



Euroopan unionin  
osarahoittama

## Uudistuva ja osaava Suomi 2021–2027 EU:n alue- ja rakennepolitiikan ohjelma

Euroopan sosiaalirahasto (ESR+)



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

### Valintaesitys

4.1.2024

Dnro: EURA 2021/204557/09  
02 01 01/2023/ESAELY

### Hankkeen perustiedot

Hankkeen julkinen nimi

Myyntivimma

Hakijan virallinen nimi

Kaakkois-Suomen Ammattikorkeakoulu Oy

Hakemusnumero

204557

Saapumispäivämäärä

29.09.2023

Alkamispäivämäärä

01.01.2024

Päätymispäivämäärä

31.12.2025

Viranomainen

Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

Kokouksen päivämäärä

Hakuilmoitus

Etelä-Savon ESR+ hankehaku (2/2023)

Hakuilmoituksen tunnus

ESAELY-050

Käsittelijä

Kirsi Komppa

Toimintalinja

4 Työllistävä, osaava ja osallistava Suomi

Erityistavoite

4.2. Uutta osaamista työelämään

Tukimuoto

Työllisyyden, osaamisen ja sosiaalisen osallisuuden tukemiseen liittyvä kehittämishanke

**Hanke toteutetaan:** Yhden toteuttajan hankkeena

### Kuvaus hankkeen sisällöstä

Viime vuosina nopeasti muuttunut yritysten liiketoimintaympäristö ja myynnin siirtyminen verkkoon, yhdistettynä asiakkaiden viime vuosina muuttuneeseen, verkkoasiointia suosivaan ostokäyttäytymiseen edellyttää yrityksiltä myynnin ja myyntitaitojen nostamista keskiöön sekä kykyä ennakoita ja toimia tulevaisuuslähtöisesti.

Asiakkaiden muuttunut ostokäyttäytyminen vaatii yrityksiltä myös kykyä tuotteiden ja palvelujen uudelleen muotoiluun. Keskeistä tässä on tuotteistus, joka on kannattavan liiketoiminnan yksi perusedellytys.

Tuotteistamisen ydinajatuksena on tuotteen, palvelun tai osaamisen paketoiminen selkeäksi ja helposti ostettavaksi, asiakaslähtöiseksi ratkaisuksi. Tuotteistus ei kuitenkaan yksin riitä, tarvitaan myös aktiivista

myyntityötä. Tuotteistus ja myynti ovat usein, etenkin pienimpien mikroyritysten ja yksinyrittäjien liiketoiminnan kasvua ja kannattavuutta haastavat osa-alueet, joiden kehittämiseen ei usein yrityksissä panosteta riittävästi. Myyntivimma hanke vastaa Etelä-Savon yrityskentässä tunnistettuun liiketoimintaosaamisen kehittämistarpeeseen tarjoamalla myynti- ja tuotteistusosaamisen kehittämistukea ja yrityskohtaista sparrausta eteläsavolaisille yrityksille kannattavan liiketoiminnan ja kasvun edellytysten vahvistamiseksi.

Myyntivimma-hankkeen tärkeimpänä tavoitteena on vahvistaa eteläsavolaisten yritysten myynti- ja tuotteistamisosaamista kannattavan liiketoiminnan ja kasvun edellytysten vahvistamiseksi. Hanke sparraa yrityksiä myynnin kehittämisessä: kirkastetaan mitä yritykset myyvät, kenelle ja miten. Hankkeessa eteläsavolaisille yrityksille tarjotaan valmennusta ja yrityskohtaista sparrausta ja tavoitteena on auttaa yrityksiä innovatiivisesti ja omatoimisesti:

- saamaan kokonaiskuva vaatimuksista, joita tuotteella/palvelulla on oltava markkinoille pääsemiseksi,
- nostamaan palvelun/tuotteen tuotannollista valmiusastetta tasolle, joka on edellytys kaupalliselle toiminnalle,
- arvioimaan liikeidean kaupalliset mahdollisuudet ja
- tekemään investointi- ja kannattavuuslaskelmat tuotteen/palvelun osalta.

