



KEHITTÄMISKARTOITUS

YRITYSTEN KEHITTÄMISPALVELUT

Etsi sivu » Yritysten kehittämispalvelut » Analyysi

# Analyysi

Analyysi-palvelusta saat kokonaisarvioita pk-yrityksille, jotka kehittämissuunnitelman toteuttamiseksi tarvitsevat palveluihin, avainhenkilöiden...

## Analyysi-palvelu

Analyysi tehdään asiakkaan nykytilasta, tulevaisuuden suhteesta ja mahdollisista riskeistä. Lopputuloksena on konkreettiset...

Ennen Analyysi-palvelun myyntiä on suositeltavaa lukea kuvakkeista.

LATAA ENNAKKOTEKSTI

## IP-pikatesti



The screenshot shows the website for Taloushallintoliitto. At the top is the logo, a green stylized 'S' shape, followed by the name 'Taloushallintoliitto'. Below the logo is a green navigation bar with a home icon and the text 'TIETOA MEISTÄ TILITOIMISTOASIointi LAA...'. The main content area features a large heading 'YRITTÄJÄ' in a light grey font, with 'ONHAN TILITOIMISTOS' and 'AUKTORISOITU' in bold black font below it.

Taloushallintoliitto on kehittänyt yhdessä konsulttiyrityksen kanssa erityisesti pienten ja keskisuurten tilitoimistojen hyödyksi sovitun kehittämisen mallin. Sen perustana toimii Ely-keskuksen tukema Analyysipalvelu. Konsulttiyritys kokeili mallia vapaaehtoisten tilitoimistojen kanssa. Tulokset ovat rohkaisevia.

# *Kehittämisen* MALLI KÄYTÄNTÖÖN

**Y**rityskohtaisen kehittämisen lähtökohtana toimi ELY-keskuksen uudehko Analyysipalvelu, jonka puitteissa saatiin nopeasti hyvä tilannekuva yrityksen nykytilasta ja potentiaalisista kehityksen poluista. Valittu suunta luonnollisesti vaihteli yrityksen tilanteen mukaan, mutta seuraavat viisi teemaa pyörivät taloushallinnon ammattilaisten mielissä selvästi eniten:

1. “No nyt se digitalisaatio on täälläkin”. Yrittäjien taustoista riippuen suhtautuminen kehitystyöhön liukui akselilla “Hieno mahdollisuus uudistaa toimintaamme” –

“Mistä me sitten laskutamme, kun kaikki automatisoituu?”

2. “Palvelutarjontaamme on syytä viritellä konsultatiivisempaan suuntaan.”

3. “Omat sisäiset prosessimme ja johtaminen pitäisi selkiyttää, ehkä jopa kuvata.”

4. “Kuinka voisimme tehdä markkinointia ja myyntiä tehokkaammin?”

5. “Meidän kannattaisi varmaankin julistaa asiantuntemustamme uudenlaisen sisältömarkkinoinnin keinoin: blogissa, videoilla, sosiaalisessa mediassa.”

Yhteistyötä tehtiin kolmen eri yrityksen kanssa, joissa kaikissa kehitystyö synnytti positiivisia ja innostavia tuloksia.

## MIKÄ ANALYYSI-PALVELU?

Analyysi-palvelu on ELY-keskuksen reilu vuosi sitten käynnistämä kädenojennus suomalaisille pk-yrityksille. Analyysiin haetaan mukaan verkkolomakkeella. Mukaan hyväksytyt yritykset saavat tehokkaaksi tiivistetyssä paketissa ammattiapua oman tilanteen ja kehittymismahdollisuuksien arviointiin. Palvelusta voi lukea lisää osoitteesta yritystenkehittamispalvelut.fi.

Bond St Oy on yksi palvelun puite-toimittajaksi valituista konsulttiyrityksistä. Yhtiön avainhenkilöillä on yhteensä yli tuhannen kehitystoimeksiannon kokemus eri toimialoilta, eri maissa.

