

REVOPS ENGINE · SUOMEN ENSIMMÄINEN REVOPS-SERTIFIOINTI

Certified RevOps Practitioner

RevOps-muutos ei tule suunnitelmasta. Se tulee toteutuksesta.

Sertifiointiohjelma B2B-myyntin, markkinoinnin ja asiakkuustyön ammattilaisille — myyntiä, markkinointia ja asiakkuuksia johdetaan yhtenä kaupallisena kokonaisuutena, kasvun moottorina.



CERTIFIED
RevOps
PRACTITIONER

01 — MISTÄ ON KYSE

Suomen kysytyin kaupallinen osaaminen, rakennettuna sertifioituksi taidoksi.

RevOps Engine on Kati Huusko-Viikilän rakentama Certified RevOps Practitioner -ohjelma. Se opettaa, miten myynti, markkinointi ja asiakkuudet johdetaan yhtenä kaupallisena kokonaisuutena — eikä kolmena toisistaan irrallisena siilona. Ohjelma perustuu Suomen ensimmäiseen RevOps-tietokirjaan ja satojen B2B-yritysten kanssa tehtyyn työhön. Se ei ole nauhoitettu verkkokurssi, vaan pieni ja ohjattu ryhmä, jossa malli viedään suoraan kaupallisen tiimin arkeen.

01

Pieni ryhmä

Enintään 12 osallistujaa per ohjelma. Mukaan haetaan hakemuksella, eikä samassa pöydässä istu keskenään kilpailevia yrityksiä.

02

Vetäjä mukana livenä

Kati vetää jokaisen session itse. Tallenteet jäävät käyttöön, mutta parhaat oivallukset syntyvät ryhmässä keskustellen.

03

Aitojen casejen äärellä

Osallistajat työstävät oman yhtiönsä kehityskohteita — lopputuloksena konkreettinen suunnitelma, ei pelkkiä muistiinpanoja.

02 — ONGELMA

Tiimit tekevät töitä täysillä. Kasvu silti takkuuaa.

Kaupallinen tulos vuotaa harvoin yksittäisestä syystä. Se vuotaa raoista myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien välillä — kohdista, joita kukaan ei omista eikä mittaa.

**01**

Siilot syövät kasvun

Monta tiimiä, omat datat, oma teknologia ja keskenään ristiriitaiset tavoitteet. Asiakas pomppii välissä ja liikevaihto vuotaa raoista.

**02**

Ei kapellimestaria

Jokainen soittaa taitavasti omaa instrumenttiaan, mutta yhteinen tahti puuttuu. Mittarit ovat hajallaan ja päätökset tehdään tunteella.

**03**

Asiakaspolku pimennossa

Ostaja tekee jopa 70 % tutkimuksesta ennen ensimmäistä keskustelua. Kun pelikirja ei tunne ostopolkua, se kustantaa diilejä.

03 — RATKAISU

Yksittäisten siilojen optimoinnista yhteen kaupalliseen moottoriin.

RevOps ei ole CRM-projekti eikä uusi tiimi. Se on tapa johtaa koko kaupallista kokonaisuutta yhdellä yhteisellä kielellä, yhteisillä mittareilla ja yhteisellä asiakaspolulla.

PERINTEINEN MALLI

- Myynti, markkinointi ja asiakkuudet erillisinä siiloina
- Hajallaan oleva data ja päällekkäinen teknologia
- Suppilo, joka päättyy kaupan klousaamiseen
- Päätökset perustuvat tuntumaan, eivät mittareihin



REVOPS ENGINE

- ✓ Yksi kaupallinen kokonaisuus, johdettuna kasvun moottorina
- ✓ Yhteinen ideaaliasiakasprofiili ja ostajapersoonat
- ✓ Rusettimalli: koko asiakaspolku, myös oston jälkeen
- ✓ Yhteiset mittarit ja yhteinen kieli kaikille tiimeille

Kati kirjoitti Suomen ensimmäisen RevOps-kirjan. Nyt hän opettaa sen.

Kati Huusko-Viikilä on Revory Oy:n perustaja ja Monikanavaisen myynnin johtaminen -kirjan (Kauppakamari, 2024) kirjoittaja. Kirja määritteli suomalaisen RevOpsin ja toimii koko ohjelman perustana. Sen takana on satojen B2B-yritysten kanssa tehtyä työtä sekä valmennuksia, joissa malli on viety kaupallisten tiimien arkeen.

”

Olen nähnyt liian monen hyvän yrityksen jäävän jälkeen siksi, että kaupallista kokonaisuutta ei johdettu kasvun moottorina.

