

Yritys	Yhteyshenkilö	Postitoimipaikka	www-osoite	Yhteyshenkilön puh.nro	Yhteyshenkilön e-mail	Kuvaus yrityksen palvelusta ja osaamisesta	Palvelun hinta alv 0%
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 laisinkaan, annamme suosituksen sen sisällöksi. Tämän jälkeen laadimme osakassopimuksen allekirjoitettavaan kuntoon.</p> <p>Asiakas saa käyttövalmiin osakassopimuksen.</p>	3750
Asianajotoimisto Kejo Oy	Mikko Kejo	Kajaani	www.asianajokejo.fi	503557578	mikko.kejo@asianajokejo.fi	<p>Omistajanvaihdon tai sukupolvenvaihdon kartoittaminen</p> <p>Palvelun kuluessa laaditaan pääpiirteinen suunnitelma toteutamisvaihtoehdoista 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>Omistajanvaihdon tai sukupolvenvaihdokseen liittyvän toimen toteuttaminen</p> <p>Palvelun kuluessa suoritetaan sukupolvenvaihdokseen tai omistajanvaihdokseen liittyviä toimiä 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>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 liiketoimintasi liittyen.</p> <p>Asiakas saa kirjallisen raportin sekä käymme tilanteen läpi palaverissa.</p>	3750
Atao Oy	Ville Mäki	Vantaa	www.atao.fi	0400-517911	ville.maki@atao.fi	<p>Johtamisjärjestelmä. Yrityksen vision saavuttamiseksi toteutetaan 3 työpajaa.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Johtamisympäristön vaatimukset ja riskien käsittely 2. Strategisten tavoitteiden integrointi prosessitavoitteisiin 3. Tavoitteiden asettaminen ja seuranta <p>Johtamisjärjestelmä voidaan digitalisoida eri sopimuksella Umbrella Interactive ohjelmistoon, joka mahdollistaa toimenpide seurannan.</p>	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Innovaatio- ja liiketoiminnan kehitysprojektien valmistelu</p> <p>Palvelu voi sisältää osa-alueita seuraavista kokonaisuuksista:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tuotekohtaiset vaatimusten selvitykset -Tekniset testit ja tutkimukset -Tuote- tai palveluinnovaation esiselvitykset ja valmistelut -Tuotteen vaatimustenmukaisuuden arviointi kohdemarkkinoille -Laki- ja neuvontapalvelut (IPR-asiat) -Rahoituksen suunnittelu 	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Innovaatio- ja liiketoiminnan kehitysprojektien valmistelu</p> <p>Palvelu voi sisältää osa-alueita seuraavista kokonaisuuksista:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tuotekohtaiset vaatimusten selvitykset -Tekniset testit ja tutkimukset -Tuote- tai palveluinnovaation esiselvitykset ja valmistelut -Tuotteen vaatimustenmukaisuuden arviointi kohdemarkkinoille -Laki- ja neuvontapalvelut (IPR-asiat) -Rahoituksen suunnittelu -Viennin edellytykset ja vaatimukset (USA) <p>Konsultoinnin tuloksena yrityksellä on selkeät toimintaohjeet Innovaation tai kehitystoiminnan eteenpäinviemiseksi joko suomeksi tai englanniksi. Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehnyt tuloksellista kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaani ja Jyväskylä.</p> <p>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>Palvelu sisältää seuraavat päävaiheet:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Prosessien kuvaaminen ja ohjaaminen -Prosessien seuranta, mittaaminen ja tehostaminen. Seuranta toteutetaan Ceriffi Check®- seurantajärjestelmällä. - Seuradatan analysointi ja raportointi sekä kehittämistoimenpiteiden määrittäminen <p>Konsultoinnin aikana yrityksellä on käytössä ilmaiseksi Ceriffi Check®- seurantajärjestelmä (www.ceriffi.fi), jonka avulla yritystoiminnasta saadaan reaaliaikaista ja todennukaista dataa johtamisen tueksi. Datan avulla voidaan kiistatta osoittaa yritystoiminnan pullonkaulat sekä kehittämistoimenpiteiden vaikuttavuus.</p> <p>Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehnyt tuloksellista kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaanisissa ja Jyväskylässä.</p> <p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Koneet ja laitteet - Rakennustuotteet 	3750
Ceriffi Oy	Samuli Muhonen	Kajaani	www.ceriffi.fi	505923958	samuli.muhonen@ceriffi.fi	<p>Johtamisjärjestelmän laatiminen ja käyttöönotto, järjestelmiä ovat:</p> <ul style="list-style-type: none"> -ISO 9001 Laatujohtamisjärjestelmä -ISO 14001 Ympäristöjohtamisjärjestelmä -ISO 45001 Työterveys ja -turvallisuusjärjestelmä <p>-Sekä muiden toimialakohtaisten standardien vaatimukset täyttävien järjestelmien rakentaminen ja kehittäminen.</p> <p>Konsultoinnin kesto 3 päivää.</p> <p>Ceriffi Oy vuonna 2013 perustettu asiantuntijayritys ja tehneet kehitystyötä yli 400 yrityksen kanssa Suomessa ja ulkomailla. Toimipisteemme ovat Kajaanisissa ja Jyväskylässä.</p> <p>Tarkemmat tiedot palveluistamme löydät täältä: http://www.ceriffi.fi/palvelut</p> <p>Yksinkertaista. Me autamme.</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, validoimisessa sekä yritystoiminnan skaalaamisessa.</p>	3750
Cimacuu	Ilpo Kokkonen	Kajaani	info@cimacuu.fi	0440122296	www.cimacuu.fi	<p>Tuotamme yrityksen perustamisen avuksi markkinointistrategiasuunnitelman ja toteutuksen. Jo toimiville yrityksille markkinointistrategian päivittäminen, yrityksen uudistaminen ja siihen liittyvät palvelut. Cimacuu on luotettava ja ammattitaitoinen markkinointi- ja mainostoimisto 30 vuoden kokemuksella.</p>	3750
e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	0447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	<p>Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia.</p> <p>Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.</p> <p>Myyntiä verkkosivuilla -sparraus</p> <p>Verkkosivu on yrityksen saatavilla olevan tiedon kivijalka. Kuluttaja- tai yritysasiakas hakee tietoa verkosta, vertailee eri vaihtoehtoja ja hakee tiedosta tuen ostopäätökselleen.</p> <p>Myyntiä verkkosivuilla -sparraus keskittyy antamaan näkökulman siihen, kuinka verkkosivuja kehitetään niin, jotta ne palvelevat asiakasta. Käytännölläheisessä sparrauksessa annamme käytännön kehityshetkiksi verkkosivusi hakukonenäkyvyyden, myynnillisyyden sekä visuaalisen ilmeen kehittämiseksi – tavoitteena on juuri sinun asiakastasi palveleva kokonaisuus.</p> <p>Onnistuaksemme sparrauksessa teemme tarvittavan pohjatyon, eli tutustumme verkkosivusi ja toimialasi ennakkoon. Tämän jälkeen koostamme kehityshetkukset, jotka käymme yhteisessä sparrauksessa läpi. Sparrauksessa saat vastauksen seuraaviin kysymyksiin:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kuinka verkkosivuni tukee asiakkaan ostopäätöstä? - Kuinka verkkosivustani saa myynnillisemmän? - Millaisia toimenpiteitä voisin tehdä, jotta verkkosivuni näkyy paremmin hakukoneissa? - Kuinka verkkosivuni visuaalinen ilme tukee kokonaisuutta, ja miten sitä voisi kehittää? <p>Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia.</p> <p>Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.</p>	1875
e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	<p>Sollertis on kotimainen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia.</p> <p>Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.</p> <p>Somestrategia kuntoon! -workshop</p> <p>Sosiaalinen media on tänä päivänä ilmiä, josta on tullut osa päivittäistä arkeamme. Harkituilla kohderyhmillä, tavoitteilla ja oikeilla sosiaalisen median kanavavalmioilla sekä -sisällillä on mahdollista saavuttaa näkyvyyttä ja poimia somen käyttäjiä myös potentiaaliset asiakkaat. Käytännölläheisessä Somestrategia kuntoon! -workshopissa pureudumme yrityksen somestrategiaan, eli vastaamme kysymyksiin: Sosiaalinen media - mitä, miksi ja miten? Workshopissa saat kattavan kokonaiskuvan siitä, kuinka toimit yrityksensä sosiaalisessa mediassa, ja mitä asioita siinä tulee ottaa huomioon. Lisäksi saat kehityshetkemme yrityksen viestintään sosiaalisessa mediassa.</p> <p>Workshopissa pureudumme seuraavaan:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Millaisia tavoitteita somessa kannattaa asettaa? - Miksi yritykseni tulisi olla somessa? - Missä somekanavissa yritykseni tulisi olla? - Kuinka määritän kohderyhmäni? - Mitä postata ja milloin - kuinka yritys viestii somessa? - Kuinka tavoitan potentiaalisia asiakkaita somessa? 	1875

e-Sollertis	Tiina Weisell	Kuopio	www.sollertis.fi	447606009	tiina.weisell@sollertis.fi	<p>Sollertis on kotimäinen ICT-palveluyritys. Toteutamme yritysten digitaalista markkinointia ja valmennamme yrittäjiä tekemään itse vaikuttavaa digimarkkinointia.</p> <p>Toteuttamaan yrittäjien unelmia verkossa - Digimarkkinointia ja IT-ratkaisuita suurella sydämellä.</p> <p>Google-workshop: Google My Business-yritysprofili ja Google Ads-hakusanainointa Tule löydetyksi Googlest!</p> <p>Google-workshopissa luodaan ja hiotaan kuntoon yrityksesi maksuton Google My Business – yritysprofili, joka näkyy hakutuloksissa haettaessa yritystäsi tai yrityksesi kaltaisia toimijoita. Lisäksi workshopissa perehdytään Google Ads-hakusanainointaan. Google Ads-hakusanainointa tarkoittaa Googlen hakukoneessa esiintyvää maksullista mainontaa, joka esiintyy valittujen avainsanojen, eli Google-hakujen yhteydessä.</p> <p>Käytännönläheisessä workshopissa opit:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mikä on Google My Business -profiili ja kuinka yrityksesi hyötyy siitä? - Mikä hintaista on hakusanainointa? - Millainen on sopiva mainosbudjetit? - Miten Google Ads-hakusanainointikampanja tehdään? - Millaiselle kohderyhmälle kannattaa markkinoida? - Kuinka valitset markkinointiin sopivat avainsanat? - Googlen Avainsanojen suunnittelijatyökalun käyttö 	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 asiakkaita.</p> <p>Tanssivat Sudet toimii pääasiassa Kainuun ja Pohjois-Pohjanmaan alueella, mutta myös muualla Suomessa.</p>	3750
Hydda Oy	Charlotta Avellan	Hyrnsalmi	https://www.hyddaproductions.fi/	0503619667	charlotta@hyddaproductions.fi	<p>Digitaalisen markkinoinnin palvelut</p> <p>Autamme yrityksiä tavoittamaan oikean kohderyhmän digitaalisissa kanavissa ja rakentamaan digitaalisen markkinoinnin ja sisältöstrategian.</p> <p>Hydda Oy on moderni ja vastuullinen kumppani digitaaliseen markkinointiin. Kautamme saat tilattua niin sisältötuotantopalvelut, kuin sisällön jakelun metan ja googlen kanavissa. Hallinnoimme myös asiakkaidemme some-kanavia (fb, ig ja tiktok). Laajalla kumppaniverkostolla tuotamme isompiakin kokonaisuuksia.</p>	1875
Iida Soininen Consulting Oy	Iida Soininen	Helsinki	www.vapautasupervoimasi.fi	509114126	iida@vapautasupervoimasi.fi	<p>Autan yrittäjiä rakentamaan tuottavia verkkokursseja ja viemään osaamistaan verkkoon opettamalla modernia myyntiä ja markkinointia verkossa sekä tuloksellista sisältö- ja sähköpostimarkkinointia. Lisäksi opetan miten oma osaaminen tuotteistetaan ammattimaiseksi verkkokurssiksi ja kuinka sen kysyntää ja markkinointipotentiaalin voi testata.</p>	1875
Induco Oy	Sakari Oikarinen	Jyväskylä	www.induco.fi	469216060	sakari.oikarinen@induco.fi	<p>Yrityskaupan Ensiaskeleet Kun mietit yrityksesi myyntiä tai harkitset yrityksen ostamista on hyvä aloittaa kokonaisuuden kartoittamisella ja suunnitelmalla.</p> <p>Yrityskaupan Ensiaskeleet-palvelun avulla saat kokonaisvaltaisen kuvan mahdollisuuksistasi sekä selkeän ohjeistuksen toteutuksen käynnistämiseksi. Palveluun on hyvä varata aikaa yksi työpäivä.</p> <p>Sakari Oikarinen on kokenut alan ammattilainen yli 20 vuoden ajalta niin Suomessa kuin ulkomailla.</p>	1875
Induco Oy	Sakari Oikarinen	Jyväskylä	www.induco.fi	469216060	sakari.oikarinen@induco.fi	<p>Pk-yritysten sukupolvenvaihdokset ja yritysjärjestelyt 20 vuoden kokemuksella suunnittelusta toteutukseen.</p> <p>Palvelu sisältää:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>Sakari Oikarinen on omistajanvaihdosten alan pioneeri ja arvostettu ammattilainen niin Suomessa kuin Euroopassa</p>	3750