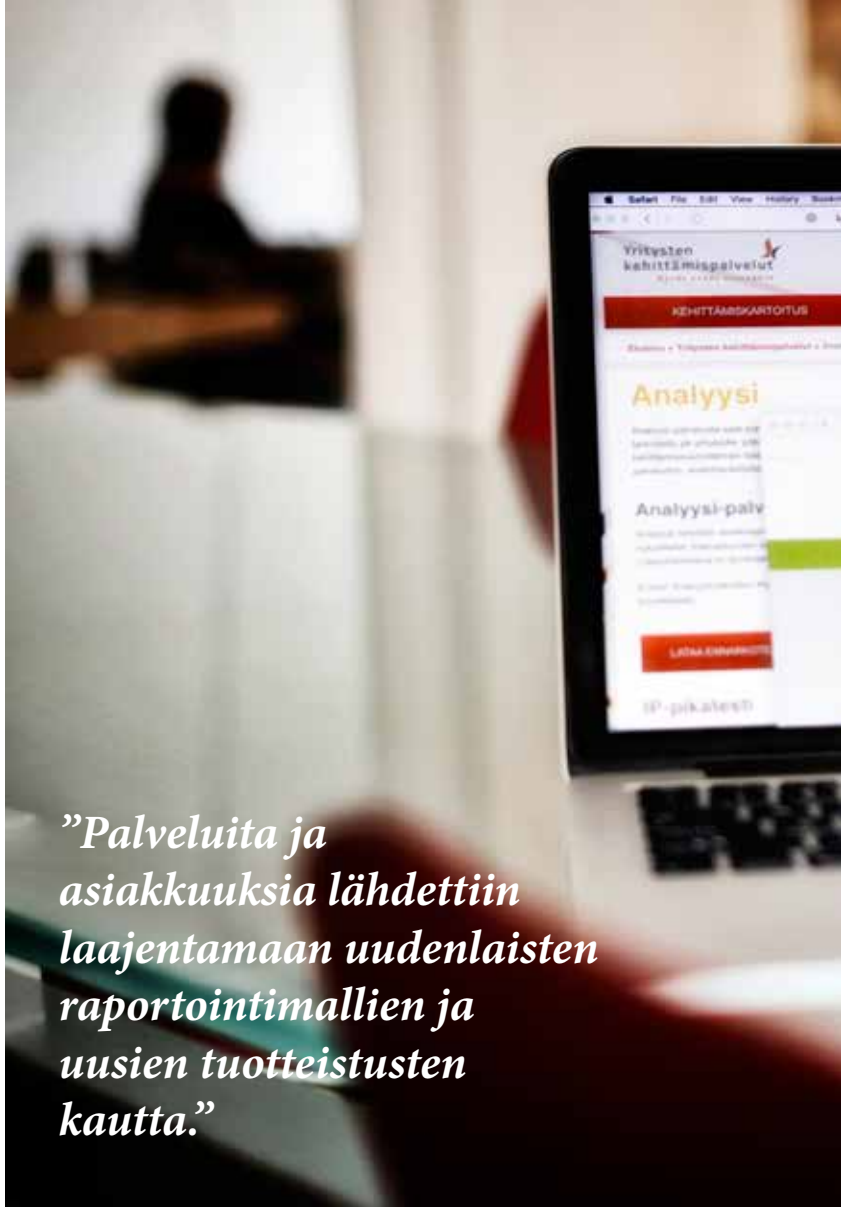
## ACCADO, Espoo

Espoolaisessa Accadossa oli toteutettu hiltain kahden tilitoimiston yhdistyminen. Yritysjärjestelyn jatkoksi oli ajankohtaista arvioida ja kehittää yhtiön palvelutarjoamaa, asiakasrakennetta, organisaatiota, sisäisiä prosesseja sekä myyntiä ja markkinointia.

Analyysin puitteissa näistä osa-alueista tehtiin selkeät arviot ja määriteltiin konkreettiset kehitystoimenpiteet. Yhtenä tällaisena oli (myyntiin ja markkinointiin liittyen) yrityksen ja sen henkilöiden asiantuntijamielikuvan vahvistaminen nykyisten ja tulevien asiakkaiden silmissä. Kyseessä on asiantuntijapalveluita tarjoava yritys, joten asiakkuuksien kasvattamisella ja uusien asiakkuuksien avaamisella oli kehitystyössä suuri merkitys. Tavoitteita lähdettiin työstämään ennen kaikkea digitaalisella pelikentällä. Accadon verkkosivut uudistettiin blogivetoisemmiksi, LinkedIn-profiilit ja sivut tarkistettiin ja yritykselle perustettiin oma YouTube-kanava. Tämän lisäksi aktivoituttiin Facebookissa ja systematisoitiin yhtiön sähköisten uutiskirjeiden kausittainen käyttö muun muassa MailChimp-ohjelmaa hyödyntäen. Kaikkien sisältöjen tekemistä ohjaamaan ja helpottamaan luotiin sisältösuunnitelma sekä viikkotason julkaisukalenteri.

Accadon yrittäjät **Mikael Donner** ja **Pekka Laulajainen** pitivät yhteistyötä monella tavoin hyödyllisenä.

– Kehityspalaverien yhteydessä syntyi oivalluksia moneen asiaan, niin sisäisen tekemisen tehostamisen kuin asiakkaisiinkin suuntautuvan kontaktoinnin suhteen.



*”Palveluita ja asiakkuuksia lähdettiin laajentamaan uudenlaisten raportointimallien ja uusien tuotteistusten kautta.”*

## TILIPALVELU SER, Kuopio

Tilipalvelu SER Ky on kuopiolainen neljän hengen tilitoimisto, joka tarjoaa alueen pk-yrityksille taloushallintoon ja talouden hallintaan liittyvät palvelut sähköisenä tai perinteiseen malliin.

