

Yritys	Yhteyshenkilö	Postitoimipaikka	www-osoite	Yhteyshenkilön puh.nro	Yhteyshenkilön e-mail	Kuvaus yrityksen palvelusta ja osaamisesta	Palvelun hinta alv 0%
Luova Arvotoimisto Trust Oy	Eeva Niinimäki	Tampere	eeva.niinimaki@trust.fi	405826298	www.trust.fi	<p>Luova arvotoimisto Trust on brändien kasvattamiseen erikoistunut strateginen markkinointitoimisto. Meidän työtämme on auttaa sinua tekemään arvokkaampaa liiketoimintaa – olipa arvo taloudellista, mielikuvallista tai vastuullisuutta eri muodoissaan. Autamme sinua näyttämään tuotteesi tai palvelusi arvon asiakkaillesi ja kertomaan sen niin, että tuntuu (ja näkyy ja kuuluu).</p> <p>Tilannekartoituksen jälkeen autamme sinua sosiaalisen median, viestinnän tai markkinoinnin suunnittelussa - mitä tehdä, missä ja milloin. Vaihtoehtoisesti voit valita yrityksesi visuaalisen ilmeen päivittämisen.</p>	3750
Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	<p>Terveys- ja hyvinvointialan innovaatioiden liiketoimintapotentiaalın arviointi ja sparraus. Yhden päivän työpaja on räätälöitynä yrityksen tarpeiden mukaan.</p>	1875
Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	<p>Strategiatyöpaja terveys- ja hyvinvointialan yrityksille. Yhden päivän työpaja on räätälöitynä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä.</p>	3750
Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	<p>Terveys- ja hyvinvointialan innovaatioiden alustava kaupallistamisstrategia -työpaja. Yhden päivän työpaja on räätälöitynä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä.</p>	3750
MaiMedia	Heidi Majdahl	Helsinki	heidi.majdahl@maimedia.fi	0445981644	www.maimedia.fi	<p>Graafinen suunnittelu ja valokuvaus. Mainos- ja markkinointimateriaalien tuottaminen, julkaisujen taitto ja visuaaliset ilmeet. Ystävällinen ja asiakaslähtöinen palvelu.</p>	3750
Monetor Oy	Heli Lehmusvuori	Kajaani	www.monetor.fi	407425845	heli.lehmusvuori@monetor.fi	<p>Yrityksen muutostilanteisiin liittyvien rahoitus- ja investointihakemusten tekeminen. - Tulos-, tase- ja kasavirtojen mallinnus</p> <p>Soveltuu yrityksille, jotka hakevat hakevat uutta rahoitusta joko rahoituslaitoksilta tai sijoittajilta.</p> <p>Olemme auktorisoitu Taloushallintoliton tilitoimistojäsen. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintolitto valvoo, että tilitoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia.</p>	1875

lida Soininen Consulting Oy	lida Soininen	Helsinki	www.vapautasupervoimasi.fi	509114126	lida@vapautasupervoimasi.fi	Autan yrittäjä rakentamaan tuottavia verkkokursseja ja viemään osaamistaan verkkoon opettamalla modernia myyntiä ja markkinoitua verkossa sekä tuloksellista sisältö- ja sähköpostimarkkinoitua. Lisäksi opetan miten oma osaaminen tuoteistetaan ammattimaiseksi verkkokurssiksi ja kuinka sen kysyntä ja markkinointipotentiaalin voi testata.	1875
Cimacuu	Ilpo Kokkonen	Kajaani	info@cimacuu.fi	0440122296	www.cimacuu.fi	Tuotamme yrityksen perustamisen avuksi markkinointistrategiasuunnitelman ja toteutuksen. Jo toimiville yrityksille markkinointistrategian päivittäminen, yritysliikkeen uudistaminen ja siihen liittyvät palvelut. Cimacuu on luotettava ja ammattitaitoinen markkinointi- ja mainostoimisto 30 vuoden kokemuksella.	3750
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Yhden päivän tehokoulutus, joka pureutuu seuraaviin osa-alueisiin: - IEC/EN 62304 -standardin yleiset vaatimukset	1875
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkintälaittevalmistajan tuotteiden ja tuotekehityksen dokumentaatioon IEC/EN 62304 -standardin vaatimuksia vastaan. Asiakas saa työpajan jälkeen heille räätälöidyn Lääkintälaitteasetus (MDR) työpaja	3750
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkintälaitteasetuksen (MDR) mukanaan tuomiin muutoksiin ja vaatimuksiin lääkintälaittevalmistajan näkökulmasta. Työpajassa käydään läpi MDR:n keskeiset vaatimusmuutokset	3750
Monetor Oy	Jarmo Heikkinen	Kajaani	www.monetor.fi	505543441	jarmo.heikkinen@monetor.fi	Kasvuun ja muutokseen liittyvä taloussuunnittaminen - Tulosenusteet - Tase-ennusteet - Kassaennusteet Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tilitoimistoja. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tilitoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.	3750
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 menetelillä pk-yrityksille. Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tilitoimistoja. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tilitoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.	3750

Paju Consulting Oy	Jenni Rissanen	Kuopio	www.pajuconsulting.fi	400910300	jenni.rissanen@pajuconsulting.fi	<p>Kenelle myyt ja mitä?</p> <p>Käytännön läheisessä päivän palvelumuotoilutyöpajassa määritellään palvelumuotoilun menetelmiä käyttäen: - ostajapersoonat: ketä asiakkaasi ovat, millaisia tarpeita heillä on? Yritys saa käyttöönsä pakan Kuka-kortteja https://pajuconsulting.fi/kortit/ - myynnin paketointi: miten kerrot kuvatuille asiakaspersooneille tuotteistasi tai palveluistasi?</p> <p>Tuloksia hyödynnetään yrityksen myynnin ja markkinoinnin suunnittelussa ja toteutuksessa.</p> <p>Työpajan tulokset ja jatkokehitysehdotukset dokumentoidaan yrityksen käyttöön työpajan jälkeen ja käydään läpi yhteisessä Skype-palaverissa työpajan jälkeen.</p> <p>Palvelu liittyy aiheeseen "Tuotteistaminen ja palvelumuotoilu"</p> <p>Paju Consulting on kuopiolainen yritys, joka auttaa asiakkaitaan onnistumaan. Paju haluaa antaa asiakkailleen konkreettisia välineitä liiketoiminnan kehittämiseen. Pajun osaamisessa yhdistyy palvelumuotoilun, digihankkeiden läpiviennin ja liiketoiminnan kehittämisen osaaminen.</p>	1875
Paju Consulting Oy	Jenni Rissanen	Kuopio	www.pajuconsulting.fi	400910301	jenni.rissanen@pajuconsulting.fi	<p>Mitä palvelumuotoilu on? Mihin ja miten sitä voi hyödyntää?</p> <p>Käytännön läheisessä päivän palvelumuotoiluvälennuksessa saat perusteet palvelumuotoilusta: - ymmärrät, mitä palvelumuotoilu tarkoittaa - ymmärrät, miten palvelumuotoilua hyödynnetään - saat ideoita palvelumuotoilun hyödyntämiseen omassa liiketoiminnassa - valmistuksen aikana kokeillaan palvelumuotoilun työkaluja, joita yritys voi käyttää myöhemmin itsenäisesti.</p> <p>Valmennuksen jälkeen yritys saa käyttöönsä Pajun palvelumuotoilutyökalut muokattavassa muodossa (Power Point) sekä pakan Kuka-kortteja https://pajuconsulting.fi/kortit/</p> <p>Palvelu liittyy aiheeseen "Tuotteistaminen ja palvelumuotoilu"</p> <p>Paju Consulting on kuopiolainen yritys, joka auttaa asiakkaitaan onnistumaan. Paju haluaa antaa asiakkailleen konkreettisia välineitä liiketoiminnan kehittämiseen. Pajun osaamisessa yhdistyy palvelumuotoilun, digihankkeiden läpiviennin ja liiketoiminnan kehittämisen osaaminen.</p>	1875
H3O Markkinointi Oy	Jimi Heikkinen	Oulu	jimi.heikkinen@tanssivatsudet.fi	0400957779	www.tanssivatsudet.fi	<p>Tanssivat Sudet on Kajaanissa vuonna 2014 perustettu Mainostoimisto. Sen erityisosaamista on digitaalisen markkinoinnin suunnittelu ja toteutus. Erityisesti videoviestinnän suunnittelu ja toteutus on suuressa roolissa asiakastöitä.</p> <p>Tanssivat Sudet toimii pääasiallisesti Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan alueella, mutta myös muualla Suomessa.</p>	3750

Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383571	juha.heikkila@tiedosta.fi	<p>PALVELUN KUVAUS Omistajanvaihdokset</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityksen arvonmääritys eri menetelmillä - Yritysjärjestelyn rakenteen suunnittelu - Verotuksen ja rahoituksen suunnittelu - Sukupolvenvaihdoshojennusten huomiointi tulo- ja lahjaverotuksessa - Ennakkoratkaisun hakeminen tarvittaessa - Järjestelyn ohjaus <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritys juridiikassa 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, yritys hankkeiden arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämispalveluiden valtakunnallinen puittoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohtolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puittoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yritys hankkeessa aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritys juridiikan 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	<p>PALVELUN KUVAUS</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta:</p>	3750
Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383573	juha.heikkila@tiedosta.fi	<p>PALVELUN KUVAUS</p> <p>Omistajanvaihdokset</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityksen arvonmääritys yhtiökaupassa ja liiketoimintakaupassa eri menetelmillä - Arvonmääritys perustuu yrityksen tilinpäätös- ja kirjanpitoaineistoon, yrittäjän haastatteluun ja markkinatilanteeseen <p>OSAAMINEN Konsultointikokemusta 35 vuotta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritys järjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritys juridiikassa 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, yritys hankkeiden arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämispalveluiden valtakunnallinen puittoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohtolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puittoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yritys hankkeessa aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritys juridiikan 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 <p>Vastuukonsultti Juha Heikkilä: Kauppateiden maisteri, Oulun yliopisto, 2008</p>	1875
Nikris Oy	Juha Keski-Filppula	Sipoo	https://www.nikris.fi	403 509 584	juha@nikris.fi	<p>Yritysanalyysimme perustuu Yritystutkimus ry:n malliin ja suosituksiin ja tarjoaa siten hyvän pohjan keskustelulle esimerkiksi rahoittajien tai yrityksestä kiinnostuneiden ostajaehdokkaiden kanssa.</p> <p>Yritysanalyysimme koostuu seuraavista osa-alueista:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 vuoden toteutuneet tilinpäätöstedot (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) - Tilinpäätöksiin tehtävät tarvittavat oikaisut - 5 vuoden toteutuneet oikaistut tilinpäätöstedot (tuloslaskelma, tase, kassavirta) - 5 vuoden taloudellinen ennuste (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) - Arvonmääritys yleisimmillä menetelmillä <p>Yritysanalyysi luo hyvän kuvan yrityksen nykytilasta ja antaa näkymän sen taloudelliseen kehitykseen tulevaisuudessa.</p>	1875

Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	<p>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.</p> <p>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 keskiuuren patenttihakemuksen laatimisen. Kohteena oleva keksintö oletetaan olevan riittävästi dokumentoitu yrityksen toimesta. Palvelukokonaisuuden läpikäymiseksi kehoitamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jotta voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.</p>	3750
Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	<p>renopaketti startup-yrityksen strategiatyönä</p> <p>Tässä palvelukokonaisuudessa keskitymme keksintölähtöisen yrityksen IPR-, tuoteistus- ja kaupallistamisstrategiaan. Ensimmäisenä työvaiheena on yrityksen IPR-strategian tarkistaminen. Yrityksen immateriaalioikeudet ja uusien ideoiden suojattavuus arvioidaan kokonaisuutena, jotta voidaan muodostaa näkemys niiden merkityksestä liiketoiminnalle. Tuoteistustoimenpiteet kohdistetaan tuotekonseptin hiomiseen sekä tuotantosunnitelmien ja kustannusrakenteen arvioimiseen. Kaupallistamissuunnittelu kattaa neuvontaa liittyen brändäykseen, go to market -suunnitelmaan ja jakelukanavastrategiaan. Analysointityön perusteella keskitymme</p>	3750
Osuuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	<p>Peruspaketti startup-yrityksen tuotekonseptointiin</p> <p>Tässä palvelukokonaisuudessa keskitymme tuotekonseptin hiomiseen ja mahdolliseen verifiointiin esimerkiksi tuottamalla siitä proof of concept -tasoinen suunnittelu varmennuksen. Osana työtä arvioidaan myös tuoteidean kaupallista potentiaalia kohdemarkkinoiden, jakelukanavan ja brändäyksen näkökulmasta. Työn tuloksena yrityksellä on paremmat valmiedut tuotteistaa ja kaupallistaa tuote. Tarjottavan työn yksityiskohdat työpaketeineen tulee sopia etukäteen. Palvelukokonaisuuden varmentamiseksi kehoitamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jolloin voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.</p>	1875
Lavango Oy	Jukka Taskinen	Oulu	www.lavango.fi	040 545 6932	jukka.taskinen@lavango.fi	<p>Idea tai tuotteen tuotteistaminen</p> <p>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.</p>	3750
Lavango Oy	Jukka Taskinen	Oulu	www.lavango.fi	040 545 6932	jukka.taskinen@lavango.fi	<p>1. Tavoite Vientitoiminnan käynnistäminen PK – ja startup yrityksille</p> <p>Viennin aloittamista suunnittelevan yrityksen käynnistyspaketti. Projektissa käydään läpi yrityksen potentiaalisimmat vientituotteet, niiden lisäarvo kohdemarkkinoiden asiakkaille. Yrityksen strategia ja resurssisuunnitelmat päivitetään viennin vaatimusten mukaisiksi.</p> <p>Tavoite</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analysoidaan yrityksen nykytila 2. Kartoitetaan potentiaaliset vientituotteet ja niiden vientipotentiaali 3. Päivitetään yrityksen visio, missio ja strategia sekä liiketoimintasuunnitelma huomioiden vientimarkkinat <p>Toteutus</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>Tulokset</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Laaditaan yrityksen nykytilan analyysi ja tunnistetaan kehitystoimenpiteet 2. Selvitetään potentiaalisimmat vientituotteet ja kohdemarkkinat sekä niiden mahdollisuudet 3. Päivitetty visio, missio, strategia 	3750
Kaswe Oy	Kajaani		www.kaswe.fi	442918179	atte@kaswe.fi	<p>Kaswe on erikoistunut uusien sähköisten tuotteiden tuotteistaminen ja palvelumuotoiluun. Suunnitellaan ja tuotamme myös uudelle tuotteelle tai -yritykselle brändin ja ohjeistamme sinua, miten parhaiten hyödynnät brändiä uuden tuotteen, - palvelun tai - yrityksen lanseerauksessa.</p> <p>Olemme tuottaneet useita verkkokauppoja, useille eri alustoille. Autamme sinua suunnittelemaan verkkokauppa strategian, valitsemaan parhaan verkkokauppa-alusta ja tuottamaan houkuttelevaa ja myyvää sisältöä verkkokauppaan.</p> <p>Olipa kyseessä verkkokauppa tai muu verkkopalvelu, autamme sinua myös hakukoneoptimoinnissa. Hakukoneoptimointi on välttämätöntä nykyisessä verkkoympäristössä ja sitä tulee päivittää koko yrityksen toiminnan ajan. Hakukoneet päivittävät algoritmiaan koko ajan. Me autamme sinun yritystäsi pysymään mukana tässä kehityksessä, oltiin kyseessä sitten uusi tuote, - palvelu, - verkkokauppa tai yrityksen verkkosivusto.</p>	3750