InnoConnections	Markus Pitkänen	Kiiminki	www.innoconnections.com	405623855	markus@innoconnections.com	<p>Yritystapaamisohjelma Eurooppaan: InnoConnections on vuonna 2005 perustettu kansainvälinen yritysverkostoihin erikoistunut yritys. Järjestämme suomalaisille yrityksille tapaamisia potentiaalistien asiakkaiden, yhteistyökumppanien, maahantuojien, jakelijoiden, jälleenmyyjien ja muiden potentiaalisten partnereiden kanssa Euroopan maissa. Yritystapaamisohjelman lopputuloksena asiakasyrityksen edustaja tekee yritystapaamiskokouksen. Laadimme yritysvierailuohjelman kuulu seuraavat toimenpiteet sekä raportti sisältäen: 1) Keräämme listan yrityksistä, jotka sopivat antamiinne hakukriteereihin (yhdessä täytetty export profile) 2) Yrityksenne ja tuotteenne/palvelunne/yhteistyökuvion esittelyn näille yrityksille ja päätöksentekijälle kohtamaan kielellä 3) Tapaamisten järjestäminen niiden yritysten kanssa, jotka ovat kiinnostuneita tuotteistanne, palveluistanne tai muusta ehdottamastanne yhteistyöstä Projektin tuloksena on raportti joka sisältää: Tapaamiskaatulan, tapaamisen osanottajan kattavat yhteystiedot (päättökentekijä yrityksessä), tapaamisyritysten profiilit ja mitä he ovat kertoneet mahdollisesta yhteistyöstä, "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 kohtamaan neuvottelu- ja kaupankäyntitavat. Suositellut: 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 • kasvun 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! Yrityksen perustajalle: Palvelun sisältö: • yhtiön perustamisasikirjat • rahoitusneuvonta ja -vaihtoehtojen kartoitus • rahoitusneuvotteluissa avustaminen (tarvittaessa) • hallinnon neuvonta ja toteutus yhteistyökumppaneiden avulla • taloushallinto/kirjanpito • laskutus • tietosuojaj • yhtiön hallinto ja sähköinen viestintä • markkinoinnin neuvonta</p>	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! Palvelumme investointeihin: • hankkeeseen perehtyminen • kiinteistö ja/tai koneiden sekä kaluston hankinta • liiketoimintasuunnitelman kirjoitus • investointiaavustusten haku • rahoitusvaihtoehtojen kartoitus ja rahoitusneuvotteluiden käynti • projektin johto</p>	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! Palvelumme omistajanvaihdoksiin: • kirjallinen omistajanvaihdossuunnitelma • yhtiön arvonmäärittely • verottajan ennakkopäätös • rahoitusneuvontaa ja avustamista rahoituksen hakemisessa • omistajanvaihdoksen toteutus, kaupakirjat</p>	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! Palvelumme kasvuyritykselle: • nykytila-analyysi • yrityksen tavoiteasetanta • kasvun askelmerkkien määrittely • toimenpidesuunnitelma • toteutus yhdessä asiakkaan kanssa</p>	3750
Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	<p>Terveys- ja hyvinvointialan innovaatioiden liiketoimintapotentiaalin arviointi ja sparraus. Yhden päivän työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.</p>	1875

Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	Strategiatyöpaja terveys- ja hyvinvointialan yrityksille. Yhden päivän työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä.	3750
Kasve oy	Elias Haapakorva	Kuopio	www.kasve.fi	+358 40 183 1214	elias.haapakorva@kasve.fi	Terveys- ja hyvinvointialan innovaatioiden alustava kaupallistamisstrategia -työpaja. Yhden päivän työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä.	3750
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Lääkintälaiteohjelmistojen elinkaaren hallinta Yhden päivän tehokoulutus, joka pureutuu seuraaviin osa-alueisiin: - IEC/EN 62304 -standardin yleiset vaatimukset - Yrityksen lääkitäiteohjelmiston safety classification - Muut lääkitäiteohjelmistoa koskevat standardit Koulutus on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.	1875
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Lääkintälaiteohjelmistojen elinkaaren hallinta Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkitäitevalmistajan tuotteiden ja tuotekehityksen dokumentaatioon IEC/EN 62304 -standardin vaatimuksia vastaan. Asiakas saa työpajan jälkeen heille räätälöidyn raportin dokumentaation nykytilasta ja kehityskohteista. Työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.	3750
Kasve Oy	Jani Hopia	Kuopio	www.kasve.fi	0400 790074	jani.hopia@kasve.fi	Lääkitäiteasetus (MDR) työpaja Yhden päivän tehotyöpaja, jossa pureudutaan lääkitäiteasetuksen (MDR) mukanaan tuomiin muutoksiin ja vaatimuksiin lääkitäitevalmistajan näkökulmasta. Työpajassa käydään läpi MDR:n keskeiset vaatimusmuutokset lääkitäitealuokitteluun, toimijoihin sekä toimialaan liittyen. Työpajan jälkeen asiakas saa räätälöidyn materiaalin käyttöönsä. Työpaja on räätälöitävissä yrityksen tarpeiden mukaan.	3750
Kasvuko Oy	Petri Heiskanen	Tampere	www.kasvuko.com	405710771	heiskanen@kasvuko.com	Asiakaslähtöinen palvelun tuoteistamisprosessi kattaa seuraavat vaiheet: (1.) Asiakas- ja käyttäjämäärittäminen, (2.) Arvonmuodostus ja asiakastarpeet, (3.) Palveluidea, liiketoimintamalli ja arvoluopaus, (3.) Palvelukokonaisuuden sisältö ja rakenne, (4.) Palveluprosessin laatu, (5.) Hinnitteluperusteet, (6.) Markkinointiviestinnän sanoman sisältö sekä (7.) Suunnitelma markkinointi- ja myyntitoimenpiteistä. Yrityksen henkilöstö osallistetaan kehitysprosessiin. Palvelusuunnitteluun sovelletaan myös yhteiskehittämisen menetelmiä (asiakkaan tai verkostokumppaneiden osallistaminen). Palvelusuunnitteluun sisältyy perehdytys Lean-periaatteita noudattavasta jatkuvan parantamisen toimintamallista. Yrityskonsultti Petri Heiskanen on toiminut palvelumarkkinointiin erikoistuneena asiantuntijajäsenenä yli 20 vuoden ajan. Kokemus kattaa kehitystyötä sadoissa yrityksissä palvelujen, teollisuuden ja kaupan toimialoilla. Kasvuko Oy:n erikoistumisalueita ovat: -Palveluliiketoiminnan kehittäminen (strategia, prosessit, käytännön toiminta) -Palvelusuunnittelu (tuoteistaminen, konseptointi, palvelumuotoilu menetelmät) -Palvelujen tuottavuuden ja laadun kehittäminen sekä myynnin ja markkinointiviestinnän suunnittelu Palvelukehityksen menetelmiä hyödynnetään myös teollisten tuotteiden kilpailukykyä kehittämisessä. Palvelukehityksessä sovelletaan Lean-periaatteita ja -toimintamallia.	3750
Kaswe Oy	Atte Haataja	Kajaani	www.kaswe.fi	0442918179	atte@kaswe.fi	Kaswe on erikoistunut uusien sähköisten tuotteiden tuoteistaminen ja palvelumuotoiluun. Suunnitellaan ja tuotamme myös uudelle tuotteelle tai -yrityksellesi brändin ja ohjeistamme sinua, miten parhaiten hyödynnät brändiäsi uuden tuotteen, - palvelun tai - yrityksen lanseerausessa. Olemme tuottaneet useita verkkokauppoja, useille eri alustoille. Autamme sinua suunnittelemaan verkkokauppa strategian, valitsemaan parhaan verkkokauppa-alusta ja tuottamaan houkuttelevaa ja myyvästä sisältöä verkkokauppaan. 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, olipa kyseessä sitten uusi tuote, - palvelu, - verkkokauppa tai yrityksen verkkosivusto.	3750

Kaswe Oy	Atte Haataja	Kajaani	www.kaswe.fi	442918179	atte@kaswe.fi	<p>Kaswe on erikoistunut uusien sähköisten tuotteiden tuoteistaminen ja palvelumuotoiluun. Suunnittelemme ja tuotamme myös uudelle tuotteelle tai -yrittäjälle brändin ja ohjeistamme sinua, miten parhaiten hyödynnät brändiäsi 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, olipa kyseessä sitten uusi tuote, - palvelu, - verkkokauppa tai yrityksen verkkosivustoa.</p>	3750
KipinäMedia	Timo Kyllönen	Kuhmo	www.kipinamedia.fi	0409112128	timo@kipinamedia.fi	<p>Yritysvideo</p> <p>Ideoimme, käsikirjoitamme, kuvaamme yritysvideon asiakasviestinnän ja uusasiakashankinnan tueksi. Yritysvideo voi keskittyä yrityksen toimintaketjun, arvomaailman ja palvelukonseptin kuvaamiseen tai suuntautua selkeästi lopputuotteiden markkinointiin. Vahvuutemme on yritysten historian, tuotteiden ja palvelujen tarinallistaminen, mikä tapa tuo videomuotoiseen yritysreitittelyyn syvyyttä ja kosketuspintaa.</p>	3750
KipinäMedia	Timo Kyllönen	Kuhmo	timo.kyllonen@kipinamedia.fi	0409112128	www.kipinamedia.fi	<p>Yrityksemme rakentaa asiakkaalle näytävät ja persoonalliset verkkosivut tai verkkokaupan. Palvelun sisältö ja laajuus sovitaa tapauskohtaisesti, mutta palveluvaihtoeikomaamme kuuluu täydellinen sisällöntuotanto (teksti, kuvat, videot), graafinen suunnittelu, yritysilmeen luominen/päivittäminen, domainin varaus ja ylläpito sekä sivuston/kaupan päivitys.</p>	3750
KipinäMedia	Timo Kyllönen	Kuhmo	www.kipinamedia.fi	0409112128	timo.kyllonen@kipinamedia.fi	<p>Yrityksen digitaalisen markkinoinnin suunnittelu ja toteutus on laaja kenttä mahdollisuuksia ja työkaluja, joista oikeiden valitseminen ja niiden suunnitelmallinen, tehokas käyttäminen vaatii runsaasti paneutumista. Toteutamme työpajatyöskentelyä digitaalisen markkinoinnin selvityksen ja suunnitelman tukemaan yrityksen markkinointiviestintää ja myyntiä. Työpajassa käydään läpi asiakkaan tuotteet ja palvelut, tavoitteet, tehdyt markkinointi- ja myyntitoimenpiteet sekä käytössä olevat resurssit. Työskentelyyn voidaan sisällyttää markkinointiviestinnän kouluttamista ja digitaalisten kanavien perustamista sekä käyttökoulutusta itsenäisen työskentelyn aloittamiseksi.</p>	3750
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 tuoteistamiseen.</p> <p>Tavoitteet: Konkretisoidaan innovaatio ja sen asiakashyödyt. Käydään läpi erilaiset vaihtoehdot ja määritellään toimet innovaatioiden kehittämiseksi ja tuoteistamiseksi. Tavoitteena saada innovaatiot jalostumaan menestyväksi kaupalliseksi liiketoiminnaksi. Tavoitteena on myös uusien innovaatioiden tuoteistamisen avulla uudistaa yrityksen toimintaa ja saada aikaan pysyvää muutosta yrityksen liiketoiminnassa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - perehdytetään yritystä innovaatioiden tuoteistamiseen, hinnoitteluun jne. - perehdytetään yritystä innovaatioiden tuoteistamisen keinoista, laaditaan polku ja toimenpiteet, miten tähän päästään</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Palvelusta laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</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 kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä on tarkoitus tukea yrityksiä, jotka ovat jo valinneet kohdealueen ja messut, jolle aikovat osallistua.</p> <p>Tavoite: Tavoitteena on saada lisätietoa kohdemarkkinasta ja yrityksen potentiaalisista asiakkaista. Tavoitteena on myös selvittää ja tunnistaa samoilta messuille osallistuvat kilpailijat.</p> <p>Sisältö: Palveluseteli voi sisältää osan seuraavista toimenpiteistä yrityksen toimialan ja tarpeen mukaan. Toimenpiteistä valitaan ja muodostetaan 3 päivän laajuinen toimintasuunnitelma: - Toimialan merkittävien yritysten tunnistaminen. Yritykset voivat olla joko asiakkaita tai potentiaalisia yhteistyökumppaneita, jotka voisivat olla kiinnostuneita yhteistyöstä yrityksen kanssa (1-2 pv toimialasta riippuen) - Samoilta messuille osallistuvien kilpailijoiden tunnistaminen. Tuloksena lyhyt raportti ja kilpailija-analyysi (1 pv). - Kohdealueen kulttuurillisten asioiden huomioon ottaminen ja neuvonta: kuinka ko. maassa myyntipisteellä tulee käyttäytyä ja kuinka messupisteellä kävijät tulee huomioida (1 pv). - Messupisteellä avustaminen ennen messuja ja messujen aikana (tulkkaus) (1-2 pv)</p> <p>Kohdealueet: Palvelua voidaan toteuttaa seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Matkakulut eivät kuulu palveluseteliin.</p> <p>Kesto: Palveluseteli sisältää 3 konsultointipäivää (7 h/pv). Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitussosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222818	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Avaat ovet maailmalle; tee kasvusuunnitelma ja laadi strategia –yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka haluavat saada ohjausta kasvustrategian laadinnassa ja toteutuksessa</p> <p>Tavoite: Saadaan kokonaisvaltainen käsitys oman yrityksen kehittämistarpeista, kasvun strategiasta sekä kasvun toteuttamisen keinoista. Saadaan käsitys oman toimialan ja yrityksen kriittisistä menestystekijöistä. Jalostetaan oman yrityksen kilpailuetuja.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - Yritykselle syntyy näkemys nykytilasta sekä kehittämistarpeista. Näiden pohjalta laaditaan kasvu- ja kehittämissuunnitelma. Työkälyä yritysanalyysi. - Toteutetaan laadittua suunnitelmaa, esim. laaditaan liike-toimintasuunnitelma konkreettisine toimenpidesuunnitelmineen. Yritys määrittelee konsultin avulla tarvittavat toimenpiteet, aikataulut, vastuut ja resurssit</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitussosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222819	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Yrityksen arvonnäilytys –yrityspalveluseteli</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on omistajanvaihdos ajankohtainen sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on omistajanvaihdokseen liittyen tarve saada selvillä yrityksen arvonnäilytys sekä saada tietoa omistajanvaihdokseen liittyvistä laki-, vero- ja sopimusasioista.</p> <p>Tavoite: Tarkoituksena on auttaa yritystä ymmärtämään, mitä juridisia asioita omistajanvaihdokseen liittyy ja kuinka ne tulisi hoitaa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - laaditaan yrityksen arvonnäilytys - laaditaan legal check-analyysi, tarkastellaan mitä sopimuksia yritys tarvitsee omistajanvaihdoksen yhteydessä (esim. yhteistyösopimus, edustussopimus, salassapitosopimus) - laaditaan suunnitelma omistajanvaihdoksen toimenpiteistä ja aikataulusta</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä) ja se toteutetaan asiantuntijan ja yrityksen yhteistyönä. Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitussosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>

Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222820	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Rahoituksen suunnittelu ja hakeminen -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 yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka tarvitsevat apua kasvuun ja/tai kansainvälistymiseen liittyvään rahoituksen suunnitteluun ja rahoitusmahdollisuuksien kartoittamiseen sekä hakemiseen.</p> <p>Tavoite: Määritellään kasvuyrityksen pääomatarve, käyttöpääoma ja investoinnit. Suunnitellaan yrityksen rahoitus ja avustetaan rahoituksen hakemisessa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - analysoidaan kokonaisrahoitusilanne ja -rakenne - kartoitetaan rahoitus- ja vakuusmahdollisuudet ja -mallit - tehdään rahoitus- ja maksuvalmiussuunnitelmat</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä) ja se toteutetaan asiantuntijan ja yrityksen yhteistyönä. Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222821	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yritystä, jolla on tarve laajentaa toimintaa joko kansainvälisille tai kotimaisille markkinoille ja tarvitsee lisätietoa markkinoista.</p> <p>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.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - sovitetaan kohdemaan markkina- ja asiakasymmärryksen kartoituksen sisällöstä, tavoitteista ja aikataulutuksesta. Alkusuunnittelussa on mukana vientiasiantuntijamme. Alkutapaaminen toteutetaan Skypen välityksellä. - selvitetään markkinamahdollisuudet kohdemaassa - kartoitetaan markkinasegmentin keskeiset toimijat</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Selvityksestä laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222822	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Lakiasiat kuntoon –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 yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on tarve saada tietoa yrityksen kasvuun liittyvistä lakiasioista ja saada neuvontaa sopimusasioissa.</p> <p>Tavoite: Tarkoitus on auttaa yritystä ymmärtämään, mitä juridisia asioita kasvavan ja/tai kansainvälistyvän yrityksen toimintaan liittyy ja kuinka ne tulisi hoitaa.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - laaditaan legal check-analysi, tarkastellaan mitä sopimuksia yritys tarvitsee (esim. myyntisopimus, yhteistyösopimus, edustusopimus, salassapitosopimus) - laaditaan toimenpideohjelma yrityksen juridisten asioiden kuntoon saattamiseksi</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä) ja se toteutetaan asiantuntijan ja yrityksen yhteistyönä. Osa tapaamisista voidaan hoitaa Skypen välityksellä. Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222823	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kilpailija-analysi valitulla kohdemarkkinalla</p> <p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä yrityspalvelusetelillä tuetaan yrityksiä, jotka ovat aloittamassa kansainvälistä kauppaa tai jotka haluavat laajentaa myyntiä uudelle markkina-alueelle.</p> <p>Tavoite: Auttaa yrityksiä ymmärtämään markkina-alueita paremmin ja saada tietoa suurimmista kilpailijoista ja heidän tuotteistaan ja saada ymmärrystä omasta asemasta kilpailijoihin nähden uudella markkina-alueella.</p> <p>Sisältö: Palveluseteli sisältää seuraavia toimenpiteitä • Tällä hetkellä markkinoilla toimivien yritysten analyysi – markkinaosuus, tuotteet ja palvelut, hintarakenne ja muut yritykselle merkittävät kilpailun osatekijät. • Konsultin suosituksot kilpailuaseman parantamiseksi.</p> <p>Kohdealue: Palvelua voidaan toteuttaa kotimaan lisäksi seuraaviin maihin (1 seteli/maa): Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle. Ulkomaille palvelu toteutetaan englannin kielellä.</p> <p>Kesto: Palveluseteli sisältää 3 konsultointipäivää (7 h/pv).</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750

Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222824	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on jonkinlainen uusi tuote tai palvelu, jonka kaupallistamiseen yritys tarvitsee apua.</p> <p>Tavoite: Konkretisoidaan uusi tuote/palvelu. Kehitetään yrityksen uuden tuotteen/palvelun kaupallistamista mm. hinnoittelua ja jakelutien valintaa. Ohjataan suunniteltujen markkinatoimenpiteiden kustannustehokkaaseen toteutukseen. Laaditaan laskelmat uuteen tuote/palvelukonseptiin. Palvelun tavoitteena on uudistaa yrityksen liiketoimintaa uuden tuotteen/palvelun myynnin edellytyksiä ja myyntivalmiuksia kehittämällä. Uuden tuotteen kaupallistamisen vaatimusten ymmärtämisellä pystytään jatkossa kehittämään yritykselle pysyvää muutosta liiketoimintaan.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - analysoidaan tärkeimmät kilpailijat - kehitetään uuden tuotteen markkinointistrategia (kuinka, mistä jne.) - laaditaan uuden tuotteen markkinoinnin toimenpideohjelma ja budjetointi - laaditaan investointisuunnitelma ja laskelmat uudelle tuotteelle/palvelulle</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Konsultoinnista laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750
Konsulttitoimisto Seppo Hoffrén Oy Consultancy	Sinikka Karjalainen	Kuopio	https://hoffrenconsultancy.fi	407222825	s.karjalainen@hoffrenconsultancy.fi	<p>Kartoita yhteistyökumppanit ja asiakkaat -yrityspalveluseteli Kohderyhmä: Pk-yritys, jolla on kotipaikka tai kiinteä toimipiste Kajaanin kaupungin alueella. Yrityksellä on halu kasvaa ja/tai kansainvälistyä sekä perusteltu tarve yrityksen kasvusuunnitelmaa tukevien toimenpiteiden toteuttamiseksi. Tällä palvelusetelillä tuetaan yrityksiä, joilla on kansainvälistymissuunnitelmaa ja tarve löytää yhteistyökumppaneita/asiakkaita/maahantuojia tms. kohdealueelta. Yrityksellä on jo hieman käsitystä kohdemarkkinasta, esim. markkinaselvitys on jo tehty. Yhteistyökumppaneita voidaan hakea myös kotimaasta.</p> <p>Tavoite: Tarkoituu tunnistaa potentiaalisimmat yhteistyökumppanit kohdemaassa sekä saada tieto potentiaalisten yhteistyökumppaneiden valmistus- ja alustavasta kiinnostuksesta aloittaa yhteistyö yrityksen kanssa. Yhteistyökumppaneiden/asiakkaiden kartoittamisella pyritään uudistamaan yrityksen liiketoimintaa ja luoamaan pysyvää muutosta yrityksen markkina-alueeseen ja myyntiin. Palvelua toteutetaan Suomen lisäksi mm. Pohjoismaihin, Baltian maihin, Iso-Britanniaan, Saksaan, Espanjaan, Venäjälle.</p> <p>Sisältö: Palvelu sisältää toimenpiteet, joilla - Sovitaan yhteistyökumppaneiden kartoituksen sisällöstä, tavoitteista ja aikataulusta. Alkusuunnittelussa on mukana vientiasiantuntijamme. Alkutapaaminen toteutetaan Skypen välityksellä. - Kontaktoidaan potentiaaliset asiakkaat tai yhteistyökumppanit kohdemaassa (esim. 5-10 kpl), selvitetään niiden kiinnostus ja valmistus- ja yhteistyöhön yrityksen kanssa</p> <p>Kesto: Asiantuntijapalvelun kesto on 3 päivää (7 h/pvä). Selvityksestä laaditaan raportti.</p> <p>Hinta: 3 750 €, josta yrityksen omarahoitusosuus 750 € (20 %) + alv 24 %</p>	3750
Kostet Oy	Tomi Kostet	Kajaani	tomi@kostet.fi	0440490900	www.kostet.fi	<p>Brändi paketti!</p> <p>Sinun yrityksellesi suunniteltu brändin suunnittelun aloituspaketti. Konsultoinnin aikana käydään läpi yrityksen tarpeet ja tehdään suunnitelma yritysbrändistä. Konsultointi sisältää vähintään yhden aloitustapaamisen. Tapaamisen aikana selvitetään asiakaskohtaiset kehittämisen tarpeet ja löydetään ratkaisut niiden hoitoon.</p> <p>Kostet Oy on enemmän kuin perinteinen mainostoimisto. Jokaisen yrityksen brändin viilaus tarpeet ovat yksilölliset. Sovitaan tapaaminen ja tehdään juuri sinun yrityksesi näköinen suunnitelma.</p>	3750

Kouta Media Oy	Marko Tervonen	Kajaani	www.koutamedia.fi	+358 409606992	marko@koutamedia.fi	<p>1. Laaja brändäyksen, tuotteistamisen, graafisen suunnittelun tai verkkopalvelun toteuttamisen palvelupaketti, 3 000 € (alv. 0 %)</p> <p>Laaja palveluseteli sopii hyvin kattamaan kuluja suuremmissa tuotteistus- ja brändäystarpeissa. Esimerkkitarjouksena mm. uuden yrityksen tai tuotteen laajempi brändäys/tuotteistaminen, jossa määritellään brändin pääviestit, luodaan brändin visuaalisuus ja/tai toteutetaan uusi verkkopalvelu.</p> <p>Laajaan osaamiseemme kuuluu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brändäys, tuotteistaminen ja palvelumuotoilu • Selvitämme tarpeen mukaan yrityksenne vahvuudet ja erottautumiskelijät sekä luomme tältä pohjalta erottuvan, ammattimaisen ja yrityksenne ydinasioita viestivän brändin. Työkokonaisuuteen kuuluu asiakastarpeesta riippuen mm. brändistragan määrittely, brändin puhetyylin (tone of voice) ja pääviestien määrittely sekä brändin visuaalisuus (logo/yritysilme sekä väri- ja kuvamaailma). Yritysbrändäyksen lisäksi voimme auttaa yrityksenne tuotteiden tai palveluiden tuotteistamisessa. Palvelumuotoilun huomioimme brändäyksessä tarvittaessa siten, että määritämme kosketuspisteet, joissa asiakas on kosketuksissa brändiäsi. Mietimme tarpeen mukaan, kuinka missäkin kanavassa tulisi näkyä ja kuulla, jotta asiakkaanne saama brändikokemus yrityksestänne olisi yhtenäinen ja toivottu. • Graafinen suunnittelu • Kun brändi on olemassa, suunnittelemme kaikki tarvitsemanne graafiset materiaalit yritys- ja tuoteloista markkinointi- ja myyntimateriaaleihin saakka. Näitä ovat mm. esitteet, flyerit, tuotekortit, markkinointikuvat, sähköiset myyntiesitteet ja -pohjat sekä messu- ja myymineidistämismateriaalit. • Sisällönsuunnittelu ja -tuotanto • Suunnittelemme ja toteutamme tekstit aina verkkosivusta ja tuotekorteista esitteisiin ja muihin myynti- ja markkinointimateriaaleihin saakka. Tekstit suunnitellaan siitä näkökulmasta, että ne kommunikoivat brändiäsi ja sen puhetyyliä. • Verkkönäkyvyys ja -markkinointi • Luomme lisäksi selkeitä, näyttäviä, optimoituja ja saavutettavia verkkototeutuksia aina pienistä laskeutumisviesteistä laajoihin verkkosivustoihin, -portaaleihin ja -kauppoihin saakka. Lisäksi hoidamme tarvittaessa myös yrityksesi sähköisen markkinoinnin eri alustoille. 	3750
Kouta Media Oy	Marko Tervonen	Kajaani	www.koutamedia.fi	+358 409606992	marko@koutamedia.fi	<p>2. Kompakti brändäyksen, tuotteistamisen, graafisen suunnittelun tai verkkopalvelun toteuttamisen palvelupaketti, 1 500 € (alv. 0 %)</p> <p>Kompaktin palvelusetelin palvelupaketti sopii hyvin kattamaan kuluja rajatuissa tuotteistus- ja brändäystarpeissa. Esimerkiksi jos tarvitset apua vain tiettyyn tuotteistamisen osa-alueeseen, kuten logon luontiin, suppeamman laskeutumisviestin toteutukseen tai markkinointimateriaalien tekoon.</p> <p>Kompakti osaamiseemme kuuluu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Brändäys, tuotteistaminen ja palvelumuotoilu • Selvitämme tarpeen mukaan yrityksenne vahvuudet ja erottautumiskelijät sekä luomme tältä pohjalta erottuvan, ammattimaisen ja yrityksenne ydinasioita viestivän brändin. Työkokonaisuuteen kuuluu asiakastarpeesta riippuen mm. brändistragan määrittely, brändin puhetyylin (tone of voice) ja pääviestien määrittely sekä brändin visuaalisuus (logo/yritysilme sekä väri- ja kuvamaailma). Yritysbrändäyksen lisäksi voimme auttaa yrityksenne tuotteiden tai palveluiden tuotteistamisessa. Palvelumuotoilun huomioimme brändäyksessä tarvittaessa siten, että määritämme kosketuspisteet, joissa asiakas on kosketuksissa brändiäsi. Mietimme tarpeen mukaan, kuinka missäkin kanavassa tulisi näkyä ja kuulla, jotta asiakkaanne saama brändikokemus yrityksestänne olisi yhtenäinen ja toivottu. • Graafinen suunnittelu • Kun brändi on olemassa, suunnittelemme kaikki tarvitsemanne graafiset materiaalit yritys- ja tuoteloista markkinointi- ja myyntimateriaaleihin saakka. Näitä ovat mm. esitteet, flyerit, tuotekortit, markkinointikuvat, sähköiset myyntiesitteet ja -pohjat sekä messu- ja myymineidistämismateriaalit. • Sisällönsuunnittelu ja -tuotanto • Suunnittelemme ja toteutamme tekstit aina verkkosivusta ja tuotekorteista esitteisiin ja muihin myynti- ja markkinointimateriaaleihin saakka. Tekstit suunnitellaan siitä näkökulmasta, että ne kommunikoivat brändiäsi ja sen puhetyyliä. • Verkkönäkyvyys ja -markkinointi • Luomme lisäksi selkeitä, näyttäviä, optimoituja ja saavutettavia verkkototeutuksia aina pienistä laskeutumisviesteistä laajoihin verkkosivustoihin, -portaaleihin ja -kauppoihin saakka. Lisäksi hoidamme tarvittaessa myös yrityksesi sähköisen markkinoinnin eri alustoille. 	1875
Krow Digital Oy	Mika Puurula	Kajaani	mika@krow.fi	0505235051	www.krow.fi	<p>Digitaalinen tuotteistus ja palvelumuotoilu yritykselle</p> <p>Digitaalinen tuotteistaminen keskittyy luomaan tuotteellesi / palvelullesi kaikilta osiltaan mietityn, määritetyn ja vakioidun kokonaisuuden, joka erottuu kilpailijoistaan ja joka asiakkaillasi on helppo ostaa. Tuotteistaminen tehdään aina asiakaslähtöisesti - pohdimme asiakaasi silmiin, millainen tuotteen / palvelun tulisi olla, jotta se olisi mahdollisimman houkutteleva ostaa. Sekä yritykselle järkevä ja tehokas tuottaa.</p> <p>Digitaalisessa 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 keskiössä on asiakasymmärrys. Asiakkaan kenkin hyppäämällä selvitämme, millaisia tarpeita hänellä on ja millainen tapa ratkaista tarpeet tuo asiakkaalle eniten arvoa. Täällä tavoin luomme asiakkaillesi mietityn, 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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Workshopin, jossa käymme läpi tuotteesi / palvelusi ja niiden nykytilanteen. Perehdyimme liiketoimintaasi, asiakaskohderyhmiisi, liiketoiminnan tavoitteisiisi sekä kilpailijoihisi markkinassa. - Asiakaamme saa tuotteistuksen konseptin yrityksen tuotteille / palveluille - Asiakaamme saa palvelumuotoilun konseptin tuotteille / palveluille, määritellyssä digitaalisessa ympäristössä (verkkosivusto / verkkokauppa ym.). - Mallit sekä toimenpidesuunnitelmat käytännön tason toteuttamiseksi. <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-notin-ni-la ja kruu-naam-me ko-ko-nai-suu-den kor-kea-luok-kai-sel-la vi-suaa-li-sel-la suun-nit-te-lä-lä-lä.</p> <p>Me suunnittelemme, kehitämme ja optimoimme, jotta asiakkaamme menestyvät paremmin.</p>	3750

