

# Elinvoimadatan lähteet kehittämisenorganisaatioille

*Tietolähteiden kokonaiskuva, mittarikohtainen analyysi,  
tietolähteiden priorisointi ja toimenpidesuositukset.*

Lyhennelmä / editointi loppuraportista - Jaakko  
Helenius SEKES

## **Navitas Kehitys Oy**

Yhteistyössä SEKES ry

Loppuraportti — 29.4.2026

Bondata Research Oy, yhteistyössä MDI Public (FCG Oy)

## **Vastuukonsultit**

Mikko Ulander • johtaja, public  
mikko.ulander@bondata.fi • 045 358 6816

Valtteri Laasonen • johtava asiantuntija  
valtteri.laasonen@mdi.fi • 050 533 0604

# Toimeksiannon tausta

Navitas Kehitys Oy yhteistyössä Suomen Elinkeino- ja kehitysyhtiöt SEKES ry:n kanssa tilasi Bondata Research Oy:lta selvityksen datalähteistä kehittämisorganisaatioiden vaikuttavuuden mittareille, jotka määriteltiin Kehittämisyritys Karstulanseutu / SEKES –hankkeessa 2023.

Tarkasteltava mittaristo sisältää 13 mittaria, joissa tietolähteenä toimii ulkoinen tilastotieto, sekä 20 mittaria joissa tietolähteenä toimii kehitysyhtiön tuottama tieto (oma seuranta tai CRM).

# Tietolähteiden määrittelyä ohjannut mittaristo

## 1. ALUEEN ELINVOIMAAN LIITTYVÄT YHTEISET MITTARIT

kuvaavat alueen yleistä kehitystä ja perustuvat pääosin tilastoaineistoihin sekä muodostavat vertailukelpoisen perustason.

## 2. YRITYSKEHITYKSEN MITTARIT

kuvaavat kehitysyhtiöiden ydintoimintaa ja keskittyvät yritysasiakkaisiin ja palveluihin sekä edellyttävät usein CRM-dataa.

## 3. TOIMINTAYMPÄRISTÖN KEHITYKSEN MITTARIT

kuvaavat laajempaa alueellista kontekstia ja sisältävät yritystoiminnan, työmarkkina-, väestö- ja talousindikaattoreita sekä tukevat strategista tilannekuvaa.

## 4. ALUEMARKKINOINNIN MITTARIT

kuvaavat alueen vetovoimaa ja investointeja sekä liittyvät investointitoimintaan ja sijoittumiseen ja yhdistävät tilasto-, CRM- ja selvityspohjaista dataa.

***Osan mittareista muotoilua tarkennettiin mitattavuuden parantamiseksi, seuraavat sivut***

## Muotoilun osalta tarkennetut mittarit

### TOIMINNAN VAIKUTTAVUUTEEN JA ALUEEN ELINVOIMAAN LIITTYVÄT YHTEISET MITTARIT

VANHA MUOTOILU	UUSI MUOTOILU
Työllisten määrän kehitys alueella (verrattuna muihin alueisiin / koko maahan)	Työllisten määrän kehitys alueella
Yritysten lukumäärän nettomuutos alueella / aloittaneet vs. lopettaneet yritykset (verrattuna muihin alueisiin / koko maahan)	Yritysten lukumäärän nettomuutos alueella / aloittaneet vs. lopettaneet yritykset
Yhteisö-, kiinteistö- ja kunnallisveron kertymä alueella (verrattuna muihin alueisiin / koko maahan)	Yhteisö-, kiinteistö- ja kunnallisveron kertymä alueella
Liikevaihdon ja/tai viennin kehitys alueen yrityksissä (verrattuna muihin alueisiin / koko maahan)	Liikevaihdon ja/tai viennin kehitys alueen yrityksissä

### YRITYSKEHITYKSEN MITTARIT

VANHA MUOTOILU	UUSI MUOTOILU
Liikevaihdon kehitys asiakasyrityksissä Perustetut, uudet yritykset, joiden käynnistymisessä kehittämisorganisaatio on ollut tukena (+ osuus kaikista alueen uusista yrityksistä)	Asiakasyritysten liikevaihdon kehitys Perustetut, uudet yritykset, joiden käynnistymisessä kehittämisorganisaatio on ollut tukena
Toimintaansa jatkavien yritysten määrä perustetuista yrityksistä (2 ja 5 vuoden jälkeen toiminnassa olevat asiakasyritykset %, Uusyrittäjäkeskus käyttää samaa)	Toimintaansa jatkavien yritysten määrä perustetuista yrityksistä (2 ja 5 v toiminnassa olleet)
Asiakkaiden toteuttamat Investoinnit	Asiakkaiden toteuttamien investointien määrä (kpl) ja volyymi (€) alueella
Asiakasyritysten saama julkinen ja yksityinen TKI-rahoitus Yritysassiakkaiden määrä (asiakasryhmittäin/-segmenteittäin) + osuus kaikista alueen yrityksistä (%)	Asiakasyritysten saama julkinen ja yksityinen TKI-rahoitus Yritysassiakkaiden määrä
-	Yritysassiakkaiden osuus kaikista alueen yrityksistä
Asiakastyytyväisyys/-kokemus / suositteluhaluus	Asiakastyytyväisyys/-kokemus / suositteluhaluus
Palvelutapahtumien määrä	Palvelutapahtumien määrä
-	Omistajanvaihdosprosessien määrä

## Muotoilun osalta tarkennetut mittarit

TOIMINTAYMPÄRISTÖN KEHITYKSEN MITTARIT	
VANHA MUOTOILU	UUSI MUOTOILU
Yritysten määrä (kpl) ja liikevaihdon kehitys (€) alueen ekosysteemeissä / klustereissa	Yritysten määrä (kpl) ja liikevaihdon kehitys (€) alueen ekosysteemeissä / klustereissa
TKI-rahoitus (tai muu julkinen tuki ja rahoitus) alueen yrityksille	TKI-rahoitus (tai muu julkinen tuki ja rahoitus) alueen yrityksille
Kehittämishankkeiden määrä ja hankeportfolion volyyymi (omat ja asiakkaiden investointi- ja kehityshankkeet)	Kehittämishankkeiden määrä ja hankeportfolion euromääräinen volyyymi
Toimintaympäristön kehittämiseen liittyvät toimenpiteet (yhteydenotot, tapaamiset, jne.) ja resurssit	Yrityskehitykseen, toimintaympäristön kehitykseen ja invest in liittyvät toimenpiteet (tapahtumien/toimenpiteiden määrä, näkyvyys)
Asiakastyytyväisyys/-kokemus / suositteluhaluus	-
Yksityisten investointien määrä (kpl) ja volyyymi (€) alueella	-

ALUEMARKKINOINNIN MITTARIT	
VANHA MUOTOILU	UUSI MUOTOILU
Muualta sijoittuneiden yritysten luomat työpaikat (kpl)	Muualta sijoittuneiden yritysten luomat työpaikat (kpl)
Alueelle muualta sijoittuneiden yritysten määrä	Alueelle muualta sijoittuneiden yritysten määrä
Alueelle kohdistuneet uudet investoinnit ja/tai sijoitukset (alueen ulkopuolelta)	Alueelle kohdistuneet uudet investoinnit ja/tai sijoitukset (alueen ulkopuolelta)
Alue-markkinointiin kohdistetut resurssit/panokset (henkilöstöresurssit pl. HR, tukipalvelut, johto)	Alue-markkinointiin kohdistetut resurssit/panokset (henkilöstöresurssit pl. HR, tukipalvelut, johto) (jos nämä ovat määritelty ja niitä seurataan)
Medianäkyvyys	-
Tapahtumien/toimenpiteiden määrä, näkyvyys	-

## 4. Elinvoimadatan lähteet - kokonaiskuva

---

SEKESin mittaristoon perustuva tietopohja rakentuu **kolmen datalähdekokonaisuuden** varaan.

**1. TILASTOAINEISTOT** muodostavat mittariston perustan. Ne tarjoavat vertailukelpoisen näkymän, mutta kuvaavat pääosin mennyttä kehitystä eivätkä useimmat aineistot ulotu yritystason tarkasteluun.

