

If there is
a will,
there is
a way





Mentorina Marjo Lamminaho

Koulutuspäivät

Yrittäjyyden ammattitutkinto verkkokurssiyrittäjille



6.9.2023 Strategia, arvot ja liiketoimintasuunnitelma

5.10.2023 Palvelupolku ja asiakasprofilointi

1.11.2023 Tuotekehitys verkkokurssibisneksessä

30.11.2023 Tehokas yrittäjä

13.12.2023 Brändi

11.1.2024 Yrityksen talous ja hinnoittelu

6.2.2024 Verkkokurssin myynti

7.3.2024 Verkosto ja sidosryhmät

3.4.2024 Markkinointisuunnitelma

25.4.2024 Henkilöbrändi ja esiintyminen

15.5.2024 Päätöspäivä ja hissipuheet

2023 marraskuu

YRITYKSENI PÄHKINÄNKUORESSA



2024

AUTAN YRITTÄJÄÄ,
JOLLA EI OLE
MARKKINOINTI-
RESURSSIA
KÄYTETTÄVISSÄ

*Piia-Riina
Ihander*

**4 PARASTA VINKKIÄ
YRITYKSESI MENESTYKSEEN**

KIRJOITA SUUNNITELMA:

- * MITÄ ASIAKKAASI HALUAVAT SINUSTA KUULLA?
- * JULKAISE SOMESSA ASIAKASTASI KIINNOSTAVISTA TEEMOISTA
- * JÄRJESTÄ TAPAHTUMA, JOKA ASIAKASTASI KIINNOSTAA
- * TARJOA ASIOITA, JOTKA SAAVAT AIKAAN HELPOTUSTA ASIAKKAAN ELÄMÄSSÄ

...JOTTA ASIAKKAASI
MUISTAVAT SINUT.

KESKITTYMINEN KANNATTAA -
YRITYKSEN APUKÄDET
AUTTAVAT YRITTÄJÄÄ
KESKITTYMÄÄN OLENNaiseen

PETRA AVOIMENA:
PIIA-RIINAN APU TOI MINULLE
YÖUNET TAKAISIN

PIA:
KIVI PUTOSI HARTEILTANI KUN
PIIA-RIINA TARJOSI APUAAN



Miten erotun unelma-asiakkaalleni

Uskottavuustekijät:

Yrittäjänä ymmärrän toista yrittäjää
Koulutukseltani Digitaalisen markkinoinnin Tradenomi (2020)
Olen nopea oppimaan asiakkaan markkinan erityispiirteet,
olen tehnyt myyntiä elintarvikealalla yhteensä 20 vuoden ajan:
teollisuuteen ulkomaille ja keittiöihin Suomeen

Erottautumistekijät:

Vakuuttava, rohkeasti suora, sinnikäs, asiakaslähtöinen, katse positiivisesti tulevaisuudessa

PiiRiin Arvot

ASIAKAS: Toimintani keskiössä on ihminen. Palvelen asiakasta ja asiakkaan asiakkaalla on tärkeä rooli. Minua puskee eteenpäin halu auttaa ja iloitsen asiakkaan myynnin kasvusta.

KEHITTYMINEN: Olen jatkuvasti kiinnostunut muutoksista ympärilläni. Olen tiedonjanoinen ja perehdyn asioihin. Digimarkkinoinnissa perehdyn uusiin kanaviin ja niiden toimintaan.

VASTUU: Olen aikuinen ja toimin aikuisten kanssa. Pidän lupaukseni ja kommunikoin selkeästi.

POSITIIVISUUS: Olen ikuinen optimisti ja toimin rohkeasti kokeillen. Luotan tulevaisuuteen.

KÄYTÄNNÖLLISYYS: Ajattelen aina käytännön kautta maalaisjärjellä ja yritän löytää selkeän tavan selittää asioita.

Strategiapolku

2024



Yritykseni on saavuttanut



Kuukausilaskutuksen 6000 € -8000€
4 vakioasiakasta ja muutamia keikkaluonteisia töitä/kk
120 h/kk laskutusta
Muutamia päiviä kalenterissa omaan hyvinvointiin ja suunnitteluun sekä omaan markkinointiin, blogiin ja markkinointikirjeisiin.
Omaa koulutusta

5/2024: Laskutus on tavoitteen mukainen, vaikka alarajalla.

