



RAIKAS
DIGITAL



LAPPILAISTEN YRITYSTEN SPARRAUS

Sparraukset ovat osa Strategista kasvua muutoksessa -hanketta ja maksuttomia niihin valituille yrityksille.

Yrittäjiltä yrittäjille

Pyöritämme konsultoinnin ohella omaa verkkokauppaa ja kivijalkaliikettä Sallasta käsin. Kaikenlaisia ongelmia aina työntekijän rekrytoinnista, asiakaspalveluun, keräilyyn, logistiikkaan, kivijalkaliikkeen sisustamiseen ja ikkunateippauksiin sekä kassan ennustamiseen ja varastonhallintaan liittyen on tullut ratkottua.

Lisäksi ennen yrittäjyyttä olemme tehneet töitä kymmeniä vuosia erilaisten valmistavien yritysten palveluksessa.

Siksi osaammekin auttaa sinua paremmin kuin keskiverto toimisto.

Huomaathan, että paikkoja sparraukseen on rajoitettu määrä, joten kannattaa hakea mukaan ajoissa.



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



**Euroopan unionin
osarahoittama**



0400 823 525 / Timo



info@raikasdigital.fi



www.raikasdigital.fi

Sparrausten teemat



Oman epäreilun kilpailuedun löytäminen

Tavoitteena on auttaa yrittäjää tai tiimiä tunnistamaan oma, asiakkaille arvokas ja kilpailijoista selkeästi erottuva kilpailuetu. Sparrauksessa käydään läpi asiakkaiden näkökulma, kilpailijoiden asema markkinassa sekä yrityksen ainutlaatuiset vahvuudet.

Näiden avulla pystytään tekemään parempaa ja tuloksekkaampaa markkinointia ja myyntiä.



Kansainvälisille markkinoille laajentuminen ketterästi tekoälyn avulla

Tämä sparraus soveltuu yrityksille, joilla on alustava kiinnostus kansainvälistymiseen mutta tarve selkeyttää suuntaa ja testata nopeasti ilman raskaita investointeja.

Tavoitteena on tunnistaa markkina-alueita ja tuotteita/palveluita, joiden kysyntää voidaan kokeilla nopeasti digimarkkinoinnin keinoin. Yritystä ohjataan tekoälyn avulla toteuttamaan kieliversioita ja lokalisoituja materiaaleja, joiden avulla voidaan testata markkinareaktioita aidossa ympäristössä.



Saavuta enemmän nykyisillä resursseilla - Strategioita toiminnan laajentamiseen ilman suuria investointeja tai lisähenkilöstöä.

Sparrauksen tavoitteena on, että yritys pystyy rakentamaan konkreettisen toimintasuunnitelman kasvun tueksi hyödyntäen nykyisiä resurssejaan tehokkaammin – esimerkiksi työn uudelleenpriorisoinnin, automaation tai ulkoistamisen avulla.



Yritys myyntikuntoon – kohti Exitiä ja sen yli

Sparrauksen aikana käydään läpi yrityksen arvoon liittyvät tekijät, arvonmääritys ja hinnanmuodostus, kilpailukykykaroitukset, ostajaryhmien kartoitusta, yritysmyyntikanavat ja myyntiprosessi sekä tutustutaan yrityksen myynnin olennaiseen työkaluun Due Diligence-analyysiin.

Tavoitteena on valmistella yritys ammattimaisesti myyntiin tai sukupolvenvaihdokseen. Yrityksen todellinen arvo tehdään näkyväksi, ja samalla tunnistetaan keskeiset asiat, joiden avulla arvoa voidaan vielä kasvattaa ennen yrityskauppaa.



Digimarkkinointi kannattavasti ja skaalautuvasti

Tämä sparraus sopii yrityksille, joilla on jo toimivaksi todettu tuote tai palvelukonsepti, jonka myyntiä halutaan kasvattaa kannattavasti maksetun mainonnan avulla.

Osallistuja saa ymmärryksen markkinoinnin kriittisistä luvuista, osaa valita oikeat kanavat ja rakentaa kampanjoita, jotka tuottavat – ei pelkästään näkyvyyttä, vaan tuloksia.



Kasvun rahoittaminen – mistä rahat kasvuideoiden toteuttamiseen

Sparrauksen aikana kartoitetaan yrityksen kasvusuunnitelmat, analysoidaan tarvittava rahoitustarve sekä tunnistetaan realistiset ja konkreettiset rahoitusvaihtoehdot kasvun toteuttamiseksi.

Yrityksen johdon ja henkilöstön kanssa aloitetaan rahoitussuunnitelman hahmottelu ja tutustutaan rahoitusinstrumenttien hakuprosesseihin.