***Maksulliset tietokannat*** täydentävät avoimien lähteiden kokonaisuutta.

**1. CRM-DATA JA ASIAKASPALAUTTEEN SYSTEMAATTINEN KERUU** muodostaa kriittisimmän tietolähteen. Se mahdollistaa kehitysyhtiöiden omien asiakasyritysten tunnistamisen ja näiden kehityksen seuraamisen yhdistämällä CRM-tiedot yritysrekistereihin ja muihin aineistoihin. Ilman tätä yhteyttä kehitysyhtiöiden toiminnan erillisvaikutuksia on vaikea tunnistaa. CRM-datan tuottaminen on kuitenkin usein rikkonaista ja sen hyödyntäminen vaikuttavuusdatana edellyttäisi vähintään jonkin asteisia yhtenäisiä käytäntöjä ja systematiikkaa.

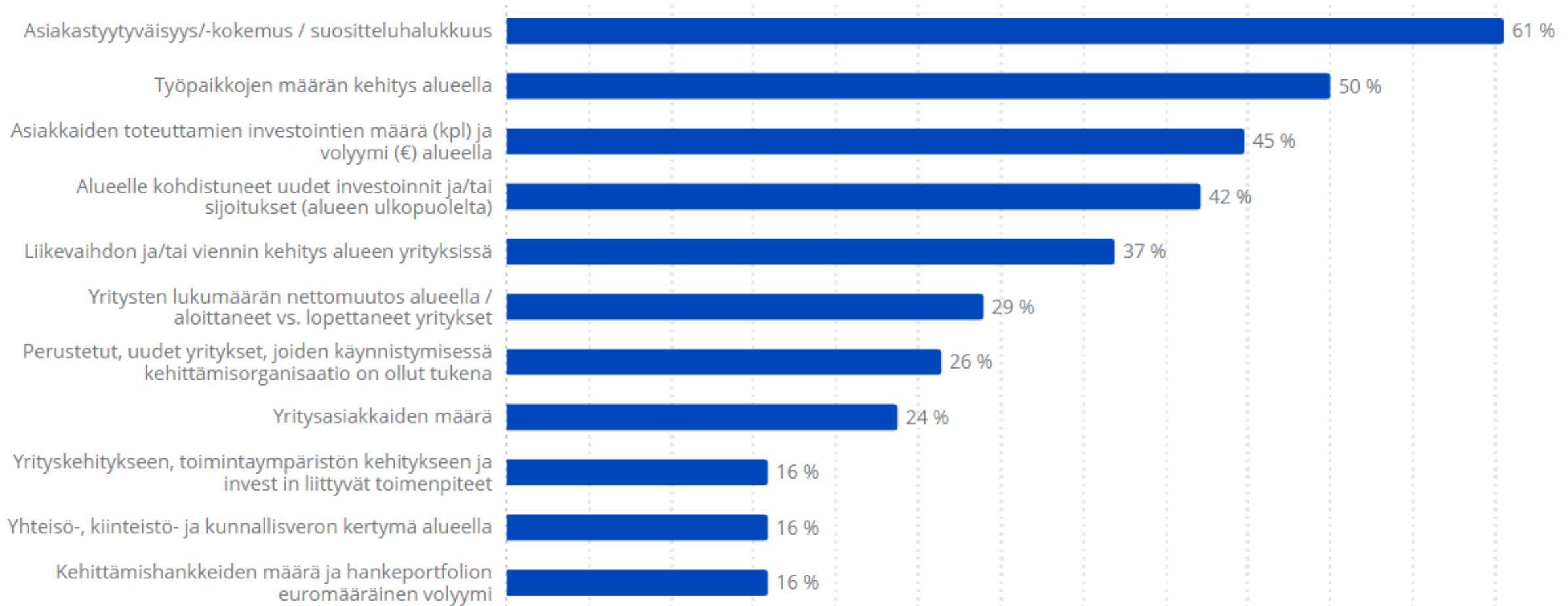
**2. ERILLISKYSELYT JA VAIKUTTAVUUSSELVITYKSET** täydentävät kokonaisuutta tuottamalla sellaista tietoa, jota ei muuten ole saatavilla, kuten yritysten näkymät, muutoksen ajurit, investointisuunnitelmat ja koetut vaikutukset .

Tietopohja	Datalähde	Esimerkkietolähteet / sisältö	Rooli mittaristossa	Keskeinen lisäarvo	Keskeiset haasteet
<b>1. Tilastoaineistot (avoin + maksullinen)</b>	Tilasto- ja rekisteripohjainen data	<b>Avoin data:</b> Esim. Tilastokeskus (työpaikat, yritykset, liikevaihto, henkilöstö, väestö), KEHA/TEM, Valtiokonttori, Business Finland <b>Maksullinen data:</b> Tilastokeskuksen erillisaineistot (yritysperstanta, suhdanneaineisto, omistajanvaihdokset), Taloustutka, Profinder ja muut yritystietopalvelut	Perustaso + syventävä analyysi toimintaympäristölle	Yhtenäinen, vertailukelpoinen ja kattava kuva alueen elinvoimasta ja kehityksestä; mahdollistaa benchmarking ja trendiseurannan mahdollisuudet	Useimmissa avoimissa tilastoaineistoissa viiveellisyys, rajallinen yritystason tarkkuus; maksullisissa aineistoissa kustannukset
<b>2. CRM-data ja asiakaspalautteen keruu</b>	Kehitysyhtiöiden operatiivinen asiakasdata + yhdistäminen yrityksen ja tilastodataan	CRM-järjestelmät (asiakasyritykset, palvelutapahtumat, asiakaspolut), asiakaspalaute (tyytyväisyys). Mahdollisuus yhdistää esim. Taloustutkaan (liikevaihto, henkilöstö, kasvu) ja Tilastokeskukseen (asiakasyritysten vertailu muihin)	Vaikuttavuuden mittaamisen ydin	Mahdollistaa asiakasyritysten tunnistamisen ja kehityksen seurannan (y-tunnuspohjaisesti), vertailun muihin yrityksiin sekä pitkittäisanalyysin	Epäyhtenäiset CRM-käytännöt, datan laatu ja kattavuus; integraatioiden ja yhteisen mallin puute
<b>3. Erilliskyselyt ja vaikuttavuus-selvitykset</b>	Kyselyihin ja erillisiin analyysihin perustuva tieto	Yrityskyselyt (investoinnit, osaamistarpeet, kasvuhakuisuus), asiakaskyselyt yhdistettynä tilastoaineistoon (liikevaihto, henkilöstö, kasvuyritysten eloonjääminen, vertailu), TEM:n kehitysnäkymät, vaikuttavuustutkimukset, klusteriselvitykset, imago tutkimukset,	Täydentävä ja syventävä analyysitaso	Tuottaa vaikuttavuustietoa, jota ei saada tilastoilla (näkymät, odotukset, laadullinen ymmärrys); tukee strategista suunnittelua ja ennakoitua	Raskaampi ja kalliimpi toteuttaa, ei jatkuva tiedontuotanto

# **Elinvoimadatan päämittareiden tunnistaminen ja priorisointi**

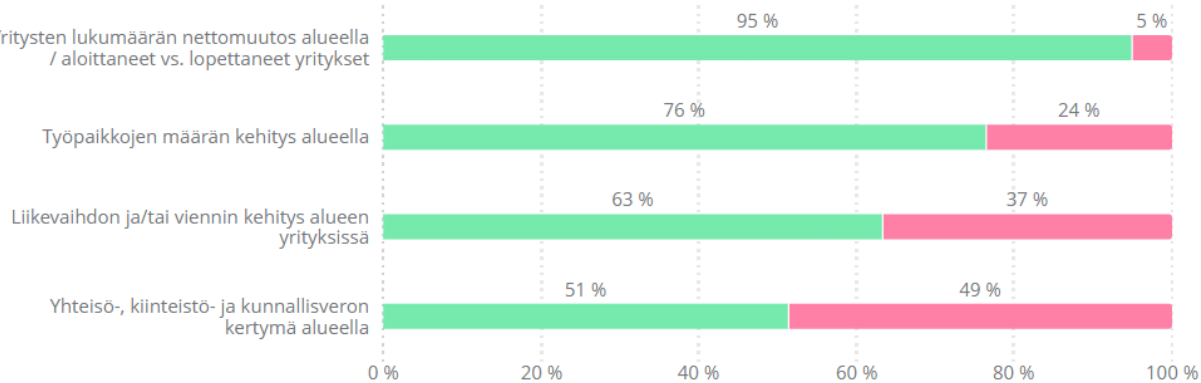
# Mittareiden priorisoimiseksi kehitysyhtiöitä pyydettiin kyselyssä valitsemaan max 5 tärkeimpänä pitämäänsä

