

Luovien alojen asiantuntijapalveluja liiketoiminnan kehittämiseen

Sertifioitu Ouluseutu
yrityspalvelujen luovien alojen
kehityshankkeen asiantuntija

Kun luovuudesta ja osaamisesta on tavoitteena kehittää palveluja, jotka menevät kaupaksi.

MIKKO PESONEN

KOKEMUSTA LUOVASTA TYÖSTÄ
– YMMÄRRYSTÄ LIIKETOIMINNASTA



Mikko Pesosen (syntynyt 1967) koulutustaustana on kauppatieteiden opinnot Oulun yliopistossa pääaineena markkinointi,

sivuaineina laskentatoimi, tuotantotalous ja kasvatustiede. Hän on lisäksi suorittanut merkonomi tutkinnon. Ennen oman yrityksen perustamista vuonna 2003 hän toimi mainostoimistossa ja markkinoinnin konsultointiyrityksessä markkinoinnin luovana suunnittelijana ja asiantuntijana, kouluttajana Markkinointi-instituutissa sekä IT-alan myynti- ja markkinointitehtävissä pääkaupunkiseudulla. Hän on suorittanut kauppakamarien organisoiman HHJ hyväksytty hallituksen jäsen -tutkinnon, yhtenä ensimmäisistä henkilöistä Pohjois-Suomessa. Hän on verkottunut hyvin ja tuntee laajasti eri organisaatioiden toimijoita, niin julkisella kuin yksityisellä sektorilla.

2C Customer Consulting Oy on oululainen liiketoiminnan, palvelujen ja markkinoinnin kehittämisen asiantuntija, yritys toteuttaa myös erilaisia tutkimuksia, selvityksiä ja muita yritystoimintaan liittyviä toimeksiantoja. 2C toteuttaa asiakasprojekteja eri toimialoille, jonka johdosta sille on kertynyt laajaa ymmärrystä erilaisten yritysten, niin pienten kuin suurten tilanteeseen. 2C:llä on kokemusta sekä kuluttajamarkkinoista että BtoB-asiakkaista. Yrityksen omistaa toimitusjohtaja, yrittäjä Mikko Pesonen.

2C on toteuttanut mm. seuraavia toimeksiantoja: yrityksen kehittämissuunnitelma, kaupallistamispotentiaalın arviointi, liiketoimintasuunnitelma, palvelujen tuotteistaminen, rahoitushakemuksen laatiminen, investointi- ja rahoituslaskelmat, markkinointistrategia, markkinoinnin kehittäminen sekä markkina- ja asiakastytyväisyystutkimus. Yrityksellä on omat, tuotteistetut Engine -palvelut, joita soveltuvin osin voidaan hyödyntää myös luoville yrityksille ja organisaatioille.

TUOTTEISTETUT KONSULTOINTITUOTTEET

MarketingEngine™

Marketing Engine koostuu audit ja strategy -moduuleista. Audit on tarkoitettu markkinoinnin nykytilan analysointiin, kehittämiskohteiden löytämiseen ja kehittämisprosessin käynnistämiseen. Strategylla organisaatiolle laaditaan markkinointistrategia.

ServiceEngine™

Service Engine on palvelujen tuotteistamisen ja palveluliiketoiminnan kehittämisen väline. Palvellalla voidaan toteuttaa esimerkiksi organisaation palvelukäsikirja sekä kehittää monia palvelujen komponentteja, kuten toimitusprosessin määrittelyä tai palvelun versiointia.

ResearchEngine™

Research Engine -palvelulla toteutetaan mm. asiakastytyväisyys- ja markkinatutkimuksia. Työvälineenä käytetään Suomen johtavaa sähköistä tutkimusjärjestelmää (Digium Enterprise), josta saadaan valmiit raportit nopeasti ja kustannustehokkaasti.

PROJEKTEJA KUNNALLISILLE YRITYSKEHITYSORGANISAATIOILLE



OULUSEUTU
YRITYSPALVELUT

Asiakkaina useita Start Business Center -yrityshautomon yrityksiä, joille on toteutettu liiketoiminnan, palvelujen ja markkinoinnin kehittämistä. Lisäksi on tehty erilaisia selvityksiä ja tutkimuksia. Lisätietoja: Hannu Hiltunen, projektipäällikkö, Start Business Center.



