



Euroopan unionin  
osarahoittama

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

Euroopan sosiaalirahasto (ESR+)



Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

### Valintaesitys

16.4.2024 Dnro: EURA 2021/206044/09  
02 01 01/2024/ESAELY

### Hankkeen perustiedot

Hankkeen julkinen nimi

Myyntivimma

Hakijan virallinen nimi

Kaakkois-Suomen Ammattikorkeakoulu Oy

Hakemusnumero

206044

Saapumispäivämäärä

28.05.2024

Alkamispäivämäärä

01.08.2024

Päätymispäivämäärä

31.07.2026

Viranomainen

Etelä-Savon elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

Kokouksen päivämäärä

Hakuilmoitus

Etelä-Savon ESR+ hankehaku (1/2024)

Hakuilmoituksen tunnus

ESAELY-068

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 asiakkaiden muuttunut, verkkoasiointia suosiva ostokäyttäytyminen vaatii yrityksiltä 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, vaan tarvitaan myös aktiivista myyntityötä. Tuotteistus ja myynti ovat usein etenkin pienimpien mikroyritysten ja yksinyrittäjien liiketoiminnan kasvua ja kannattavuutta haastavat osa-alueet, joiden kehittämiseen ei yrityksissä panosteta riittävästi.

Myyntivimma -hanke vastaa Etelä-Savon yritys kentässä tunnistettuun liiketoimintaosaamisen kehittämistarpeeseen tarjoamalla tuotteistus- ja myyntiosaamisen kehittämistukea eteläsavolaisille yrityksille kannattavan liiketoiminnan ja kasvun edellytysten vahvistamiseksi. Hankkeessa toteutettavat tuotteistukseen ja myyntiin keskittyvät valmennukset tarjotaan yrityksille maksuttomina ja siten mukaan pyritään saamaan matalalla kynnyksellä etenkin sekä vasta aloittaneita yrityksiä ja aiemmin TKI-hanketoimintaan osallistumattomia yrityksiä ja niiden henkilöstöä toimialariippumattomasti.

Hanke tukee yrityksiä, yrittäjiä ja yritysten henkilöstöä tuotteistuksen ja myynnin kehittämisessä: kirkastetaan mitä yritykset myyvät, kenelle ja miten. Hankkeessa eteläsavolaisille yrityksille ja niiden henkilöstölle tarjotaan matalalla kynnyksellä maksutonta valmennusta, jonka tavoitteena on auttaa yrityksiä innovatiivisesti, ennakoivasti ja omatoimisesti:

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

Tavoitteet pyritään saavuttamaan seuraavin toimenpitein:

#### TP1: Nykytila-analyysi

Nykytila-analyysi tuottaa analysoitua tietoa eteläsavolaisten yksinyrittäjien ja mikro- ja pk-yritysten ja niiden henkilöstön tuotteistukseen ja myyntiin liittyvän kehittämisen tueksi. Nykytila-analyysi tuottaa ajantasaista tietoa eteläsavolaisten yritysten tuotteistukseen ja myyntiin liittyvistä osaamistarpeista ja kehittämiskohteista. Työpaketissa jalkaudutaan eteläsavolaisiin yrityksiin ja kerätään niiden henkilöstöltä ajankohtaista tietoa yritysten myynnistä ja tuotteistuksesta. Samalla yrityksiä ja niiden henkilöstöä ohjataan TP2 ja TP3 valmennuksiin. Yrityksiltä kerättyä ja analysoitua tietoa hyödynnetään hankkeen TP2 ja TP3 valmennusten ja tapahtumien sisältöjen suunnittelussa ja toteutuksessa sekä hankkeen tuloksista koottavan työkirjan toteutuksessa.

#### TP2: Tuotteistusvalmennus

Fyysisten ja digitaalisten tuotteiden ja palvelujen tuotteistukseen keskittyvä, laajemmalle osallistujajoukkoille suunnattuna, vertaisoppimisen ja yritysten verkottumisen mahdollistavana pienryhmätoimintana toteutettava valmennus kattaa mm. seuraavat tuotteistuksen osa-alueet: tuotteistusprosessi, tuotteistukseen liittyvä laskenta, asiakkuudet, tuotteet ja palvelut, myynti ja markkinointi, tuotanto, toimitus ja jälkimarkkinointitoiminnot. Lisäksi osallistujille tarjotaan mahdollisuus kokeilla digitaalista tuotteistusalustaa osana tuotteistusprosessia. Tuotteistusvalmennuksista kertynyttä osaamista syvennetään TP3 myyntivalmennuksissa, joihin tuotteistusvalmennukseen osallistuneita yrityksiä ja henkilöitä ohjataan osallistumaan. Lisäksi tuotteistustietoutta levitetään laajemmin järjestämällä 3 kaikille avointa webinaaria tuotteistuksen keskeisimmistä teemoista.

