fi	Kaipaatko vauhtia tuotteesi tai palvelusi kehittämiseen? Palon suunnittelemassa ja fasilitoimassa työpajassa yrityksesi saa käyttöönsä palvelumuotoilijamme asiantuntemuksen tuotteen tai palvelun kehittämisen tueksi. Tässä organisaatiollesi räätälöidyssä pajassa voimme keskittyä haasteisiin, jotka liittyvät esimerkiksi toimintatapoihin, asiakkaiden saavutettavuuteen tai testaukseen ja palautteen keräämiseen. Ota yhteyttä, niin keskustellaan tarpeistanne tarkemmin ja suunnitellaan juuri teille sopiva työpajakokonaisuus! ------ Palvelumuotoilu Palo Oy on palvelumuotoiluun erikoistunut toimisto, josta löytyy monialainen tiimi palvelumuotoilun asiantuntijoita. Palvelumuotoilijoitamme yhdistää vahva palo ja into tehdä parempia palveluita yhdessä palveluntuottajien kanssa. Erityisenä vahvuutenamme on ihmisten ymmärtäminen jalkautumalla arkeen ja havainnoimalla palvelukokemuksia kokonaisvaltaisesti. Asiakasymmärryksen lisäksi voimme auttaa niin palveluiden ja prosessien suunnittelussa ja konseptoinnissa kuin kokeiluissa ja pilotoinneissakin. Tämän lisäksi meillä on vahvaa osaamista digitaalisten käyttökokemusten suunnittelusta.	1875
Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	504 801 638 sari@palvelumuotoilupalo.fi	Palvelumuotoilun ABC - työkalupakki organisaatiosi palveluiden kehittämiseen Palvelumuotoilun ABC -koulutuspäivä antaa organisaatiollesi hyvän peruspaketin, jonka avulla voitte lähteä liikkeelle asiakaslähtöisessä palveluiden muotoilussa. Työpajamaisesti toteutettavassa koulutuksessa käydään läpi palvelumuotoilun perusasiat - mitä palvelumuotoilu oikeastaan tarkoittaa ja miten palveluiden muotoilua tehdään. Siinä annetaan myös esimerkkejä palvelumuotoilun hyödyntämisestä eri aloilla sekä vinkkejä, joilla palveluiden muotoilu omassa organisaatiossa kannattaa aloittaa. Päivän aikana tehdään pieniä harjoituksia palvelumuotoilun keskeisimmillä menetelmillä - harjoituksissa työskentelemme valitsemanne kehittämiskohteen ympärillä. ------ Palvelumuotoilu Palo Oy on palvelumuotoiluun erikoistunut toimisto, josta löytyy monialainen tiimi palvelumuotoilun asiantuntijoita. Palvelumuotoilijoitamme yhdistää vahva palo ja into tehdä parempia palveluita yhdessä palveluntuottajien kanssa. Erityisenä vahvuutenamme on ihmisten ymmärtäminen jalkautumalla arkeen ja havainnoimalla palvelukokemuksia kokonaisvaltaisesti. Asiakasymmärryksen lisäksi voimme auttaa niin palveluiden ja prosessien suunnittelussa ja konseptoinnissa kuin kokeiluissa ja pilotoinneissakin. Tämän lisäksi meillä on vahvaa osaamista digitaalisten käyttökokemusten suunnittelusta.	1875
Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	504 801 638 sari@palvelumuotoilupalo.fi	Syvennytään palvelupolkuun -työpaja organisaatiollesi Palon Syvennytään palvelupolkuun -työpajassa saatte tietoa palvelupolkujen tekemisestä ja pääsette itse kokeilemaan palvelupolun mallintamista asiantuntijan opastuksella. Työpajapäivä sisältää kouluttavia osuuksia, mutta pääpaino on käytännön tekemisessä. Työskentelyä varten voitte organisaatiossanne valita 1-2 palvelua, tai niiden osia, joihin haluatte keskittyä ja kuvata polun avulla. Palvelupolusta onkin sitten hyvä jatkaa palveluiden ja asiakaskokemuksen kehittämistä! Huom. Palvelupolku on yksi asiakaslähtöisen kehittämisen keskeisimmistä työkaluista. Palvelupolun mallintaminen auttaa hahmottamaan palvelun sen käyttäjän näkökulmasta ja sen työstämisellä saadaan arvokkaita oivalluksia siitä, miten asiakas kokee palvelun ja miten palvelua kannattaisi