Tavoitteet pyritään saavuttamaan seuraavin toimenpitein:

TP1: Myyntivalmennus, joka kattaa mm. seuraavat myynnin osa-alueet: henkilökohtainen myyntityö, myyntiprosessi REACH-malli, B2B vs. B2C, datan kerääminen ja hyödyntäminen, mittaaminen, seuranta ja palkitseminen, social selling ja verkostoituminen, henkilökohtainen sparraus.

TP2: Tuotteistusvalmennus, joka kattaa mm. seuraavat tuotteistuksen osa-alueet: tuotteistusprosessi, tuotteistukseen liittyvä laskenta, asiakkuudet, tuotteet ja palvelut, myynti ja markkinointi, tuotanto, toimitus ja after sales -toiminnot.

TP3: Kasvusparraus, joka perustuu TP1 ja TP2 valmennuksissa opittuun. Yrityskohtaisella sparrauksella varmistetaan yrityksille syvälinen, kunkin yrityksen liiketoiminnan tarpeita vastaavan sparrauksen toteutus ja vaikuttavuus.

TP4: Projektin hallinto ja viestintä

Hankkeen tuloksena syntyy uutta myynti- ja tuotteistusosaamista Etelä-Savon yrityksille. Hankkeen toteuttamien myynti- ja tuotteistusvalmennusten ja yrityskohtaisen sparrauksen myötä yritykset oppivat tuotteistamaan tuotteensa ja palvelunsa asiakaslähtöisesti ja myymään tuotteistetut tuotteensa ja palvelunsa entistä tehokkaammin ja kohdennetummin.

Hankkeen toimenpiteisiin osallistuu 60 yritystä ja yhteensä 80 henkilöä, joista 30 saa ammattipätevyden saavuttamisen todentamiseksi osaamismerkkin hankkeen valmennuksiin osallistuttuaan. Hankkeen aikana on järjestetty yhteensä 5 myyntiin ja tuotteistukseen keskittyvää, kaikilla avointa webinaaria ja muuta tapahtumaa. Hankkeen valmennusten ja sparrausten keskeiset tulokset julkaistaan kaikille avoimena myynti- ja tuotteistusoppaana, joka on digitaalisesti avoimesti saatavissa ja hyödynnettävissä hankkeen päättymisen jälkeen.

## Hankkeen toimenpiteet

TP1: Myyntivalmennus

Kohderyhmä: Eteläsavolaiset mikro- ja pk-yritykset ja niiden henkilökunta, yksinyrittäjät sekä yrittäjäksi aikovat henkilöt

Työpaketti kattaa valmennusten suunnittelun, markkinoinnin kohderyhmille ja toteuttamisen sekä myyntiwebinaarien- ja tapahtumien suunnittelun ja toteuttamisen. Valmennusten sisällöistä vastaavat Asiantuntijat 1 ja 2. Työpaketin valmennukset ovat osallistuvilla yrityksille maksuttomia. Valmennuksiin osallistuvia yrityksiä ohjataan mukaan TP2 valmennukseen ja edelleen motivoidaan mukaan TP3 yrityskohtaiseen kasvusparraukseen. Valmennuksiin osallistuu hankkeen aikana yhteensä 50 yritystä, jotka voivat valita yhteisen aloitusmoduulin lisäksi tarpeitaan vastaavat moduulit. Osallistujilla on mahdollisuus saada osaamisen todentamiseksi osaamismerkki. Tavoite on, että työpaketin valmennuksiin osallistuu vähintään 50 henkilöä, joista 20 saa osaamismerkkin.

Toimenpiteet:

1.1 Myyntivalmennusten suunnittelu ja markkinointi kohderyhmälle (1/2024-6/2025)

Myyntivalmennusten sisällöistä vastaavat Asiantuntijat 1 ja 2, jotka osallistuvat tammi-huhtikuun 2024 aikana myyntikoulutuksiin- ja tapahtumiin sekä kotimaassa että Euroopassa ja tuovat näin uusimmalla tiedolla päivitetyn osaamisensa digipedagogiikkaa hyödyntäen hankkeeseen osallistuvien yritysten käyttöön.

