

Elinvoimadatan lähteet kehittämisorganisaatioille

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

Raportin lyhennelmä, itse datalähteet mittareille -
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).

Tietopohja	Datalähde	Esimerkkietolähteet / sisältö	Rooli mittaristossa	Keskeinen lisäarvo	Keskeiset haasteet
1. Tilastoaineistot (avoin + maksullinen)	Tilasto- ja rekisteripohjainen data	Avoin data: Esim. Tilastokeskus (työpaikat, yritykset, liikevaihto, henkilöstö, väestö), KEHA/TEM, Valtiokonttori, Business Finland Maksullinen data: 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
2. CRM-data ja asiakaspalautteen keruu	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
3. Erilliskyselyt ja vaikuttavuus-selvitykset	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

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	Yritysassiakkaiden 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.

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.
Elinkeino- ja yritys rakenne	Työllisten määrä	Tilastokeskus	Mittaa alueella työssäkäyvän väestön määrää (asuinpaikan mukaan)	Laajasti käytössä. Täydentää työpaikkamittaria (pendelöinti). Kattavuus hyvä, mutta viiveellinen (avoin tieto 2 vuoden viiveellä)
(rakenne ja trendikehitys)	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)
Työmarkkinat	Työkäinen väestö	Tilastokeskus	Mittaa työvoimapotentialin kokoa ja kehitystä	Ajantasainen (ennakkotieto n. 1 kk viiveellä).
(rakenne ja trendikehitys)	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.
Talous	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.
(rakenne ja trendikehitys)				

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
Yritysperstanta (Tilastokeskus)	Aloittaneet ja lopettaneet yritykset ja yrityskanta	Yritysdynamiikka, elinvoiman uusiutuminen, nettomuutos	n. 1000 €/vuosi per organisaatio (jatkuvana kvartaalitoimituksena)	Nopeampi ja tarkempi kuin yritysraenneaineistot. PRH:n kautta saatava rekisteridata uusista rekisteröidyistä yrityksistä ei korvaa tätä (eri määritelmä)
+ Lisäosa: selviytymisaste	Yritysten eloonjääminen (2v / 5v)	Vaikuttavuus, perustettujen yritysten selviäminen markkinoilla	+ 690 €/vuosi (tai 230 € kertaluonteinen) per organisaatio	Keskeinen vaikuttavuusmittari siitä, miten hyvin asiakasyritykset selviävät markkinoilla
Omistajanvaihdokse t (Tilastokeskus, erillisaineisto)	Yrityskaupat, omistajanvaihdosten määrä (mahdollisesti myös arvot)	Yrityskannan jatkuvuus, sukupolvenvaihdokset, rakennemuutos	n. 15 000–20 000 € / aineisto koko maan tasolla	Tilastokeskuksen nykyisellä kokeellisella tilastolla epävarma jatkuvuus (ei lakisääteinen tilasto). Mahdollisuus saada koko tietokanta avoimeksi kaikille. Yhteistyö esim. Omistajanvaihdosfoorumi.
Yritysten suhdannekehitys (Tilastokeskus / KEHA:n toimialapalvelu)	Liikevaihto, palkkasumma, henkilöstö, teollisuuden vientiliikevaihto (toimialoittain ja alueittain)	Ajantasainen talouden kehitys, suhdannekuva, toimialaseuranta	n. 3 500 € / organisaatio / vuosi	Päivittyy 2–4 kertaa vuodessa. Mahdollistaa liikevaihdon ja henkilöstön lähes reaaliaikaisen seurannan kuukausi tai kvartaalitasolla.
Kasvuyritykset (Tilastokeskus, erillisaineisto)	Kasvuyritysten määrä, liikevaihto, henkilöstö, rakenne	Kasvun analyysi	n. 650–1680 € / organisaatio / vuosi (koon mukaan)	Täydentävä aineisto kasvuyrityksistä 3-vuoden kasvujaksolla.
Yritystuet (KEHA / TEM)	Alueen yrityksille myönnetty rahoitus ja tuet	Yritysrahoituksen ja saatujen tukien analyysi ja kehittämishalukkuus	MYLLY-raportin perusrahoitus kuntatasolle ja kehitysyhtiöiden tarpeisiin aggregoidusta tukitiedoista n. 10 000€ vuodessa (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 elinvoimakeskusten 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.

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. Yritysassiakkaiden määrä
7. Yritysassiakkaiden 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. ≥ 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.

Suosittelaaan 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. ≥ 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 (suositeluhalukkuus)

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-tagautusta 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 yhtenäistämislle 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.

Yhteenveto 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
Yritysasiakkaiden määrä	V	V	V	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Yritysasiakkaiden osuus alueen yrityksistä	V	V	V	Taso 2 · Harkinnanvarainen sisältö
Palvelutapahtumien määrä	V	V	V	Taso 1 · Suositettu mittaussisältö
Asiakastytyväisyys / 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-tunnus pohjaisesti 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%**