

7.6.2005

Kanava10 uudistaa viestinnän ja markkinoinnin strategiat ja prosessit

Tehoa viestintään erityisesti kasvu- ja muutosvaiheessa

*Markkinoinnin ja viestinnän konsulttien joukkoon liittyy uusi haastaja, kun **Kanava10** ryhtyy tarjoamaan asiakkailleen liiketoiminnan tarpeen mukaan räätälöityjä markkinointi- ja viestintästrategioiden, -prosessien ja toimintamallien konsultointia. Kanava10:n asiakkaita ovat kasvavat yritykset ja muutostilanteessa olevan organisaatiot. Näiden yritysten on kannettava erityistä huolta tehokkuudestaan, sillä kasvu- tai muutosvaiheessa toiminnot pyrkivät eriytymään.*

Eriytyminen johtaa helposti markkinoinnin ja viestinnän hajanaisuuden lisääntymiseen ja tehokkuuden laskuun. ”Kuitenkin juuri murrosvaiheessa on erityisen tärkeää, että viestinnän ja markkinoinnin tavoitteet ja toimenpiteet ovat yhdenmukaisia ja tukevat parhaalla mahdollisella tavalla liiketoiminnan tavoitteita”, toteaa **Kanava10:n toimitusjohtaja Eero Eskola**. ”Kanava10:n avulla yritys voi uudistaa strategiaprosessinsa siten, että markkinoinnin ja viestinnän strateginen suunnittelu ja tavoiteasetanta integroituvat saumattomasti liiketoiminnan suunnitteluun”, jatkaa Eskola, joka on itse työskennellyt sekä liikkeenjohdon että markkinointi-, myynti- ja viestintäjohtajan tehtävissä mm. Ementorilla ja Salamander Bros:lla.

Analysoimalla enemmän hyötyä tutkimustiedosta

Tavoitteellinen, liiketoimintaa edistävä markkinointi ja viestintä perustuvat kattavaan, yhteiseen näkemykseen nykytilanteesta. ”Valitettavan usein todelliset panostukset tiedonhankintaan ovat huomattavasti suuremmat kuin saavutettava todellinen hyöty. Kokonaiskuva yrityksen markkina-asemasta ja keskeisten sidosryhmien mielikuvista on puutteellinen tai siitä on hyvinkin erilaisia käsityksiä jopa yrityksen johdossa”, toteaa **Kai Tainio**, joka on yksi kanava10:n perustajajäsenistä. Markkinoinnin ja myynnin johtotehtävissä ja liikkeenjohdon konsultoinnissa pitkään toiminut Tainio on perehtynyt tutkimustoimintaan mm. tutkimusyhtiö MAPS Oy:n toimitusjohtajana ja Trenditieto Oy:n myyntijohtajana.

Markkinoinnin ja viestinnän prosessit kitkattomiksi

Kasvu- tai muussa muutosvaiheessa on uudistettava prosesseja ja toimintamalleja uusien tavoitteiden saavuttamiseksi. ”Markkinoinnin ja viestinnän prosessit liittyvät vahvasti yrityksen koko toimintaan. Monesti prosessien kitkakohdat löytyvät juuri eri toimintojen välisistä rajapinnoista. Tämän vuoksi pidämme erityisenä vahvuutenamme markkinointiin ja viestintään läheisesti liittyvien liikkeenjohdon, myynti- ja HR-toimintojen tuntemustamme”, sanoo **Kirsti Kehusmaa**, joka on kanava10:n kolmas perustajajäsen. Kehusmaa on työskennellyt usealla eri toimialalla viestinnän ja HR:n johdossa, viimeksi elintarvikealalla Vaasan & Vaasan –konsernin viestintä- ja henkilöstöjohtajana. Työpsykologian lisensiaattityössään hän on tutkinut pörssiyritysten tapaa viestiä arvojaan ja johtamistaan.

Maineenhallintaa muutoksessa

Kanava10 korostaa viestinnän merkitystä onnistuneen muutoksen toteutuksessa. ”Merkittävä muutos – olipa sitten kyse organisaatiomuutoksesta, toimintamallien muutoksesta, tuote- tai palvelukonseptien uudistuksesta, yritysjärjestelyistä – vaatii onnistuakseen viestintäsuunnitelman, joka kattaa kaikki keskeiset sidosryhmät”, painottaa **Kirsti Kehusmaa**.

7.6.2005

" Kanava10 auttaa asiakkaitaan muutoksessa: asetamme yhdessä tavoitteet, analysoimme prosessien ja toimintamallien muutostarpeet ja laadimme kehitysohjelman muutoksen läpiviemiseksi viestinnän näkökulmasta. Näin varmistamme muutoksen tehokkaan läpiviennin sekä edistämme yhtenäisen sisäisen ja ulkoisen yrityskuvan syntymistä. Samalla huolehdimme yrityksen maineenhallinnasta kriittisessä muutostilanteessa", sanoo toimitusjohtaja **Eero Eskola**.

Markkinoinnin ja viestinnän kokonaispaletti kumppanien kanssa

Kanava10:lla toimii kiinteässä yhteistyössä tutkimusyritys MAPS Oy:n ja viestintätoimisto Sanafor Oy:n kanssa. Yritykset ovat yhdessä tuotteistaneet kokonaisuuden, joka kattaa markkinoinnin ja viestinnän palvelut strategisesta konsultoinnista, toimintamallien ja prosessien suunnittelusta aina tutkimuksiin ja viestinnän käytännön toteutukseen.

Lisätietoja

Kanava10 Oy

Eero Eskola, johdon konsultti, partner, toimitusjohtaja
Kirsti Kehusmaa, johdon konsultti, partner

puh. 040 549 1660
puh. 040 5068 742

www.kanava10.fi

Kanava 10 Oy

Kanava10 on markkinoinnin ja viestinnän strategiseen konsultointiin erikoistunut yritys. Kanava10:n avulla yritys voi uudistaa strategiaprosessinsa siten, että markkinoinnin ja viestinnän strateginen suunnittelu ja tavoiteasetanta integroituvat saumattomasti liiketoiminnan suunnitteluun. Kanava10 suunnittelee markkinoinnin ja viestinnän prosessit, toimintamallit ja keinot sekä toteuttaa viestintästrategian ja uudistettujen käytäntöjen implementoinnin yhdessä asiakkaansa kanssa. Kanava10:n erityisenä vahvuutena on markkinointiin ja viestintään läheisesti liittyvien liikkeenjohdon, myynti- ja HR-toimintojen tuntemus.