kehittää, jotta se vastaa paremmin asiakkaiden tarpeisiin. ------ Palvelumuotoilu Palo Oy on palvelumuotoiluun erikoistunut toimisto, josta löytyy monialainen tiimi palvelumuotoilun asiantuntijoita. Palvelumuotoilijoitamme yhdistää vahva palo ja into tehdä parempia palveluita yhdessä palveluntuottajien kanssa. Erityisenä vahvuutenamme on ihmisten ymmärtäminen jalkautumalla arkeen ja havainnoimalla palvelukokemuksia kokonaisvaltaisesti. Asiakasymmärryksen lisäksi voimme auttaa niin palveluiden ja prosessien suunnittelussa ja konseptoinnissa kuin kokeiluissa ja pilotoinneissakin. Tämän lisäksi meillä on vahvaa osaamista digitaalisten käyttökokemusten suunnittelusta.	1875

e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia. Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä. Myyntiä verkkosivuilla -sparraus Verkkosivu on yrityksen saatavilla olevan tiedon kivijalka. Kuluttaja- tai yritysasiakas hakee tietoa verkosta, vertailee eri vaihtoehtoja ja hakee tiedosta tuen ostopäätökselleen. Myyntiä verkkosivuilla -sparraus keskittyy antamaan näkökulman siihen, kuinka verkkosivuja kehitetään niin, jotta ne palvelevat asiakasta. Käytännönläheisessä sparrauksessa annamme käytännön kehitysehdotuksia verkkosivusi hakukonenäkyvyyden, myynnillisyyden sekä visuaalisen ilmeen kehittämiseksi – tavoitteena on juuri sinun asiakastasi palveleva kokonaisuus. Onnistuaksemme sparrauksessa teemme tarvittavan pohjatyön, eli tutustumme verkkosivuusi ja toimialaasi ennakkoon. Tämän jälkeen koostamme kehitysehdotukset, jotka käymme yhteisessä sparrauksessa läpi. Sparrauksessa saat vastauksen seuraaviin kysymyksiin: - Kuinka verkkosivuni tukee asiakkaan ostopäätöstä? - Kuinka verkkosivustani saa myynnillisemmän? - Millaisia toimenpiteitä voisin tehdä, jotta verkkosivuni näkyy paremmin hakukoneessa? - Kuinka verkkosivuni visuaalinen ilme tukee kokonaisuutta, ja miten sitä voisi kehittää? Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia. Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.	1875
e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia. Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä. Somestrategia kuntoon! -workshop Sosiaalinen media on tänä päivänä ilmiö, josta on tullut osa päivittäistä arkeamme. Harkituilla kohderyhmillä, tavoitteilla ja oikeilla sosiaalisen median kanavavalinnoilla sekä -sisällöillä on mahdollista saavuttaa näkyvyyttä ja poimia somen käyttäjistä myös potentiaaliset asiakkaat. Käytännönläheisessä Somestrategia kuntoon! -workshopissa pureudumme yrityksen somestrategiaan, eli vastaamme kysymyksiin: Sosiaalinen media - mitä, miksi ja miten? Workshopissa saat kattavan kokonaiskuvan siitä, kuinka toimit yrityksenä sosiaalisessa mediassa, ja mitä asioita siinä tulee ottaa huomioon. Lisäksi saat kehitysehdotuksemme yrityksen viestintään sosiaalisessa mediassa. Workshopissa pureudumme seuraavaan: - Millaisia tavoitteita somessa kannattaa asettaa? - Miksi yritykseni tulisi olla somessa? - Missä somekanavissa yritykseni tulisi olla? - Kuinka määritän kohderyhmäni? - Mitä postata ja milloin - kuinka yritys viestii somessa? - Kuinka tavoitan potentiaalisia asiakkaita somessa?	1875
