



Ohjeet yritysneuvojalle (1/7)

Ohjaajana toimit Yrityskylä-pelissä pankin yritysneuvojan ja suomenkielisen asiakkaan rooleissa. Ohjauspäivän aamuna kanssasi käydään läpi pelin hallintapuolen toiminta ja kerrataan ohjeet. Lisäksi Yrityskylän vastuuhjaaja on apunasi pelin aikana. Ohjeet löytyvät Yrityskylästä tulostettuina, joten voit palata niihin myös päivän aikana.

ASIAKKUUDEN AVAAMINEN (1. kvartaalin aluksi)

1. ASIAKKUUDEN AVAAMINEN -LOMAKKEEN LÄPIKÄYNTI

- Esittäytykää oppilaan kanssa toisillenne
- Pyydä oppilasta esittelemään yritys, tuote/palvelu ja johtoryhmän jäsenet vastuualueineen, tiimin numero sekä lyhyesti yrityksen senhetkinen tilanne.

TAVARAMERKKIHAKEMUS (tuotteelle/palvelulle)

- Pyydä oppilasta esittelemään suunnittelemansa tavaramerkki.

Esittelyn jälkeen kerro oppilaalle, että tavaramerkki toimitetaan tarkistettavaksi Patentti- ja rekisterihallitukseen (PRH). Mikäli se menee läpi, se rekisteröidään ja tiimi voi saada 0-100 mainepistettä. Kerro myös, että PRH veloittaa rekisteröidystä tavaramerkistä 100 euroa.

2. VUOSITAPAAMINEN-KUTSUN ANTAMINEN

- Anna toimitusjohtajalle vuositapaamiskutsu ja kerro, että kaikki toimitusjohtajat osallistuvat seuraavan kvartaalin alussa pankissa vuositapaamiseen, jossa katsotaan yrityksen taloudellista tilannetta ja tehdään **kasvusuunnitelma**.

Asiakkuuden avaaminen

Yrityksen tiedot

Yrityksen nimi:

Yrityksen tuote:

Tiimin numero:

Valmistaudu kertomaan pankissa, miten liiketoimintanne on lähtenyt käyntiin!

Yrityksen johtoryhmän työntekijät ja vastuualueet

Työntekijän nimi	Vastuualue
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Yrityksen tavaramerkki

Yrityksenne haluaa uudistaa myymänne palvelun ilmettä. Suunnittele palvelulenne uusi tavaramerkki, joka on logo tai slogan. Voit suunnitella halutessasi molemmat. Muista, että tavaramerkin tulee olla omaperäinen ja erottuva. Valmistaudu esittelemään tavaramerkki pankissa.

Esittelyn jälkeen haet tavaramerkille virallista rekisteröintiä. Pankissa kerrotaan sinulle tästä lisää. Rekisteröity tavaramerkki maksaa teille 100 euroa.



Ohjeet yritysneuvojalle (2/7)



Kutsu vuositapaamiseen

Pankin yritysneuvoja haluaa tavata sinut vuositapaamisen merkeissä. Ennen tapaamista tutustu Kassavarat ja kirjanpito -väiilehteen, sillä vuositapaamisessa käydään läpi yrityksenne taloudellista tilannetta.

Tutustu etukäteen erityisesti **liikevalhdon, katetuoton ja liiketuloksen käsitteisiin** ja selvitä kirjanpidon avulla, mitkä asiat niihin vaikuttavat. Termit on avattu tämän kutsun toiselle puolelle.

Ota tabletti mukaan keskustelun tueksi. **Tule paikalle 00:45:00**. Jos tapaaminen sujuu hyvin, yritysneuvoja palkitsee yrityksesi maineusteilla.