#### TP3: Myyntivalmennus

Moduuleista muodostuva valmennuskokonaisuus kattaa mm. seuraavat myynnin osa-alueet: 1. henkilökohtainen myyntityö, 2. myyntiprosessin REACH-malli, 3. B2B vs. B2C, 4. datan kerääminen ja hyödyntäminen, mittaaminen, seuranta ja palkitseminen, 5. sosiaalinen myynti ja verkostoituminen, 6. henkilökohtainen sparraus ja 7. myynti ja tekoäly. Valmennusten toteutuksessa hyödynnetään ajasta ja paikasta riippumattomia pedagogisia ratkaisuja mahdollistaen osallistujien vertaisoppiminen ja verkostoituminen. Valmennusten keskeiset sisällöt tuodaan laajemmin esille järjestämällä 3 kaikille avointa webinaaria myynnin keskeisistä teemoista.

#### TP4: Projektin hallinto ja viestintä

Työpaketti kattaa hankkeen hallintoon ja viestintään liittyvät tehtävät.

Hankkeen tuloksena syntyy uutta myynti- ja tuotteistusosaamista eteläsavolaisille yrityksille ja niiden henkilöstölle. Hankkeen toteuttamien myynti- ja tuotteistusvalmennusten myötä yritykset oppivat tuotteistamaan tuotteensa ja palvelunsa asiakaslähtöisesti ja myymään niitä entistä tehokkaammin ja kohdennetummin. Eteläsavolaisten yritysten kilpailukykyä vahvistetaan panostamalla yrittäjien ja henkilöstön osaamisen

kehittämiseen. Tämä johtaa suoraan uuden, liiketoimintaa tukevan osaamisen syntymiseen ja parantaa olemassa olevan osaamisen hyödyntämistä yritysten arjessa.

Hankkeen toimenpiteisiin osallistuu 60 yritystä ja yhteensä 80 henkilöä, joilla on mahdollisuus saada ammattipätevyys saavuttamisen todentamiseksi todistuksen hankkeen TP2 ja TP3 valmennuksiin osallistuttuaan. Hankkeen aikana on järjestetty yhteensä 6 myynti- ja tuotteistukseen keskittyvää, kaikille avointa webinaaria ja muuta tapahtumaa sekä hankkeen loppuseminaari tai webinaari. Hankkeen valmennusten keskeiset opit julkaistaan kaikille avoimena myynnin ja tuotteistuksen keskeiset osa-alueet kattavana digitaalisena työkirjana, joka on avoimesti saatavissa ja hyödynnettävissä hankkeen päättymisen jälkeen.

## Hankkeen toimenpiteet

TP1: Nykytila-analyysi (8/2024–6/2026)

Kohderyhmä: hankkeen välittömät ja välilliset kohderyhmät

Toimenpiteet:

1.1 Eteläsavolaisten yritysten ja niiden henkilöstön myynti- ja tuotteistusosaamisen tilanneanalyysin suunnittelu ja toteutus (8/2024–12/2024)

Kartoitetaan eteläsavolaisten yritysten ja niiden henkilöstön myynti- ja tuotteistusosaamisen nykytilaa ja osaamistarpeita yrityksiin jalkautuen. Lisäksi koostetaan relevanttia olemassa olevaa tietoa eteläsavolaisten yritysten myynti- ja tuotteistusosaamistason nykytila-analyysin tueksi. Soveltuvien osin hyödynnetään hankeajankautana käytettävissä olevia tekoälytyökaluja. Tuloksena syntyy ajantasaiseen ja analysoituun tietoon perustuva kuvaus, jossa korostetaan hankkeen kohderyhmän haasteita ja kehityskohteita sekä fyysisten että digitaalisten tuotteiden ja palveluiden tuotteistuksen ja myynnin näkökulmista. Työpaketin tuloksia ja yrityksiltä koottuja osaamistarpeita hyödynnetään TP 2 ja 3 valmennusten ja niiden sisältöihin liittyvien, kaikille avointen, hankkeen kohderyhmät huomioivien myynti- ja tuotteistukseen keskittyvien webinaarien ja tapahtumien sisältöä ja toteutusta suunniteltaessa.

