

Liite 1. Varsinais-Suomen ELY-keskukselle 31.11.2013 jätetty hankesuunnitelma

Varsinais-Suomen myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset ry

Myyjähautomon hankesuunnitelma:

1. Mikä on SMKJ ry?

Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset SMKJ ry on yli 27 000 myynnin, markkinoinnin ja oston ammattilaisen sitoutumaton edunvalvonta- ja palvelujärjestö. SMKJ:n keskusjärjestö on Akava. SMKJ toimii jäsentensä ammatillisena etujärjestönä, valvoo ja kehittää jäsenten yhteiskunnallisia, taloudellisia ja ammatillisia etuja, kehittää jäsenten ammattitietoja ja -taitoja sekä lisää jäsentensä yhteenkuuluvuuden tunnetta.

Varsinais-Suomen Myynnin ja Markkinoinnin Ammattilaiset ry (VSMMA ry) on yksi SMKJ:n 23 jäsenyhdistyksestä, jonka toiminta-alue on kutakuinkin Varsinais-Suomi poislukien Salon kaupunki, jossa on oma jäsenyhdistys. Varsinais-Suomen myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset ry:ssä on runsaat 2.200 jäsentä.

2. Mikä on myyjähautomo?

Myyjähautomo on uusi b2b -myyntiin erikoistunut myyjätalenteja tunnistava, heidän myynnillistä osaamistaan ja ajatteluaan kehittävä sekä työharjoittelua- ja työllistymistä toteuttava järjestelmä, joka avaa työttömänä olevalle myyntihenkiselle osaajalle erinomaisen väylän b2b -myynnin maailmaan. Myyjähautomo tarjoaa valitulle henkilölle laadukkaan ja tiiviin työpohjaisen b2b -myynnin valmennus- ja työharjoittelujakson, ja toisaalta antaa uutta myyntivoimaa etsiville yrityksille mahdollisuuden tehdä yhteistyötä tulevien myynnin talenttien kanssa. Verkostoitumista myyjähautomo pyrkii toteuttamaan tuomalla yhteen tulevat myynnin osaajat ja myyjiä etsivät yritykset.

Henkilön työttömyysjakson pituudelle tai aikaisemmalle työkokemukselle ei aseteta kovinkaan suurta painoa, vaan henkilön myynnillinen orientaatio on täysin ratkaisevassa asemassa. Olenko minä ajattelutavaltani ja käytännön toimiltani myyjä? Kaikki muut tarvittavat asiat voidaan valmentaa ja työharjoittelulla varmistaa.

Myyjähautomon kohderyhmät:

Myyjähautomon kohderyhmänä on Varsinais-Suomen ELY-keskuksen termein ns. sekaryhmä, joka koostuu seuraavista kohderyhmistä:

- vähintään 500 päivää työttömyysetuutta työttömyyden perusteella saaneet, ja /tai muut avoimilta työmarkkinoilta pitkään poissaolleet, vähintään 12 kk työttömänä olleet ja
- alle 30-vuotiaat työttömänä työnhakijana olleet nuoret.

Myyjähautomon ensimmäistä sisäänottoa (20 henkilöä) varten pyritään aktivoimaan edellä kuvatuista kohderyhmistä noin 100 myyntitehtävistä kiinnostunutta henkilöä, jotka tekevät myyjätestin. Henkilökohtaisten palautekeskustelujen perusteella valitaan myyjähautomoon 20 potentiaalisinta myyjätalenttia. Valmennettavan ryhmän toivotaan olevan ns. sekaryhmä, jossa on ensinnäkin eri ikäisiä henkilöitä ja toiseksi eri aloilta kokemusta hankkineita myyjätalenteja, jotta ryhmästä saadaan heterogeeninen erilaisia orientaatioita, erilaisia näkemyksiä ja erilaisia kokemuksia sisältävä ryhmä.

Haudontaprosessin kuluessa nämä myyjätalentit ohjautuvat eri yritysten mielenkiintojen mukaan erilaisiin kehitymisprosesseihin.

Myyjähautomon maantieteellinen alue

Varsinais-Suomen myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset ry:n toiminta-alue on käytännössä Varsinais-Suomen maakunta poislukien Salon kaupunki, jossa toimii oma SMKJ:n jäsenyhdistys. Varsinais-Suomen TE-toimiston toiminta-alue on on Varsinais-Suomen maakunta. V-SMMA ry:n suunnitteleman Myyjähautomon periaatteellinen maantieteellinen toiminta-alue on Varsinais-Suomen maakunta poisluettuna Salon MMA ry:n alue, joka on nykyinen Salon kaupungin muodostama alue. TE-toimiston termein Myyjähautomon toiminta-alueeseen sisältyvät Turun seutukunta (7.168 työtöntä, joista alle 30 vuotiaita 4.556) , Vakka-Suomi (321/168), Turunmaa (264/104) ja Loimaan seutu (435/246). Mikäli rekrytointiprosessiin hakeutuu Salon seudulta erinomaista myynnillistä orientaatiota osoittava työtön henkilö, ei häntä suljeta haudontajärjestelmästä pois.

Myyjähautomo tarjoaa työttömälle korkealaatuisen työpohjaisen b2b-myyntin koulutusjakson, joka sisältää ulkopuolisen konsulttitoimiston vetämän business- ja myyntivalmennuksen ja käytännön työn kautta b2b-myyntin oppimisen. Valmennus- ja harjoittelujakso on noin 3 kk. Työjakso on myös noin 3 kuukautta, jonka jälkeen myyjätalentti tietää, mitä b2b-myynti on ja omaa myynnin perusvalmiudet. Myyjätalentit etsivät itse asiakasyrityksiä ja -organisaatioita, sopivat myyntitapaamisia, myyvät myyjähautomon kumppaniyritysten tuotteita, palveluja ja ratkaisuja sekä saavat toimeksiantoja yhteistyökumppaneilta. Työjakson aikana tai sen päätyttyä myyjätalentti voidaan rekrytoida yhteistyökumppaniyritykseen b2b-myyjäksi.