Krow Digital Oy	Mika Puurula	Kajaani	mika@krow.fi	0505235052	www.krow.fi	<p>Digitaalinen tuotteistus ja palvelumuotoilu yritykselle</p> <p>Digitaalinen tuotteistaminen keskittyy luomaan tuotteellesi / palvelulesi kaikilta osiltaan mietityn, määritetyn ja vakiodun 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 tuottaa.</p> <p>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 keskiössä on asiakasymmärrys. Asiakkaan kenkiin hyppäämällä selvittämme, millaisia tarpeita hänellä on ja millainen tapa ratkaista tarpeet tuo asiakkaalle eniten arvoa. Tällä tavoin luomme asiakkaillesi mietityn, kokonaisvaltaisen palvelukokemuksen, madallamme ostamisen kynnystä 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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Workshopin, jossa käymme läpi tuotteesi / palvelusi ja niiden nykytilanteen. Perehdyimme liiketoimintaasi, asiakaskohderyhmiisi, liiketoiminnan tavoitteisiisi sekä kilpailijoihisi markkinassa. - Asiakkaamme saa tuotteistuksen konseptin yrityksen tuotteelle / palveluille - Asiakkaamme saa palvelumuotoilun konseptin tuotteelle / palveluille, määritellyssä digitaalisessa ympäristössä (verkkosivusto / verkkokauppa ym.). - Mallit sekä toimenpidesuunnitelmat käytännön tason toteuttamiseksi. <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-luok-kai-sel-la vi-suaa-li-sel-la suun-nit-te-lu-la.</p> <p>Me suunnittelemme, kehitämme ja optimoimme, jotta asiakkaamme menestyvät paremmin.</p>	3751
KTPS Consulting	Kimi Sipponen	Kuopio	kimi.sipponen@hotmail.com	0504006315		<p>KTPS Consulting tarjoaa kasvusta kiinnostuneille yrityksille apua liiketoiminnan kehittämiseen.</p> <p>Palvelupaketti sopii yrityksille, jotka haluavat kirkastaa tulevaisuuden tavoitteita ja kehittää omaa strategiatyötä käytännönläheisesti. Kahden päivän aikana tarkastelemme yrityksen nykytilannetta ja rakennamme kehitysuunnitelman kohti tulevaisuuden tavoitteita.</p>	1875
Lavango Oy	Jukka Taskinen	Oulu	www.lavango.fi	040 545 6932	jukka.taskinen@lavango.fi	<p>Idean 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> <p>1. Tavoite Tuote tai palvelu työstetään helposti markkinoitavaksi, myytäväksi ja ostettavaksi. Tuotteen lisäarvo ja tärkeimmät myyntiargumentit dokumentoidaan.</p> <p>2. Toteutus Projekti toteutetaan Lavangon vetämänä yhteistyössä asiakkaan henkilöstön kanssa. Aloitus workshopissa käydään läpi tuotteen nykytilanne, jonka pohjalta Lavango työstää yhdessä sovitut parannukset ja materiaalit. Toisessa workshopissa käydään läpi tuotteistamisdokumentit sekä sovituaan jatkotoimista.</p> <p>3. Tulokset Tuotteistamisessa määritellään ja dokumentoidaan seuraavat asiat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tuotteen asiakassegmenttien määrittely - Tuotteen tuoma lisäarvo eri asiakassegmenteille - Palvelun asiakaspolun määrittely - Jakelukanavien kartoitus - Markkinointistrategian luonti - Erottautuminen mahdollisista kilpailijoista - Rahoitusmahdollisuuksien kartoitus - Tuotteen hinnoittelustrategia <p>Projektin kesto on 2-4 viikkoa</p>	3750

Lavango Oy	Jukka Taskinen	Oulu	www.lavango.fi	040 545 6932	jukka.taskinen@lavango.fi	<p>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 mukaisesti.</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 myynteinrakenne 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 kehystoimenpiteet 2. Selvitetään potentiaalisimmat vientituotteet ja kohdemarkkinat sekä niiden mahdollisuudet 3. Päivitetty visio, missio, strategia 4. Suunnitelma viennin käynnistämiseksi <p>Projektin kesto on 3-6 viikkoa.</p>	3750
Lomallo Oy	Petri Makkonen	Vuokatti	www.lomallo.fi	0400550944	petri.makkonen@lomallo.fi	Verkkokaupan Front end suunnittelu	3750
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
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 sitoja 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>Tarkeimmat pakettien kuvaukset: https://www.dropbox.com/s/p2j60bjydfzr/Yrityspalveluseteli_Visual_Friday_Kajaani_2022.pdf?dl=0</p>	3750
MaiMedia	Heidi Majdahl	Helsinki	heidi.majdahl@mamedia.fi	0445981644	www.mamedia.fi	Graafinen suunnittelu ja valokuvaus. Mainos- ja markkinointimateriaalien tuottaminen, julkaisujen taitto ja visuaaliset ilmeet. Ystävällinen ja asiakaslähtöinen palvelu.	3750
Mainos 21 Oy	Mikko Ohtonen	Kajaani	mikko@mainos21.fi	440721733	www.mainos21.fi	Tuotteesi/palvelusi sanoma kuuluviini! Tarjoamme yrityksellesi apua yli 20 vuoden kokemuksella. 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 esiintymisen kriteerit.	1875
Mainos 21 Oy	Mikko Ohtonen	Kajaani	mikko@mainos21.fi	0440721733	www.mainos21.fi	Brändi joka huomataan! Tarjoamme palvelumuotoilua yli 20 vuoden kokemuksella. 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 permpaan verkko- ja sosiaalisen median näkyvyyteen.	3750
MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Palvelun ja liiketoiminnan kehittäminen</p> <p>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 toimintaasi sekä markkinointiin ratkaisumalleja.</p> <p>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. Lisätieto: https://mainoslahde.fi/markkinointi/ 3750 €</p>	3750

MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Brändiuidistus - Peruspaketti</p> <p>Brändi on se mielikuva, joka ihmiselle herää yrityksestä tai tuotteesta. Brändi on myös lupauksien antamista ja niiden lunastamista. Tuotteen ja palvelun laatu, vahvuudet, yrityksen arvot ja omaleimaisuus sekä muut sisäiset tekijät muokkaavat brändiä jatkuvasti. Brändästyömme sisältää mm. logon, yritysilmeeen sekä tarvittavan 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. Lisätietoa: https://mainoslahde.fi/markkinointi/</p>	1875
MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Brändiuidistus - Laaja paketti</p> <p>Brändi on se mielikuva, joka ihmiselle herää yrityksestä tai tuotteesta. Brändi on myös lupauksien antamista ja niiden lunastamista. Tuotteen ja palvelun laatu, vahvuudet, yrityksen arvot ja omaleimaisuus sekä muut sisäiset tekijät muokkaavat brändiä jatkuvasti. Brändästyömme sisältää mm. logon, yritysilmeeen, 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. Lisätietoa: https://mainoslahde.fi/markkinointi/</p>	3750
MainosLähde Oy	Sammy Hyryläinen	Kajaani	www.mainoslahde.fi	044-020 5250	sammy@mainoslahde.fi	<p>Digitaalinen tuotteistus</p> <p>Otamme kopin yrityksesi nykytilanteesta, vahvuuksista ja kohderyhmistäsi. Paneudumme digitaalisen markkinoinnin kehitystyöhön, jolla markkinointisi saadaan järkeväällä 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. Lisätietoa: 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 kasvu tai laajentamista suunnittelevien yritysten on hyvä ennen laajennusta pysähtyä tarkistelemaan nykytilannetta asiantuntijan ammattitaitoa hyväksikäyttämällä.</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>B2Lite Sisältää 2 konsultointipäivää, joiden aikana käydään läpi yrityksen nykytilanne niin markkinoinnin, talouden kuin toimintaympäristön kannalta. Tulosten pohjalta laaditaan yhdessä asiakkaan kanssa suunnitelma toiminnan kehittämiseksi.</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 kasvu tai laajentamista suunnittelevien yritysten on hyvä ennen laajennusta pysähtyä tarkistelemaan nykytilannetta asiantuntijan ammattitaitoa hyväksikäyttämällä.</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

Marketing Musketeers Oy	Miikka Linna	Nurmijärvi	www.sisaltomiikka.fi	0409618890	miikka@sisaltomiikka.fi	<p>Tarjoamme seuraavat palvelut pienille ja keskisuurille yrityksille:</p> <ul style="list-style-type: none"> - yritysilmeen luominen tai uudistaminen - sisällöntuotanto (teksti, kuvat, videot) - graafinen suunnittelu - markkinointiviestinnän suunnittelu - digitaalinen markkinointi - web kehitys <p>Hyvin suunniteltu ja toteutettu brändäys tekee kaikesta markkinoinnista tehokkaampaa ja yhtenäisempää, joka on usein edellytys yrityksen kasvulle. Me autamme yrityksiä rakentamaan ne peruselementit, joilla asiakaslupaus ja yrityksenne identiteetti saadaan viestitettyä kohderyhmillemme ymmärrettävästi ja kiinnostavasti.</p> <p>Sisältö Miikka on digimarkkinointiin erikoistunut yritys ja konsulttitalo, jolla on erityisen laaja osaaminen visuaalisten ilmeiden terävöittämisestä, markkinointiviestinnän suunnittelusta ja monikanavaisesta digitaalisesta markkinoinnista.</p> <p>Palvelupaketin sisältö ja laajuus sovitaan aina asiakkaan kanssa tapauskohtaisesti.</p>	3750
Markinvest Oy	Pekka Peltonen	Lahti	www.markinvest.eu www.markinvest.fi	040 900 0322	pekka.peltonen@markinvest.fi	<p>MARKINVESTIN YRITYSPALVELUSETELIN PALVELUPAKETTI 2023</p> <p>Liiketoiminnan strateginen kehittäminen. Kasvua kotimaasta ja kansainvälistymällä – kilpailuedut: Kasvua kotimaasta Saat kilpailukykyisen markkinoinnin liikeidean ja toimintasuunnitelman. Teemme kilpailustrategian perustaksi asiakaskysely yrityksesi imagoista, tunnettavuudesta ja kilpailueduista. Asiakaskyselyn lisähinta 3000e</p>	1875
Markinvest Oy	Pekka Peltonen	Lahti	www.markinvest.eu www.markinvest.fi	40 900 0322	pekka.peltonen@markinvest.fi	<p>MARKINVESTIN YRITYSPALVELUSETELIN PALVELUPAKETTI 2023</p> <p>Kasvua Ruotsista ja kansainvälistymällä Saat vientikonseptin Ruotsia varten. Teemme perustaksi markkinaselvityksen Tukholman alueen potentiaalisista asiakkaista. Markkinaselvityksen lisähinta 3000e</p>	1875
Markinvest Oy	Pekka Peltonen	Lahti	www.markinvest.eu www.markinvest.fi	40 900 0322	pekka.peltonen@markinvest.fi	<p>Kasvua Keski-Aasiasta Saat yhteenveto viennin vaatimuksista, mahdollisuuksista ja optimiratkaisusta. Selvitämme yrityksesi vientivalmiuden kohdealueelle, logistiset ratkaisut, sertifiointin erityispiirteet, tuotteittesi soveltuvuuden ja laadimme toimintasuunnitelman.</p>	1875
Materock Oy	Petri Matero	Helsinki	petri@materock.fi	0443737376	www.materock.fi	<p>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.</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