3. LAINANHAKULOMAKKEEN ESITTELY KOKO TIIMILLE

- Kiitä toimitusjohtajaa tapaamisesta ja kerro, että tulet esittelemään lainanhakulomakkeen **koko tiimille**.
- Ota Hae lainaa -lomake mukaasi. Kerro tiimille, että yritys on avannut asiakkuuden pankissa ja voi nyt tarvittaessa hakea lainaa. Lainaa hakiessa lomakkeeseen täytyy täyttää lainasumma ja tiimin numero, mutta muut kohdat täytetään yhdessä pankissa. Jätä lomake toimitusjohtajalle.
- **Huom!** Mikäli tiimejä on viisi etkä ehdi esitellä lainanhakulomaketta koko tiimille, riittää, että esittelet sen toimitusjohtajalle asiakkuuden avaamisen yhteydessä.

4. TAVARAMERKKIHAKEMUSTEN TARKASTAMINEN (1. kvartaalin päätteeksi)

Tarkista ensimmäisen kvartaalin päätteeksi tavaramerkkihakemukset ja pisteytä ne.

- Muista tavaramerkin läpimenon vaatimukset (0-100 p.).
 1. Tavaramerkin täytyy olla **erottautumiskykyinen** eli ”uniikki” (oppilas osaa kertoa, miten juuri heidän tavaramerkkinsä on saanut alkunsa ja miten se kuvastaa heidän tuotettaan/palveluaan)
 2. Tavaramerkki **ei saa olla sekoitettavissa** välittömästi tunnistettaviin tavaramerkkeihin, eli ei kopioita olemassa olevista logoista tai sloganeista.
 3. Tavaramerkissä ei voi olla kytköksiä päihteisiin tai epäasialliseen kieleen
 4. Tavaramerkki liittyy myytävään tuotteeseen/palveluun ei yritykseen.
 5. Älä päästä läpi tavaramerkkejä, joihin ei ole panostettu ollenkaan eikä niiden tekemiseen ole käytetty aikaa.
- Piirrä lomakkeeseen R-merkki, vie lomake takaisin tiimille ja kerro, että PRH on hyväksynyt tavaramerkkihakemuksen.
- Kerro tiimille, että rekisteröity tavaramerkki on heidän yrityksensä omaisuutta. Muut yritykset eivät voi käyttää heidän rekisteröimäänsä logoa/slogania, joten heidän yrityksensä tunnistaa siitä markkinoilla. Tavaramerkki kannattaa ottaa mukaan seuraaviin myyntineuvotteluihin.



Ohjeet yritysneuvojalle (3/7)

5. MAINEPISTEIDEN LÄHETTÄMINEN Asiakkuuden avaamisesta ja Tavaramerkin hyväksymisestä (VIESTIPOHJA ”Asiakkuuden avaaminen”: 50 p. + Tavaramerkki rekisteröity: 0-100 p. ja -100 € (1. kvartaalin päätteeksi)

Lähetä tapahtuma

Tiimi
Tiimi1 (Yritys)

Vaikutus kassavaroihin
0 €

Vaikutus maineeseen
50 p

Vaikutus kiinteisiin kuluihin (%)
0

Vaikutus tuotteiden hintoihin (%)

Henkilökunta
0

Huolto
0

Polttoaine
0

Väylä- ja satamamaksut
0

Tapahtumapohjat
Tervetuloa pankin asiakkaaksi!

Otsikko
Tervetuloa pankin asiakkaaksi!

Kuvaus
Pankin asiakkaana teidän on tarvittaessa mahdollista hakea sieltä lainaa. Jätite yrityksenne liiketoiminnasta luotettavan kuvan ja ansaitsette 50 mainepistettä.

Lähetä heti
 Lähetä ajassa:
Lähetä
(hh:mm)

Lähetä tapahtuma

Tiimi
Tiimi1 (Valio)

Vaikutus kassavaroihin
-100 €

Vaikutus maineeseen
80 p

Vaikutus kiinteisiin kuluihin (%)
0

Vaikutus raaka-aineiden hintoihin (%)

Hapate
0

Maito
0

Sokeri
0

Vanilja
0

Tapahtumapohjat
Tavaramerkki rekisteröity

Otsikko
Tavaramerkki rekisteröity

Kuvaus
Patentti- ja Rekisterihallitus on hyväksynyt tavaramerkinne ja se on nyt rekisteröity. Tämä tarkoittaa sitä, etteivät kilpailevat yritykset voi käyttää tavaramerkinne. Lisäksi asiakkaat tunnistavat tuotteenne ja palvelunne paremmin markkinoilla, mikä tuo teille kilpailuetua. Muista kertoa tästä koko tiimillesi! Tavaramerkin rekisteröinti maksaa 100 euroa. Maineenne kasvaa 80 pisteellä.