Tärkeimmiksi nousivat: **Asiakastyytyväisyys, työpaikkojen määrän kehitys, asiakkaiden investointien määrä ja volyyymi, alueelle ulkopuolelta kohdistuneet uudet investoinnit, liikevaihdon ja / tai viennin kehitys alueen yrityksissä.**



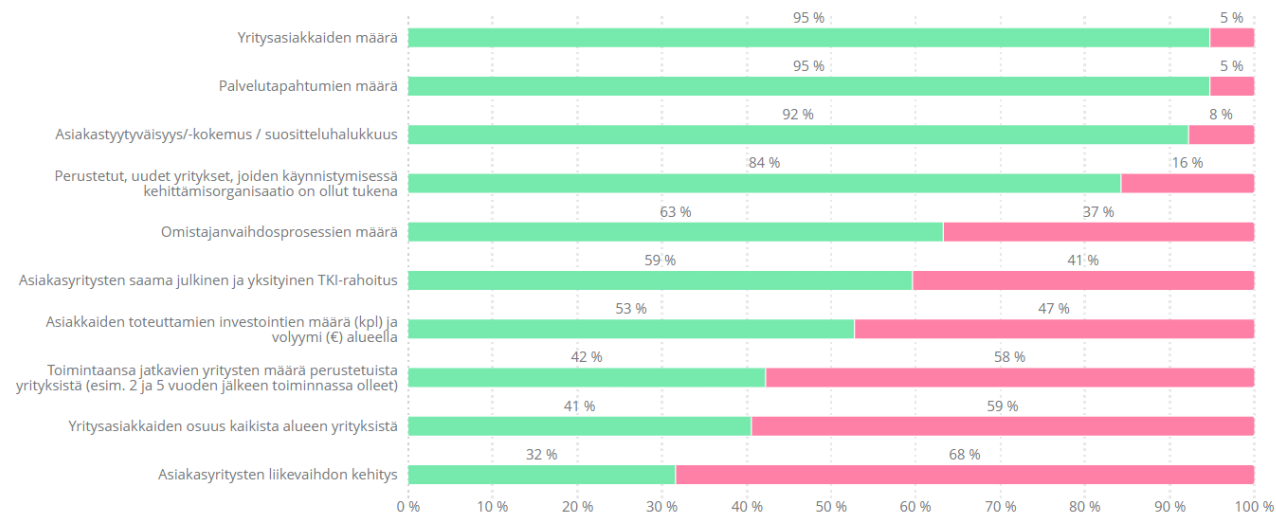
# Kyselyn perusteella tällä hetkellä yleisimmin **käytetyt** mittarit alla

Toiminnan vaikuttavuuteen ja alueen elinvoimaan liittyvät yhteiset mittarit 38

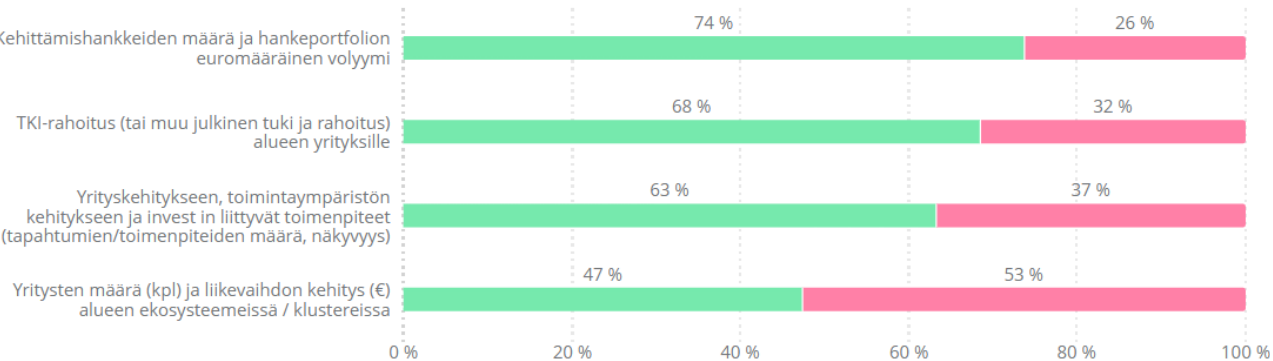


Kyllä Ei

Yrityskehityksen mittarit 38

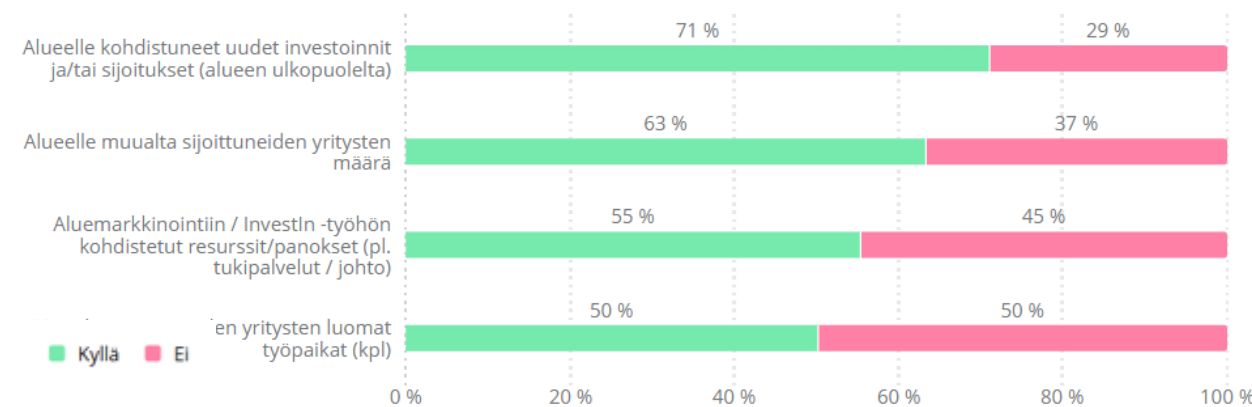


Toimintaympäristön kehityksen mittarit 38



Kyllä Ei

Aluemarkkinoinnin / InvestIn -työn mittarit 38



Kyllä Ei

## Esitämme ensisijaisina käyttöön otettaviksi seuraavien 12 mittarin tietolähteitä:

Nro	Teema	Mittari	Tietolähde
1	Toiminnan vaikuttavuus ja alueen elinvoima	Työpaikkojen määrän alueella	Tilastokeskus
2	Toiminnan vaikuttavuus ja alueen elinvoima	Työllisten määrä alueella	Tilastokeskus
3	Toiminnan vaikuttavuus ja alueen elinvoima	Yritysten ja toimipaikkojen määrä alueella	Tilastokeskus
4	Toiminnan vaikuttavuus ja alueen elinvoima	Alueen yritysten liikevaihto	Tilastokeskus
5	Toiminnan vaikuttavuus ja alueen elinvoima	Alueen yritysten henkilöstö	Tilastokeskus
6	Toiminnan vaikuttavuus ja alueen elinvoima	Verokertymä (yhteisö-, kuntallis-, kiinteistöverotulot)	Valtiokonttori / tutkihallintoa.fi
7	Yrityskehitys	Yritysasiakkaiden määrä	CRM
8	Yrityskehitys	Palvelutapahtumien määrä	CRM
9	Yrityskehitys	Perustetut uudet yritykset, joita tuettu	CRM + Tilinpäätöstiedot
10	Yrityskehitys + Toimintaympäristön kehitys	Asiakastyytyväisyys	CRM + Oma seuranta
11	Toimintaympäristön kehitys	Kehittämishankkeiden luku- ja euromäärä	CRM
12	Toimintaympäristön kehitys	Kehitysyhtiön toteuttamien toimenpiteiden määrä	CRM

Tilastodata on saatavilla avoimista tilastoista, tilinpäätöstiedoista. Yrityskehityksen tietolähde pitkälti CRM, jonka edustavuutta täytyy tukea muuna omaseurantana tai puhelinhaastatteluin. Valintakriteereistä johtuen suositus ei kata yhtään aluemarkkinoinnin / investin-työn tietolähdettä. Mittareiden tietolähdetarkastelu on kuvattu tarkemmin seuraavissa kappaleissa.

