

TYHYTEKO

Myyntitarjouksen muotoilija: Tarjousluonnosten tekeminen tekoälyn avulla

TyhyTeko-hanke



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinvoimakeskus

SEAMK
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

LAPIN AMK
Lapland University of Applied Sciences

SAVONIA

**Tampereen
ammattikorkeakoulu**

XAMK

jamk

Työkalun sisältö

- Tunnistetut haasteet
- Kenelle tämä kokeilu sopii
- Työkalun käyttö
- Kokeilun edellytykset
- Kokeilun valmistelut
- Myyntitarjouksen muotoilu
 - Perustietojen kokoaminen
 - Tarjouspyynnön pilkkominen
 - Tarkentaminen
 - Suunnitelma
 - Tarjouspyyntö
 - Arviointi ja ylläpito
- Kokeilun päättäminen ja jatkuva kehittäminen
- Vinkkilaari

Tunnistettut haasteet

- Tarjousten tekeminen vie aikaa ja keskeyttää muuta työtä
- Jokainen tilaus on erilainen, samaa tarjousta ei voi vain kopioida
- Oleellinen tieto on hajallaan (dokumenteissa, sähköposteissa, “omassa päässä”)
- Tarjouksen laatu ja vastausnopeus vaihtelee työntekijän osaamisesta riippuen.

Kenelle tämä työkalu sopii?

Sopii yritykselle, jossa:

- tehdään toistuvasti myyntitarjouksia (esim. ryhmät, yritysasiakkaat, tapahtumat)
- tarjouksia tehdään sähköpostitse tai liitetiedostoina, ei täysin automaattisessa järjestelmässä
- samaa tarjousta ei voi vain kopioida, vaan sisältö vaihtelee asiakkaan mukaan
- oleellinen tieto on hajallaan (dokumenteissa, sähköposteissa, eri henkilöillä)
- yksi tai muutama henkilö vastaa tarjousten tekemisestä ja lähettämisestä
- halutaan nopeuttaa luonnostelua, mutta säilyttää päätökset ihmisellä

Tästä on hyötyä, jos:

- vastausnopeus ja tarjousten laatu vaihtelevat tekijän mukaan
- haluat tasaisemman rakenteen ja sävyn, vaikka tekijä vaihtuu
- kaipaavat selkeämpää tapaa purkaa tarjouspyyntö ennen kirjoittamista
- haluat käyttää tekoälyä ajattelun ja luonnostelun tukena, et automaattina.

Ei sovi hyvin, jos:

- tarjoukset syntyvät jo täysin automaattisesti järjestelmästä
- myynti perustuu vakiohintaisiin tuotteisiin ilman räätälöintiä
- et halua kirjata perustietoja auki tai tehdä päätöksiä näkyviksi
- et halua käyttää kirjoittamalla toimivaa tekoälyä lainkaan

Tärkeää heti alussa:

- tämä ei ole valmis myyntiohjelmisto
- tekoäly ei tee päätöksiä puolestasi
- tekoäly tekee vain luonnoksia ja jäsentelyä sen perusteella, mitä sille kerrot
- sinä vastaat tarjouksen sisällöstä, lupauksista, hinnoista ja lähettämisestä.
- aloita tutustumalla [AI-oppaisiin ja tekoälyn käytön turvallisuuteen](#)

Työkalun avulla

- Teet tarjousluonnoksen nopeasti ja tehokkaasti
 - Saat tasalaatuisia, brändin mukaisia ja selkeitä tarjouksia tekijästä riippumatta
 - Vähennät kuormitusta ja välttät loputtomalta tiedonetsinnältä
 - Yritykselle syntyy selkeämpi “tarjoustieto” yhteen paikkaan
 - Kokeilusta syntyy palaute ohjeen kehittämiseen
- 📌 Pidä päätökset ihmisellä: mitä tarjotaan ja millä ehdoilla.

Työkalun käyttö

- Käytä tekoälyä tarjousluonnoksen apuna, ei automaattisena lähettäjänä.
- Tee työ vaiheittain. Kokoa:
 - yrityksen perustieto
 - tapauskohtainen asiakaslähtötieto
 - ihmisen päätökset ja tarkennukset
 - tekoälyn suunnitelma + tarjousluonnos
- Selkeä työnjako:
 - Tekoäly: jäsentää, kokoaa, luonnostelee
 - Ihminen: päättää, tarkistaa, hyväksyy ja lähettää.

