



**Yrityksen myyntiteho on asiantuntijapalvelu pk-yritykselle,  
joka haluaa tehostaa markkinointiaan ja myyntityötään**

# Tehoa myyntiin j

## Myyntiteho

**YRITYKSEN MYYNTITEHO ON ASiantuntijapalvelu, JOLLA TEHOSTETAAN PK-YRITYKSEN ASIAKAS-LÄHTÖISTÄ MARKKINOINTI- JA MYYNTITYÖTÄ.**

**Kauppa- ja teollisuusministeriö sekä TE-keskukset haluavat luoda suomalaiselle yritystoiminnalle menestymisen mahdollisuuksia tukemalla kilpailukykyisten pk-yritysten perustamista, kehittämistä ja laajentamista.**

Myyntiteho-palvelu sopii eri kehitysvaiheissa oleville ja eri toimialojen yrityksille. Alkavat sekä kasvu- ja kehityshakuiset nuoret yritykset voivat tarkistaa markkinointi- ja myyntisuunnitelmiansa realistisuuden sekä tehostaa markkinointi- ja myyntitoimintaansa Myyntiteho-palvelun avulla. Pk-yritykset voivat päivittää markkinointi- ja myyntisuunnitelmiaan vastaamaan nykyisen ja tulevan liiketoiminnan edellyttämiä vaatimuksia. Myyntiteho toteutetaan yrityskohtaisena konsultointina markkinoinnin ja myynnin asiantuntijan sekä yritysjohton (ml. tuotekehitys-, markkinointi- sekä myyntihenkilöstö) välisenä yhteistyönä.

Lähtökohtana Myyntiteho-palvelussa on yrityksen ja markkinoiden nykytilan arviointi sekä lähiajan kehityksen ennakointi. Näiden pohjalta päivitetään markkinoinnin ja myynnin strategioita ja laaditaan toimenpideohjelma, jolla yrityksen tuotekehitys- ja myyntiponnistelut suunnataan entistä osuvammin ja tehokkaammin.

Myyntiteho-palvelu toteutetaan noin 2 - 3 kuukauden kestoisena prosessikonsultointina, jossa asiantuntija ohjaa yrityksen henkilöstön tekemää kehittämistyötä.

Noin 6 - 9 kuukauden kuluttua toimenpideohjelman ja suunnitelmien laatimisesta pidetään seurantajakso, jonka aikana käydään läpi sovittujen toimenpiteiden toteutumisen nykytilanne sekä sovitaan mahdollisista jatkotoimenpiteistä.

Ohjelma sisältää neljä asiantuntijan ja yrityksen yhteistä työstuntoa sekä kolme asiantuntijan ohjeistamaa ja etäohjaamaa yrityskohtaista välitehtävää. Välitehtävä toimitetaan asiantuntijalle ennen seuraavaa työstuntoa. Tavoitteena on, että yritys jatkossa käyttää omatoimisesti hyväksi omissa työstunnoissaan opittua suunnittelukonseptia ja -systematiikkaa.

### Myyntiteho-ohjelman pääkohdat:

#### I Työstunto

- Yrityksen perustietojen läpikäynti
- Tuoteanalyysi
  - Asiakas- ja kohderyhmäanalyysi
  - Kilpailija-analyysi
  - Nykyinen markkinointi
  - Potentiaalisten asiakassegmenttien valinta

#### I Välitehtävä

#### II Työstunto

- Tuotekehitys ja tuotteistaminen
- Segmenttikohtaiset ostokriteerit
  - Nykyisten tuotteiden vertaaminen kysynnän ja asiakassegmenttien tarpeisiin
  - Tarvittava tuotteistaminen
  - Uusien tuotteiden kehittäminen ja yhteistyö

# a markkinointiin



## II Välitehtävä

### III Työistunto

Markkinoinnilliset päätökset

- Omien resurssien määrittely
- Ensisijaiset kohderyhmät ja tuotteet
- Jakelutieksymykset ja hinnoittelu
- Asiakassegmenttien tavoitettavuus ja keinojen määrittely
- Asiakassegmenttien viestinnällisten toimenpiteiden määrittely
- Markkinointikeinot ja -materiaalit

### III Välitehtävä, loppuyhteenveto

### IV Työistunto

#### Loppuyhteenveto

Markkinoinnin ja myynnin kehittämistoimenpiteiden suunnitelma

- Asiakas- ja tuotekohtaiset markkinointitoimenpiteet
- Myynnin toimenpiteet
- Mittaaminen ja seuranta
- Jälkilaskenta
- Tarvittavat muutokset

### V Seuranta

Sovittujen toimenpiteiden toteutumisen tarkastelu 6 - 9 kuukauden kuluttua toimenpideohjelman laatimisesta

## MYyntITEHO ON TEHOKAS JA EDULLINEN OHJELMA

Myyntitehon laatu on varmistettu valitsemalla sen toteuttajiksi kokeneita pk-yritysten liiketoimintaa kokonaisvaltaisesti tuntevia asiantuntijoita, jotka ovat erikoistuneet markkinoinnin ja myynnin kehittämiseen.

