

Lupaamme **lisää liikevaihtoa**.
Tarjoamme **kaupallista osaamista** ja **autamme oivaltamaan**.
Tarvittava tieto on jo yrityksessänne.

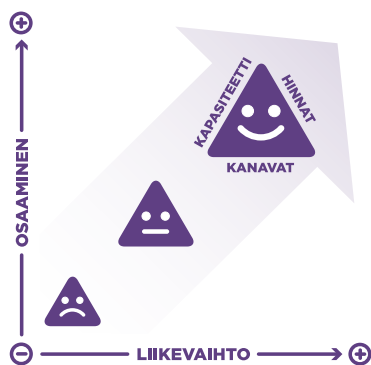


MERIPUISTO OY, TOIMITUSJOHTAJA ESKO PAALASMAA:

”Saimme merkittävää kasvua ja konkreettisia tuloksia nopeasti”

Saimme enemmän kun uskalsimme toivoa

Meripuisto Oy halusi voittaa ja saada mitattavia tuloksia. Yrityksessä aloitettiin ennen kesää 2011 kuuden kuukauden mittainen tuottojohtamisen **Into™ Demand Management -kehityspolku**projekti, jossa keskityttiin hinnoitteluun, kapasiteettiin ja jakelukanaviin.



Projektiin osallistui yhdeksän avainhenkilöä Meripuiston myynnistä, markkinoinnista ja päällikötasolta. Kerran kuukaudessa pidettävissä Into™ Väylä -työpajoissa projektiryhmä työsti kehityskohteita yhdessä valmentajan kanssa. Seuraaviin työpajoihin valmistauduttiin tapaamisten välissä. Välittömiä konkreettisia hyötyjä liiketoimintaa saatiin jokaisessa tapaamisessa. Ohjausryhmän kokoukset pidettiin joka toinen viikko. Näihin osallistui yrityksen toimitusjohtaja, markkinointipäällikkö ja valmentaja. Näin varmistettiin oikea suunta, tekemiset ja resurssit vastuineen kuhunkin kehitysaskeleeseen.

Konkreettisia ja mitattavia tuloksia saavutettiin nopeasti

Into™- Demand Management kehityspolun avulla olemme saaneet merkittävää kasvua ja konkreettisia, mitattavia tuloksia. Liikevaihtomme on kasvanut huomattavasti hyödyntämällä lisäkauppapotentiaalia. Lisäksi olemme yksinkertaistamalla toimintaamme saaneet aikaan kustannussäästöjä ja oppineet toimimaan tehokkaammin, kertoo Meripuisto Oy:n toimitusjohtaja Esko Paalasmaa.

Saimme kannattavuutta ja parempia asiakkuuksia. Toimintamme on nyt selkeästi mitattavaa, ja luvut kertovat onnistumisesta. Jakelukanavien analysointi osoitti kiistatta, mistä kanavista saamme parhaat asiakkuudet ja mitkä kanavat ovat toiminnan kannalta tappiollisia. Työstimme sekä hinnoittelun että tuotteistuksen kuntoon yhteistyössä. Yrittäjänä arvostan ennen kaikkea kannattavuutta ja konkreettisia tuloksia, jatkaa Esko Paalasmaa.