# Elinvoimadatan tilastolähteet

## Jäsennys suoraan tilastoista saatavista toimintaympäristön tunnusluvuista:

	Mittari	Datalähde	Tiedon sisältö ja mitä mittaa	Huomiot, perustelut ja arvio toimivuudesta (sis. kyselyhavainnot)
	Työpaikkojen määrä	Tilastokeskus	Mittaa alueella sijaitsevien työpaikkojen kokonaismäärää ja rakennetta (toimialoittain)	Kyselyssä 50 % priorisoi top 5 –mittareihin ja laajasti käytössä, keskeinen elinvoimamittari. Kattavuus hyvä, mutta viive useita vuosia (uusin 2023). Tulorekisteripohjainen kokeellinen data parantaa ajantasaisuutta.
<b>Elinkeino- ja yritys rakenne</b>	Työllisten määrä	Tilastokeskus	Mittaa alueella työssäkäyvän väestön määrää (asuinpaikan mukaan)	Laajasti käytössä. Täydentää työpaikkamittaria (pendelöinti). Kattavuus hyvä, mutta viiveellinen (avoin tieto 2 vuoden viiveellä)
<b>(rakenne ja trendikehitys)</b>	Yritysten määrä /toimipaikat	Tilastokeskus	Mittaa alueen yrityskannan kokoa ja rakennetta (toimialat, yrityskoko)	Kattavuus ja vertailtavuus erittäin hyvä. Avoimesti Tilastokeskuksesta (vuosittain + toimipaikkalaskurista kuukausitasolla).
	Yritysten liikevaihto ja henkilöstö	Tilastokeskus	Mittaa yritystoiminnan taloudellista volyymia ja kasvua alueella	Kyselyssä 37 % priorisoi liikevaihdon/viennin kehityksen top 5:een. Kattavuus hyvä, avoin data (Tilastokeskus). Ei vielä systemaattisesti käytössä kaikilla. Avoin tietoa noin vuoden viiveellä, uusin -24).
	Työpaikkaomavaraisuus	Tilastokeskus	Mittaa työpaikkojen ja työvoiman suhdetta (pendelöinti, alueen vetovoima työssäkäynnin näkökulmasta)	Strategisesti tärkeä mittari, heikkoutena viive kuten työpaikkatilastoissa (avoin tieto 2 vuoden viiveellä; uusin -23)
<b>Työmarkkinat</b>	Työkäinen väestö	Tilastokeskus	Mittaa työvoimapotentialin kokoa ja kehitystä	Ajantasainen (ennakkotieto n. 1 kk viiveellä).
<b>(rakenne ja trendikehitys)</b>	Väestön koulutustaso/ aste (osuus perus-, toisen asteen ja korkeakoulututkinto)	Tilastokeskus	Mittaa osaamis pohjaa ja inhimillistä pääomaa (rakenteellinen kilpailukyky)	Kattavuus hyvä, viive noin 1 vuosi. Strategisesti tärkeä, mutta enemmän pitkän aikavälin kehityksen mittari.
<b>Talous</b>	Verokertymä (yhteisö-, kuntallis-, kiinteistöverotulot)	Valtiokonttori	Mittaa taloudellisen toiminnan realisoitumista julkisiin tuloihin (elinvoiman "lopputulema")	Kattavuus hyvä ja saatavilla avoimesti vuositaso / kvartaaliseuranta. Hyvä vertailtavuus €/asukas. Tutkihallintoa.fi kautta valmiit näkymät kuntakohtaisesti.
<b>(rakenne ja trendikehitys)</b>				

## Ehdotus yhteishankittavista maksullisista tietosisällöistä / maksulliset tilastot: kts. kuvaukset tarkemmin (Liite 1).

Aineisto ja datalähde	Mittarit ja tiedon sisältö	Käyttötarkoitus	Kustannusarvio (riippuu tilaajamäärästä)	Huomiot, perustelut ja arvio toimivuudesta
<b>Yrityspäiväkirja</b> (Tilastokeskus)	Aloittaneet ja lopettaneet yritykset ja yrityskanta	Yritysdynamiikka, elinvoiman uusiutuminen, nettomuutos	<b>n. 1000 €/vuosi</b> per organisaatio (jatkuvana kvartaalitoimituksena)	Nopeampi ja tarkempi kuin yritysrahoitusaineistot. PRH:n kautta saatava rekisteridata uusista rekisteröidyistä yrityksistä ei korvaa tätä (eri määritelmä)
+ Lisäosa: selviytymisaste	Yritysten eloonjääminen (2v / 5v)	Vaikuttavuus, perustettujen yritysten selviäminen markkinoilla	+ <b>690 €/vuosi</b> (tai 230 € kertaluonteinen) per organisaatio	Keskeinen vaikuttavuusmittari siitä, miten hyvin asiakasyritykset selviävät markkinoilla
<b>Omistajanvaihdokset</b> (Tilastokeskus, erillisaineisto)	Yrityskaupat, omistajanvaihdosten määrä (mahdollisesti myös arvot)	Yrityskannan jatkuvuus, sukupolvenvaihdokset, rakennemuutos	<b>n. 15 000–20 000 € / aineisto</b> koko maan tasolla	Tilastokeskuksen nykyisellä kokeellisella tilastolla epävarma jatkuvuus (ei lakisääteinen tilasto). Mahdollisuus saada koko tietokanta avoimeksi kaikille. Yhteistyö esim. Omistajanvaihdosfoorumi.
<b>Yritysten suhdannekehitys</b> (Tilastokeskus / KEHA:n toimialapalvelu)	Liikevaihto, palkkasumma, henkilöstö, teollisuuden vientiliikevaihto (toimialoittain ja alueittain)	Ajantasainen talouden kehitys, suhdannekuva, toimialaseuranta	<b>n. 3 500 € / organisaatio / vuosi</b>	Päivittyy 2–4 kertaa vuodessa. Mahdollistaa liikevaihdon ja henkilöstön lähes reaaliaikaisen seurannan kuukausi tai kvartaalitasolla.
<b>Kasvuyritykset</b> (Tilastokeskus, erillisaineisto)	Kasvuyritysten määrä, liikevaihto, henkilöstö, rakenne	Kasvun analyysi	<b>n. 650–1680 € / organisaatio / vuosi</b> (koon mukaan)	Täydentävä aineisto kasvuyrityksistä 3-vuoden kasvujaksolla.
<b>Yritystuet</b> (KEHA / TEM)	Alueen yrityksille myönnetty rahoitus ja tuet	Yritysrahoituksen ja saatujen tukien analyysi ja kehittämishalukkuus	MYLLY-raportin perusrahoitus kuntatasolle ja kehitysyhtiöiden tarpeisiin aggregoidusta tukitiedoista <b>n. 10 000€ vuodessa</b> (vrt. <u>Yritystukien julkinen tietopalvelu - Työ- ja elinkeinoministeriö</u> )	Business Finlandin TKI-rahoitus on avoin ja päivittyy kuukausittain. Kehitysyhtiöiden tarpeisiin tarvitaan kuitenkin laajempi tietopohja eri tukimuodoista, julkisista tuista ja lainoista. Tämä laajempi koonti alueen yritystuista ja rahoituksesta saatavissa erikseen elinvoimakaskeuksien kautta Mylly-tietojärjestelmästä.