1.2 Myynnin ja tuotteistuksen keskeisimmät osa-alueet kattavan työkirjan suunnittelu ja toteutus (1/2025–6/2026)

Koko hankkeen tuloksena julkaistaan digitaalisena avoimesti yrityksille ja niiden henkilöstölle suunnattu myynnin ja tuotteistuksen keskeiset osa-alueet kattava työkirja, joka on avoimesti hyödynnettävissä hankkeen päättymisen jälkeen.

1.3 Hankkeen loppuseminaarin/webinaarin suunnittelu ja toteutus (2/2026–6/2026)

Hankkeen kaikille avoimen loppuseminaarin tai webinaarin toteutusmuoto ja sisältö suunnitellaan hankkeen aikana osallistuvien yritysten ja henkilöiden tarpeita ja toiveita vastaavaksi.

Työpaketin toteutuksesta vastaa nykytila-analyysin ja työkirjan suunnittelun ja toteutuksen osalta TKI-asiantuntija. Yritysten tarpeiden selvittämisessä Projektipäällikkö ja TKI-asiantuntija jalkautuvat yhdessä yrityksiin ja koostavat yritysten tarpeet hyödynnettäviksi hankkeen TP2 ja TP3 valmennusten suunnittelussa. Hankkeen loppuseminaarin suunnittelusta ja toteutuksesta sekä tarvittavien ostopalvelujen hankintaprosessista vastaa Projektipäällikkö yhdessä koko hanketiimin kanssa.

TP2: Tuotteistusvalmennus (8/2024–12/2025)

Kohderyhmät: Valmennusten osalta eteläsavolaiset yksinyrittäjät, pk- ja mikroyritysten yrittäjät sekä yritysten henkilöstö sekä tapahtumien osalta hankkeen välittömät ja välilliset kohderyhmät

Toimenpiteet:

2.1 Tuotteistusvalmennusten suunnittelu, asiantuntijapalvelujen hankinta ja markkinointi kohderyhmälle (8/2024–12/2024)

Tuotteistusvalmennukseen kilpailutetaan ulkopuoliset tuotteistuksen asiantuntijat ja valmennuksissa kohderyhmän tuotteistusosaamisen kasvattamisen käytännön työkaluna hyödynnettävä suomenkielinen digitaalinen tuotteistusalausta. Yrityksille matalalla kynnyksellä tarjottava maksuton tuotteistusvalmennus kattaa mm. seuraavat tuotteistuksen osa-alueet: tuotteistusprosessi, tuotteistukseen liittyvä laskenta, asiakkuudet, tuotteet ja palvelut, myynti ja markkinointi, tuotanto, toimitus ja jälkimarkkinointitoiminnot.

2.2 Tuotteistusvalmennusten suunnittelu ja toteuttaminen (10/2024–6/2025)

Tuotteistusvalmennukset muodostuvat osallistujille suunnatusta "Tuotteistusstartti" – tilaisuudesta ja vertaisoppimisen mahdollistavana pienryhmätoimintana toteutettava tuotteistuksen eri osa-alueet kattava n. 6

kuukauden mittainen, käytännönläheinen, osallistujien vertaisoppimisen mahdollistava valmennuskokonaisuus, johon sisältyy mahdollisuus digitaalisen tuotteistusalustan kokeiluun osana tuotteistusprosessia.

### 2.3 Tuotteistuswebinaarien suunnittelu ja toteutus (6/2025–12/2025)

Toteutetaan 3 kaikille avointa webinaaria tuotteistuksen keskeisimmistä osa-alueista.

TP2 sisällöistä ja käytännön toteutuksesta vastaavat yhdessä TKI-asiantuntija ja Projektipäällikkö yhteistyössä kilpailutettujen asiantuntijoiden kanssa. Asiantuntijat 1 ja 2 osallistuvat TP2 ja TP3 valmennusten sisällölliseen yhteensovittamiseen. Projektipäällikkö vastaa työpaketin toteuttamiseen liittyvistä koordinoimista ja ostopalveluja vaativista tehtävistä. Projektipäällikkö vie osallistuvien yritysten pieniä tuotteistukseen liittyviä toimeksiantoja Xamkin opiskelijoille esimerkiksi kurssitöinä tehtäviksi. TKI-asiantuntija vastaa siitä, että valmennusten keskeisimmät sisällöt kootaan hankkeen lopussa julkaistavaan työkirjaan.

