

Haku



Hae Theseuksesta

Tämä kokoelma

Hakuohjeet

Näytä viite ▾

"Our CR work is an important part of our business value. Legislation is just defining the minimum level of our CR reporting." : Case Tofuture Ltd.

Siipilehto, Kaisa (2010)



Share

RefWorks



"Our CR work is an important part of our business value. Legislation is just defining the minimum level of our CR reporting."
Case Tofuture Ltd.

Siipilehto, Kaisa

2010 Laurea Otaoite

Avaa tiedosto

Siipilehto_Kaisa.pdf (3.519Mt)

Lataukset:

Siipilehto, Kaisa

Laurea-ammattikorkeakoulu

2010

All rights reserved

Näytä kaikki kuvailutiedot

Julkaisun pysyvä osoite on

<http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2010052610601>

Tiivistelmä

Yritysten tulee yhä enenemässä määrin pohtia yritysvastuuasioita ja niiden implementoimista strategiaan prosesseihin yrityksen prioriteettien mukaan. Kyseinen yritysvastuumarkkinatutkimus tehtiin selvittämään Tofuture Oy:n tavoitteet sekä auttamaan heitä Skandinavian markkinapenetraatioprosessissa. Tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa mahdollisia markkina-alueita neljässä maassa, joissa kysely tehtiin: Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa. Tutkimuksessa kartoitettiin myös potentiaalisimpia asiakkaita heidän vastaustensa perusteella. Näitä havaintoja voi käyttää toteuttamiskelpoisen markkinapenetraatiostrategian ja vahvan viestintästrategian laatimisessa sekä vetoavien markkinointiviestien muodostamisessa.

Tutkimusta voi myös käyttää muissakin yhteyksissä käyttäen määriteltyä tutkimusrakennetta. Tutkimuksen tulokset tukivat arvioituja tuloksia siten, että raportointia ja yritysvastuuasioita pidettiin oleellisina organisaatioiden ja maiden keskuudessa. Tulokset olivat myös yllättäviä; vastaajat arvioivat sijoittavansa jopa enemmän kuin nykyisin ulkoisiin yritys vastuupalveluihin ja monia yritys vastuuaktiviteetteja kehitettiin tällä hetkellä. Lainsäädäntö ei

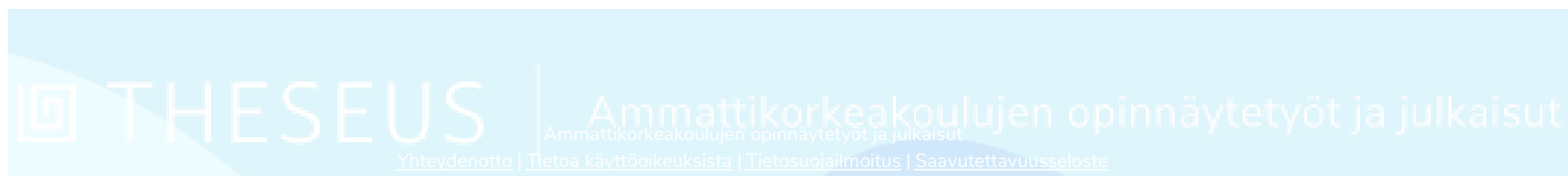
vaikuttanut liian vahvasti yritysraportointiin vaan yritykset usein raportoivat yli vähimmäisvaatimusten tai -ohjeiden. Tulokset eivät poikenneet merkittävästi maasta, toimialasta tai toiminta-alueesta riippuen ja siksi asioita voidaan pitää yhtä tärkeinä Skandinaviassa. Yksityiskohtaisemmat tulokset on esitelty tiivistetysti tulos- ja analyysikappaleissa. Tuloksia on käsitelty myös markkinapenetraatiostrategiassa, jossa kerrotaan miten tuloksia voi käyttää ja hyödyntää strategiasuunnittelussa.

Markkinapenetraatiostrategiassa on määritelty potentiaalisimpia markkina-alueita toimialan, maan ja toiminta-alueiden mukaan. Potentiaalisimmat asiakkaat yhteystietoineen raportoitiin luottamuksellisesti asiakkaalle ja siksi niitä ei ole esitelty yksityiskohtaisesti. Näitä luetteloita voi käyttää mm. promootio- ja myyntitarkoituksiin. Houkuttelevat markkinointiviestit tulisi kohdistaa huolellisesti valituille kohderyhmille. Ensisijaisesti ja toissijaisesti potentiaaliset markkina-alueet ja asiakkaat on myös esitelty tässä kappaleessa. Tuotteen / palvelun kehittämistä on myös pohdittu markkinapenetraatiostrategiassa. Nämä tarjonnan kehitysalueet on johdettu perustellusti tutkimustuloksista ja johtopäätöksistä. Näitä asioita voi pohtia mm. tarjonnan kehittämisessä muokkaamalla tarjontaa oikeille kohderyhmille.

Toimenpide-ehdotukset on ehdotuksiani asiakkaalle. Ehdotuksien tarkoituksena oli antaa käy-tännöllinen prosessikuvaus projektien suunnittelemiseksi. Kolme päävaihetta strategian kehittämisessä on auditointipalveluihin keskittyminen, kohdistettujen markkinointiviestien luominen sekä vetoavimpien markkina-alueiden päättäminen penetraation kannalta. Tämä moniulotteinen projekti opetti minulle paljon eri aihealueiden ja projektivaiheiden kontrolloinnista sekä monien tietolähteiden kuin myös oman tietotaidon ja kokemusten käytöstä. Projekti koosti haastavan prosessin yhdistäen asioita yritysraportoinnista, kansainvälistä markkinatutkimuksesta ja markkinapenetraatiostrategiasta.

Kokoelmat

[Opinnäytetyöt](#)



THESEUS | Ammattikorkeakoulujen opinnäytetyöt ja julkaisut
Ammattikorkeakoulujen opinnäytetyöt ja julkaisut
[Yhteystiedot](#) | [Tietoa käyttöoikeuksista](#) | [Tietosuojailmoitus](#) | [Saavutettavuusseloste](#)

Planning Decision making Organizing Staffing Directing Coordinating Reporting Budgeting Systems theory Contingency theory Conclusion References.
Managing people effectively in extension programmes is a skill that requires constant planning and development. An extension programme manager can be defined as the person who is vested with formal authority over an organization or one of its sub units. He or she has status that leads to various interpersonal relations, and from this comes access to information. Information, in turn, enables the manager to devise strategies, make decisions, and implement Our performance in Italy should improve significantly following the of our biggest competitor. bankruptcy. Share prices will not in the short term. rise. However, we should not become too satisfied with our share price as economic conditions remain uncertain and the will continue to reflect this. revenues. This set is often saved in the same folder as Irregular Verbs. 54 terms. anicapetkoska. A report by Joie de Vivra; Past Simple and Present... 14 terms. anicapetkoska.