## Yritystietopalvelut täydentävänä tilastotietolähteenä

- Yritystietopalvelut (Taloustutka, Vainu, ym.) kokoavat useita tietolähteitä (PRH, Tilastokeskus, rekisteriaineistot, avoin data, yritysten nettisivut) ja tarjoavat yritys- ja toimialatason analytiikkaa yhdessä käyttöliittymässä.
- Mahdollistavat tilinpäätöstietoihin perustuvan ajantasaisemman seurannan kuin tilastot ja yritystason analyysin (Y-tunnus) sekä kohdennettavan tarkastelun (alue, toimiala, asiakasryhmä).
  - *Huomioitava, että lukumäärät ja indikaattoritiedot eivät ole samoilla määritelmillä kuin Tilastokeskuksen*
- Lisäksi seuranta on mahdollista automatisoida ja yhdistää CRM:ään (HubSpot, Salesforce, Pipedrive jne.), mikä mahdollistaa yritysten jatkuvan seurannan: esim. asiakaskunnan muutokset, kasvuriskit, sekä automaattiset hälytykset ja päivitykset.

Yritystietopalveluita voidaan hyödyntää avointen virallisten tilastolähteiden rinnalla esim. seuraavien mittareiden seurannassa:

- 1. Yrityskannan kehitys** aloittaneet / lopettaneet / nettomuutos, yritysten haku ja rajaukset alueittain ja toimialoittain sekä uusien yritysten ja muutosten seurannan ja yrityslistojen muodostaminen (esim. “uudet yritykset viime 12 kk”)
- 2. Liikevaihto, henkilöstö, vienti ja kasvu:** Yritysten taloustiedot (liikevaihto, henkilöstömäärä, tulos ja kannattavuus sekä vientiä/tuontia harjoittavien yritysten haku jne.) ja kasvun analyysin: liikevaihdon ja henkilöstön kasvu % sekä kasvuyritysjoukkojen analyysi (esim. asiakasyritykset). Voidaan tunnistaa kasvuyritykset, taantuvat yritykset sekä tehdä vertailuja toimialan mediaaniin ja alueeseen.
- 3. Toimialarakenteet ja klusterianalyysi:** Mahdollistaa toimialakohtaiset analyysit: yritysmäärät, liikevaihto, kannattavuus sekä top-listat suurimmista yrityksistä ja nopeimmin kasvavista yrityksistä.

# **Elinvoimadatan CRM ja muut omaseuranta - tietolähteet**

# CRM -seurannan nykytila ja tarve asiakkuuden tarkemmalle määrittelylle

## Seurannan kypsyyks vaihtelee mittareittain merkittävästi

Laajimmin tieto kertyy CRM-datasta — asiakkaista, palvelutapahtumista ja asiakaspalautteesta. Mittarit, jotka edellyttävät tiedon yhdistämistä yritysrekistereihin ovat heikommin seurattuja. Epävarmaa on, miten homogeeninen tai kirjava CRM –tiedon pohjalla oleva **asiakkuuden määritelmä** on: riittääkö viestinnän vastaanottaminen, tapahtumaan osallistuminen vai tulee olla osallistunut kehitysyhtiön palveluprosessiin. **Suosittamme jälkimmäistä rajausta vaikuttavuuden arvioinnille mielekkäimpänä.**

Usea seuraa	Mittari
95 %	Yritysassiakkaiden määrä
95 %	Yritysten nettomuutos alueella
95 %	Palvelutapahtumien määrä
92 %	Asiakastytyväisyys / NPS
Harva seuraa	Mittari
32 %	Asiakasyritysten liikevaihdon kehitys
41 %	Yritysassiakkaiden osuus alueen yrityksistä
42 %	Toimintaansa jatkavien yritysten määrä (2v / 5v)

# Tarkasteltavat mittarit

Tarkastellut mittarit, joissa tietolähteenä CRM tai omaseuranta

## YRITYSKEHITYS

10 mittaria

1. Asiakasyritysten liikevaihdon kehitys
2. Perustetut yritykset, joiden käynnistymisessä organisaatio ollut tukena
3. Toimintaansa jatkavat yritykset (2/5v)
4. Asiakkaiden toteuttamat investoinnit (kpl, €)
5. Asiakasyritysten saama julkinen ja yksityinen TKI-rahoitus
6. Yritysasiakkaiden määrä
7. Yritysasiakkaiden osuus alueen yrityksistä
8. Palvelutapahtumien määrä
9. Asiakastyytyväisyys / NPS
10. Omistajanvaihdosprosessien määrä

## TOIMINTAYMPÄRISTÖ

4 mittaria

11. Yritysten määrä ja liikevaihdon kehitys alueen ekosysteemeissä / klustereissa
12. TKI-rahoitus alueen yrityksille
13. Kehittämishankkeiden määrä ja hankeportfolion €-volyymi
14. Yrityskehitykseen, toimintaympäristöön ja InvestIn liittyvät toimenpiteet

## ALUEMARKKINOINTI

4 mittaria

15. Muualta sijoittuneiden yritysten luomat työpaikat (kpl)
16. Alueelle muualta sijoittuneiden yritysten määrä
17. Alueelle kohdistuneet uudet investoinnit / sijoitukset
18. Alueemarkkinointiin / InvestIn-työhön kohdistetut resurssit

# Mittarikohtainen analyysi — Yrityskehitys (1/4)

*Huom. Kehitysyhtiöiden nykyisellään käyttämät tietolähteet on kuvattu mittarikohtaisesti eritellysti liitteessä 2.*

## Vaikuttavuus- ja tulost mittarit — mittarit 1–3

### 1. Asiakasyritysten liikevaihdon kehitys

Vastaavuus

Edustavuus

Realistisuus

VAHVA

VAHVA

VAHVA

**Suosittelava tietolähde:** CRM (y-tunnus) + (Taloustutka) tai Tilastokeskuksen suhdanneaineisto.

**Rajoite & perustelu:** Yhdistelmä CRM (asiakas) + talousdata (liikevaihto) on osuva ja rekisteripohjaisena eheä. Edustavuuden pullonkaula on 'asiakkaan' määritelmä — tarvitaan yhtenäinen verkostorajaus (esim.  $\geq 2$  asiakasneuvontaa 12 kk:n aikana). Talousdatan hankinta maksullisena lisäpalveluna on selkeä verkoston yhteishankintakohde.

### 2. Perustetut yritykset, joiden käynnistymisessä kehittämisorganisaatio on ollut tukena

Vastaavuus

Edustavuus

Realistisuus

VAHVA

VAHVA

VAHVA

**Suosittelava tietolähde:** CRM, asiakaskysely + PRH-yrityskanta

**Rajoite & perustelu:** Osuvuus on vahva, mutta 'kehitysyhtiön rooli' vaatii yksiselitteisen säännön — esimerkiksi 3 vuoden aikaikkuna yrityksen perustamispäivästä on käyttökelpoinen.

### 3. Toimintaansa jatkavien yritysten määrä perustetuista (2 v / 5 v eloonjäämisaste)

Vastaavuus

Edustavuus

Realistisuus

VAHVA

VAHVA

VAHVA

**Suosittelava tietolähde:** CRM y-tunnus + PRH/Taloustutka

**Rajoite & perustelu:** Yksi vaikuttavuuden ydinmittareista. Tieto voi olla helpoimmin saatavilla CRM:stä perustamisneuvonnan perusraporttina, mutta myös y-tunnuspohjainen haku yritystietokannoista on yksinkertainen ja ilmainen. Toteuttavuus on vahva. Edustavuuden edellytys on, että perustetut yritykset on kirjattu CRM:ään y-tunnuksella ja eloonjääminen tarkistetaan sovitulla aikaikkunalla rekistereistä..

# Mittarikohtainen analyysi — Yrityskehitys (2/4)

Huom. Kehitysyhtiöiden nykyisellään käyttämät tietolähteet on kuvattu mittarikohtaisesti eritellysti liitteessä 2.

## Investoinnit ja TKI-rahoitus — mittarit 4–5

### 4. Asiakkaiden toteuttamien investointien määrä (kpl) ja volyymi (€)

Vastaavuus  
KOHTALAINEN

Edustavuus  
HEIKKO

Realistisuus  
HEIKKO

**Suosittelava tietolähde:** CRM , asiakaskysely tai kirjaus palvelutapahtuman yhteydessä

**Rajoite & perustelu:** Käsitteellinen osuvuus on selkeä, mutta vaatia konkretisointia asiakkaalta kysyttäessä (mikä luetaan investoinniksi). Toisaalta automaattista lähdeä ei ole. CRM:ään tieto on syötettävä oletuksena manuaalisesti, mikä tekee mittarista virhealttiin päämittariksi verkostotasolla.