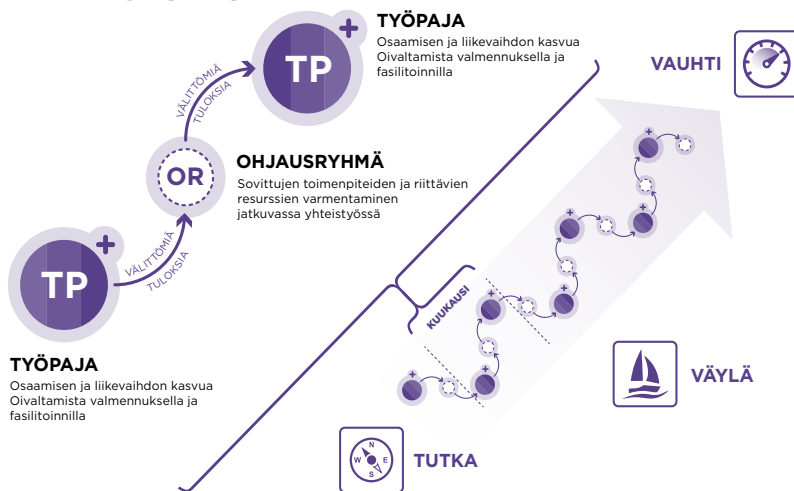
Yksin osaan, yhdessä onnistumme

Vastuunotto ja alan tietämyksemme ovat lisääntyneet selvästi kansainvälisesti toimialaa osaavan kokeneen valmentajan avulla. Löysimme sisäiseen toimintaamme yhteisen kielen ja yhteiset tavoitteet. Tämän prosessin jälkeen olemme entistä vahvempia yhdessä. Valmennus on toiminut meitä yhdistävänä laastina ja liimana. Avainhenkilöidemme tuntemus ja yhteistyö on parantunut ja he ovat oppineet arvostamaan toistensa osaamista. Nyt resurssimme voivat toimia joustavasti vaikka molemmissa kohteissamme tarpeen mukaan, kertoo toimitusjohtaja Paalasmaa.

Valmentajan sitoutuminen ainutlaatuista

Syvällinen yhteistyö Demand Management -valmentaja Jere Talosen kanssa onnistui erinomaisesti. Saimme enemmän kun osasimme ikinä toivoa, kertoo Esko Paalasmaa ja kehuu valmentajan ainutlaatuista kokemusta ja sitoutumista hankkeeseen. - Jeren tehtävä oli saada meidät oppimaan ja oivaltamaan, saada meidät tekemään oikeita tehtäviä oikein. Hän auttoi meitä oivaltamaan sisäisesti ja antoi oikeita työkaluja kehitystyöhön. Suosittelen häntä mielelläni vastaaviin projekteihin.

INTO® DEMAND MANAGEMENT KEHITYSPOLKU



Into™ Demand Management -kehityspolku tuottaa nopeasti konkreettisia tuloksia ja hyötyä

- Lisää liikevaihtoa
- Lisää kannattavuutta ja kassavirtaa
- Parempaa kokonaistuottoa ja asiakasarvoa
- Näkyvyyttä, ostamisen helppoutta ja varmuutta
- Avainhenkilöille lisää osaamista ja onnistumisen intoa
- Markkinamuutosten ennakointia
- Rahaa kasvuun ja investointeihin
- Parempaa tuottoa sijoitetulle pääomalle
- Kiinteistön arvon nousua
- Tukea johdon päätöksentekoon ja hallitustyöskentelyyn

Mikä on Meripuisto Oy?

Meripuisto ja Rantapuisto ovat kahden merellisten kokous- ja kongressihotellien ainutlaatuinen kokonaisuus. Suomalaista designiä oleva Meripuisto sijaitsee Espoon Kivenlahdessa ja arkkitehtonisesti merkittävä Rantapuisto Helsingin Vuosaaren Ramsinniemessä luonnonkauniissa ympäristössä. Meren rannalla sijaitsevilla korkeatasoisissa hotelleissa on kokous- ja kongressitilojen lisäksi upeat majoitustilat, ravintolapalvelut, saunat ja hyvinvointipalvelut.

Mikä on Into Commercial Competencies Ltd?

Into Commercial Competencies Ltd. on ensimmäinen asiakaslähtöinen Demand Management -konsultointiyri-tyt, joka keskittyy hotelli-, ravintola- ja matkailutoimialan hinnoitteluun ja tuottojohtamiseen Suomessa, Venäjällä ja Baltiassa. Jere Talonen (Cornell ESSEC MBA) on Demand Management -valmentaja ja kaupallisen osaamisen kasvattaja. Hän on tehnyt tuloksekkaita palveluliiketoiminnan tehtäviä 15 vuoden kokemuksella, 3 mantereella ja 9 eri maassa. Hotelli- ja matkailualan rautainen kokemus ja kansainväliset verkostot ovat syntyneet johto- ja asiantuntijatehtävissä Silja Linella, Haaga-Heliassa, Hiltonilla, Accor-hotelleissa Aasiassa sekä Radisson SAS:illa. Nykyisin Jere toimii palvelusek- torin sparraajana, valmentajana, kehittäjänä ja johtoryh- mien jäsenenä. Jeren saavutuksista on saatavissa lisää tietoa hänen [LinkedIn profiilistaan](#).

Ota yhteyttä!

Suunnitellaan kehityspolku teidän tarpeisiinne



KUVA : JERE

Into Commercial Competencies Oy

Ota yhteyttä!
040-8314141 tai
jere.talonen@intocc.eu
www.intocc.eu