

# ELINVOIMAA YRITYSTOIMINTAAN

Osaava ja oikeinajoitettu asiantuntija-apu luo edellytykset yrityksen pitkäaikaiselle kehitykselle. Tutor Partners on erikoistunut pienten ja keskisuurten yritysten liiketoiminnan kehittämiseen ja omistaja-arvon kasvattamiseen pitkäaikaisen kumppanuuden keinoin. Otamme kehityshankkeista kokonaisvastuun ja tarjoamme yrityksellesi täyden tuen ja avaimet liiketoimintasi menestykseen.

## YRITYKSEN ARVON KASVATTAMISEN PALVELUT

### STRATEGIAPALVELUT

- Liiketoimintasuunnitelma
- Omistaja-arvoanalyysi
- Kannattavuuden kehittäminen

### YRITYSJÄRJESTELYPALVELUT

- Yritysjärjestelyt
- Rahoituksen hankinta
- Yrityksen arvonmäärittäminen

### MYNNIN JA MARKKINOINNIN PALVELUT

- Markkinoinnin strategia
- Brändin kirkastus
- Asiakkuuksien hoitosuunnitelma



# PALVELUT

Autamme kasvattamaan asiakasyritystemme arvoa. Edistämme asiakasyritystemme omistaja-arvon kasvattamista yrityskohtaisten kehitysohjelmien sekä rahoitus- ja yritysjärjestelyiden avulla. Palvelumme jaetaan kolmeen ryhmään: strategiapalvelut (3), yritysjärjestelypalvelut (3) sekä myynnin ja markkinoinnin palvelut (3).

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

auttaa ennakoimaan ja suunnittelemaan yrityksesi tulevaisuutta. Se antaa apuvälineitä yrityksen liiketoiminnan johtamiseen ja kehittämiseen. Liiketoimintasuunnitelman avulla yhtiö pystyy muuttamaan strategiansa ja suunnitelmansa taloudellisiksi luvuiksi.

## OMISTAJA-ARVOANALYYSI

tähtää yrityksen operatiivisen tehokkuuden lisäämisen, strategisen kyvykkyyden parantamisen ja sitä kautta yrityksen arvon määrittämisen kautta suosituksiin yhtiön omistajille keskeisistä arvoa kasvattavista tekijöistä.

## KANNATTAVUUDEN KEHITTÄMINEN

tähtää yrityksen parempaan taloudelliseen tuottavuuteen. Jokaisen yrityksen tavoitteena on toimia omalla liiketoiminta-alueellaan mahdollisimman kannattavasti, minkä vuoksi kannattavuuden kehittämiseen kohdistuu yrityksissä myös runsaasti kehittämistoimia.

## YRITYSJÄRJESTELYT

sisältävät kokonaisvaltaisen avustamisen niin yritysmyynneissä ja yritysostoissa kuin muissakin yritysjärjestelyissä, kuten yritysraakenteen kehittämisissä tai vaikkapa sukupolvenvaihdoksissa. Yritysjärjestelyihin liittyy kiinteästi arvon määrittäminen. Vastaamme hankkeiden valmistelusta ja tarvittavista osakokonaisuuksista, kuten due diligence -prosessista, aina sopimuksen allekirjoittamiseen asti.

## RAHOITUKSEN HANKINTA

kattaa sekä oman että vieraan pääomanehtoisen rahoituksen hankkimisen asiakasyrityksille sekä niiden yhdistelmiä yksilöllisten tarpeiden mukaisesti. Otamme kokonaisvastuun hankkeiden valmistelusta ja läpiviennistä aina sopimuksen laadintaan asti.

## ASIAANTUNTIJAT

Markku Honkanen, Managing Director  
Pekka Sillanaukee, Partner  
Vesa Turkki, Partner  
Antti Kahri, Director, Transaction Services  
Johanna Kekki, Director, Transactions Services

## YRITYKSEN ARVONMÄÄRITYS

sisältää kattavan analyysin yrityksen arvosta. Arvonmäärittäminen suoritetaan perusteellisesti käyttäen eri arvonmäärittämenetelmiä, huomioiden etenkin pk-yritysten ominaisuudet. Laadimme yrityksen käyvästä arvosta puolueettoman ja realistisen arvion, jossa otetaan huomioon liiketoiminta, taloudellinen kehitys, toimiala ja markkinat sekä liiketoimintamahdollisuudet.

## MARKKINOINNIN STRATEGIAN

tehtävä on auttaa tekemään yrityksestä, sen palveluista ja/tai tuotteista tunnettuja haluttujen kohderyhmien keskuudessa. Määrittelemme kohderyhmät, myynnin argumentit, toimivimman keinovalikon sekä laadimme toimenpidesuunnitelmat.

## BRÄNDIN KIRKASTUS

auttaa terävöittämään yrityksen ja sen palveluiden tai tuotteiden johtamista ja viestintää. Yhdessä yrityksen vastuuhenkilöiden kanssa määrittelemme keskeiset kilpailuedut ja vahvuudet. Kirjaamme kilpailijoista erottavat brändilupaukset ja pääviestit sekä teemme suunnitelman siitä, miten ne jalkautetaan omalle organisaatiolle, asiakkaille ja kumppaneille.

## ASIAKKUUKSIEN HOITOSUUNNITELMA

auttaa uusien asiakkaiden hankkimisessa ja nykyisten asiakkaiden pitämisessä sekä kasvattamisessa. Palvelu sisältää potentiaalisen prospektoinnin, liidien generointimallien suunnittelun sekä kohderyhmäkohtaisten markkinoinnin ja myynnin toimenpiteiden määrittelyn. Nykyisten asiakkaiden kohdalla kehittäminen pitää sisällään asiakkaiden segmentoinnin ja luokittelun. Valituille segmenteille ja asiakasluokille suunnitellaan toimenpiteet, jotka lisäävät asiakastyytyäisyyttä, asiakaspitoa ja mahdollistavat aktiivisen lisämyynnin.

Jorma Petäjästä, Senior Advisor  
Hannu Timmerbacka, Senior Advisor  
Pentti Bruun, Senior Advisor