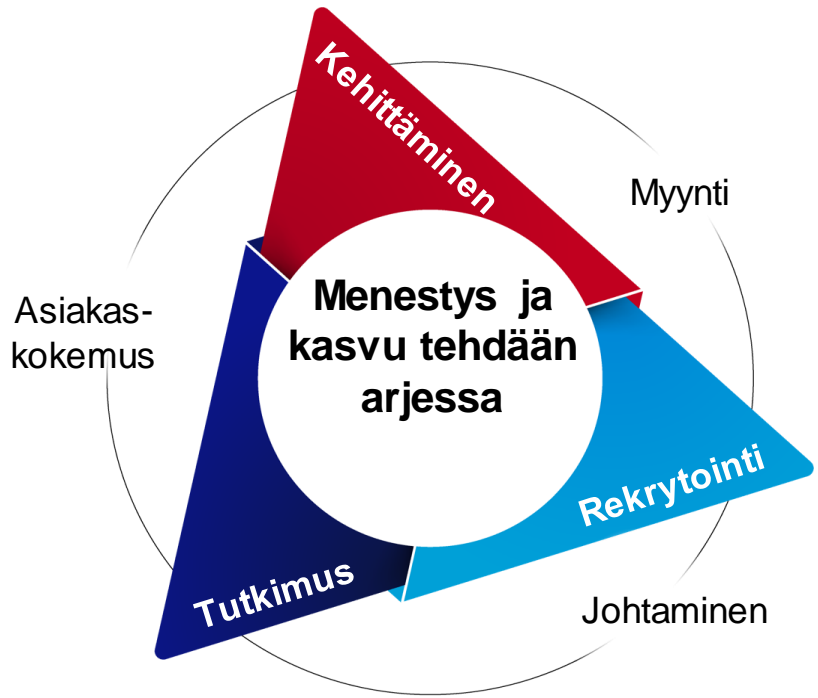
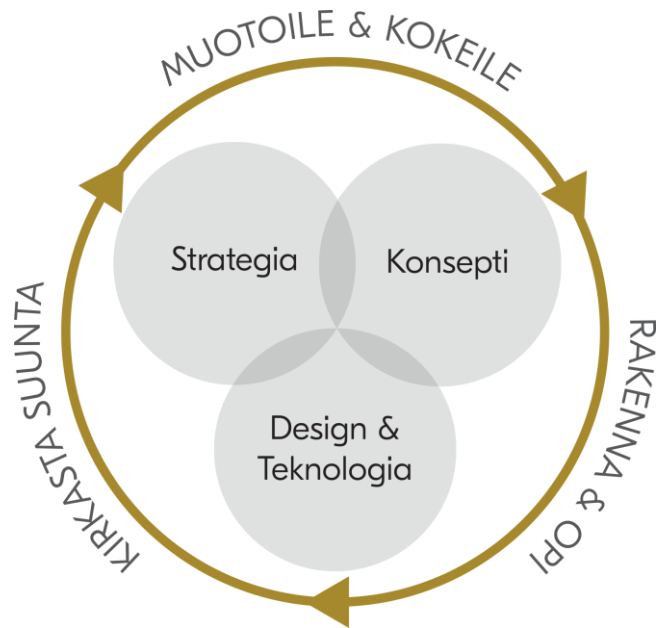




DigiKulmia PK-yrityksille

IONA

KULMIA



IONA

KULMIA

Kulmian tarina

Kulmia perustettiin vuonna 2004 nimellä Sales Energy.

Perustajina olivat Ara Hopia ja Tapani Pöllänen.

Yhtiö keskittyi myynnin ja esimiestyön valmentamiseen sekä myynnin johtamisen malleihin.

Rekrytointiliiketoiminta alkoi vuonna 2006 asiakkaiden toiveesta.

Tutkimustiedon tarve kehityshankkeissa korostui ja tutkimusyhtiö perustettiin vuonna 2011.

Tutkimus vahvistui edelleen vuonna 2020

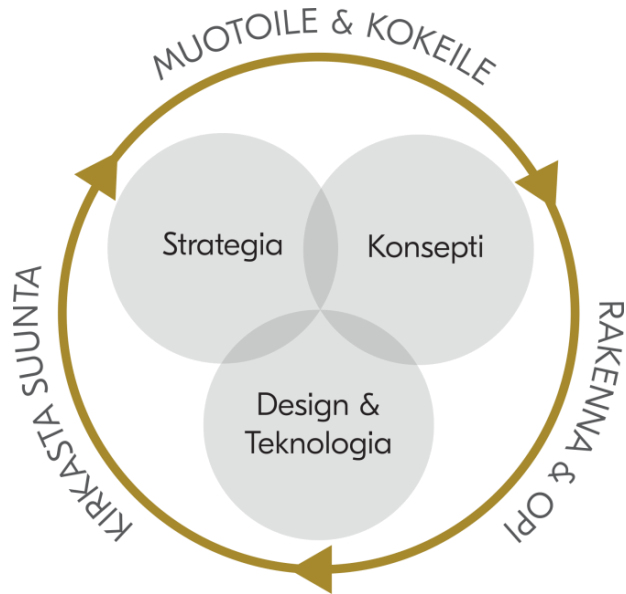
Informatum Research –yhtiön liiketoiminnan ostolla.

