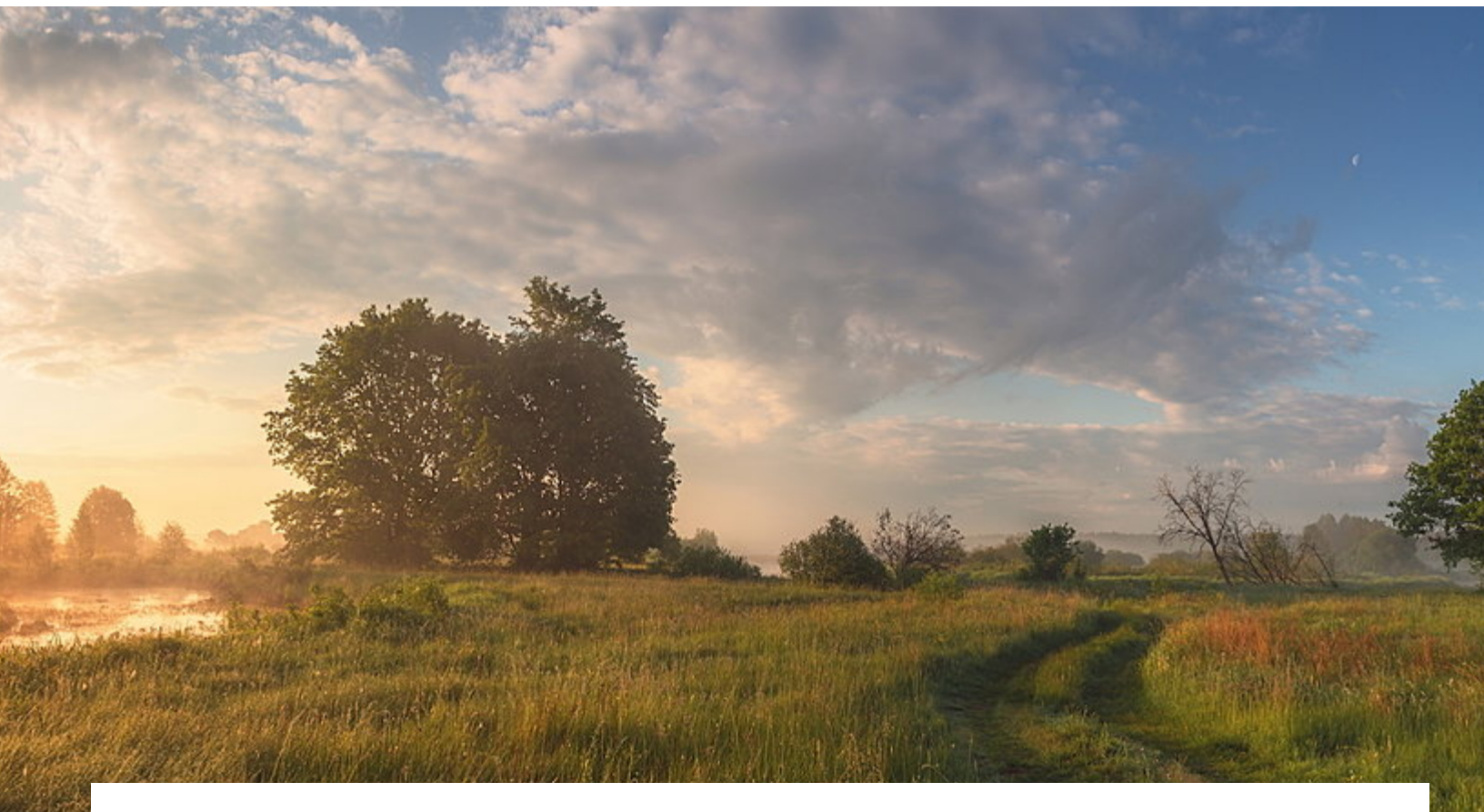


HIGHLY EFFECTIVE



Rajaton Mahdollisuus

*Maaseutu menestyvän liiketoiminnan alustana.
Digitalisaatio rajattomana mahdollistajana.*

LEADER

Pohjois-Satakunta



Euroopan maaseudun
kehittämisen maatalousrahasto:
Eurooppa investoi maaseutualueisiin



Esittely

Rajaton mahdollisuus -hanke tarjoaa kehityshaluisille yrityksille tilaisuuden oman liiketoiminnan tilan kartoitukselle ja analysoinnille.

Tavoitteena on kartoittaa digitalisaation hyödyntämisen osalta yrityksen tämän hetkinen tila, löytää tärkeimmät kehityskohteet ja määrittää konkreettiset tavoitteet tulevaisuudelle.