Kokeilun edellytykset

- Ennen kuin aloitat, varmista, että sinulla on:
 - pääsy yhteen tekoälypalveluun, jota voit käyttää kirjoittamalla kehoitteita
 - mahdollisuus kirjoittaa tai kopioida tekstiä (esim. Word, muistiinpano)
 - aikaa tehdä kokeilu rauhassa (ei kesken työpäivän hässäkän)
- **Ilmainen vai maksullinen tekoäly?**
 - Ilmaisversio
 - voi riittää kokeilun ymmärtämiseen.
 - voi sisältää rajoituksia tekstin pituudessa ja muistissa.
 - Maksullinen versio
 - helpottaa pidempiä ja monivaiheisia kokeiluja
 - tukee paremmin iterointia
 - mahdollistaa agentin luomisen

Kokeilun edellytykset

1. Valitse paikka, johon kirjaat yrityksen perustiedot

- Valitse yksi: Word-dokumentti, Excel / Google Sheets, muu tekstimuotoinen tiedosto
- Kaikki lähtötieto kirjoitetaan tähän perustietodokumenttiin
- Lisäksi tehdään tarjouskohtaiset (tarjouskohtaiset dokumentit), jonne laitetaan siihen liittyvät tekoälyn tuotokset.

2. Paikka, jossa käytät tekoälyä

- Valitse
 - a) tavallinen chat-palvelu (kirjoitat kysymyksen ja saat vastauksen); tai
 - b) agenttityökalu (tekoäly lukee tiedostoja ja tekee useita vaihteita)
- Tavallinen chat voi riittää ensimmäiseen kokeiluun / agenttityökalu voi olla hyödyllisempi, jos aineistoa on paljon.

3. Rajaa kokeilu (pidä kevyenä)

- Valitkaa testiin:
 - mitä tarjoustyyppiä testaatte (esim. kokouspäivä, majoitus+ruokailu, sauna+ohjelma)
 - montako tarjouspyyntöä testaatte.

Myyntitarjouksen muotoilu: Perustietojen kokoaminen

1. Luo yritykselle oma **perustietodokumentti** jonne kirjoitat mm. palvelut, käytännöt, hinnoittelun periaatteet, viestintätyyli, kapasiteetti, omat huomiot
2. Tee samalla perustietoihin merkintä tiedon laatuun, joka on esim.
 - “Pysyvä” (harvoin muuttuu)
 - “Muuttuva / tarkistettava” (esim. saatavuus, ajankohtaiset ehdot)
3. Sovi työnjako: Kirjaa nimet tai roolit perustietoihin
 - Luonnostelija (käyttää tekoälyä ja kokoaa materiaalin)
 - Päättäjä (päättää vaihtoehdot/rajaukset/hinnoittelun periaatteet tapauskohtaisesti)
 - Hyväksyjä (tarkistaa faktat ja lähettää tarjouksen)
 - Jos sama henkilö tekee kaiken, kirjatkaa sekin (tärkeintä on selkeys).
4. Anna tekoälylle koottu tieto (em. **perustietodokumentti**) ja pyydä jäsentämään/ järjestämään se:
Kehote-esimerkki
Jäsennä **alla/liitteenä** oleva yrityksen perustieto tarjousten tekemistä varten selkeiksi otsikoiksi ja loogisiksi kokonaisuuksiksi.
Ryhmittele tieto siten, että sitä on helppo käyttää tarjouspyyntöjen käsittelyssä (esim. palvelut, ehdot, rajoitteet, myyntiargumentit).
Älä lisää mitään uutta tai tee oletuksia.
5. Voit nyt muokata **perustietodokumentin** tällä tiedolla
 - Poista vanhat tiedot, tarkasta että mitään olennaista ei jäänyt pois.
 - Voit myös jatkossa päivittää tätä tiedostoa.

