

# Kake, Sulo ja Maisa – yhteenliittymä yrittäjän tukena

Milloinkahan pk-yrittäjä saisi yhdestä pisteestä tarvitsemiaan palveluita: liike-toiminnan ja myynnin kehitys, koulutus, tilitoimisto, mainostoimisto...? Nyt saa, sillä Kuopiossa ja Iisalmessa toimii monen palvelun Yrityskedias itäsuomalaisten yritysten apuna.

Yrityskedias toimii kaikenkokoisten yritysasiakkaiden, erityisesti pk-yritysten, apuna ja tukena, asiakasyrityksen kulloisenkin tarpeen mukaan. Yrityskedias taustalla alan osaajaverkostossa toimii Suomen Osaamistalo Oy, Kaupan Kehittäjä KaKe Oy, Tilitoimisto Mayström Oy, Mainososasto Maisa ja Clients' Finland Oy.

Yritysrhythmi toteuttaa yhdessä ja yhteisin vahvuuksin asiakasyritysten johtamisen, osaamisen kehittämisen, myynnin ja markkinoinnin kehittämishankkeita. Hankkeet toteutetaan aina asiakaslähtöisesti, huomioiden asiakasyrityksen yksilölliset kehittämistarpeet. Yritysrhythmin toiminta-alueena on laajasti ajateltuna Itä-Suomi ja sen painopisteinä Kuopio ja Ylä-Savo.

Olemme sekä aloittavien yritysten että jo pitkään toimineiden, kasvua hakevien yritysten kumppani, Suomen Osaamistalo Oy:n (Sulo) johtava konsultti Harri Mähönen kertoo.

Asiakkaidemme käytössä on yritys- ja liike-elämän monipuolinen ja vankka kokemuksemme, onnistumiset varmistava osaamisemme eri tyyppisissä kehittämishankkeissa sekä laajat verkostomme ja yhteytemme. Yrittäjyys on meille tuttua ja vertaistuki tällä tavoin lähellä asiakasta.

Yrityskedias tarjoaa muun toimintansa ohella eri toimialojen yrityksille toimistotiloja sekä Iisalmen että Kuopion Yrityskediasissa, jolloin yrittäjillä on mahdollisuus päästä työskentelemään tiloissa, joissa on tarvittaessa tarjolla valmis työyhteisö, kehittämisen tuki sekä eri toimialojen kumppaneita.

## Tehoa bisnekseen ja mainontaan

Suomen Osaamistalo Oy:llä on monipuoliset kehityspalvelut yritysten toiminnan kehittämiseksi. Näitä ovat esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman ja strategian laatiminen, osaamisen johtaminen ja henkilöstön kehittäminen, taloushallinnon, markkinoinnin ja asiakaspalvelun kehittäminen, omistajanvaihdostilanteet, yritysjohdon kehittämisspalvelut sekä työnohjaus.

Suomen Osaamistalo Oy myös vastaa Johtamistaidon Opisto JTO:n Itä-Suomen koulutuksista Etelä- ja Pohjois-Savon, Pohjois-Karjalan ja Kainuun alueilla.

Terhi Viiliäinen työskentelee Sulon palvelupäällikkönä. Hän vastaa mm. asiakasprojekteista, koulutusten organisoinnista ja toimii markkinoinnin ja mainonnan asiantuntijatehtävissä.

Mainososasto Maisa toimii asiakkaan suuntaan ikään kuin pk-yrityksen omana mainososastona. Mainoskampanja, ilmeen uudistus, päivittäinen lehtimainonta tai vaikka nettisivujen rakentaminen ja muut markkinointipalvelut ovat asiakkaidemme käytössä juuri silloin ja siinä laajuudessa, kuin niitä tarvitsee, Viiliäinen kuvailee.

## Asiakaslähtöisyys määrittää keinot

Tärkeää on asiakasnäkökulma eli mitä pk-yritys oikeasti tarvitsee. Kaupan Kehittäjä KaKe Oy:n tulokset asiakasyritysten kehittämisessä ovat erinomaiset. KaKella on pitkä kokemus myynnin kehittämisen

ja tuloksekkaita toteutuksia eri puolilla maata. Yritys on myös toiminut useiden kasvuyritysten liiketoiminnan kehittäjänä myynti-, kehittämis- ja rekrytointitoimiksiannoissa eri toimialoilla.

Asiakasyrityksemme ovat läpileikkaus eri toimialoilta, ja kaikille niistä yhteinen piirre on halu kehittää liiketoimintaosaamista ja organisaation toimintaa sekä myyntiin ja markkinointiin liittyvää osaamista.

## Thrust-palvelu kehittää myyntiä

Yksi KaKen keskeisistä palveluista on Thrust-myyntin- ja liiketoimintaosaamisen kehittämisspalvelu, jonka avulla yrityksen osaaminen nostetaan uudelle tasolle jopa kuudessa kuukaudessa siten, että kehittämistoimista tulee yritykseen pysyvä ja edelleen kehittävä vaikutus.

Thrust-konsultti ottaa vetovastuun yrityksen kehitysprojektista yhdessä tehtäväänsä perehdytetyn projektipäällikön kanssa. Yrityksen myynti- ja liiketoimintaosaami-



Kari Heinonen (vas.) ja Mikko Korvinen tietävät keinot asiakkaan liiketoiminnan kehittämiseksi.

kaikista vaiheista ja vankat näytöt pk-yritysten monipuolisista ja tuloksellisista kehittämistoimista, myyntijohtaja Mikko Korvinen esittelee.

Toimitusjohtaja Kari Heinonen kertoo, että KaKe on tehnyt lukuisia eri toimialoilta toimivien yritysten kokonaisvaltaisia

nen viritetään kuntoon yhdessä asiantuntijoiden kanssa ja tuloksekkuus testataan myös käytännössä. Thrustin hyödyt alavat näkyä asiakkaan eduksi alusta asti.