SER hakee lähivuosina merkittävää kasvua, joten palveluita ja asiakkuuksia lähdettiin laajentamaan muun muassa uudenlaisten raportointimallien ja uusien tuotteistusten kautta. Myös oman organisaation toimintatapaa ja osaamista tarkistettiin.

Yhtenä tärkeimmistä kehityspoluista oli Ser-jaksosuunnittelu eli tapa jäsentää tilitoimiston asiakkaan kanssa työskentely ja tähän liittyvät palaverit, muut kontaktit ja materiaalit selkeään vuosikelloon. Vuosikellon toimenpiteiden pohjana on syste-



maattinen asiakkaan liiketoiminnan kartoitus, mihin myös luotiin oma mallinsa.

Yrittäjä **Sakari Romppasen** mielestä ELY-keskuksen Analyysi-palvelu toimi odotusten mukaisesti.

– Asiat etenivät johdonmukaisesti ja ripeästi. Sain samalla paljon muutakin tietoa, jota voin hyödyntää liiketoiminnassani. Sain kasattua mielessäni olleista palikoista hyvän kokonaisuuden (uuden palvelun), jota olen jo menestyksellisesti pystynyt myymään asiakkaille.

### **TILIARJA, Pieksämäki**

Tiliarja on Pieksämäellä ja Varkaudessa toimiva tilitoimisto. Yrittäjä **Arja Hämäläinen** vetää viisihenkiä tiimiä, joka tarjoaa pk-asiakkailleen nykyaikaisilla

järjestelmillä ja prosesseilla tuotettuja tilitoimistopalveluita.

Analyysiä tehdessä nousi selvästi esiin, että yritys tarvitsee tukea palveluiden tuoteistukseen, sisäisen toimintamallin luomiseen sekä asiakkuuksien hoitoon ja hankintaan. Vastuuta haluttiin jakaa entistä enemmän koko tiimille. Nämä asiat päätyivätkin Analyysi-palvelun päätteeksi tehtyyn konkreettiseen kehittämissuunnitelmaan selkeästi aikataulutettuna ja vastuutettuna.

Kuten useimmissa tilitoimistoissa, asiakkaiden hankinta (siis myynti) ja asiakkuuksien kasvattaminen (siis pito ja lisämyynti) olivat jääneet Tiliarjassakin muiden arjen kiireiden jalkoihin. Liikelle lähdettiin demystifioimalla eli yksinkertaistamalla myyntiä. Kun yhtiössä

oli lähtökohtaisesti rautaista osaamista ja hyvää sisäistä energiaa, ei oikeastaan tarvinnut muuta kuin luoda tapa asiakkaan liiketoiminnan tarpeiden kartoittamiseen. Kartoituksen jälkeen mietimme, miten voimme tarjota asiakkaalle omia asiantuntijapalveluitamme sopivasti aikataulutettuina ja asiakasta hyödyttävinä.

Myynnin kehittämisessä lähdettiin liikelle nykyisen asiakaskunnan ja potentiaalisen markkinan analyysistä sekä omien valmiuksien arvioinnista. Näiden pohjalta terästettiin Tiliarjan tuotteistukset, valmisteltiin asiakastiedon kartoitusmalli, tehtiin asiakaskohtainen myyntisuunnitelma, sovittiin sisäinen kausittaisen myynnin suunnittelukäytäntö ja pidettiin koko porukalle asiantuntijapalvelun myynnin valmennus.

Arja Hämäläisen mukaan kehitystyö innosti koko tiimin uudenlaiseen toimintaan.

– Asiakkaat ovat aina pitäneet meistä, mutta meillä ei kuitenkaan ole oikein ollut selkeää toimintatapaa asiakkaiden hoitamiseen ja uusasiakashankintaan. Nyt on, ja kaikki tuntuvat olevan tästä innoissaan.

### **Helppo tapa uudistua**

Yhteenvetona voi todeta, että tilitoimistoilla ja muilla taloushallintoalan toimijoilla on varsin hyvä mahdollisuus itsensä uudistamiseen nykyisen toimialamurroksen keskellä. Kehitysaskeleita voi ottaa niin palvelutarjoaman tuotteistuksessa, sisäisten ja ulkoisten toimintamallien kehittämisessä kuin myynnin, markkinoinnin ja brändäyksen uudistamisessakin. Kun kehitystyöhön panostaa suunnitelmallisesti ja koko henkilöstön voimin, muutokset voivat näkyä tuloksessa nopeastikin. ☺

### **HAE MUKAAN!**

Bond St Consulting ja Taloushallinto-liitto käynnistävät parhaillaan seuraavaa taloushallintopainotettua ELY-Analyysi -kierrosta. Jos omaa yritystäsi kiinnostaa kuulla lisää tai haluat hakea mukaan, laita viestiä osoitteeseen [ilkka.heiskanen@bondstconsulting.com](mailto:ilkka.heiskanen@bondstconsulting.com).