Myyntivalmennukset rakentuvat moduuleista. Moduuleille on määritelty alustavat sisällöt, jotka tarkentuvat suunnitteluvaiheen aikana: aloitusmoduuli, henkilökohtainen myyntityö, myyntiprosessi REACH-malli, B2B vs. B2C, datan kerääminen ja hyödyntäminen, mittaaminen, seuranta ja palkitseminen, social selling ja verkostoituminen, henkilökohtainen sparraus.

### 1.2 Myyntivalmennusten toteuttaminen (3/2024-6/2025)

Oppimisalustana käytetään digitaalista, ajasta ja paikasta riippumattoman oppimisen mahdollistavaa Howspace-alustaa, jonka lisäksi valmennukset sisältävät henkilökohtaista vuorovaikutusta valmentajien ja muiden osallistujien kanssa. Asiantuntijat 1 ja 2 toimivat kouluttajina. Lisäksi hyödynnetään tarvittaessa ulkopuolisia asiantuntijoita ostopalveluina, joiden kilpailuttamisesta vastaa Projektipäällikkö. TKI-asiantuntija koordinoi yhteistyötä osallistuvien yritysten kanssa ja vastaa TP1 ja TP2 valmennusten sisällöllisestä ja aikataulullisesta yhteensovittamisesta. Valmennusmoduulien keskeisimmät sisällöt kootaan hankkeen lopussa julkaistavaan oppaaseen ja toimenpiteessä 1.3 toteutettavien webinaarien- ja tapahtumien toteuttamisen pohjaksi yhdessä Asiantuntijoiden 1 ja 2 ja TKI-asiantuntijan toimesta.

### 1.3 Myyntiwebinaarien suunnittelu ja toteutus (5/2024-12/2025)

Hankkeen aikana toteutetaan yhteensä 4 noin 1-2 tunnin mittaista, kaikille avointa webinaaria toimenpiteessä 1.2 toteutettujen myyntivalmennusten sisällöistä. Webinaarien sisällöistä vastaavat hankkeen Asiantuntijat 1 ja 2 ja teemoittain mukaan otettavat ulkopuoliset asiantuntijat ostopalveluina, joiden kilpailuttamisesta vastaa Projektipäällikkö. TKI-asiantuntija vastaa webinaarien käytännön toteutuksen suunnittelusta ja toteuttamisesta yhteistyössä muun hanketiimin ja osallistuvien sidosryhmien kanssa.

#### TP2: Tuotteistusvalmennus

Kohderyhmä: Eteläsavolaiset mikro- ja pk-yritykset ja niiden henkilökunta, yksinyrittäjät sekä yrittäjäksi aikovat henkilöt

Työpaketti kattaa valmennusten suunnittelun, markkinoinnin kohderyhmille ja toteuttamisen sekä kaikille avoimen tuotteistuswebinaarin suunnittelun ja toteuttamisen. Työpaketin sisällöistä vastaavat TKI-asiantuntija ja Projektipäällikkö, TP1 valmennuksista vastaavat Asiantuntijat 1 ja 2 osallistuvat TP1 ja TP2 valmennusten sisällölliseen yhteensovittamiseen. TKI-asiantuntija vastaa valmennusten käytännön toteuttamiseen liittyvistä tehtävistä. Työpaketin valmennukset ovat osallistuville yrityksille maksuttomia. Valmennuksiin osallistuvia yrityksiä ohjataan mukaan TP3 kasvusparraukseen. Valmennuksissa hyödynnetään ulkopuolisia asiantuntijoita ostopalveluina ja hankitaan osallistuvien yritysten käyttöön digitaalisen tuotteistusvalmennuksen lisenssi. Kilpailutusprosessista vastaa Projektipäällikkö yhdessä TKI-asiantuntijan kanssa.

