

# SEUDULLINEN PALVELUALAN SELVITYSTYÖ

RAPORTTI

20.1.2009




# Sisällys

- Toteutus
- Tavoitteet
- Salon seudun palvelualuejen nykytilanne
- Salon seudun palvelualuejen kehityssuuntauksia
- Haastattelut
- Web-kyselyn tulokset
- Yrityssalon palveluliiketoimialan
  - Toiminnan visio ja päämäärä
  - Yhteistyöverkosto
  - Toimenpide-ehdotukset vuodelle 2009
  - Toiminnan seuranta ja mittaus

- Salon seudun palvelualan selvitystyö on tehty Salon Seudun Kehittämiskeskuksen/Yrityssalo Oy:n toimeksiannosta lokakuun 2008 ja tammikuun 2009 välisenä aikana. Selvityksen käytännön toteutuksesta, työryhmän ohjauksesta, haastatteluista ja tulosten raportoinnista on vastannut Oy Swot Consulting Finland Ltd. Selvityksen rahoitti aluekeskusohjelma (AKO).
- Selvitystyön tulosten arvioinnin sekä linjaukset ja toimenpide-ehdotukset on tehnyt työryhmä, johon ovat osallistuneet
  - yrittäjien edustajina:
    - tukku- ja vähittäiskauppa: yrittäjä Tiina Suokorpi, Salon Turkisateljee
    - hyvinvointipalvelut: yrittäjä Virve Leikko-Saarinen, Hoitola-Kemikalio Virve Leikko
    - kiinteistöpalvelut ja ympäristöhuolto: yrittäjä Olli Lehti, Kiinteistökolmio
    - majoitus-, ravitsemus- ja vapaa-ajanpalvelut: yrittäjä Risto Hämäläinen, Salon Seurahuone
  - yhteistyötahojen edustajina:
    - Päivi Pölönen, koulutusjohtaja, Salon Aikuisopisto
    - Elina Nupponen, koulutuspäällikkö, Turun ammattikorkeakoulu
    - Jari Kauppila, toimialajohtaja, Varsinais-Suomen TE-keskus
    - Juha Metsänoja, toimialajohtaja, Salon työvoimatoimisto (1.1.2009 alkaen Työ- ja elinkeinotoimisto, Salo)
  - toimeksiantajan edustajina:
    - Janne Hyvärinen, aluekehittämisyksikön päällikkö, Salon Kehittämis- ja Elinkeinotoimi
    - Kari Vähä, toimitusjohtaja, Yrityssalo Oy
    - Maija Pirvola, toimialapäällikkö/palvelutoimiala, Yrityssalo Oy
  - ja työryhmän työn ohjaajana
    - Petri Merisaari, johtava konsultti, Oy Swot Consulting Finland Ltd.
- Palvelualojen yritysten ja sidosryhmien edustajien haastattelut suorittivat Swot Consultingin konsultit Petri Merisaari, Markku Antikainen ja Tommi Salonen.
- Selvitystyön aikana tehdyn palvelualojen yrittäjille suunnatun web-kyselyn toteutti Salon Seudun Kehittämiskeskukselta toimialapäällikkö Maija Pirvola.

# Tavoitteet

- Seudullisen palvelualan selvitystyön keskeisenä tavoitteena on ollut luoda Salon seudun palvelualoille sellainen toimenpidesuunnitelma ja visio, joilla taataan tehokas toimialan kehittämistyö.
- Yksilöidympinä tavoitteina on ollut kartoittaa ja muodostaa kokonaiskuva Salon seudun palvelutoimialojen rakenteesta, tärkeimmistä asiakastoimialoista sekä ennustaa alojen tulevaa kehitystä mm.
  - tunnistamalla eri toimialojen/klustereiden yritysmäärät, liikevaihto ja työllisyysvaikutus
  - tunnistamalla seudun palvelujen perustoimialat, kasvavat toimialat ja ”heräävät” toimialat
  - keräämällä yhteen näkemykset Salon seudun palvelutoimialojen kehittämistarpeista ja -odotuksista sekä
  - tekemällä valintoja ja linjaamalla, mihin ja millaiseen palvelutoimialojen kehittämiseen Yrityssalo Oy ja muut alueen toimijat tulevaisuudessa suuntaavat omat resurssinsa.
- Tavoitteena oli lisäksi muodostaa toimintamalli Yrityssalo Oy:n palvelualojen yritys- ja kehittämispalveluille.