Thrust-projektin jälkeen valmiiksi koulutettu, yrityksen toimintaan ja myyntiprosesseihin perehdytetty tuloksetekijä voi yrittäjän niin halutessa siirtyä yrityksen palkkalistoille, kuten muuten on tähän asti käynyt jokaisessa päättyneessä Thrust-projektissa. Näin yritys saa itselleen osaamisensa osoittaneen avainpelaajan, joka tuntee yrityksen, sen palvelut ja asiakaskunnan, jolloin Thrust toimii myös riskittömänä tapana avainhenkilöiden rekrytoinnissa.

## Tilitoimisto tukee yrittäjän toimintaa

Yrityskediasaan yksi palveluyrityksistä on kuusi henkilöä työllistävä Tilitoimisto Mayström Oy, jonka Kaupan Kehittäjä KaKe Oy perusti syksyllä 2011 ostettuaan erään kuopiolaisen tilitoimiston liiketoiminnan. Tilitoimisto Mayström Oy ei ole pelkkä kirjanpitäjä, vaan myös asiakasyrityksen toimintaa tarvittaessa hyvin monipuolisesti kehittävä ja tukeva tilitoimisto.

Asiakkaanamme on niin isoja kuin pieniä yrityksiä eri toimialoilta. Meiltä saa asiakaslähtöistä ja ihmisläheistä kokonaispalvelua, ja tästä olemme saaneet asiakkailtamme hyvää palautetta, toimistopäällikkö



Monipuoliset tilitoimistopalvelut kuuluvat Sirpa Ruotsalaisen ja Saku Määtän toimenkuvaan.

## Sirpa Ruotsalainen kertoo.

Myynti- ja asiakkuuspäällikkö Saku Määtän mukaan tilitoimistossa käytössä oleva, markkinoiden terävintä kärkeä edustava Maestro-tilitoimisto-ohjelmisto on "monipuolinen ja taipuisa", josta hyödyn keräävät ennen kaikkea tilitoimiston asiakkaat.

Perinteisen lakisääteisen kirjanpidon lisäksi myös esimerkiksi kustannuspaikkalaskenta sekä talouden seuranta ja ennakointi ovat osa tarjoamistamme palveluista.

## Aloittava yrittäjä sai hyvän startin

Heikki Riekkisen yritys Korpjärvi Palvelut Ky aloitti toimintansa viime vuoden vaihteessa. Yrityksen toimintaan kuuluvat kesäkauppa- ja kahvilatoiminta Varpaisjärvellä ja talvisaikaan muun muassa sairaalalaitteiden tarkistuspalvelut ja erilaiset puhelinmyyntipalvelut.

Riekkisellä on itsellään aikaisempaa liiketoimintakokemusta, mutta hän pitää Kaupan Kehittäjän apua yrityksen aloitusvaiheessa merkittävänä.

Liiketoimintasuunnitelman teosta aloitettiin ja sain hyviä vinkkejä myös yritysuudon valinnassa. Kaupan Kehittäjän ja verkoston muiden palvelujen saaminen "yhdeksi luukulta" on asiakkaan kannalta todella kätevää, kun samassa osoitteessa on myös esimerkiksi tilitoimisto ja graafiset suunnittelupalvelut, Riekkinen kiittelee.

Kaupan Kehittäjän kokemus, osaaminen ja hyvät verkostot ovat olleet tarpeen. Olen säästänyt paljon omaa aikaa ja saanut asiantuntevaa palvelua ja hyviä vinkkejä yrityksen käynnistämiseksi.

## Yrityksen kasvu vaatii suunnittelua

Iisalmessa toimiva voiteluaineiden, puumerkintävärien ja teollisuuskemikaalien tukkukauppa Jarmat Oy on tehnyt Kaupan Kehittäjän kanssa yhteistyötä noin vuoden verran. Sitä ennen liiketoimintaa on kehitetty muun muassa Suomen Osaamistalon kanssa.

Yritys on vähitellen kasvanut ja työllistää nyt toistakymmentä henkilöä. Uusimman hankkeen tavoitteena on ollut liiketoimintamme kehittäminen erityisesti henkilöstöhallinnon, myynnin ja markkinoinnin osalta, myyntijohtaja Matti Kyllönen kertoo.

Noin puolen vuoden kehittämishankkeen aikana yritys on palkannut kaksi uutta myyjää ja hankkeen lopussa myös projektista vastanneen projektipäällikön omille palkkalistoilleen. Tavoitteena on nyt laajentaa voiteluaineiden myyntialuetta selkeästi nykyistä suuremmaksi ja tehostaa merkintävärien vientikauppaa.

Olemme olleet yhteistoimintaan tyytyväisiä, sillä jo tänä aikana liikevaihtomme on kasvanut selvästi. Puoli vuotta on melko lyhyt aika, mutta alku on ollut hyvä ja tästä on nyt hyvä jatkaa eteenpäin, Kyllönen sanoo.



**Kaupan Kehittäjä KaKe Oy**  
Mikko Korvinen, puh. 050 533 2599



**Mainososasto Maisa**  
Terhi Viiliäinen, puh. 0400 387 375



**Tilitoimisto Mayström Oy**  
Saku Määtä, puh. 043 211 1348



**Suomen Osaamistalo Oy**  
Harri Mähönen, puh. 040 553 7351

Kuopio: Maaherrankatu 27, 3. krs.  
Iisalmi: Luuniemenkatu 3 A, 2. krs.



Terhi Viiliäinen vastaa muun muassa mainososasto Maisasta ja Harri Mähönen toimii Suomen Osaamistalon johtavana konsulttina.