

TESTAA & ARVIOI!

**YRITYS  
MYYNTIKUNTOON  
NUORTEN  
SILMIN**



# MILLAINEN YRITYS OLISI KIINNOSTAVA OSTOKOHDE? NÄIN NUORET KOMMENTOIVAT:



"Yritys, joka ei ole paikkasidonnainen. Ehkä yksi päätuote, jonka ympärille jotain lisäpalveluita. En haluaisi nyt muuttaa pienemmälle paikkakunnalle. Olisi myös kiva, jos saisi kaverin mukaan, eikä tarvitsisi kaikkea tehdä itse."

"Yritys, jossa olen vaikka ollut töissä jo kauan. Tai yritys, jonka brändi on minulle tuttu."

"Yritys, jonka palveluita tarvitaan pakosti. Se olisi turvallinen tapa aloittaa. Pääasia, että yritys on kannattava."

"Sellainen konsepti, jota voisi tehdä normaalin työn ohessa."

"Omaan opiskelualaan liittyvä."

"Yritys, joka ei ole liian sidonnainen kiinteään omaisuuteen".

"Sellainen, jossa on jo valmista asiakaskantaa ja liike-idean kysyntä on todistettu. Toimialan pitää liittyä omiin intohimoihin. Olisi vaikea tehdä työtä, josta en itse saa energiaa ja jonka tuotteet tai palvelut eivät ole sopuinnussa omien arvojen kanssa."



*Nuoret arvioivat yrityksen kiinnostavuutta ihan samanlaisin lähtökohdin kuin kuin kuka tahansa yritysostoa harkitseva. Ostettavan yrityksen toiminnan on oltava kannattavaa ja yrityksen palveluille tulee olla kysyntää sekä kasvumahdollisuuksia.*

*On kuitenkin tiettyjä teemoja, joihin nuoret kiinnittävät erityistä huomiota. Tällaisia ovat mm. yrityksen arvot ja vastuullisuus, kiinnostavat tulevaisuuden näkymät, yrityksen brändi, tarina ja visuaalisuus, sekä aito ja rehellinen viestintä.*

*Testaa ja arvioi oman yrityksesi kiinnostavuutta nuorten silmin!*



# TARINAT TISKIIN JA VISUAALISUUTTA KEHIIN!

Yritykselläni on selkeä ja tunnistettava visuaalinen identiteetti.

Yritykseni verkkosivut ovat nykyaikaiset ja ajantasaiset.

Yritykseni on sosiaalisessa mediassa, vähintään yhdessä kanavassa.

Sosiaalisen median kautta yrityksestäni saa positiivisen kuvan.

Verkosta löytyy yrityksestäni kertovia videoita.

Verkosta löytyy yrityksen tuotteita / palveluja kuvaavia sisältöjä.

Yritykseni yrityskulttuuri ja arvot välittyvät verkon kautta.

Yrityksen tarina ja ihmiset on esitelty verkkosivuilla tai somessa.

Vastuullisuus yrityksen toiminnassa on nostettu esille.





***KUN YRITYS ON LAITETTU MYYNTIKUNTOON, VIESTI MYYNTIAIKEISTASI JA ETSI MÄÄRÄTIE TOISESTI OSTAJIA.***

***MIETI, KUKA VOISI OLLA YRITYKSESI UNELMAOSTAJA ja MISTÄ HÄNET VOI LÖYTÄÄ? Löytyisikö sopiva ostaja lähipiiristä, henkilökunnasta, asiakkaista, kilpailijoista tai yhteistyökumppaneista?***

***TEE MYYNTI NÄKYVÄKSI JA HUOMIOI ERILAISET MYYNTIKANAVAT:***

- YRITYKSEN OMAT SISÄISET JA ULKOISET VIESTINTÄKANAVAT***
- PAIKAT JOISTA NUORET ETSIVÄT TÖITÄ (SILLÄ YRITTÄJYYS KIINNOSTAA!)***
- OPPILAITOKSET***
- ERILAISET TAPAHTUMAT***
- YRITYSVÄLITTÄJÄT***
- MYYNTIALUSTAT (MM. YRITYSPÖRSSI, FIRMAKAUPPA, YRITYSKAUPAT.NET)***