Myyjähautomon lähestymistapa on hyvin käytännöllinen. Se ei keskity teoreettiseen opiskeluun, vaan valmentaa erilaisten myynnin työprojektien avulla myyntitalentit asiakasyritysten tulevaisuuden tekijöiksi.

3. Myyjähautomon ydinprosessit

Myyjähautomon toiminta-ajatuksena on valmentaa käytännönläheisesti työttömät myynnin talentit sekä oman osaamisensa kehittämiseen ja päivittämiseen tähtäävät osaajat kohtaamaan asiakasyritysten henkilökohtaisen myyntityön haasteet.

Myyjähautomon ohjelma on modulaarinen. Ohjelman toteutumista ohjaavat erilaiset myynnin toimeksiannot, joita ennen valmentaudutaan kuhunkin tehtävään erikseen. Tavoitteena on, että myyjähautomolainen oppii eri myynnin tilanteiden lisäksi mm. oikean businessetiketin sekä interaktiivisten kohtaamisten vuorovaikutustaidot. Valmennus- ja harjoittelujakson jälkeen myyjätalentti on saanut valmiudet ja riittävän kokemuksen menestyksekkään asiakastapaamisen toteuttamiseen.

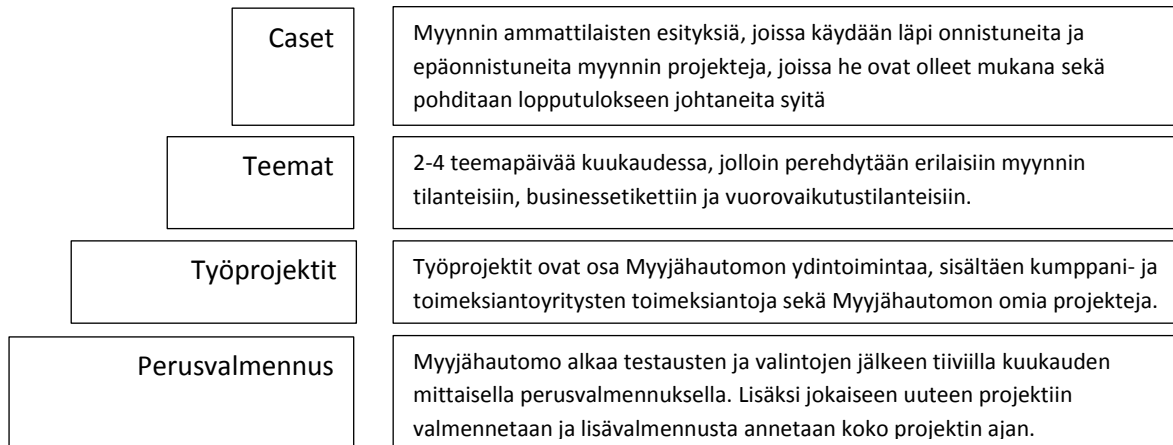
Myyjähautomon valmennus on kolmitahoista:

- työprojektien aikana tapahtuvaa valmennusta,
- myynnin johtavien konsulttien koulutustilaisuuksia sekä
- yrityskumppaneiden ja V-SMMA ry:n myynnin ammattilaisten case-esityksiä.

Tavoitteena valmentamisessa on kehittää myyjätalentin valmiuksia hallita myyntiprosessin ja asiakaskohtaamisen eri tilanteita.

Myyntin osaamisalueiden sisäistäminen tapahtuu käytännön harjoittelun ja valmennuksen kautta. Myyjähautomossa toimitaan paljon tiimeissä ja mahdollisimman monelle valmennettavalle annetaan tilaisuus tiimin vetäjänä toimimiseen. Seuraavassa on kuvattu Myyjähautomon valmennus-, harjoittelu- ja työssäoppimiselementtejä.

Kuva 1. Myyjähautomon erilaiset menettelytavat perehdyttää myyjätalenti myynnin työtehtäviin

