A Year in Review

2016

ADVANCE B2E

Miksi?

Koska liian monet yritykset jättävät edelleen potentiaalisimman kasvukeinonsa hyödyntämättä – nimittäin markkinoinnin.

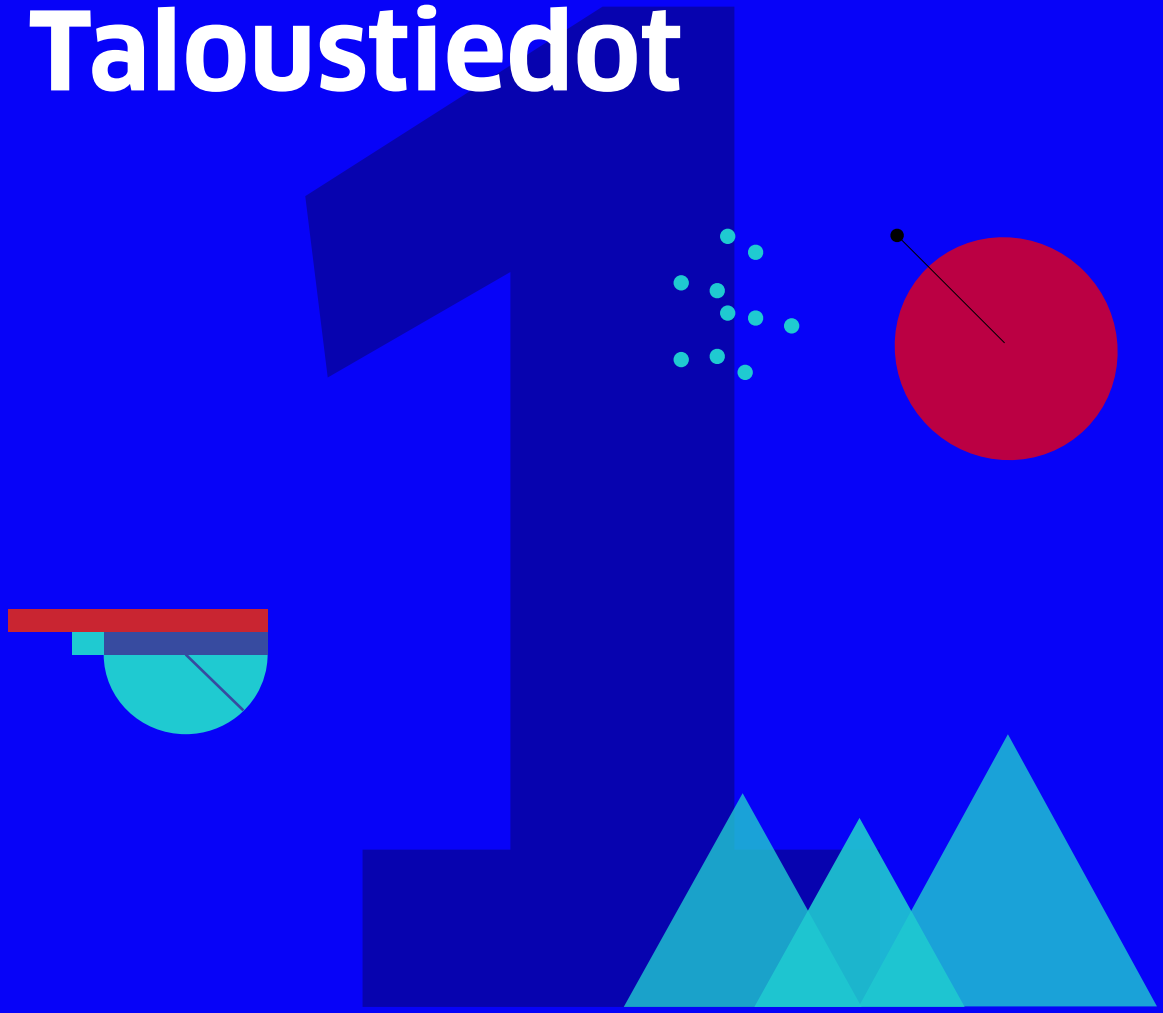
Koska myynti ei kaipaa enää yhtäkään marianneliidiä. Sen sijaan tarvitaan laadukkaita myyntimahdollisuuksia, jotta myyntiä voidaan tehdä tehokkaasti.

