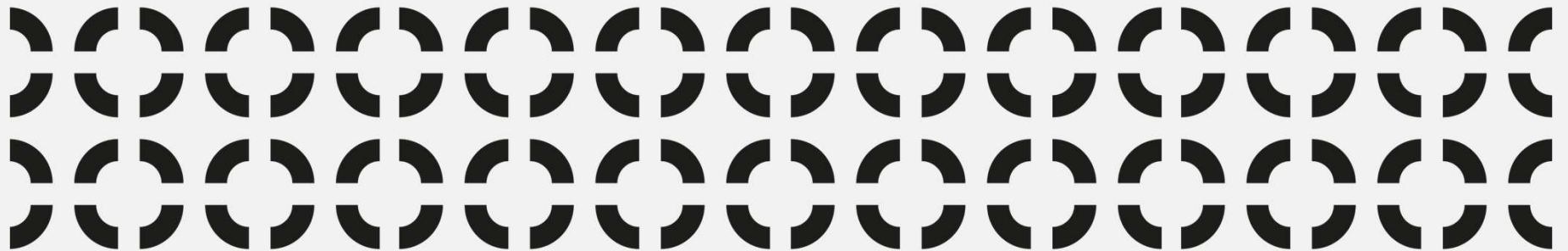


# Yrityssuhteet



# Who am I?

- Ville Kauhanen

- +358 50 520 9425
- ville.kauhanen@ayy.fi



- Nth year student of Automation and Information Technology in Aalto
- Corporate relations coordinator at AYY
- Corporate Relations at guild and other associations

# Yrityssuhteiden tarkoitus



## Jäsenistön palveleminen

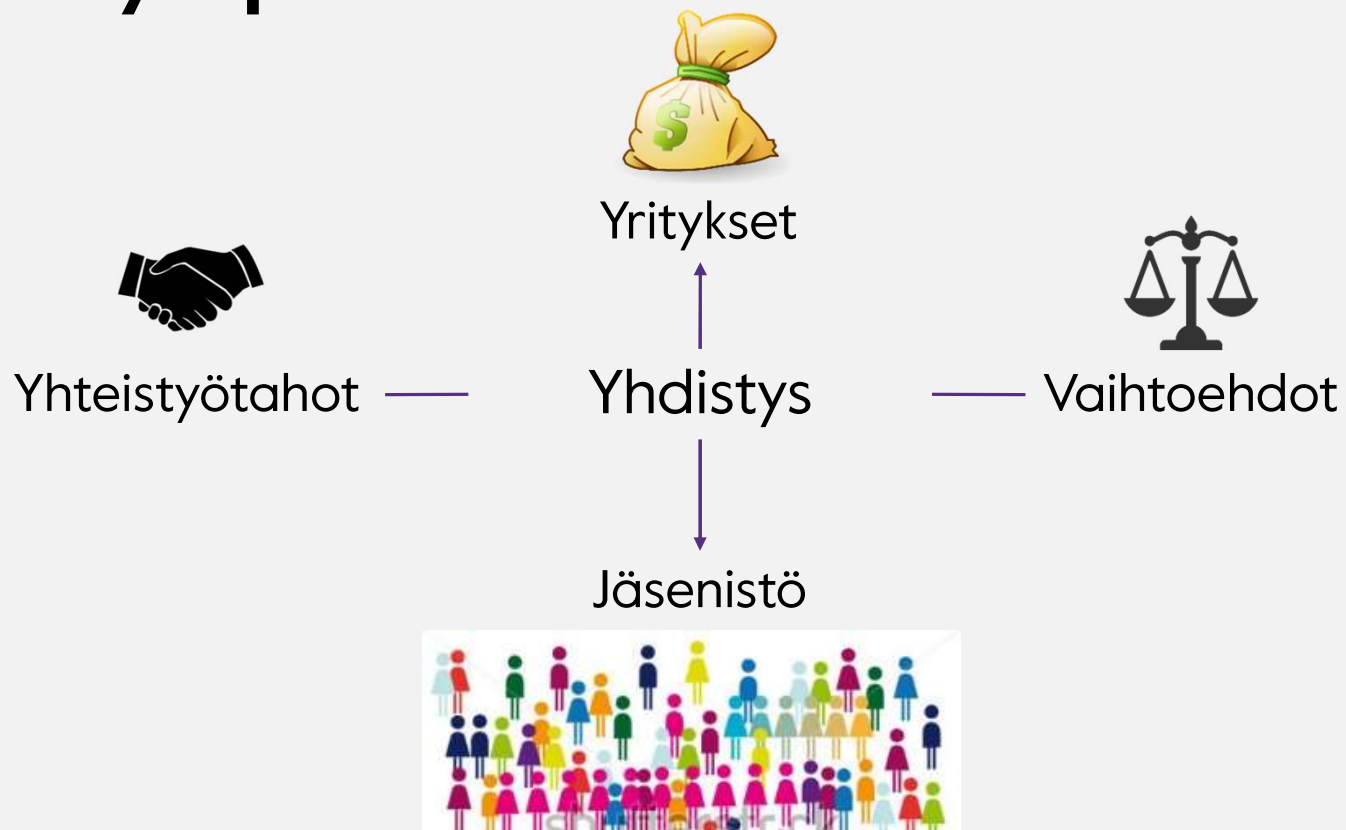
- Tarjota tietoa erilaisista uramahdollisuuksista
- Mahdollistaa suorien kontaktien luominen opiskelijoiden ja yritysten välille



