

# Marketing Value Communication -sertifiointivalmennus

Mavenfirst

Sertifikaattivalmennukset 2024

“Timanttinen sisältö – sain paljon apuja siihen, miten lähden rakentamaan sisäisesti markkinoinnin roolia profit centerin puolelle, ja sidosryhmiä paremmin ymmärtämään markkinoinnin tekemisen vaikutuksia.”

– Complex sale -ympäristössä toimiva markkinoitijohtaja

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

Autamme markkinoinnin ylintä johtoa ja kunnianhimoisia markkinointitiimejä markkinoinnin kaupallisen vaikuttavuuden kehittämisessä ja matkalla kohti profit centeriä.



# Tunnetunme complex sale -ympäristön

Yli kymmenen  
vuoden kokemus  
complex sale  
-ympäristöstä

Vuosittaiset tutkimukset  
markkinoinnista complex sale  
-ympäristössä

Yli 100 vuosittaista  
keskustelua markkinoinnin  
ylimmän johdon kanssa

Yli 130 tuloksekasta  
markkinoinnin  
kaupallisen  
vaikuttavuuden  
kehitysohjelmaa  
asiakkaillemme

Yli 12 kehitettyä  
toimintamallia markkinoinnin  
tyypillisimpien haasteiden  
ratkaisemiseksi complex sale  
-ympäristössä

Konsulttimme  
käyttävät keskimäärin  
153 tuntia  
tutkimukseen ja  
kehittämiseen  
vuosittain

# Tervetuloa Mavenfirstin markkinoinnin arvon kommunikoinnin valmennukseen

Train-the-Trainer -tarkoitukseen suunniteltu markkinoinnin arvon kommunikoinnin sertifiointivalmennus on suunniteltu siten, että se lisää kyvykkyyttäsi viedä oman organisaationne markkinointia kohti profit centeriä. Saat valmennuksesta työkaluja ja toimintamalleja kehittää markkinoinnin arvon kommunikointia omassa organisaatiossasi.

Valmennuksessa pääset myös verkostoitumaan ja käymään keskustelua markkinoinnin kaupallisen vaikuttavuuden kehittämisestä muiden complex sale -ympäristössä toimivien markkinoinnin ammattilaisten kanssa.

Valmennuksen kesto on 90 päivää, ja se koostuu kolmesta (3) lähipäivästä, on-demand -valmennussisällöistä, itsenäisesti ja pienryhmissä tehtävistä käytännön tehtävistä sekä asiantuntijamme kanssa pidettävistä vuoroviikoittaisista yrityskohtaisista sparraushetkistä.



# Valmennuksen oppimistavoitteet

## Valmennuksen käytyäsi:

- ymmärrät, mistä markkinoinnin arvo muodostuu complex sale -ympäristössä
- pystyt tunnistamaan tyypillisimmät haasteet, joissa markkinoinnin arvoa jää kommunikoimatta ja auttamaan tiimiäsi löytämään ratkaisuja näihin haasteisiin
- osaat hyödyntää valmennuksessa annettuja työkaluja markkinoinnin arvon tunnistamiseen
- osaat viestiä markkinoinnin arvon eri sidosryhmille vaikuttavan tarinankerronnan ja oikeiden mittareiden avulla

# Valmennuksen sisältö



# Markkinoinnin arvon kommunikoinnin valmennuskokonaisuuden sisältö

- Kolme lähipäivää käytännön harjoitusten tekemiseen
- On-demand -materiaalit ja niihin liittyvät tehtävät markkinoinnin kaupallisen vaikuttavuuden opiskeluun.
- Vuoroviikoittainen Q&A-osio yrityskohtaisesti
- Sertifikaattikoe
- Tuki ja sparraus valmennuksen aikana

Valmennuskokonaisuuden kesto on 90 päivää.