— Kati Huusko-Viikilä, perustaja & valmentaja, Revory Oy



05 — KIRJA KUULUU OHJELMAAN

Jokainen osallistuja saa signeeratun kirjan.



Monikanavaisen myynnin johtaminen on Suomen ensimmäinen RevOps-tietokirja (Kauppakamari, 2024). Sen erillinen hinta on 96 €, ja se sisältyy koko ohjelman hintaan Katin henkilökohtaisesti signeeraamana.

Kirja on RevOps Enginen perusta: sama ajattelu, samat työkalut ja samat esimerkit, joita ohjelman valmennuksissa käytetään.

”Kattavin myynnin johtamiseen keskittyvä kirja, mitä olen lukenut.”

Sami Miettinen — kirjailija & investointipankkiiri

”Tässä kirjassa on helvetinmoinen määrä oikeita työkaluja.”

Mikko Seppä — Co-Founder & CEO, HeadQ

06 — OHJELMAN RAKENNE

Kuusi moduulia. Noin kolme kuukautta.

Ohjelma rakentuu kuudesta valmennuksesta, jotka etenevät loogisesti ostajan ymmärtämisestä oman kasvun moottorin rakentamiseen. Jokainen moduuli on noin 2,5 tunnin live-etävalmennus, ja jokaisesta jää tallenne.



07 — SISÄLTÖ

Mitä ohjelmassa opitaan — moduulit 1–3.

M / 01**Ostaja on jo muuttunut**

- B2B-ostokäyttäytymisen muutos viime vuosina
- Itsenäinen ostopolku ja monipäinen päätöksentekoyksikkö
- Miksi pelkkä myyjien optimointi ei enää riitä

HARJOITUS RevOps-kypsyyden arviointi ja omien prioriteettien valinta

M / 02**ICP: kenelle myydään**

- Ideaaliasiakasprofiili dataan, ei mielipiteeseen, perustuen
- Ostajapersoonat, ostomotiivit ja jobs to be done
- Miksi yhteinen ICP on kaupallisen tiimin tärkein työkalu

HARJOITUS Oman ICP:n ja 1–2 ostajapersoonan rakentaminen

M / 03**Asiakkaan matka**

- Rusettimalli vanhan suppilon korvaajana
- Vaiheet ennen ja jälkeen oston
- Kohtaamispisteet ja tiimien roolit matkan varrella

HARJOITUS Oman asiakaspolun kartoitus ja aukkojen tunnistaminen

07 — SISÄLTÖ (JATKUU)

Mitä ohjelmassa opitaan — moduulit 4–6.

M / 04**Prosessit**

- Miksi prosessien puute syö kasvupotentiaalia
- Kaupallinen prosessi kokonaisuutena
- Myyntitekniikan valinta ostopolun vaiheen mukaan

HARJOITUS Oman tiimin prosessin kriittinen läpikäynti

M / 05**Data ja teknologia**

- Datamalli rakennettuna rusettimallin päälle
- Mitä mitataan: volyymi, konversiot ja aika
- Teknologiakokoelman logiikka ja sen hallinta

HARJOITUS Oman mittariston rakentaminen

M / 06**Oma kasvun moottori**

- Liiketoimintamallin ja kasvun vaiheen tunnistaminen
- GTM-toimintojen linjaaminen painopisteiden mukaan
- Kaiken kokoaminen yhdeksi toimintasuunnitelmaksi

HARJOITUS Valmis 90 päivän toimintasuunnitelma, esitettyinä ryhmälle

08 — HYÖDYT OSALLISTUJALLE

Sertifioitu osaaminen ja konkreettiset taidot.

**Certified RevOps Practitioner -sertifikaatti**

Konkreettinen meriitti CV:ssä, LinkedInissä ja sisäisissä keskusteluissa — osoitus kaupallisen kokonaisuuden hallinnasta.

**Kysytyin kaupallinen osaaminen**

RevOps-osaajia revitään käsistä. Sertifioitu taito erottaa jokaisessa rekrytoinnissa ja urakehityksessä.

**Kokonaiskuva kaupallisesta koneesta**

Näkymä laajenee oman siilon ulkopuolelle: miten myynti, markkinointi ja asiakkuudet kytkeytyvät yhteen.

**Valmis 90 päivän toimintasuunnitelma**

Ohjelmasta tullaan ulos konkreettisella suunnitelmalla — mitä tehdään, missä järjestyksessä ja millä mittareilla.

**Vertaisverkosto ja alumni-yhteisö**

Pieni, valikoitu ryhmä, jossa keskustelu on syvempää kuin LinkedInissä — ja pääsy suljettuun alumni-yhteisöön.

Nopein tapa nostaa kaupallista kokonaisosaamista.