Lähetä heti
 Lähetä ajassa:
Lähetä
(hh:mm)



Ohjeet yritysneuvojalle (4/7)

LAINANEUVOTTELUT

Lainaneuvotteluja käydään pankissa pelin aikana. Pääsääntöisesti lainaa myönnetään aina. Jos oppilas tulee kuitenkin jatkuvasti hakemaan lainaa tai lainan haun perusteita ei ole mietitty kunnolla, ei lainaa tarvitse myöntää.

LAINAN SUURUUDEN MÄÄRITTELY

Kysy, mihin oppilas lainaa tarvitsee ja mihin pyydetty summa perustuu. Selitä oppilaalle, että mitä isompi laina, sitä suuremmat ovat korkomaksut.

Jos tiimillä on hyvä maine suhteessa muihin tiimeihin, kerro että ”pankki myöntää mielellään lainaa hyvämaineisille yrityksille, sillä se luottaa niiden maksukykyyn.” Jos tiimillä on kovin huono maine, kerro, että ”Teillä ei ole niin hyvä maine, se näyttää pankin silmissä siltä, ettei teillä välttämättä ole takaisinmaksukykyä. Esititte kuitenkin asian hyvin, joten voimme myöntää lainan.”

Lainahakemus

Täytä hakemukseen kohdat 1. ja 2. eli tiimisi numero ja hakemanne lainan suuruus. Mene sitten neuvottelemaan lainasta pankin työntekijän kanssa.

1. Tiimin numero:

2. Lainan suuruus

25 000 € 50 000 € 100 000 €

150 000 € Muu €

Täytä kohdat 3.–5. yhdessä pankin työntekijän kanssa.

3. Lainan muoto

Käyttöpääomalaina Investointilaina

4. Korko

Markkinakorko: % Kiinteä korko: %

5. Lainan takaisinmaksu

Maksakaa laina takaisin mennessä.

LAINAMUOTOJEN ESITTELY

Esittele seuraavaksi lainamuodot:

Investointilaina: Investointilainaa voi hakea investointeja varten.

Käyttöpääomalaina: Käyttöpääomalainaa voi hakea raaka-aineiden/osien ostoa varten.

KORKOJEN ESITTELY

Esittele seuraavaksi korkovaihtoehdot:

Markkinakorko, eli markkinatilanteen mukaan vaihteleva korko (0,1 %)

Pelissä markkinakorko nousee 1 % :iin 2. kvartaalin alussa (00:52: Korotuksia hinnoissa). Tätä ei kerrota oppilaalle, mutta voi hienovaraisesti vihjata markkinakoron olevan ailahteleva.

Kiinteä korko, joka suojaa markkinoiden vaihteluilta (0,5 %). Tämä korko ei muutu koko pelin aikana. Kiinteä korko suojaa markkinoiden vaihteluilta.

HUOM! Raaka-aineiden hintojen korotuksen jälkeen markkinakorko on 1,0 % ja kiinteä korko 1,3 % uusissa lainaneuvotteluissa.



Ohjeet yritysneuvojalle (6/7)

VUOSITAPAAMINEN YHDESSÄ VASTUUOHJAAJAN KANSSA (heti 2. kvartaalin aluksi klo 00:45):

Vedät vuositapaamisen yhdessä Yrityskylän vastuuhjaajan kanssa. Jokaisen tiimin toimitusjohtaja tulee pankkiin noin klo 00:45-00:55 yhteiseen vuositapaamiseen. Vuositapaamisessa käydään läpi kirjanpidon käsitteitä. Lisäksi jokaisen tiimin toimitusjohtaja tekee kasvusuunnitelman.

Ennen tapaamista

Avatkaa etukäteen tietokoneen välilehdelle

- työpöydälle tallennettu screenshot kirjanpidon tablettinäkömästä (kirjanpidon tarkastelua varten).
- graafit (kasvusuunnitelmavaihtoehtojen esittelyä varten).

