

# Onnistu markkinoinnin arvon kommunikoinnin mallin jalkauttamisessa organisaatiossasi

Jani Hovila ja Ida Supi

22.2.2024

Mavenfirst on markkinoinnin kaupallisen vaikuttavuuden kehittämisen edelläkävijä complex sale -ympäristössä.

Autamme complex sale -ympäristössä toimivia keskisuuria ja suuria teollisuus-, IT- ja asiantuntijaorganisaatioita markkinoinnin kaupallisen vaikuttavuuden kehittämisessä ja matkassa kohti profit centeriä.

# Tänään äänessä —



**Jani Hovila**

Managing Director  
jani.hovila@mavenfirst.com



**Ida Supi**

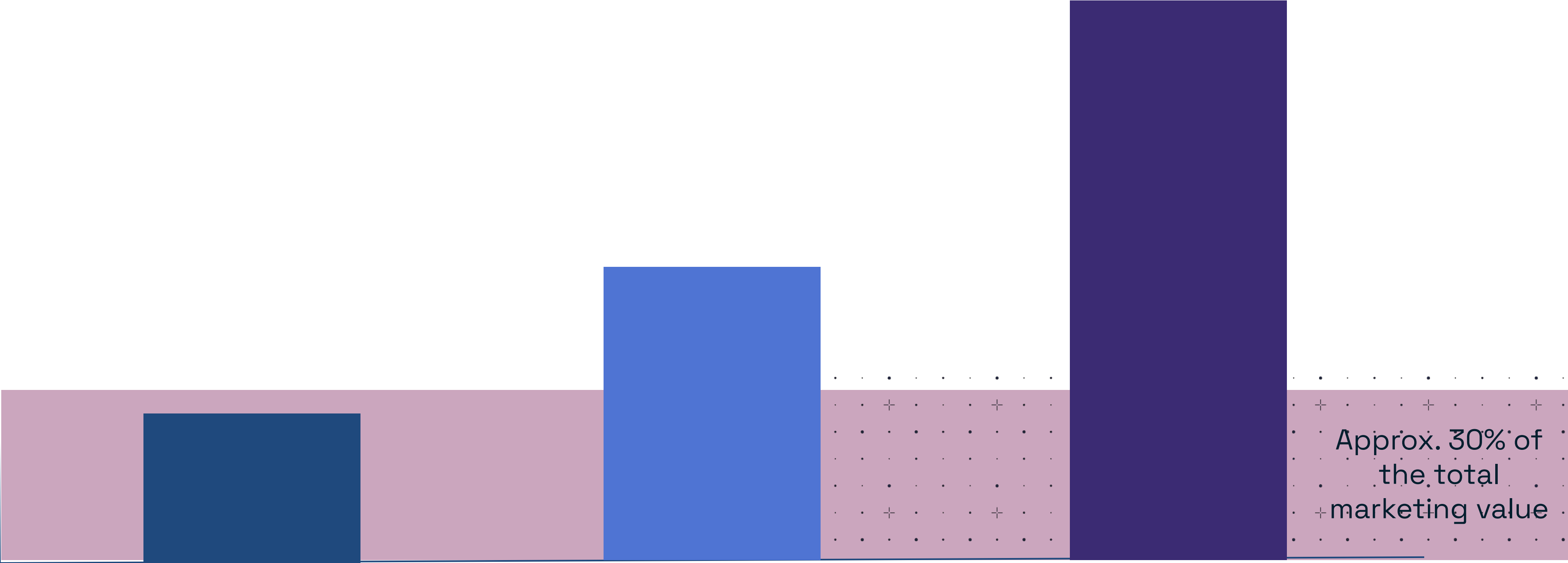
Senior Marketing Consultant  
ida.supi@mavenfirst.com

# Markkinoinnin arvon kommunikointi

Mitä on markkinoinnin arvo?

# Direct & Indirect value

# Direct & Indirect value



Direct Value

Process Value

Performance Value

Approx. 30% of the total marketing value

# Markkinoinnin arvon kommunikoinnin 4 dimensiota

Miten markkinointi tunnistaa ja kommunikoi liiketoiminta-arvoa?

Markkinoinnin rooli



Tavoitteet ja niiden  
asetanta



Raportointi



Mittaaminen





# Tulevat tapahtumat ja valmennukset



## WEBINAARI —

Toimintamallit, jotka tukevat jokaisen complex sale -markkinointitiimin tuloksekkautta

Online, 14.3. klo 9–10

[ILMOITTAUDU NYT](#)



## SERTIFIKAATTIVALMENNUS —

Markkinoinnin arvon kommunikoinnin valmennus

Hybridi, kick-off 25.4.

[LUE LISÄÄ JA ILMOITTAUDU](#)



## LEARNING CENTER —

Haluatko testata ensimmäisten joukossa Mavenfirstin on-demand valmennus-alustaa?

[KYSY LISÄTIETOJA](#)

# Näin autamme —

- 01 Ison kuvan kirkastaminen
- 02 Kehityskohteiden tunnistaminen
- 03 Suositukset ja ratkaisuehdotukset
- 04 Muutoksen käytäntöön vienti
- 05 Muutoksen varmistaminen

TUTUSTU OSAAMISEEMME



**Jani Hovila**

Managing Director  
jani.hovila@mavenfirst.com



**Ida Supi**

Senior Marketing Consultant  
ida.supi@mavenfirst.com