#### Toimenpiteet:

##### 2.1 Tuotteistusvalmennusten suunnittelu ja markkinointi kohderyhmälle (1/2024-6/2025)

Valmennukset toteutetaan siten, että TP1 valmennuksiin osallistuvat yritykset voivat osallistua tuotteistusvalmennuksiin rinnakkain myyntivalmennusten kanssa. Tuotteistusvalmennusten sisällöllisestä suunnittelusta vastaa TKI-asiantuntija yhdessä TP1 valmennuksista vastaavien Asiantuntijoiden 1 ja 2 kanssa. Valmennuksiin osallistuu hankkeen aikana yhteensä 30 yritystä eri toimialoilta. Osa yrityksistä on samoja, jotka ovat osallistuneet TP1 valmennuksiin, osa yrityksistä on uusia. Osallistujilla on mahdollisuus saada osaamisen todentamiseksi valmennuksista osaamismerkki. Tavoite on, että työpaketin valmennuksiin osallistuu vähintään 30 henkilöä, joista 10 saa osaamismerkkin. Tuotteistusvalmennus kattaa mm. seuraavat tuotteistuksen osa-alueet: tuotteistusprosessi, tuotteistukseen liittyvä laskenta, asiakkuudet, tuotteet ja palvelut, myynti ja markkinointi, tuotanto, toimitus ja after Sales -toiminnot.

##### 2.2 Tuotteistusvalmennusten toteuttaminen (3/2024-6/2025)

TKI-asiantuntija koordinoi osallistuville yrityksille tarjottavien tuotteistusvalmennusten toteutusta yhteistyössä ulkopuolisten asiantuntijoiden kanssa, joiden kilpailuttamisesta vastaa Projektipäällikkö. TKI-asiantuntija vastaa siitä, että valmennusten keskeisimmät sisällöt kootaan hankkeen lopussa julkaistavaan oppaaseen ja toimenpiteessä 2.3 toteutettavan webinaarin toteuttamisen pohjaksi yhdessä työpaketin sisällöistä vastaavien kilpailutettujen ostopalveluntuottajien kanssa.

##### 2.3 Tuotteistuswebinaarin suunnittelu ja toteutus (6/2024-12/2025)

Hankkeen aikana toteutetaan yksi noin 1-2 tunnin mittainen, kaikille avoin webinaari toimenpiteessä 2.2 toteutetun valmennuksen sisällöistä. Webinaarien sisällöistä vastaavat hankkeen TKI-asiantuntija ja työpakettiin kilpailutetut ulkopuoliset asiantuntijat ostopalveluina. Ostopalvelujen kilpailuttamisesta vastaa Projektipäällikkö. TKI-asiantuntija vastaa webinaarien käytännön toteutuksen suunnittelusta ja toteuttamisesta yhteistyössä muun hanketiimin ja osallistuvien sidosryhmien kanssa.

### TP3: Kasvusparraus

Kohderyhmä: TP 1 ja 2 valmennuksiin osallistuneet mikro- ja pk- yritykset ja niiden henkilökunta sekä yksinyrittäjät

Työpakettiin kohdistuu pääasiassa Projektipäällikön ja TKI-asiantuntijan työpanos, tarvittaessa muu hanketiimi osallistuu. Yrityskohtainen myynti- ja tuotteistussparraus toteutetaan ulkopuolisten kilpailutettujen asiantuntijoiden toimesta. Yrityksille tarjotaan yrityskohtaista myynnin ja tuotteistuksen kehittämistarpeeseen vastaavaa kasvusparrausta. Sparrauksissa hyödynnetään ulkopuolisia sisällöllisten teemojen erityisosaamista omaavia asiantuntijoita ostopalveluna. Mukaan otetaan 8 yritystä, jotka osallistuvat kasvusparrauksen kuluihin 2000 eurolla kukin, loppu sparrauksesta on osallistuville yrityksille de minimis -tukea.

