

# TULOSMARKAT

2/2008

Uutiset

15v.



*Tulosmarkat Oy on 15 -vuotias!  
Milloin voisimme viettää pienen juhlahetken?*

*Odotamme yhteydenottoasi!*

*Puhelin 0400 650464*

*e-mail: [ml.joukainen@tulosmarkat.fi](mailto:ml.joukainen@tulosmarkat.fi)*

**[www.tulosmarkat.fi](http://www.tulosmarkat.fi)**



## *Uusi liiketoimintasuunnitelma toi ratkaisuja rakennemuutokseen sopeutumiseen*

Kouvolaalaisen CTS Engtec Oy:n toimitusjohtaja **Antti Lukka** on hyvillään yritykselle tehdystä perusteellisesta liiketoimintasuunnitelmasta. Liiketoimintasuunnitelmaa tarkennettiin rajujen metsäteollisuuden supistuksien alettua ja se on selkiyttänyt yrityksen paikan alan toimijakentällä sekä auttanut suunnitamaan toimintaa uudelleen vaikeassa markkinatilanteessa.

CTS Engtec Oy toimii suunnittelu- ja konsultointialalla ja tarjoaa investointihankkeiden toteutussuunnittelua sekä niihin liittyviä projektinjohto- ja asiantuntijapalveluita. Pääasiakasryhmiä ovat olleet kotimainen metsäteollisuus ja Suomessa sijaitsevat metsäteollisuuden laitetoimittajien yksiköt. CTS Engtec Oy työllistää 150 henkilöä.

Metsäteollisuuden investointien hiipussa yritys on joutunut etsimään asiakkaita entistä enemmän muilta teollisuussektoreilta sekä suoraan ulkomaisista kohteista. Energiasektori, petrokemian teollisuus sekä kaivos- ja metalliteollisuuden hank-

keet ovat entistä tärkeämpiä asiakkaita. Yritys on kasvuhakuinen, tälläkin hetkellä työpaikkoja on avoimena.

CTS Engtec Oy:ssä tehtiin keväällä 2007 omistusjärjestelyjä. Uudet omistajat olivat laatineet alustavan liiketoimintasuunnitelman, lähinnä rahoittajien tarpeisiin. Talvella 2008 suunnitelmaa haluttiin tarkentaa yrityksen kehittämisen ohjenuoraksi. Käytännön työ tehtiin **PK-LTS liiketoimintasuunnitelma** -ohjelman mukaisena neljän päivän työrupeamana. Mukana työstämisessä oli yrityksen laajennettu johtoryhmä, yhteensä 11 henkilöä.

**Marja-Leena Joukainen** veti työpala-  
verit ja antoi paljon kotitöitä. Kilpailija-  
kartoitus ja asiakastarpeiden muutosten  
selvitys vaativat välillä yötöitä, koska  
suunnitelma haluttiin valmiiksi lyhyessä  
ajassa.

-Työtä pelkäämättömät insinöörit paneu-  
tuivat asioihin esimerkiksi, muistelee  
Marja-Leena.

Toimitusjohtaja Antti Lukka kertoo, että  
lyhyt työstöaika varmisti prosessille työ-  
ryhmän täyden huomion. Ohjelman hyö-  
tynä Antti Lukka mainitsee myös sen, että  
työryhmän valmius ottaa asioista selvää ja  
esittää niitä eteenpäin kasvoi huomatta-  
vasti prosessin myötä.

Markkinatutkimus oli työn tärkein osio,  
se auttoi selvittämään, missä nyt men-  
nään. Aiemmin päätökset perustuivat  
liian epämääräiseen tietoon. Tavoitteiden  
pilkkominen pienempiin osiin täsmensi  
toimintaa. Nyt on mahdollisuus tähdätä  
korkeammalle, kun markkinatilanne ja  
omat resurssit ovat selkeästi tiedostetut.

Liiketoimintasuunnitelmaprosessin suu-  
rimpana lahjana Lukka pitää sitä, että yri-  
tys on pystynyt muuttumaan tilanteen sitä  
vaatiessa ja nyt myös tiedostetaan, että  
pystytään muuttumaan ja sopeutumaan  
vallitseviin markkinatilanteisiin tarvitta-  
essa nopeastikin.

### *Lisää myyntiä!*

#### **Haluatko?**

Selkeät markkinoinnin kohteet  
Perusteet mainosmateriaalille  
Aikataulutetut markkinointitoimet  
Myyntitavoitteet ja konkreettiset  
myynnin kohteet

#### **Ota käyttöön**

##### **Myyntiteho**

- kehittämisohjelma

#### **Haluatko?**

Myyntihenkilöstölle yhteisen suunnan  
Mitattavat tavoitteet  
Lisää osaamista myyntiin  
Taktiikkaa neuvotteluihin  
Parempaa asiakaspalvelua

#### **Ota käyttöön**

##### **Total Sales**

- myynnin valmennusohjelma

### *Lisää osaamista!*

Mittaa lähtötilanne ja sovi seuranta  
Selvitä liiketoiminnan nykytilanne  
ja tee kehittämisohjelma

Hanki keinot yrityksen tuottavuuteen  
Paranna henkilökohtaista tehokkuutta  
Ota vuorovaikutustaidot hallintaan  
Tehosta esimiestoimintaa  
Hanki uutta puhtia johtamiseen

▶ **360® mittaukset**

▶ **Kunto ja PK-LTS**

▶ **Tuotto+**

▶ **Käännä aika puolellesi**

▶ **Vaikuttavuuden voima**

▶ **Osaava esimies**

▶ **Uskalla johtaa**



# TULOSMARKAT *15 vuotta!*

## Taustaa yrittäjyydelle

DI-tutkinto, tuotantotalous  
teollisuuskokemus eri toimialoilla  
uskallus, oppi kantapään kautta

## Poimintoja vuosien varrelta

1. Puun mekaaninen jatkojalostus ja kauppa -koulutusohjelma
2. Yrittäjäkurssit ja yrityshautomot Kouvolassa ja Lahdessa
3. KEKO -koulutukset; mm Markkina-avain ja Internet-avain
4. Verkkonet -projekti
5. Naisenergia euroiksi -projekti
6. Kasvuun kannattavasti -projekti
7. Innorail pk-verkostot -hanke
8. **Kunto** pk-yritysten kehittämissohjelmat
9. **Tuotto+** yritysten tuottavuuden kehittämissohjelmat
10. **Myyntiteho** myynnin ja markkinoinnin kehittämissohjelmat
11. **PK-LTS** -liiketoimintasuunnitelmaohjelmat
12. Vuorovaikutusvalmennus sekä Tehokas ajankäyttö
13. **Osaava esimies** -valmennusohjelma
14. **Total Sales** myynnin valmennusohjelma
15. **HHJ** – hyväksytty hallituksen jäsen -tutkinto



## *Miten tästä eteenpäin?*

Yritysten kehittäminen ammattityökaluilla:

- konsultointiohjelmat
- valmennustuotteet
- hallitustyö



*Ota yhteyttä, keskustellaan sinun yrityksesi tarpeista!*

Marja-Leena Joukainen  
ml.joukainen@tulostmarkat.fi  
Puhelin 0400 650464  
Fax (05) 3751 609

T U L O S  
M A R K K A T

[www.tulosmarkat.fi](http://www.tulosmarkat.fi)