



JOHDON KAUPALLINEN KUMPPANI

Jussi Ylävaara

Kaupallinen diagnoosi – Markkinoinnin strateginen johtaminen – Projektit

YHTEYS

jussi@ylavaara.fi · 040 750 7186

ylavaara.fi · linkedin.com/in/jussiylavaara

YHTIÖ

High Ground & Co Oy

Palvelut ja hinnat: ylavaara.fi/palvelut

Autan yrityksiä ratkaisemaan sen, kenelle ne ovat merkityksellisiä ja millä perusteella asiakas valitsee ne. Kysymys kuulostaa yksinkertaiselta. Useimmissa yrityksissä siihen saa kuitenkin eri vastauksen riippuen siitä, keneltä kysyy. Myynti sanoo yhtä, markkinointi toista ja toimitusjohtaja kolmatta. Niin kauan kuin näin on, tekemistä voi lisätä loputtomasti eikä kasvu silti kiihdy.

Olen ollut itse siinä tilanteessa. Olen johtanut yritystä toimitusjohtajana, ollut perustamassa toista nollasta viiden miljoonan liikevaihtoon ja myymässä sitä eteenpäin, toiminut kolmen yhtiön johtoryhmässä ja istunut hallituksissa. Tiedän,

miltä tuntuu, kun palkat pitää maksaa, kate on ohuempi kuin pitäisi ja markkinointibudjetti on se rivi jota katsotaan ensimmäisenä, kun on säästettävä.

Kaksikymmentä vuotta markkinoinnin ja luovan työn parissa tarkoittaa myös sitä, että tiedän mitä toimisto tekee, mitä se maksaa ja mistä siinä kannattaa neuvotella. En tuo taloon valmista mallia, jota pitäisi noudattaa. Tuon kysymykset, joihin vastaamalla johto tekee omat päätöksensä, ja kirjoitan ne sellaiseen muotoon, että koko organisaatio tunnistaa ne omikseen.

Puhun selkokieltä. Jos et ymmärrä mitä tarkoitan, vika on minussa.

KENEN KANSSA TYÖSKENTELEN

Toimitusjohtajat ja yrittäjät, joiden yritys kasvaa mutta ei odotetulla tavalla, tai jotka valmistelevat seuraavaa vaihetta ja haluavat tietää, mihin kannattaa keskittyä.

Kaupalliset johtajat ja myyntijohtajat, joilla myyntityö sujuu mutta kaupat ratkeavat liian usein hinnalla. Yleensä syy ei ole myynnissä vaan siinä, mitä myydään ja kenelle.

Markkinointijohtajat, jotka tarvitsevat rinnalleen ihmisen jonka kanssa ajatella ääneen, ja perustelut jotka kestävät johtoryhmässä. En tule tilalle vaan tueksi.

Toimistot ja niiden asiakkuusjohtajat, jotka tarvitsevat projektiin strategista kapasiteettia, lisää käsiä tarjousvaiheeseen tai jonkun joka pitää asiakkaan johtoryhmän kanssa käytävän keskustelun.

MITÄ OLEN TEHNYT

2026–

High Ground & Co Oy, perustaja

Kaupallisen suunnan kirkastaminen, markkina-aseman määrittely ja markkinoinnin johtaminen keskisuurissa yrityksissä. Toimeksiannot alkavat useimmiten selvityksellä ja jatkuvat roolina johtoryhmän arjessa. Asiakkaana muun muassa Delfoi, joka tekee suunnittelu- ja simulointiohjelmistoja teollisuudelle.

2022–2026

Diamonds Helsinki Oy, toimitusjohtaja

Tulin taloon, jonka liikevaihto oli vahvasti yhden asiakkaan varassa ja jonka asema markkinassa oli epäselvä. Selvitin kenelle yhtiö oikeasti myy ja millä perusteella, tuotteistin palvelut myytävään muotoon ja rakensin uusasiakashankinnan käytännössä alusta. Kolmessa vuodessa lähes kolmekymmentä uutta asiakkuutta, riippuvuus yhdestä asiakkaasta purettu ja yhtiö kasvoi markkinan supistuessa.

Tein siellä saman työn, jota nyt myyn muille. En neuvonantajana vaan toimitusjohtajana, joka vastasi tuloksesta omistajille ja palkoista henkilöstölle.