# Salon seudun palvelualuejen nykytilanne

# Salon seudun nykytilanne palvelualojen osalta

Salon seudun seutustrategian 2010 mukaan

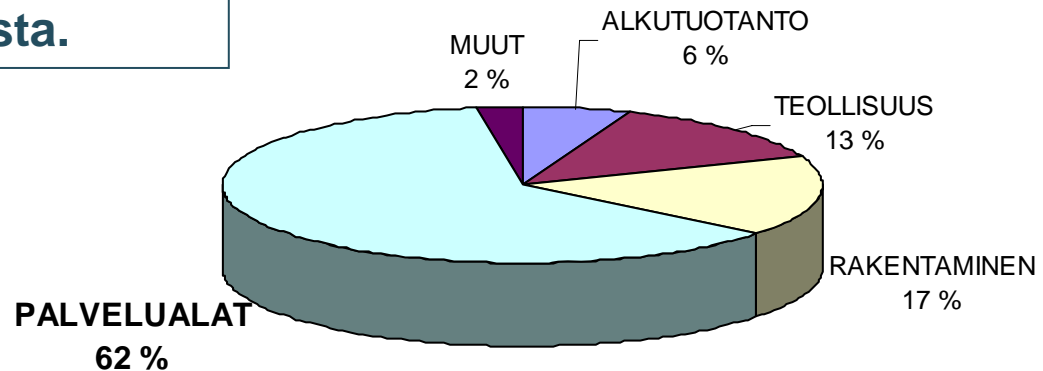
- seudulla toimii työpaikkoina mitattuna iso kauppaja- ja palvelusektori
- uusia kasvavia toimialoja alueella ovat:
  - matkailu
  - maatalouden liitännäiselinkeinot
  - ohjelmistoliiketoiminta
  - ympäristöliiketoiminta ja
  - palvelusektori
- Salon seudun kauppaja- ja palvelusektori kasvaa ja monipuolistuu mm. seuraavista syistä:
  - Lähivuosina Salon seudun väestö kasvaa ja ikääntyy, mikä lisää vanhuusväestön palvelujen ja kotihoidon tarvetta.
  - Salon seudulle suuntautuva maahanmuutto lisääntyy ja lisää palvelutarpeita eri sektoreilla.
  - Alueen asukkaat odottavat vapaa-ajan palveluilta ja asumiselta korkeaa laatua.
  - Salon seudun matkailussa nostetaan esille muutama kärkituote, joita markkinoidaan laajasti.
  - Hoivayrittäjyyttä lisätään seudulla suunnitelmallisesti mm. palvelusetelin käyttöönotolla.
- Salon Seudun Kehittämiskeskus/Yrityssalo Oy tukee kauppaja- ja palvelusektorin kehittämistä mm.
  - lisäämällä palvelualan yrityksille tarjottavia neuvontapalveluja ja
  - kehittämällä eri toimialojen verkostoitumista, jolla luodaan alueen yrityksille uusia mahdollisuuksia teknologian hyödyntämisessä myös palvelusektorilla.

# Palvelualojen merkitys Salon seudulla v. 2006 (1/2)

SALON SEUTU VUONNA 2006	Toimipaikkoja	%	Henkilöstö	%	Liikevaihto (1000 euroa)	%
ALKUTUOTANTO	218	6 %	402	2 %	41584	1 %
TEOLLISUUS	491	13 %	10252	53 %	4067808	72 %
RAKENTAMINEN	614	17 %	1249	6 %	158649	3 %
PALVELUALAT	2285	62 %	7152	37 %	1342016	24 %
MUUT	88	2 %	334	2 %	1889	0 %
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>3696</b>		<b>19389</b>		<b>5611946</b>	

TOIMIPAIKOISTA SALON SEUDULLA V. 2006

**Palvelualoilla on lähes 2/3 alueen toimipaikoista.**

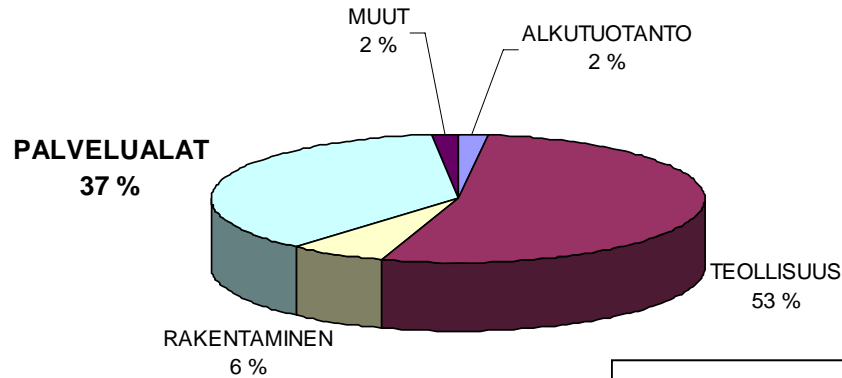


Alkutuotanto = maa- ja kalatalous, kaivostoiminta ja louhinta sekä sähkö-, kaasu- ja vesihuolto

Muut = rahoitustoiminta, julkishallinto, koulutus yms.

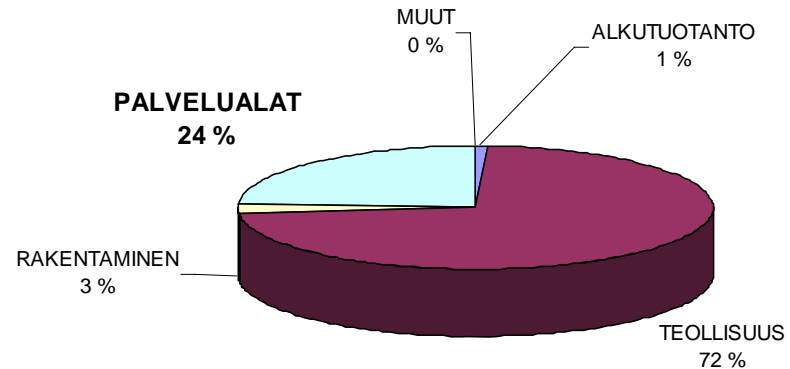
# Palvelualojen merkitys Salon seudulla v. 2006 (2/2)

HENKILÖSTÖTÄ SALON SEUDULLA V. 2006



Palvelualoilla on yli 1/3 alueen henkilöstöstä.

