

Oman osaamisen markkinointi

Yksinyrittäjien ja pienten pk-yrittäjien osaamispolut -hankkeen teemasparraus
26.2.2026

Heli Brander, Turun ammattikorkeakoulu

Tervetuloa & esittäytyminen (5–7 min)

TURKU AMK



Aloitetaan lyhyellä kierroksella

Kerro:

nimi

yritys

yhdellä lauseella: mitä teet ja kenelle

*(Pidetään napakkana – ennakkotehtävää hyödynnetään
sparrausvaiheessa)*

Tämän session tavoite

Tänään keskitymme markkinoinnin perustaan:

- kenelle puhut
- mitä osaamista tarjoat
- mitä hyötyä asiakas saa

Tavoitteena:

- 2–3 osaamisen kärkeä
- selkeämpi viesti
- yksi konkreettinen seuraava askel

Päivän rakenne

1. Orientaatio ja alustus
2. Tauko (10-15 min)
3. Sparraus pienryhmissä (1-1,5 h)
4. Yhteinen koonti ja oivallukset

Miksi markkinointi tuntuu usein vaikealta?

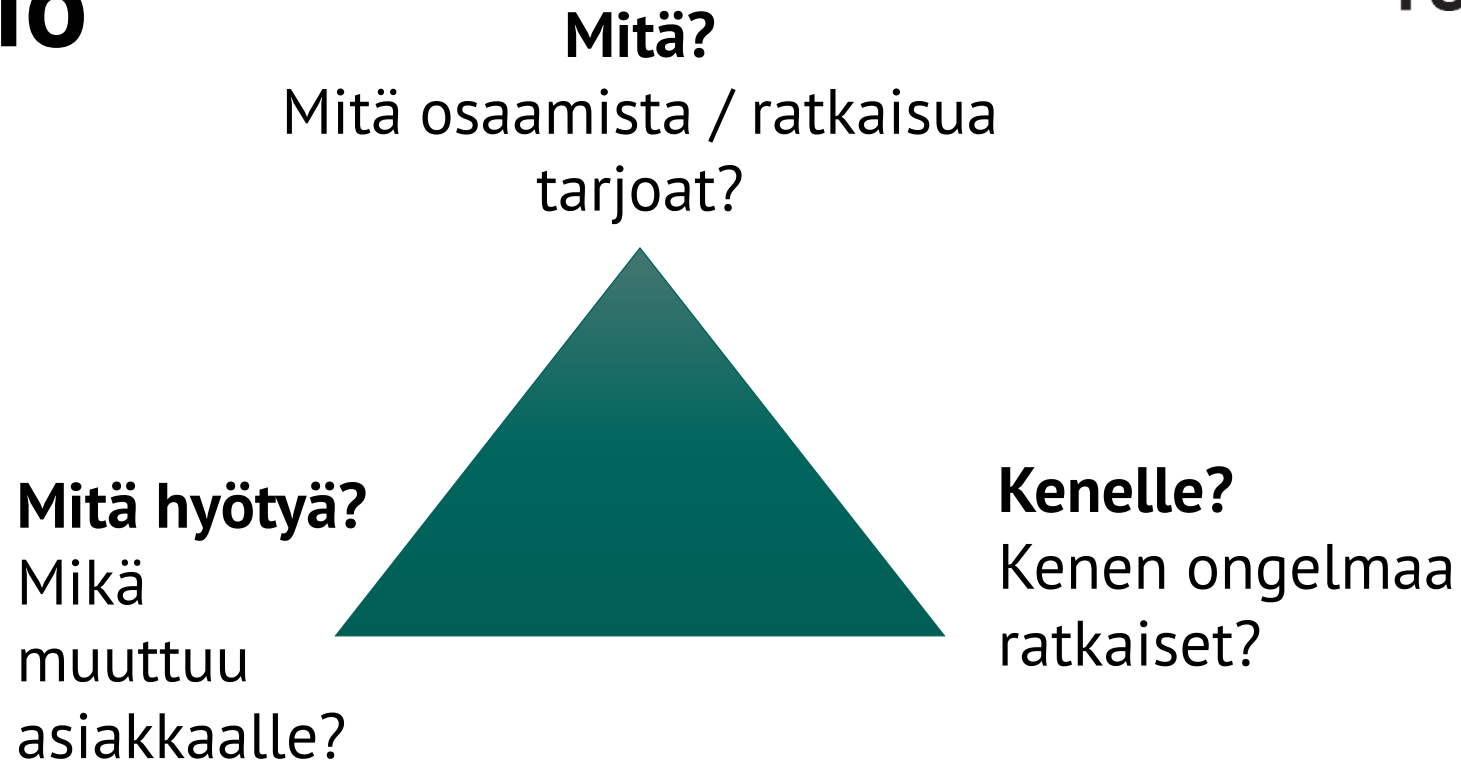
- Osaamista on paljon → viesti hajautuu
- Tyypillisiä tilanteita:
 - palveluja on monta ja ne ovat ”levällään”
 - kohderyhmä on ”kaikki”
 - omaa osaamista on vaikea tiivistää
- Markkinointi ei kaadu tekemisen puutteeseen vaan fokuksen puutteeseen