Suositteluaan seurantaan täydentävänä, ei pakollisena Taso 1 -mittarina.

### 5. Asiakasyritysten saama julkinen ja yksityinen TKI-rahoitus

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
KOHTALAINEN

Realistisuus  
KOHTALAINEN

**Suosittelava tietolähde:** Ensisijainen: business-finland.fi avoin TKI-rahoitusdata.

Täydentävä: CRM-kirjaukset (asiakaskysely tai kirjaus palvelutapahtumassa) Huomioi jatkossa: KEHA/TEM De minimis -rekisteri.

**Rajoite & perustelu:** Avoin business-finland.fi data mahdollistaa y-tunnus pohjaisen analyysin.

Yksityinen TKI-rahoitus on edustavuuden osalta heikko — tietoa saadaan vain kyselyillä.

Suositus: Järjestelmällinen seuranta asiakkailta, jonka tueksi voisi harkita vastaamisvelvoitetta kirjattavaksi palvelusopimukseen.

Kirjausmuoto on tärkeä olla yhdenmukainen kaikilla, oletuksena saatu rahoitus: € / kalenterivuosi.

# Mittarikohtainen analyysi — Yrityskehitys (3/4)

Huom. Kehitysyhtiöiden nykyisellään käyttämät tietolähteet on kuvattu mittarikohtaisesti eritellysti liitteessä 2.

## Asiakkuus- ja palvelumittarit — mittarit 6–8

### 6. Yritysasiakkaiden määrä

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
VAHVA

Realistisuus  
VAHVA

**Suosittelava tietolähde:** CRM asiakasneuvonta-aktiviteetit (ydinmittari) + tapahtumaosallistujat

**Rajoite & perustelu:** Muodostuu automaattisesti CRM:ssä kirjausten pohjalta. Haaste on 'asiakkaan' yhteinen määritelmä verkostossa — suositellaan verkoston yhteinen asiakaskriteeri (esim.  $\geq 1$  asiakasneuvonta viimeisen 12 kk aikana).

Suosیتetaan päämittariksi, kyselyssä 95 % seuraa jo tätä.

### 7. Yritysasiakkaiden osuus alueen yrityksistä

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
VAHVA

Realistisuus  
VAHVA

**Suosittelava tietolähde:** CRM-asiakaskanta (y-tunnus) / PRH-yrityskanta alueella

**Rajoite & perustelu:** Kuvaa kehitysyhtiön tavoittavuutta. Mikroyrityksiä on paljon, ehkä liikevaihtoraja mitä seurataan.

### 8. Palvelutapahtumien määrä

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
VAHVA

Realistisuus  
VAHVA

**Suosittelava tietolähde:** CRM, lisäkohdennus palvelun luokittelun mukaan

**Rajoite & perustelu:** Suoraan CRM:stä. Voidaan jaotella palvelun mukaan (esim. rahoitus, alkuneuvonta, InvestIn).

Operatiivinen panos/tuotos-mittari, joka toimii suoraviivaisesti kaikilla kehitysyhtiöillä.

# Mittarikohtainen analyysi — Yrityskehitys (4/4)

*Huom. Kehitysyhtiöiden nykyisellään käyttämät tietolähteet on kuvattu mittarikohtaisesti eritellysti liitteessä 2.*

## Laatu- ja jatkuvuusmittarit — mittarit 9–10

### 9. Asiakastyytyväisyys / NPS (suositeluhaluus)

**Suosittelava tietolähde:** CRM:n sähköinen kyselytyökalu.

Huom! Tietolähteen edustavuutta on välttämätön tukea puhelinhaastatteluin!

**Rajoite & perustelu:** NPS on ainoa standardoitu mittari, ja CRM-toimittajan kyselytyökalu on oletuksena kaikille ilmainen.

Vastausprosentti ei kuitenkaan ole oletuksena riittävä vaikuttavuusanalyysin tietopohjaksi (arviolta 10-15 % asiakkaista vastaa).

Tietolähteen vastaavuus mittariin on vahva, mutta edustavuus hyvin heikko, jollei käytössä tukevia tiedonkeruutapoja (puhelinhaast.).

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
HEIKKO

Realistisuus  
VAHVA

### 10. Omistajanvaihdosprosessien määrä

**Suosittelava tietolähde:** CRM-kirjaus omistajanvaihdos-palveluprosesseista

**Rajoite & perustelu:** CRM:stä joko automaattisesti tai manuaalisesti palveluprosessin käyttämisen asiakastietona. Tällä hetkellä käyttö vaihtelee yhtiöittäin (edustavuuden haaste).

Verkostotasolla suositellaan prosessin systemaattinen käyttöönotto.

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
KOHTALAINEN

Realistisuus  
VAHVA

# Mittarikohtainen analyysi — Toimintaympäristö (1/2)

Huom. Kehitysyhtiöiden nykyisellään käyttämät tietolähteet on kuvattu mittarikohtaisesti eitelysti liitteessä 2.

## Ekosysteemit ja rahoitus — mittarit 11–12

### 11. Yritysten määrä ja liikevaihdon kehitys alueen ekosysteemeissä / klustereissa

**Suosittelava tietolähde:** CRM-asiakkuudet merkittynä klustereihin + yritystietopalvelu

TOL-pohjaisella rajauksella

**Rajoite & perustelu:** Osuvuus riippuu klusterien määrittelystä. CRM-toimittaja ehdottaa TOL2025-pohjaista standardoitua klusterijakoa, jota voisi kehittää tekoälyn avulla — tällä hetkellä määritelmät vaihtelevat yhtiöittäin. Edustavuus on hyvä vain, jos klusteri on yhteisesti määritelty.

Realistisuus kärsii siitä, että toteutus edellyttää sekä CRM-tagausta että yritystietopalvelua.

Vastaavuus  
KOHTALAINEN

Edustavuus  
KOHTALAINEN

Realistisuus  
KOHTALAINEN

### 12. TKI-rahoitus alueen yrityksille (kaikki alueen yritykset)

**Suosittelava tietolähde:** Ensisijainen: Business Finlandin avoin TKI-rahoitusdata

(julkinen, y-tunnuspohjainen). Ulkoinen: KEHA/TEM MYLLY, 2026→ De minimis -rekisteri

**Rajoite & perustelu:** BF:n avoin data (alueen yritysten julkinen TKI-rahoitus y-tunnustasolla) on kattava ja maksuton

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
VAHVA

Realistisuus  
VAHVA

# Mittarikohtainen analyysi — Toimintaympäristö (2/2)

Omat hankkeet ja toimenpiteet — mittarit 13–14

*Huom. Kehitysyhtiöiden nykyisellään käyttämät tietolähteet on kuvattu mittarikohtaisesti eritellysti liitteessä 2.*

## 13. Kehittämishankkeiden määrä ja hankeportfolion euromääräinen volyymi

Vastaavuus

Edustavuus

Realistisuus

VAHVA

KOHTALAINEN

VAHVA

**Suosittelava tietolähde:** CRM-järjestelmä, kirjaukset hanketyökalussa tms.

**Rajoite & perustelu:** CRM-järjestelmätarjonta mahdollistaa hanketyökalun käytön, joka kuitenkin on nykyisellään ilmeisen satunnaista, kun työkalu on käytössä, tietolähde saadaan automatisoitua.

Toteutetussa kyselyssä vastaajat käyttävät sekä omaa taloushallintoa, CRM:ää että rahoittajien järjestelmiä — lähteiden moninaisuus tekee vertailusta vaikeaa.

## 14. Yrityskehitykseen, toimintaympäristön kehitykseen ja InvestIn liittyvät toimenpiteet

Vastaavuus

Edustavuus

Realistisuus

VAHVA

KOHTALAINEN

VAHVA

**Suosittelava tietolähde:** CRM-järjestelmä: asiakasneuvonnat ja tapahtumatoimenpiteet (lisäksi sijoittumisprosessiin liittyvät toimet, mikäli CRM-käsittää ne asiakasneuvonnasta erillisiksi).

**Rajoite & perustelu:** Saadaan automaattisesti kun toimenpiteet kirjataan. Toiminnallisuus löytyy CRM-tarjonnasta, mutta voi vaatia erillisen hankinnan / aktivoinnin. Mittari täydentää palvelutapahtumien määrää eri näkökulmasta. Verkostotasolla tietosisältö on hyödyllinen kun halutaan segmentoida panos teemoittain ja tarkastella panos/tuotos suhdetta eri konteksteissa.