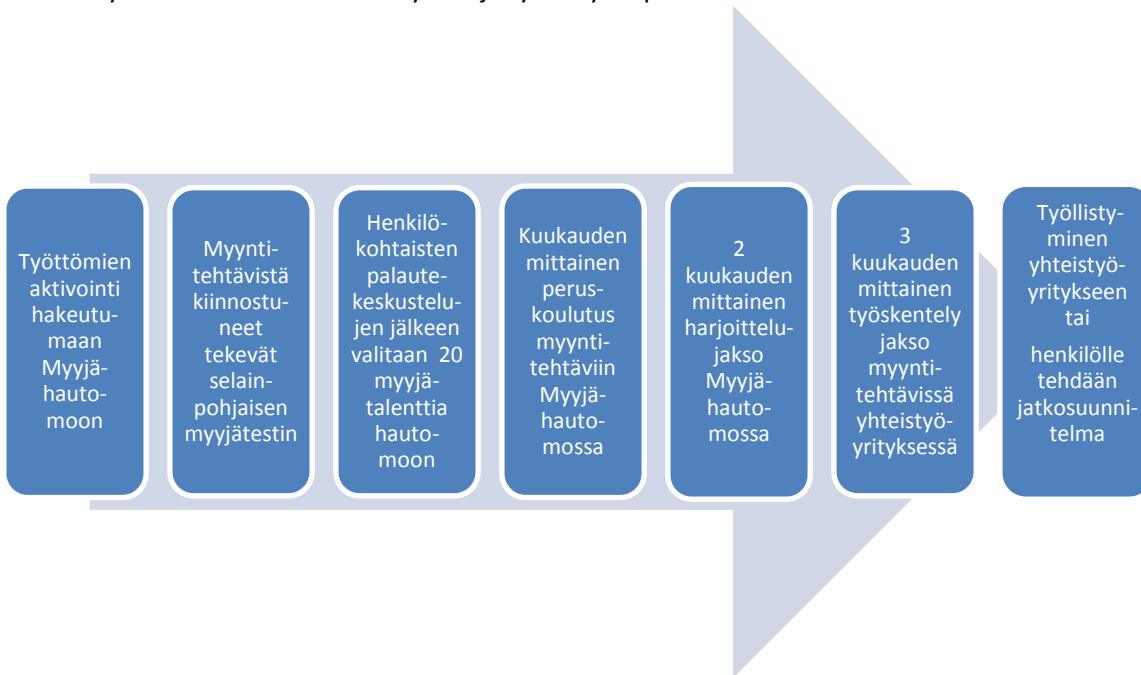


Myyjähautomossa on kaksi ydinprosessia: Uutta myyntivoimaa etsivien yritysten rekrytointiprosessi ja työttömistä myyjätalenteista kehittävä prosessi. Molemmat prosessit on kuvattu oheisena. Yritysten edustajat tekevät selainpohjaisella myyjätestillä (www.myyjatesti.fi) etsimälleen myyjälle tavoiteprofiilin. Työtön henkilö tekee hakiessaan Myyjähautomoon samalla selainpohjaisella myyjätestillä (www.myyjatesti.fi) oman myyjäprofiilinsa. Järjestelmä yhdistää hakijoiden profiilit yritysten tavoiteprofiileihin. Hakijat ryhmitellään yhteistyöyritysten tavoiteprofiilien ympärille. Näitä ryhmiä hyödynnetään yrityskohtaisessa valmennuksessa.

Kuva 2. Yrityksen rekrytointiprosessi



Kuva 3. Työttömän henkilön kehittämis- ja työllistymisprosessi



Myyjähautomossa saatu valmennus, työharjoittelu ja työkokemus mahdollistavat myös myynnin näyttötutkinnon suorittamisen.

4. Myyjähautomon rakentamisprosessi

4.1. Työttömien aktivointi ja seulonta

- Myyjähautomolle tehdään nettisivut, joille pääsee myös TE-toimiston nettisivujen kautta.
- Myyjähautomosta tehdään lehtijuttuja.
- TE-toimiston henkilökuntaa valmennetaan ohjaamaan työttömiä/työttömyysuhan alaisia Myyjähautomoon.
- Myyjätestiä ja henkilökohtaista palautekeskustelua (haastattelua) käytetään tunnistamaan myynnillistä potentiaalia omaavat henkilöt.
- Myyjähautomolaiset valitaan huolella. Myynnillisistä tehtävistä kiinnostuneille lähetetään sähköpostitse linkki myyjätestiin ja palautekeskustelujen perusteella valitaan potentiaalisimmat henkilöt. Tavoitteena on löytää kiinnostuneiden joukosta sellaiset tyypit, jotka kykenevät aloitteelliseen ja itsenäiseen myyntityöhön.

4.2. Myyjähautomon prosessit

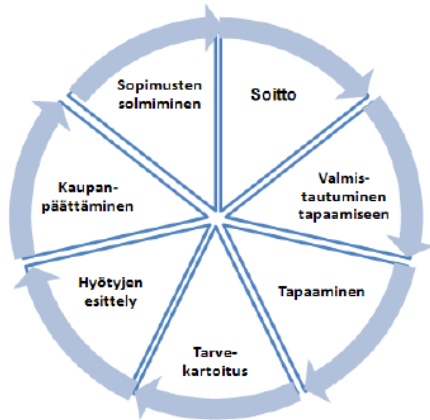
4.2.1. Kuukauden mittainen peruskoulutusjakso

Valintojen jälkeen Myyjähautomo käynnistyy kuukauden mittaisella peruskoulutuksella. Myynnin osaamisalueiden sisäistäminen tapahtuu käytännön valmennuksen ja harjoittelun kautta.

Myyjähautomolainen oppii ymmärtämään yritysstrategian yhteyden myynnin prosessiin ja osaa soveltaa sitä. Viestintä ja sen vaiheittainen eteneminen myyntityössä nousee tärkeäksi elementiksi. Myyntiprosessin vaiheet aina ensimmäisestä yhteydenotosta puhelinneuvotteluun ja asiakastapaamiseen harjoitellaan

Myyjähautomossa aina ennen oikean asiakkaan kohtaamista. Valmennuksessa käydään läpi myös asiakkaan persoonan ymmärtämistä ja sen vaikutusta myyntitilanteeseen. Tarpeiden kartoitus ja johtopäätökset ovat tärkeitä elementtejä ratkaisuehdotuksen synnyttämisessä. Myyjähautomolainen oppii valmennusjakson aikana myös asiakkaan argumenttien käsittelyn ja lopulta kaupan päättämisen jatkotoimenpiteineen.

Kuva 4. Myyntiprosessin kulku



Valmennuksen jälkeen jokainen myyjätalentti suorittaa harjoituksen, joka kuvataan videolle. Harjoituksessa myyjätalentti on myyntitapaamisessa myymässä joko kuvitteellista tai oikeata tuotetta, palvelua tai palveluratkaisua. Video arvostellaan ja sen perusteella annetaan vinkkejä, miten myyjätalentti voisi suoriutua myyntitilanteesta vielä paremmin.

