

Tekoälykartoitus

Esimerkki oy

KARTOITUSPÄIVÄ

6.7.2026

YHTEYSHENKILÖ

Terhi Terapeutti

TOTEUTUSTAPA

Etäkokous, Google Meet

LAATIJA

Santeri Leinonen, Ratko oy

Kokonaisarvio

AI liikevaihdon kasvupotentiaali



Pieni

Tehostamispotentiaali



Kohtalainen

AI-investointitarve



Pieni

Arvion asteikko:

pieni, kohtalainen, merkittävä, suuri

Todennäköisyydet:

epätodennäköinen 25 %, mahdollinen 50 %,
todennäköinen 75 %, erittäin todennäköinen 95 %

TIIVISTELMÄ

Tekoälyinvestointi ei todennäköisesti lisää yrityksen myyntiä tai kassavirtaa, mutta voi säästää yrittäjän aikaa tai lisätä hallinnan tunnetta.

Tekoälytyökaluilla voidaan mahdollisesti saada **sulavuutta** tiettyihin toisteisiin **suunnitteluprosessin** tai **taustatyön vaiheisiin**, mutta raskaat palvelupolkuun yksilöllisesti räätälöidyt automaatiointegraatiot vievät enemmän työtä kuin tuovat hyötyä.

1) Nykytilan kuvaus

1.1 Liiketoiminta ja arvonluonti

Yrityksen toimiala

Yritys järjestää työnohjausta, valmennusta ja koulutuksia. Yritys perustuu yrittäjän oman osaamisen myyntiin ja jakamiseen palveluna.

Yrityksen tavoitteena on humanien kohtaamisten kautta kasvattaa asiakasyhteisöjen jäsenten voimavaroja, jaksamista ja yhteistyötä.

HAVAINTO: TOIMIALA

Tekoäly ei erittäin todennäköisesti uhkaa tai vaikuta yrityksen ydinliiketoimintaan lähivuosien aikana. Tekoäly voisi teoriassa korvata kokonaan etänä toteutettavia koulutuksia tai sessioita niiden asiakkaiden kohdalla, joiden ainoa ratkaiseva tekijä on hinta.

Arvonluonti

Yrityksen luoma arvo on luonteeltaan sosiaalista ja kognitiivista. Arvo syntyy asiakkaan kokemuksen, ymmärryksen sekä kohdeyhteisön sosiaalisen rakenteen muutoksen kautta.

Yrityksen arvonluontiin ei liity digitalisaatio- tai tekoälypotentiaalia.

Asiakashankinta

Asiakashankinnan pääasiallinen kanava on entisten asiakkaiden suositukset. Toissijainen asiakashankinnan kanava ovat LinkedIn-näkyvyys sekä Hilman julkiset kilpailutukset.

HAVAINTO: ASIAKASHANKINTA

Tekoälyä voidaan hyödyntää toissijaisessa asiakashankinnassa osana laajempaa kehitysprojektia, jossa kasvatetaan digitaalisen myynnin merkitystä ja liidejä.

Organisaatorakenne

Yksinyrittäjä sekä kumppaniverkostot.

1.2 Digitaalinen ekosysteemi

Käytetyt palvelut

- Google Drive ja Google Kalenteri
- Microsoft Business -ekosysteemi ja OneDrive, Office, Copilot
- Dropbox
- Digitaaliset yhteistyöalustat (Miro, Teams, Meet, Zoom jne)
- Verkkosivut (WordPress, ulkoinen palveluntarjoaja)
- iCloud, henkilökohtainen ekosysteemi

Ekosysteemin kokonaiskuva

Yrityksen digitaalinen ekosysteemi on kehittynyt orgaanisesti ja pirstaloitunut useammalle eri alustalle. Tiedon kokonaiskuva puuttuu, mutta on olemassa yrittäjän omassa muistissa.

HAVAINTO: DIGITAALINEN EKOSYSTEEMI

Tiedon jakautuminen eri alustoille ja eri tiedostomuotoihin voi tulevaisuudessa vaikeuttaa tekoälyagenttien integrointia yli palvelurajojen, sillä tietoa on vaikeampi löytää. Toisaalta se vähentää riippuvuutta yhdestä isosta teknologiajätistä. Nykyisiä rutiineja ei kannata merkittävästi muuttaa, mutta uuden tiedon luomisessa voi huomioida jatkokäytön tekoälyllä (esim. tiedon säilöminen pdf-tiedostojen sijaan muokattavassa muodossa).