Myyntiteho-palvelun lopputuloksena yritykselle syntyy markkinoinnin ja myynnin toimenpidesuunnitelma sekä muuta materiaalia, jota yritys voi hyödyntää mainonnassaan sekä myyntitoiminnassaan.

Myyntiteho-asiantuntijapalvelu maksaa enintään kolme vuotta toimineelle yritykselle **350 €** ja yli kolme vuotta toimineille **730 €**. Ohjelmaa voidaan tarvittaessa jatkaa lisäkonsultoinnilla, josta veloitetaan enintään kolme vuotta toimineilta yrityksiltä **165 €/päivä** ja vastaavasti yli kolme vuotta toimineilta yrityksiltä **300 €/päivä**. Myyntiteho-asiantuntijapalvelun hinta on arvonlisäveroton (alv 0 %).

Myyntiteho-asiantuntijat ovat vaitiolovelvollisia kaikista yrityksen antamista ja ohjelman aikana yrityksen toiminnasta esiin tulleista tiedoista.

Lisätietoja Myyntiteho-palvelusta, ilmoittautumislomakkeen ja työkirjan saat lähimmän TE-keskuksen yritysosastolta. Myyntiteho-tuotetiedot saat myös internetistä: [www.te-keskus.fi](http://www.te-keskus.fi) (yrityspalvelut – toiminnan kehittäminen – konsultointipalvelut). Lisäksi voit ilmoittautua sähköisesti Myyntiteho-palveluun internetissä: [www.te-keskus.fi/koulutuspankki](http://www.te-keskus.fi/koulutuspankki).

## TYÖVOIMA- JA ELINKEINOKESKUKSET

### **Etelä-Pohjanmaan TE-keskus**

Huhtalantie 2, 60220 Seinäjoki  
puh. (06) 416 3555, telefax (06) 4163 3546

### **Etelä-Savon TE-keskus**

Mikonkatu 3-5, PL 164, 50101 Mikkeli  
puh. (015) 466 4011, telefax (015) 466 4210

### **Hämeen TE-keskus**

Rauhankatu 10, 15110 Lahti  
puh. (03) 85 151, telefax (03) 851 5335

### **Hämeenlinnan palvelupiste**

Raatihuoneenkatu 11, 13100 Hämeenlinna  
puh. (03) 85 151, telefax (03) 851 5799

### **Kaakkois-Suomen TE-keskus**

Salpausselänkatu 22, PL 1041, 45101 Kouvola  
puh. (05) 21 171, telefax (05) 211 7210

### **Lappeenrannan palvelupiste**

Snellmaninkatu 10, 53100 Lappeenranta  
puh. (05) 211 7400, telefax (05) 211 7409

### **Kainuun TE-keskus**

Kalliokatu 4, 87100 Kajaani  
puh. (08) 61 631, telefax (08) 616 3230

### **Keski-Suomen TE-keskus**

Cygnaeuksenkatu 1, PL 44, 40101 Jyväskylä  
puh. (014) 410 4600, telefax (014) 410 4606

### **Lapin TE-keskus**

Ruokasenkatu 2, 96200 Rovaniemi  
puh. (016) 368 7000, telefax (016) 368 7106

### **Kemin palvelupiste**

Asemakatu 19, 94100 Kemi  
puh. (016) 368 7400, telefax (016) 368 7440

### **Pirkanmaan TE-keskus**

Kauppakatu 4, PL 467, 33101 Tampere  
puh. (03) 256 5300, telefax (03) 256 5329

### **Pohjanmaan TE-keskus**

Hovioikeudenpuistikko 19 A, PL 131, 65101 Vaasa  
puh. (06) 329 6300, telefax (06) 329 6480

### **Kokkolan palvelupiste**

Ristirannankatu 1, 67100 Kokkola  
puh. (06) 832 6500, telefax (06) 832 6590

### **Pohjois-Karjalan TE-keskus**

Kauppakatu 40 B, PL 8, 80101 Joensuu  
puh. (013) 246 111, telefax (013) 246 4509

### **Pohjois-Pohjanmaan TE-keskus**

Viestikatu 1, PL 86, 90101 Oulu  
puh. (08) 536 8000, telefax (08) 536 8031

### **Ylivieskan palvelupiste**

Valtakatu 4, PL 103, 84101 Ylivieska  
puh. (08) 429 2430, telefax (08) 429 2440

### **Pohjois-Savon TE-keskus**

Käsityökatu 41, PL 2000, 70101 Kuopio  
puh. (017) 617 5111, telefax (017) 617 5390

### **Satakunnan TE-keskus**

Pohjoisranta 11, PL 266, 28101 Pori  
puh. (02) 620 4000, telefax (02) 620 4001

### **Uudenmaan TE-keskus**

Maistraatinportti 2, PL 15, 00241 Helsinki  
puh. (09) 2534 2111, telefax (09) 2534 2000

### **Varsinais-Suomen TE-keskus**

Ratapihankatu 36, PL 523, 20101 Turku  
puh. (02) 210 0400, telefax (02) 210 0401

### **TE-keskus internetissä:**

[www.te-keskus.fi](http://www.te-keskus.fi)

[www.te-keskus.fi/koulutuspankki](http://www.te-keskus.fi/koulutuspankki)



Työvoima- ja  
elinkeinokeskus