# Valmennuksen eteneminen

## Lähipäivät

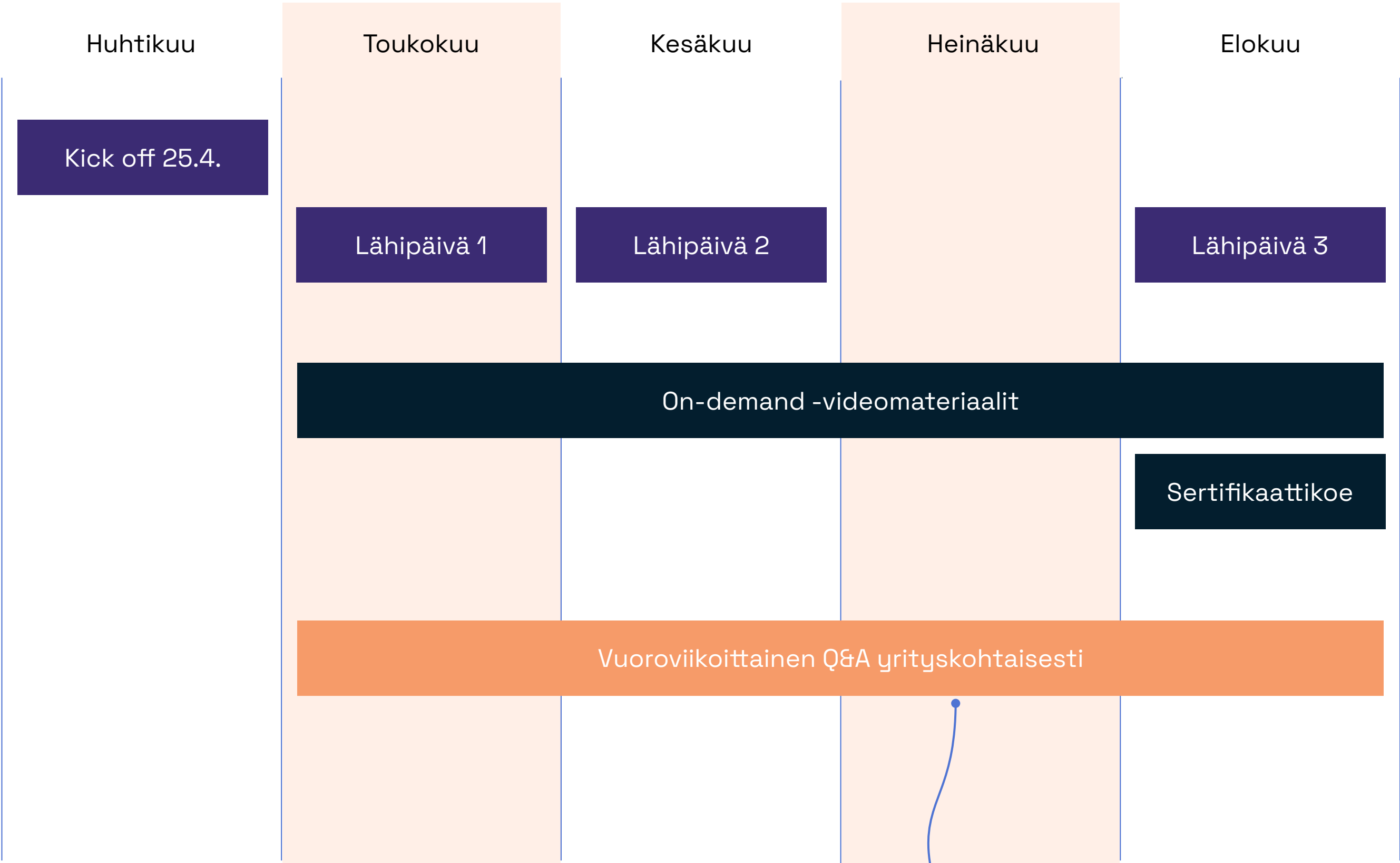
3 lähipäivää käytännön harjoitusten tekoon yhdessä muiden valmennukseen osallistuvien kanssa

## Itsenäinen opiskelu

Teoriatieto on-demand -videomateriaalien avulla markkinoinnin kaupallisesta vaikuttavuudesta

## Tuki ja sparraus

Vuoroviikoittaiset Q&A-sessiot yrityskohtaisesti sekä henkilökohtainen tuki ja sparraus käytettävänäsi valmennuksen aikana.



Huom: Heinäkuussa ei vuoroviikottaista Q&A-sessiota tai muita valmennuksen elementtejä.