LIKEVAIHDOSTA SALON SEUDULLA V. 2006

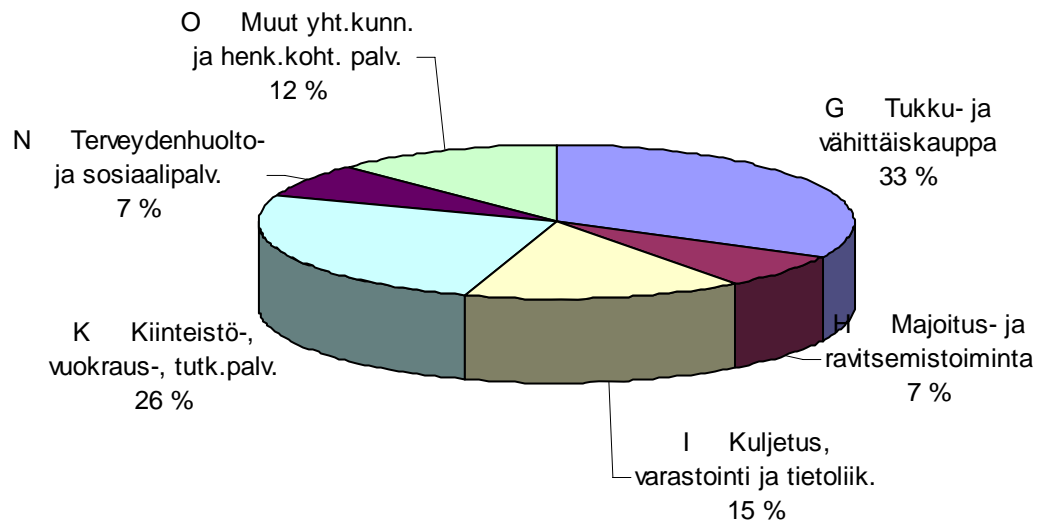


Palvelualoilta tulee noin 1/4 alueen liikevaihdosta.

# Palvelualojen jakaantuminen Salon seudulla v. 2006 (1/2)

PALVELUALAT VUONNA 2006	Toimipaikkoja	%	Henkilöstö	%	Liikevaihto (1000 euroa)	%
G Tukku- ja vähittäiskauppa	740	32 %	2558	36 %	829111	62 %
H Majoitus- ja ravitsemistoiminta	166	7 %	538	8 %	46531	3 %
I Kuljetus, varastointi ja tietoliik.	348	15 %	1554	22 %	170777	13 %
K Kiinteistö-, vuokraus-, tutk.palv.	587	26 %	1825	26 %	250169	19 %
N Terveydenhuolto- ja sosiaalipalv.	162	7 %	321	4 %	20833	2 %
O Muut yht.kunn. ja henk.koht. palv.	282	12 %	356	5 %	24595	2 %
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>2285</b>		<b>7152</b>		<b>1342016</b>	

## PALVELUALOJEN TOIMIPAIKOISTA SALON SEUDULLA V. 2006

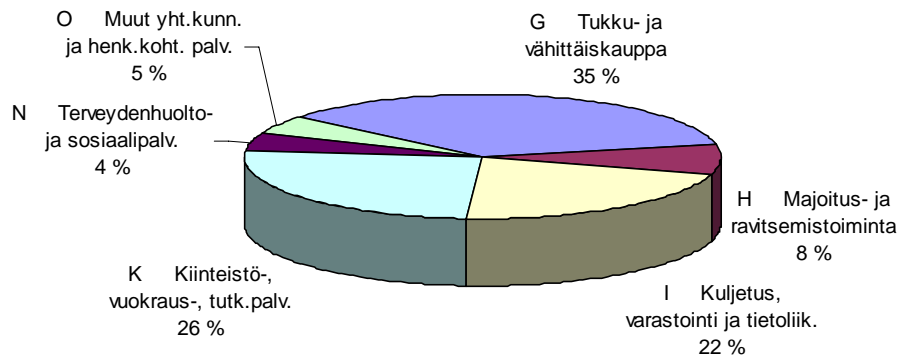


Palvelualojen toimipaikoista on:

- 1/3 tukku- ja vähittäiskaupassa ja
- 1/4 kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalveluissa (mm. KIBS).

# Palvelualojen jakaantuminen Salon seudulla v. 2006 (2/2)

## PALVELUALOJEN HENKILÖSTÖSTÄ SALON SEUDULLA V. 2006

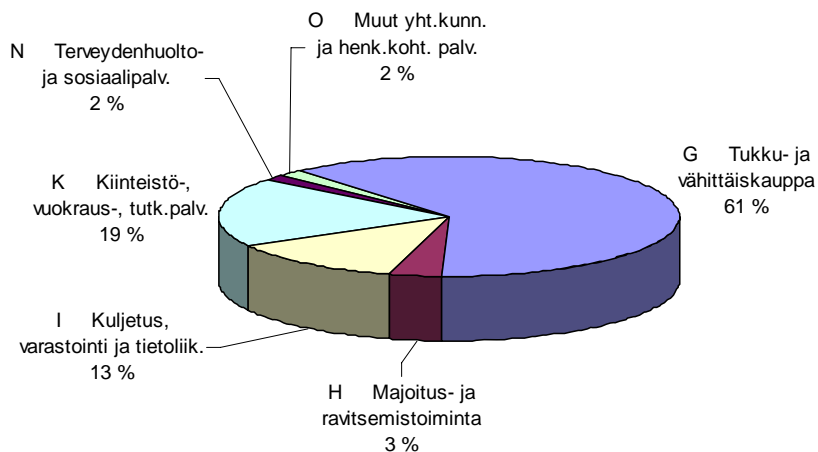


## Suurimmat palvelualojen työllistäjät ovat:

- tukku- ja vähittäiskauppa
- kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalvelut sekä
- kuljetus, varastointi ja tietoliikenne.

