

# MAKSUTTOMAT YRITYSKOHTAISET SPARRAUKSET

Strategista kasvua muutoksessa -hanke tarjoaa lappilaisille yrityksille maksutonta yrityskohtaista sparrausta! Yksilöllinen sparraus kestää yhteensä 4 tuntia ja sisältö räätälöidään yrityksesi tarpeisiin.

## Kenelle?

Sparraus on tarkoitettu Lapissa toimiville pk-yrityksille, jotka haluavat kehittää osaamistaan, uudistaa liiketoimintaansa tai vahvistaa kasvuaan.

Etusijalla yrityksistä ovat hankkeen pääkohderyhmän toimialoihin kuuluvat yritykset; ICT, tuotannolliset toimialat ja matkailu. Palvelu ei ensisijaisesti ole tarjolla pelkästään paikallisilla markkinoilla toimiville yrityksille tai os aikaisesti/sivutoimisesti toimiville yrityksille/yrittäjille.

## Ketkä sparraavat?

Palvelua tarjoavat asiantuntevat sparraajat KPMG:ltä, Raikas Digitalilta, Aallon Lapilta sekä Seven-1:seltä.

Voit esittää toiveesi sparraajasta – valitsemme sopivan asiantuntijan yhdessä kanssasi.



Lisää tietoa  
yritysasiantuntijoiltamme:

Jyry Lehtoniemi  
etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi  
+358 295 037 079

Trifon Suopela  
etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi  
+358 295 037 084

- Omistajanvaihdos-sparraus: Saat elämäntyytyväisyyttäsi arvoa ja varmistat hallitun siirtymän
- Kasvun Kompassi -sparraus: Löydä selkeä suunta kasvulle ja poista esteet tieltä
- Liiketoiminnan Buustaus -sparraus: Kasvata yritystäsi hallitusti
- Strategiakipinä-sparraus: Laadi yrityksellesi voittava strategia ja sytytä tiimisi innostus
- Uudelleensuunta-sparraus: Kun vanha malli ei enää toimi, löydä uusi tie
- Kasvurahoitus-sparraus: Varmista rahoitus kasvuun ja investointeihin
- Talouskytkin-sparraus: Johda yritystä tiedolla, ei mutulla
- Kasvun rinnalla -sparraus: Saat sparraajan ja kumppanin kasvumatkalle
- Riskienhallinta-sparraus: Turvaa kasvu hallitsemalla riskit ennakoivasti

- Oman epäreilun kilpailuedun löytäminen
- Kansainvälisille markkinoille laajentuminen ketterästi tekoälyn avulla
- Saavuta enemmän nykyisillä resursseilla - Strategioita toiminnan laajentamiseen ilman suuria investointeja tai lisähenkilöstöä
- Yritys myyntikuntoon -kohti Exitiä ja sen yli
- Digimarkkinointi kannattavasti ja skaalautuvasti
- Kasvun rahoittaminen -mistä rahat kasvuideoiden toteuttamiseen
- Näin teet oikeita perusteltuja päätöksiä yritystoiminnassa ja viet ne käytäntöön - jämäkkää johtamista
- Kohti Keskieurooppaa -miten PK-yritys voi aloittaa viennin saksankielisille markkinoille
- Yritys on ollut kannattava -nyt on tilapäisesti hankalaa -Kannattavuuden pikasparraus



- Työkaluja kilpailukykyyn parantamiseen ja kasvun vauhdittamiseen
- Tulevaisuuden suunta ja kehityspolut
- Tekoälyn hyödyntäminen osana liiketoiminnan prosesseja
- Asiakastarpeiden ja markkinoiden selvittäminen käytännössä
- Tuotteistaminen ja kaupallistaminen palvelumuotoilun keinoin
- Verkostoitumalla kilpailuetua
- Vastuullisuudesta aitoa kilpailuetua
- Rahoitusta kasvun ja kehittämisen tueksi
- Omistajanvaihdokseen valmistautuminen
- Työntekijäkokemuksesta kilpailuetua



- Tekoälyn hyödyntäminen liiketoiminnassa
- Kansainvälinen asiakas liiketoiminnan keskiössä
- Kestävä kasvu ja vastuullisuus osana liiketoiminnan kehittämistä
- Tuotteistaminen ja kaupallistaminen
- Digitaalinen markkinointi ja myynti
- Tiedolla johtaminen, ennakointi, liiketoiminnan resilienssi ja muutoskyvykyys
- TKI-osaamisen kehittäminen

Lue lisää hankkeen sivuilta:  
[www.ely-keskus.fi/strategista-kasvua-muutoksessa/hankkeen-palvelut-yrityksille](http://www.ely-keskus.fi/strategista-kasvua-muutoksessa/hankkeen-palvelut-yrityksille)