## Varainhankinta

- Mahdollistaa jäsenpalveluiden tuottamisen
- Helpoin tapa mitata yrityssuhteiden laajuutta ja onnistumista

# Toimintaympäristö



# Yrityssuhteet erilaisia

- Yrityssuhteita voi tehdä monella eri tavalla ja niillä on monta erilaista päämäärää.

Rahallinen

Työelämä

Virkistys

- Tärkeintä on ymmärtää se mitä yhdistys haluaa saavuttaa ja millä keinoin.
- Yrityssuhteita kannattaa tehdä omien vahvuuksien ja intressien pohjalta.

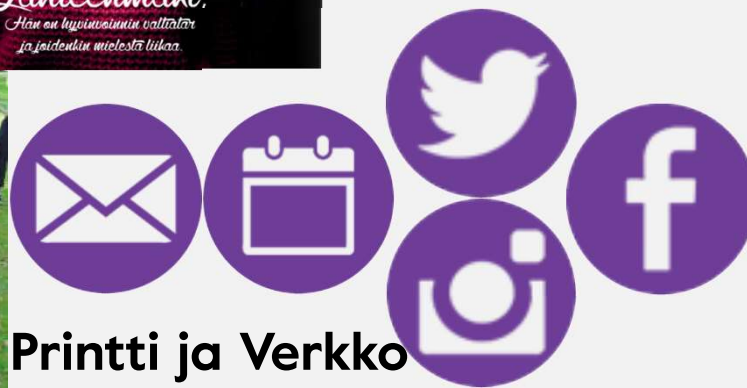




# Tapoja tavoittaa opiskelijat



Tapaukumat



Printti ja Verkko



Opiskelijan arki

# Yrityksien näkökulma

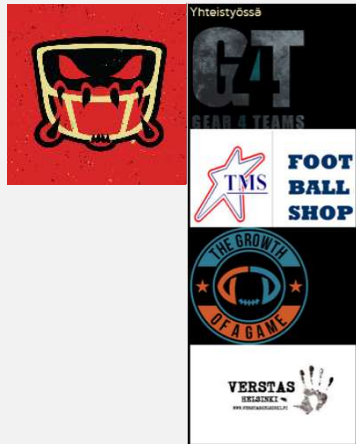
- Miksi yrityksen pitäisi tehdä yhteistyötä kanssanne?
- Rahalle vastinetta
- Yhteistyön tausta-ajatus  
Molempia hyödyttävä vs. "Good will" Yrityksien yhteiskunnallinen vastuu (CRS)
- Perusteita yhteistyölle  
Näkyvyys  
Rekrytointi  
Yritysimagon parantaminen  
Yhteiskuntavastuu



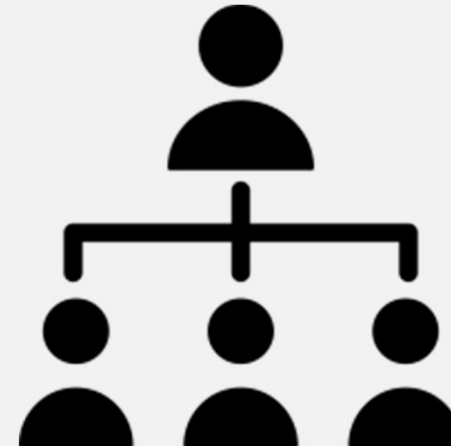


# Kumppanit

- Sopivien yritysten löytäminen tärkeää
- Mihin tarkoitukseen etsitään yhteistyökumppania?
  - Toimialaspesifit
  - Isot korporaatiot
  - Pienet paikalliset toimijat