RAAHEN SEUDUN
YRITYSPALVELUT

2C on toteuttanut Raahessa Muutosvoimaa -hankkeeseen liittyviä konsultointeja, joilla on kehitetty nuorten, haastavassa muutostilanteessa olevien yritysten liiketoimintaa ja tuotteita. Lisätietoja: Timo Ranz, yrityskoordinaattori, Muutosvoimaa -hanke.



Belleviews

”Yrityksemme alkuvaiheessa saimme 2C:ltä kullanarvoisia neuvoja

liiketoimintamme kehittämiseen, teimme myös markkinatutkimuksen 500 potentiaaliselle asiakkaalle. Nyt teemme jo toista yhteistä projektia tavoitteena kehittää terveydenhuoltoon uusi pelillinen (mobiili/PC) sovellus osaksi erään pitkäaikaissairausten potilaiden terveyden ja toimintakyvyn ylläpitoa. 2C:n laatu ja asenne on ollut molemmissa projekteissa kohdallaan. Tärkeää on myös uusien ideoiden saaminen, meitä ei kiinnosta liiketoiminnan teoriat, vaan käytännön tekeminen ja tulokset.”
www.belleviews.fi

Pirjo Ritokangas-Huttunen, toimitusjohtaja, yrittäjä

KONffa

”2C kehitti koko liiketoimintakonseptiamme ja tuotteisti tärkeintä palveluamme. Lisäksi toteutimme markkina- ja asiakastytyvyys-tutkimukset sekä päivitimme liiketoimintasuunnitelman. Olimme tyytyväisiä saamamme palveluun ja sen hyödyllisyyteen käytännön liiketoimintamme kannalta.” www.konffa.fi

Pia Hanski, toimitusjohtaja, yrittäjä



”Käytimme 2C:n osaamista palvelujemme tuotteistamiseen ja markkinointimme kehittämiseen. Ulkopuolinen asiantuntija auttoi meitä myös katsomaan yritystämme ja palvelujemme asiakkaiden silmin. Uutena toimijana alalla meille oli tärkeää, että potentiaaliset asiakkaat saivat meistä ja palveluistamme juuri oikean kuvan. Jokaisen asiantuntijayrityksen olisi aika ajoin hyvä pysähtyä analysoimaan omaa palvelutarjontaansa. Voimme suositella 2C:n palveluja myös muilla asiakkaille.” www.egoweb.com

Kari Raivio, toimitusjohtaja, yrittäjä



”Kehitimme yrityksemme liikeideaa ja palveluja 2C tuella. Konsultointi käsitti myös koko liiketoimintasuunnitelman laatimisen sisältäen mm. markkinoinnin, rahoituksen, partnerien ja palvelutuotannon suunnittelua. Ilman 2C:n osaamista Nosec olisi lähtenyt markkinoille selvästi valmistautumattomampana, nyt liiketoiminnan aloittaminen oli helpompaa ja tietoa ja näkemystä oli jo valmiina. Eräs konkreettinen apu oli asiantuntevan tarjouksen kirjoittaminen yhdessä, olen käyttänyt edelleen sitä pohjaa. Olimme hyvin tyytyväisiä 2C:n osaamiseen ja palveluasenteeseen.” www.nosec.fi

Suvi Silvola, toimitusjohtaja, yrittäjä

TAIDETEOLLINEN
KORKEAKOULU



”2C konsultoi Tekesin rahoituksella kehittämäni luovan idean kaupallistamismahdollisuuksien selvittämistä. Kansainvälisillä mediafestivaaleilla palkittua ideaa oli aiemmin pilotoitu Suomessa tv-ympäristössä ja se oli saanut kiinnostuneen vastaanoton. Konsultoinnissa selvitettiin konseptin soveltamismahdollisuuksia muissa sähköisissä medioissa sekä etenkin soveltuvuutta koulutus- ja kehittämisympäristöinä julkisella sektorilla ja BtoB -ympäristössä. Selvitettävistä asioista olivat mm. partnerit, uudet pilotointikohteet, liiketoiminnan järjestäminen, ansaintalogiikka, tuotekehitys ja palvelujen määrittely. Mikko Pesonen pystyi hyvin omaksumaankonseptin luovan toimintaympäristön ja yhdistämään sen muiden, asiakas- ja partneritoimialojen liiketoimintalogiikkaan. Muutoinkin hänen toimintansa ja asenteensa oli kohdallaan.”

Luottamuksellisuussyistä anonyymi
Taideteollisen korkeakoulun henkilökunnan edustaja