# MILLAINEN MYYNTI-ILMOITUS KIINNITTÄÄ NUORTEN HUOMION?

NÄIN NUORET KEHITTÄISIVÄT MYYNTI-ILMOITUKSIA:



"Ilmoituksista pitäisi rakentaa enemmän tunteisiin vetoavia.

Avoimuus toimii nuorten kohderyhmässä paremmin. Voisi kertoa avoimesti, miksi yritys myydään ja minkälaiselle ostajalle yritys sopisi."

"Ilmoitusten pitäisi olla asuntomyynti-ilmoitusten tyyliä. Paljon kuvia, ja selitettynä tarkemmin ja perusteellisemmin. Jos ilmoituksessa on vain, että "ota yhteyttä ja kysy lisää", niin se ei herätä kiinnostusta."

"Voisi olla case, jossa jonkun vaikuttajan kautta tutustutaan yritykseen ja yrityksen ostoprosessiin."

"Enemmän kuvia liittyen kaikkeen; toimitiloihin, tuotteisiin ja verkkosivuihin. Että saisin yrityksen energiasta kiinni."

"Video, jossa esitellään liiketoimintaa, toimitiloja, asiakkaita ja sidosryhmiä, toimisi paremmin. Nuoret ei jaksaa lukea pitkiä tekstejä."

"Talousjuttuihin liittyvää terminologiaa voisi maallistaa, jos mahdollista."

"Historiasta ja muusta voisi olla vähän enemmän, että se helpottaisi tiedonhankintaa."

"Viestinnän pitäisi olla positiivista ja rohkaisevaa. Yrityksen ostoa voisi kuvata vapauttavana vaihtoehtona: Hyppää pois oravanpyörästä!"





# VARAUDU VASTAAMAAN KINKKISIIN KYSYMYKSIIN!

**NUORET VOIVAT KYSYÄ ESIM.**

**Miksi yritys on myytävänä?**

*Kuka on arvioinut yrityksen arvon, yrittäjä vai ulkopuolinen asiantuntija?*

*Liikevaihdon lisäksi, mikä on yrityksen liiketulos ja tuotteiden/palveluiden myyntikate?*

*Millainen yrityksen toimintahistoria on?*

*Kuinka vakaata liiketoiminta on ollut?*

**Miten edellinen omistaja on tehnyt asioita? (jotta näkisi mitä uutta itse voi tuoda)**

*Minkä verran jatkuvia asiakkaita on ja tarvitaanko uusia asiakkaita?*

**Onko yrityksellä kasvupotentiaalia?**

*Minkä verran jatkuvia asiakkaita on ja tarvitaanko uusia asiakkaita?*

*Millaiset toimitilat, kalusto ja laitteet yrityksellä on?*

*Millaiset verkostot ja sidosryhmät yrityksellä on?*

**Onko vanha omistaja tukena oston jälkeen?**

**Onko liiketoiminta mahdollista siirtää muualle?**

*onko yrityksellä velkaa?*

**Millainen yrityskulttuuri on?**

*Henkilöstön koko ja jatkavatko työntekijät yrityksessä?*

**Millainen on yrityksen brändi ja visuaalinen identiteetti?**

*Millainen toimitilan vuokrasopimus on?*



# YRITYSTEN MENESTYSTÄ VARTEN.

*Tämä työkalu on kehitetty osana Yritysten myyntikunto  
omistajanvaihdoksessa nuorten silmin – hanketta.  
Into Seinäjoki 2023.*



# INTO



**ETELÄ-POHJANMAAN LIITTO**  
Regional Council of South Ostrobothnia



European Union  
European Parliament

**EU:lta**  
2014–2020