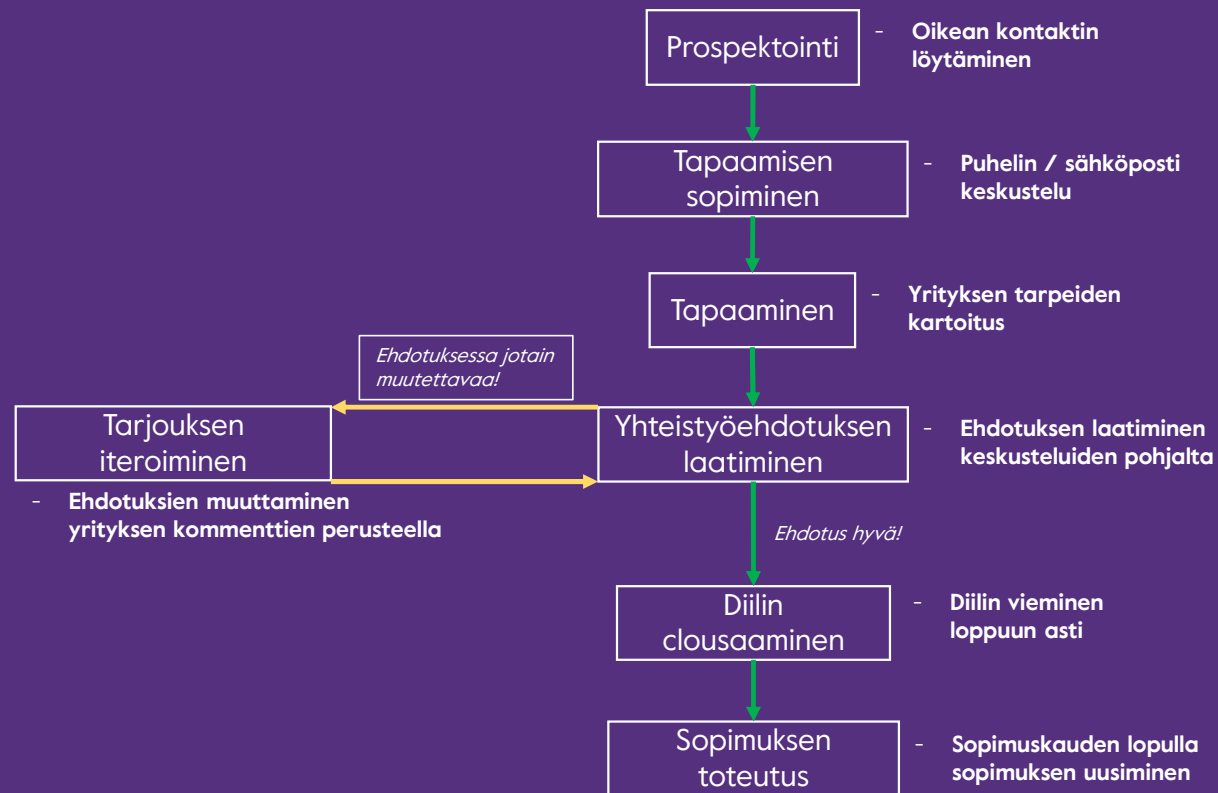


- Kontaktihenkilön valinta vaikuttaa lopputulokseen
  - Alumnien ja tuttujen hyödyntäminen
  - Ylhäältä helpompi tulla alaspäin





# Myynnin pipeline



# Myynnin matematiikka – Myynnin KPI

$$\frac{\text{Aktiviteettien määrä} * \text{Keskikaupan koko} * \text{Onnistumisprosentti}}{\text{Myyntisyklin pituus}}$$