Laskutettava tuntimäärä / kk alhaisempi, n. 80 h

Myyntiä niin että saan ostettua BF Ikampanjasta uuden tietokoneen ja puhelimen ja saan laskut maksettua.
Palkkaa Q4 6000€

Sain ostettua uuden tietokoneen ja puhelimen

Toimenpide 2023

2023
Toimenpide



Aktiivinen IG-tili
Löytää aiheita, jotka kiinnostavat minun asiakastani.
Rohkeus käyttää omia kasvoja
Reels pääpaino, mutta myös julkaisuja.
- informatiiviset punavalkoiset karusellit
- omaa tarinointia, innostavaa
- esimerkkejä asiakascaseista, tuoda esiin ongelmaa ja saada asiakas ajattelemaan: mulla on toi sama!
- oma tapa toimia ja auttaa asiakasta
- arvot omassa työssäni
- ajankohtaiset asiat

Marraskuun loppu 2023

Neuvottelu 3 asiakkaan kanssa, joille olen tarjoutunut markkinoinnin apukäsi ja tekisin heille säännöllisesti töitä

5/2024: Kaksi vakioasiakasta



2023

3 kk kuluttua olen saavuttanut

5/2024: Laskuja kirjoitettu 73 kpl
Asiakkaita 26 kpl
Seuraajia IG 107

2023

Yritykseni on tässä vaiheessa tänään



Syyskuu 2023
3 kk yrittäjyyttä takana
Laskuja kirjoitettu 26 kpl
Asiakasmäärä 14 kpl
Seuraajia IG:ssä 60 henkilöä

01

Ongelmat ja ilmiöt

Miksi palveluni on olemassa? Mikä on se haaste, jossa autan?

Autan yrityksiä, joilla ei ole resursseja palkata kokoaikaista markkinoinnista vastaavaa henkilöä markkinoinnin toteutuksen kanssa.

Kun markkinoinnista vastaa omistaja/toimitusjohtaja, markkinointi jää yleensä epäsystemaattiseksi ja tavoitteettomaksi silloin tällöin - tekemiseksi

Tähän keskityn seuraavaksi:

Tuon esille asiakkaan haasteita ja ratkaisumahdollisuuksia ja osaan myös hinnoitella palveluni

02

Ratkaisut & Palvelut

Minkä ongelman palveluni ratkaisee? Millainen palveluni on?

Ulkoistettu markkinoinnin tekijä myynnin tavoitteet mielessä ratkaisee markkinointisuunnitelman näkyväksi tekemisen säännöllisesti

Antaa ideoita markkinointiin ja tarttuu epäkohtiin verkkosivuilla. Tavoitteena yksinkertaistaa ja helpottaa asiakkaan kaupantekoa ja pitää asiakas ja asiakkaan ongelmat ja tarpeet keskiössä

Tähän keskityn seuraavaksi:

Selkeämpää viestintää ratkaisuihin ja palveluihin omille verkkosivuille, etusivulle ja sanoittaa asiakkaani päivittäisiä ongelmia myynnin tekemättä jättämisessä

03

Arvot

Arvot, joita työssäni toteutan ja välitän muille.

Asiakas: asiakkaan auttaminen
Kehittyminen: kiinnostunut uuden oppimisesta, tiedonjanoinen
Vastuu: Lupauksien pito ja selkeys
Positiivisuus: Rohkea, luottavainen optimisti
Käytännöllisyys: Maalaisjärki ja selkeä tapa selittää asioita

Tähän keskityn seuraavaksi:

04

Viestintä

Kuinka tavoitan asiakkaani? Mikä on pääviestini heille?

Ratkaisu ongelmaan, joka voi olla ajanpuute yrityksen myynnin ja markkinoinnin hoitamisessa tai päivittäiset rutinit.

Iso ongelma on myynnin aloittamisen ja tekemisen vaikeus, joka voi johtua siitä ettei tiedetä mistä aloittaa, miten myydä. Tarjoan siihen apuani ja helppoja askeleita verkkokurssin muodossa.

Tähän keskityn seuraavaksi:

IG ja Facebook ongelmien esille tuominen

05

Asiakkaani

Ketä ja millaisia he ovat?

Yrittäjät ja toimitusjohtajat, pienet ja mikroyritykset
Salossa

Tähän keskityn seuraavaksi:

Suora kontaktointi isosta listasta

06

Kumppanit

Ketä tarvitsen tavoitteissani?

07

Kulut

Mitkä ovat kiinteät kuluni?

kolmesataa €/kk kuussa

08

Tulot

Mistä tuloni syntyvät?

Laskutus kahdeksankymmentä tuntia / kk

09

Voimavarani

Tekijät, jotka edistävät työkykyäni.

Metsä, verkosto, muiden yrittäjien kanssa sparrailu, äänikirjat

Asiakaslupaus

"Autan yrittäjää myynnillisessä markkinoinnissa sekä erilaisissa projekteissa.
Vahvuuteni on asiakaskontakteissa."

Minut tunnetaan inhimillisyydestä, asiakaskeskeisyydestä ja rohkeudesta.