Huom. Kehitysyhtiöiden nykyisellään käyttämät tietolähteet on kuvattu mittarikohtaisesti eritellysti liitteessä 2.

# Mittarikohtainen analyysi — Aluemarkkinointi (1/2)

## Sijoittumisprosessit — mittarit 15–16

### 15. Muualta sijoittuneiden yritysten luomat työpaikat (kpl)

**Suosittelava tietolähde:** CRM + y-tunnuspohjainen seuranta Tilastokeskus / Taloustutka, tuettavissa haastatteluin (esim. kerran vuodessa edellisvuosina muuttaneet yritykset).

**Rajoite & perustelu:** CRM-järjestelmätarjonta mahdollistaa sijoittumisprosessien kirjaamisen erillisellä työkalulla, joka tuottaa tiedon automatisoidusti. Edustavuus rajoittuu tapauksiin, joissa kehitysyhtiö on aktiivisessa roolissa. Orgaaninen sijoittuminen ilman kehitysyhtiön panosta jää usein seurannan ulkopuolelle. Työpaikkojen määrän seuranta edellyttää sijoittuneen yrityksen y-tunnuspohjaista seuranta jälkikäteen. Ajankohtainen tieto voidaan hankkia kysymällä sitä järjestelmällisesti suoraan alueelle muuttaneista yrityksistä.

Suosittellaan harkinnanvaraiseksi mittariksi.

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
KOHTALAINEN

Realistisuus  
KOHTALAINEN

### 16. Alueelle muualta sijoittuneiden yritysten määrä

**Suosittelava tietolähde:** CRM + y-tunnuspohjainen seuranta Tilastokesk. / Taloustutka

**Rajoite & perustelu:** Tieto saadaan samasta CRM-prosessista kuin mittari 15 — työpaikkojen sijasta lukumäärä. Lukumäärätieto on suoraviivaisempi kuin työpaikkojen seuranta, joten realistisuus on vahva. Sama edustavuusrajoite kuitenkin haasteena: tieto kattaa ne sijoittumiset, joissa oma organisaatio on ollut aktiivisessa roolissa. Verkostotasolla myös termien yhtenäistämiseksi voi olla tarvetta.

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
KOHTALAINEN

Realistisuus  
VAHVA

# Mittarikohtainen analyysi – Aluemarkkinointi (2/2)

Huom. Kehitysyhtiöiden nykyisellään käyttämät tietolähteet on kuvattu mittarikohtaisesti eritellysti liitteessä 2.

## Investoinnit ja panokset – mittarit 17–18

### 17. Alueelle kohdistuneet uudet investoinnit / sijoitukset (alueen ulkopuolelta)

Vastaavuus  
KOHTALAINEN

Edustavuus  
HEIKKO

Realistisuus  
HEIKKO

**Suosittelava tietolähde:** CRM: potentiaalisten investointien seuranta (sijoittumisprosessit).

Toteutuneet: vaatii manuaalista tiedonkeruuta, mediaseurantaa, suoria neuvotteluja.

**Rajoite & perustelu:** CRM-toimittajadialogin mukaan potentiaalitieto saadaan, mutta toteutuneista investoinneista tietoa ei suoraan saada automaattisesti. Kyselyssä vastaajat kuvaavat lähdekirjon laajaksi: manuaalinen tiedonkeruu, paikallislehdet, kaupungin tieto, EK:n dataikkuna. Edustavuus on heikko ja realistisuus matala jatkuvaan seurantaan. Ei sovellu verkoston yhteiseksi päämittariksi, ainakaan ilman merkittävää ulkoisen datan hankintaa..

### 18. Aluemarkkinointiin / InvestIn-työhön kohdistetut resurssit (pl. tukipalvelut, johto)

Vastaavuus  
VAHVA

Edustavuus  
KOHTALAINEN

Realistisuus  
KOHTALAINEN

**Suosittelava tietolähde:** Taloushallinto / budjettiseuranta + työajan kirjaukset (selkeimmin saataisiin CRM -pohjaisina).

**Rajoite & perustelu:** Organisaation sisäisenä panosmittarina realistisuus on vahva. Tiedon saatavuus riippuu kehitysyhtiön kirjauskäytännöistä ja siitä miten seikkaperäisesti ja selkeästi resurssit on eritelty. Verkostovertailussa kohdataan todennäköisesti haasteita tietolähteen yhteisen ja yhtenäisen määrittelyn puuttuessa (mm. mitä työtä seurantaan lasketaan). Tieto voi olla saatavissa myös CRMstä, jos aluemarkkinoinnin ja InvestIn-työn rajat on selkeästi määritelty.

# Yhteenvedo CRM- ja omaseuranta -tietolähteistä

Suosittamme verkostolle kaksitasoista omaseurannan / CRM-tiedon mallia:

- suositetut (Taso 1)
- harkinnanvaraiset (Taso 2).

## Taso 1

- selkeä vaikuttavuusmerkitys
- verkostotason analyysi mahd.
- tieto saatavissa matalalla kynnyksellä

Taso 2 -mittarit tukevat vaikuttavuustarkastelua, mutta ovat tietolähteenä haastavampia, käyttöönotto yhtiökohtaisesti

**Arviot:** **V** Vahva **K** Kohtalainen  
**H** Heikko

Mittari	Vastaavuus	Edustavuus	Realistisuus	Taso-suositus
Asiakasyritysten liikevaihdon kehitys	V	V	V	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Perustetut yritykset, kehittämisorg. tukena	V	V	V	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Toimintaansa jatkavien yritysten määrä (2v/5v)	V	V	V	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Asiakkaiden toteuttamat investoinnit (kpl, €)	K	H	H	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Asiakasyritysten TKI-rahoitus	V	K	K	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Yritysassiakkaiden määrä	V	V	V	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Yritysassiakkaiden osuus alueen yrityksistä	V	V	V	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Palvelutapahtumien määrä	V	V	V	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Asiakastyytyväisyys / NPS	V	H	K	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Omistajanvaihdosprosessien määrä	V	K	V	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Yritykset/€ alueen ekosysteemeissä, klustereissa	K	K	K	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
TKI-rahoitus alueen yrityksille	V	V	V	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Kehittämishankkeiden määrä ja volyyymi	V	K	V	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Yrityskeh./toim.ymp./InvestIn-toimenpiteet	V	K	V	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Muualta sijoittuneiden luomat työpaikat	V	K	K	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Muualta sijoittuneiden yritysten määrä	V	K	V	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Alueelle kohdistuneet uudet investoinnit	K	H	H	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Aluemarkkinoinnin / InvestIn-resurssit	V	K	K	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö

# Yhteishankintasuositus elinvoimatiedon järjestelmälliseksi kartoittamiseksi alueen yrityksiltä CRM-tiedon edustavuuden tueksi / Bondata

## Tarvemäärittely:

- **Edustavuushaaste:** CRM –järjestelmästä automatisoitu sähköinen asiakastytyväisyys-tutkimus tuottaa oletuksena vain noin 10-15 % vastausprosentin
- **Ajantasaisuushaaste:** Tilastotietolähteet tuottavat edustavaa tietoa Y-tunnuspohjaisesti sekä asiakkaista että ei-asiakas verrokista, mutta osin viiveellä. Ajantasaisin tieto molemmista saadaan haastatteluin.
- **Peräpeilihaaste:** Tilastotieto toimii elinvoimatiedon lähteenä lähtökohtaisesti retrospektiivisesti, jo toteutunutta kuvaten. Vaikuttavuuden kehittämiseksi on yrityksiltä saatava tietoa mm. liiketoimintanäkymistä.
- **Satunnaisuushaaste:** Satunnaiset vaikuttavuusanalyysit tai erillisselvitykset eivät tue toiminnan vaikuttavuuden analyysia ja kehittämistä. Tätä tukisi järjestelmällinen, jatkuva tietopohja.