Sisäinen mandaatti muutokselle

Valmis malli ja sertifikaatti tekevät kehityskohteista uskottavia. Johdolta on helpompi saada lupa viedä muutosta läpi.



Liikevaihdon vuodot tukkoon

Raot myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien välistä tulevat näkyviin — ja korjattaviksi.



Yhteinen kieli ja työkalut

Myynti, markkinointi ja asiakkuudet vetävät samaan suuntaan yhteisillä mittareilla ja yhteisellä ICP:llä.



Uusia taitoja ilman rekrytointia

Avainhenkilön osaaminen nousee seuraavalle tasolle — kevyemmin ja nopeammin kuin uudella rekrytoinnilla.



Malli leviää nopeammin

Kun useampi tekijä jakaa saman kielen ja mallin, muutos juurtuu organisaatioon vauhdilla.

10 — ARVOLASKELMA

Mitä ohjelma maksaa — ja mitä se säästää.

Saman koulutusmateriaalin, määritysten, ICP-pohjien ja asiakaspolun rakentaminen alusta vie tyypillisesti noin 60 tuntia työaika. Ilman valmista rakennetta lopputulos jää usein puolitiehen ja työ tehdään uudelleen vuoden päästä.

OMA TYÖAIKA**~1 800 €**

60 h × 30 €/h, ilman valmista rakennetta

SAMA KONSULTTITYÖNÄ**5 000–10 000 €**

Räätälöity määritys ulkopuolelta ostettuna

REVOPS PRACTITIONER**1 890–2 790 €**

Sis. 6 valmennusta, sertifikaatin, kirjan ja työpohjat

Time-to-impact

Itse opiskellen sama ymmärrys vie 12–24 kk ja sisältää kalliita virheitä — väärin priorisoidut kehityskohteet ja muutokset, jotka eivät mene läpi. Ohjelma tuo saman noin kolmessa kuukaudessa.

CV- ja palkka-arvo

RevOps-roolien palkkahaarukka Suomessa on noin 40–100 k€/v. Jo yksi palkkaluokan nosto maksaa ohjelman moninkertaisesti takaisin.

11 — MITÄ OHJELMAAN SISÄLTYY

Yksi paketti, joka sisältää kaiken tarvittavan.



6 live-etävalmennusta

Katin itse vetämänä, noin 2,5 h kerrallaan



Signeerattu kirja

Monikanavaisen myynnin johtaminen, arvo signeerattuna 96 €



Tallenteet jokaisesta valmennuksesta

Sessiot katsottavissa myös jälkikäteen



Certified RevOps Practitioner -sertifikaatti

PDF ja LinkedIn-badge ohjelman suorittaneille



Kaikki materiaalit ja työpohjat

Valmiit pohjat ICP:lle, asiakaspolulle ja mittaristolle



Tyytyväisyystakuu. Jos ensimmäisen valmennuksen jälkeen ohjelma ei tunnu sopivalta, maksettu summa palautetaan. Ei kysymyksiä.

12 — KENELLE OHJELMA ON

Rakennettu kaupallisille tekijöille, jotka haluavat nähdä kokonaisuuden.

PROFIILI

Tämä on sopiva, kun...

- ✓ Rooli on kaupallinen: myynti, markkinointi, asiakkuudet tai kehitys (Sales/Marketing Ops, Enablement, Growth, RevOps)
- ✓ Halutaan nähdä kaupallinen kone kokonaisuutena, ei vain tietyn kaupallisen siilon näkymää
- ✓ Halutaan viedä konkreettinen suunnitelma omaan organisaatioon
- ✓ Rakennetaan tai terävöitetään GTM-strategiaa ja tukitaan liikevaihdon vuotoja

RAJAUS

Ohjelma ei ole suunnattu...

...myynnin tai markkinoinnin konsulteille, valmentajille tai agentuureille, jotka etsivät menetelmiä omaan asiakastyöhönsä.

Aiempaa RevOps-kokemusta ei tarvita. Ryhmän arvo perustuu siihen, että kaikki työstävät aitoja oman yhtiön caseja — ei teoriaa, vaan käytäntöä. Samasta yrityksestä voi osallistua useampi.

REVOPS ENGINE · REVORY OY

Suomen kysytyin kaupallinen osaaminen — sertifioituna.

Certified RevOps Practitioner on Revory Oy:n ohjelma, joka antaa kaupallisille ammattilaisille kokonaiskuvan ja konkreettiset taidot myynnin, markkinoinnin ja asiakkuuksien johtamiseen yhtenä kasvun moottorina.

Lisätietoja: revopsengine.fi engine@revory.fi

Revory Oy · Revenue · Operations — Est. 2026