KTPS Consulting	Kimi Sipponen	Kuopio	kimi.sipponen@hotmail.com	0504006315		KTPS Consulting tarjoaa kasvusta kiinnostuneille yrityksille apua liiketoiminnan kehittämiseen. Palvelupaketti sopii yrityksille, jotka haluavat kirkastaa tulevaisuuden tavoitteita ja kehittää omaa strategiatyötä käytännönläheisesti. Kahden päivän aikana tarkastelemme yrityksen nykytilannetta ja rakennamme kehityssuunnitelman kohti tulevaisuuden tavoitteita.	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 käynnistämiseksi. Kaupankäynnin projekti voi olla oman verkkokaupan perustaminen, digitaalisen markkinoinnin käynnistäminen, jakelukanava- tai myyjien/agenttien karttointi 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 SUOSITTELMARKKINOINNIN KANAVAT JA KÄYTTÖ MYYNIN TUKENA, 1 päivä Työpajassa perehdytään suosittelemarkkinoinnin merkitykseen ja käyttöön matkailumarkkinoinnissa. Työpajan aikana osallistujille tulee tutuksi terminologia, matkailun kannalta merkittävimmät suosittelemarkkinoinnin kanavat (mm. TripAdvisor, Kayak, Zoover, Google My Business, OTA kanavien suositteijat) ja osallistujia opittiin tunnistamaan yrityksen ja alueen kannalta merkittävimmät suosittelemarkkinoinnin kanavat. Osallistujia kysyttiin myös työpajan jälkeen käyttämään suosittelemarkkinoinnin kanavia, osallistujien ja vastaten asiakkaiden ja sisältötuottajien kommentteihin ja kysymyksiin. Osallistujat saavat paljon vinkkejä ja esimerkkejä suosittelemarkkinoinnin käyttöön yrityksissä ja matkailualueella. VERKKOKAUPAN PERUSTAMISEN TYÖPAJA, 1 PÄIVÄ työpajassa laaditaan yritykselle verkkokaupan toimintasuunnitelma määrätään mitä myydän, millä myydään, missä myydään, kenelle myydään ja mitä verkkokaupan perustamiseen liittyviä toimintoja yrityksen tulee ottaa huomioon (kivijalka, online kauppa). Työpajassa määrätään mitä resursseja yritys tarvitsee käynnistääkseen suoramyynnin käynnistämiseen (logistiikka, rahaliikenne, verkkokauppaohjelmistot, sisältötuotanto) ylläpitoon ja asiakaspalveluun. Työpaja soveltuu sekä tavarakauppiaille, että palveluliiketoimintaa (matkailu) harjoittavilla yrityksillä. SISÄLTÖMARKKINOINTI MYYNIN 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? Tarinalistaminen: Tarinan merkitys sisältömarkkinoinnissa, puuttuuko punainen lanka? Visuaalisuus: Visuaaliset elementit, kuten kuvat, videot, 360 asteen kuvat käyttö sisältömarkkinoinnissa Suosittelemarkkinointi: Bechmarkauksen käyttö sisältömarkkinoinnissa Vaikuttajamarkkinointi: Ovatko bloggaajat 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 osallistajat ymmärtävät mitä matkailun digitaaliset jakelukanavat ovat ja miksi ne ovat tärkeitä oman liiketoiminnan kannalta. Kohderyhmänä ovat majoitus- ja ohjelmapalveluliiketoimintaa harjoittavat yritykset. Työpajassa selvitetään 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 merkityksellimmät jakelukanavat, varausjärjestelmät sekä yrityksellä on mahdollisuus jatkaa valitsemansa myyntikanavan käyttöä ohjatuksi tarkemmin (esim. Bokun, Fairharbor, OTA kanavat, jne.) Klo 9 – 10:30 orientoituminen ja vastauksia kysymyksiin Mitkä myynnin jakelukanavat ovat aktiiviteettitoimijalle tehokkaimpia? Entä majoittajalle? Miten ne eroavat asiakasyhmittäin? Miten paljon jakelukanavissa mukana olo maksaa ja paljonko on mahdollista saada kauppaa? Miten jakelukanaviin pääsee mukaan? Mitkä ovat vastuut ja velvoitteet jakelukanavalla ja yritykselläsi? 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 Kurkkus 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	<p>ASIAKASKOKEMUKSEN JA OSTETTAVUUDEN KEHITTÄMINEN, TYÖPAJAT 4 PÄIVÄN KOKONAISUUS TAI PÄIVÄKOHTAISET TOTEUTUKSET</p> <p>Asiakaskokemuksen rikastaminen-Asiakkaan palvelupolku kuluttajakaupassa B2C, 1 päivä</p> <p>Palvelupolun tärkeimmistä tehtävistä on auttaa ennen kaikkea syventymään B2C-ostajan prosessiin ja kokemukseen ennen palveluiden piiriin siirtymistä.</p> <p>Osallistujat tutustuvat eri ostotapoihin ja myynnin vaihtoehtoihin matkailun B2C-kaupassa. Tavoitteena on saada osallistujat ymmärtämään ja toteuttamaan palvelutuotantonsa informaatiota, palvelukokonaisuuksia, yhteistyötä sekä laadun kehittämistä muiden kotimaisten ja kansainvälisten toimijoiden kanssa</p> <p>niin, että se tuottaa lisäarvoa jälleenmyyntiorganisaatioille sekä yrityksille, jotka hyödyntävät suoraan matkailuyrityksen ja -kohteen palveluja. 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.</p> <p>Päivän työpajassa annetaan vinkkejä oman yrityksen B2C-asiakaspolun toteutukseen, jotka voi tehdä esim. myöhemmin omassa yrityksessään. Yrityksen näkyvyys ja löydettävyyden verkossa, 1 päivä</p> <p>Työpajassa keskitymme digitaalisen löydettävyyden ja näkyvyyden perusteisiin. Käymme läpi mitkä seikat (algoritmit) vaikuttavat yrityksen luonnolliseen eli maksuttomaan löydettävyyteen ja mitkä toiminnot ohjaavat maksullista näkyvyyttä.</p> <p>Verkkönäkyvyyden tavoitteena on, (tehdään se sitten sitten luonnollista tai maksullista keinoa käyttäen) ohjata asiakasta yrityksen, alueen tai jakelukanavan verkkosivuille tai -kauppaan. Työpajassa selvittää tehtävien harjoitusten avulla, kuinka alueelle ja yritys saadaan ohjattua niin kotimaisia kuin kansainvälisiä asiakkaita verkon ja mobiiliin välityksellä</p> <p>Digitaalisen löydettävyyden ja ostettavuuden parantaminen, 1 päivä</p> <p>Työpajassa yritys saa käytännön läheiset neuvot kuinka parantaa yrityksen tuotteiden ja palvelujen digitaalista löydettävyyttä ja ostettavuutta kotimaan ja kansainvälisillä markkinoilla. Palvelu soveltuu erityisesti matkailu- ja palveluliiketoimintaa harjoittaville yrityksille. Asiakkaiden ostoprosessi lähtee</p>	3750
Luova toimisto Visual Friday Oy	Mari Mansikkamäki	Jyväskylä	myynti@visualfriday.fi	0400919763	visualfriday.fi	<p>Olemme Visual Friday, luova brändi- ja mainostoimisto Jyväskylän Brooklynistä.</p> <p>Luomme aitoja brändejä, jotka erottuvat ja synnyttävät luottamusta oikeiden yritysten ja oikeiden ihmisten välille.</p> <p>Tarjolla olevat yrityspalvelusetelipaketit 4 3000€ alv.0%:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Brändi-ilme Huolellisesti suunniteltu brändi-ilme tukee yrityksen liiketoimintaa ja sen tavoitteita. 2. Brändiviestintä Brändiviestinnän suunnittelussa kiteytetään ja tarinallistetaan yrityksen tärkeimmät viestit sekä suunnitellaan yrityksen persoonaa kuvastava viestinnän tyyli. Luotu viestinnän tyyli toimii pohjana kaikelle viestinnälle jatkossa. 3. Brändivalokuvaus laadukkaat kuvat pysäyttävät ja ovat yksi yrityksen markkinoinnin ja brändiviestinnän tärkeimmistä elementeistä. <p>Tarkemmat pakettien kuvaukset: https://www.dropbox.com/s/pzj60bjydfzr/Yrityspalveluseteli_Visual_Friday_Kajaani_2022.pdf?dl=0</p>	3750
CG Company Oy	Marianne Lehikoinen	Helsinki	marianne@smart-mentoring.com	0504310908	www.smart-mentoring.com	<p>Autamme asiantuntijoita, konsultteja ja valmentajia kasvattamaan liiketoimintaansa premium (2000 - 20 000 € hintaisilla) verkkovalmennuksilla ilman maksettua mainontaa tai monimutkaisia myyntitunneleita. Autamme premium-verkkovalmennusten luomisessa, validoinnissa sekä yritystoiminnan skaalaamisessa.</p>	3750

Talenom Konsultointipalvelut Oy	Marie Immonen	Oulu		207 525 291	marie.immonen@talenom.fi	Pakettiin sisältyy:Yhtiön arvonmääritys, Yhtiökoedellinen konsultointi ja Verokonsultointi	3750
Kouta Media Oy	Marko Tervonen	Kajaani	www.koutamedia.fi	+358 409606992	marko@koutamedia.fi	<p>Markkinointistrategia</p> <p>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.</p> <p>Markkinointistrategian suunnittelu käynnistetään tapaamisella, jossa yrityksen edustajat sekä Kouta Media Oy:n ammattilaiset käyvät läpi yrityksen toimintaa, markkinan kilpailutilannetta sekä tavoitteita tulevaisuuteen. Ammattimaisesti suunniteltu markkinointistrategia on kasvua tai kansainvälistymistä hakevalle yritykselle erittäin hyödyllinen työväline, joka auttaa kasvutavoitteiden saavuttamisessa.</p> <p>Kouta on Kajaanissa, Helsingissä ja Oulussa toimiva markkinointitoimisto, erityisaloinamme ovat brändisuunnittelu sekä digitaalinen markkinointi.</p>	3750
Kouta Media Oy	Marko Tervonen	Kajaani	www.koutamedia.fi	+358 409606992	marko@koutamedia.fi	<p>Brändikonseptointi</p> <p>Yrityksen brändikonseptointi käsittää peruselementit, joilla asiakasluopuksenne saadaan viestitettyä kohderyhmilleen ymmärrettävästi ja kiinnostavasti. Konseptointi sisältää yrityksen taustan, asiakaskohderyhmien ja kilpailijoiden kartoituksen, pääviestien kiteyttämisen sekä viestin tekstillisen ja kuvallisen esitystavan. Ammattimaisesti suunniteltu brändikonsepti luo pohjan yhtenevälle ja ammattimaiselle markkinoinnille - auttaa näin oleellisesti yritystä kasvussa ja/tai kansainvälistymisessä.</p> <p>Kouta on Kajaanissa, Helsingissä ja Oulussa toimiva markkinointitoimisto, erityisaloinamme ovat brändisuunnittelu sekä digitaalinen markkinointi.</p>	3750