# Lähipäivinä keskitytään käytännön harjoituksiin – formaatteina rooliharjoitukset sekä yksin, pareittain ja pienryhmissä tehtävät case-harjoitukset

## Lähipäivä 1.

Markkinoinnin rooli organisaatiossa ja markkinoinnin tavoiteasetanta

- Ennakkotehtävän purku
- Alustus aiheeseen
- Roolitehtävät ja käytännön harjoitukset

Valmistautuminen:  
on-demand -materiaali +  
ennakkokysymykset

## Lähipäivä 2.

Markkinoinnin mittaamisen tasot ja OOR-mallin<sup>TM</sup> hyödyntäminen

- Ennakkotehtävän purku
- Alustus aiheeseen
- Roolitehtävät ja käytännön harjoitukset

Valmistautuminen:  
on-demand -materiaali +  
ennakkokysymykset

## Lähipäivä 3.

Markkinoinnin arvon viestintä raportoinnin, analyysien ja tarinankerronnan avulla

- Ennakkotehtävän purku
- Alustus aiheeseen
- Harjoitukset
- Q&A

Valmistautuminen:  
on-demand -materiaali +  
ennakkokysymykset

# On-demand -materiaaleissa syvennyttään markkinoinnin arvon kommunikoinnin kokonaisuuteen ja profit center -matkaan

## 01

### Teemat ennen 1. lähipäivää

On-demand -materiaali:

- Role of marketing – from cost center to profit center
- What is marketing value?
- Marketing value leakage
- Why you should not use ROI in marketing
- Setting goals that align with business priorities

## 02

### Teemat ennen 2. lähipäivää

On-demand -materiaali:

- OOR-model™ for marketing metrics
- Align results with goals
- Outcomes that bring alignment
- Outputs for day-to-day measurement

## 03

### Teemat ennen 3. lähipäivää

On-demand -materiaali:

- Marketing reporting as a storytelling tool
- What is your story?
- Why output metrics should never go outside marketing department?
- Importance of analysis in reporting
- Reporting structure for communicating value



Valmennus päättyy  
sertifikaattikokeeseen, jonka  
hyväksytyn suorittamisen jälkeen saat  
Marketing Value Communication  
-sertifikaatin osoituksena osaamisestasi

Marketing Value Communication -sertifikaatti toimii virallisena  
todistuksena ja osoituksena osaamisestasi markkinoinnin arvon  
ymmärtämiseen, sen viestimiseen sekä markkinoinnin  
vaikuttavuuden kehittämiseen.



# Käytännön asioita valmennuksesta

# Käytännön asioita valmennuksesta

## SIJAINTI —

Valmennuksen lähipäivät järjestetään Helsingissä hyvien kulkuyhteyksien varrella. Pääset paikalle omalla autolla tai julkisilla kulkuneuvoilla. Lopullinen sijainti ilmoitetaan osallistujille erikseen.

## AIKATAULU —

Lähipäivät kalenteroidaan osallistujien kesken erikseen. Valmennus aloitetaan yhteisellä kick-offilla torstaina 25.4., joka pidetään etäyhteydellä.

## HINTA —

Valmennuskokonaisuuden kustannus on 4 900 € (alv 0%). Hinta sisältää valmennuspäivät, ennakotehtävät sekä tuen ja sparrauksen valmennuksen aikana ja jälkeen.



# Palautteita aiemmista valmennuksistaamme

# Aiemmat valmennuksemme ovat keränneet kiitosta

“Hyvä setti! Suurin hyöty itselle tuli käytännön harjoituksista. Ne pisti miettimään, avoimesti sain palloiteltua ajatuksia ja sain heti palautetta.”

“Valmennus antoi uusia ajatuksia sen osalta, miten kytkeä markkinoinnin tavoitteet paremmin osaksi liiketoimintaa / liiketoiminnan tavoitteita.”

“Timanttinen sisältö - sain paljon apuja siihen, miten lähden rakentamaan sisäisesti markkinoinnin roolia profit centerin puolelle, ja sidosryhmiä paremmin ymmärtämään markkinoinnin tekemisen vaikutuksia.”

“Valmennukseen käyttämäni aika oli erittäin hyödyllinen.”

Lähes kaikki osallistuneet suosittelevat  
valmennuksiamme

4,4/5

Valmennuksen sisältö oli  
mielestäni erittäin  
hyödyllinen.

4,8/5

Suosittelen valmennusta  
muille complex sale  
-ympäristössä toimiville  
markkinointipäätäjille.

5/5

Arvio valmentajien  
asiantuntemuksesta.





## Lisätietoja



Niko Hiljanen

Marketing Consultant, Sales  
[niko.hiljanen@mavenfirst.com](mailto:niko.hiljanen@mavenfirst.com)  
+358 50 346 9296



Jani Hovila

Managing Director  
[jani.hovila@mavenfirst.com](mailto:jani.hovila@mavenfirst.com)  
+358 50 581 8770