



Palveluliiketoiminnalla **kannattavaa** kasvua

Palveluliiketoiminta tuo vakautta liiketoimintaan, vahvistaa yrityksen myyntiä ja parantaa usein myös kannattavuutta. Lähes jokainen yritys voi hyötyä palveluiden kehittämisestä. Tarjoamme kokonaisvaltaista tukea palveluliiketoiminnan kehittämiseen kaikenkokoisille ja palvelukehityksessä eri vaiheissa oleville yrityksille kaikille toimialoille.

Tunne asiakkaasi

Palveluliiketoiminnan on perustuttava asiakkaan tilanteen ja tarpeiden ymmärtämiseen, asiakkaiden segmentointiin ja kohderyhmäkohtaiseen analyysiin asiakkaiden arvostuksista ja ostokäyttäytymisestä. Toimintaympäristön muutos, toimialan dynamiikka ja trendit kannattaa ottaa huomioon. Palveluiden tuotteistaminen on organisaatiolle oppimisprosessi, joka rakentaa palvelukulttuuria.

Lähdemme aina liikkeelle palveluliiketoiminnan kehittämisessä yrityksenne tilanteesta. Alusta alkaen toimintatapamme on ottaa tilanne haltuun pitkäjänteinen menestymiseen ja tuottonne maksimoiden. Sovitamme palvelumme osaksi omaa kehitysprosessianne ottaen huomioon esimerkiksi liiketoimintanne kehitystilanteen ja yrityskulttuurinne.

Palvelumyyjät vauhtiin

Koivuniemen simulaatiovalmennukset tuovat merkittävää lisäarvoa palveluiden myyntiin ja katteiden parantamiseen. Rakennamme omaan myynnin tilanteeseen ja kehitystavoitteisiinne simulaation, jonka avulla asiakaslähtöisen myynnin taidot saadaan haltuun kokeilemisen, palautteen ja sparrauksen avulla. Myyntiprosessinne tehostuu ja myyjänne kehittyvät palveluiden ja ratkaisuiden myynnissä.

Tuottoa palveluista

Usein teollisuusyrityksillä on vuosien saatossa kertyneitä, asiakkaille ilmaiseksi tehtäviä palveluksia. Tuotteistamalla ne maksullisiksi palveluiksi saavutetaan nopeasti lisää liikevaihtoa ja parannetaan tuotteiden kilpailukykyä.

Yhteistyössä kanssamme onnistutte. Palveluja myyvät yritykset voivat:

- Rakentaa uudentyyppisiä palvelumalleja kumppanien kanssa
- Tuoda markkinoille korkeamman lisäarvon palveluita
- Edetä kokonaan uusiin liiketoimintamalleihin





Tiekartta menestykseen tuotteistetuilla palveluilla

Tarjoamme palveluliiketoiminnan kehittämiseen kattavat palvelut. Tiekarttahankkeella saatte strategisesti vahvan kehityspolun, joka on viitoitettu tulokselliseen palveluliiketoimintaan. Otamme tiekartassa huomioon myös digitaalisten valmiuksien kehittämisen, johdonmukaisen palvelukulttuurin rakentamisen ja aktiivisen riskienhallinnan. Palvelutuotteistushankkeessa yrityksellenne puolestaan tuotteistetaan sovittu määrä uusia palveluita.

Monivuotisissa palveluliiketoiminnan kehityshankkeissa olemme auttaneet teollisuusasiakkaita rakentamaan menestyvän palveluliiketoiminnan lähes

nollasta. Palvelumuotoilumme auttaa palveluiden hankinta- ja käyttökokeimuksen parantamisessa, ja tuemme mielellämme palveluiden markkinointia ja myyntiä verkossa. Palveluliiketoiminnan työpajojen avulla autamme pienesäkin yrityksessä johtoa työstämään jopa yhden päivän aikana selkeän suunnitelman yrityksen palveluliiketoiminnan kehittämiseen. Pidämme myös johtoryhmille tarkoitettuja luentoja ja työpajoja palveluliiketoiminnan kaikista aiheista. Jos tarvitset rahoitusta, voimme auttaa hakemaan sitä yhteiskunnan tukiohjelmista.



Paketoituidut ratkaisumallit – helppo myydä, helppo ostaa

Palveluliiketoimintaan kuuluu olennaisena osana kyky rakentaa tuotteita ja palveluita yhdistäviä, valituille kohderyhmille suunnattuja palvelupaketteja ja monimuotoisia ratkaisukokonaisuuksia. Kun palvelukehitys viedään tälle tasolle, syntyy usein ajatuksia kokonaan uusista liiketoimintamalleista. Lisäksi palvelukehitykseen kuuluvat tärkeinä tekijöinä mm. sopimusmallit, hinnoittelumekanismit ja prosessikuvaukset.

Liikkeelle nyt!

Selvitämme nopeasti yhdessä kanssanne mahdollisuuttenne hyötyä palveluliiketoiminnasta ja kerromme, miten pääsette liikkeelle, miten saavutate nopeasti tuloksia ja miten kannattava liiketoiminta pitkällä tähtäimellä johdonmukaisesti rakennetaan.

Ota yhteyttä!



Tuomas Hölsä

040 964 4202
tuomas.holsa@koivuniemi.com



Riikka Mäntymaa

045 893 0606
riikka.mantymaa@koivuniemi.com



KUSTANNUSOSAKEYHTIÖ
KOIVUNIEMI