4.2.2. Kahden kuukauden mittainen harjoittelu Myyjähautomossa oikeiden myynticasien kanssa

Peruskouluvaiheen jälkeen myyjätalentit aloittavat työskentelyn oikeiden myynticasien kanssa. Myyjähautomo on hankkinut yritysysteistyön tuloksena sellaisia myynticasia, joiden kanssa myyjätalentit voivat harjoitella myyntiä. Myyjätalenteista muodostetaan kolmen hengen tiimejä, jotka toteuttavat yhdessä valittuja myynticasia. Kukin tiimi perehtyy yhdessä ko. tuotteisiin ja palveluihin, muodostaa oman myyntimallinsa ja –strategiansa sekä lähtee kontaktoimaan itse valitsemiaan asiakkaita. Myyjäkokelaat toimivat itsenäisesti yritysten myyntitoimeksiannoissa Myyjähautomon projektipäällikön alaisuudessa. Kaikki myynticaset puretaan yhdessä ja keskustellaan, mitkä asiat veivät kohti kauppaa ja mitkä estivät kaupan syntymisen.

Yhteistyö on yrityksen kannalta vaivatonta. Myyjätalentit työskentelevät ensimmäiset 3 kuukautta Myyjähautomosta käsin eivätkä siten vie kumppanilta työharjoittelijan ohjaukseen menevää aikaa. On kuitenkin tärkeää, että myyjähautomolaiset vierailevat tänä aikana kumppaniyrityksissä ja yrityksen edustajat käyvät erityisesti myyntiprojektien alussa kertomassa yrityksen kannalta olennaisista ja tärkeistä asioista.

4.2.3. Kolmen kuukauden mittainen harjoittelujakso asiakasyrityksessä myyntitehtävissä

Ensimmäisen kolmen kuukauden aikana valitut myyjätalentit työskentelevät Myyjähautomossa projektipäällikön ja valitun konsulttitoimiston ohjauksessa. Loput kolme kuukautta myyjätalentit siirtyvät

asiakasyrityksiin ko. yrityksen myynnistä vastaavan (myyntipäällikkö, myyntijohtaja) alaisuuteen ja ohjaukseen. Kerran viikossa myyjätalentit kokoontuvat Myyjähautomoon teemapäivälle, jossa käydään onnistuneita ja epäonnistuneita mynticaseja ja kuunnellaan myynnin ammattilaisten esityksiä.

4.2.4. Myyjähautomon henkilökunta hankkii toimeksianto- ja asiakasyrityksiltä aitoja myynticaseja

Myyjähautomon henkilökunta ja valittu konsulttitoimisto kontaktoivat eri alojen yrityksiä: Mitkä yritykset ovat halukkaita ulkoistamaan tuotteittensa ja palvelujensa myyntiä Myyjähautomoon? Minkälaisia tukipalveluja ja yrityskohtaista perehdyttämistä ko. yritykset tarjoavat Myyjähautomon myyjätalenteille?

4.2.5. Myyjätalenttien rekrytoiminen toimeksiantajayritysten palvelukseen

Myyjähautomokonseptin tavoitteena on myyjätalenttien työllistyminen ensisijaisesti asiakasyritysten myyntitehtäviin hautomo- ja työharjoitteluvaiheen jälkeen. Yritysten on huomattavasti riskittömämpää palkata sellainen henkilö, josta tiedetään jo paljon enemmän ja jonka suorituskyky myyntitehtävissä on jo tiedossa.

4.2.6. Myyjähautomon henkilökunta

Myyjähautomoon palkataan päätoiminen projektipäällikkö, jonka tehtävänä on vastata hautomon käytännön pyörittämisestä. Hänen tehtäviinsä kuuluu hallinnollisten asioiden lisäksi sekä toimeksiantoyritysten tunnistaminen ja etsintä sekä myynnillistä orientaatiota omaavien työttömien tunnistaminen, palautteiden anto yhdessä konsultin kanssa ja valinnat myyjähautomoon.

Hautomo (V-SMMA ry) kilpailuttaa alan konsulttitoimiston toteuttamaan ostopalveluna työttömien testaukset toimia myyjinä, perusvalmennusvaiheen koulutuksen, organisoimaan harjoittelujaksojen teema- ja casepäivät sekä osallistumaan projektipäällikön kanssa toimeksiantoyritysten etsintään ja niiden tilanteiden analysointiin.

Varsinais-Suomen myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset ry:n jäsenistöä aktivoidaan toimimaan myyjätalenttien eri alojen tutoreina. Kullekin myyjätalenteille valitaan jäsenistöstä henkilökohtainen tutor, jonka puoleen myyjätalentti voi kääntyä ongelmallisissa tilanteissa.

5. Varsinais-Suomen ELY-keskuksen edellyttämät tiedot Myyjähautomosta

5.1. Toiminnan kohderyhmät, tavoitteet ja sisältö

Oheisessa taulukossa on kuvattu Myyjähautomon kohderyhmien virtausta vuosille 2014-2016. Olemme lähteneet suunnittelussa siitä, että Ely-keskuksen yhdistyksille asettaman korkeimman tukitason mahdollistama kohderyhmät (väh. 75 %) ovat 500 päivältä työttömyyden perusteella työttömyysetuutta saaneet ja /tai väh. 12 kk työttömänä olleet. Loput 25 % toiminnan kohderyhmistä on alle 30 vuotiaita työttömiä nuoria seuraavasti:

Taulukko 1. Myyjähautomon kohderyhmien virtaustaulukko koko hankkeen ajan

Toimenpiteet	2014			2015			2016			Yht. 2014- 2016
	1. sis- otto	2. sis- otto	Yht.	1. sis- otto	2. sis- otto	Yht.	1. sis- otto	2. sis- otto	yht.	
Aktivoinnin kohteena olevat työttömät	100	100	200	100	100	200	100	100	200	600
Myyjätestin tehneet työttömät	50	50	100	50	50	100	50	50	100	300
Myyjähautomoon valitut - väh. 500 pvää työttöm. etuutta saaneet ja/tai väh. 12 kk työttömät	20	20	40	20	20	40	20	20	40	120
- alle 30-vuotiaat tyött.nuoret			30			30			30	90
- alle 30-vuotiaat tyött.nuoret			10			10			10	30
Palkkatuelle valmennusvaiheen (3 kk) jälkeen			30			30			30	90
Palkkatuen jatko (9 kk) hautomovaiheen jälkeen. Koeajalle yrityksiin (9 kk)			20			20			20	60

5.2. Tavoite 1: Työmarkkinavalmiuksien kehittäminen

Miten hanke parantaa osallistujan työmarkkinavalmiuksia, ammattitaitoa ja osaamista?