#### Toimenpiteet:

##### 3.1. Sparrausten suunnittelu ja asiantuntijapalvelujen hankinta (10/2024-1/2025)

Yrityskohtaiset sparrauskokonaisuudet rakennetaan TP 1 ja 2 valmennusten sisältöjen ja niihin osallistuneilta yrityksiltä kerätyn palautteen perusteella. Sparrauksen kesto yhdelle yritykselle on noin 6 kuukautta yrityksen tarpeet ja tilanne huomioiden. Sparrausten sisältöjen suunnittelusta ja asiantuntijapalvelujen kilpailuttamisesta vastaavat TKI-asiantuntija ja Projektipäällikkö yhdessä. Sparrauksiin mukaan otettavien yritysten hakuprosessista vastaa TKI-asiantuntija.

##### 3.2 Sparrausten toteutus (1-12/2025)

Yrityskohtaisissa sparrauksissa yritykset vievät TP1 ja TP2 valmennuksissa oppimaansa käytäntöön tuotteistukseen ja myyntiin erikoistuneiden asiantuntijoiden opastuksella ja tuella. Mukaan otetaan hakemusten perusteella 8 yritystä, 4 keväällä 2025 ja 4 syksyllä 2025. Näin varmistetaan yrityksille syvälinen, kunkin yrityksen liiketoiminnan tarpeita vastaavan sparrauksen toteutus.

##### 3.3 Palautteen keruu ja tulosten kokoaminen (1-12/2025)

TKI-asiantuntija vastaa osallistuvilta yrityksiltä kerättävästä palautteesta. Palautteen lisäksi laaditaan kuvaus sparrausprosessista ja keskeisimmistä sparrauksen aikana opituista myyntiin ja tuotteistukseen liittyvistä liiketoiminnan kehittämishaasteista ja niiden ratkaisuisista hankejulkaisuun.

### TP4: Projektin hallinto ja viestintä

Aikataulu: 1/2024-12/2025

Työpaketti kattaa hankkeen hallinnon ja viestinnän. Työpakettiin kohdistuu pääasiassa Projektipäällikön ja TKI-asiantuntijan työpanos.

#### Toimenpiteet:

##### 4.1 Hallinto:

Projektihallinnolla huolehditaan hankkeen tavoitteiden mukainen toteutuminen. Projektipäällikkö koordinoi hankekokonaisuutta, vastaa hankkeen hallinnosta ja ohjausryhmätyöskentelystä, koordinoi raportointia. Projektipäällikkö vastaa hankkeen ostopalvelujen kilpailuttamisesta ja osallistuu hankkeen etenemisen seurantaan. Projektipäällikkö vastaa osallistuvien yritysten osallistumismaksuista TP3:ssa. Projektipäällikkö vastaa ESR osallistujatietojen keruusta ja tallentamisesta järjestelmään.

##### 4.2 Viestintä:

Projektipäällikkö vastaa projektin viestinnästä viestintäsuunnitelman mukaisesti. Projektipäällikkö vastaa hankkeelle tehtävästä hankejulistuksesta, roll-upista ja yrityksille suunnatusta esitteestä ja toteuttaa hankkeen verkkosivut ja vastaa niiden ylläpidosta. Verkkosivujen sisällöntuotantoon osallistuu yhdessä koko hanketiimi. TKI-asiantuntija koordinoi hankkeen yrityksille suunnattuihin toimenpiteisiin liittyvää viestintää TP:ssa 1-3. Viestinnän avulla tavoitettavat yritykset ohjataan valmennuksiin ja edelleen sparrauksiin. Hankkeen kokemuksista kootaan julkaisu: myynnin ja tuotteistuksen opas.

## Lisätietoja hakemuksesta

Osallistuvat yritykset: yht. 60 (mikroyritys 40, pieni yritys 20)

Osallistuvat henkilöt: yht. 80

Rahoitussuunnitelmassa ei ole esitetty yritysten rahoitusosuutta hankkeeseen.

