

Ehdotus yhteistyöhön

Fölin yritysasiakkaiden myyntiprosessin ja palvelumallin kehitys
21.6.2023



Eteneminen

Näin etenemme

Yritysassiakkaan polku
Palveluprosessin kuvaus

Ennakkotehtävä

Hyvä ja huono asiakaskokemus

Workshop
Yhteinen työskentely

Workshopin tulosten pohjalta seuraavan yhteisen työskentelyn valmistelu.

Roolit ja vastuut
Asiakkuuden hoidon vuosikello

Mahdollinen kotitehtävä

1. workshopissa voi jäädä jotain selvitettäväksi fööliäisille.

Workshop
Yhteinen työskentely

Työn tulosten koostaminen
valmiiksi kuvaukseksi

Palvelumallin ja myyntiprosessin kuvaus

Yritysassiakkaan polku
Myynti- ja palveluprosessi
Roolit ja vastuut
Asiakkuudenhoitomalli
Priorisoidut kehityskohteet

Kokonaisuus valmistuu 2–3 viikossa.

Investointi

Investointi

Workshop 4 h

**Yritysassiakkaan polku
Palveluprosessin kuvaus**

2 400 €

Workshop 2 +2 h

**Roolit ja vastuut (Raci)
Asiakkuuden hoidon
vuosikello
Pelisäännöt**

2 400 €

**Palvelumallin ja
myyntiprosessin kuvaus**

Yritysassiakkaan polku
Myynti- ja palveluprosessi
Roolit ja vastuut
Asiakkuudenhoitomalli
Priorisoidut kehityskohteet

4 000 €

Kokonaishinta 8 800 €

Hinta sisältää kaikki ennakkotyöt sekä projektin koordinoinnin sekä yhteydet.
Hinnoittelu ei sisällä valokuvauksia, käännöstöitä, painatuksia tai muita erittelemättömiä töitä.

Hintoihin lisätään alv 24 %.

Esimerkki vastaavasta työstä

Riveria – asiakasprosessien tuotteistaminen



Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä Riveria halusi palvella ja puhutella asiakkaitaan paremmin ja panostaa erityisesti yritys yhteistyöhön. Lopputuloksena syntyi selkeä palvelutarjooma, malli asiakkuuden hoitoon.

Riveria on yksi Suomen suurimmista ja menestyneimmistä ammatillisen koulutuksen ja vapaan sivistystyön järjestäjistä.

Henkilöstöä: 700
Opiskelijoita: 17 000

Lue referenssi täältä.

Rakkaudellisin terveisin



Olga Heikkilä
0400 205 803
olga@hansdotter.fi