Markkinoinnin ydin

- Markkinointi = miten sanoitat osaamisesi asiakkaalle
- Kun kolme asiaa ovat selkeät:
 - Mitä?
 - Kenelle?
 - Mitä hyötyä?

→ sama viesti toimii kaikissa kanavissa

Ydinkolmio



- Selkeys → luottamus → asiakkaat

Asiakkaan näkökulma

Asiakas ei etsi:

- palvelua
- koulutusta
- konsultointia

Asiakas etsii:

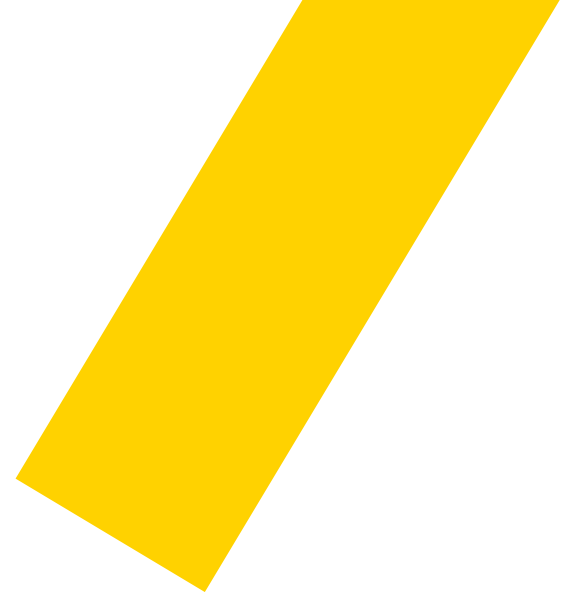
- ratkaisua ongelmaan
- hyötyä
- muutosta

Selkeys ei yksin riitä

Selkeä viesti on **perusta**, mutta asiakkaat eivät löydä sinua, jos et ole näkyvissä.

Näkyvyys syntyy:

- säännöllisestä läsnäolosta
- pienistä, toistuvista teoista
- siitä, että kerrot osaamisestasi yhä uudelleen



Siirtymä LinkedIn - esimerkkeihin

Missä osaaminen näkyä LinkedInissä?

- Kansikuva
- Otsikko
- About-osio
- Services/Skills
- Featured (nostot)

Tarkastele esimerkeissä

- ➔ Mitä osaamista tarjoaa?
- ➔ Ketä puhuttelee?
- ➔ Mitä hyötyä/arvoa lupaa

LinkedIn – esimerkki 1

TURKU AMK 



GROWTHTRIGGER
The Only Email & SMS Marketing
Partner for Telehealth Companies

ivy *gimme* Freya **novi** *effecty.*

Verner
The Only Email & SMS Marketing Partner for
Telehealth Companies | #1 Klaviyo &
Customer.io Partner | CEO at GrowthTrigger
Austin, Texas, United States · [Contact info](#)
[Telehealth Email&SMS Blueprint](#) 

 GrowthTrigger

Kansikuva

Otsikko

About

Are you a telehealth brand struggling with:

- High and rising customer acquisition costs.
- Low retention rates and declining lifetime value.
- Disconnected patient communication and retention
- Manual campaign management that drains internal
- Lack of an in-depth retention marketing strategy or

You've come to the right place.