**Noin 3/5 palvelualojen liikevaihdosta tulee tukku- ja vähittäiskaupasta.**

## PALVELUALOJEN LIIKEVAIHDOSTA SALON SEUDULLA V. 2006



# Palvelualojen yritysten ja toimipaikkojen määrät Salon seudulla 1.12.2008

- Tilastokeskuksen palvelutietokannan mukaan Salon seudulla oli palvelutoimialojen yrityksiä 1.12.2008 yhteensä 2381 kpl. Näistä yrityksistä 2087 kpl (yli 87 %) työllistää 0-4 henkilöä.

Koodi	Toimiala	ei vielä tiedossa	0 - 4 henkilöä	5 - 9 henkilöä	10 - 19 henkilöä	20 - 49 henkilöä	50 - 99 henkilöä	100 - 249 henkilöä	250 - 499 henkilöä	yli 1000 henkilöä	Yhteensä
G	Tukku- ja vähittäiskauppa	22	544	45	29	14	2	1		1	658
H	Majoitus- ja ravitsemistoiminta	5	122	12	3	1	1				144
I	Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne	7	305	17	7	5	2	1			344
K	Kiinteistö-, vuokraus-, tutk.palv.	26	599	16	5	4		1	1		652
N	Terveydenhuolto- ja sosiaalipalvelut	2	212	13	4	5	1				237
O	Muut yht.kunn. ja henk.koht. palv.	14	305	17	5	4	1				346
	<b>Yhteensä</b>	<b>76</b>	<b>2087</b>	<b>120</b>	<b>53</b>	<b>33</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>2381</b>

- Tilastokeskuksen palvelutietokannan mukaan Salon seudulla oli palvelutoimialojen yritysten toimipaikkoja 1.12.2008 yhteensä 2700 kpl.

Koodi	Toimiala	ei vielä tiedossa	0 - 4 henkilöä	5 - 9 henkilöä	10 - 19 henkilöä	20 - 49 henkilöä	50 - 99 henkilöä	100 - 249 henkilöä	250 - 499 henkilöä	yli 1000 henkilöä	Yhteensä
G	Tukku- ja vähittäiskauppa	31	642	111	40	13	3				840
H	Majoitus- ja ravitsemistoiminta	7	135	20	11	2					175
I	Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne	7	310	21	10	6	3	2			359
K	Kiinteistö-, vuokraus-, tutk.palv.	29	618	23	11	10	2	2	1		696
N	Terveydenhuolto- ja sosiaalipalvelut	3	225	18	6	7	1				260
O	Muut yht.kunn. ja henk.koht. palv.	16	322	19	7	6					370
	<b>Yhteensä</b>	<b>93</b>	<b>2252</b>	<b>212</b>	<b>85</b>	<b>44</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>2700</b>

# Seudullisen palvelualan selvitystyön kohdetoimialat

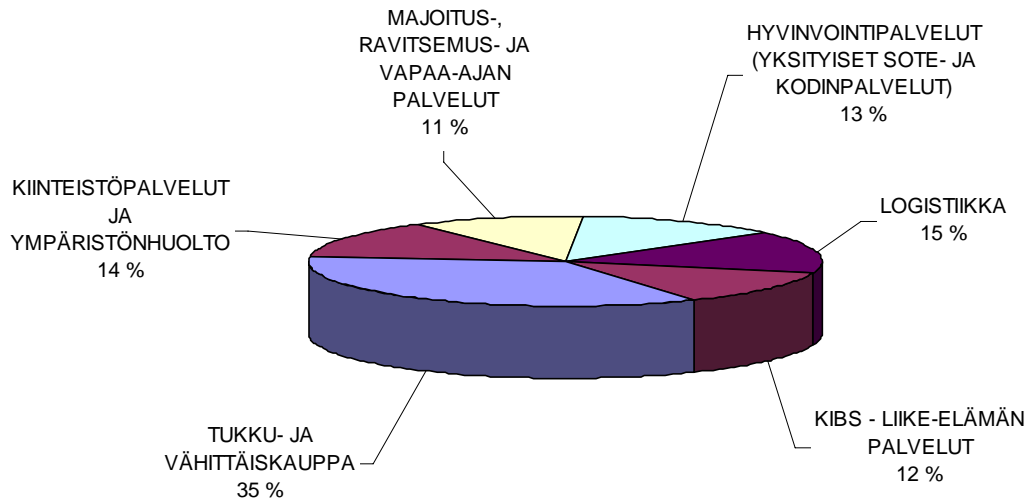
Palveluliiketoimiala jaettiin tässä selvitystyössä seuraaviin toimialaryhmiin:

- Tukku- ja vähittäiskauppa
- Kiinteistöpalvelut ja ympäristöhuolto
- Majoitus-, ravitsemus- ja vapaa-ajan palvelut
- Hyvinvointipalvelut (yksityiset terveydenhuolto- ja sosiaalipalvelut sekä kodin palvelut)
- Logistiikka
- KIBS eli tietointensiiviset yrityspalvelut

# Valittujen palvelutoimialaryhmien kattavuus v. 2006

VALITUT PALVELUALARYHMÄT VUONNA 2006	Toimipaikkoja	%	Henkilöstö	%	Liikevaihto (1000 euroa)	%
TUKKU- JA VÄHITTÄISKAUPPA	740	35 %	2558	43 %	829111	70 %
KIINTEISTÖPALVELUT JA YMPÄRISTÖNHUOLTO	290	14 %	586	10 %	166123	14 %
MAJOITUS-, RAVITSEMUS- JA VAPAA-AJAN PALVELUT	227	11 %	625	10 %	54619	5 %
HYVINVOINTIPALVELUT (YKSITYISET SOTE- JA KODINPALVELUT)	279	13 %	365	6 %	20998	2 %
LOGISTIIKKA	322	15 %	726	12 %	68742	6 %
KIBS - LIIKE-ELÄMÄN PALVELUT	260	12 %	1099	18 %	48828	4 %
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>2118</b>		<b>5959</b>		<b>1188421</b>	
VALITTUJEN OSUUS KOKO PALVELUALASTA	<b>93 %</b>		<b>83 %</b>		<b>89 %</b>	

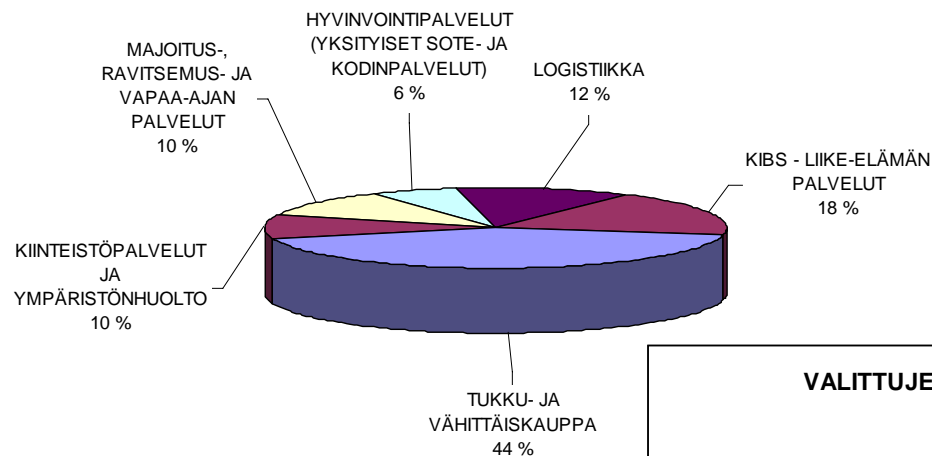
## VALITTUJEN PALVELUALARYHMIEN TOIMIPAIKOISTA SALON SEUDULLA V. 2006



**Valitut palvelualaryhmät kattavat n. 90 % koko palvelualasta Salon seudulla.**

# Valittujen palvelutoimialaryhmien jakautuminen v. 2006

VALITTUJEN PALVELUALARYHMIEN HENKILÖSTÖSTÄ SALON SEUDULLA V. 2006



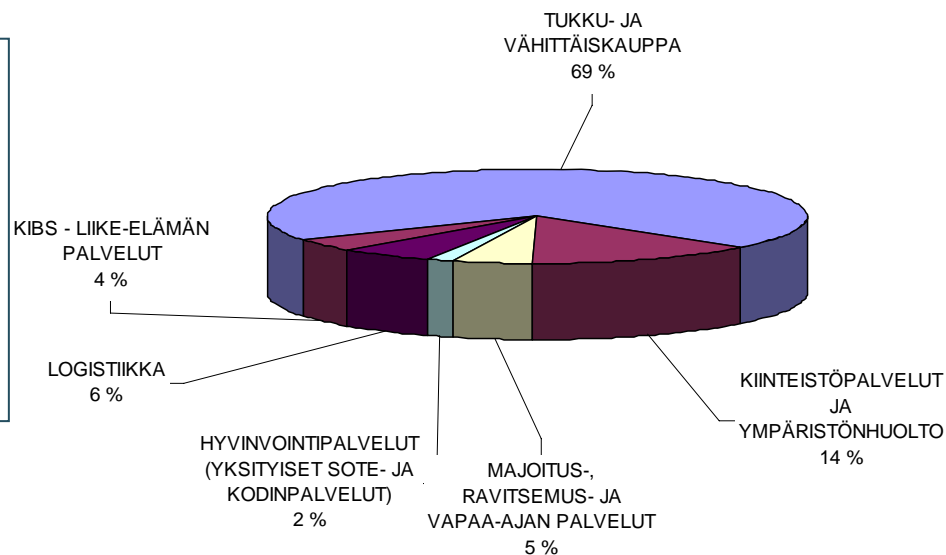
## Perustoimialoja palveluissa ovat:


- kauppa
- KIBS – liike-elämän palvelut sekä
- logistiikka.

