

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.



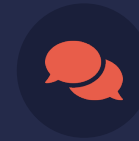
## Sisäinen mandaatti muutokselle

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 työaikaa. 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****1 890–2 390 €**

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](https://revopsengine.fi) [engine@revory.fi](mailto:engine@revory.fi)

Revory Oy · Revenue · Operations — Est. 2026