We help digital health brands scale profitably through systems.

We're NOT an email marketing agency. We're your full-service growth partner, combining deep technical execution with a performance

→ The Result: Real, Business-Wide Impact

- Lower acquisition costs and higher marketing efficiency.
- Stronger patient retention and lifetime value
- 25–50% increase in email-driven revenue with
- Hands-free, automated retention systems running
- Ultimately, a more scalable and profitable telehealth business

Ready to grow profitably through automated systems?

We're here to help.

Want a free consultation?

- 👉 Book a call from: <https://calendly.com/verneri-growthtrigger/audit>
- 👉 Visit our website: <https://growthtrigger.xyz/>

Or contact me via:

- ✉ Email: verneri@growthtrigger.xyz
- 💬 LinkedIn DMs



Top skills

Digital Marketing • Email Marketing • Customer Retention • E-Commerce • Marketing Strategy

Services

Digital Marketing • Email Marketing • Marketing Strategy • Marketing Consulting

Featured

Link



Book Your Free Consultation & Audit

Calendly

In this call, we:

- Analyze your current retention marketing performance
- Identify growth opportunities based on our experience with...

Post

New Case Study: \$738k to \$943k in 15 Days...



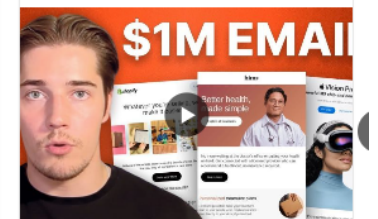
We Make \$943,013/m From This Email Marketing Strategy

youtube.com

👍👎🌐 27 • 7 comments

Post

New YouTube video: I Studied 1000 Emails, Here's What Works ...



I Studied 1000 Emails, Here's What Works in 2026

youtube.com

👍👎🌐 17

LinkedIn – esimerkki 2

TURKU AMK 

#VALAISIIJA RÄÄTÄLÖIDYT VALAISTUSRATKAISUT 044 0985 999



Jan
Valaisija 📍 Kilpailuetua valaistuksella | Valaistusasiantuntija ja kouluttaja @ Imoon Finland | Commercial Lighting Expert & Educator (Retail • Office • Hospitality) | Entrepreneur

Turku Metropolitan Area · [Contact info](#)

[Tästä Valotuokion pariin](#) 📍 

 Imoon Finland

 European Master in Business Studies

Kansikuva

Otsikko

About

Valaistus on strateginen työkalu, joka vaikuttaa yrityksen tulokseen muun muassa asiakaskokemuksen, työntekijöiden hyvinvoinnin ja brändin kautta. Jos haluat valaistuksen, joka palvelee sekä ihmistä että liiketoimintaa, niin otetaan palaveri ja saat itse kokea mikä saa asiakkaat sanomaan, että meiltä saa parempaa valoa 💡

📞 044 0985 999

✉️ jan.porema@imoon.fi

💻 www.imoon.fi

Meidät valitaan usein siksi, että teemme asioita eri tavalla kuin mihin Suomessa on totuttu. Me emme tarjoa pelkästään valaisimia, vaan kokonaisuuksia, jotka palvelevat tilaa, tilan käyttäjiä ja liiketoimintaa 💰

Innovatiiviset valaistusratkaisut, erikoisvalosävyt, kustomoitavat valaisimet ja muuntojoustavat järjestelmät antavat meille mahdollisuuden ratkaista asioita tuottavammin, esteettisemmin ja monipuolisemmin kuin olisi ollut edes mahdollista vielä muutama vuosi sitten.

Kun tulin valaistusalalle 2,5 vuotta sitten, en tiennyt valosta juuri mitään, mutta tiesin, miten erilaiselta hyvä ja huolellinen valaistus voivat tuntua. Elämäni aikana koetut vaikeudet migreenin, epilepsian ja valoherkkyyden näkökulmasta vaikutuksesta hyvin henkilökohtaisen asian. Teatteritaustani opetti jo paljon ihmisten katsetta.