1.11.2023 Tuotekehitys verkkokurssibisneksessä

- Olen kehittänyt palveluani "Yrityksen Apukädet" www.yrityksenapukadet.fi
 - Liiketoiminnan kehittäminen
 - Tarjoaa pienille yrityksille myynnin ja markkinoinnin palveluita, jos eivät tarvitse kokoaikaista markkinointiresurssia

6.1.2024

Palveluni on kehittynyt syksyn aikana paljonkin. Ensin lähdin myymään Peruskivi-valmennusta, enkä saanut yhtäkään ihmistä kiinnostumaan siitä.

Sen jälkeen tarjosin apuani yrittäjille, joilla on kiire ja kehittyi Yrityksen apukädet.

Näiden lisäksi olen kehittänyt ajatusta verkkokurssista, joka keskittyy unelma-asiakkaan määrittelyyn ja asiakkaiden puhuttelemiseen.

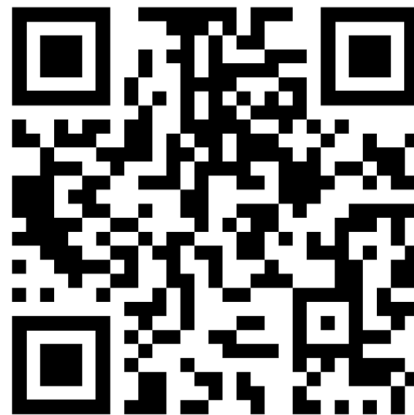
4.3.2024

Verkkokurssini "Tee myyntiä-Opi asiakkaasi" aloitus ja sain kurssille 7 opiskelijaa.

5 moduulia viikon välein. Tavoitteena rakentaa itselle myynnin pelikirja.

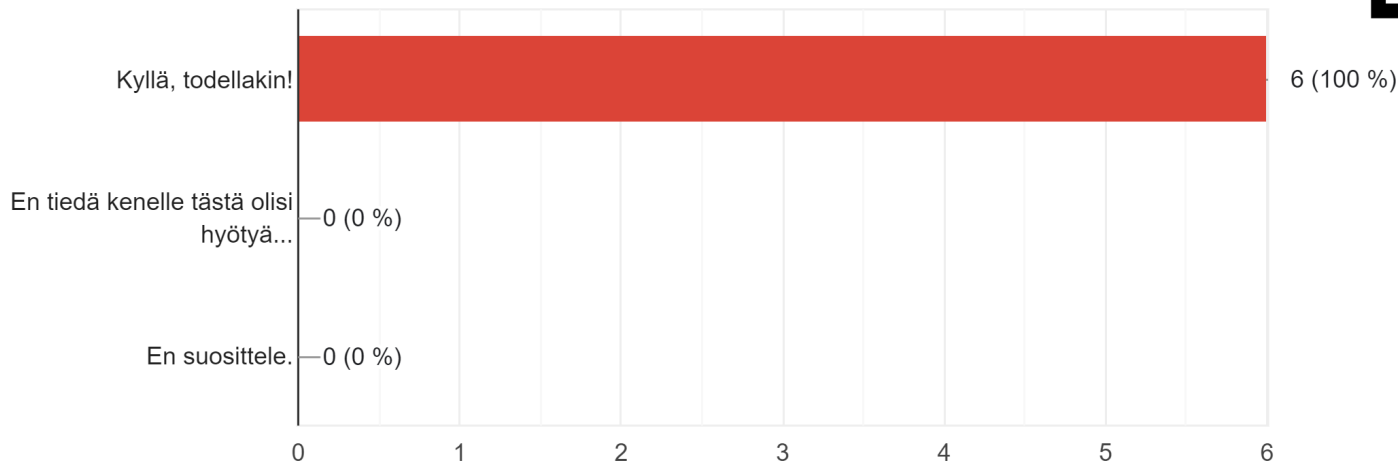
Kurssi päättyi 12.4. Sain loistavaa palautetta

Tee Myyntiä – Opi asiakkaasi -kurssin palaute



Voisitko suositella koulutusta muille yrittäjille?

6 vastausta



Palautteet kysymykseen: Miksi suosittelisit tai et suosittelisi?

- Koulutus laittaa yrittäjän itse pohtimaan omaa yritystään ja myyntityön kehittämistä tavoitteellisesti, mikä usein jää ns. ”mututuntumaksi”
- Todella hyvä käydä aika-ajoin kunnolla läpi oman yrityksen kivijalkaa läpi. Kivijalka eli miksi teet? Milloin teet? Miten teet? Kelle teet?
- Pidin konkreettisista tehtävistä, rytmitys oli hyvä ja se että oli yhteisöllisyyttä whatsapp-ryhmän muodossa jossa sai jakaa omia tehtäviä ja näki muiden omia myös.
- Alkaville yrittäjille tiivis tarpeeksi lyhyt kurssi.
- Ihastuin Piia-Riinan selkeään koulutuksen rytmitykseen. Asiat oli helposti ymmärrettävissä ja hän on hyvin määrätietoinen ja ihastuttava kouluttaja.
- Asiantuntevaa ja kuuntelevaa koulutusta hyvin esimerkein sekä jämäkkää eteenpäin ohjausta. Tunnelma silti rento ja kouluttaja loi sellaisen ilmapiirin, että hedelmällistä keskusteluakin syntyi. Tällä kurssilla saa hyvän perustan myynnin aloittamiselle tai parantamiselle, jos yrittäjällä on hukassa miten siihen voisi tarttua.



