



Valmennus yrityksille, jotka haluavat syventää markkinointiosaamistaan ja löytää kustannustehokkaita keinoja toteuttaa markkinointia sekä myyntiä yrityksen liikevaihdon kasvattamiseksi.

VALMENNUKSEN SISÄLTÖ

*Tavoitteet ja
markkinoinnin
haasteet*

*Markkinoinnin
ja myynnin
suunnittelu*

*Konkreettiset
toimenpiteet*

*Johtaminen,
mittaus,
vaikuttavuus*

*Tavoitteiden
saavuttaminen
ja jatkotoimet*

RYHMÄPÄIVÄT (päivien järjestys voi vaihdella ryhmän tarpeiden mukaan)

aika n. 6 kk

1

MARKKINOINTI
OSANA YRITYKSEN
STRATEGIAA
*Lähtölaukaus
Kasvumarkkinointiin*

2

KASVUMARKKINOINNIN
JALKAUTTAMINEN
KÄYTÄNTÖÖN
*Budjetointi, aikataulutaminen,
mittarit ja tavoitteet*

3

TYTYTYVÄINEN ASIAKAS
MAKSAA LASKUN
*Palvelupolun suunnittelu,
asiakaspalvelu*

4

SÄHKÖINEN
MARKKINOINTI
*www, sähköinen
kaupankäynti, mobiili,
sosiaalinen media*

5

MYYNTIPÄIVÄ
*myyntityö, argumentointi,
motivointi, pelon voittaminen*

6

SISÄINEN
MARKKINOINTI JA
VAHVUUDET
Ihmiset, tieto, tahto ja tunne

7

KASVUMARKKINOINNIN
TULOKSIEN ESITTELYT
*loppubileet, kertaus,
mitä opittiin, tulevaisuuden
ennustaminen*

YRITYSKOHTAISET VALMENNUSPÄIVÄT

1

Kasvuworkshop

2

*Kasvumarkkinointi-
suunnitelman
laatiminen*

3

Yrityksen tarpeen mukaan

4

Yrityksen tarpeen mukaan

5

Yrityksen tarpeen mukaan

Yrityskohtaisten valmennuspäivien aihealueet määritellään yhdessä suunnitelman mukaisten kasvuhaasteiden mukaan.

Käytännössä nämä päivät ovat olleet mm. myyntivalmennuksia, koko henkilöstön motivointeja, avainhenkilöiden sparraamista tai vaikka markkinointisisältöjen määrittämistä.

TULOSSIIN TÄHTÄÄVÄÄ VALMENNUSTA

Markkinointi tuo kasvua

Käytännönläheinen ja mukaansatempaava kasvumarkkinoinnin valmennusohjelma (KMO) sisältää vankkaa markkinointiasiaa pk-yrityksille, joilta löytyy sekä kilpailuviettä että vahvaa draivia kasvuun. Ohjelmaan osallistuu tyypillisesti 10-15 yritystä kerrallaan. Valmennus sopii yrityksille, jotka haluavat erottautua selkeästi kilpailijoistaan ja syventää omaa markkinointiosaamistaan. Valmennusohjelma on järjestetty useaan otteeseen Keski-Suomessa sekä Pirkanmaalla ja nyt ensimmäistä kertaa myös Satakunnan alueella. Valmennuksen on käynyt menestyksekkäästi läpi jo noin 70 kasvuaktiivista yritystä.

Ohjelman aikana yrityksen markkinointi viritetään huippukuntoon. Aikaisempaa markkinointikoulutusta ei tarvita.

Miksi lähtisin mukaan?

Kasvumarkkinointi on parhaimmillaan yrityksen selkein kilpailuetu ja paras tapa kasvattaa liikevaihtoa luonnollisin keinoin. Ohjelman aikana kullekin yritykselle laaditaan kattava kasvumarkkinointikonsepti, jonka kautta yritys löytää markkinoinnilliset kilpailuvalttinsa, kiteyttää tarjontansa ja poimii käyttöönsä oikeat keinot ja kanavat saavuttaakseen houkuttelevimmat kohderyhmät.

Lisäksi markkinointiajattelua jalkautetaan organisaatiossa myös ruohonjuuritasolle suoraan asiakasrajapintaan. Ryhmässä saat ulkopuolista näkemystä, sillä sokeus oman yrityksen haasteille ja mahdollisuuksille on usein pk-yrityksen suurimpia ongelmia.

- *Oikein johdettuna markkinointi on kannattava investointi, jonka tuotto voi ylittää kaikkien muiden investointien tuoton*
- *Kasvumarkkinointi on nopein yrityksen käytössä oleva keino kasvattaa kysyntää.*
- *Kasvumarkkinointi on kasvun moottori, jota aivan liian monet suomalaisyritykset ovat vasta käynnistämässä.*

VALMENTAJAMME



Teemu Kankainen,

Kasvumarkkinointi-
valmentaja

Teemu on sisäisen markkinoinnin, sekä kasvuun tähtäävän pitkäjänteisen markkinoinnin erikoismies.



Hanna Kallio

valmennusyksikön johtaja

Hannan erityisosaamista ovat myynnin- ja markkinoinnin johtaminen sekä esimiestyö.



Janne Pöllänen

Kasvumarkkinointi-
valmentaja

Janne on yritys- ja asiakastapahtumien ammattilainen, jonka innovatiiviset toteutukset ylittävät asiakkaan odotukset kerta toisensa jälkeen.



Ohjelman tuottaa Aava & Bang Oy Satakunnan ELY-keskuksen rahoittamana

ILMOITTAUDU HETI, SILLÄ OHJELMA ON SUOSITTU JA PAIKKOJA RAJOITETUSTI!

Lisätietoja:

VALMENNUSISÄLLÖISTÄ:

*Timo Koponen
Aava & Bang Oy
p. 020 786 1860
timo.koponen@bang.fi*

KÄYTÄNNÖN JÄRJESTELYISTÄ:

*Pia Österlund
Satakunnan ELY-keskus
p. 050 395 2667
pia.osterlund@ely-keskus.fi*

Ilmoittautumiset:

*Timo Koponen
Aava & Bang Oy
p. 020 786 1860
timo.koponen@bang.fi*

TAI
www.bang.fi/kmo

Faktat?!

- *Ohjelma alkaa 24.1.2012 ja kestää 6 kk.*
- *Satakunnan ELY-keskus tukee osallistuvia yrityksiä.*
- *Yrityksen omavastuuosuus valmennuksesta on **2000€** (alv 0%).*
- *Ryhmäkoko on maks. 15 yritystä*
- *Samasta yrityksestä voi osallistua useampi henkilö ilman erillistä kustannusta.*
- *Ohjelma on tarkoitettu satakuntalaisille pk-yrityksille ja ryhmävalmennukset tapahtuvat Porissa.*