MEOM Oy	Vesa Laakkonen	Jyväskylä	www.meom.fi	0401458394	vesa@meom.fi	Rakennamme ja kasvatamme digitaalisia tuotteita design, teknologian ja markkinoinnin avulla. Lisää osoitteessa www.meom.fi	3750
Monetor Oy	Heli Lehmusvuori	Kajaani	www.monetor.fi	407425845	heli.lehmusvuori@monetor.fi	Yrityksen muutostilanteisiin liittyvien rahoitus- ja investointihakemusten tekeminen. - Tulos-, tase- ja kassavirtojen mallinnus Soveltuu yrityksille, jotka hakevat hakevat uutta rahoitusta joko rahoituslaitoksilta tai sijoittajilta. Olemme auktorisoitu Taloushallintoliiton tilitoimistoja. Tämä tarkoittaa, että toimistomme osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu. Taloushallintoliitto valvoo, että tilitoimistosta löytyy alan tiukimman seulan eli KLT-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.	1875
Monetor Oy	Jarmo Heikkinen	Kajaani	www.monetor.fi	505543441	jarmo.heikkinen@monetor.fi	Kasvuun ja muutokseen liittyvä talousnustaminen - Tulosennusteet - 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-tutkinnon 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 menetelmillä 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-tutkinnon suorittaneita ammattilaisia. Palvelemme asiakkaitamme kahdeksasta asiantuntijasta koostuvan tiimin voimin.	3750
MOST Digital Oy	Olli Ainasvuori	Helsinki	www.mostdigital.fi	407186632	olli.ainasvuori@mostdigital.fi	MOST Digital on täyden palvelun digitalisaatiokumppani automaation ja toiminnan tehostamisessa. Palvelumme toimivat tekoälyllä, jota tukevat edistyneet ohjelmistorobottivälineet. Robotiikan edistämiseksi palveluihimme kuuluu myös prosessianalyysi, jolla tunnistamme ja analysoimme asiakkaan tehtävät, jotka soveltuvat parhaiten robotisoitavaksi. Lopputuotoksena asiakkaalle syntyy kattava ja systemaattisesti analysoitu prosessihaettava analyysi tehtävien soveltuvuudesta robotisoitavaksi. MOST Digital on toteuttanut jo yli 200 ohjelmistorobotiikkaratkaisua laajasti eri toimialueille. Yrityksessä on yli 30 robottekehittäjää ja yrityksen ainoana liiketoiminta-alueena on robotiikka- ja keinoälyratkaisut. Palvelun tuottajana olemme saaneet erityistä kiitosta nopeasta, kustannustehokkaasta ja ketterästä toimintatavasta, jossa asiakastarve on keskiössä.	3750
NetPartner Oy	Mentilä Matti	Kajaani	www.netpartner.fi	044-2311812	matti.mentila@netpartner.fi	Omistajanvaihdoksen toteutuksen suunnittelu, sisältäen yrityksen arvonmääritykset, eri rahoituslähteiden selvittely, rahoitukseen tarvittavien vakuuksien esiselvittely, tarvittaessa rahoitusneuvotteluissa mukana olon, rahoituksen hakemisen ja sekä näihin liittyvien liiketoimintasuunnitelmien ja tulos/tase- ja kassavirtaennusteiden tekemisen. Asiakkaalle tehdään alussa maksuton palvelukartoitus ja sen perusteella asiakas saa juuri hänen tarpeisiinsa räätälöidyn palvelun. Lisätiedot osaamisesta ja referenseistä www.netpartner.fi	3750
NetPartner Oy	Mentilä Matti	Kajaani	www.netpartner.fi	044-2311812	matti.mentila@netpartner.fi	Kasvuun liittyvät rahoitus- ja investointisuunnitelmat/hakemukset. Palvelu sisältää mm. rahoituslähteiden selvittämisen ja rahoitusrakenteen määrittelyn, tarvittaessa rahoitusneuvotteluissa mukana olon, kasvusuunnitelman kirjalliseen muotoon laatimisen (liiketoimintasuunnitelma tai vastaava) sekä kasvuhankkeen johtamisen konsultoinnin. Asiakkaalle tehdään alussa maksuton palvelukartoitus ja sen perusteella asiakas saa juuri hänen tarpeisiinsa räätälöidyn sen palvelun. Lisätiedot osaamisesta ja referenseistä www.netpartner.fi	3750

Nikris Oy	Juha Keski-Filppula	Sipoo	https://www.nikris.fi	403 509 584	juha@nikris.fi	<p>Yrityksen arvonmääritys ja tilinpäätösanalyysi nopeasti ja tehokkaasti!</p> <p>Yritysanalyysimme perustuu Yritystutkimus ry:n malliin ja suosituksiin ja tarjoaa siten hyvän pohjan 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 tilinpäätöstiedot (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) - Tilinpäätöksiin tehtävät tarvittavat oikaistut - 5 vuoden toteutuneet oikaistut tilinpäätöstiedot (tuloslaskelma, tase, kassavirta) - 5 vuoden taloudellinen ennuste (tuloslaskelma, tase, kassavirtalaskelma) - Arvonmääritys yleisimmillä menetelmillä <p>Yritysanalyysi luo hyvän kuvan yrityksen nykytilasta ja antaa näkyvän sen taloudelliseen kehitykseen tulevaisuudessa.</p> <p>Yritysanalyysissä voidaan käyttää esimerkiksi seuraavissa tilanteissa apuna:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskauppatilanteet (osto, myynti) - Sukupolvenvaihdokset - Yrityssuunnittelu - Rahoitussuunnittelu - Rahoitusneuvottelut <p>Yritysanalyysin tekeminen on nopea ja kevyt prosessi: Toimeksiannon saatuamme lähetämme tietopyynnön, jossa pyydetään tiedot tilinpäätöksiin tehtävistä oikaistuista (yleensä kirjanpitäjä osaa vastata näihin suoralta kädetä) ja ennusteeseen liittyvistä asioista (jos ennustetta ei ole aiemmin laadittu, niin yleensä toimitusjohtajalta saadaan tarvittavat tiedot noin 15min keskustelussa). Valmis analyysi käydään läpi yhdessä joko kasvokkain tai etänä.</p>	1875
Osuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	<p>Osuskunta 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 patenttivaranomaiselle. Tämä palvelukokonaisuus kattaa työmäärältään keski-suuren patenttihakemuksen laatimisen. Kohteena oleva keksintö oletetaan olevan riittävän kattavasti dokumentoitu yrityksen toimesta. Palvelukokonaisuuden läpikäymiseksi kehoitamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jotta voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.</p>	3750
Osuskunta A. Vipunen	Jukka Berg	Oulu	www.avipunen.fi	405597040	jukka.berg@avipunen.fi	<p>Tehopaketti startup-yrityksen strategia-työhön</p> <p>Tässä palvelukokonaisuudessa keskitymme keksintö- ja tuotekehityksen 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 tarvittaessa jonkin osa-alueen uudelleensuunnitteluun asiakasyrityksen kanssa sovittavalla tavalla. Tarjottavan työn yksityiskohdat työpakettiin tulee sopia etukäteen. Palvelukokonaisuuden varmentamiseksi kehoitamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jolloin voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.</p> <p>Osuskunta A. Vipunen on voittoa tavoittelematon yksityinen yhteisö, joka tuottaa keksintötoimintaa tukevia palveluita keksijöille ja yrityksille. Osuuskunnan tarkoituksena on vahvistaa aktiivista, paikallista keksintötoimintaa ja sitä kautta synnyttää uutta liiketoimintaa keksintöjen pohjalta.</p>	3750
Osuskunta 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 verifointiin esimerkiksi tuottamalla siitä proof of concept -tasoinen suunnittelun varmennuksen. Osana työtä arvioidaan myös tuoteidean kaupallista potentiaalia kohdemarkkinoiden, jakelukanavan ja brändäyksen näkökulmasta. Työn tuloksena yrityksellä on paremmat valmiudet tuotteistaa ja kaupallistaa tuote. Tarjottavan työn yksityiskohdat työpakettiin tulee sopia etukäteen. Palvelukokonaisuuden varmentamiseksi kehoitamme ottamaan meihin yhteyttä ennen setelihakemuksen jättämistä, jolloin voimme varmistaa palvelun kohdennuksen ja riittävyyden yrityksen tarpeisiin.</p> <p>Osuskunta A. Vipunen on voittoa tavoittelematon yksityinen yhteisö, joka tuottaa keksintötoimintaa tukevia palveluita keksijöille ja yrityksille. Osuuskunnan tarkoituksena on vahvistaa aktiivista, paikallista keksintötoimintaa ja sitä kautta synnyttää uutta liiketoimintaa keksintöjen pohjalta.</p>	1875

<p>Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)</p>	<p>Mikko Pesonen</p>	<p>Kempele</p>	<p>www.obn.fi</p>	<p>+358440321297</p>	<p>mikko.pesonen@obn.fi</p>	<p>Consultation: Technology and expert-based business development This service focuses on analysing and developing below-mentioned business areas. OBN have implemented over 80 projects via Business Finland (Tekes), ELY-centre, and universities (e.g. Innovation voucher projects, Product track projects, Tuli and Tutli-projects). In addition, we have concluded 100+ similar projects e.g. for Nokia Bridge -program. Some examples of the service are technology-based product-, service- and business ideas (e.g. IoT, software, health technology and environment technology), expert-knowledge-based product-, service- and business ideas (e.g. environment, renewable energy, health, exercise and wellness services and university and research-based ideas. Also for students, training and research staff. Some service implementation possibilities are e.g. innovation and commercialization analysis, guidance on the use of public services (e.g. university innovation units), getting innovation finance (e.g. Business Finland Innovation voucher), make concrete roadmap and action plan on customer's business development and to analyse customer (or team) competences and resources. To study implementation possibilities we will review and analyse customer materials. To explore improvement opportunities, we can also contact other experts to find the best solutions for going further, arrange workshops with customer and make a concrete roadmap to be used to proceed. Service deliverables and benefits are improving customer's know-how and business knowledge, improving customer's business skills. The target is not only to consult the customer but to further develop and lead towards mature business and a concrete document for customers for developing the idea further.</p>	<p>3750</p>
<p>Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)</p>	<p>Pekka Kantola</p>	<p>Kempele</p>	<p>www.obn.fi</p>	<p>+358447777585</p>	<p>pekka.kantola@obn.fi</p>	<p>Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalla-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liike toimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyykkyydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä korkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämispalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta tuotekehityksestä ja innovaatioiden kaupallistamisesta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen analyysin ja korkean tason toimintasuunnitelman jatkotoimenpiteitä varten. Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalla-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liike toimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyykkyydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä korkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämispalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta tuotekehityksestä ja innovaatioiden kaupallistamisesta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen analyysin ja korkean tason toimintasuunnitelman jatkotoimenpiteitä varten.</p>	<p>3750</p>
<p>Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)</p>	<p>Pekka Kantola</p>	<p>Kempele</p>	<p>www.obn.fi</p>	<p>+35844777585</p>	<p>pekka.kantola@obn.fi</p>	<p>Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalla-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liike toimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyykkyydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä korkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämispalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta tuotekehityksestä ja innovaatioiden kaupallistamisesta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen analyysin ja korkean tason toimintasuunnitelman jatkotoimenpiteitä varten. Konsultaatio: Innovaatio tuottamaan Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella innovaation kaupallistamisen mahdollisuudet järjestelmällisen, kohta-kohdalla-mallin mukaisesti. Käydään läpi innovaation keskeiset elementit, aineettoman omaisuuden suojattavuusmahdollisuudet, kaupallistamisen liike toimintamallit, potentiaaliset asiakkuudet ja jakelukanavat, tuotantoon tarvittavat organisaation kyykkyydet ja kapasiteetti, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi innovaation kaupallistamisen mahdollisuuksista sekä korkean tason toimintasuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämispalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta tuotekehityksestä ja innovaatioiden kaupallistamisesta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen analyysin ja korkean tason toimintasuunnitelman jatkotoimenpiteitä varten.</p>	<p>3751</p>
<p>Oulu Business Networks (Oulun B&N Yhtiöt Oy)</p>	<p>Pekka Kantola</p>	<p>Kempele</p>	<p>www.obn.fi</p>	<p>+35844777585</p>	<p>pekka.kantola@obn.fi</p>	<p>Konsultaatio: kasvua kansainvälistymisestä Palvelussa selvitetään asiantuntijan avustuksella yrityksen edellytykset kansainvälistymiseen järjestelmällisen, kohta-kohdalla-mallin mukaisesti. Käydään läpi liiketoimintamallit, tuote-/palvelut, organisaation kyykkyydet, kapasiteetti tuottaa tuotteita/palveluita, skaalautuvuus, jne. Tavoitteena on laatia analyysi nykytilasta kansainvälistymisen näkökulmasta sekä korkean tason kehittämissuunnitelma, jonka avulla voidaan tarvittaessa hakea jatkotukea esim. ELY-keskuksen tarjoamista Yritysten kehittämispalveluista, joita asiantuntija voi myös toteuttaa. Pitemmän tähtäimen tavoitteena on ohjata asiakkuus myös hyödyntämään ELY-keskuksen tai BusinessFinlandin rahoitusmahdollisuuksia; myös tästä asiantuntijalla on käytännön kokemusta, miten asiakasta autetaan laatimaan onnistunut rahoitushakemus erityisesti liitteiden osalta. Asiantuntijalla on vahva, omakohtainen tausta tuotekehityksestä ja innovaatioiden kaupallistamisesta sekä koulutuksen että käytännön kautta. Alkukartoituksessa voidaan aluksi sitoumuksetta keskustella tarkemmin esimerkeistä ja referensseistä, joita asiantuntija voi esittää ja keskustella alustavasti ratkaistavasta asiasta. Konkreettisenä tuotoksena asiakas saa kirjallisen tilanneanalyysin ja korkean tason kasvusuunnitelman.</p>	<p>3750</p>