Etävalmentaminen ja asiakaswebinaarit alkoivat jo vuonna 2012 ja digitaalisuudella onkin ollut aina vahva rooli Kulmiassa.

Kulmia-nimi otettiin käyttöön 2017 ja vuonna 2019 kaikki yhtiöt siirtyivät Kulmia-brändin alle.



KULMIA



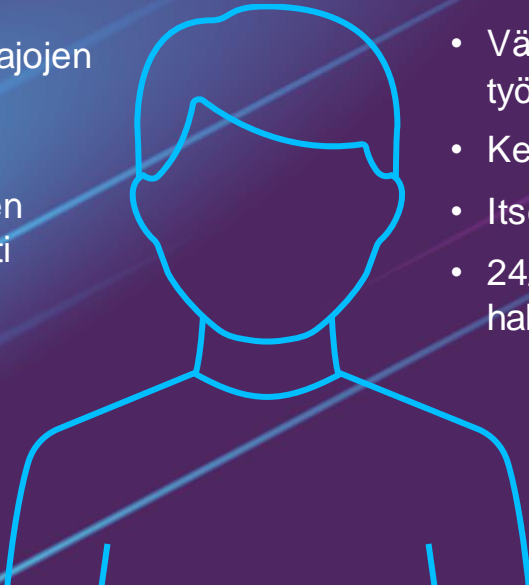
IONAN AMMATTILAISET

- Avainhenkilöillä 15+ vuoden kokemus digitaalisesta liiketoiminnasta liikkeenjohdon konsultoinnin ja pörssiyrityöiden johtotehtävien kautta – liiketoiminnan kehittäminen on osaamisemme ytimessä.
- Ionalla strateginen ajattelu yhdistetään käytännön Ecom- ja CX-osaamiseen sekä konkreettisiin, strategiasta johdettuihin implementointeihin.
- Taustalla on strategiaprojekteja suomalaisiin TOP 20 yrityksiin, kansainvälisiin mutta myös pitkä historia PK-yrityksistä – hallitustyöskentelystä aina menestyvien verkkokauppojen rakentamiseen
- IONA on nuori ja nälkäinen yritys. Tähtäämme aina asiakkaittemme pitkäaikaiseksi liiketoiminnan digitransformaatiokumppaniksi.

Kulmian ammattilainen ja digitaalisuus yhdessä

Kulmian ammattilainen

- Aloitus- ja päätöspalaverit avainhenkilöiden kanssa
- Valmennuspajojen vetäminen (3 h ja 2 h)
- Keskustelujen kommentointi



Digitaalisuus

- Etätyökalujen käyttö
- Digitaalinen osallistamisalusta
- Videot
- Välitehtävät digitaalisin työkaluin
- Keskustelu työpajojen välissä
- Itsearviointit ja tentit
- 24/7 – voit tehdä asioita haluamaasi aikaan



KULMIA

DigiKulmia PK-yrityksille

Valmennuskokonaisuudet

3.950 € / kpl

- Ratkaisumyynnillä tulosta
- Valmentava johtaminen
- Johtotiimin yhteistyö
- Hyvä asiakaskokemus kirjallisissa kanavissa

Startti ja seuranta -palaverit (2h)

Tehtävät ja testit digitaalisesti

Valmennuspajat 2 kpl (5 h)

Jatko-ohjelmat

Kehitysohjelmat PK-yrityksille

Kulmian tutkimuksen, kehittämisen ja rekrytoinnin ammattilaiset räätälöivät yritysکوhtaist ketitysohjelmat

- Asiakaskokemus
- Myynti
- Johtaminen

KULMIA

DigiKulma: Ratkaisumyynnillä tulosta

3.950 € + alv / max 15 osallistujaa

Aiheet

- Mitä ratkaisumyynnillä tarkoitetaan?
- Aktiivisuuden merkitys ratkaisumyynnissä?
- Kuinka hyödynnän omia vahvuuksiani myynnissä?
- Mitä tapahtuu ennen tapaamista, mitä tapahtuu sen aikana ja sen jälkeen?
- Työkalupakki ratkaisumyynnissä onnistumiseen

Hyödyt

- Yhteinen näkemys ratkaisumyynnistä – sovitaan meidän tapamme myydä
- Konkreettiset esimerkit muilta toimialoilta
- Laadukkaampaa ja onnistuneempaa myyntiä

Kulmian ammattilainen valmentajana

Startti (1 h)

- Avainhenkilöiden kanssa

Valmennuspaja 1 (3 h)

- Näkökulmia
- Keskustelua
- Osallistamista
- Sovittuja toimenpiteitä

Valmennuspaja 2 (2 h)

- Onnistumiset ja kehitettävät
- Keskustelua
- Osallistamista
- Sovittuja toimenpiteitä

Seuranta ja jatko (1 h)

- Avainhenkilöiden kanssa

Digi ja Kulmian ammattilainen yhdessä

- Ennako-keskustelut
- Itseopiskelut
- Tehtävät
- Oma suunnitelma
- Sovitut tehtävät
- Tehtävät yksin ja ryhmässä
- Oppimis-kokemukset
- Tentti
- Palaute

Digitaaliset työkalut

- HowSpace -alusta
- Webropol yms.
- Videot
- Group map
- Teams tai vastaava

KULMIA

PK-yrityksen digikehityksen tiekartta - esimerkki BtoB



KULMIA

PK-tilaisuudet jatkot

Järjestämme aamukahvitilaisuudet PK-yritysten ammattilaisille seuraavista aihekokonaisuuksista.