# Myynnin matematiikka – Myynnin KPI

$$\frac{| * | * |}{|} = |$$

*10 % enemmän*

$$\frac{1,1 * 1,1 * 1,1}{0,9} = 1,48$$

*10 % vähemmän*

$$\frac{0,9 * 0,9 * 0,9}{1,1} = 0,66$$

# Yhteistyön hoito ja sopimukset

- Yhteistyön hoito
    - Jatkuva kontakti
    - Joustaminen ja auttaminen
  - Isommat Sopimukset
    - Kirjallisena
    - Yksityiskohtainen ja yksiselitteinen
  - Jatkuvuus
    - Kontakti-excel / CRM
    - Toimijoiden vaihtuessa
- 
- Kannattaa miettiä skenaarioita, kun kaikki ei mene putkeen

*"Nykyisen asiakkaan pitäminen maksaa 1,  
Vanhan asiakkaan takaisin saaminen maksaa 2 kertaa enemmän  
ja uuden asiakkaan saaminen maksaa 5 kertaa enemmän"*



# Käytännön esimerkkejä

**Mailipohja** – Kirjoita mailia ajatuksella, että se avataan ja siihen vastataan.

Panosta otsikkoon ja ensimmäiseen lauseeseen

- Ilmaise arvo yksinkertaisesti otsikossa

Unohda muodollisuus

- Ystävällisyys, helppous ja suoraviivaisuus toimii maileissa

Tee vähintään pieni personointi

- Käytä etunimeä, selvitä, onko alumni, muokkaa yritykselle sopivaksi

Pidä maili lyhyenä

- Pääasia on herättää kiinnostus ja saada vastaus

Kysy AINA kysymys

- Loppuun yksinkertainen kysymys, johon on helppo vastata

## *Esimerkki:*

AYY lakittaa Mantan Wappuna – Tavoita 100 000 ihmistä keskellä Helsinkiä

Moikka Minna,

Wappu on opiskelijoille tärkeä juhla, ja haluaisimmekin Valion olevan mukana viettämässä sitä.

Aalto-yliopiston ylioppilaskunta lakittaa tänä vuonna Havis Amanda –patsaan Helsingin Kauppatorilla. Tapahtumaa on aikaisempina vuosina saapunut seuraamaan jopa 100 000 ihmistä paikan päälle ja tuhansia netin välityksellä. Tämä voisi olla loistava paikka mainostaa Valio PROfeel-tuotteita, jotka auttavat jaksamaan koko juhlapäivän.

Sopiiko, että soitan sinulle torstaina iltapäivällä, niin voidaan jutella yhteistyömahdollisuuksista lisää?

Kevättä odotellen,  
Ville



# Käytännön esimerkkejä

**Mailipohja** – Kirjoita mailia ajatuksella, että se avataan ja siihen vastataan.

## Tips & Tricks:

- **Voit lähettää mailia myös viikonloppuna** – Joidenkin tilastojen mukaan viikonloppuna lähetettyjä maileja avataan enemmän ja niihin vastataan useammin.
- **Vastaaminen ja yhteyden pitäminen on tärkeää**– Vaikka et saisi vastausta ensimmäisellä kerralla, ei kuitenkaan pidä vielä luovuttaa. Muutama viesti perään voi moninkertaistaa mahdollisuutesi saada vastaus.
- **Short and sweet** – Parhaita tuloksia saadaan 50-125 sanan maileilla (esimerkissä on 67 sanaa).

# Käytännön esimerkkejä

Puhelupohja – *Päätä, mitä haluat saavuttaa puhelulla.*



# Käytännön esimerkkejä

Puhelupohja – *Päätä, mitä haluat saavuttaa puhelulla.*

## Tips & Tricks:

- **Älä kysy, onko huono hetki** – Tuntemattomalle on helpompi vastata “kyllä” kuin “ei”.
- **“Tarvitsen enemmän aikaa miettimiseen” ei ole hyvä syy**– Olet kertonut niin vähän puhelimesta, että sen ajattelemiseen ei tarvitse aikaa. Kysy, mitä he oikeasti pohtivat.
- **Puhu jollekin** – Etsi henkilön kuva, tuijota lemmikkiä... Puhuminen on helpompaa, kun puhuu jollekin eikä vain puhelimeen.
- **Hymyn voi kuulla** – Toisen henkilön fiiliksen voi aistia puhelimesta. Muista hymyillä kun soitat ihmisille.
- **“It’s not me, it’s you”** – Ihmiset osaavat yleensä käyttäytyä, mutta eivät aina. Muista, ettet tehnyt mitään väärin. Heillä vain saattoi olla huono päivä.