1. KIRJANPIDON TARKASTELU

- **Kertokaa tapaamisen tavoite:** jokaisen tiimin liiketuloksen ja maineen kasvattaminen.
- Pyytäkää toimitusjohtajia avaamaan tabletilta **Kassavarat ja kirjanpito** -välilehti. Vastuuhjaaja käy läpi kirjanpidon käsitteet oppilaiden kanssa.

2. KASVUSUUNNITELMAVAIHTOEHTOJEN ESITTELY GRAAFIEN AVULLA

- Jokainen toimitusjohtaja tekee seuraavaksi kasvusuunnitelman yritykselleen. Näyttäkää nyt oppilaille **graafit** näytön kautta.
- **Antakaa toimitusjohtajille lomakkeet, joihin on listattu kasvusuunnitelmavaihtoehdot.** Vastuuhjaaja esittelee vaihtoehdot oppilaille.



Kasvusuunnitelma

Tee yrityksellesi kasvusuunnitelma. Kasvusuunnitelman tavoitteena on kasvattaa yrityksenne liiketulosta ja mainetta. Valitse vaihtoehdoista 2-3 yrityksenne kasvusuunnitelmaksi. Rastita valitsemasi vaihtoehdot.

- Myynnin lisääminen
- Mainehaasteisiin ja neuvottelutilanteisiin panostaminen
- Projektien ajallaan valmistumisesta huolehtiminen
- Lainan ottaminen myynnin kasvattamiseksi
- Kulujen vähentäminen
- Kannattavien kauppojen teko ja Myyntihinta -lomakkeen tarkistaminen



Ohjeet yritysneuvojalle (7/7)

3. KASVUSUUNNITELMIEN TEKO

- Seuraavaksi toimitusjohtajat valitsevat vaihtoehdoista 2-3, jotka auttaisivat heidän tiimiään kasvattamaan liiketulosta ja mainetta.
- Kun toimitusjohtajat ovat valmiita, pyytäkää jokaista näyttämään täytetty kasvusuunnitelma teille. Merkitkää itsellenne ylös, mitä vaihtoehtoja kukin tiimi valitsi.
- Pyytäkää sitten toimitusjohtajia menemään esittelemään suunnitelma omalle tiimille. Kertokaa, että tulette hetken kuluttua vielä kiertämään tiimit ja kuulemaan perustelut toimitusjohtajan valinnoille.

4. KASVUSUUNNITELMIEN TARKISTAMINEN

- Lopuksi tarkistakaa, mitä vaihtoehtoja mikäkin tiimi oli valinnut omaan kasvusuunnitelmaansa.
- Valmistautukaa ehdottamaan jokaiselle tiimille yhtä toimenpidettä toimitusjohtajan valitsemien vaihtoehtojen lisäksi. Jos lisättävää ei ole, älkää keksikö turhaan toimenpidettä.

5. YRITYSNEUVOJAN KIERROS JA KASVUSUUNNITELMAN KERTAUS TIIMIN KANSSA

- Käykää jokaisen tiimin luona yksi kerrallaan. Kierroksella toimitusjohtajat esittelevät suunnitelmansa vielä kerran omalle tiimilleen, ja voitte antaa oman toimenpide-ehdotuksenne.
- Lopuksi kertokaa, että kvartaalikatsaus alkaa pian, ja juontaja esittelee graafeja isolta näytöltä, jolloin tiimit voivat vielä katsoa omaa tilannettaan suhteessa muihin tiimeihin.