Koska markkinointi on paras keino vaikuttaa yrityksen asemointiin markkinassa. Asemoinnilla taas voidaan vaikuttaa suoraan kasvuun. Ja jos ei kasva, jää jalkoihin.

”Kun antaa parhaalle porukalle mahdollisuuden loistaa, saa se aikaiseksi uskomattomia asioita.”

Paavo Laaksonen + Mikko Seppä

Taloustiedot



Emme yltäneet tavoitteisiimme

Mutta se on ihan ok (koska liian nopeasti kasvamalla voit tappaa firmasi).

Kasvoimme

122%

Liikevaihdon kasvu 2015 v. 2016

1 001 000 €

LIIKEVAIHTO 2016
Tavoite oli 1 300 000 €

121 000 €

EBITDA 2016
Tavoite oli 170 000 €

	2015	2016
Liikevaihto	450 000 €	1 001 000 €
Liikevoitto	106 000 €	121 000 €
Henkilöstöä (keskimäärin)	5	11

Kasvun edellytyksiä rakentamassa

Vuonna 2016 rakensimme perustaa kasvulle. Lähdimme vuoteen investoimalla palveluprosessinkehitykseen sekä uudenlaiseen tiimimalliin. Dokumentoimme yrityksen ydinprosessit, sekä aloitimme tulevan **Agile Marketing-mallin** suunnittelun ja pilotoimisen.

Luvuissa näkyvät myös investoinnit osaamiseen: aloitimme **Leadership**-koulutusohjelman, jonka tarkoituksena on kasvattaa yrityksemme tulevaisuuden vetäjiä.

Fuel Digitalin liiketoimintakaupan myötä pääsimme aloittamaan meille tärkeitä asioita alkuperäistä suunnitelmaa aiemmin.

Henkilöstö

2

15

advancelaista

Työtä, hupia (ja rupia)

3

Amazing Race Malmi

Kesäjuhlat alkoivat Amazing Race -tunnarin säestyksellä, ja kilpailuun lähdettiin pareittain.

Kilpailu huipentui tiukkaan lop-pukiriin, jonka Inkan ja Tuukan joukkue voitti ~~hiuksenhienosti~~ ylivoimaisesti.

Breaking: kuvia pikku-housuista. No ei. Jouluista.

Miksi meidän pikkujoulut eivät pääse yli ka(l)sariteemasta?

2015 Manowar-henkiset pikku-joulut, 2016 Malmi Vice. Ehkäpä tänä vuonna vaihtuu jo vuosi-kymmen (vihdoinkin!).

Muutamia mieleenpainuvia hetkiä

4

(Uusi) toimisto töhrittiin

Nuppiluvun kasvaessa vanhat tilat kävivät pieniksi, joten vuosi aloitettiin muuttamalla. Toimistolla odotti muuton jälkeisenä maanantaina yllätys, kun graffititaiteilija Jouni Väänänen muutti keittiötilamme seinän malmilaiseksi. #TrendingMalmi

Inbound-koulutus

Olimme saaneet pitkään kyselyitä inbound-koulutuksesta, ja keväällä 2016 päätimme järjestää sellaisen. Juuri trainee-jaksonsa meillä päättänyt Inka sai vastuulleen koko koulutusohjelman aloittamisen, sekä sen myynnin ja markkinoinnin. Lue Inkan ajatuksia koulutuksen aloittamisesta täältä.

Advance B2B osti Fuel Digitalin

Advance B2B + Fuel Digital = lisää osaamista, lisää mahdollisuuksia, lisää vauhtia. Heikin ja Jussin kipparoima Fuel Digital oli vakuuttanut meidät osaamisellansa ja kesän keskusteluiden päätteeksi päätimme jatkaa matkaa kimpassa.