InnoConnections	Markus Pitkänen	Kiiminki	www.innoconnections.com	405623855	markus@innoconnections.com	<p>InnoConnections on vuonna 2005 perustettu kansainvälisiin yrityskontakteihin erikoistunut yritys. Järjestämme suomalaisille yrityksille tapaamisia potentiaalisten asiakkaiden, yhteistyökumppanien, maahantuojien, jakelajoiden, jälleenmyyjien ja muiden potentiaalisten partnereiden kanssa Euroopan maissa.</p> <p>Yritystapaamisohjelman lopputuloksena asiakasyrityksen edustaja tekee yritystapaamismatkan kohdemaahan. Laatimaamme yritysvierailuohjelman kuuluu seuraavat toimenpiteet sekä raportti sisältäen:</p> <p>1) Keräämme listan yrityksistä, jotka sopivat antamiinne hakukriteereihin (yhdessä käytetty export profile)</p> <p>2) Yrityksenne ja tuotteenne/palvelunne/yhteistyökuvion esittelyn näille yrityksille ja päätöksentekijälle kohdemaan kielellä</p> <p>3) Tapaamisten järjestäminen niiden yritysten kanssa, jotka ovat kiinnostuneita tuotteistanne, palveluistanne tai muusta ehdottamastanne yhteistyöstä</p> <p>Projektin tuloksena on raportti joka sisältää: Tapaamisaikataulun, tapaamisen osanottajan kattavat yhteystiedot (päättökentekijä yrityksessä), tapaamisyritysten profiilit ja mitä he ovat kertoneet mahdollisesta yhteistyöstä.</p> <p>"Prospect-lista": lyhyet profiilit ulkomaisista yrityksistä jotka olivat kiinnostuneita tapaamaan yrityksen edustajan mutta tapaamista ei onnistuttu järjestämään, ei-lista eli yritykset jotka eivät olleet kiinnostuneet tapaamisesta ja syy tapaamisesta kieltäytymiseen, ja kohdemaan neuvottelu- ja kaupankäyntitavat.</p> <p>Suosittelut: http://www.innoconnections.com/partners-references.html</p>	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	<p>Palvelumme kasvuyritykselle:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nykytila-analyysi • yrityksen tavoiteasetanta • kasun askelmerkkien määrittely • toimenpidesuunnitelma • toteutus yhdessä asiakkaan kanssa 	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	<p>Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta!</p> <p>Yrityksen perustajalle:</p> <p>Palvelun sisältö:</p> <ul style="list-style-type: none"> • yhtiön perustamisasiakirjat • rahoitusneuvonta ja -vaihtoehtojen kartoitus • rahoitusneuvotteluissa avustaminen (tarvittaessa) • hallinnon neuvonta ja toteutus yhteistyökumppaneiden avulla • taloushallinto/kirjanpito • laskutus • tietosuojaja • yhtiön hallinto ja sähköinen viestintä • markkinoinnin neuvonta 	1875
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	<p>Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta!</p> <p>Palvelumme investointeihin:</p> <ul style="list-style-type: none"> • hankkeeseen perehtyminen • kiinteistä ja/ai koneiden sekä kaluston hankinta • liiketoimintasuunnitelman kirjoitus • investointiavustusten haku • rahoitusvaihtoehtojen kartoitus ja rahoitusneuvotteluiden käynti • projektin johto 	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	<p>Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta!</p> <p>Palvelumme omistajanvaihdoksiin:</p> <ul style="list-style-type: none"> • kirjallinen omistajanvaihdossuunnitelma • yhtiön arvonmäärittely • verottajan ennakkoapäätös • rahoitusuunnitelma ja avustaminen rahoituksen hakemisessa • omistajanvaihdoksen toteutus, kauppaakirjat 	3750
Kainuun Yrityskeskus Oy	Matti Mentilä	Kajaani	www.yrityskeskus.com	0442311812	matti.mentila@yrityskeskus.com	<p>Kainuun Yrityskeskus Oy:stä yritys saa kaikki liiketoimintaan liittyvät kasvupalvelut - Kaikki helposti yhdestä paikasta!</p> <p>Palvelumme kasvuyritykselle:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nykytila-analyysi • yrityksen tavoiteasetanta • kasun askelmerkkien määrittely • toimenpidesuunnitelma • toteutus yhdessä asiakkaan kanssa 	3750

NetPartner Oy	Mentilä Matti	Kajaani	www.netpartner.fi	044-2311812	matti.mentila@netpartner.fi	<p>Omistajanvaihdoksen toteutuksen suunnittelu, sisältäen yrityksen arvonmääritykset, eri rahoituslähteiden selvittely, rahoituksiin tarvittavien vakuuksien esiselvittely, tarvittaessa rahoitusneuvotteluissa mukana olon, rahoituksen hakemisen ja sekä näihin liittyvien liiketoimintasuunnitelmien ja tulos/tase- ja kasvavirtaennusteiden tekemisen.</p> <p>Asiakkaalle tehdään alussa maksuton palvelukartoitus ja sen perusteella asiakas saa juuri hänen tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun.</p> <p>Lisätiedot osaamisesta ja referensseistä www.netpartner.fi</p>	3750
NetPartner Oy	Mentilä Matti	Kajaani	www.netpartner.fi	044-2311812	matti.mentila@netpartner.fi	<p>Palvelu sisältää mm. rahoituslähteiden selvittämisen ja rahoitusrakenteen määrittelyn, tarvittaessa rahoitusneuvotteluissa mukana olon, kasvusuunnitelman kirjalliseen muotoon laatimisen (liiketoimintasuunnitelma tai vastaava) sekä kasvuhankkeen johtamisen konsultointiin.</p> <p>Asiakkaalle tehdään alussa maksuton palvelukartoitus ja sen perusteella asiakas saa juuri hänen tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun.</p> <p>Lisätiedot osaamisesta ja referensseistä www.netpartner.fi</p>	3750
Krow Digital Oy	Mika Puurula	Kajaani	mika@krow.fi	0505235051	www.krow.fi	<p>Digitaalinen tuotteistus ja palvelumuotoilu yritykselle Digitaalinen tuotteistaminen keskittyy luomaan tuotteellesi / palvelullesi kaikilta osiltaan mieltyn, määritetyn ja vakioidun kokonaisuuden, joka erottuu kilpailijoistaan ja joka asiakkaillasi on helppo ostaa. Tuotteistaminen tehdään aina asiakaslähtöisesti - pohdimme asiakkaasi silmin, millainen tuote / palvelun tulisi olla, jotta se olisi mahdollisimman houkutteleva ostaa. Sekä yritykselle järkevä ja tehokas tuote. Digitaalissa palvelumuotoilussa luomme suunnitelman siitä, miten tuote / palvelu kannattaa digitaalisessa ympäristössä toteuttaa ja esittää, jotta se palvelee parhaalla tavalla sekä asiakastasi että liiketoimintaasi.</p> <p>Palvelumuotoilun keskeissä on asiakasyymmärrys. Asiakaan kenties hyppäämällä selvittämme, millaisia tarpeita hänellä on ja millainen tapa ratkaista tarpeet tuo asiakkaalle eniten arvoa. Tällä tavoin luomme asiakkaillasi mieltyn, kokonaisvaltaisen palvelukokemuksen, madallamme ostamisen kynnyksiä ja lisäämme tuotteiden / palveluiden myyntiä. Digitaalinen palvelumuotoilu tuo sinulle ratkaisut tuotteen / palvelun näkyvyyteen, esilletuontiin sekä ostettavuuden parantamiseen.</p> <p>Tuotteistuksen ja palvelumuotoilun painotus määritetään aina yrityskohtaisesti, parhaimman lopputuloksen saavuttamiseksi.</p> <p>Digitaalinen tuotteistus ja palvelumuotoilu yritykselle sisältää: - Workshopin, jossa käymme läpi tuotteesi / palvelusi ja niiden nykytilanteen. Perehdyimme liiketoimintaasi, asiakaskohderyhmiisi, liiketoiminnan tavoitteisiisi sekä kilpailijoihisi markkinassa. - Asiakkaamme saa tuotteistuksen konseptin yrityksen tuotteille / palveluille - Asiakkaamme saa palvelumuotoilun konseptin tuotteille / palveluille, määritellyssä digitaalisessa ympäristössä (verkkosivusto / verkkokauppa ym.). - Mallit sekä toimenpidesuunnitelmat käytännön tason toteuttamiseksi.</p> <p>Krow Digital on täysiverinen kainuulainen digitoimisto. Toteutamme verkkosivustot ja verkkokaupat, jotka on suunniteltu kasvattamaan liiketoimintaasi. Tuom-me li-sää asiak-kai-ta di-gi-mark-ki-noin-nii-la ja kruu-naam-me ko-ko-nai-suu-den kor-kea-look-kai-sel-la vi-suaa-li-sel-la suun-nit-te-lu-la. Me suunnittelemme, kehitämme ja optimoimme, jotta asiakkaamme menestyvät paremmin.</p>	3750
Krow Digital Oy	Mika Puurula	Kajaani	mika@krow.fi	0505235051	www.krow.fi	<p>Yrityksestä Brändiksi - uskottavuutta, luotettavuutta ja erottuvuutta</p> <p>Yritysilme ja brändi seloitetaan usein keskenään vaikka kyseessä on kaksi täysin eri asiaa. Brändi tarkoittaa kiteytettyä ihmisen tunnetta yrityksestä. Mielikuvaa, kokemuksia, suosituksia, tarinoita, joita hänellä yrityksestä on. Hyvällä brändillä on merkittävä lisäarvo yrityksen menestymiseen. Vahva brändi luo kysyntää ja antaa mahdollisuudet myydä muita korkeammilla hinnoilla. Brändiä rakennetaan pitkäjänteisesti jokapäiväisessä toiminnassa. Haluttua brändimielikuvaa asiakkaissa vahvistetaan brändisuunnittelun keinoin.</p> <p>Brändiviestin tulee lähteä yrityksen sisimmältä: visioista, unelmista, tavoitteista sekä siitä, miksi yritys tekee tätä liiketoimintaa. Brändisuunnittelun ensimmäisessä vaiheessa keskitytään juuri tämän ydinviestin löytämiseen ja kiteyttämiseen - uniikilla ja mielenkiintoisella tavalla. Seuraavassa vaiheessa suunnitellaan brändin visuaalinen ilme, joka tukee tätä pääviestiä. Kolmannessa vaiheessa suunnitellaan brändin esilletuonti asiakkaille, henkilöstölle sekä muille sidosryhmille.</p> <p>Yrityksestä Brändiksi sisältää: - Workshopin, 4h, jossa käymme läpi yrityksesi historiaa, toimintaa, nykytilannetta sekä tavoitteita. Perehdyimme samalla liiketoimintasi asiakaskohderyhmiin sekä kilpailijoihin markkinassa. - Brändin ydinviestin kiteytys, perustuen workshopissa esiintulleisiin tietoihin - Brändin visuaalinen tyylin luonnos, joka suunnitellaan ydinviestin sopivaksi ja joka tukee haluttua tavoittemielikuvaa - Dokumentaatio brändisuunnittelusta sekä toimenpidesuosituksukset bränditason viestinnän esilletuontiin markkinoinnissa. Huomioithan, että jokaisesta liiketoiminnasta ei ole järkevää lähteä rakentamaan brändiä. Bränditason hyödyt kannattaa pohtia aina suhteessa liiketoimintaan, markkinaan sekä tulevaisuuden tavoitteisiin.</p> <p>Krow Digital on täysiverinen kainuulainen digitoimisto. Toteutamme verkkosivustot ja verkkokaupat, jotka on suunniteltu kasvattamaan liiketoimintaasi. Tuom-me li-sää asiak-kai-ta di-gi-mark-ki-noin-nii-la ja kruu-naam-me ko-ko-nai-suu-den kor-kea-look-kai-sel-la vi-suaa-li-sel-la suun-nit-te-lu-la. Me suunnittelemme, kehitämme ja optimoimme, jotta asiakkaamme menestyvät paremmin.</p>	3750

Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Osakassopimus kuntoon</p> <p>Onko osakassopimuksesi kunnossa?</p> <p>Osakassopimus on yksi yrityksen tärkeimpiä sopimuksia. Siinä omistajat sopivat yhtiön toiminnan järjestämisen pelisäännöistä, jotta toiminta on mahdollisimman selkeästi hahmotettavissa sekä yllätyksiltä voidaan välttyä. Tarkistamme yrityksesi osakassopimuksen ja annamme suosituksen sen kehittämiseksi, tai mikäli osakassopimusta ei ole vielä lainkaan, annamme suosituksen sen sisällöksi. Tämän jälkeen laadimme osakassopimuksen allekirjoitettavaan kuntoon.</p> <p>Asiakas saa käyttövalmiin osakassopimuksen.</p>	3750
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Omistajanvaihdoksen tai sukupolvenvaihdoksen kartoittaminen</p> <p>Palvelun kuluessa laaditaan pääpiirteinen suunnitelma toteuttamissuunnitelmista yritykselle, jossa suunnitellaan sukupolvenvaihdosta tai muuta omistajanvaihdosta. Palvelun kuluessa asiakkaan kanssa pidetään palaveri, jossa asiaa kartoitetaan. Tämän jälkeen laaditaan suunnitelma.</p> <p>Asiakas saa kirjallisen suunnitelman käyttöönsä.</p>	1875
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Omistajanvaihdoksen tai sukupolvenvaihdokseen liittyvän toimen toteuttaminen</p> <p>Palvelun kuluessa suoritetaan sukupolvenvaihdokseen tai omistajanvaihdokseen liittyvä toimi tai kokonaisuus toimia, kuten kauppa, lahja tai muu järjestely, jolla sukupolvenvaihdos tai osa sitä toteutetaan. Palvelun kuluessa asiakkaan kanssa pidetään palaveri, jossa asiaa kartoitetaan. Palvelu sisältää kartoituksen lisäksi 15 työtuntia asiakirjojen laatimiseen.</p> <p>Asiakas saa valmistuvat kirjalliset asiakirjat (kuten esimerkiksi kauppakirjat) käyttöönsä.</p>	3750
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Sopimustoiminnan kartoitus</p> <p>Onko sopimustoimintasi kunnossa?</p> <p>Tarkistamme yrityksesi keskeiset sopimukset ja annamme suosituksen sopimustoiminnan kehittämiseksi. Käymme läpi yrityksesi keskeiset sopimusdokumentit ja kerromme, mikäli niitä tulisi kehittää. Huomioimme myös sen, mikäli sopimusportfoliotasi tulisi täydentää jollakin liiketoimintasi edellyttämällä sopimuksella. Mikäli sinulla ei ole vielä tarvittavia sopimusmalleja käytössä ollenkaan, laadimme suosituksen tarvittavista sopimuksista liiketoimintaasi liittyen.</p> <p>Asiakas saa kirjallisen raportin sekä käymme tilanteen läpi palaverissa.</p>	3750
Mainos 21 Oy	Mikko Ohtonen	Kajaani	mikko@mainos21.fi	440721733	www.mainos21.fi	<p>Tuotteesi/palvelusi sanoma kuuluviin! Tarjoamme yrityksellesi apua yli 20 vuoden kokemuksella.</p> <p>Tällä kahden päivän konsultoinnilla (etänä tai kasvotusten) autamme sinua tuomaan tuotetta tai palvelua paremmin ihmisten tietoisuuteen. Kehitä tuotteen/palvelun brändiäsi entistä paremmaksi ammattilaisen sparraamana. Valmennus käsittää kokonaisuudessaan 14h valmennusta. Valmennus räätälöidään aina asiakaskohtaisesti. Autamme sinua määrittämään brändilupauksen, arvot, merkitykset sekä visuaalisen esittämisen kriteerit.</p>	1875
Mainos 21 Oy	Mikko Ohtonen	Kajaani	mikko@mainos21.fi	0440721733	www.mainos21.fi	<p>Brändi joka huomataan!</p> <p>Tarjoamme palvelumuotoilua yli 20 vuoden kokemuksella.</p> <p>Tällä neljän päivän konsultoinnilla (etänä tai kasvotusten) autamme sinua kehittämään liiketoimintaasi. Autamme yritystäsi tuotteistamaan palvelut paremmin sekä autamme yritystäsi terävöittämään myös visuaalista viestintää. Annamme yritykselle myös työkaluja parempaan verkko- ja sosiaalisen median näkyvyyteen.</p>	3750

Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Mikko Pesonen	Kempele	www.obn.fi	+358440321297	mikko.pesonen@obn.fi	<p>Consultation: Technology and expert-based business development</p> <p>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.</p> <p>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</p>	3750
MOST Digital Oy	Olli Ainasvuori	Helsinki	www.mostdigital.fi	407186632	olli.ainasvuori@mostdigital.fi	<p>MOST Digital on täyden palvelun digitalisaatiokumppani automaation ja toiminnan tehostamisessa. Palvelumme toimivat tekoälyllä, jota tukevat edistyneet ohjelmistorobotiivallineet. 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 robotikkokeittäjää ja yrityksen ainoana liiketoiminta-alueena on robotiikka- ja keinoälyratkaisut. Palvelun tuottajana olemme saaneet erityistä kiitosta nopeasta, kustannustehokkaasta ja ketterästä toimintatavasta, jossa asiakastarve on keskiössä.</p>	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Talouden terveystarkastus (2pv)</p> <p>Yrityksen tulevaisuussuunnitelmat on syytä rakentaa rehellen nykytilan analyysin päälle. Taloudellinen lähtötilanne antaa raamit strategisille valinnoille ja kehittämistoimenpiteille (kasvu, kannattavuus, kassavirta, rahoitus).</p> <p>Talouden terveystarkastuksessa asiantuntija laatii analyysin yrityksen taloudellisesta tilasta, suorituskyvystä ja kehitystrendistä. Näin saadaan selvä käsitys siitä mihin asioihin talouden hallinnassa on syytä erityisesti kiinnittää huomiota ja mikä tulevaisuudessa resurssinäkökuilmasta on mahdollista.</p>	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Liiketoimintastrategian rakentaminen:</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Strategian tausta-analyysi - Strategian määrittäminen - Strategian ajurit sekä strategiset tavoitteet - Strategian toteuttaminen - Must Win Battle -salkun rakentaminen 	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Liiketoiminnan nykytila-analyysi:</p> <p>Analyysi tuottaa tietoa, joka auttaa yrityksen kehittämisen suunnittelussa laajasti. Tavoitteena on antaa yritykselle selkeä suunnitelma ja ymmärrys siitä, miten toimintaa voi kehittää nykytilasta kohti tulevaisuuden tahtotilaa.</p> <p>Analyysi tavoitteet ovat seuraavat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kartoitetaan nykytila. Analyysissä luodaan kokonaiskuva liiketoiminnan nykytilaan. Tarkasteltavana ovat yrityksen ydintoiminnot, kuten hallintusto, strategia, myynti, markkinointi, johtaminen, tuotanto ja laadunhallinta. - Määritellään strategialvaihtoehdot ja kehittämismahdollisuudet. Miten tulevaisuuden nykytilasta päästään tulevaisuuden tahtotilaan ja mitä pitäisi kehittää? - Rakennetaan kehittämissuunnitelma. Selkeä suunnitelma, jossa määritetään mitä tulee kehittää ja missä järjestyksessä. <p>Kehittämiskokonaisuuden laajuus on noin 2pv ja se sisältää seuraavat vaiheet:</p> <p>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 lähtökohdaksi on aina tulevaisuuden visio. Tämän kirkastaminen antaa pohjan kehityssuunnitelmalle.</p> <p>Analyyysin avulla rakennetaan liiketoiminnan kehittämissuunnitelma. Selkeä suunnitelma kehitystoimenpiteistä ja niiden järjestyksestä vie yritystä kohti tulevaisuuden tahtotilaa systemaattisesti.</p> <p>Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineksia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p>	1875

Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Digitaalinen markkinatutkimus - (laajuus 4pv)</p> <p>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 asiakkaita. Taustatiedoksi tutustutaan aina ensin asiakkaan liiketoimintaan ja markkinaan asiakkaan kanssa käytävässä workshopissa. Samoin saadut tulokset käydään läpi yhdessä asiakkaan kanssa, jonka jälkeen materiaali jää asiakkaan hyödynnettäväksi.</p> <p>Saat vastaukset seuraaviin aiheisiin:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kohdemarkkinan kilpailutilanne ja suurimmat kilpailijat verkossa - Kilpailijoiden näkyvyys ja markkinointi kohdemaassa - Asiakkaiden käyttäytyminen ja kysyntä tarjoaman palvelulle/tuotteille hakukonedataan perustuen - Kohdemarkkinasta kerätyn datan suhteuttaminen kotimaan lukuihin ja markkinoiden vertailu <p>Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoja osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineiksia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p>	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Verkkonäkyvyyden kehitysehdotukset - (laajuus 2pv)</p> <p>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 omissa 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</p>	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587763	olli.paavola@talentree.fi	<p>LEAN-paketti (2pv)</p> <p>Lean on ajattelu- ja toimintamalli, joka perustuu jatkuvaan parantamiseen. Parantamisen edellytyksenä on:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Turhan, arvoa tuottamattoman työn minimointi - Projektien ja prosessien kehittäminen sekä läpimenoaikojen nopeuttaminen - Lean-valmennuksen seurauksena teette enemmän sitä, mistä asiakas on valmis maksamaan! <p>LEAN-kehittämisen vaiheet:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. LEAN filosofia: (0,5pv) - TEORIA TAUUSTALLA - Mitä lean on, - Mitä lean ei ole, - Mihin lean filosofian mukainen johtaminen ja jatkuva parantaminen perustuu <p>Sisäinen auditointi - läpileikkaus yrityksen toimintaan ja kehityskohteisiin (2pv)</p>	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587764	olli.paavola@talentree.fi	<p>Sisäinen auditointi pähkinänkuoressa ja milloin tarvitset sisäistä auditointia www.talentree.fi</p> <p>Sisäisen auditoinnin toteutus:</p> <p>Tausta ja suunnittelu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tutustuminen organisaatioon, strategiaan ja prosesseihin - Käydään itsenäisesti läpi mahdollinen laatukäsikirja, sisäinen auditointi ja johdon katselmuks - Toteutus itsenäisenä työnä 	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587765	olli.paavola@talentree.fi	<p>Palvelumuotoilu (4pv)</p> <p>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.</p> <p>Palvelumuotoiluprosessiin kuuluvat seuraavat vaiheet:</p>	3750
Mattila International Oy	Pekka J. Mattila	Veikkola	pekka@pekkamattila.com	0442818601	https://www.pekkamattila.com/	<p>Kasvuun tähtävä Miljoonayritys-palvelu, jossa pyritään nostamaan yrityksiä miljoonan euron liikevaihdon rajapyykin yli.</p> <p>Tässä Miljoonayritys-palvelussa:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kartoitetaan yrityksen nykytila ja katsotaan mahdollisuudet kasvuun kotimaassa tai kansainvälistymisen kautta 2. Kartoitetaan miten uusia tuotteita tulisi kehittää ja käyttää palvelumuotoilua sekä brändin kehitystä tukemaan kasvua 3. Tehdään toimintasuunnitelma Miljoonayritykseksi siirtymiseen 	1875

Pulse247 Oy	Pekka Juntunen	Kajaani	pekka@mycashflow.fi	0207419171	www.mycashflow.fi	<p>Pulse247 Oy on kotimainen verkkokaupankäyntiin erikoistunut ohjelmistoyritys, joka toimii Kajaanisssa, Oulussa, Kuopiossa ja Turussa. Yritys on perustettu vuonna 2008 ja yrityksen palveluksessa toimii 35 henkilöä.</p> <p>Tehtävämme on auttaa asiakkaitamme myymään enemmän verkossa, ja helpottaa verkkokaupankäyntiä. Yrityksen päätuote on MyCashflow-verkkokauppalu, jota tuhannet yritykset käyttävät verkkoliiketoimintansa pyrittäessä.</p> <p>MyCashflow on helppokäyttöinen ja täysin ylläpidetty verkkokauppalu. Kehittämme ja ylläpitämme verkkokauppa-alusta soveltuu niin kotimaiseen kuin kansainväliseen verkkokaupankäyntiin. Teemme myös asiakaskohtaisia verkkokauppatuotuksia sekä verkkoliiketoiminnan konsultointiprojekteja.</p>	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+35844777585	pekka.kantola@obn.fi	<p>Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan</p> <p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liiketoimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyvykkydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä karkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta tuotekehityksestä ja innovaatioiden kaupallistamisesta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen analyysin ja karkean tason toimintasuunnitelman jatkotoimenpiteitä varten.</p> <p>Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan</p> <p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liiketoimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyvykkydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä karkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai</p>	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+35844777585	pekka.kantola@obn.fi	<p>Analyysi: Kilpailukykyisen liiketoimintastrategian päivitys</p> <p>Käydään yhdessä läpi yrityksen historia, ajankohtainen tilanne ja tulevaisuuden näkökulmat. Analysoidaan yritystoiminnan kipupisteitä ja mahdollisuuksia ja haetaan kilpailukykytekoja, jotka voidaan saavuttaa ja joiden kautta yritys voi menestyä tulevaisuudessa. Asiantuntija tulee vrittämään avuksi mieltämään näitä menestystekijöitä ja</p>	1875
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Pekka Kantola	Kempele	www.obn.fi	+35844777585	pekka.kantola@obn.fi	<p>Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella yrityksen edellytykset kansainvälistymiseen järjestelmällisen, kohta-kohdalta-mallin mukaisesti. Käydään läpi liiketoimintamalli, tuotteet/palvelut, organisaation kyvykkydet, kapasiteetti tuottaa tuotteita/palveluita, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi nykytilasta kansainvälistymisen näkökulmasta sekä karkean tason kehittämissuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämisspalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia kansainvälistymiseen; myös tästä asiantuntijalla on käytännön</p> <p>Asiakasintoinen palvelun tuottamisprosessi kattaa seuraavat vaiheet:</p>	3750
Kasvuko Oy	Petri Heiskanen	Tampere	www.kasvuko.com	405710771	heiskanen@kasvuko.com	<p>(1.) Asiakas- ja käyttäjämaaritys, (2.) Arvonmuodostus ja asiakastarpeet, (3.) Palveluidea, liiketoimintamalli ja arvopuolus, (3.) Palvelukokonaisuuden sisältö ja rakenne, (4.) Palveluprosessin laatu, (5.) Hinnoitteluperusteet, (6.) Markkinointiviestinnän sanoman sisältö sekä (7.) Suunnitelma markkinointi- ja myyntitoimenpiteistä.</p> <p>Yrityksen henkilöstö osallistetaan kehitysprosessiin. Palvelusuunnitteluun sovelletaan myös yhteiskehittämisen menetelmiä (asiakkaan tai verkostokumppaneiden osallistaminen). Palvelusuunnitteluun sisältyy perehdytys Lean-periaatteita noudattavasta jatkuvan parantamisen toimintamallista.</p>	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 400300552	petri.luukkonen@obn.fi	<p>Konsultaatio: Onnistunut omistajanvaihdos</p> <p>Suunnitelmallisesti, hyvissä ajoin aloitettu sukupolvenvaihdosprosessi on onnistuneen operaation tae; olipa kysymyksessä sukupolvenvaihdos tai yrityskauppa. Paras tilanne on, kun vaihdos voidaan suunnitella ja toteuttaa vaiheittain, rauhallisella aikataululla. Toimintamalli sovitetaan kunkin yrityksen omaan tilanteeseen ja haetaan liiketoiminnan, verotuksen ja yrittäjän kannalta optimaalinen toimintatapa ja polku onnistuneen vaihdokseen. Siten lopputuloksena selkeä näkemys, aikataulu ja toimenpidesuunnitelma omistajanvaihdokseen. Asiantuntijalla on vahva yrityskehittämisen tausta vastaavista prosesseista. Puhelimitse tai tapaamisissa voidaan aluksi keskustella sitoumuksetta tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta.</p>	3750
Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 400300553	petri.luukkonen@obn.fi	<p>Konsultaatio: Matkailuustia kansainvälisistä asiakkaista</p> <p>Tavoitteena on kehittää yrityksen matkailutoimintaa 12-24 kk kehittämissuunnitelma, jolla kansainvälisen matkailutoiminnan asiakkuudet määritellään, räätälöidään yrityksen tarjontaa asiakaskunnalle sopivaksi ja työstetään yrityksen markkinointia ja näkyvyyttä siten, että kohderyhmä tavoitetaan mahdollisimman hyvin. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta matkailuliiketoiminnasta. Puhelimitse tai tapaamisissa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Palveluntuottaja on ollut tuottamassa myös vastaavaa palvelua useissa matkailuun liittyvissä hankkeissa Pohjois-Suomen alueella.</p>	3750

Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)	Petri Luukkonen	Kempele	www.obn.fi	+358 400300554	petri.luukkonen@obn.fi	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. Aktiiviteettia 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 yrittäjyyškouluttamisesta.	3750
Materock Oy	Petri Matero	Helsinki	petri@materock.fi	0443737376	www.materock.fi	Materock tarjoaa sekä kotimaisen että kansainvälisen liiketoiminnan, markkinoinnin, myynnin ja tuoteistamisen konsultointia toimialariippumattomasti. Pääkonsulttina toimii Petri Matero, jolla on yli 20 vuoden laaja-alainen kokemus markkinoinnin ja liiketoiminnan kehittämisen alalta.	3750
Induco Oy	Sakari Oikarinen	Jyväskylä	www.induco.fi	469216060	sakari.oikarinen@induco.fi	Yrityskaupan Ensiaskeleet Kun mietit yrityksiä myyntiä tai harkitset yrityksen ostamista on hyvä aloittaa kokonaisuuden kartoittamisella ja suunnitelmalla. Yrityskaupan Ensiaskeleet-palvelun avulla saat kokonaisvaltaisen kuvan mahdollisuuksistasi sekä selkeän ohjeistuksen toteutuksen käynnistämiseksi. 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
MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	Palvelun ja liiketoiminnan kehittäminen Paketti sisältää tarvittavat toimenpiteet liiketoiminnan kehittämiseen. Liiketoiminnan kehittämisen takana on yrityksen arkeen sitovat käytännöt ja vahvuudet, jotka tulisi peilata myös käytäntöön ja markkinointiin. Kaikki alkaa siitä, että haluamme tutustua ensin toimintaanne ja tavoitteisiinne, joiden pohjalta luomme ja kehitämme toimintaa sekä markkinointiin ratkaisumalleja. MainosLähde Oy on toiminut yli 15 vuotta ja pyrkinyt toimimaan aitoa markkinoinnin kumppanina asiakkailleen. Tärkeintä työssämme on ollut löytää jokaiselle asiakkaalle juuri ne ratkaisut, jotka palvelevat parhaiten heidän tarpeitaan ja tulevaisuuden visioitaan. Lisätietoa: https://mainoslahde.fi/markkinointi/ 3750 €	3750
MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	Brändiuidistus - Peruspaketti Brändi on se mielikuva, joka ihmiselle herää yrityksestä tai tuotteesta. Brändi on myös lupausien antamista ja niiden lunastamista. Tuotteen ja palvelun laatu, vahvuudet, yrityksen arvot ja omaleimaisuus sekä muut sisäiset tekijät muokkaavat brändiä jatkuvasti. Brändästyömme sisältää mm. logon, yritysilmmeen sekä tarvittavan graafisen ohjeistamisen toteutukset. MainosLähde Oy on toiminut yli 15 vuotta ja pyrkinyt toimimaan aitoa markkinoinnin kumppanina asiakkailleen. Tärkeintä työssämme on ollut löytää jokaiselle asiakkaalle juuri ne ratkaisut, jotka palvelevat parhaiten heidän tarpeitaan ja tulevaisuuden visioitaan. Lisätietoa: https://mainoslahde.fi/markkinointi/	1875

MainosLähde Oy	Sammy Hyyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Brändi uudistus – Laaja paketti! Brändi on se mielikuva, joka ihmiselle herää yrityksestä tai tuotteesta. Brändi on myös lupauksen antamista ja niiden lunastamista. Tuotteen ja palvelun laatu, vahvuudet, yrityksen arvot ja omaleimaisuus sekä muut sisäiset tekijät muokkaavat brändiä jatkuvasti. Brändästyömme sisältää mm. logon, yritysilmmeen, sparrauksen sekä laajan graafisen ohjeistamisen toteutukset.</p> <p>MainosLähde Oy on toiminut yli 15 vuotta ja pyrkinyt toimimaan aitona markkinoinnin kumppanina asiakkailleen. Tärkeintä työssämme on ollut löytää jokaiselle asiakkaalle juuri ne ratkaisut, jotka palvelevat parhaiten heidän tarpeitaan ja tulevaisuuden visioitaan. Lisätieto: https://mainoslahde.fi/markkinointi/</p>	3750
MainosLähde Oy	Sammy Hyyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Digitaalinen tuotteistus Otamme kopin yrityksesi nykytilanteesta, vahvuuksista ja kohderyhmistäsi. Paneudumme digitaalisen markkinoinnin kehitystyöhön, jolla markkinointisi saadaan järkevällä tavalla tehostettua käytäntöön ja rutineiksi. Asiantuntijamme pitävät huolta myös teknisistä ratkaisuista sekä jatkossa valittujen ratkaisujen toimivuuksista.</p> <p>MainosLähde Oy on toiminut yli 15 vuotta ja pyrkinyt toimimaan aitona markkinoinnin kumppanina asiakkailleen. Tärkeintä työssämme on ollut löytää jokaiselle asiakkaalle juuri ne ratkaisut, jotka palvelevat parhaiten heidän tarpeitaan ja tulevaisuuden visioitaan. Lisätieto: https://mainoslahde.fi/verkkopalvelut/ 3750 €</p>	3750
Mainostoimisto B2B Oy	Samppa Homanen	Paltamo	www.mainosb2b.fi	505699177	samppa@mainosb2b.fi	<p>B2B marketing boost.</p> <p>Mainostoimisto B2B toteuttaa näyttäviä mainonnan ratkaisuja suunnittelusta tuotantoon, niin pienille, kuin suuremmillekin yrityksille.</p> <p>Olemassa olevien kasvua tai laajentamista suunnittelevien yritysten on hyvä ennen laajennusta pysähtyä tarkistelemaan nykytilannetta asiantuntijan ammattitaitoa hyväksikäyttäen.</p> <p>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.</p>	1875
Mainostoimisto B2B Oy	Samppa Homanen	Paltamo	www.mainosb2b.fi	505699177	samppa@mainosb2b.fi	<p>B2B Marketing Boost.</p> <p>Mainostoimisto B2B toteuttaa näyttäviä mainonnan ratkaisuja suunnittelusta tuotantoon, niin pienille, kuin suuremmillekin yrityksille.</p> <p>Olemassa olevien kasvua tai laajentamista suunnittelevien yritysten on hyvä ennen laajennusta pysähtyä tarkistelemaan nykytilannetta asiantuntijan ammattitaitoa hyväksikäyttäen.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>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)</p> <p>Konsultoinnin tuloksena yrityksellä on selkeät toimintaohjeet Innovaation tai kehitystoiminnan eteenpäinviemiseksi. Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehnyt tuloksellista kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaanissa ja Jyväskylässä. Tarkemmat tiedot palveluistamme löydät täältä: http://www.ceriffi.fi/palvelut</p> <p>Palvelun kesto 3 päivää.</p>	3750

Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>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)</p> <p>Konsultoinnin tuloksena yrityksellä on selkeät toimintaohjeet Innovaation tai kehitystoiminnan 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</p> <p>Palvelun kesto 3 päivää.</p>	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>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®- seurantarjestelmällä. -Seurandatan analysointi ja raportointi sekä kehittämistoimenpiteiden määrittäminen</p> <p>Konsultoinnin aikana yrityksellä on käytössä ilmaiseksi Ceriffi Check®- seurantarjestelmä (www.cerifficheck.fi), jonka avulla yritystoiminnasta saadaan reaaliaikaista ja todennukaista 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</p> <p>Palvelun kesto 3 päivää.</p>	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Tuotteiden vaatimustenmukaisuuden osoittaminen, CE-merkintä seuraaville tuotteille: - Koneet ja laitteet - Rakennustuotteet</p> <p>Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehnyt tuloksellista kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaanissa ja Jyväskylässä. Tarkemmat tiedot palveluistamme löydät täältä: http://www.ceriffi.fi/palvelut</p>	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>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.</p> <p>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 palveluistamme löydät täältä: http://www.ceriffi.fi/palvelut</p> <p>Yksinkertaista. Me autamme.</p>	3750
Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupallo.fi	0504801638	sari@palvelumuotoilupallo.fi	<p>Kaipaako vauhtia tuotteesi tai palvelusi kehittämiseen?</p> <p>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.</p> <p>Ota yhteyttä, niin keskustellaan tarpeistanne tarkemmin ja suunnitellaan juuri teille sopiva työpajakokonaisuus!</p> <p>-----</p> <p>Palvelumuotoilu Palo Oy on palvelumuotoilun 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.</p>	1875

Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	0504801639	sari@palvelumuotoilupalo.fi	<p>Palvelumuotoiluun ABC - työkalupakki organisaatiosi palveluiden kehittämiseen</p> <p>Palvelumuotoiluun 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.</p> <p>-----</p> <p>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.</p>	1875
Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	0504801638	sari@palvelumuotoilupalo.fi	<p>Syvennytään palvelupolkuun -työpaja organisaatiollesi</p> <p>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!</p> <p>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.</p> <p>-----</p> <p>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.</p>	1875
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222817	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Innovaatiot tuotteeksi –yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on jonkinlainen uusi innovaatio ja jotka tarvitsevat apua innovaation tuotteistamiseen.</p> <p>Tavoitteet: Konkretisoidaan innovaatio ja sen asiakasyhdyt. 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.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - perehdytetään yritystä innovaatioiden tuotteistamiseen, hinnoitteluun jne. - perehdytetään yritystä innovaatioiden tuotteistamisen keinoista, laaditaan polku ja toimenpiteet, miten tähän päästään</p>	3751
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222818	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kansainväliset messut</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai tee kasvusuunnitelma ja laadi strategia –yrityspalveluseteli</p>	
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222818	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka haluavat saada ohjausta kasvustrategian laadinnassa ja toteutuksessa</p> <p>Tavoite: Yrityksen arvonmääritys –yrityspalveluseteli</p>	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222819	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on omistajanvaihdos aiankohmainen sekä</p>	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 rahoitusasiantuntijana. 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.	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222821	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	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.	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222822	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 yrityksiä, joilla on tarve saada tietoa yrityksen kasvuun liittyvistä lakiasioista ja saada neuvontaa sopimusasioissa.	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 aluittamassa kansainvälistä kaunnaa tai intka haluavat laajentaa myyntiä uudelle markkina-alueelle. 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.	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222825	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	Hinta: 3 750 € (esta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20%) + alv. 24 % Käyttöä yhteistyökumppanin 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 käsitelty kohdemarkkinasta, esim. markkinaselvitys on jo tehty. Yhteistyökumppaneita voidaan hakea myös kotimaasta. Tavoite: Kasvuun ja kansainvälistymiseen liittyvä investointi ja siihen liittyvät laskelmat sekä investoinnin rahoituksen suunnittelu	3750
ProAgria Itä-Suomi ry/ MKN yrityspalvelut	Taina Leinonen	Kajaani	http://kainuu.maajakottalouksnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut	438272314	taina.leinonen@maajakottalouksnaiset.fi	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, Finvera) lausunnon rahoitettavasta investointihankkeesta ja yrityksen kannattavuudesta. Yritysasiantuntijollamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämistä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Soili Hypén.	3750
ProAgria Itä-Suomi ry/ MKN yrityspalvelut	Taina Leinonen	Kajaani	http://kainuu.maajakottalouksnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut	438272314	taina.leinonen@maajakottalouksnaiset.fi	Liiketoiminnan nykytila-analyysi kasvua ja kansainvälistymistä hakeville yrityksille. Liiketoiminnan nykytilan analyysissa tuotamme yrittäjälle tietoa liiketoiminnan nykytilasta. Nykytila-analyysin pohjalta laadimme yritykselle kehittämisuunnitelman. Nykytila-analyysissa käymme läpi mm. yrityksen tuotteet/palvelut, asiakaskohderyhmät, henkilöstön, jakelukanavat, kilpailijat, verkostot, myynnin ja markkinoinnin, sekä yrityksen talouden tilanteen. Yritysasiantuntijollamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämistä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Soili Hypén.	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 vaatimustenmukaisuusvaatimusten, erityisesti laatuun liittyvien vaatimusten, tunnistamisessa (esim. eri ISO-standardien ja direktiivien vaatimukset) sekä miten ja millä dokumentaatiolla asiakas pystyy todentamaan vaatimuksiin vastaamisen. Palvelu soveltuu erityisesti toimitusketjussa alihankkijana toimivalle PK-yritykselle. Konsultaatioissa tehdään gap-analysi tuotteen/palvelun ja siihen liittyvien prosessien vaatimustenmukaisuuden toteutumisesta valittuja kriteerejä vasten (esim. ISO 9001 tai muu). Samoin määritellään puuttuvat toiminnot tai dokumentit/näyttö. Lopuksi laaditaan suunnitelma, jonka avulla asiakas saavuttaa vaatimustenmukaisuuden jopa sertifiointivaiheeseen asti. Palveluntuottajalla on referensseinä kymmeniä tällä tavalla toteutettuja yritysesimerkkejä. Konsultaatio jaetaan useampaan lähtöyöskentelykseen, jotka toteutetaan erikseen sovituksi osiksi. 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 vaatimustenmukaisuusvaatimusten (esim. eri ISO-standardien ja direktiivien vaatimukset) ymmärtämisessä. Autamme tunnistamaan vaatimukset sekä suunnittelemaan, miten ja millä dokumentaatiolla asiakas pystyy todentamaan vaatimuksiin vastaamisen. Palvelu kestää n. yhden päivän, joka toteutetaan kahdessa osassa. Tuotteistaminen	1875
Tecinspire Oy	Teemu Kivioja	Oulu	https://www.tecinspire.com/	505 479 571	teemu.kivioja@tecinspire.com	Palvelu muokataan tarpeidesi mukaan ja se voi kattaa esimerkiksi: - Palvelus/tuotteesi kehittämisen ja kaupallistamisen täyttämään asiakstarpeet. - Palvelus/tuotteesi asiakshyötyjen kuvaamisen houkuttelevaksi eri sidosryhmiä varten.	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 ratkaisusi asiakkaille, sijoittajille tai muille sidosryhmille. Saat prototyypin asennettuna Android ja iOS puhelimesi ja/tai web-selaimelle. Tecinspiren kokeneet ammattilaiset kehittävät web- ja mobiilipalveluita 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% asiakastyytyvyydellä. Kokeneet ammattilaisemme toteuttavat sovelluksia ketterästi ja laadukkaasti. Olemme erikoistuneet hyötysovelluksiin, IoT-ratkaisuihin, pilvipalveluihin ja lääkelaitteohjelmiin. Teemme tiivistä yhteistyötä asiakkaidemme kanssa ja keskitymme toimittamaan lisäarvoa, laatua ja helppokäyttöisiä ratkaisuja. 100% asiakasrautamme on tyytyväisiä palveluihimme ja suosittelevat meitä. Lue kaikki 25 asiakaspalautetta nettisivuiltamme: https://www.tecinspire.com/kokemuksia/	3750
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	Brändi kuntoon! Yritysviestinnän perusalikka on yritysille joka viesti ulospäin yrityksen olemassaolosta ja tekemisistä sekä palveluista. Logon lisäksi myös taiteen suunniteltu palvelulupa (esim. slogan) ja toki myös visuaalinen esitystapa sekä tapa puhutella (tone of voice) ovat omiaan parantamaan yrityksen tunnettua. Suunnitelmallisesti rakennettu brändi sisältää yrityksen arvot, tavoitteet ja suoranaisesti perusteleet ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysbändin 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 viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan. Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidoisti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusinesistä yli 30 vuoden ajan. Asiakkaiden onnistuneita, yhdessä kehitettyjä ratkaisuita. Meidän asiakasratkaisuille ja yhteisöllisille yhteistyö- ja palveluratkaisuille.	3750
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	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 mahdollisuudet hieman eri kantimilla, kuin mihiin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä.	3750
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	Brändi kuntoon! Yritysviestinnän perusalikka on yritysille joka viesti ulospäin yrityksen olemassaolosta ja tekemisistä sekä palveluista. Logon lisäksi myös taiteen suunniteltu palvelulupa (esim. slogan) ja toki myös visuaalinen esitystapa sekä tapa puhutella (tone of voice) ovat omiaan parantamaan yrityksen tunnettua. Suunnitelmallisesti rakennettu brändi sisältää yrityksen arvot, tavoitteet ja suoranaisesti perusteleet ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysbändin 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 viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.	1875
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	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 mahdollisuudet hieman eri kantimilla, kuin mihiin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä. Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeskeisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.	1875

Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	Brändi kuntoon! Yritysbrändin käsitäminen, joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta, tekemisistä, palveluista ja arvoista. Yrityksen visuaalisen ulkoosan päivittäminen ajan hetkeen.	3750
e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	0447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	Perhe Sirviö Osakeyhtiö on yrittäjätöinen asiantuntijayritys, jolla on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineksista yli 30 vuoden ajalta. Yritys sopii täydellisesti yritysilmemme visuaaliseen kehittämiseen.	1875
e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	0447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	Sollertis on kotimäinen 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	0447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	Sollertis on kotimäinen 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	0447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	Sollertis on kotimäinen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia. Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.	1875
Kuhmon Media- ja Metsäpalvelu Kyllönen Ky	Timo Kyllönen	Kuhmo	timo.kyllonen@kipinamedia.fi	0409112128	www.kipinamedia.fi	Somestrategia kuntoon! -workshop Sollertis on kotimäinen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia. Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.	3750
Kajaanin Tilitalo Oy	Timo Leppänen	Kajaani	www.tilitalo.fi	445513031	Timo.leppanen@tilitalo.fi	Yrityksemme rakentaa asiakkaalle näyttävät ja persoonalliset verkkosivut tai verkkokaupan. Palvelun sisältö ja laajuus sovitaan tapauskohtaisesti, mutta palveluvalikoimamme kuuluu täydellinen sisällöntuotanto (teksti, kuvat, videot), graafinen suunnittelu, yritysilmmeen luominen/päivittäminen, domainin varaus ja ylläpito sekä sivuston/kaupan päivitys.	3750
Kajaanin Tilitalo Oy	Timo Leppänen	Kajaani	www.tilitalo.fi	445513031	Timo.leppanen@tilitalo.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. PALVELUN KUVAKO	3750
Kajaanin Tilitalo Oy	Timo Leppänen	Kajaani	www.tilitalo.fi	445513031	Timo.leppanen@tilitalo.fi	Sopimukset kuntoon: Osakassopimuksen myötä on mahdollista sitouttaa henkilöitä yritykseen. Oikeanlaisella osakassopimuksella voidaan varmistaa, että ongelmia ei	3750
Kajaanin Tilitalo Oy	Timo Leppänen	Kajaani	www.tilitalo.fi	445513031	Timo.leppanen@tilitalo.fi	Osakekauppa, liiketoimintakauppa, yrityksen sulautuminen ja jakautuminen. Palvelun avulla asiakas saa osakekaupan, liiketoimintakaupan, yrityksen sulautumisen tai jakautumisen 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 sopimus oikeudellisista asioista.	3750