Näin teet oikeita perusteltuja päätöksiä yritystoiminnassa ja viet ne käytäntöön – jämäkkää johtamista

Sparrauksessa perehdytään yrityksen tämänhetkisiin päätöksentekokäytäntöihin, tunnistetaan ongelmakohdat sekä rakennetaan selkeä, järjestelmällinen ja käytännönläheinen päätöksentekomalli yrityksen johtamiseen.

Tavoitteena on parantaa yrityksen johdon ja henkilöstön kykyä tehdä perusteltuja ja rohkeita päätöksiä sekä toteuttaa ne tehokkaasti käytännössä. Päätöksentekoprosessi kirkastetaan ja systematisoidaan niin, että päätöksiä voidaan tehdä nopeasti, perustellusti ja tehokkaasti – erityisesti epävarmoissa tai haastavissa tilanteissa.



Kohti Keskieurooppaa – miten PK-yritys voi aloittaa viennin saksankielisille markkinoille

Sparrauksessa perehdytään käytännönläheisesti Keski-Euroopan (Saksa, Itävalta, Sveitsi) markkinoiden erityispiirteisiin, vientiprosessin vaiheisiin, myyntikanaviin sekä markkinoille pääsyn esteisiin ja mahdollisuuksiin.

Yhdessä asiakkaan kanssa hahmotellaan pääsuunnitelma, jonka avulla yritys pääsee asteittain laajentamaan toimintaansa saksankielisille markkinoille.



Yritys on ollut kannattava – nyt on tilapäisesti hankalaa - Kannattavuuden pikasparraus

Tavoitteena on tunnistaa yrityksen tilapäisen kannattavuushaasteen juurisyyn ja aloittaa laatimaan realistinen sekä välittömästi toteutettavissa oleva toimenpidesuunnitelma kannattavuuden parantamiseksi. Sparrauksessa keskitytään konkreettisiin, nopeisiin toimiin, joilla yrityksen tulos saadaan takaisin terveelle tasolle.

Meistä

Ida-Maria Tyyskä

Yli 10 vuoden verkkokauppaauransa aikana Ida on myynyt netissä esimerkiksi Polarin urheilukelloja, Rukan ja Pyhän hissilippuja, majoitusta ja lankaa.

Oman verkkokauppansa hän koodasi ja kasvatti reilussa puolessa vuodessa nollasta yli kuusinumeroiseen myynteihin vaikka kaupan valikoimassa on aivan samat tuotteet kuin kilpailijoillakin.

Ida on ollut myös mukana tiimissä, jossa saavutettiin lähes 8 numeroinen verkkokaupan myynnin kasvu vuodessa.



Timo Vanhapiha

Jos Ida tietää, mistä saadaan myyntiä, niin Timo tietää miten tämä raha saadaan pysymään firman tilillä.

Timo osaa auttaa siinä, miten tuotteiden ostot ja logistiikka kannattaa kilpailuttaa ja valikoima suunnitella, jotta kauppa saadaan käymään kannattavasti. Hän osaa auttaa verkostojen rakentamisessa ja alihankkijoiden valinnassa. Timo on oppinut tämän oman yrittäjyyden (ja kantapään) kautta vuodesta 2010 lähtien.

Timo osaa auttaa myös esimerkiksi hankerahoituksen hakemisessa ja jos niikseen tulee niin myös verkkokaupan varaston rakentamisessa.



Holger Ludwig

Holger on Lean-guru, jolla on 25 vuoden kokemus Porsche Consultingilta. Hän on auttanut lukuisia tunnettuja kansainvälisiä brändejä ja tehtaita tehostamaan toimintaansa.

Hänellä on poikkeuksellinen kyky saada vastahakoinenkin henkilökunta sitoutumaan muutokseen ja innostumaan uusista toimintatavoista.

Holger ei pelkästään viisastele vaan pistää töpinäksi. Hän on esimerkiksi viiden päivän workshopin aikana onnistunut lähes tuplaamaan verkkokaupan pakkaamon tehon.





RAIKAS
DIGITAL

HALUATKO MUKAAN?

Jos sinulla on kysyttävää, voit laittaa meille viestiä joko sähköpostitse, puhelimitse tai verkkosivuiltamme löytyvän yhteydenottolomakkeen kautta.

Voit myös täyttää hakemuksen suoraan Lapin ELYn sivuilta.



0400 823 525 / Timo



info@raikasdigital.fi



www.raikasdigital.fi



www.ely-keskus.fi/strategista-kasvua-muutoksessa