HubSpot – Happiest Clients EMEA

Advance B2B Palkittiin EMEA-alueen tyytyväisimpien asiakkaiden palkinnolla.

2016 IMPACT AWARDS
GRAND PRIZE WINNER
HAPPIEST CUSTOMERS

“Advance B2B näyttää esimerkkiä siitä, miten yritysten kannattaisi modernisoida markkinointiaan inboundin suuntaan. Advance B2B:n strateginen lähestymistapa on tuonut kasvua sekä toimistolle itselleen että koko inbound-markkinoinnille. Olemme ylpeitä, että meillä on Advance B2B:n kaltainen partneri”.

– Patrick Shea / HubSpotin partneriohjelmasta vastaava johtaja

Leadership -ohjelman startti

Loppukesästä valmistuneessa strategiassamme määritimme: “Jotta yritys voi kasvaa, täytyy ihmisten kasvaa ensin”. Toisin sanoen, kasvumme on kiinni siitä miten ihmisemme oppivat uutta ja pystyvät kehittymään parhaiksi osaajiksi. Yhtenä strategian osana lanseerasimme Leadership-ohjelman, jonka tarkoituksena on perehdyttää osallistujia liiketoimintajohtamisen saloihin.

INBOUND 2016 Bostonissa

Inbound 2016 - HubSpotin partnereilleen ja asiakkailleen järjestämä tapahtuma Bostonissa. Advance B2B oli jälleen mukana seuraamassa puheenvuoroja ja tapaamassa inbound-markkinoinnin parissa toimivia (sekä sellaisiksi haluavia). Vietimme viikon Bostonissa oppien ja verkostoituen itsemme ja asiakkaidemme hyväksi.

Uusi strategia

Keväällä 2016 aloitimme strategiamme päivittämisen. Työhön lähdettiin briiffaamalla koko porukka markkinasta sekä yrityksen tilasta. Ensimmäisenä tehtävänä työskentelypareihin jaettu tiimimme toi pöytään erilaisia vaihtoehtoja: palveluista joita haluamme tuottaa, markkinasta jossa haluamme olla, keinoista joilla tavoitteisiin pääsisimme ja osaamisesta mitä se vaatisi.

Muutaman jatkokehityskierroksen jälkeen strategian työstäminen jatkui Mikon vetämänä ja alkusyksystä lanseerasimme uuden strategiamme.

Moni asia on jo muuttunut strategiamme mukaisesti: tiimimalliin on tehty muutoksia, uusia palveluita on lanseerattu, kansainvälistyminen aloitettiin Mikon johdolla ja....

...Paavosta uusi toimitusjohtaja

Advance B2B:n uutena toimitusjohtajana aloitti yrityksen Paavo “Suuri”.

Paavon vastuulla on yrityksen Suomen liiketoiminnan pyörittämisen lisäksi yrityksen myynti, hallinto, sämpyläkuljetukset sekä ATK.

Going Global

Kasvuhaluisten SaaS-yhtiöiden markkinointikumppani.

Advance B2B:n taustat ovat SaaS-yhtiöiden tuloksellisen markkinoinnin tekemisessä. Aloitimme alkuvuodesta kansainvälistymisen keskittyen erityisesti kasvuhaluisiin B2B SaaS-yhtiöihin.

Ensimmäiset asiakkaat pyörivät jo täydellä vauhdilla ja “kv-organisaatioon” on myös rekrytoitu väkeä.

Tuloksia

Vuonna 2016:

10 395 753

käyntiä sivustoilla

232 226

tuotettua liidiä

Go big or go home.

(Asiakkaiden myyntieuroja meillä ei ole lupaa näyttää, mutta takaamme että vaikutusta on enemmän kuin KiKyn kuusminuuttisella)

Jos et usko, katso itse...

→ www.advanceb2b.com/fi/asiakkaat

www.advanceb2b.fi