

TULOSMARKKAT *-uutiset*

Kevät 2005

Talven 2005 tapahtumia

- Markkinointiviestintäilta
- Millainen mainonta myy?
- Vastaväitteet -myynnin suola
- Vinkkejä viennin käynnistämiseen



Tulosmarkat Oy:n kevät 2005

Yhteistyötä yritysten kehittämiseen

- Konsultointi
- Henkilöstön valmennus

Kasvuun kannattavasti -teemaillat:

- Tuloksen parantaminen ostamalla
- Johtaminen ja henkilöstön voimavarat
- Puhu, vaikuta ja myy
- Onko talousasiat kohdallaan?

Suosittu iltayrittäjäkurssi toteutuu jälleen Kouvolassa!

Talven 2005 tapahtumia

Markkinointiviestintäilta

Matti S. Rauhala MSR Oy:stä luennoi 25.1.2005 aiheena markkinointiviestinnän sietämätön moninaisuus. Luento käsitteli markkinointiviestinnän kulmakiviä kohderyhmän ja viestintäkanavan valinnasta aina henkilökohoiseen myyntityöhön. Yleisö oli yhtä mieltä siitä, että vaikka asiat olivat suurelta osin tuttuja, niiden käytäntöön asti vieminen tuntuu olevan kumman vaikeaa ja helposti unohtuvaa.

Millainen mainonta myy?

Sami Hänninen Aptualista evästi yleisöä 25.1.2005 Päävartiossa mainonnan muodoista ja siitä, millaisella mainonnalla asiakkaita kannattaa tavoitella. Esimerkkinä katseltiin paikallislehtien mainontaa ja eri mainosten erottuvuutta niiden sivuilla. Johtopäätöksenä voitiin todeta, että mainonnan laatuun ja kiinnostavuuteen kannattaa panostaa, koska palstamillimetrien hinta on sama, oli mainos hyvä tai huono.

Jari Simola Jakendos Oy:stä ja Tulosmarkkejojen Marja-Leena Joukainen.

Vastaväitteet -myynnin suola

Matti S. Rauhala esitteli 9.2.2005 teemaillalla myyntityön seitsemän askelta, joilla kaupat hoidetaan kotiin ammattimaisesti ja persoonallisella otteella. Näiden "työkalujen" pohjana toimivat ihmisen viisi erilaista ostomotiviä, joiden ymmärtäminen auttaa myyjää kohdistamaan huomion oikeisiin asioihin myyntipuheessaan. Rauhala korosti asiakkaan näkökulman ymmärtämisen tärkeyttä sekä myynnin etiikkaa. -Jos myy huonoa hyvänä, saa maineen sen mukaan.

Vinkkejä vientiin

Päävartiossa 15.2.2005 Jakendos Oy:n Jari Simola esitelmöi asioista ja ongelmakohdista, joita vientiin ryhtyvän yrityksen tulee huomioida. Aihetta lähestyttiin markkina-alueen valinnasta ja vientistrategioista aina keinoihin, joilla kohdemaasta saadaan tietoja ja löydetään yhteistyökumppaneita. Suunta- viivoiksi vienninsuunnitteluun Simola nimesi positionnin, hinnoittelun ja markkinointiviestinnän suunnittelun.

Sami Hänninen Aptual Oy:stä luennoi tebokkaasta mainonnasta.





Kuvassa vasemalla Matti s. Raubala ja teemaillan yleisiä 9.2.2005.

Kuntoa, tuottoa ja myyntitehoa

Tuotteita yritysten kehittämiseen

TE-keskukset ovat hyviä yhteistyökumppaneita yritysten kehittämisessä, vaikka muuta on joskus julkisuudessa väitettykin. Kehittämistoimenpiteet kannattaa usein aloittaa **Kunto**-kehittämisohjelmalla, jossa selvitetään missä ollaan, minne halutaan päästä ja millä kehittämistoimenpiteillä tavoitteisiin päästään. Toinen vähän laajempi mahdollisuus on **LTS**, Liiketoimintasuunnitelma-ohjelma.

Yrityksen eri osa-alueiden kehittämisen tuotteita ovat mm. **Tuotto+**, tuotannollisten yritysten tuottavuuden parantamiseen tähtäävien toimenpiteiden selvittämiseksi ja **Myyntiteho** myynnin ja markkinoinnin suuntaamiseksi kannattavimpiin asiakas-kohteisiin.

Yllä mainitut ovat tiiviitä parin-kolmen päivän ohjelmia, mutta kehittämistoimenpiteiden asiantuntijavuoksi on mahdollista saada myös edullisia lisäkonsultointipäiviä.



Vinkkejä viennin edistämiseen tanssin saralla

Uusia tanssiharrastusmahdollisuuksia on nyt seutukunnalla tarjolla, kun 20.8.2004 perustettu Kaakkois-Suomen lavatanssiseura Tanssikas on pyöryttänyt vireän kurssi- ja harrastustoiminnan käyntiin. Puolessa vuodessa jäseniä on seuraan kertynyt lähes 300. Tanssikas järjestää lähes viikoittain tanssikursseja ammattitaitoisten opettajien ohjauksessa. Kurseille osallistuu niin vasta-alkajia kuin konkareitakin. Seuran jäsenet saavat etuja ja alennuksia monista tanssipaikoista. Lisätietoja saa osoitteesta: www.tanssikas.net tai myös Marja-Leena Joukaiselta, joka on Tanssikkaan tiedotustoimikunnan jäsen ja seuran tilintarkastaja.

Kevään 2005 ohjelma

Yhteistyötä yritysten kehittämiseen

Tarjoamme yritykselle kehittämissyhteistyötä ja kehittämistä tukevaa henkilöstövalmennusta. Kokonaisuus suunnitellaan ja aikataulutetaan yrityksen tarpeiden mukaan. Konsultointi voidaan toteuttaa myös TE-keskuksen Kunto, Tuotto+, Myyntiteho ja Liiketoimintasuunnitelma -ohjelmin.

Valmennusaiheita voivat olla esimerkiksi rohkeus myyntiin, uudet tuulet asiakaspalveluun, tuottavuuden parantaminen, ajankäytön tehostaminen ja joustavat vuorovaikutustaidot.

Kasvuun kannattavasti -teemaillat

Päävartiossa Kouvolassa kello 18-21.

9.3.2005 Tuloksen parantaminen -ostamalla

15.3.2005 Johtaminen henkilöstön voimavaroja hyödyntäen ja erilaisuus huomioiden

12.4.2005 Puhu, vaikuta ja myy - persoonallisella tavalla ja mieleenpainuvasti!

27.4.2005 Missä mennään? Onko hinnoittelu, verotus ja muut talousasiat kohdallaan?

Suosittu iltayrittäjäkurssi toteutuu jälleen Kouvolassa!

Kurssi-illat huhtikuussa 5.4., 6.4., 11.4., 13.4., 19.4. ja 26.4.2005.

Iltayrittäjäkurssi sisältää tiivistä asiaa yritystoiminnasta niin uuden yrityksen perustamista harkitseville kuin jo toimivan yrityksen kehittäjille.

Talous tutuksi

Kolmen päivän tehokurssi tuottavuudesta ja taloudesta 12.4., 20.4. ja 28.4.2005.

Ota yhteyttä, niin keskustellaan lisää.



Marja-Leena Joukainen
ml.joukainen@tulosmarkat.fi
Puhelin 0400 650464
Fax (05) 3751 609
Palokankaantie 20
45200 Kouvola

WWW.TULOSMARKAT.FI