## Kasvavia ja heräviä toimialoja palveluissa ovat:

- kiinteistöpalvelut ja ympäristöhoito
- majoitus-, ravitsemus- ja vapaa-ajan palvelut sekä
- hyvinvointipalvelut.

VALITTUJEN PALVELUALARYHMIEN LIIKEVAIHDOSTA SALON SEUDULLA V. 2006





Salon seudun palvelualuejen  
kehityssuuntauksia

# Yleisiä palvelualan kehityssuuntauksia

- Ilmastonmuutoksen vaikutuksesta vihreät arvot alkavat vaikuttaa yhä enemmän kuluttajiin.
- Kaikessa toiminnassa energiansäästöön tähtäävien ratkaisujen merkitys kasvaa.
- Tietotekniikan käyttö ja digitalisoituminen lisääntyvät ja vaikuttavat toimintaan.
  - Kaikki yritykset tarvitsevat jatkossa www-sivut.
  - Nettikaupankäynti kasvaa.
  - Markkinoinnissa hyödynnetään monia kanavia samaan aikaan (printti, netti, sähköinen media).
- Päivittäistavarakauppojen vapaat aukioloajat sallitaan.
  - Ohjaa helposti perheiden yhdessäolon vain kuluttamiseen.
  - Vaikeuttaa yksinyrittäjien mahdollisuuksia toimia kaupan alalla ja lisää alan keskittymistä.
- Uudenlaisten ja erikoistuneiden henkilökohtaisten palvelujen kysyntä ja arvostus kasvavat voimakkaan palvelujen keskittymisen vastapainona.
- Hyvinvointipalvelujen tarve ja käyttö lisääntyvät.
  - Ihmiset kaipaavat lisää kosketusta ja huolenpitoa sekä ovat oppineet ottamaan vastaan palveluja.
  - Uudet hoitomuodot tulevat korvaamaan perinteisiä hoitomuotoja.
- Majoitus-, ravitsemus- ja vapaa-ajan palveluiden kysyntä on kasvussa (mm. hyvinvointimatkailu).
  - Yksilöllisyyden tarve palveluissa korostuu.
- Vapaa-ajan palveluilta ja asumiselta vaaditaan tulevaisuudessa korkeaa laatua.
- Asuminen, remontointi ja sisustaminen ovat merkittäviä trendejä ja pinnalla mediassa.
- Palvelualoilla on edelleen paljon ”elämäntapa- ja yksinyrittäjiä”.
- Pienten palvelualojen yritysten verkostoituminen lisääntyy (esim. sijaisjärjestelyt, yhteiset palvelupaikat, palvelujen kehittäminen).
- Muutosten ennakkoinnin merkitys kasvaa, mutta samalla ennustamisen vaikeus lisääntyy muutosnopeuden lisääntyessä.

- Salo sijaitsee maantieteellisesti hyvässä paikassa E18-moottoritien ja kantatie 52:n (Hanko-Somero) risteyksessä.
  - Moottoritie tuo alueelle mahdollisesti lisää asukkaita ja asiakkaita pääkaupunkiseudulta ja Turun suunnalta (Turku-Helsinki -kehityskäytävä).
  - Helsinki-Turku -rautatie mahdollistaa alueen asukkaille työssäkäynnin pääkaupunkiseudulla ja Turun alueella.
  - Kantatie 52:n kunto on huono ja tietä on parannettava poikittaisen liikkumisen helpottamiseksi.
  - Auran suuntaan lähtevä maantie tarjoaa suoran yhteyden Vt 10:lle.
  - Moottoritie on siirtänyt pääliikennevirrat Salon keskustan ulkopuolelle. Piihovin aluetta halutaan kehittää kaavoituksella, jotta kaupunkimainen alue alkaisi jo Piihovin alueelta jatkuen nykyiseen Salon keskustaan asti.
- Salo on teollisuuspaikkakunta, jossa suuret teollisuuden työllistäjät tarjoavat palvelualalle suuret mahdollisuudet ja riskit.
  - Elinkeinorakenteen monipuolistamisen merkitys kasvaa tulevaisuudessa.
  - Elinkeinorakenteen muuttuminen pitää huomioida yritysten toimintaympäristön luomisessa (mm. kaavoituksessa).
- Suur-Salon syntyminen antaa mahdollisuuden järkevään ja kokonaisvaltaiseen alueelliseen kehittämiseen.
  - Uudelle kaupungille tulee nykyistä suuremman kaupungin imago (55 000 asukasta).
  - Yhteiskunnalliset päätökset yhdenmukaistuvat (mm. kaavoitus, liikenneyhteydet, julkiset hankinnat yksityisiltä palveluntarjoajilta) ja elinkeinotoimen rooli vahvistuu.
- Lähivuosina Salon seudun väestö kasvaa ja ikääntyy.
  - Vanhuusväestön palvelujen tarve kasvaa samoin kuin kotihoidon.
  - Ulkomaalaisten maahanmuutto alueelle lisääntyy ja lisää palvelutarpeita eri sektoreilla.
  - Väestön kasvu ei kuitenkaan riitä kehittämään alueen palveluja, vaan alueelle tarvitaan palvelujen käyttäjiksi myös seudun ulkopuolisia kuluttajia.