Digitaaliset työnkulut

Yrityksessä on erittäin vähän digitaalisia työnkuluja. Digitaaliset työnkulut ovat tukipalveluja. Pääasialliset digitaaliset työnkulut:

- Asiakasviestintä, tarjousprosessi ja palveluntuotannon yksityiskohtien sopiminen
- Sähköisten koulutus-, kurssi- ja asiantuntijamateriaalien hallinta
- Yhteistyökumppanien koordinointi (pääosin suullista, mutta digialustoilla)

HAVAINTO: DIGITAALISET TYÖNKULUT

Digitaalisten työnkulkujen täysi automaatio tekoälyllä ei ole mahdollista, sillä pienessä yrityksessä edellytetään nopeasti yrittäjän henkilökohtaista päätöksentekoa, harkintaa tai oman osaamisen sisällyttämistä prosessiin.

1.3 Tiedon liikkuminen

Yhden yrittäjän yrityksessä tiedon liikkuminen ei ole haaste. Tekoälyagenttien hyödyntäminen voi kuitenkin edellyttää tiettyjen avaintietojen kirjoittamista auki. Oleellista on tunnistaa ja osata sanoittaa sellainen tieto, joka on itselle itsestään selvää, mutta todellisuudessa elää hiljaisena tietona yrittäjän kokemuksessa, rutiineissa tai pään sisällä.

HAVAINNOT: TIEDON LIIKKUMINEN

Google Drive -integraatio ulkopuolisiin tekoälyagentteihin on ”Developer preview” -tilassa ja lanseerataan todennäköisesti laajemmin seuraavan puolen vuoden aikana (loppuvuosi 2026) muille tekoälyagenteille kuin Geminille.

Tarjouksen hinnanmuodostus (työ-, materiaali-, matkakulut jne.) on syytä kirjoittaa yksiselitteisesti auki, jos tekoälyä hyödynnetään tarjousluonnoksiin.

Kumppaniverkoston palaverissa voi hyödyntää tekoälybottia (esim. Fantom) kokousmuistutusten automatisointiin.

2) Suositukset

2.1 Tekoälyinvestoinnin taloudellisuus

Kulut	n. -25 € / -100 € kk
Tuotot	n. 0 €
Investoinnin kassavirtavaikutus	Ei lisää tulovirtaa

Kulut koostuvat kokonaisuudessaan yhden tai kahden tekoälypalveluntarjoajan maksullisesta kuukausilisenssistä. Tarjolla on erilaisia sopimuksia eri hintapisteillä.

Tekoälyinvestointi ei todennäköisesti aiheuta myynnin kasvua tai yrityksen muiden kulujen pienenemistä, sillä tekoäly ei liity yrityksen ydintoimintaan, ja palveluntuotanto on kiinni yrittäjän omasta ajasta. Yrittäjän säästyneelle työajalle on mahdollista laskea teoreettinen arvoa ja aikasäästö voi välillisesti johtaa myynnin kasvuun, mutta tämä on epätodennäköistä.

Arvio tekoälyinvestointien tuotoista ja kustannuksista perustuu yleiskuvaan yrityksen liiketoiminnasta eikä ole sitova ennuste tai taloudellista neuvontaa.

2.2 Tekoälyn nopeat hyödyt

1

Verkkosivujen uudistus ja tarjouspyyntölomake

Myynnin suurin pullonkaula on asiakkailta saatavat puutteelliset tilauspyynnöt. Tämän kehittäminen ei tarvitse tekoälyä, vaan nettisivujen yhteydenottolomake kannattaa päivittää niin, että asiakas valitsee ensin mitä toivoo ("Otan yhteyttä, työnohjaus, koulutus, valmennus" jne) ja valinta määrittää lomakkeella näkyvät oletuskentät. Kenttien ei tarvitse olla pakollisia, mutta tämä ohjaa asiakkaan täyttämään toivotun informaation suoraan lomakkeelle.

Nettisivujen päivittämisessä voi palveluntarjoajasta riippuen mahdollisesti hyödyntää tekoälypohjaisia ohjelmointityökaluja.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
Riippuu toimittajasta	Toimittajan hinnasto	Tarjousprosessin sujuvoituminen

2 Tarjousvastausten automatisointi

Tekoälyagentti laatii pohjatekstin tarjousvastaukseen asiakkaan antamien tietojen ja aiempien tarjousten pohjalta.