Myyjähautomon valmennus on kolmitahoista:

- työprojektien aikana tapahtuvaa valmennusta,
- myynnin johtavien konsulttien koulutustilaisuuksia sekä
- yrityskumppaneiden ja muiden tahojen myynnin ammattilaisten case-esityksiä.

Tavoitteena valmentamisessa on kehittää myyjätalentin valmiuksia hallita myyntiprosessin eri tilanteita.

Työkokeilu- tai palkkatukipaikkojen tulee olla sellaisia, joita on tarjolla avoimilla työmarkkinoilla:

- työkokeilu- ja palkkatukipaikkojen tehtävien sisällöt: Ensinnäkin myyntitehtävät Myyjähautomossa ja yhteistyöyrityksessä
- hankkeen muu toiminta osallistujan osaamisen lisäämiseksi: Myynnin osaamisalueiden sisäistäminen tapahtuu käytännön harjoittelun ja valmennuksen kautta.
- muiden palvelujen sisältö

5.3. Tavoite 2: Osallistujan henkilökohtaista työllistymistä tukeva ohjaus

Miten hankkeessa tarjotaan osallistujalle henkilökohtaista tukea ja ohjausta joko ammatilliseen koulutukseen hakeutumiseksi tai työllistymiseksi?

Hankesuunnitelmassa on käsitelty edellä varsin yksityiskohtaisesti osallistujalle tarjottavia palveluja ja ohjauksia

Miten hankkeen aikana otetaan yhteyttä työnantajiin ja miten etsitään yhdessä osallistujan kanssa työtä avoimilta markkinoilta ja miten hyödynnetään tuella mahdollisuutta siirtää tuella palkattu muun työnjärjestäjän tehtäviin?

Myyjähautomon projektipäällikkö ja valittava konsulttitoimisto etsivät ja tunnistavat ennakolta uutta työvoimaa etsiviä yrityksiä. Samalla kun haetaan yhteistyösuhdetta ja rekryointitarvetta, tunnistetaan yrityksen mahdollisuuksia ulkoistaa Myyjähautomoon tuotteittensa ja palvelujensa myyntiä.

Jos osallistuja sijoittuu työkokeiluun tai palkkatukityöhön, on osallistujaa ohjattava työnhakuun avoimilta markkinoilta.

Sisältö:

- *henkilöohjauksen sisältö:* Henkilön ohjaus tapahtuu ensin koko ryhmän kanssa, sen jälkeen pienryhmäohjauksessa ja Myyjähautomon projektipäällikön ohjauksessa ja lopulta vastaanottavan yrityksen myynnistä vastaavan ohjauksessa. Myyntiprosessin vaiheet aina ensimmäisestä yhteydenotosta puhelinneuvotteluun ja asiakastapaamiseen harjoitellaan Myyjähautomossa aina ennen oikean asiakkaan kohtaamista.
- *ohjaustunnit osallistujaa kohden:* Henkilökohtainen ohjaus on aina yksilöllistä. Toinen tarvitsee enemmän henkilökohtaista ohjausta kuin toinen. Keskimäärin osallistuja saa henkilökohtaista ohjausta Muujähautomossa 10 tuntia ja vastaanottavassa yrityksessä saman verran.
- *ohjaustyötä tekevien työkokemus, työhallinnon palvelujen tuntemus, koulutus, erityisosaaminen ja ohjaajien valmiudet ottaa kontakteja yrityksiin:* Myyjähautomon projektipäälliköksi valitaan sellainen henkilö, jolla on kokemusta myyntityöstä, ja myynnin valmennuksesta. Projektipäällikön avuksi rekrytoidaan konsulttiyritys, joka on myyntiin ja asiakastyöskentelyyn erikoistunut asiantuntijayritys.
- *suunnitelma yritys yhteistyöstä:* Edellä on kuvattu varsin yksityiskohtaisesti yritys yhteistyön sisältöä ja menetelmiä.
- *kokemus aikaisemmista yritys kontakteista:* VSMMA ry:ssä on jäseniä 2.200, jotka kaikki toimivat yrityksissä. Sen lisäksi VSMMA ry:ssä on yritysjäseniä. Valittavalla projektipäälliköllä tulee olemaan melkoinen määrä yritys kontakteja, samoin valittavalla konsulttiyrityksellä.

Tavoite 3: Yhteistyö TE-toimiston kanssa

Yhteistyöstä TE-toimiston kanssa on keskusteltu palveluesimies Maaret Rantolahden kanssa.

Kuvaus siitä, miten hanke tekee yhteistyötä TE-toimiston kanssa:

- Myyjähautomo perehdyttää TE-toimiston henkilökuntaa hautomon toimintaan.
- TE-toimiston henkilökunta aktivoi työttömiä hakeutumaan myyjätesteihin ja keskusteluihin Myyjähautomon vastuuhenkilöiden kanssa.
- Myyjähautomo raportoi osallistuneiden etenemisestä haudontaprosesseissa.
- Myyjähautomo raportoi TE-toimistoa osallistujien työmarkkinatilanteesta haudontavaiheen loppuosuudessa (työllistyminen, jatkosuunnitelma).

Miten osallistujan kanssa tehdään konkreettinen jatkosuunnitelma siitä, mitä osallistuja tekee palvelun päätyttyä hankkeessa?