💎 Top skills

Interior Lighting • Lighting Design • Business-to-Business (B2B) • Social Media • Marketing

Services

Interior Design • Visual Design • Architecture • Project Management • Brand Consulting • Brand Design • Brand Marketing • Corporate Training • Business Consulting • Marketing Consulting

Featured

Post

Jos käyt ruokakaupoissa asiakkaana, katso ainakin kuvat...



Valotuokio Case: Citymarket Skanssi, Turku

LinkedIn – esimerkki 3

TURKU AMK 



040-732 3312

HR-kumppani:

Operatiivinen HR strategisella otteella
Johtajuuden kehittäminen
Työntekijäkokemus
Sisäinen viestintä



Noora

People & Business partner in Pirkanmaa ❤️ | Leadership & Culture | Passion for strategic leadership with operational excellence | Love for People ❤️ | Network weaver ❤️ | Coach | TCB with TLC ❤️ | GSD

Tampere, Pirkanmaa, Finland · [Contact info](#)

[Sisäinen kriitikkomme Seppo](#) 

Kansikuva

Otsikko



Top skills

Internal Communications • Leadership Development • HR Policies • Engaging People • HR Operations

About

Entrepreneur in HR since November 2025! 🥰

MSc (in HR) who is passionate about HR & people. People leadership is something I'll do for the rest of my career. I want to be passion enabler. I believe in servant leadership. "Grow People -> Grow Business"

"You don't build a business. You build people. And then people build the business."

I established Link'd Tampere group to bring Pirkanmaa people together. I organize LinkedIn f2f meetings, since July 2018 (Sokkopiknik & LinkedIn & HR Afterwork). HR events I started hosting in March 2023. I love being a network weaver! I eat lunch daily so I'm open for lunch!

Please contact me via LinkedIn! 🥰 or noora dot l

Featured

Post

Pitääkö CV:n olla yksisivuinen, onko kolme liikaa? No, mun CV ...

Kirjainne sisältö:

1. Mitä on HR eli henkilöstöjohtaminen?
2. Strateginen HR
3. Lakisääteiset asiat
4. Rekrytointi
5. Työsuhteen syntyminen
6. Perehdytys ja työnoastus
7. Työsuhteen päätyminen
8. Henkilöstön osaamisen kehittäminen ja johtaminen
9. Suorituksen johtaminen
10. Kokonaispalkitseminen
11. Työhyvinvoinnin ja työtyytyväisyyden johtaminen
12. Työntekijäkokemus, kulttuuri, arvot
13. Hankalat tilanteet
14. Sisäinen viestintä henkilöstöjohtamisen tukena
15. Henkilöstöjohtamisen tuloksellisuuden seuranta & mittarit



162 • 17 comments

Post

Päsen kirjoittamaan toiseen kirjaan! 🥰 ...

Esihenkilön käsikirja

Harri Hietala
Keijo Kaivanto
Noora Luutonen

378 • 30 comments

Post

Mitä osaamista HR:llä pitäisi olla? HR-junnujen sparrailuilta oli ihan...



311 • 25 comments

LinkedIn – esimerkki 4

TURKU AMK 



TalentBee
Talent Acquisition for
SaaS companies

 **HAAMU.io**
We turn company
executives into
thought leaders worth
following

head
Sell your complex B2B
Products online with
Digital commerce
platform in hours with
HeadQ.io

Samuli
Sales Director @HeadQ.io | Co-Founder @Haamu.io | Co-Founder
@TalentBee.io
Helsinki, Uusimaa, Finland · [Contact info](#)
[500+ connections](#)

 haamu.io
 Tampere University of Applied
Sciences

Kansikuva

Otsikko

About

Sales & Marketing is my thing.

I do few things currently:

- 1 Sales Director & Partner @HeadQ - SaaS for helping to sell complex B2B products online.
- 2 Building Haamu.io as a co-founder. We turn company executives into thought leaders worth following
- 3 Ex-Founder & CEO of Talent Acquisition Agency TalentBee - Helping SaaS companies with their recruitment. Currently co-owner & Board Member.