TOTEUTUSTAPOJA

- 0 Ensimmäisenä on laadittava *source of truth* -asiakirja, jossa kuvataan, miten palvelun hinta muodostuu ja mitkä kaikki mahdolliset tekijät siihen vaikuttavat. Asiakirja on tekoälylle oikean tiedon lähde.
- 0 *Source of truth* -asiakirja on mahdollista luoda myös automaattisesti keräämällä yhteen vanhat saadut asiakasviestit ja näille lähetetyt tarjoukset, ja siten arvioimalla mistä tarjous muodostuu. Voi kuitenkin olla helpompaa kirjoittaa asiakirja suoraan itse, jos viestihistorian kaivaminen on vaikeaa.
- 0 *Source of truth* -asiakirja syötetään halutulle tekoälypalvelulle ja luodaan sinne pysyvä ohje (esim. Clauden *projekti*, Google Geminin *gemi*, Copilotin *agentti*, ChatGPT:n *GPT*) sekä tehtävänanto.
- 0 Asiakkaalta saatu tarjouspyyntöviesti lähetetään luotuun uuteen agenttiin. Tekoäly luo automaattisesti luonnoksen uuteen tarjoukseen.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
2-3 h	Sisältyy lisenssiin	Ajansäästö tarjouksissa

3 Historia-aineiston läpikäynti ja oma käsikirjasto

Käydään läpi kaikki yrityksen historian aikana syntyneet koulutusmateriaalit, diasetit, dokumentit jne. ja koostetaan näiden pohjalta oma käsikirjasto. Käsikirjastoa varten tekoälyagentti käy yksitellen läpi jokaisen asiakirjan ja kokoaa niistä löytyvät uniikit menetelmät kokonaan uuteen tiedostoon käsikirjaston rakennesuunnitelman mukaisesti. Läpikäydyt tiedostot merkitään tiedostonimeä muuttamalla tai toiseen kansioon siirtämällä.

Kun käsikirjasto on valmis, sieltä voi hakea tietoa samalla tekoälyagentilla. Lisäksi uudet esitelmät ja materiaalit ajetaan saman vertailuputken läpi,

jolloin käsikirjasto pysyy päivitettyinä.

TOTEUTUSTAPOJA

- 0 Käsikirjaston rakenteen suunnittelu.
- 0 Vanhan aineiston lataaminen omalle koneelle tai mahdollisesti Google Drive -integraatio (yhteensopivuus selvitettävä).
- 0 Vanhan aineiston koneellinen läpikäynti (esim. Claude Code tai Codex) ja koostaminen uusiin käsikirjastodokumentteihin.
- 0 Käsikirjaston päivittäminen ja ylläpitäminen samalla agentilla.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
1–2 h + läpikäynti	Sisältyy lisenssiin	Aineiston löydettävyys

4 Asiakkaan verkkolaskutustietojen haku

Mahdollisesti tekoälyagentti osaa hakea asiakkaan verkkolaskutustiedot suoraan, kun sille kertoo kohdeyrityksen verkkosivut tai pyytää sitä hakemaan yrityksen verkko-osoitteen PRH:n yritysrekisteristä. Tiedon varmentaminen voi kuitenkin olla riski, mutta tekoäly osaa antaa linkin alkuperäisen tiedon lähteelle.

TOTEUTUSTAPOJA

- 0 Luodaan tekoälylle pysyvä ohje (Copilotin *agentti*, Geminin *gem*, ChatGPT:n *GPT*, Clauden *projekti*). Ohjeessa kuvataan 1) mistä yrityksen sivuilta tieto yleensä löytyy, 2) mistä yrityksen verkko-osoitteen voi tarkistaa, 3) mitä kaikkia tietoja yrityksestä tarvitaan.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
15–30 min	Sisältyy lisenssiin	Laskutuksen sujuvuus

5 Kalenterinhallinta

Oman kalenterin hallintaan liittyviin kysymyksiin (”lisää tapahtuma”, ”poista tapahtuma”, ”muokkaa tapahtumaa”) voi käyttää suoraan minkä tahansa tekoälyagentin integraatioita. Google Kalenteriin toimii parhaiten Gemini.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
0 min	Sisältyy lisenssiin	Pieni ajansäästö

2.3 Pidemmän aikavälin mahdollisuudet

1 Käypä hoito -lähteiden seuranta-automaatio

Käypä hoito -sivustolle on mahdollista rakentaa oma henkilökohtainen seuranta-automaatio, joka käy esimerkiksi kerran päivässä tarkistamassa halutut sivustot ja lähettää viestin sähköpostiin, mikäli sivustoja on päivitetty. Omille verkkosivuille on myös mahdollista rakentaa dashboard- eli yhteenvetonäkymä, joka kokoaa eri ennalta valittujen syötteiden yhteenvetoa ja seuraa sivustojen päivittämistä.