e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia. Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä. Google-workshop: Google My Business-yritysprofiili ja Google Ads-hakusanamainonta Tule löydetyksi Googlesta! Google-workshopissa luodaan ja hiotaan kuntoon yrityksesi maksuton Google My Business – yritysprofiili, joka näkyy hakutuloksissa haettaessa yritystäsi tai yrityksesi kaltaisia toimijoita. Lisäksi workshopissa perehdytään Google Ads-hakusanamainontaan. Google Ads-hakusanamainonta tarkoittaa Googlen hakukoneessa esiintyvää maksullista mainontaa, joka esiintyy valittujen avainsanojen, eli Google-hakujen yhteydessä. Käytännönläheisessä workshopissa opit: - Mikä on Google My Business -profiili ja kuinka yritykseni hyötyy siitä? - Minkä hintaista on hakusanamainonta? - Millainen on sopiva mainosbudjetti? - Miten Google Ads-hakusanamarkkinointikampanja tehdään? -Millaiselle kohderyhmälle kannattaa markkinoida? - Kuinka valitsen markkinointiin sopivat avainsanat? – Googlen Avainsanojen suunnittelijatyökalun käyttö	1875
Talenom Konsultointipalvelut Oy	Marie Immonen	Oulu		207 525 291	marie.immonen@talenom.fi	Pakettiin sisältyy:Yhtiön arvonmääritys, Yhtiöoikeudellinen konsultointi ja Verokonsultointi	3750
MOST Digital Oy	Olli Ainasvuori	Helsinki	www.mostdigital.fi	407186632	olli.ainasvuori@mostdigital.fi	MOST Digital on täyden palvelun digitalisaatiokumppani automaation ja toiminnan tehostamisessa. Palvelumme toimivat tekoälyllä, jota tukevat edistyneet ohjelmistorobottivälineet. Robotiikan edistämiseksi palveluihimme kuuluu myös prosessianalyysi, jolla tunnistamme ja analysoimme asiakkaan tehtävät, jotka soveltuvat parhaiten robotisoitavaksi. Lopputuotoksena asiakkaalle syntyy kattava ja systemaattisesti analysoitu prosessikohtainen analyysi tehtävien soveltuvuudesta robotisoitavaksi. MOST Digital on toteuttanut jo yli 200 ohjelmistorobotiikkaratkaisua laajasti eri toimialueille. Yrityksessä on yli 30 robottikehittäjää ja yrityksen ainoana liiketoiminta-alueena on robotiikka- ja keinoälyratkaisut. Palvelun tuottajana olemme saaneet erityistä kiitosta nopeasta, kustannustehokkaasta ja ketterästä toimintatavasta, jossa asiakastarve on keskiössä.	3750
MEOM Oy	Vesa Laakkonen	Jyväskylä	www.meom.fi	0401458394	vesa@meom.fi	Rakennamme ja kasvatamme digitaalisia tuotteita designin, teknologian ja markkinoinnin avulla. Lisää osoitteessa www.meom.fi	3750
Idea Nature OY	Helena Steinberg-Nivalainen	Kajaani	www.ideanature.fi	0405816538	info@ideanature.fi	Idea Nature tuotekehitys paketti tukee yritysten liiketoiminnan kasvua ja kehittymistä, kansainvälistymistä, tuotekehitystä sekä innovaatiotoimintaa. Kosmetiikka tuotteen tuotekehitys luonnonraaka-aineista markkinoille. Pieniriskisen kosmetiikka tuotteen kehitys, joka ei tarvitse laboratorio testejä. Sisältäen etiketti merkinnät ja kosmeettisen tuotteen lainmukainen CPNP- tietokantaan tallennettava turvallisuus selvitys tuotteen markkinoille saattamiseksi.	1875

Idea Nature OY	Helena Steinberg-Nivalainen	Kajaani	www.ideanature.fi		0405816538	info@ideanature.fi	Kosmetiikan tuotekehitys isoriskiselle tuotteelle 3750€ Idea Nature tuotekehitys paketti tukee yritysten liiketoiminnan kasvua ja kehittymistä, kansainvälistymistä, tuotekehitystä sekä innovaatiotoimintaa. Kosmetiikka tuotteen tuotekehitys luonnonraaka-aineista markkinoille. Suuririskiselle kosmetiikka tuotteelle, esim emulsiot ja isoriskiset tuotteet jossa aktiivisen veden osuus yli 0,7% tai alkoholin osuus alle20 %, sisältäen mikrobiologiset testaukset EVS-EN ISO 11930:2012 Cosmetics – Microbiology – Evaluation of the antimicrobial protection of a cosmetic product standardin mukaisesti. Mikrobiologinen testi vahvistaa, miten nopeasti mikrobit kasvavat valmisteessa ja se on pakollinen niille valmisteille, jotka eivät täytä vähäriskisen valmisteen ehtoja. Sisältäen etiketti merkinnät ja kosmeettisen tuotteen lainmukaisen CPNP- tietokantaan tallennettavan turvallisuus selvityksen tuotteen markkinoille saattamiseksi.	3750