- Salon seudulla on noin 9 000 ulkopaikkakuntalaisen omistamaa kakkosasuntoa.
  - Ostovoimaisten kesämökkiläisten palvelu luo merkittävän mahdollisuuden.
  - Alueen markkinointia on laajennettava asiakkaiden saamiseksi myös seudun ulkopuolelta.
- Seudulla toimii työpaikkoina mitattuna iso kauppa- ja palvelusektori.
  - Palvelualan yrittäjillä pitää olla toimivat mekanismit keskusteluyhteyden synnyttämiseksi kaupungin virkamiehiin ja päättäjiin.
- Salo on vanha kauppapaikka, jossa on alueelle ominainen pehmeä palvelutyö.
  - Salo on erikoisliikkeiden keskittymä, jossa yhdistyvät vahva osaaminen, yksilöllinen palvelu ja hyvä maine.
- Maksuton parkkeeraus lisää Salossa palvelujen saatavuutta.
  - Tunnin parkkikiikkoaika on liian lyhyt osalle palvelun tarjoajista.
- Salon seudun palvelusektori kasvaa ja monipuolistuu.
  - Samalla palvelualan työntekijöiden rekrytointi vaikeutuu ja palvelualoille tulee jatkossa yhä enemmän ulkomaalaistaustaisia työntekijöitä.
- Kunnallisten palveluiden toteutustapa tulee säilymään nykyisellään yhdistymissopimuksen mukaisesti vähintään seuraavat kolme vuotta.
  - Käynnistyvä kaupungin strategiatyö määrittää, miten ko. palvelut jatkossa toteutetaan.
  - Strategiatyön aikana määritellään myös erottaako kaupunki palvelujen tilaamisen tuottamisesta (tilaaja-tuottajamalli).
- Palvelualan kehittämisessä tarvitaan systemaattista kehityksen johtamista.
  - Palvelualalle tarvitaan uusia ja innovatiivisia ratkaisuja sekä toimintatapoja.

# Eri toimialaryhmien erityisiä kehityssuuntauksia (1/2)

- **Kauppa**
  - Salon seudulla kuluttajat ovat tyypillisesti tarkkoja, säästäväisiä ja ostavat laatua.
  - Salon keskusta on ylivoimainen paikoituksessa ja saavutettavuudessa, mikä pitää keskustaa elävänä.
  - Kaupan kehittyminen vaatii sen tarpeiden huomiointia ja riittävän väliä kaavoja sekä Salon keskustassa että reuna-alueilla.
  - Salon seutu on keskusliikkeiden kannalta kiinnostava markkina-alue.
  - Keskusliikkeiden päätöksenteko ja palveluiden hankinta on keskitettyä.
- **Kiinteistöpalvelut ja ympäristöhuolto**
  - Turvallisuusalan markkinat kasvavat ja alalle tulee jatkuvasti uusia palveluja ja tuotteita.
  - Kotitalouksien turvallisuusratkaisut ovat lisääntymässä.
  - Kodit ostavat kotityöpalveluja enemmän, esim. siivous, kiinteistöhuolto jne. Tätä kehitystä tukee myös kotitalousvähennyksen laajeneminen.
  - Ympäristöhuollossa jätteiden lajittelu, kierrätys ja energiakäyttö lisääntyvät.
  - Salon seudulla ympäristöhuollossa tehdään vuoden 2009 alussa päätös jätehuollon kilpailutuksen keskittämisestä. Päätöksellä on suuri vaikutus alan yksityisten yritysten toimintaan.
- **Majoitus-, ravitsemus- ja vapaa-ajanpalvelut**
  - Salon seudun matkailun perusteena on toiminnallinen matkailu ja aktiviteetit (luonnonläheisyys, ekologisuus, vanha kulttuuri).
  - Teijosta kehitetään Salon merellistä matkailuveturia. Alueen kehittyminen vaatii yhteistä imagoa, markkinointia ja koordinoitua. Lisäksi vaarana on, että alueen kapasiteetin kasvattaminen vaikeutuu kaavoituksen ongelmien takia.
  - Venäläiset turistit etsivät uusia, rauhallisia ja luonnonläheisiä kohteita.
  - Massaturismi suuntautuu muualle. Siksi Salon alueella pitää kehittää palveluita kapeille erikoistumisalueille.
  - Salon seudun elämys-, vapaa-ajan- ja kulttuuripalvelujen kokonaisuus on tällä hetkellä epäselvä.