Edellyttää erillisen ohjelmointiprojektin toteuttamista sekä mahdollisesti ylläpidosta juoksevia kuluja, mikäli yrityksellä ei ole omaa pilviekosysteemiä.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
Erillinen projekti	n. 5–20 € / kk tai 0 €, jos pilvi olemassa	Ammatillinen ajantasaisuus

2 LinkedIn ja sosiaalisen median henkilöprofiili

Mikäli myynnin kasvattamiseksi käynnistyy laajempi projekti oman henkilöbrändin vahvistamiseen, tekoälyagentteja voi käyttää apuna esimerkiksi:

- henkilöbrändin suunnittelu ja aikataulutus, kohderyhmäanalyysi
- olemassa olevan materiaalipankin muuttaminen LinkedIn-postausten ideoiksi
- LinkedIn-kuvien ja tekstin editointi
- postausten metriikan ja näkyvyysdatan seuranta

Projekti kannattaa toteuttaa vain osana laajempaa henkilöbrändiä tehtävää panostusta, sillä muuten tekoälyintegraatiot jäävät tehottomiksi ja raskaiksi ylläpitää.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
Erillinen projekti	Sisältyy lisenssiin	Vain osana brändityötä

3 Kilpailutusten automatisoitu seuranta

Teoriassa on mahdollista rakentaa oma automaatiosovellus Hilma-kilpailutusten seurantaan.

Julkisten kilpailutusten seurantaan on myös jo tullut automaattisia työkaluja (mm. haavi.ai, sellvi.fi, nuuski.fi), mutta nämä ovat aika kalliita.

Projekti ei ole kannattava, elleivät kilpailutukset ole yritykselle pääasiallinen myyntikanava tai myynnin kasvattamisen kaava, tai ellei niiden seuranta vie erityisen paljon työaika.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
Erillinen projekti	Erillinen ostopalvelu	Ei suositella nyt

4 Automaattinen tulkkaus monikielisissä ryhmissä

Erilaisia tekoälypohjaisia käännös- ja simultaanitulkkaustyökaluja on mahdollista hyödyntää live-kohtaamisissa monikielisten asiakasryhmien kanssa työskentelyyn. Tällöin ryhmä voi pääosin työskennellä esimerkiksi suomeksi, mutta ottaa mukaan ryhmän ulkomaalaisen jäsenen englanniksi.

Käännöstyökaluja kannattaa kartoittaa, mikäli työnohjauksia on monikielisissä yhteisöissä tai pääkaupunkiseudulla.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
Kartoitus 2–4 h	Työkalukohtainen	Monikieliset asiakkaat

5 Asiakaskohtaamisen suunnittelun automaatio

Mikäli jonkin tietyn asiakastuotteen suunnittelu etenee aina samoissa vaiheissa, on tekoälylle mahdollista rakentaa ”onboarding” -henkinen keskustelu, jossa tekoälyagentti kysyy aina samat kysymykset samassa järjestyksessä. Tekoälyagentti voi myös hakea esimerkkikirjastosta materiaalia automaattisesti vastausten pohjalta osana suunnittelua. Suunnittelutyö voi mahdollisesti nopeutua, mutta samalla prosessi saattaa muuttua kahlitsevaksi tai menettää luovuutta, jos kouluttajalla on pitkä kokemus ja rutiini kohtaamisten suunnitteluun.

TYÖMÄÄRÄ	KULUT	HYÖTY
Erillinen projekti	Sisältyy lisenssiin	Pieni ajansäästö

Miten tästä eteenpäin?

Haluatko apua yrityksesi tekoälymatkalle? Kartoituksen pohjalta on helppo valita tärkeimmät suositukset toteutukseen. Pyydä haluamistasi töistä kiinteä tai tuntihintainen tarjous.

Vastaa mielelläni kartoitusta koskeviin kysymyksiin myös jälkikäteen.

LAATIJA

Santeri Leinonen

YRITYS

Ratko oy, Y-tunnus 3644423-6

SÄHKÖPOSTI

santeri@ratko.ai

PUHELIN

+358 44 980 7438

Tämä dokumentti ei ole tarjous eikä sido kumpaakaan osapuolta. Tehtyjen havaintojen pohjalta voidaan laatia erillinen kustannusarvio ja sitova tarjous kehitysprojektien toteuttamiseksi.