6. MAINEPISTEIDEN LÄHETYS

Vuositapaamisesta tiimi saa **kiinteät 50 pistettä**, joiden lisäksi on mahdollista saada **0-25 lisäpistettä**. Käytä lisäpisteiden annossa pelisilmää ja suhteuta tiimejä toisiinsa. Voit antaa lisämainepisteitä niille tiimeille, jossa toimitusjohtaja vuositapaamisen tai yritysneuvojan kierroksen aikana esimerkiksi

- osoittaa erityisen hyviä käytöstapoja,
- on keskusteleva,
- osoittaa kiinnostusta läpikäytäviin aiheisiin,
- esittää lisäkysymyksiä tai omia näkemyksiään

Lähetä tapahtuma

Tiimi Tiimi 1 (Yritys)	Vaikutus raaka-aineiden hintoihin (%) Hapate 0	Tapahtumapohjat Vuositapaaminen
Vaikutus kassavaroihin 0 €	Maito 0	Otsikko Vuositapaaminen
Vaikutus maineeseen 60 p	Sokeri 0	Kuvaus Kiitos osallistumisesta vuositapaamiseen! Saitte tapaamisesta 60 mainepistettä.
Vaikutus kiinteisiin kuluihin (%) 0	Vanilja 0	

Lähetä heti
 Lähetä ajassa: Lähetä
(hmm)



Ohjeet Tulevaisuuden Infran asiakkaalle (1/2)

Pelin 3. ja 4. kvartaalin ajaksi siirryt ruotsalaisen asiakkaan rooliin. Asiakkaan roolissa viet oppilasteille tarjouspyyntöjä ja suunnitelmapohjia. Oppilaat täyttävät tarjouspyyntölomakkeen ja suunnitelmapohjan, ja tulevat sitten neuvottelemaan kaupoista kanssasi.

Tukholman kaupungin edustaja

- Tukholman kaupunki haluaa kehittää satama-alueiden viihtyisyyttä ja liikenneyhteyksiä.
- Sinulle asiakkaana ovat tärkeitä viihtyisyys, ruuhkaisuuden vähentäminen ja teknologia.

Neuvottelun kulku

1. Esittäytykää toisillenne: Pyydä oppilasta istumaan. Esitelkää itsenne toisillenne. Voit kommentoida lyhyesti jotakin arkipäiväistä small talk -aihetta, mutta johdattele keskustelu nopeasti neuvotteluihin. Eläydy rooliisi!

2. Tarkastelkaa tarjouspyyntöä ja suunnitelmapohjaa: Tarkastelkaa tarjousta. Tarjouksesta selviävät myyntihinta, projektin valmistumisaika ja perustelut sille, miksi asiakkaan pitäisi valita kyseisen tiimin palvelu. Tiedustele näistä. Pyydä oppilasta esittelemään suunnitelma. Käytä aina pelisilmää valmistumisajasta ja hinnasta neuvotellessa: Asiakas haluaa, että projekti valmistuu edullisesti ja mahdollisimman nopeasti. Mikäli perustelut ovat kuitenkin todella hyvät, voi myös asiakas tulla näissä vastaan. Sopivan hinnan arvioinnissa apunasi on asiakkaan apulappu [ks. seuraava sivu].

3. Tarjouksen hylkääminen ja hyväksyminen: Myyntineuvottelun päätteeksi sinä hyväksyt tai hylkää esitetyn tarjouksen. Molemmissa tapauksissa on tärkeää, että perustelet päätöksesi oppilaille. Jos hyväksyt tarjouksen, voit vaikkapa viitata asiantunteviin myyntiargumentteihin, hyvin alkaneeseen yhteistyöhön tai sopivaksi neuvoteltuun hintaan. Hylkäämisen perusteena voit käyttää esimerkiksi neuvotteluiden kariutumista hinnan tai kehnon palvelun esittelyn vuoksi. Tärkeää on, ettei myyjää murskata epäonnistumisesta, vaan kannustetaan yrittämään uudelleen myöhemmin.

4. Neuvottelun päättäminen: Kiitä oppilasta tapaamisesta.

5. Mahdollisen tilauksen syöttäminen järjestelmään: Mikäli myyntineuvottelussa on päädytty tilauksen tekemiseen, muista syöttää tilaus pelijärjestelmään oikealle tiimille. Onnistuneesta neuvottelutilanteesta voit palkita tiimin ylimääräisillä mainepisteillä, jotka lähetetään erikseen Yllättävät tapahtumat -välilehdeltä viestin kera [ks. seuraavalta sivulta Lisämainepisteet neuvotteluista]. Välilehdeltä löydät kuhunkin tilanteeseen valmiin viestipohjan "Tapahtumapohjat"-kohdasta. Valitse valikosta "Onnistunut myyntineuvottelu" -pohja, ja täytä puuttuvat tiedot.