Contact me:

✉ samuli@headq.io

☎ +358 40 843 4450

When I'm not working, I love to Travel around the world 🌍. Currently playing some padel.

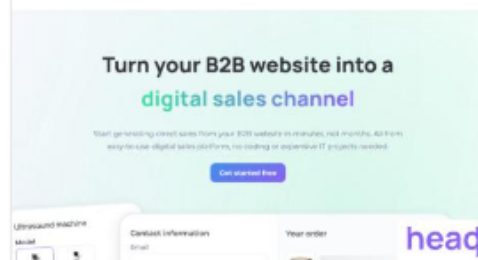
Featured

Link



Haamu.io | The Executive-Led
Content Company | Find Your...
haamu.io

Link



HeadQ - Helping B2B-companies
sell complex products online
HeadQ

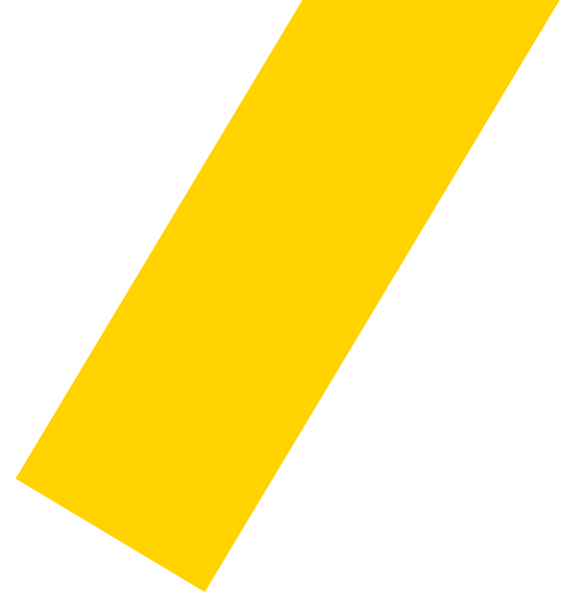
Try our SaaS product for free or
book a demo with me 🙌

Link



Turha Edes Yrittää - podcast
Spotify

Podcast yrittäjyyteen liittyen



Siirtymä sparrausosuuteen

Sparrauksen tavoite

Sparrauksen jälkeen yrittäjällä on oman osaamisen markkinointiin:

- 2–3 osaamisen kärkeä
- selkeä kohderyhmä kenelle hän viestii
- yksi konkreettinen seuraava askel

Työskentely pienryhmissä

Ryhmä:

2 sparraajaa

2–3 yrittäjää

Aikaa: 60-90 min

Yrittäjien sparrausaika

→ n. 30 min / henkilö

Sparrauksen rakenne

1. Tilannekuva (n. 5 min / yrittäjä)

Mitä teet tällä hetkellä ja kenelle?

Mitkä ovat osaamisalueesi, joista haluat tulla tunnetuksi?

Mitä toivot tältä sparraukselta?

2. Ydinkolmio (n. 15 min)

Kenelle? (kuka on tärkein kohderyhmä nyt)

Mitä osaamista tai ratkaisua tarjoat?

Mitä arvoa tai hyötyä asiakas saa?

Tavoitteena ei ole täydellinen muotoilu, vaan selkeämpi fokus.

3. Konkreettinen seuraava askel (n. 10 min)

Missä tämä näkyy ensimmäisenä? (esim. LinkedIn-profiili, verkkosivun esittelyteksti, myyntipuhe, somekuvaus tms.)

Yhteinen koonti / Keskustelu

Kerro:

- Mikä on tärkein osaamisesi kärki?
- Kenelle keskityt viestimään?
- Mikä on ensimmäinen seuraava teko?
- Mikä selkeytyi sinulle eniten?
- Mikä tuntuu nyt helpommalta?
- Kysymyksiä tai ajatuksia?

Toistettava ajatus loppuun

Markkinointi helpottuu, kun ydin on selkeä:

- Mitä
- Kenelle
- Mitä hyötyä

Selkeä viesti toimii kaikkialla:

- LinkedInissä
- verkkosivuilla
- myyntitilanteissa
- somessa

Kiiitos