Työttömän/myyjätalentin haudontaprosessin pituus on 6 kk, joka jakaantuu 1 kk:n perusvalmennukseen, 2 kk:n työskentelyyn/harjoitteluun (työkokeilu) Myyjähautomossa ja 3 kk:n työskentelyyn asiakas-/toimeksianto-yrityksessä. Myyjähaudonnan tavoitteena on, että myyjätalentti työllistyy

yhteistyöyrittäjään ensin koeajalle ja sen jälkeen toistaiseksi. Työllistymistä auttaa yritykselle myönnettävä palkkatuki.

Mikäli myyjätalentti ei työllisty hautomajakson jälkeen, laaditaan hänelle konkreettinen jatkosuunnitelma siitä, mitä hän tekee haudontajakson jälkeen. Yhtenä vaihtoehtona on se, että hän jää Myyjähautomoon jatkamaan myyntitehtäviä palkkatuen turvin.

6. Myyjähautomon kustannusarvio

Taulukko 2. Myyjähautomon kustannussuunnitelma vuosille 2014-2016, alv 0%

Kustannuslaji	2014	2015	2016	2014-2016
Projektipäällikön palkkauskulut sivukuluineen	51.400	52.400	53.400	157.200
PP:n matkakulut, koulutuskulut	3.000	2.000	2.000	7.000
Tiedottamiskulut	5.000	4.000	4.000	13.000
Puhelin-, posti-, kopiointi ja sähköviestinnän kulut	2.000	2.000	2.000	6.000
Kirjanpito ja tilintarkastuskulut	2.800	2.800	2.800	8.400
Ohjausryhmän kokouspalkkiot ja matkakulut	2.000	2.000	2.000	6.000
Ostopalveluna hankittavat palvelut (2 sisäänottoa vuodessa), sisältäen V-SMMA ry:n jäsenten kulut haudottavien tutortoiminnasta	62.000	62.000	62.000	186.000
Koulutustilaisuuksien ja työkokeilujen järjestämisestä aiheutuvat kulut	10.000	10.000	10.000	30.000
Yhteensä	138.200	137.200	138.200	413.600

Selitykset taulukkoon:

- Projektipäällikön kuukausipalkka on 3.000 euroa kk:ssa. Sivukuluprosenttina palkkasummasta on käytetty 37 % . Lomarahat on huomioitu kertomalla palkkasumma 12,5 kk:lla.
- Ostopalveluna hankitaan Myyjähautomon käyttämät testit, osaamista kartoittavat arvioinnit, kuukauden mittainen perusvalmennus, teemapäivät, casevalmennus sekä työprojektien hankinta.
- Koulutustilaisuudet, teemapäivät ja casepäivät järjestetään yhdistyksen Ruissalon kiinteistössä.
- Ohjausryhmän palkkiot ja matkakulut on arvioitu pieniksi, koska tavoitteena on valita sellaiset henkilöt ohjausryhmään, jotka eivät velottaisi ko. menoeriä.

Taulukko 3. Myyjähautomon kustannussuunnitelma vuosille 2014-2016, alv 24%

Kustannuslaji	2014	2015	2016	2014-2016
Projektipäällikön palkkauskulut sivukuluineen	51.400	52.400	53.400	157.200
PP:n matkakulut, koulutuskulut	3.000	2.000	2.000	7.000
Tiedottamiskulut	6.200	4.960	4.960	16.120
Puhelin-, posti-, kopiointi ja sähköviestinnän kulut	2.480	2.480	2.480	7.440
Kirjanpito ja tilintarkastuskulut	3.472	3.472	3.472	10.416
Ohjausryhmän kokouspalkkiot ja matkakulut	2.000	2.000	2.000	6.000
Ostopalveluna hankittavat palvelut (2 sisäänottoa vuodessa), sisältäen V-SMMA ry:n jäsenten kulut haudottavien tutortoiminnasta	76.880	76.880	76.880	230.640
Koulutustilaisuuksien ja työkokeilujen järjestämisestä aiheutuvat kulut	10.000	10.000	10.000	30.000
Yhteensä	155.432	154.192	155.192	464.816

7. Myyjähautomon rahoitussuunnitelma

Varsinais-Suomen Myynnin ja Markkinoinnin Ammattilaiset ry hakee 100 %:n avustusta, koska sillä yhdistyksenä ei ole mahdollisuutta rahoittaa myyjätalenttien työllistymistä. Yhteistyöyrityksiltä ei ole suunniteltu velotettavan tässä vaiheessa mitään, koska ne joutuvat osallistumaan yrityskohtaiseen perehdyttämiseen hautomokauden aikana eli heille koituu osallistumisesta kustannuksia.

Taulukko 4. Myyjähautomon rahoitussuunnitelma vuosille 2014-2016, alv 24 %.

Rahoituslaji	2014	2015	2016	2014-2016
Oma rahoitus				
Julkinen rahoitus				
- valtionosuus				
- haettava työllisyyspoliittinen avustus, ELY-keskus	155.432	154.192	155.192	464.816
- muu valtionavustus				
- kunnan tai kuntien avustus				
- muu rahoitus				
Yhteensä	155.432	154.192	155.192	464.816

Varsinais-Suomen Myynnin ja Markkinoinnin Ammattilaiset ry tulee hakemaan ennakkoa 50 % kullekin maksujaksolle kohdistuvasta avustuksesta.

