

1 Show me the money

Liikevaihtovaihto & tarjooma

Palvelu sisältää aina myynnin ja markkinoinnin kehittämissuunnitelman laatimisen.

Toteutus workshop-muotoisena
Mukana yrityksen valitsevat avainhenkilöt
Lopputuloksena konkreettinen, käyttöön otettava suunnitelma

Yhteinen kehittämispolku, 4 vaihetta:

1. PAUSE

- Pysähdytään nykytilan äärelle
- Mitä tehdään nyt? Mikä toimii / ei toimi?

2. REWIND

- Mistä nykytila on syntynyt?
- Mitkä valinnat, oletukset ja rakenteet vaikuttavat?

3. FAST FORWARD

- Miltä haluttu tulevaisuus näyttää?
- Missä on kasvun ja kannattavuuden potentiaali?

4. PLAY

- Konkreettiset toimenpiteet
- Mitä tehdään heti, kuka tekee ja miten mitataan?

Palvelukuvaus - Show me the money

Tavoite:

Selkeyttää mistä yrityksen liikevaihto syntyy – ja mistä sen pitäisi syntyä.

Sisältö:

- Liikevaihtovirtojen tunnistaminen
- Nykyisen tarjooman analyysi
- Tuotteiden/palveluiden kirkastaminen
- Kannattavuuden ja skaalautuvuuden tarkastelu

Keskeiset kysymykset:

- Mitkä tuotteet oikeasti tuottavat?
- Missä on piilevä kasvupotentiaali?
- Mitä pitäisi lopettaa, vahvistaa tai uudistaa?

Lopputulokset:

- Selkeä kuva liikevaihdon rakenteesta
- Kirkastettu tarjooma
- Piorisoidut kehitystoimenpiteet

Hinta: 5000€ + alv



Tervetuloa Liikeideakonttoriin!

Liikeideakonttori on joukko liiketoiminnan kehityksen huippuosaajia saman katon alla. Teemme ihmisen kokoista bisnestä inhimillisellä otteella.

Liikeideakonttori on kumppanisi useissa liiketoiminnan haasteissa ja kasvun ja kehityksen paikoissa. Haluamme erityisesti auttaa yrittäjiä, jotka tarvitsevat tukea ja osaamista oman yritystoiminnan kehittämiseen. Tarjoamme sinulle vain juuri niitä palveluita, joita tilanteesi vaatii ja autamme sinua tarpeen mukaan joko koko tiimin voimin tai yksittäisinä asiantuntijoina.

Olemme kehittäneet selkeän nelivaiheisen Menestys Palveluna™ -konseptin asiakasyritystemme kasvun moottoriksi, kehityssuunnitelmien kirkastamiseksi ja ennenkaikkea konkretian varmistamiseksi.

Lahden kaupungin yrityspalvelusetelit 2026

Liikeideakonttori Oy



Tervetuloa Liikeideakonttoriin!

Liikeideakonttori Oy on yrittäjien ja yritysten kumppani useissa liiketoiminnan haasteissa ja kasvun ja kehityksen paikoissa. Liikeideakonttorin omistajat Karolina Santa, Heinimari Herkkola, Mikko Foudilainen ja Emmi Vainionpää yhdistivät voimansa, siirsivät aiemmat yritystoimintansa Helsingistä Päijät-Hämeen sydämeen Sysmään ja Liikeideakonttori Oy avasi virallisesti ovensa 1.4.2026 Sysmän vanhan Osuusmeijerin rakennuksessa.

Liikeideakonttorin omistajien monipuolinen ja käytännössä koeteltu liiketoiminnan kehitysosaaminen erottuu vaikuttavuudella ja konkreettisilla tuloksilla. Liikeideakonttorin palvelut on paketoitu ihmisen kokoiseksi tekemiseksi ja välittömäksi yhteistyöksi asiakasyritystemme tiimien kanssa. Tarjoamme vain niitä palveluita, joita asiakasyrityksemme tilanne aidosti vaatii.

Liikeideakonttori yhdistää strategisen ajattelun ja käytännön toteutuksen. Tiimistämme löytyy poikkeuksellisen monipuolista ja syvää kokemusta liiketoiminnan kokonaisvaltaisesta kehittämisestä, erityisesti myynnin ja markkinoinnin tuloksellisesta kehittämisestä ja toimeenpanosta digimurroksen pyörteissä.