Myyntitarjouksen muotoilu: Tarjouspyynnön pilkkominen

1. Luo Tarjouspyyntö (**tarjouskohtainen dokumentti**), johon tallennat kaikki tähän tarjouspyyntöön ja tarjoukseen liittyvät tiedot.
2. Pyydä tekoälyä purkamaan tarjouspyyntö
 1. **Anna tekoälylle:**
 - Yrityksen perustiedot (**perustietodokumentti**)
 - Tarjouspyyntö (**tarjouskohtainen dokumentti**)
 2. **Pyydä tekoälyä tekemään 3 listaa:**
 - Tiedossa (selvästi annettu tai löytyvä perustiedoista)
 - Epävarma / tarkistettava (voi muuttua tai puuttuu varmistus)
 - Vaatii päätöksen (vain ihminen voi päättää).

Kehote-esimerkki

Analysoi asiakkaan tarjouspyyntö yhdessä yrityksen perustietojen kanssa.

Tiivistä pyyntö lyhyesti ja jaa tieto kolmeen selkeään listaan:

- Tiedossa (selkeästi annettu tai löytyy perustiedoista)
- Epävarma / tarkistettava (puuttuu tai voi muuttua)
- Vaatii päätöksen (asia, jonka vain ihminen voi päättää)

Käytä vain annettua tietoa. Älä tee oletuksia tai ehdota ratkaisuja.

3. Lisää tekoälyn tuotos Tarjouspyyntöön (**tarjouskohtainen dokumentti**).

Myyntitarjouksen muotoilu: Tarkentaminen

→ Muodosta tarkentavat kysymykset, joihin pitää vastata, jotta tarjous voidaan tehdä (tekoäly → ihminen)

1. Pyydä tekoälyä tekemään selkeät kysymykset niistä kohdista, joita ei voi päätellä luotettavasti.
 - Kysymysten pitäisi koskea esim.
 - Mitä vaihtoehtoa kannattaa tarjota juuri tälle ryhmälle?
 - Mitä rajoituksia tai reunaehdoja pitää huomioida?
 - Mitä pitää varmistaa (saatavuus, toteutustapa, ajankohtaiset ehdot)?

Kehote-esimerkki:

Analysoi edellisessä vaiheessa tunnistetut kohdat (epävarma ja vaatii päätöksen).

Laadi selkeät ja käytännönläheiset kysymykset, joihin minun pitää vastata ennen tarjouksen kirjoittamista.

Ryhmittele kysymykset teemoittain, jos mahdollista (esim. sisältö, rajaukset, toteutus, ehdot).

Käytä vain annettua tietoa.

Älä arvaa vastauksia tai tee oletuksia.

3. Lisää tekoälyn tuotos Tarjouspyyntöön (**tarjouskohtainen dokumentti**).

Myyntitarjouksen muotoilu: Suunnitelma

1. Tee päätökset ja vastaa kysymyksiin (ihminen päättää ja antaa vastaukset tekoälylle)
 - Mitä tarjotaan (vaihtoehdot, kokonaisuus)?
 - Mihin keskitytään (esim. majoitus vs. ohjelma vs. ruokailu)?
 - Mitä jätetään pois / mitä ei luvata?
 - Mitkä kohdat ovat “tarkistettava ennen lähetystä”?
 2. Pyydä tekoälyä tekemään ensin tarjouksen suunnitelma, ei vielä valmista tekstiä:
 - rakenne (otsikot / osiot)
 - mitä tarjotaan ja missä järjestyksessä
 - mitä vaihtoehtoja nostetaan esiin
 - mitkä kohdat ovat “tarkistettava”
- Ihminen tarkistaa: onko tekoälyn ajattelu oikein ja myynti järkevää.

Kehote-esimerkki:

Laadi tarjoukselle selkeä rakenne ja eteneminen annettujen päätösten perusteella.
Kuvaa:

- mitä tarjotaan
- missä järjestyksessä asiat esitetään
- mitä vaihtoehtoja nostetaan esiin
- mitkä kohdat vaativat vielä tarkistusta

Älä kirjoita vielä lopullista tarjoustekstiä.
Käytä vain annettua tietoa, älä lisää mitään uutta.

3. Lisää tekoälyn tuotos Tarjouspyyntöön
(tarjouskohtainen dokumentti)

Myyntitarjouksen muotoilu: Tarjouspyyntö

1. Anna Tarjouspyyntö (**tarjouskohtainen dokumentti**) tekoälylle ja pyydä tekoälyä kirjoittamaan tarjousluonnos ja viimeistelee itse
2. Kun suunnitelma on ok:
 - Tekoäly kirjoittaa tarjousluonnoksen valitulla sävyllä
3. Pyydä tekoälyä merkitsemään kohdat, jotka vaativat vielä tarkistusta.
4. Tarkista itse faktat, lupaukset, ehdot ja sävy ja tee lopullinen versio.