Liite 2. ELY-keskuksen kanssa käytyjen neuvottelujen tuloksena hankesuunnitelman osia tarkistettu

V-S MMA ry:n Typo-hakemuksen täydennys

Seuraavassa on vastaukset Varsinais-Suomen ELY-keskuksen esittämiin kysymyksiin:

- osallistujamäärä** (eri henkilöä/vuonna 2014) Tämän osallistujamäärätavoitteen täyttyminen on täysimääräisen maksatuksen edellytys.
 - Myyjätestin tekee 100 työtöntä henkilöä
 - Palautekeskustelut toteutetaan 50 henkilölle
 - Sisäänto 1. hautomokierrokselle 20 henkilöä
 - Varalle valitaan 5 henkilöä
- kohderyhmä** eli, onko ajatus saada 100 %:n rahoitus, jolloin että em. osallistujista vähintään 75 % vähintään 500 päivältä työttömyysetuutta työttömyyden perusteella saaneita työttömiä työnhakijoita tai vähintään 12 kk avoimilta työmarkkinoilta poissa olleita työttömiä työnhakijoita:

	75 %
- Myyjätestin tekee 100 työtöntä henkilöä	75 henkilöä
- Palautekeskustelut/haastattelut toteutetaan 50 henkilölle	38 henkilöä
- Sisäänto 1. hautomokierrokselle 20 henkilöä	15 henkilöä
- Varalle valitaan 5 henkilöä	4 henkilöä

Lisäksi puhuttiin toiminnan tavoitteista (löytyvät päätöspohjasta sivulta 3). Työllisyyspoliittisella avustuksella tuetun toiminnan tavoitteena ovat työttömien työmarkkinavalmiuksien parantaminen ja heidän työllistymisensä edistäminen. Näiden tavoitteiden saavuttamista arvioidaan seuraavasti:

- haastatteluasiakasmäärä (jos** hankkeeseen sisältyy ajatus siitä, että hanke karsii haastatteluun osallistujia ja **myös karsitulle tarjotaan haastattelutilanteessa ohjausta soveltuviin palveluihin)**
 - Palautekeskustelujen/haastattelujen piirissä on 50 henkilöä, joista valitaan 20 henkilöä 1. hautomokierrokselle ja 5 henkilöä valitaan varalle.
 - 30 henkilölle tarjotaan palautekeskusteluissa ohjausta soveltuviin palveluihin
- yksilöohjauksen määrä** määriteltynä siten, että montako tuntia ohjausta hankkeeseen osallistumisaikana yksi osallistuja vähintään saa. HUOM. tämä ohjaus ei sis. työhön opastusta tai perehdytystä
 - 10 ohjaustuntia

5. osallistujan saaman **ryhmäohjauksen tai koulutuksen tuntimäärä** per osallistuja, jos hanke sisältää ryhmämuotoista ohjausta/koulutusta

- **1. kk:n peruskoulutuksessa** ollaan yhtenä ryhmänä 22 työpäivää (a´7 h)

- 2. ja 3. kk:n työharjoittelujaksossa Myyjähautomossa

Työharjoittelujaksossa Myyjähautomossa osallistujat työskentelevät oikeiden ja keksittyjen myynticasien parissa pienryhminä Myyjähautomon projektipäällikön ja VSMMA ry:n ammattilaisten (tutorien) ohjauksessa.

Kerran viikossa pidetään teema- ja/tai casepäiviä: 4 teema-/casepäivää/kk x 2 kk = 8 päivää (a´7 h)

Työjaksossa yrityksessä 4.kk, 5. kk ja 6. kk

Osallistujat toimivat valituissa yrityksissä myynnistä vastaavan henkilön, myyntipäällikön tai myyntijohtajan alaisuudessa ja ohjauksessa. Kerran viikossa myyjätalentit kokoontuvat Myyjähautomoon teemapäivälle: 4 teemapäivää/kk x 3 kk= 12 päivää (a´7 h)

6. hankkeeseen osallistuvien **palkkatukijaksojen, työkokeilujaksojen tms. toimenpiteiden kokonaismäärä**, palkkatuella tai työkokeilulla voidaan sijoittua hankkeen omaan organisaatioon tai muihin yhdistyksiin. Tämä kohta jäi osittain avoimeksi, sillä osallistujien status hankkeenne ensimmäisten 3 kk aikana on toistaiseksi epäselvä. Selvitämme tätä asiaa omalta osaltamme.

Osallistujan status peruskoulutusvaiheessa (1. kk) ja harjoitteluvaiheessa (2./ 3. kk):

- Osallistuja on kolme ensimmäistä kuukautta työttömyyspäivärahalla, joko peruspäivärahalla (perusturva) tai ansioon sidotulla päivärahalla (ansioturva). Työttömyysturvalain 5 b §:n mukaan ”Henkilöllä, joka on katsottava päätoimiseksi opiskelijaksi, ei ole oikeutta työttömyyspäivärahaan”. Myyjähautomon ensimmäiset kolme kuukautta ei täytä ko. laissa määritellyn päätoimisen opiskelun kriteeriä eli keskimäärin vähintään 25 opetustuntia viikossa tai vähintään 3 opintoviikkoa kuukaudessa. Kolmen ensimmäisen kuukauden aikana osallistujan on ko. lain mukaisesti mahdollista hakea aktiivisesti työtä ja koulutusta sekä hakeutua työllistymistään edistäviin toimenpiteisiin.

- Myyjähautomon kolmen ensimmäisen kuukauden aikana osallistujalle tuodaan ”tarjottimella” useita yrityksiä, jotka hakevat itselleen uutta myyntivoimaa. Myyjähautomo organisoii valituille työttömille kolmen kuukauden foorumin tai kohtauspaikan, jossa myyjää etsivät yritykset esittelevät yritystään, toimintamallejaan sekä kuvaavat millaisiin tehtäviin he hakevat henkilöä ja työttömät markkinoivat itseään, osaamistaan ja motivaatiotaan. Tavoitteena on, että ensimmäisten kolmen kuukauden aikana yritykset ja osallistujat löytävät toisensa sekä tekevät määräaikaisen työsopimuksen ja yritys hakee palkkatukea valitsemalleen henkilölle.

Osallistujan status työjaksossa yrityksessä (4. /5./6. kk):

- Yhteistyöyritys hakee TE-toimistolta palkkatukea ensin kolmen kuukauden työjaksolle yrityksessä ja hyvissä ajoin ennen työjakson päättymistä lopuille palkkatuen seitsemälle kuukaudelle tai lopuille 21 palkkatuen kuukaudelle. (TE-toimiston ohje: Pääsääntöisesti palkkatukea

saa enintään 10 kuukaudeksi. Jos tuella palkattava on saanut yli 500 päivää työttömyysetuutta työttömyyden perusteella, palkkatukea voidaan myöntää enintään 24 kuukaudeksi.)