Lahden kaupungin yrityspalvelusetelien palveluntuotannosta vastaa Liikeideakonttorin tiimissä Emmi Vainionpää, jolla on yli 20 vuoden kokemus liiketoiminnan kehittämisestä, skaalautuvista malleista sekä myynnin, vuorovaikutuksen ja johtoryhmien valmentamisesta. Emmi on ollut mukana viemässä meitä suomalaisia pankki- ja rahoitustoimialalla konttoreista digikanaviin ja satelliittista kännykään tv-katsojina, joten digitaalinen uudistuminen on vahvasti mukana kaikessa tekemisessä asiakasyritystemme kanssa.

Liikeideakonttorin omistajat ovat itse monialayrittäjiä, ja käytännön kokemuksen kautta on tullut vahva ymmärrys, että mikään idea ei itsesään tuo rahaa tilille eikä paraskaan digiuudistus siirry käytäntöön ilman ihmisiä. Tarvitaan idea, oikeat ihmiset, vahvaa ymmärrystä ja osaamista sekä kykyä toimia käytännössä.

Kasvu lähtee selkeästi myytävästä (ostettavasta) tuotteesta sekä kirkkaasta viestistä, joka toistuu eri kanavissa, asiakaskohtaamisessa ja jonka jokainen yrityksessä osaa ylpeänä kertoa. Tulosta alkaa syntyään, kun haetaan myynnistä, markkinoinnista ja / tai digitaalisesta uudistumisesta tehoja, joiden avulla testaamisen ja tekemisen kautta löydetään sarja toimivia ja toistettavissa olevia konkreettisia toimenpiteitä kasvun moottoriksi.

Vankka ja monipuolinen kokemuksemme takaa asiakasyritykselle laadukkaan ja tehokkaan kehittämissuunnitelman, jolla on todellista vaikutusta käytännössä. Yritysten pöytälaatikot ovat täynnä kehittämissuunnitelmia vailla toteuttajaa ja tekijöiden päät täyttyvät informaatiotulvasta. Vahvuutemme löytyy aidosta kiinnostuksesta asiakasyrityksemme toimintaan. Kokemuksemme myötä pystymme omaksumaan nopeasti asioita, tunnistamaan asiakasyrityksemme menestyksen kannalta epäolennaisen olennaisesta ja osaamme myös laskea sujuvasti toimenpiteiden kannattavuuden. Yhdessä asiakasyritystemme kanssa työskennellessä palaamme usein toimivien perusasioiden äärelle ja luomme vahvan kasvun skaalamalla parhaita toimintamalleja.

Menestys Palveluna™ - Sitä saa mitä tilaa, Liikeideakonttori toimittaa.



Vastuukonsultti

EMMI VAINIONPÄÄ

Liiketoimintajohtaja, bisnesterapeutti

Emmin mukana kulkee yli 20 vuotta kokemusta digi- ja liiketoimintamurroksen johtamisesta, erityisfokuksessa skaalautuvat liiketoimintamallit. Empaattinen Emmi valmentaa johtajia ja johtoryhmiä bisnesterapeutin osaamisellaan.

Menestys Palveluna™ - Liikeideakonttorista.

Referenssit

Liikeideakonttori Oy:n asiantuntijayrittäjiltä

1.

BUSINESS FESTIVAL – KAUPALLINEN KONSEPTOINTI JA LIIKEVAIHDON KASVU

Rakensimme tapahtumakonseptin myynnin ja markkinoinnin kokonaisuuden käytännössä alusta asti:

- tuotteistus ja kaupalliset paketit
- myyntimallit ja kumppanuusrakenteet
- sisältö- ja markkinointikonsepti

Tulokset:

- liikevaihto kasvoi 130 000 eurosta 440 000 euroon (2023–2024)
- myynti rakennettiin toistettavaksi ja skaalautuvaksi

2.

MIELA – MYYNNIN KEHITTÄMINEN MYYMÄLÄYMPÄRISTÖSSÄ

Työskentelimme suoraan myymälässä myyjien kanssa:

- asiakaskohtaamisten analysointi
- vuorovaikutuksen ja myyntityön kehittäminen
- sisäisen myynnin ajattelun vahvistaminen

Tulokset:

- asiakaskohtaamisen arvo kasvoi +25 %
- myynti kehittyi konkreettisesti arjessa

3.

YLI MILJARDI LIIKEVAIHTOA JA TOIMIALAMURROKSIA

Liitteenä vastuukonsultti Emmi Vainionpään CV. Emmi uran aikana ja johdolla on syntynyt 1 miljardin edestä liikevaihtoa, sekä hän on johtanut sekä pankki- että tv-/broadcastingalan digitaalista murrosta menestyksellä.

Emmin poikkeuksellinen kyvykkyys ja sydän on nyt valjastettu pienten ja keskisuurten yritysten menestyksen varmistamiseksi.