Palvelumuotoilu Palo Oy	Sari Komulainen	Oulu	www.palvelumuotoilupalo.fi	0504801638	sari@palvelumuotoilupalo.fi	<p>Kaipaatko vauhtia tuotteisi tai palvelusi kehittämiseen?</p> <p>Palon suunnittelemassa ja fasilitoimassa työpajassa yrityksesi saa käyttöönsä palvelumuotoilijamme asiantuntemuksen tuotteen tai palvelun kehittämisen tueksi. Tässä organisaatiollesi räätälöidyssä työpajassa 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 palvelumuotoiluun erikoistunut toimisto, josta löytyy monialainen tiimi palvelumuotoilun asiantuntijoita. Palvelumuotoilijotamme 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>Palvelumuotoilun ABC - työkälypakki organisaatiosi palveluiden kehittämiseen</p> <p>Palvelumuotoilun ABC -koulutuspäivä antaa organisaatiollesi hyvän peruspaketin, jonka avulla voitte lähteä liikkeelle asiakaslähtöisessä palveluiden muotoilussa. Työpajamaisesti toteutettavassa koulutuksessa käydään läpi palvelumuotoilun perusasiat - mitä palvelumuotoilu oikeastaan tarkoittaa ja miten palveluiden muotoilu 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. Palvelumuotoilijotamme 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>Syvennyttään palvelupolkuun -työpaja organisaatiollesi</p> <p>Palon Syvennyttään palvelupolkuun -työpajassa saatte tietoa palvelupolkujen tekemisestä ja pääsette itse kokeilemaan palvelupolun mallintamista asiantuntijan opastuksella. Työpajapäivä sisältää kuultavia 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. Palvelumuotoilijotamme 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
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Brändi kuntoon!</p> <p>Yritysviestinnän peruspalikka on yritysilmike, joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta ja tekemisistä sekä palveluista. Logon lisäksi myös taiten suunniteltu palvelulupaus (esim. slogan) ja toki myös visuaalinen esitystapa sekä tapa puhutella (tone of voice) ovat omiaan parantamaan yrityksen tunnettuutta. Suunnitelmallisesti rakennettu brändi sisältää yrityksen arvot, tavoitteet ja suoranaisesti perusteele ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysbändin kirkastaminen antaa hyvät pohjat varsinaiselle myynti- ja markkinointityölle niin koti-Suomessa kuin ulkomaanmarkkinoilla.</p> <p>Nejän (4) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeisaisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusinessistä yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityksiin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointiyöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmike suunnittelua.</p>	3750

Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Tuote ja palvelu näkyväksi!</p> <p>Yritys myy palveluita ja tuotteita. Jos tuote tai palvelu ei käy kaupaksi, voi ongelma olla joko tuotteen olemuksessa tai usein jopa siinä, ettei siitä osata viestiä kyllin yksinkertaisesti tai mielenkiintoisesti ulospäin. Tarjoamme monikymmenvuotisen kokemuksemme erilaisten palvelumuotoiluprojektien ja tuotekehitysprosessien saralta yrityksenne käyttöön. Ulkopuolisen asiantuntijan käyttäminen aukaisee usein aivan uusia näkökantoja asiakasyrityksen oman myyntitarkkailun myynti- ja markkinointiyöhön. Palvelumuotoilija näkee tuotteen kaupalliset mahdollisuuden hieman eri kantimilla, kuin mihin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä.</p> <p>Neijän (4) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineuksesta yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityihin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointiyöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmee suunnittelua</p>	3750
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Brändi kuntoon!</p> <p>Yritysviestinnän peruspalikka on yritysille joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta ja tekemisistä sekä palveluista. Logon lisäksi myös taiten suunniteltu palvelulupaus (esim. slogan) ja toki myös visuaalinen esitystapa sekä tapa puhutella (tone of voice) ovat omiaan parantamaan yrityksen tunnettuutta. Suunnitelmallisesti rakennettu brändi sisältää yrityksen arvot, tavoitteet ja suoranaisesti perustele ulkopuolisille yrityksen olemassaolon. Yritysbrändin kirkastaminen antaa hyvät pohjat varsinaiselle myynti- ja markkinointiyöhön niin koti-Suomessa kuin ulkomaanmarkkinoilla.</p> <p>Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineuksesta yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityihin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointiyöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmee suunnittelua.</p>	1875
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Tuote ja palvelu näkyväksi!</p> <p>Yritys myy palveluita ja tuotteita. Jos tuote tai palvelu ei käy kaupaksi, voi ongelma olla joko tuotteen olemuksessa tai usein jopa siinä, ettei siitä osata viestiä kyllin yksinkertaisesti tai mielenkiintoisesti ulospäin. Tarjoamme monikymmenvuotisen kokemuksemme erilaisten palvelumuotoiluprojektien ja tuotekehitysprosessien saralta yrityksenne käyttöön. Ulkopuolisen asiantuntijan käyttäminen aukaisee usein aivan uusia näkökantoja asiakasyrityksen oman myyntitarkkailun myynti- ja markkinointiyöhön. Palvelumuotoilija näkee tuotteen kaupalliset mahdollisuuden hieman eri kantimilla, kuin mihin tuotantoprosessin huippuunsa hionut yrittäjä.</p> <p>Kahden (2) päivän konsultoinnin sisältö räätälöidään aina asiakaskeuseisesti todelliseen tarpeeseen vastaavaksi kokonaisuudeksi. Suunnitteluprosessi alkaa aina yhteisellä tapaamisella, jossa viitotetaan tie onnistuneeseen lopputulemaan.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on aidosti yrittäjävetoinen asiantuntijayritys. Meillä on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineuksesta yli 30 vuoden ajalta. Asiakkuudet ovat pienistä, yhden hengen yrityksistä pörssiyrityihin. Meidän asiakasyrityksille ja -yhteisöille yhteistä on kiinnostus design-pohjaiseen markkinointiyöhön, olipa tuo työ palvelun, fyysisen tuotteen tahi yritysilmee suunnittelua.</p>	1875
Perhe Sirviö Osakeyhtiö	Teemu Sirviö	Kajaani	www.sirvio.fi	405885198	teemu@sirvio.fi	<p>Brändi kuntoon!</p> <p>Yritysbrändin kirkastaminen, joka viestii ulospäin yrityksen olemassaolosta, tekemisistä, palveluista ja arvoista. Yrityksen visuaalisen ulkoosan päivittäminen ajan hetkeen.</p> <p>Perhe Sirviö Osakeyhtiö on yrittäjävetoinen asiantuntijayritys, jolla on kokemusta mainos- ja muotoilutoimistobusineuksesta yli 30 vuoden ajalta. Yritys sopii täydellisesti yritysilmeeemme visuaaliseen kehittämiseen.</p>	3750
PR & Partners Oy	Paavo Haverinen	Kajaani	prpartners.fi	0440330986	paavo@prpartners.fi	<p>Brändäys, visuaalisointi, myynnin ja markkinoinnin konsultointi, markkinointistrategian luominen, markkinointimateriaalien rakentaminen, työnantajamielikuvan rakentaminen. Sovittavissa, mitkä osa-alueet sisällytetään kokonaisuuteen.</p>	3750
PR & Partners Oy	Paavo Haverinen	Kajaani	prpartners.fi	0440330986	paavo@prpartners.fi	<p>Brändäys, visuaalisointi, myynnin ja markkinoinnin konsultointi, markkinointistrategian luominen, markkinointimateriaalien rakentaminen, työnantajamielikuvan rakentaminen. Sovittavissa, mitkä osa-alueet sisällytetään kokonaisuuteen.</p>	1875

ProAgria Itä-Suomi ry/ MKN yrityspalvelut	Taina Leinonen	Kajaani	http://kainuu.maajakottalouksnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut	438272314	taina.leinonen@maajakottalouksnaiset.fi	<p>Kasvuun ja kansainvälistymiseen liittyvä investointi ja siihen liittyvät laskelmat sekä investoinnin rahoituksen suunnittelu</p> <p>Laskemme yritykselle investoinnin vaikutukset kannattavuuteen sekä maksuvalmiuteen.</p> <p>Laadimme yritykselle mm. rahoitusta haettaessa tarvittavat asiakirjat ja laskelmat, kuten liiketoimintasuunnitelman sekä tulos- ja tase-ennusteet sekä rahoituslaskelman.</p> <p>Laadimme rahoittajalle (pankki, Finnvera) lausunnon rahoitettavasta investointihankkeesta ja yrityksen kannattavuudesta.</p> <p>Yritysasiantuntijollamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämisestä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Soili Hypén.</p>	3750
ProAgria Itä-Suomi ry/ MKN yrityspalvelut	Taina Leinonen	Kajaani	http://kainuu.maajakottalouksnaiset.fi/palvelut/mkn-yrityspalvelut	438272314	taina.leinonen@maajakottalouksnaiset.fi	<p>Liiketoiminnan nykytila-analyysi kasvua ja kansainvälistymistä hakeville yrityksille.</p> <p>Liiketoiminnan nykytilan analyysissä tuotamme yrittäjälle tietoa liiketoiminnan nykytilasta.</p> <p>Nykytila-analyysin pohjalta laadimme yritykselle kehittämissuunnitelman.</p> <p>Nykytila-analyysissä käymme läpi mm. yrityksen tuotteet/palvelut, asiakaskohderyhmät, henkilöstön, jakelukanavat, kilpailijat, verkostot, myynnin ja markkinoinnin, sekä yrityksen talouden tilanteen.</p> <p>Yritysasiantuntijollamme on vahva kokemus yritysten liiketoiminnan kehittämisestä usealta eri toimialalta. Yritysasiantuntijoina toimivat KTM Anu Meriläinen sekä Soili Hypén.</p>	3750
Pulse247 Oy	Pekka Juntunen	Kajaani	pekka@mycashflow.fi	0207419171	www.mycashflow.fi	<p>Pulse247 Oy on kotimainen verkkokaupankäyntiin erikoistunut ohjelmistoyritys, joka toimii Kajaanissa, 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 pyrittämiin.</p> <p>MyCashflow on helpokäyttöinen ja täysin ylläpidetty verkkokauppalu. Kehittämämme ja ylläpitämämme verkkokauppa-alusta soveltuu niin kotimaiseen kuin kansainväliseen verkkokaupankäyntiin. Teemme myös asiakaskohtaisia verkkokauppatoteutuksia sekä verkkoliiketoiminnan konsultointiprojekteja.</p>	3750
Sometaito Oy	Susan Sajantila	Nurmijärvi	https://www.hiljainenrekry.fi/	0503548185	susan@hiljainenrekry.fi	<p>Sometaito Oy on pitkän linjan markkinointi- ja valmennusalan yritys, jolta löytyy syvä osaamista somemarkkinoinnin ja digimarkkinoinnin valmennuksista. Valmennuksissa on vahvasti mukana konkreetia ja työkalujen ja eri ohjelmistojen käyttöönoton opastamista - autamme esim. rakentamaan Metaan mainostilaa ja mainoskampanjat, luomaan oikeat kohderyhmät ja toteuttamaan pikselin kautta retargeting-mainontaa, seuraamaan mainoskampanjan dataa ja hoitamaan itsenäisesti Facebook- ja Instagram tilin hallinnointin sisällöntuottamisesta markkinointikampanjoihin. Sometaito Oy:n somesparrauksissa käydään läpi myös Facebookin ja Instagramin sääntöviidakkoa ja miten sääntörikkomukset välttämään, niin että oma Facebook- tai Instagramtili ja niihin liitetyt mainostilit pysyvät auki.</p> <p>Valmennamme myös SEO-optimointia ja GoogleAds-kampanjoiden rakentamista, LinkedIn-sisällöntuottamista, LinkedIn-mainoskampanjoiden rakentamista, Social Selling- osaamista ja yritysbrändin rakentamista sosiaalisessa mediassa. Koulutamme myös ammattimaisia sisällöntuottamista Canva-kuvankäsittelyohjelman avulla.</p> <p>Sometaito Oy:n valmentajajärkin kuuluu myös talousalan asiantuntijoita, jotka konsultoivat ja valmentavat taloushallintoon liittyvissä asioissa. Jos yrittäjä haluaa esim. oppia hoitamaan itse alv-tilitukset ja palkanlaskennan tai ki-tiliöinnin, tarjoamme tähän kattavaa konsultointia ja valmennusta. Asiantuntijoinnime kuuluu myös kansallisten ja kansainvälisten julkisten rahoitusinstrumenttien käytön kova ammattilainen Päivi Korhonen. Hänen osaamistaan on yritysten konsultointi kehitys- tai investointihankkeen nuotoiluun, sopivan rahoituslähteen tunnistamiseen ja rahoitushakemuksen valmisteluun.</p>	1875
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	<p>LIIKETOIMINNAN ANALYYSI JA DIGITAALISEN KAUPANKÄYNNIN kokonaisvaltainen KEHITTÄMISSUUNNITELMA, 3 päivää</p> <p>Yritykselle laaditaan kokonaisvaltainen nykytila-analyysi prosesseista, toiminnosta, resursseista, kasvu- ja kannattavuuslaskemista. Tietojen pohjalta rakennetaan pohja digitaaliseen kaupankäynnin käynnistämiseksi. Kaupankäynnin projekti voi olla oman verkkokaupan perustaminen, digitaalisen markkinoinnin käynnistäminen, jakelukanava- tai myyjien/agenttien kartoittaminen markkina-alueena koti-/tai kansainvälinen markkina. Kehittämissuunnitelma pitää sisällään kaiken kehittämis-toimintoihin, yhteistyökumppanuuksiin ja verkostoon liittyvät toiminnot ja toimii myös mahdollisen rahoitushakemuksen projektisuunnitelmana</p>	1875

Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	<p>ASIAKKAAN OSTOPOLKU JA ONLINE KAUPPA, 3 PÄIVÄN kokonaisuus tai päiväkohtaiset toteutukset SUOSITTELMARKKINOINNIN KANAVAT JA KÄYTTÖ MYNNIN TUKENA, 1 päivä Työpajassa perehdytään suosittelemarkkinoinnin merkitykseen ja käyttöön matkailumarkkinoinnissa. Työpajan aikana osallistujille tulee tulla terminologia, matkailun kannalta merkittävimmät suosittelemarkkinoinnin kanavat (mm. TripAdvisor, Kayak, Zoover, Google My Business, OTA kanavien suositteijat) ja osallistuja oppii tunnistamaan yrityksen ja alueen kannalta merkittävimmät suosittelemarkkinoinnin kanavat. Osallistuja kykenee myös työpajan jälkeen käyttämään suosittelemarkkinoinnin kanavia, osallistuen ja vastaten asiakkaiden ja sisältötuottajien kommentteihin ja kysymyksiin. Osallistujat saavat paljon vinkkejä ja esimerkkejä suosittelemarkkinoinnin käyttöön yrityksissä ja matkailualueella.</p> <p>VERKKOKAUPAN PERUSTAMISEN TYÖPÄJÄ, 1 PÄIVÄ työpajassa laaditaan yritykselle verkkokaupan toimintasuunnitelma määritetään mitä myydään, millä myydään, missä myydään, kenelle myydään ja mitä verkkokaupan perustamiseen liittyviä toimintoja yrityksen tulee ottaa huomioon (kivijalka, online kauppa). Työpajassa määritetään mitä resursseja yritys tarvitsee käynnistääkseen suoramyynnin käynnistämiseen (logistiikka, rahaliikenne, verkkokauppaohjelmat, sisältötuotanto) ylläpitoon ja asiakaspalveluun. Työpaja soveltuu sekä tavara- ja palvelu- kuin palveluliiketoimintaa (matkailu) harjoittaville yrityksille.</p> <p>SISÄLTÖMARKKINOINTI MYNNIN 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 instajaat matkailuyrityksen parhaista markkinoijista? Maksuton mainonta vs. maksullinen mainonta: Onko pakko maksaa, jotta sisältömarkkinointi tuottaa tulosta? Harjoituksia ja esimerkkejä</p>	3750
Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy	Kirsi Mikkola	Rovaniemi	www.liiketoiminta.info	405 551 019	kirsi.mikkola@liiketoiminta.info	<p>MATKAILUN KANSAINVÄLISET JAKELUKANAVAT, 1 PÄIVÄ 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 niihin myyntikanavaan. Työpajassa otetaan esille Suomen ja Kainuun alueen matkailun kannalta merkityksellisimmät 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 aktiiviteettimittajalle tehokkaimpia? Entä majoittajalle? Miten ne eroavat asiakasyhtymästä? Miten paljon jakelukanavissa mukana olo maksaa ja paljonko on mahdollista saada kauppaa? Miten jakelukanaviin pääsee mukaan? Mitkä ovat vastuut ja velvoitteet jakelukanavalla ja yrityksellä? Klo 10:30 – 10:45 paussi Klo 10:45 – 11:30 Miten tuotteistamasi tuote pitää kirjoittaa ja muotoilla kuhunkin jakelukanavaan? Miten kuva- ja videomateriaalia saa käyttää? Miten asiakaspalvelu on järjestetty jakelukanavan toimesta ja mitä yritykseltäsi edellytetään? Klo 11:30 – 12:30 lounas Klo 12:30 – 14:00 Mitä tuki toimintoja (markkinointi) jakelukanavat tarjoavat ja mihin hinta? Miten hyödynnät jakelukanavan tekemään markkinointia? Klo 14:00 – 14:15 paussi Klo 14:15 – 15:30 Kurkkaus kolmen jakelukanavan tuotehallintaan käytännössä Osallistujien kysymyksiä ja vastauksia kysymyksiin Päivän päätös ja palaute</p>	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 Asiakaskokemuksen rikastaminen-Asiakkaan palvelupolku kuluttajakaupassa B2C, 1 päivä Palvelupolun tärkeimmistä tehtävistä on auttaa ennen kaikkea syventymään B2C-ostajan prosessiin ja kokemukseen ennen palveluiden piiriin siirtymistä. Osallistajat tutustuvat eri ostotapoihin ja myynnin vaihtoehtoihin matkailun B2C-kaupassa. Tavoitteena on saada osallistajat ymmärtämään ja toteuttamaan palvelutuotantonsa informaatiota, palvelukokonaisuuksia, yhteistyötä sekä laadun kehittämistä muiden kotimaisten ja kansainvälisten toimijoiden kanssa niin, että se tuottaa lisäarvoa jälleenyhtiöorganisaatioille sekä yrityksille, jotka hyödyntävät suoraan matkailuyrityksen ja -kohteen palveluja. Painotus on kansainvälisillä markkinoilla. Asiakaspolussa huomioidaan case-esimerkkien kautta alueen ja seudun päämarkkina-alueilla olevat perinteet ja jakelukanavat, jotka ohjaavat mm. kasvavaan tunnettuuteen ja ostopäätöksen tekoon. Kansalliset lainsäädännöt ohjaavat omalta osaltaan kaupan prosesseja, jotka ovat myös osana työpajan sisältöjä. Päivän työpajassa annetaan vinkkejä oman yrityksen B2C-asiakaspolun toteutukseen, jotka voi tehdä esim. myöhemmin omassa yrityksessään. Yrityksen näkyvyys ja löydettävyyden verkossa, 1 päivä Työpajassa keskitymme digitaalisen löydettävyyden ja näkyvyyden perusteisiin. Käymme läpi mitkä seikat (algoritmit) vaikuttavat yrityksen luonnolliseen eli maksuttomaan löydettävyyteen ja mitkä toiminnot ohjaavat maksullista näkyvyyttä. Verkkönäkyvyyden tavoitteena on, (tehdään se sitten sitten luonnollista tai maksullista keinoa käyttäen) ohjata asiakasta yrityksen, alueen tai jakelukanavan verkkosivuille tai -kauppaan. Työpajassa selviää tehtävien harjoitusten avulla, kuinka alueelle ja yrityksiin saadaan ohjattua niin kotimaisia kuin kansainvälisiä asiakkaita verkon ja mobiiliin välityksellä Digitaalisen löydettävyyden ja ostettavuuden parantaminen, 1 päivä Työpajoissa yritys saa käytännön läheiset neuvot kuinka parantaa yrityksen tuotteiden ja palvelujen digitaalista löydettävyyttä ja ostettavuutta kotimaan ja kansainvälisillä markkinoilla. Palvelu soveltuu erityisesti matkailu- ja palveluliiketoimintaa harjoittaville yrityksille. Asiakkaiden ostoprosessiin lähtee liki joka</p>	3750
Talenom Konsultointipalvelut Oy	Marie Immonen	Oulu		207 525 291	marie.immonen@talenom.fi	<p>Pakettiin sisältyy:Yhtiön arvonmääritys, Yhtiöoikeudellinen konsultointi ja Verokonsultointi</p>	3750

Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Talouden terveystarkastus (2pv)</p> <p>Yrityksen tulevaisuus suunnitelmat on syytä rakentaa rehellisen nykytilan analyysin päälle. Taloudellinen lähtötilanne antaa raamit strategisille valinnoille ja kehittämistoimenpiteille (kasvu, kannattavuus, kasvavirta, rahoitus).</p> <p>Talouden terveystarkastuksessa asiantuntija laati analyysin yrityksenne taloudellisesta tilasta, suorituskyvystä ja kehitystrendistä. Näin saadaan selvä käsitys siitä mihin asioihin talouden hallinnassa on syytä erityisesti kiinnittää huomiota ja mikä tulevaisuudessa resurssinäkymästä on mahdollista.</p> <p>Keskeiset suorituskyvyn mittarit:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kannattavuus. Kehitys suhteessa toimialaan ja kilpailijoihin - Maksuvalmius. Kassatilanne, kasvavirta ja sen komponentit, käyttöpääoma - Vakavaraisuus. Taseasema, oma pääoma ja velat, rahoitustilanne <p>Talouden terveystarkastus toimii erinomaisena lisäosana esimerkiksi strategiaprojektin alkuun.</p> <p>Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineisia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p>	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Liiketoimintastrategian rakentaminen:</p> <p>Rakenna 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 - Muut Win Battle -salkun rakentaminen <p>Strategiakokonaisuuden läpiviennit vie aikaa asiakkaalta noin 3pv. Lisäksi siihen sisältyy palveluntuottajan sisäisiä töitä.</p> <p>Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineisia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p>	3750
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Liiketoiminnan nykytila-analyysi:</p> <p>Analyyysi 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>Analyyysi tavoitteet ovat seuraavat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kartoitetaan nykytila. Analyysissä luodaan kokonaiskuva liiketoiminnan nykytilaan. Tarkasteltavana ovat yrityksen ydintoiminnot, kuten hallitustyö, 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.</p> <p>Tulevaisuuden tahtotilan kirkastaminen. Kehitystyön lähtökohtana on aina tulevaisuuden visio. Tämän kirkastaminen antaa pohjan kehityssuunnitelmalle.</p> <p>Analyyysin avulla rakennetaan liiketoiminnan kehittämissuunnitelma. Selkeä suunnitelma kehitystoimenpiteistä ja niiden järjestyksestä vie yritystä kohti tulevaisuuden tahtotilaa systemaattisesti.</p> <p>Talentree on moderni asiantuntijayritys. Elämäntehtävämme on auttaa asiakkaitamme uudistumaan raivaamalla kasvun esteitä. Olemme vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineisia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p>	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Digitaalinen markkinatutkimus - (laajuus 4pv)</p> <p>Digitaalinen markkinatutkimus on suunniteltu yrityksille, jotka toimivat vientimarkkinoilla tai vasta suunnittelevat kansainvälistymistä.</p> <p>Markkinatutkimuksessa selvitetään digitaalisin työkaluin valitun kohdemarkkinan koko, potentiaalia, kilpailutilannetta ja asiakkaiden käyttäytymistä markkinassa. Keskeisenä tiedonlähteenä toimii verkosta eri työkaluilla louhittava tieto kilpailijoista ja asiakkaista. Taustatiedoksi tutustutaan aina ensin asiakkaan liiketoimintaan ja markkina-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 palveluille/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 vahvoista osaajista koostuva kumppani, joka tarjoaa rakennusaineisia liiketoimintasi kasvuun ja kehitykseen.</p>	3750

Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587762	olli.paavola@talentree.fi	<p>Verkkönäköyvyiden kehitysehdotukset - (laajuus 2pv) Sikä 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 myynnlisyyttä. Verkkönäköyvyiden kehitysehdotukset auttavat yrityksiä joilla on kehitettävää omassa verkkönäköyvydessään, mutta eivät ole varmoja siitä missä suurimmat pullonkaulat ovat myynnin tai yhteydenottojen kasvattamiseksi verkosta tai miten omaa näköyvyttä pitäisi lähteä kehittämään. Taustatiedoksi tutustutaan aina ensin asiakkaan liiketoimintaan ja markkina-asiakkaan kanssa käytävissä workshopissa. Samoin saadut tulokset käydään läpi yhdessä asiakkaan kanssa, jonka jälkeen materiaali jää asiakkaan hyödynnettäväksi. Saat vastaukset seuraaviin aiheisiin: - Kehitysehdotukset yrityksen sosiaalisen median markkinointiin - Kehitysehdotukset organisaation hakukonenäköyvyiden kasvattamiseen (hakukoneoptimointi)</p>	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587763	olli.paavola@talentree.fi	<p>LEAN-paketit (2pv) Lean on ajattelu- ja toimintamalli, joka perustuu jatkuvaan parantamiseen. Parantamisen edellytyksenä on: - Turhan, arvoa tuottamattoman työn minimointi - Projektien ja prosessien kehittäminen sekä läpimenoaikaisten nopeuttaminen - Lean-valmennuksen seurauksena teette enemmän sitä, mistä asiakas on valmis maksamaan! LEAN-kehittämisen vaiheet: 1. LEAN filosofia: (0,5pv) - TEORIA TAUSTALLA - Mitä lean on, - Mitä lean ei ole, - Mihin lean filosofian mukainen johtaminen ja jatkuva parantaminen perustuu 2. Nykytila-analyysi: (0,5pv) KEHITTÄMISEN LÄHTÖTILA - Organisaation toimintaympäristö, - Johtaminen ja vastuut, - Toimintaympäristön vaatimukset - Ydinprosessit ja niiden vaatimukset, - Suorituskyvyn arvioinnin menetelyt, - Jatkuva parantaminen 3. Kehitysvaihe (1pv) PROSESSIN TAVOITETILA - Prosessin läpikäynti leanin oppien mukaan, - Arvovirta-analyysit ydinproesseista - Standardien prosessin kuvaaminen, - Työohjeet, - Prosessin suorituskykykymmitarit Johtamisen ja jatkuvan parantamisen menetelyt</p>	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587764	olli.paavola@talentree.fi	<p>Sisäinen auditointi - läpileikkaus yrityksen toimintaan ja kehityskohteisiin (2pv) Sisäinen auditointi päihinänkuoressa ja milloin tarvitset sisäistä auditointia www.talentree.fi Sisäisen auditoinnin toteutus: Tausta ja suunnittelu: - Tutustuminen organisaatioon, strategiaan ja prosesseihin - Käydään itsenäisesti läpi mahdollinen laatukäsikirja, sisäinen auditointi ja johdon katselmus - Toteutus itsenäisenä työnä Analyysi asiakkaalla: - Käydään läpi organisaation toiminta suhteessa ISO 9001:2015 vaatimuksiin - Organisaation toimintaympäristö, - Johtajuus, - Laadunhallinta, - Ydinliiketoiminta - Suorituskyvyn arviointi, - Jatkuvan parantamisen menetelyt - Toteutus 1pv tapaamisena asiakkaalla Jatkotoimenpiteet: Palvelumuotoilu (4pv) Palvelumuotoilu on keino tarttua mahdollisuuksiin. Taustalla voi olla heikko tai laskeva kannattavuus, pienentyneet markkinaosuus tai muu oireilu, joka osoittaa yrityksen kilpailuetujen murenevan. Prosessissa keskeistä on riittävän tarkka toimintaympäristön tarkastelu. Näin syntyy varmuus yrityksen nykytilasta ja asemasta kilpailukentässä. Samalla kartoitetaan mahdollisuudet hyödyntää digitaalisia työkaluja ja ratkaisuja yrityksen elinvoimaisuuden lisäämiseksi ja/tai uusien liiketoimintamallien ja erinomaisen asiakaskokemuksen synnyttämiseksi. Palvelumuotoiluprosessiin kuuluvat seuraavat vaiheet: Päivä 1: Yrityksen strateginen viitekehys Päivä 2: Konsepti-ideointi, pois opitusta, kohti uusia malleja Päivä 3: Valitun palvelun määrittely ja prototyypointi Päivä 4: Palvelun lopullinen muotoilu määrittelyineen sekä etenemispolku</p>	1875
Talentree Oy	Olli Paavola	Kuopio	www.talentree.fi	50587765	olli.paavola@talentree.fi	<p>Palvelumuotoilu (4pv) Palvelumuotoilu on keino tarttua mahdollisuuksiin. Taustalla voi olla heikko tai laskeva kannattavuus, pienentyneet markkinaosuus tai muu oireilu, joka osoittaa yrityksen kilpailuetujen murenevan. Prosessissa keskeistä on riittävän tarkka toimintaympäristön tarkastelu. Näin syntyy varmuus yrityksen nykytilasta ja asemasta kilpailukentässä. Samalla kartoitetaan mahdollisuudet hyödyntää digitaalisia työkaluja ja ratkaisuja yrityksen elinvoimaisuuden lisäämiseksi ja/tai uusien liiketoimintamallien ja erinomaisen asiakaskokemuksen synnyttämiseksi. Palvelumuotoiluprosessiin kuuluvat seuraavat vaiheet: Päivä 1: Yrityksen strateginen viitekehys Päivä 2: Konsepti-ideointi, pois opitusta, kohti uusia malleja Päivä 3: Valitun palvelun määrittely ja prototyypointi Päivä 4: Palvelun lopullinen muotoilu määrittelyineen sekä etenemispolku</p>	3750

Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383572	juha.heikkila@tiedosta.fi	<p>PALVELON KUVAUS</p> <p>Kasvuun liittyvä investointi- ja rahoitussuunnittelu</p> <ul style="list-style-type: none"> - Investointilaskelmat - Rahoituslähteet - Myyntibudjetti (3-4 vuotta) - Tulos-, tase- ja rahoitusbudjetti - Kannattavan toiminnan edellytysten arviointi - Investoinnin tuottavuuden arviointi - Kriittisen pisteen laskeminen <p>OSAAMINEN</p> <p>Konsultointikokemusta 35 vuotta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeiden arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, liiketoimintasuunnittelu, yrityshankkeiden arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämisspalveluiden valtakunnallinen puitetoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohtolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitetoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityshankkeessa aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridikaan 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 	3750
Tiedosta Oy	Juha Heikkilä	Kajaani	www.tiedosta.fi	500383573	juha.heikkila@tiedosta.fi	<p>PALVELON KUVAUS</p> <p>Omistajanvaihdokset</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityksen arvomääritys yhtiökaupassa ja liiketoimintakaupassa eri menetelmillä - Arvomääritys perustuu yrityksen tilinpäätös- ja kirjanpitoaineistoon, yrittäjän haastatteluun ja markkinatilanteeseen <p>OSAAMINEN</p> <p>Konsultointikokemusta 35 vuotta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yrityskonsultointia talouden ja tuottavuuden suunnittelussa ja johtamisessa, liiketoiminnan kehittämisessä, yritysjärjestelyiden toteuttamisessa, verotuksessa, yritysjuridikkassa sadoissa yrityksissä eri puolilla Suomea - Työ- ja elinkeinoministeriön kilpailuttama ja sertifioima valtakunnallinen asiantuntija (konsultti, kouluttaja) vuodesta 1992 lähtien, asiantuntijapalvelujen aihealueina liikeiden arviointi, yrityksen perustaminen, laskentatoimen ja talouden kehittäminen, liiketoimintasuunnittelu, yrityshankkeiden arviointi, sukupolvenvaihdokset ja yrityskaupat, sähköisen liiketoiminnan kehittäminen, yritysten tuottavuuden kehittäminen - ELY-keskusten toteuttamien yritysten kehittämisspalveluiden valtakunnallinen puitetoimittaja ja vastuuasiantuntija vuodesta 2014 alkaen, aihealueina talous ja tuottavuus, toiminnan uudistaminen ja kehittämistarveanalyysit - ELY-keskusten toteuttamien yritysjohtolle ja avainhenkilöille suunnatun valmennuksen valtakunnallinen puitetoimittaja ja vastuukouluttaja vuodesta 2014 alkaen aihealueena talouden ja tuottavuuden johtaminen - Asiantuntijana Lapin ELY-keskuksen yrityshankkeessa aihealueina taloushallinto ja yrityskaupat, 2011-2014 - Asiantuntijana Kainuun Etu Oy:n Kasvua Kainuuseen -hankkeissa 2015-2018 aihealueina: yritystalouden asiantuntijapalvelut, yritysjuridikaan 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:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kauppateiden maisteri, Oulun yliopisto, 2008 - Pääaine: laskentatoimi - Sivuaineet: johtaminen ja organisaatio, juridiikka Insinööri, Raahan tietokonealan oppilaitos, 1977 - Pääaineet: tietokonetekniikka, tiedonsiirtotekniikka Ylioppilas, Kajaanin yhteislyseo, 1973 	1875
Toimisto2030 Oy	Silja Huttunen	Kuopio		0440362836	silja@toimisto2030.fi	<p>1. Osallistava vastuullisuuden nykytilan kartoitus:</p> <p>Sähköisiin kyselyihin (2 kpl) sekä kilpailutilanteen ja toimialan vaatimusten (ESG) selvitystyöhön perustuva kooste yrityksen vastuullisuustyön tärkeimmistä painopisteistä. Saatte räättälöidyt suositukset vaikuttavan vastuullisuustyön organisoinniseksi eli tietoa siitä, mikä jo toimii, mitä tulee tehdä paremmin ja kuinka kehittää yritys vastuuta juuri tässä yrityksessä. Tätä pakettia suosittelemme esim. yritykselle, joka suunnittelee oman vastuullisuusasiantuntijan palkkaamista.</p>	3750
Toimisto2030 Oy	Silja Huttunen	Kuopio		0440362837	silja@toimisto2030.fi	<p>2. Minivastuullisuusohjelma:</p> <p>Yrityksen tilanteen ja strategian kartoitus, tulevaisuustyöpaja vastuullisuustoimenpiteiden ideointiin (etänä), sekä tietopaketti yritys vastuun säätelystä ja tärkeimmistä painopisteistä omalla toimialalla. Saatte kokonaisuuden pohjalta ohjeituksen oman vastuullisuusohjelman työstämiseen ja pääsette siinä alkuun. Tätä pakettia suosittelemme esim. sellaiselle yritykselle, jolla ei ole mahdollista sijoittaa vastuullisuuden kehittämiseen paljoa rahaa, mutta joka haluaa varmistaa etenevänsä oikeaan suuntaan.</p>	3750
Toimisto2030 Oy	Silja Huttunen	Kuopio		0440362838	silja@toimisto2030.fi	<p>3. ESG toimialaselvitys ja osallistava vastuullisuusvisio määrittely:</p> <p>Haluatteko katsoa tulevaisuuteen rohkeasti mutta ette oikein tiedä että kuinka? Autamme kartoittamaan alaanne koskettavat vastuullisuuden vaatimukset (ESG), tulevaisuuteen ja megatrendeihin liittyvät uhat ja mahdollisuudet, sekä muotoilemaan yritysne vastuullisuusvisio vuodelle 2030 yhdessä valittujen henkilöstön ja sidosryhmien edustajien kanssa (etäyöskentely). Tämä paketti sopii erityisen hyvin sellaiselle yritykselle, joka haluaa kartoittaa mahdollisuuksiaan toimia jonkinlaisena edelläkävijänä omalla alallaan, sekä sellaiselle yritykselle, joka etsii konkreettisia keinoja tehdä vaikuttavaa vastuullisuustyötä iso kuva huomioiden.</p>	3750

Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301413	johanna@vuolearning.fi	Vuolearning-kouluttajaisenssi (12kk): oppimislusta koulutusten digitalisointiin. 1800€+alv	1875
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301414	johanna@vuolearning.fi	Oppimisympäristön brändäyspalvelu. 1500€+alv	1875
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301415	johanna@vuolearning.fi	Oppimislustan verkkokauppakäytäntö 750€+alv	
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301416	johanna@vuolearning.fi	Verkkokoulutuksen tuotanto alkaen 1550€+alv	
Vuolearning Oy	Johanna Pellinen	Espoo	https://www.vuolearning.com/fi	0443301417	johanna@vuolearning.fi	Verkkokurssiprojektin fasiltointi 950€+alv	
Medialuotsi Oy	Medialuotsi Oy	Helsinki	https://medialuotsi.fi	0451341638	jari.laaksonen@medialuotsi.fi	Somesisältösuunnitelma 1875 e 1 somekanava ohjeistus hyviin julkaisuihin somekanavan vuosikello julkaisutyypin määrittely idealistia tuleville julkaisuille Teams-palaverit asiantuntijan kanssa https://medialuotsi.fi/branditietoisuuden-rakentaminen/	1875
Medialuotsi Oy	Medialuotsi Oy	Helsinki	https://medialuotsi.fi	0451341638	jari.laaksonen@medialuotsi.fi	SEO hakukoneoptimointi WordPress -sivustoihin 3750 e Verkkosivut 4-10 sivua. OPTIMOINNIN TOIMENPITEET Sivustokartan optimointi (+ asennus) ja sivuston indeksointi Otsikot, kuvaukset ja hakusanat Sivuston sisällön otsikointi (H1-H4) Hakutermin analysointi Avainsanojen / hakulausekkeiden tarkastus ja tarvittavat korjaukset Organisen näkyvyyden seuranta Sisällön optimointisuositukset ja ylläpito Sivuston latausnopeuden kehitysehdotus (tekninen SEO) Sivuston verkko-osoitteiden (URL) tarkistus, muutostyöt ja 301 - ohjauksen määrittely 1 yritysikätyöntekijä https://medialuotsi.fi/hakukoneoptimointi/	3750
Rocovo Oy	Piia Kallio	Helsinki	www.rocovo.fi	040 727 2651	piia.kallio@rocovo.fi	Tulevaisuuden tuote- ja palveluideat Palvelumuotoilu ja ennakoinnin menetelmiä sekä tulevaisuusajattelua hyödyntäen ideoidaa yritykselle uusia tuotteita ja palveluita, jotka vastaavat yrityksen asiakkaiden tulevaisuuden tarpeisiin. •Analysoidaan yrityksen toimintaympäristöä ja siihen vaikuttavia megatrendejä, trendejä, heikkoja signaaleja sekä viljeleä kortteja •Analyysin pohjalta ideoidaan tulevaisuuden tuotteita ja palveluita •Mallitaan jatkokehitykseen pääsevät ideat ja luodaan niiden kehittämiseksi konkreettinen suunnitelma	3750
Rocovo Oy	Piia Kallio	Helsinki	www.rocovo.fi	41 727 2651	piia.kallio@rocovo.fi	Markkinointistrategia ja -suunnitelma Rakennetaan yritykselle/uudelle tuotteelle tai palvelulle tulevaisuuden kestävä markkinointistrategia sekä konkreettinen toimenpidesuunnitelma, jonka avulla strategiaa lähdetään toteuttamaan. Bonusena yritys saa vinkkejä tekoälyn hyödyntämiseen markkinoinnissa. •Bartoitetaan nykytilanne eli potentiaaliset asiakkaat ja kanavat mistä heidät tavoittaa sekä kilpailutilanne markkinoilla •Analysoidaan toimialaan vaikuttavia trendejä ja varmistetaan strategian käytökelppoisuus myös tulevaisuudessa •Eriksatetaan ydinviestit ja markkinoinnillinen tarina •Määritetään konkreettinen toimenpidesuunnitelma ja tietäkartta markkinoille ja myynnille •Määritellään tavoitteet ja mittarit markkinoille •Betaan hyviä vinkkejä tekoälyn hyödyntämiseen markkinoinnissa	3750
GOS Group Oyj	Niko Vahtola	Oulu	www.gos.fi	0400688710	niko.vahtola@gos.fi	Palvelumme kattavat laajalti yrityksen tarpeet tilitoimistopalveluista kasvavirtaennusteisiin, rahoitusjärjestelyihin ja hallitustyöskentelyyn. Lisäksi teemme liiketoimintasuunnitelmia ja rahoitusmuistioita pankkien, sijoittajien ja yritysten omistajien tarpeisiin.	3750
Mikko Korvinen Consulting Oy	Mikko Korvinen	Kuopio		050-533 2599	mikko@korvinen.fi	Omistajanvaihdos kokonaisuuden toteuttaminen *Yrityksen hinnan määrittely *Yrityksen myyntikuntoon laittaminen *Ostaja/myyjäehdokkaiden etsiminen *Ulkopuolinen apu neuvotteluissa *Myyntiin liittyvien asiapapereiden valmistelu *Yhteydenpito ostajiin / myyjiin *Kauppakirjat *Jälkiseuranta Yli 100 omistajanvaihdoksen kokemuksella	3750