- Yhteistyöyritys maksaa alan työehtosopimuksen mukaista palkkaa palkkatuen ajalta osallistujalle.

7. arvio siitä, moniko hankkeen osallistujista työllistyy yrityssectorille, pl. edelleensijoitus (palkkatuella tai ilman)

- Peruskoulutuksen ja harjoittelujaksojen jälkeen (Myyjähautomon kolmen ensimmäisen kuukauden jälkeen) yrityssectorille työllistyy palkkatuen avulla 20 henkilöä (3 kk:n työjaksolle yrityksiin). Myyjähautomon 6 kk:n jälkeen työllistyy palkkatuella 10 määrääkaikaisesti 7 kk tai 21 kk. Mikäli ei työllistyy Myyjähautomon jälkeen, laaditaan henkilölle työllistymissuunnitelma.

Näiden yllä lueteltujen tavoitteiden täyttymistä arvioidaan siinä vaiheessa, kun tehdään lopullista ratkaisua v. 2015 tai 2016 rahoituksesta.

8. Yritysyhteistyösuunnitelmasta totesimme, että hankekuvauksenne kattaa tämän osan ja

kontaktoitavien yritysten määrä taisi olla ainoa avoin asia tällä kohtaa hakemuksessanne.

- Kontaktoitavia yrityksiä on 30, joista pyritään saamaan Myyjähautomon yhteistyöyrityksiksi 20 yritystä.

Lisäksi tulisi hankehakemuksen liitteenä ollut suunnittelemaanne budjettia muuttaa keskustelussa käsitellyn palkkakaton ja tutorien palkkioiden/palkan osalta.

Alkuperäisen hakemuksen liitteen taulukko 3.

Tarkistettu Myyjähautomon kustannussuunnitelma vuosille 2014-2016, alv 24%

Kustannuslaji	3-12/2014	1-12/2015	1-12/2016	2014-2016
Projektipäällikön palkkauskulut sivukuluineen	29.000	38.000	38.000	105.000
PP:n matkakulut, koulutuskulut	3.000	2.000	2.000	7.000
Tutorien palkkauskulut sivukuluineen	10.000	20.000	20.000	50.000
Tutorien matkakulut	1.000	2.000	2.000	5.000
Tiedottamiskulut	6.200	4.960	4.960	16.120
Puhelin-, posti-, kopiointi ja sähköisen viestinnän kulut	2.480	2.480	2.480	7.440
Kirjanpito ja tilintarkastuskulut	3.472	3.472	3.472	10.416
Ohjausryhmän kokouspalkkiot ja matkakulut	2.000	2.000	2.000	6.000
Ostopalveluna hankittavat koulutuspalvelut	27.440	54.880	54.880	137.200
Koulutustilaisuuksien ja työkokeilujen järjestämisestä aiheutuvat kulut	6.000	10.000	10.000	26.000
Yhteensä	90.592	139.792	139.792	370.176
Selityksiä	yksi sisäänotto: 20 henkilöä	kaksi sisäänottoa: 40 henkilöä	kaksi sisäänottoa: 40 henkilöä	viisi sisäänottoa yhteensä: 100 henkilöä yhteensä

Punaisella värillä on merkitty muuttuneita lukuja.

Liite 3. Turun kaupungille jätettävää työllisyysmääräraha-hakemusta varten tarkistettu Myyjähautomo-hankkeen kustannusarvio

Turun kaupungille jätetty Myyjähautomo-hankkeen kustannusarvio

Ely-keskus ei myönnä työllisyyspoliittista avustusta mm. seuraaviin Myyjähautomon toteutuksen kannalta oleellisiin kustannuksiin:

- investointeihin ja irtaimen käyttöomaisuuden hankintamenoihin (esim. koneet, laitteet, kalustohankinnat) eikä vuokrauskustannuksiin.

Seuraavassa taulukossa on eritelty Myyjähautomon toteutuksessa tarvittavien tilojen vuokraus- kustannukset, matkapuhelinten ja kannettavien tietokoneiden vuokraus- tai leasingkustannukset sekä myyjätalenttien fyysisen valmiuden nostamiseen tarvittavien ostopalvelujen kustannukset:

Turun kaupungin osuus (alv 24%)

Kustannuslaji	2014	2015	2016	2014-2016
Tilojen vuokratkustannukset (myyjähautonnan 3 ensimmäistä kuukautta, vuonna 2014 yksi sisäänotto ja vuosina 2015-2016 kaksi sisäänottoa)	3.000	6.000	6.000	15.000
Osallistujien puhelinkustannukset (laite, liittymä- ja puheaikakustannukset Myyjähautomoajalta (3 kk), yritysajalla yritykset maksavat (20 osall. x 50 e x 3 kk per yksi sisäänotto)	3.000	6.000	6.000	15.000
Osallistujien kannettavien tietokoneiden kustannukset (leasing-kustannus ohjelmiseen) (20 kpl)	6.000	6.000	6.000	18.000
Haudottavien myyjätalenttien fyysisen työmarkkina- kelpoisuuden nostaminen (ostopalvelut: 2.480 e per yksi sisäänotto)	2.480	4.960	4.960	12.400
Turun kaupungin osuus yhteensä	14.480	22.960	22.960	60.400
Turun kaupungin osuus, % kokonaiskustannuksista	13,8 %	14,1%	14,1%	14,0%
Varsinais-Suomen ELY-keskuksen osuus yhteensä	90.592	139.792	139.792	370.176
Koko hankkeen kustannusarvio yhteensä	105.072	162.752	162.752	430.576