## Hankkeen toteutusalue

**Onko hankkeen toiminta valtakunnallista?**

Ei

**Maakunnat**

Etelä-Savo

**Kunnat**

Enonkoski, Hirvensalmi, Juva, Kangasniemi, Mikkeli, Mäntyharju, Pertunmaa, Pieksämäki, Puumala, Sulkava, Rantasalmi, Savonlinna

**Kustannusarvion ja rahoitussuunnitelman tiivistelmä****Kustannusarviota ohjaavat kustannusmallivalinnat**

Kustannusmalli	Flat rate 7 % kehittäminen
Palkkakustannusten ilmoitustapa	Palkkojen yksikkökustannukset
Matkakustannusten ilmoitustapa	Matkakustannusten yksikkökustannukset
Sisältyykö arvonlisävero kustannuksiin?	Kyllä
Arvonlisäveron tukikelpoisuuden selvitystapa	Liite selvityksenä

**Kustannusarvion tiivistelmä**

	Haetut yhteensä €	Hyväksytyt yhteensä €	Hylätyt €
1 Palkkakustannukset	263 112	0	263 112
2 Matkakustannukset	6 592	0	6 592
3 Ostopalvelut	166 425	0	166 425
4 Muut kustannukset	14 242	0	14 242
Flat rate 7 % kehittäminen	31 526	0	
5 Tulot (vähennetään kustannuksista)	0	0	
<b>Nettokustannusarvio yhteensä</b>	<b>481 897</b>	<b>0</b>	

**Rahoitussuunnitelman tiivistelmä**

	Haetut yhteensä €	Hyväksytyt yhteensä €	Osuus %
1 Haettava EU- ja valtion rahoitus	385 518	0	0
2 Omarahoitus: Muu julkinen rahoitus	96 379	0	0
3 Kuntarahoitus	0	0	0
4 Muu julkinen rahoitus	0	0	0
5 Yksityinen rahoitus	0	0	0
<b>Rahoitussuunnitelma yhteensä</b>	<b>481 897</b>	<b>0</b>	<b>100,00</b>

**Rahoittajan arvio hankkeesta**

Hankkeen tavoitteena on lisätä yritysten myynti- ja tuotteistusosaamista valmennuksilla ja yrityskohtaisilla sparrauksilla. Hankkeen määrälliset tavoitteet ovat 60 osallistuvaa yritystä ja 80 osallistuvaa henkilöä. Yritysten

ja kohderyhmän ohjautumista ja kiinnostusta osallistua hankkeen toimenpiteisiin ei ole kuitenkaan varmistettu eikä sitoutuneita yrityksiä ole esitetty riittävästi. Hakemus on näiltä osin keskeneräinen. Hankkeessa on neljä hanketyöntekijää, joiden tehtäväkuvissa on päällekkäisyyttä. Hankkeen valmennukset toteutetaan pääasiassa ostopalveluilla, jolloin neljän hanketyöntekijän tarve ei ole perusteltu. Toimenpiteiden sisältöjä ei ole avattu riittävällä tasolla. Valmennusten kestoja ja laajuuksia ei ole kuvattu. Valmennuskokonaisuuksiin on varattu merkittävä määrä ostopalveluita. Koska osallistuvia yrityksiä ei ole varmistettu, niin hankkeen kustannustehokkuus jää epäselväksi. Yrityskohtainen kasvusparraus on suunniteltu vain kahdeksalle yrityksille, toimenpiteeseen on varattu ostopalveluita 80 000 €. On kuitenkin riski, että kasvusparraus toimenpitee ei toteudu, koska sitoutuneita yrityksiä ei ole esitetty ja tarvetta selvitty etukäteen. Yritykset ovat kooltaan pieniä, jolloin tavoiteltu yritysten rahoitusosuus kasvusparraukseen 2 000 € voi olla liian korkea. Hankkeen toimenpiteissä on osittain päällekkäisyyttä jo rahoitettujen hankkeiden kanssa.

Pisteet 28/57

### **Ratkaisun perustelut ja jatkotoimenpiteet**

Etelä-Savon ELY-keskuksen hankeryhmä 30.10.2023

Etelä-Savon ELY-keskuksen rakennerahastopalveluiden rahoituskokous 21.12.2023

Etelä-Savon MYR sihteeristö 16.1.2024

### **Rahoittaja puoltaa hakemuksen hyväksymistä**

Ei