- Myynti: 28.5. klo 9-10.30
- Johtaminen: 31.5. klo 9-10.30
- Asiakaskokemus: 1.6. klo 8.30-10.00

Keskustelua vauhdittamassa
Kulmian ammattilaiset.

Ilmoittaudu osoitteessa kulmia.fi



KULMIA

IONAN konsulttipalvelut pk-yrityksille

IONA

Kasva digin avulla



Voita kilpailijasi



Myyminen helpoksi



Luo uutta tai täysin digitaalista liiketoimintaa



Verkkokaupan strategia ja rakentaminen

Tuotokset:
Digitaalisen myynnin pelikirja sisältäen listatut, korkean prioriteetin aktiviteetit kasvulle lyhyellä ja pitkällä aikavälillä

Tuotokset:
Position kirkastaminen sekä kilpailijakartoitus, brändinpäivitys

Tuotokset:
Digi-presenssin päivitys sekä markkinoinnin suunnitelma

Tuotokset:
Arvolupaus, palvelun tuotteistus ja toimintamalli.

Hinnat alkaen

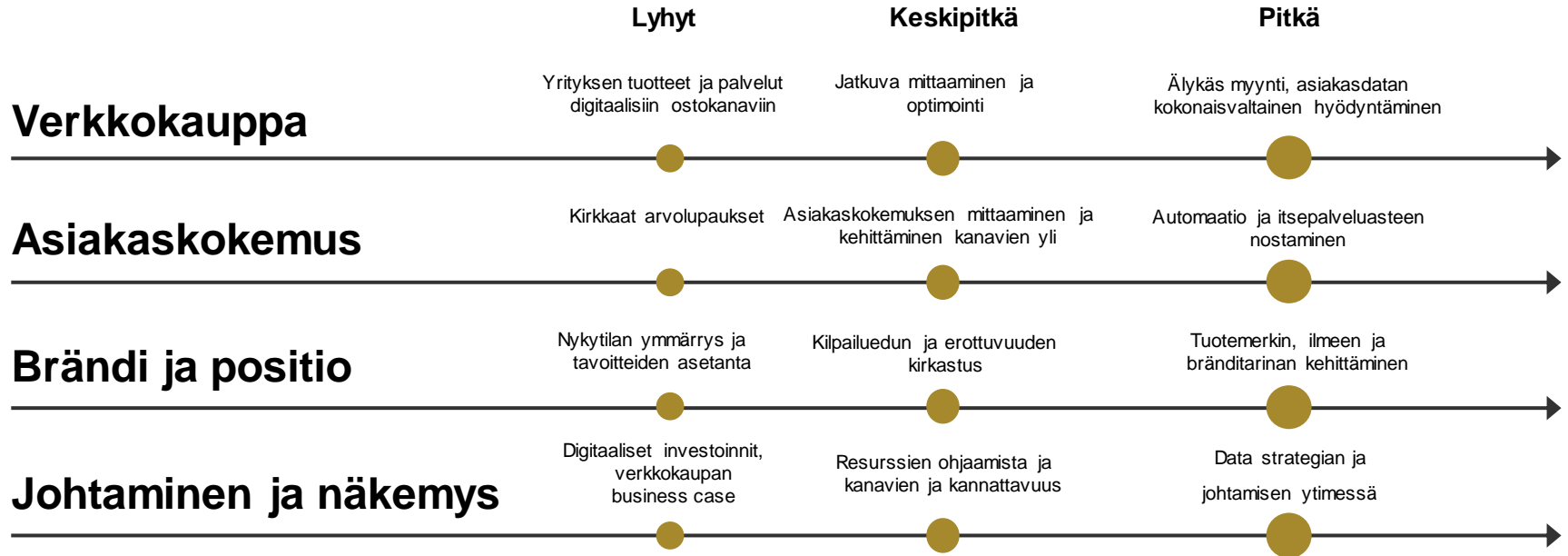
5500€

5500€

5500€

7500€

PK-yrityksen digikehityksen tiekartta - esimerkki BtoC



PK-tilaisuudet jatkot

Järjestämme aamukahvitilaisuudet PK-yritysten ammattilaisille seuraavista aihekokonaisuuksista.

Verkkokauppa: Pe 21.5. klo 9-10.30

Brändi, positioni ja digitaalinen presenssi: Ke 26.5. klo 9-10.30

Keskustelua vauhdittamassa ja asiakascaseja avaamassa
IONAN ammattilaiset.

Ilmoittaudu osoitteessa iona.studio