13.12.2023 PiiRiin Oy brändi

VERKKOSIVUT:

<https://www.piiriin.fi/>

FACEBOOK:

<https://www.facebook.com/PiiRiinOy/>

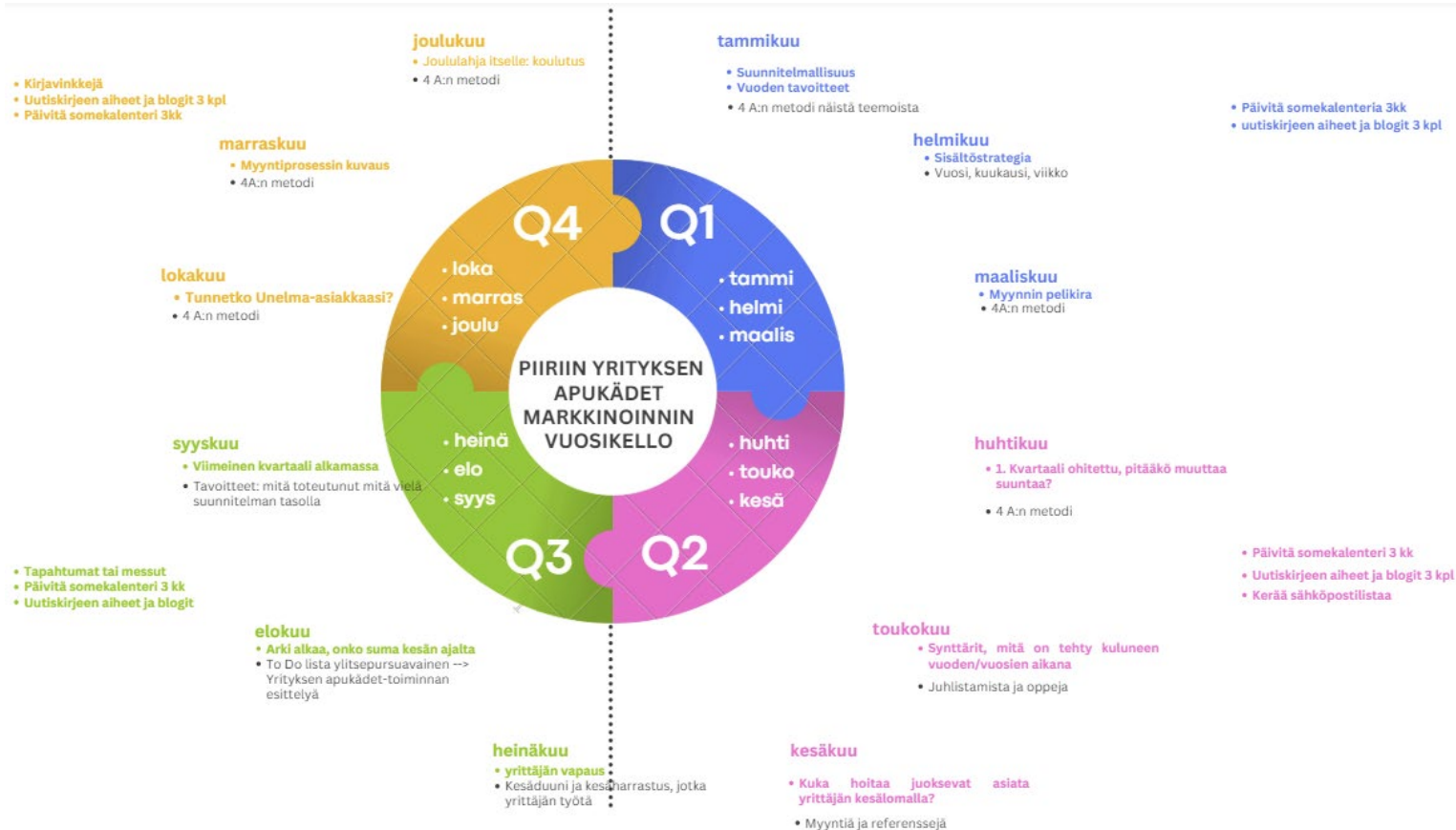
INSTAGRAM:

https://www.instagram.com/piiriin_oy/



3.4.2024

Markkinointisuunnitelma



yrittäminen jatkuu...