

PRO GROWTH CONSULTING OY

Kasvukonsultointi

Tavoitteena kasvu, uudistuminen ja tehokkuus!

Apua yrityksen kasvuun ja kehittämiseen

- Kaipaako apua yrityksesi kasvattamiseen? Onko yrityksesi murrostilanteessa, jossa toimintasuunnitelma pitää laatia uudelleen? Etsitkö tapoja kasvattaa myyntiä tai hyödyntää digitaalista markkinointia entistä tehokkaammin? Haetko verkkoliiketoimintaasi uutta kasvua?
- ELY-kehittämispalvelu on viranomaisten kädenojennus yrityksille. Sen turvin voit saada tuettuun hintaan 2 - 7 konsultointipäivää räätälöitynä juuri sinun yrityksesi tarpeeseen.
- Palvelu on tarkoitettu pk-yrityksille, joilla on vahva oma halu kehittää ja kehittyä sekä myös edellytykset siihen.

Palvelu pähkinänkuoressa

TEEMAT

- yrityksen liiketoiminnan / kasvun uudelleensuuntaaminen
- kansainvälistymisen ja siihen liittyvän rahoituksen suunnittelu
- tuotteiden ja palvelujen uudistaminen
- myynnin ja markkinoinnin suunnittelu
- asiakkaiden hallinnan kehittäminen.

LAAJUUS

Palvelun laajuus määräytyy yrityksen tarpeen mukaan, Tyypillisesti palvelu sisältää 2 - 4 konsulttipäivää.

HINTA

ELY tukee konsultointipalvelua niin, että hinta sinulle on vain **30 €/päivä** (+ alv.).

PROGROWTH

Yrityksen liiketoiminnan / kasvun uudelleensuuntaaminen (4 konsultointipäivää)

ESIM. SEURAAVAT TEEMAT:

- Markkinamurroksen vaikutukset yrityksen liiketoimintaa.
 - Nykytila-analyysi
 - Keskeisten parannuskohtien tunnistaminen
- Kasvun tavoitteet tuotteiden, asiakkaiden ja osaamisten näkökulmista => uusien kasvumahdollisuuksien identifiointi
- Kasvun edellytysten arviointi ja mahdollisten rahoitusratkaisujen suunnittelu
- Valittujen rahoitusinstrumenttien hyödyntäminen kasvun uudelleen suuntaamisessa

—
PROGROWTH
—

Kansainvälistymisen ja siihen liittyvän rahoituksen suunnittelu (4 pv)

ESIM. SEURAAVAT TEEMAT:

- Tavoitemarkkinoiden ja -asiakkaiden määrittely & markkinatuntemuksen hankkimisen suunnittelu
- Myynti- ja markkinointimallin suunnittelu kansainvälisille markkinoille
 - Kanavat
 - Yhteistyömallit
 - Myyntiprosessi
- Osaamisen hankkimisen suunnittelu
- Rahoituksen suunnittelu ja oikeiden rahoitusinstrumenttien valinta

Tuotteiden ja palvelujen uudistaminen (4 pv)

ESIM. SEURAAVAT TEEMAT:

- Nykyisen tuote- ja palveluvalikoiman kasvu- ja kannattavuusanalyysi
- Kenelle tuotteemme / palvelumme tuottaisi eniten arvoa?
Tavoiteasiakaskuntaan keskittyminen
- Valinnat: Mihin tuotteisiin / palveluihin on tarpeen keskittyä kasvun aikaansaamiseksi?
 - Mikä on kilpailuetumme ko. tuotteissa / palveluissa?
 - Mitä on tarpeen kehittää / uudistaa?
 - Miten uudistaminen toteutetaan?
- Osaamisen ja resurssien arviointi (ml. rahoitusratkaisut)

Myynnin ja markkinoinnin suunnittelu (4 pv)

ESIM. SEURAAVAT TEEMAT:

- Kenelle myymme / kenelle tuotamme arvoa?
 - Mistä arvo asiakkaalle muodostuu?
- Miten parannamme arvon tuotantoa omassa myyntiprosessissamme?
 - Nykyisen myyntiprosessin arviointi ja kehityskohteiden tunnistaminen
 - Myyntiprosessin uudistaminen / hiominen tarvittaessa
- Markkinoinnin suunnittelu
 - Markkinointisuunnitelman tuottaminen edellisten valintojen pohjalta
 - Pääviestit tavoiteasiakkaittain, markkinoinnin keinot ja kanavat, markkinoinnin vuosikello

Asiakkuuksien hallinnan kehittäminen (4 pv)

ESIM. SEURAAVAT TEEMAT:

- Tavoiteasiakaskunnan tarkennus: Ketkä ovat erityisesti tavoiteasiakkaitamme / millä perusteella?
- Asiakaskannan segmentoinnin suunnittelu / uudistaminen tarvittaessa
 - Mitä segmentoinnilla tavoitellaan?
 - Miltä pohjalta segmentointi kannattaa rakentaa?
 - Segmentoinnin toteutus / toteutuksen suunnittelu
- Asiakkuusstrategia ja asiakkuuksien hoitomallit
 - Mitä erilaisilta asiakkuuksilta halutaan?
 - Asiakkuuksien hoitomallin suunnittelu & vuosikellon rakentaminen

Ota yhteyttä, kerromme palvelusta lisää!



Timo Aittoniemi, timo.aittoniemi@progrowth.fi, 040 566 7060
Virpi Europaeus, virpi.europaeus@progrowth.fi, 050 505 2888
Erkki Tuomi, erkki.tuomi@progrowth.fi, 050 67662

SOITA TAI LÄHETÄ SÄHKÖPOSTIA MEILLE!
info@progrowth.fi progrowth.fi