Vaikka digitalisaatio ja sen tarjoamat mahdollisuudet ovat tässä hankkeessa isossa roolissa, ei siitä saa tulla itseisarvo. Digitalisaatio ei tuo pelastusta, jos yrityksen perusasiat eivät ole kunnossa. Digitalisaatiosta on myös otettavissa paljon enemmän irti, kun yrityksen perusasioita nostetaan uudelle tasolle.

Tämän vuoksi tässä kartoitus- ja analysointi vaiheessa käydään läpi myös se miten yrityksesi on nämä perusasiat huomioinut.

Seuraavilla sivuilla sinulle esitetään 13 kysymystä, jotka toimivat pohjana yrityksesi nykytilan kartoitukselle.

Käy kysymykset läpi, mieti millainen tilanne yrityksessäsi on tällä hetkellä ja jos et vielä ole ilmoittautunut mukaan kartoitus- ja analysointivaiheeseen, tee se nyt heti.

Siikaisissa 5.6.2020

Digitaalisin yrittäjätterveisin,

Tuomas Lehtinen

Mistä löytyvät uudet asiakkaat?

Ammutko markkinointiviestiäsi haulikolla vai tarkkuuskiväärillä? Onko tähtäimessäsi oikeat kohderyhmät? Miten viestisi resonoi näiden kohderyhmien kanssa? Millaista roolia digitalisaatio näyttelee tässä vaiheessa?

Mitkä ovat asiakaskohderyhmäsi? Millainen on ihanneasiakkaasi?

Millaisen viestin yrityksesi näille kohderyhmille välität?

Minkä eri kanavien kautta tämän viestin kohderyhmille välität?

Liidien* hallinta ja konvertointi asiakkuudeksi

Miten hankit uusia asiakkaita? Onko yrityksellesi luotu systeemi joka houkuttelee uusia kiinnostuneita liidejä 24/7? Miten teet liideistä yrityksellesi asiakkaita? Teetkö tämän kaiken itse manuaalisesti vai oletko automatisoinut toimintoja?

Miten keräät uusia liidejä?

Miten hoivaat keräämiäsi liidejä?

Miten teet liideistä yrityksellesi asiakkaita?

**Mikä liidi on? Yleisesti liidi voidaan määritellä seuraavasti: Liidi on ihminen tai yritys, joka osoittaa kiinnostuksensa yrityksesi tuotetta tai palvelua kohtaan antamalla yhteystietonsa. Liidi on siis signaali kiinnostuksesta*

Asiakashallinta

Uuden asiakkaan hankinta on tunnetusti 5-10 kertaa kalliimpaa kuin olemassa olevan pitäminen. Miten siis pidät huolta, että perälauta ei vuoda? Miten hyödynnät asiakashallinnan eri toiminnoissa digitalisaation tarjoamia mahdollisuuksia?

Miten tarjoat asiakkaillesi maailmanluokan asiakaskokemuksen?

Miten lisäät asiakkaan elinkaareen arvoa?

Miten saat asiakkaat jättämään suosituksia ja miten hallitset niitä?

Yrityksesi perustoiminnot

Yrityksesi kehittyminen ja kasvu on mahdotonta, jos tausta ja tukisysteemit eivät ole kunnossa. Digitalisaatio luo kaikille näille osaluueille valtavasti mahdollisuuksia.

Yrityksen infrastruktuuri (suunnittelu, talous, lakiasiat, laadunvalvonta)

Henkilöstöhallinto (rekrytointi, palkkaus, koulutus, hyvinvointi, sitouttaminen)

Teknologinen kehitystyö (tutkimus ja kehitys, prosessien automatisointi)

Hankinta (raaka-aineet, palvelut, varaosat, koneet)

Tulevaisuus ja tavoitteet

Missä näet yrityksesi vuoden, kolmen vuoden ja viiden vuoden päästä? Miten digitalisaation hyödyntäminen kehittyy samaan aikaan ja miten tämä näkyy yrityksesi toiminnassa?

Vuonna 2021

Vuonna 2023

Vuonna 2025



Ilmoittaudu mukaan!

Rajaton mahdollisuus -hankkeen analysointi ja kartoitusvaiheessa käydään systemaattisesti läpi edellä esitettyjä kysymyksiä sinun yrityksesi kohdalta ja asetaan samalla konkreettiset tavoitteet tulevaisuudelle.

Ilmoittaudu mukaan osoitteessa www.rajatonmahdollisuus.fi tai lähetä sähköpostia tuomas@heoy.fi tai soita/tekstaa 040 170 1975.