## Ratkaisusuositus / yhtiön elinvoimatyön säännöllinen vaikuttavuusanalyysi:

- **Sähköinen tiedonkeruu kehitysyhtiön asiakkaille, joko CRM-aktivoitu tai erillisjakelu + tuki puhelinhaastatteluin.**
- **Samalla puhelinhaastatteluin myös verrokinäyte alueen ei-asiakas –yrityksistä.**
- **Kehitysyhtiölle raportti vaikuttavuusanalyysina kahden kohderyhmän tulosvertailusta. Vertailutietona muut osallistuvat tai oman kokoluokan kehitysyhtiöt.**
- **Toteutuslaajuus valittavissa (vähimmäissuositus pienet kehitysyhtiöt 50-100 vastausta ja suuret: 500+ vastausta).**
- **Yhteistoteutuksena vuosittain min 10 kehitysyhtiötä**
  - **1500 € per vuositoteutus per kehitysyhtiö,**
  - **lisäksi 25 € per asiakasvastaus ja 30 € per verrokkiyritysvastaus.**
  - **+ alv. 25,5%**

# Yhteenveto ja suositukset verkostotasolla

# Kehitysyhtiöiden yhteinen mittaristo – johtopäätökset I

## Vaikuttavuusmittaaminen on väline osaamisen ja vaikuttavuuden kasvattamiseen

- Vaikuttavuusmittariston ja tietolähteiden yhdenmukaistaminen parantavat elinvoimatyön tietopohjaa. Samalla se selkeyttää tiedolla johtamista kehitysyhtiöverkostolle ja tekee siitä saavutettavamman myös pienemmille toimijoille.
- Määrittelyn pohjimmainen tavoite on nostaa kehitysyhtiöiden osaamisen tasoa ja kasvattaa niiden vaikuttavuutta yritystasolla, alueellisesti ja kansallisesti. **Vaikuttavuuden mittaamisen kehittäminen on väline toiminnan laadulliseen kehittämiseen.**
- Haaste ei ole mittareiden puute, vaan vaikuttavuustiedon rakentumistapa ja rikkonaisuus. Tiedonkeruu ja mittarointi painottuvat toimintaympäristön ja suoritusten (esim. asiakasmäärät, tapahtumat, kontaktit) kuvaamiseen. **Sen sijaan vaikuttavuus – miten kehitysyhtiöiden toiminta vaikuttaa yritysten kasvuun, työllisyyteen tai investointeihin – jää vaikeasti todennettavaksi.**
- Tietopohjan vahvistaminen – tilastodatan, yritystietopalveluiden, CRM-datan yhdistäminen – mahdollistaa uudenlaisen analytiikan. Sen avulla voidaan tunnistaa, **miten asiakasyritykset kehittyvät (suhteessa verrokkeihin), millaiset yritykset hyötyvät palveluista ja mihin toimenpiteisiin resurssit kannattaa kohdentaa.**
- Samalla yhtenäinen mittaristo ja tietopohja mahdollistavat kehitysyhtiöiden **toiminnan mielekkään tarkastelun verkostotasolla**. Kun tieto on vertailukelpoista ja tuotettu yhtenäisillä periaatteilla, **voidaan jakaa parhaita käytäntöjä** kehitysyhtiöiden välillä, **tunnistaa tehokkaimmat toimintamallit** sekä **rakentaa yhteistä oppimista**.
- Yhtenäisellä tietopohjalla on **vaikutus myös kansallisella tasolla**. Vaikuttavuustieto vahvistaa kehitysyhtiöiden asemaa osana julkisen sektorin tiedolla johtamista sekä korostaa niiden keskeisyyttä osana talouskasvun katalysoijien verkostoa. Samalla se mahdollistaa uskottavamman viestinnän päätöksentekijöille ja tukee edunvalvontaa. Vaikuttavuusmittaus ei vain kuvaa kehitysyhtiöiden toimintaa, vaan myös validoi niiden roolia keskeisinä elinkeinopolitiikan toteuttajina.

# Kehitysyhtiöiden yhteinen mittaristo – johtopäätökset II

## Siirtymä hajanaisesta seurannasta yhtenäiseen vaikuttavuuden tietopohjaan

Vaikuttavuustiedon tuottaminen edellyttää selkeää askelta **nykyisestä mallista kohti yhtenäisempää ja systemaattisempaa tietopohjaa**, joka rakentuu luontaisimmin SEKES-verkostotasolla.

Siirtymä toimintaympäristön ja suoritusten kuvaamisesta kohti vaikuttavuuden mittaamista ei onnistu lisäämällä yksittäisiä mittareita, vaan vaatii muutosta tiedonkeruun käytännöissä, datalähteiden hyödyntämisessä ja yhteistyössä verkostotasolla:

- **TIETOSISÄLLÖT: Yhteinen minimitaso CRM-kirjauksille.** Vaikuttavuuden mittaaminen edellyttää, että kehitysyhtiöt pystyvät tunnistamaan asiakasyrityksensä yhdenmukaisesti, käytännössä y-tunnuspohjaisesti. Ilman tätä ei ole mahdollista yhdistää asiakasdataa yritysrekistereihin /muihin tietolähteisiin, eikä seurata yritysten kehitystä pitkittäisesti.
- **TIEDONHANKINTA: Tarvitaan yhteishankittavaa ja yhdisteltävää dataa.** Olennainen täydentävä tieto on usein maksullisissa tietokannoissa, erillisaineistoissa tai vaatii lisätiedonkeruuta. Yksittäisille kehitysyhtiöille näiden hankkiminen on kallista ja työlästä, mutta verkostotasolla ne voitaisiin hankkia kustannustehokkaammin ja yhtenäisesti. Tämä luo edellytykset vertailukelpoiselle ja laadukkaalle vaikuttavuusanalyysille. **Tuotettavan tiedon tulisi kattaa verrokkitietona data myös yrityksiltä, jotka eivät ole kehitysyhtiön asiakkaita.**
- **TIEDON ANALYYSI: Selkeä arkkitehtuuri datan yhdistämiselle ja hyödyntämiselle.** Vaikuttavuus ei synny yksittäisestä datalähteestä, vaan edellyttää CRM-datan, tilastoaineistojen ja yritystason datan yhdistämistä. Käytännössä siirtymää yksittäisten mittareiden seurannasta kohti integroidumpaa tiedolla johtamisen mallia, jossa eri datalähteet tukevat toisiaan.

# Tie elinvoimadatasta vaikuttavuuteen – suosituksemme eteenpäin

## 1. Mittariston omistajuuden kirkastaminen ja levittämisen vastuuttaminen

SEKES ottaa aktiivisen roolin yhteisten toimintatapojen määrittelyssä tiedon keräämiseen, yhtenäisten mittarimääritelmien sopimiseen sekä erityisesti maksullisten datalähteiden käytön koordinointiin (sopimusneuvottelut, luvat ja rajapinnat).

## 2. CRM-datan ja omaseurantadatan yhtenäistäminen

CRM on tunnistettu suurimmaksi kehityspotentiaaliksi vaikuttavuuden mittaamisessa. Kehitysyhtiöiden tulee määritellä CRM-minimimalli, joka sisältää kirjaukset termien merkityksistä (asiakkuus ym), asiakasyrityksistä, palvelutapahtumista ja muista ehdotetuista mittareista. Tätä suositetaan tuettavaksi verkostotason sitoutumisella yrityshaastattelujen yhteishankintaan, joilla tuetaan yritys vastausten edustavuutta. yhteismitallinen tietopohja mahdollistaa jatkossa vahvemmin myös AI-ratkaisujen hyödyntämisen yhtiöiden elinvoimatyön vaikuttavuuden tukena.

## 3. Tietopohjan pilotti

Tässä tarkennettu mittaristokehys ja tunnistetut tietolähteet luovat pohjan vaikuttavuuden mittaamiselle, mutta edellyttää siirtymää yhtenäisempään tietopohjaan. Siirtymän tueksi tulisi käynnistää pilotti kiinnostuneiden kehitysyhtiöiden kanssa. Pilotti perustuu kolmitasoiseen tietomalliin: tilasto- ja yritystietopalveludata, CRM-data sekä oma seurantatieto yhdistettynä. SEKES koordinoi hankinnat keskeisiin maksullisiin tietolähteisiin ja kokoaa hankitusta tietopohjasta verkostolle yhteisen data- ja analyysipaketin, joka päivittyy kokemusten perusteella.