Kehote-esimerkki:

Kirjoita selkeä ja asiakaslähtöinen tarjousluonnos annettujen tietojen ja suunnitelman perusteella. Noudata tehtyjä päätöksiä ja rakennetta. Älä lisää uusia palveluja, ehtoja tai oletuksia.

Merkitse selkeästi kohdat, jotka:

- vaativat vielä tarkistusta
- perustuvat epävarmaan tietoon. vaativat ihmisen päätöksen.

Pidä teksti napakkana, selkeänä ja myyväenä. Käytä vain annettua tietoa.

Myyntitarjouksen muotoilu: Arviointi ja ylläpito

1. Kun olet käyttänyt ohjetta, pysähdy ja arvioi
 - Missä kohtaa tekoäly auttoi eniten?
 - Missä sinua tarvittiin aina?
 - Säästyikö aikaa tai vaivaa?
 - Mikä oli epäselvää tai turhaa?

2. Jatkossa päivitä perustietoja:
 - Lisää puuttuvat kohdat,
 - Korjaa vanhentuneet tiedot
 - Tarkenna työnjakoa: mikä jää aina ihmiselle, mikä kannattaa antaa tekoälylle.
 - Hio kysymykset/kehotteet: tee niistä omalle yritykselle sopivat “pikalinkit”.
 - Laajenna vasta sitten, kun hyöty näkyy arjessa (ei kerralla kaikkea).

Kokeilun päättäminen

- Päätöksessä yritys arvioi kokeilun tulokset arjen näkökulmasta:
 - Mitä hyötyä syntyi, mitä haasteita jäi ja mitä pitää muuttaa, jotta ratkaisu kannattaa ottaa laajemmin käyttöön. Lopuksi tehdään selkeä päätös jatkosta (laajennus, jatkokehitys tai lopetus) ja kirjataan opit talteen.
- Arvioidaan kokeilun tavoitteiden toteutuminen
- Käydään läpi henkilöstön palaute (vastuuhenkilö, osallistujat)
- Päätetään jatkosta: käyttöönotto, jatkokehitys tai lopetus
- Dokumentoidaan opit ja havainnot
- Sovitaan mahdollisista jatkotoimenpiteistä.

Jatkuva kehittäminen

- Jatkuvässä kehittämisessä varmistetaan, että tekoäly pysyy hyödyllisenä myös kokeilun jälkeen: sisältöjä päivitetään, ohjeistusta tarkennetaan ja käyttöä laajennetaan vain siltä osin kuin arkeen syntyy selkeää hyötyä. Näin ratkaisu ei jää kertaluonteiseksi kokeeksi, vaan kehittyy hallitusti osaksi perehdytystä ja työn tukea.
 - Tuotetietojen säännöllinen päivittäminen ja syöttäminen (voidaan automatisoida tulevaisuudessa, jos tarvetta)
 - Ohjeistuksen ja vastaustyylin tarkentaminen
 - Uusien käyttötapauksen lisääminen
 - Käytön aktiivisuuden ja hyötyjen seuranta
 - Hyödynnetään palautetta kehittämisessä.

Vinkkilaari

- Rajaa rohkeasti: aloita yhdestä tarjoustyypistä ja yhdestä–kahdesta tarjouspyynnöstä.
- Hyödynnä tekoälyä luonnosteluun, mutta älä luota siihen sokeasti: sisältö on aina yrityksen omaa ja se pitää tarkistaa yhdessä.
- Pidä tekstit lyhyinä ja käytännönläheisinä: tarjous ei ole raportti, vaan myynnin työkalu.
- Valitse yksi selkeä toimintamalli ja yksi työkalu – hajauttaminen vie hyödyt.
- Nimeä vastuuhenkilö: kuka päivittää perustiedot ja huolehtii, että mallia oikeasti käytetään.
- Testaa oikeassa tilanteessa: paras palaute syntyy todellisesta tarjouspyynnöstä.
- Kokeilkaa ensin, viilatkaa sitten: versio 1 ei ole täydellinen – tärkeintä on, että sillä pääsee alkuun.