Idea Nature OY	Helena Steinberg-Nivalainen	Kajaani	www.ideanature.fi		0405816538	info@ideanature.fi	Elintarvikkeen tuotekehitys luonnon raaka-aineesta Idea Nature tuotekehitys paketti tukee yritysten liiketoiminnan kasvua ja kehittymistä, kansainvälistymistä, tuotekehitystä sekä innovaatiotoimintaa. Elintarvike tuotteen tuotekehitys luonnonraaka-aineista markkinoille. Sisältäen etiketti merkinnät ja ravintoarvo laskelmat.	1875
Idea Nature OY	Helena Steinberg-Nivalainen	Kajaani	www.ideanature.fi		0405816538	info@ideanature.fi	Luonnontuotealan koulutuspaketti 2pvä Idea Nature koulutus paketti tukee yritysten liiketoiminnan kasvua ja kehittymistä, kansainvälistymistä, tuotekehitystä sekä innovaatiotoimintaa. Luonnontuotealan koulutuspaketit suunnitellaan yrityksen tarpeita palvelevaksi perustiedosta, tuotekehityksestä tuotteen valmistukseen ja markkinoille saattamiseen saakka. Koulutus paketti räätälöidään yrityksen yksilöllisiin tarpeisiin ja on mahdollista toteuttaa kokonaan verkko tai lähikoulutuksena, sekä yhdistelmäkoulutuksena.	1875
Idea Nature OY	Helena Steinberg-Nivalainen	Kajaani	www.ideanature.fi		0405816538	info@ideanature.fi	Luonnontuotealan laaja koulutuspaketti 4pvä Idea Nature koulutus paketti tukee yritysten liiketoiminnan kasvua ja kehittymistä, kansainvälistymistä, tuotekehitystä sekä innovaatiotoimintaa. Luonnontuotealan koulutuspaketit suunnitellaan yrityksen tarpeita palvelevaksi perustiedosta, tuotekehityksestä tuotteen valmistukseen ja markkinoille saattamiseen saakka. Koulutus paketti räätälöidään yrityksen yksilöllisiin tarpeisiin ja on mahdollista toteuttaa kokonaan verkko tai lähikoulutuksena, sekä yhdistelmä koulutuksena.	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com		Palvelumme kasvuyritykselle: • nykytila-analyysi • yrityksen tavoiteasetanta • kasvun askelmerkkien määrittely • toimenpidesuunnitelma • toteutus yhdessä asiakkaan kanssa	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com		Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta! Yrityksen perustajalle: Palvelun sisältö: • yhtiön perustamisasiakirjat • rahoitusneuvonta ja -vaihtoehtojen kartoitus • rahoitusneuvotteluissa avustaminen (tarvittaessa) • hallinnon neuvonta ja toteutus yhteistyökumppaneiden avulla • taloushallinto/kirjanpito • laskutus • tietosuoja • yhtiön hallinto ja sähköinen viestintä • markkinoinnin neuvonta	1875
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com		Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta! Palvelumme investointeihin: • hankkeeseen perehtyminen • kiinteistö ja/tai koneiden sekä kaluston hankinta • liiketoimintasuunnitelman kirjoitus • investointiavustusten haku • rahoitusvaihtoehtojen kartoitus ja rahoitusneuvotteluiden käynti • projektin johto	
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com		Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta! Palvelumme omistajanvaihdoksiin: • kirjallinen omistajanvaihdossuunnitelma • yhtiön arvonmääritys • verottajan ennakkopäätös • rahoitussuunnitelma ja avustaminen rahoituksen hakemisessa • omistajanvaihdoksen toteutus, kauppakirjat	
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com		Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta! Palvelumme kasvuyritykselle: • nykytila-analyysi • yrityksen tavoiteasetanta • kasvun askelmerkkien määrittely • toimenpidesuunnitelma • toteutus yhdessä asiakkaan kanssa	