

**PEDAB** FINDS YOUR  
NEXT BUSINESS



## **Pedab FireStarter** valmistaudu menestykseen!



**Mitkä ovat uuden bisnesalueen kehittämisen alkuvaiheen menestystekijät?  
Mitä toimenpiteitä vaaditaan nopeaan takaisinmaksuun?  
Mistä löytää heti sen oikean potentiaalin myynnille?**

Uuden liiketoiminta-alueen käynnistäminen on aina haastavaa. Teoriassa uusi liiketoimintakonsepti voi olla suoraviivaista potkaista käyntiin, mutta sen kehittäminen tuottavaksi on yleensä erittäin vaativa tehtävä. Se vaatii oikean-tasoisien investointien, resurssojen ja sitoutumisen, sekä systemaattisen lähestymisen.

Liiketoiminnan Kasvu!  
Uusia asiakkaita!

## Hyödynnä parhaita käytäntöjä

**Pedab FireStarter** on palvelu, joka auttaa uusia tai olemassa olevia yhteistyökumppaneitamme kasvattamaan ja laajentamaan liiketoimintaansa, sekä saamaan uusia asiakkaita. Saatte käyttöönnne liiketoiminnan kehitystä edistävää tukea, ja voitte kannattavasti laajentaa yrityksenne valikoimaa edustamiemme teknologioiden avulla.

Pedabilla on pitkä kokemus kumppanuuksien rakentamisesta, ja **FireStarter**-palvelu tarjoaa hyväksi havaittuja menetelmiä uusien liiketoimintakonseptien käynnistämiseksi. Tuloksena saatte juuri sitä apua, mitä omaan tilanteeseenne tarvitsette: strategista suunnittelua, liiketoimintasuunnitelman tekoa, koulutusta, tarinan rakentamista ja myyntimateriaalin luomista.

Palveluun kuuluu lyhyitä tehotyöpajoja ja niiden välisiä työstöjaksoja, joiden avulla pääsette konkreettisiin myyntihankkeisiin jopa kolmessa kuukaudessa. Työskentelemme tiiviisti yhdessä organisaationne avainhenkilöiden kanssa – projektin omistajan sekä ohjausryhmän nimeäminen ja vastuutus ovat keskeisiä tekijöitä onnistumisen varmistamiseksi. Suosittelemme, että ohjausryhmään kuuluu projektin omistajan lisäksi kaksi teknistä henkilöä, myyjä sekä markkinoinnista vastaava.

### Mitä hyötyjä saatte?

**Pedab FireStarter** tähtää uuden bisnesalueen käynnistämiseen tai aiemmin aloitetun myynnin vauhdittamiseen ketterästi. Palvelu keskittyy seuraaviin asioihin:

- 1. Sinun ja tiimisi auttaminen asiakkaiden tarpeita vastaavien ratkaisujen löytämiseksi**  
Aivan kuten sinä tiimisi kanssa ymmärrät asiakkaidenne tarpeet ja heidän toimialojensa erikoispiirteet, me ymmärrämme, mitä sinä tiimeinesi tarvitset menestyäkseen edustamiemme ratkaisujen myynnissä, ja miten niitä kannattaa paketoita
- 2. Tarvittava perehdytys Sinulle ja tiimillesi**  
Rakennamme koulutuspolun, jotta oikeat henkilöt sertifioituvat, oppivat ansaintalogiikan ja ymmärtävät lisensointimallit.
- 3. Myynnin käynnistäminen**  
Palveluun kuuluu alkuvaiheen tärkeä myynnin tuki, sisältäen myyntimateriaalit, sisällöntuotannon verkkosivuillemme, tarjouspohjan, sekä ensimmäisen markkinointikampanjan.

### Pedab voi auttaa sinua lisäämään voittojasi!



Toimintamme perustuu kumppaneidemme liiketoiminnan ja tarpeiden aitoon ymmärtämiseen, sekä pitkäaikaisiin kumppanuussuhteisiin. Sitoudumme jokaiseen yhteistyökumppaniimme henkilökohtaisesti ja yritämme vastata juuri teidän yrityksenne tarpeisiin. Voimme omalla ammattitaidollamme auttaa teitä ja helpottaa tietänne kasvuun hoitamalla sen osan käynnistys- ja kehitystyöstä, joka on tarpeen. Näin teille jää aikaa keskittyä liiketoimintanne päivittäiseen pyörittämiseen.

**Nyt, jos koskaan, on paras aika luoda yrityksellesi valmiiksi oma kasvupolku  
– ota yhteyttä meihin, niin keskustellaan miten!**

Taneli Eisto, Business Development Manager  
taneli.eisto@pedab.fi / +358 43 824 4858

[www.pedab.fi](http://www.pedab.fi)

**PEDAB** FINDS YOUR  
NEXT BUSINESS