2020-2022	Wunderman Thompson Finland (WPP), johtoryhmän jäsen Vastasin yli kahdeksan miljoonan euron liiketoiminnasta ja sen kannattavuudesta aikana, jolloin koronapandemia ja Ukrainan sota muuttivat asiakkaiden ostokäyttäytymistä nopeasti. Johdin kahdeksan hengen tiimiä ja voitin useita yli 300 000 euron sopimuksia kaupoissa, joissa päättäjiä oli monta ja myyntiajat pitkiä.
2018-2020	Scholz & Friends (WPP) Hampuri ja Berliini, Motley Agency Helsinki Digitaalisen liiketoiminnan johtamista saksalaisessa toimistossa ja liiketoiminnan kehittämistä muotoilun ja teknologian rajapinnassa Suomessa.
2013-2018	Dingle Oy, strategiajohtaja ja vt. toimitusjohtaja Perustajaosakas ja hallituksen jäsen vuodesta 2009 Rakensin yhtiötä osana perustajatiimiä nollasta yli viiden miljoonan euron liikevaihtoon. Yhtiö myytiin Aller Medialle vuonna 2014. Johdin 34 hengen organisaatiota ja vedin ylimmän johdon strategiatyöpajoja asiakasyrityksissä.
2006-2013	Dynamo Advertising, Publicis Worldwide, SEK & Grey Markkinoinnin ja digitaalisen liiketoiminnan tekemistä toimistoissa aikana, jolloin digitaalisuus oli vielä oma erillinen osastonsa. Vastasin muun muassa Finnairin kansainvälisestä digitaalisesta markkinoinnista 33 markkinassa.

YRITYKSIÄ, JOIDEN KANSSA OLEN TYÖSKENNELLYT	TEOLLISUUS JA TEKNOLOGIA KONE · Nokian Renkaat · Delfoi KAUPPA SOK · Stockmann · Halpa-Halli · Automaa MATKAILU JA LIIKENNE Finnair · Aurinkomatkat JÄRJESTÖT JA JULKINEN SEKTORI Plan International · SPR · Sodankylän kunta	ELINTARVIKE JA PÄIVITTÄISTAVARA Fazer · Sinebrychoff · Vaasan · Finnforel FINANSSI JA PALVELUT Nordea · Fonecta · Spotify MEDIA MTV · Maaseudun Tulevaisuus
	Suuret nimet kertovat, millaisten kysymysten kanssa olen ollut tekemisissä. Oma kokemukseni johtajana on kuitenkin pienestä yrityksestä, jossa jokainen euro on päätös ja jossa markkinoinnin tekee sama ihminen joka myy. Sen arjen tunnen paremmin kuin konsernin.	

MIHIN AJATTELUNI NOJAA	Markkinoinnin tutkimukseen ja käytännön johtamiskokemukseen. Byron Sharp ja Les Binet siihen, miten brändit oikeasti kasvavat ja miksi lyhyen ja pitkän aikavälin tekeminen on erotettava toisistaan myös budjetissa. Roger Martin ja Mark Ritson siihen, että strategia on valintojen tekemistä ja niistä luopumista. April Dunford siihen, miten asemointi rakennetaan asiakkaan omista vertailukohdista käsin. Rory Sutherland muistuttaa kysymään, onko ratkaistavana oleva ongelma se, jota luullaan. Käytännön johtopäätös näistä on yksinkertainen. Liidikone voi näyttää tehokkaalta, mutta jos yrityksen asema asiakkaan mielessä ei vahvistu, kasvu maksaa joka vuosi enemmän. Ja markkinointi on harvemmin aliresursoitu kuin alijohdettu.
------------------------------	--

KOULUTUS JA LUOTTAMUS- TEHTÄVÄT	2025 · Hyväksytty hallituksen jäsen (HHJ), Keskuskauppakamari 2015-2016 · Digital Acceleration & The Hyper Island Way, Hyper Island 2000-2007 · Vaasan yliopisto, kauppatieteellinen tiedekunta. Pääaine markkinointi, sivuaineet johtaminen, viestintä ja talousoikeus	LUOTTAMUSTEHTÄVÄT 2017- · MLQ Invest Oy, hallituksen jäsen 2009-2017 · Dingle Oy, hallituksen jäsen
---------------------------------------	---	---