Ohjeet Tulevaisuuden Infran asiakkaalle (2/2)

Lähetä tapahtuma

Tiimi
Tiimi 3 (Tulevaisuuden Infra Oy)

Vaikutus kassavaroihin
0 €

Vaikutus maineeseen
100 p

Vaikutus kiinteisiin kuluihin (%)
0

Vaikutus tuotteiden hintoihin (%)
Kunnossapito
0
Rakentaminen ja varusteet
0
Suunnittelutyö
0
Tietomallintaminen
0

Tapahtumapohjat
Onnistunut myyntineuvottelu

Otsikko
Onnistunut myyntineuvottelu

Kuvaus
Neuvottelut asiakkaan myyntiedustajan kanssa sujuvat hyvin, joten tiiminne ansaitsee 100 mainepistettä!

Lähetä heti
 Lähetä ajassa: :
(hh:mm)

Lähetä

SUOMI JA RUOTSI

TARJOUSPYYNNÖT JA TARJOUSKILPAILUT

Kvartaali	Aika	Asiakas	Laji	Kappalemäärä	Myyntihinta 10-40 %	Mainebonus, jos ajoissa	Mainebonus neuvottelusta
1	0:10	Helsingin kaupunki	TP1	1	59000 - 75 200 86 500 - 110 200	70	0-150
2	0:46	Helsingin kaupunki	TP2	3	177 000 - 225 600 259 700 - 330 600	90	0-150
2	1:00	Helsingin kaupunki	Kilpailu	5	295 000 - 375 900 432 800 - 550 900	100	
3	1:22	Tukholman kaupunki	TP3	5	295 000 - 375 000 432 800 - 550 900	110	0-150
4	1:45	Tukholman kaupunki	TP4	6	354 000 - 451 100 519 400 - 661 100	120	0-150
4		Tukholman kaupunki	TP5, extra	6	354 000 - 451 100 519 400 - 661 100	120	0-150

Kaikkissa myyntihinnoissa on luvut ennen korotuksia hinnoissa -tapahtumaa ja korotuksia hinnoissa -tapahtuma huomioiden (Pelikello 00:52)
Vihreällä pohjalla ne, joihin on suunnitelmajohja

LISÄMAINEPISTEET NEUVOTTELUISTA (yht. 0-150 mainepistettä)

Myyntineuvottelutilanteista saatavissa mainepisteissä huomioidaan erityisesti alla olevat teemat. Maksimissaan kustakin neuvottelutilanteesta voi saada 150 mainepistettä. Käytä mainepisteiden antamisessa aina pelisilmää ja suhteuta tiimejä toisiinsa.

Miellyttävä neuvottelutilanne (0-50 mainepistettä)

Jos oppilaalla on kohteliaat käytöstavat (tervehtiminen, molemmat osapuolet kohtelevat toisiaan kunnioittavasti) ja neuvottelutilanne on miellyttävä ja sujuva, voi oppilas saada 0-50 lisämainepistettä. Tämä ei edellytä sitä, että kaupat syntyvät.

Asiantuntijuus (0-50 mainepistettä)

Jos oppilas kuuntelee asiakkaan tarpeita ja löytää ratkaisuja hänen esittämiinsä ongelmiin sekä osaa käyttää tilanteeseen sopivia myyntiargumentteja, on hänen mahdollista saada 0-50 lisämainepistettä.

Kestävät liiketoimintamallit ja yritys vastuullisuus (0-50 mainepistettä)

Jos oppilas huomioi argumenteissaan kestävät liiketoimintamallit ja yritys vastuullisuuden (esim. uusiutuvat raaka-aineet ja energiamuodot, tuotteiden kierrätys, työntekijöiden osaamisesta ja jaksamisesta huolehtiminen), on hänen mahdollista saada vielä 0-50 lisämainepistettä.