TP2 valmennukset tarjotaan osallistujille matalalla kynnyksellä maksuttomasti, jotta mahdollistetaan erityisesti eteläsavolaisten yksityisyritysten ja mikroyritysten tuotteistusosaamisen kasvattaminen vastaamaan viimevuosina nopeasti muuttunutta liiketoimintaympäristöä ja verkkoasiointia suosivaa asiakaskäyttämistä. TP2 valmennuksiin osallistuu hankkeen aikana yhteensä noin 30 yritystä ja noin 40 henkilöä eri toimialoilta. Osallistujilla on mahdollisuus saada ammattipätevyden saavuttamisen todentamiseksi todistus valmennuksiin osallistuttuaan. Työpaketin valmennuksiin osallistuvia henkilöitä ohjataan mukaan TP3 valmennuksiin.

### TP3: Myyntivalmennus (11/2024–5/2026)

Kohderyhmät: Valmennusten osalta eteläsavolaiset yksityisyritykset, mikro- ja pk-yritykset ja niiden henkilökunta ja tapahtumien osalta hankkeen välittömät ja välilliset kohderyhmät

Toimenpiteet:

#### 3.1 Myyntivalmennusten suunnittelu ja markkinointi kohderyhmälle (11/2024–2/2025)

Valmennusten suunnittelussa hyödynnetään TP1 Nykytila-analyysi aikana kertynyttä tietoa yritysten tarpeista sekä TP2 Tuotteistusvalmennus kokemuksia. Valmennuksia markkinoidaan eteläsavolaisille yrityksille toimialariippumattomasti.

#### 3.2 Myyntivalmennusten toteuttaminen (3/2025–5/2026)

Oppimisalustana käytetään digitaalista, ajasta ja paikasta riippumattoman oppimisen mahdollistavaa Howspacea. Lisäksi valmennukset sisältävät henkilökohtaista vuorovaikutusta valmentajien kanssa ja vertaisoppimista muiden osallistujien kesken. Valmennukset rakentuvat moduuleista, joista osallistujat voivat valita omia tarpeitaan varten parhaiten vastaavat tai osallistua halutessaan kaikkiin moduuleihin.

Moduulien alustavat teemat ja osallistujakohtaiset laajuudet työtunteina:

1. Henkilökohtainen myyntityö, osallistujan työmäärä 15 h
2. Myyntiprosessin REACH-malli, osallistujan työmäärä 15 h
3. B2B vs. B2C, osallistujan työmäärä 7 h
4. Datat kerääminen ja hyödyntäminen, mittaaminen, seuranta ja palkitseminen, osallistujan työmäärä 15 h
5. Sosiaalinen myynti ja verkostoituminen, osallistujan työmäärä 7 h
6. henkilökohtainen sparraus, osallistujan työmäärä 7 h
7. Myynti ja tekoäly, osallistujan työmäärä 7 h

#### 3.3 Myyntiwebinaarien suunnittelu ja toteutus (9/2025-3/29026)

Hankkeen aikana toteutetaan yhteensä 3 kaikille avointa webinaaria myyntivalmennusten sisällöistä.

Asiantuntijat 1 ja 2 toimivat kouluttajina valmennuksissa. Tarvittaessa hyödynnetään ostopalveluna ulkopuolisia asiantuntijoita, joiden kilpailuttamisesta vastaa Projektipäällikkö. Projektipäällikkö koordinoi yhteistyötä osallistuvien yritysten kanssa ja vastaa TP2 ja TP3 valmennusten sisällöllisestä ja aikataulullisesta yhteensovittamisesta. Materiaalien ja kokemusten kokoamisesta työkirjaa varten vastaa TKI-asiantuntija. Webinaarien sisällöistä vastaavat Asiantuntijat 1 ja 2 sekä ostopalveluina teemoittain mukaan otettavat ulkopuoliset asiantuntijat, joiden kilpailuttamisesta vastaa Projektipäällikkö. Webinaarien suunnitteluun ja toteuttamiseen osallistuu koko hanketiimi. Projektipäällikkö vastaa webinaarien käytännön toteutuksen suunnittelusta ja toteuttamisesta yhteistyössä muun hanketiimin ja osallistuvien sidosryhmien kanssa.

TP3 valmennuksiin osallistuu hankkeen aikana yhteensä noin 30 yritystä ja noin 40 henkilöä eri toimialoilta. Osallistujat valitsevat valmennuksista tarpeitaan vastaavat moduulit. Osallistujilla on mahdollisuus saada ammattipätevyden saavuttamisen todentamiseksi todistus valmennuksiin osallistuttuaan. Osallistuvien yritysten

pieniä myyntiin liittyviä toimeksiantoja välitetään Xamkin opiskelijoille esimerkiksi kurssitöinä tehtäviksi. TP3 valmennukset tarjotaan matalalla kynnyksellä maksuttomasti, jotta mahdollistetaan erityisesti eteläsavolaisten yksityisrittäjien ja mikroyritysten myyntiosaamisen kasvattaminen.

#### TP4: Projektin hallinto ja viestintä (8/2024–7/2026)

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

#### Toimenpiteet:

##### 4.1 Hallinto

Projektihallinnolla huolehditaan hankkeen tavoitteiden mukaisesta toteutumisesta. Projektipäällikkö koordinoi hankkeen kokonaisuutta, vastaa hankkeen hallinnosta ja ohjausryhmätyöskentelystä sekä raportoinnista. Projektipäällikkö vastaa hankkeen ostopalvelujen kilpailuttamisesta ja osallistuu hankkeen etenemisen seurantaan. Projektipäällikkö vastaa ESR-osallistujatietojen keruusta ja tallentamisesta järjestelmään. Hankearviointia tehdään koko hankkeen ajan, ja hankkeen tuloksia ja vaikutuksia arvioidaan kyselyillä (alku-, palaute- ja loppukyselyt) sekä haastatteluilla. TKI-asiantuntija vastaa hankearvioinnista sekä hankkeessa toteutettujen toimenpiteiden ja toiminnan vaikuttavuuden selvittämisestä koko hankkeen ajan.

##### 4.2 Viestintä

Projektipäällikkö vastaa hankkeen viestinnästä viestintäsunnitelman mukaisesti. Projektipäällikkö vastaa hankkeelle tehtävästä hankejulistuksesta, roll-upista ja yrityksille suunnatusta esitteestä ja hankkeen verkkosivujen toteuttamisesta ja vastaa niiden ylläpidosta. Verkkosivujen sisällöntuotantoon osallistuu yhdessä koko hanketiimi (esim. blogitekstit ja artikkelit). Projektipäällikkö koordinoi hankkeen yrityksille suunnattuihin toimenpiteisiin liittyvää viestintää TP1-TP3:ssa. Viestinnän avulla tavoitettavat yritykset ja niiden henkilöstöä ohjataan mukaan valmennuksiin, webinaareihin ja tapahtumiin.

## Lisätietoja hakemuksesta

Osallistuvat henkilöt: yht. 80

Osallistuvat yritykset: yht. 60

## Hankkeen toteutusalue

### Onko hankkeen toiminta valtakunnallista?

Ei

### Maakunnat

Etelä-Savo

### Kunnat

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

## 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	170 850	170 850	
2 Matkakustannukset	0	0	
3 Ostopalvelut	83 800	83 800	
4 Muut kustannukset	4 000	4 000	
Flat rate 7 % kehittäminen	18 106	18 106	
5 Tulot (vähennetään kustannuksista)	0	0	
<b>Nettokustannusarvio yhteensä</b>	<b>276 756</b>	<b>276 756</b>	

### Rahoitussuunnitelman tiivistelmä

	Haetut yhteensä €	Hyväksytyt yhteensä €	Osuus %
1 Haettava EU- ja valtion rahoitus	221 405	221 405	80,00
2 Omarahoitus: Muu julkinen rahoitus	55 351	55 351	20,00
3 Kuntarahoitus	0	0	0
4 Muu julkinen rahoitus	0	0	0
5 Yksityinen rahoitus	0	0	0
<b>Rahoitussuunnitelma yhteensä</b>	<b>276 756</b>	<b>276 756</b>	<b>100,00</b>

### Rahoittajan arvio hankkeesta

Hanke on EU:n alue- ja rakennepoliitikan ohjelman mukainen ja se toteuttaa toimintalinjan 4. Työllistävä, osaava ja osallistava Suomi erityistavoitetta 4.2 Uutta osaamista työelämään.

Hanke valmennukset lisäävät yksinyrittäjien, mikro- ja pk-yritysten ja niiden henkilöstön myynti- ja tuotteistusosaamista. Hankkeen toimenpiteet vahvistavat yrittäjyyttä, liiketoimintaosaamista ja yritysten muutoskyvykkyyttä. Hanke mahdollistaa kohderyhmälle kouluttautumisen, ammattitaidon parantamisen ja uusien taitojen hankkimisen. Hanke tukee koulutuksen ja työelämän välistä yhteistyötä.

Pisteet 31/57

### Ratkaisun perustelut ja jatkotoimenpiteet

Etelä-Savon ELY-keskuksen hankeryhmä 9.4.2024

Etelä-Savon ELY-keskuksen rakennerahastopalveluiden rahoituskokous 23.4.2024

Etelä-Savon MYR sihteeristö 11.6.2024

### Rahoittaja puoltaa hakemuksen hyväksymistä

Kyllä