# Eri toimialaryhmien erityisiä kehityssuuntauksia (2/2)

- **Hyvinvointipalvelut**
  - Hyvinvointialalle on syntymässä valtakunnallisia ja jopa ulkomaisia ketjuja, jotka kilpailevat laajalla palvelutarjonnalla.
  - Kansallinen potilasrekisteri aiheuttaa kehittämistarpeita ja uusia haasteita tulevaisuudessa hyvinvointipalvelujen tietotekniikalle.
  - Hyvinvointiyrittäjyyttä lisätään Salon seudulla suunnitelmallisesti mm. palvelusetelin käytöllä.
  - Kunnilla on jatkossa entistä vaikeampaa saada osaavia työntekijöitä sote -palveluihin, mikä voi lisätä toimintojen ulkoistamista ja myös kolmannen sektorin tuloa mukaan palvelujen tarjoajaksi.
  - Salon seudulla julkinen perusterveydenhoito ja sosiaalipalvelut ovat järjestetty hyvin. Julkinen palvelutuotanto tulee olemaan toiminnan selkäranka, jota tuetaan ostettavilla palveluilla.
  - Julkisen toimijan on riski lähteä toimimaan pienten yrittäjien kanssa, joiden toiminnan jatkuminen ja laatutaso ei ole varmaa.
- **Logistiikka**
  - Salon keskusta on suljettu kuorma-autoliikenteeltä, joka vaikeuttaa kuljetuksia.
  - Logistiikkayrityksille itäisen ohitustien rakentaminen on erittäin tärkeää ja kiireellistä.
  - Pienet kuljetusalan yritykset ovat yksin heikoilla julkisesti kilpailutettavissa useamman vuoden sopimuksissa ja siksi yrityksiä on verkostoiduttava aktiivisesti muiden alan yritysten kanssa.
  - Jatkossakin tarvitaan edelleen varsin monipuolista kuljetuskalustoa erilaisiin kuljetustarpeisiin.
- **KIBS – liike-elämän palvelut**
  - Pieniä palveluyrityksiä syntyy jatkuvasti lisää.
  - Yritysten ja julkisen sektorin ulkoistamiskehitys vahvistuu, mikä luo uusia mahdollisuuksia KIBS -yrityksille.
  - Asiakkaat haluavat tyypillisesti ostaa eri palvelut yhdeltä toimittajalta.
  - Salon seutu on kasvava ja kehittyvä alue, jonka laaja yritysperusta (mm. paljon pk-yrityksiä) luo hyvän ”kotimarkkinan” liike-elämän palveluja tarjoaville yrityksille.
  - Nokian imussa kasvaneet alihankinta- ja muut yritykset ovat toimintatavoiltaan edistyksellisiä ja ovat siksi hyviä asiakkaita KIBS -yrityksille.
  - Taloudellinen taantuma ajaa Salon seudun nykyisiä kasvavia ja vahvoja toimialoja vaikeuksiin, mikä vaikuttaa suoraan alueen KIBS -yrityksiin.
  - Alueelle tarvitaan lisää toimijoita tukemaan yritysten kansainvälistymistä (mm. yritys juridiikka, käännöspalvelut).



# Haastattelut

- Salon seudun palvelualueaselvityksen yhteydessä haastateltiin eri palvelutoimialojen yritysten edustajia seuraavasti:
  - tukku- ja vähittäiskauppa: 4 yritysedustajaa
  - kiinteistöpalvelut ja ympäristöhuolto: 5 yritysedustajaa
  - majoitus-, ravitsemus- ja vapaa-ajan palvelut: 4 yritysedustajaa
  - hyvinvointipalvelut: 6 yritysedustajaa
  - logistiikka: 3 yritysedustajaa sekä
  - KIBS eli tietointensiiviset yrityspalvelut: 4 yritysedustajaa.
- Lisäksi haastateltiin sidosryhmien edustajia seuraavasti:
  - yrittäjäjärjestöt: 8 edustajaa
  - kauppakamari: 1 edustaja ja
  - Salon kaupunki: 2 edustajaa
- Yhteensä haastatteluja tehtiin 37 kpl, joista pääosa henkilökohtaisina haastatteluina ja loput puhelinhaastatteluina.

Palvelualan yritysten ja sidosryhmien edustajien haastattelujen perusteella Yrityssalon tulisi panostaa toiminnassaan seuraaviin väittämiin:

- Kannusta yrittäjyyteen.
  - Puhu ”yrittäjien kieltä” käytännönläheisesti.
  - Huomioi, että yrittäjät haluavat vastauksia konkreettisiin ongelmiin ja toivovat enemmän elinkeinoasiamiestyypistä toimintatapaa.
  - Ole optimistinen uusille yritysideoille, mutta samalla realistinen ja puolueeton.
  - Tarjoa yrittäjille ratkaisuja ja toimintatapoja, joita yrittäjä ei ole itse keksinyt.
- Tunne alueen palvelualat ja -yritykset.
  - Tunne asiakkaat.
  - Älä lukkiudu ainoastaan samoihin henkilöihin ja yrityksiin, joiden kanssa on ”kiva toimia”.
  - Tee vähemmän selvityksiä ja enemmän käytännön toimenpiteitä.
- Järjestä yrityksille julkista rahoitusta kehittämistoimintaan.
  - Tiedä mihin asioihin saa tukea ja mistä tukea voi hakea.
  - Neuvo miten tukea voi hakea ja tue tarvittaessa hakupapereiden täyttämässä, koska yrittäjät vierastavat ”kuponkimaailmaa” ja byrokratiaa.
  - Järjestä nopeita vastauksia yrittäjille (hankevalmistelut ja hankkeet ovat yrittäjien ”sykkeelle” liian hitaita ja siksi hanketoiminta ei saa olla liian tärkeässä roolissa).
- Avusta julkisten tarjouspyyntöjen käsittelyssä.
  - Tue yrittäjiä julkisiin tarjouspyyntöihin liittyvien tarjousten tekemisessä.
  - Vaikuta julkisiin toimijoihin tarjouspyyntöjen laatimisvaiheessaärkevän kilpailutuksen aikaansaamiseksi.
  - Välitä julkisille toimijoille yritysten uusia ideoita palvelujen toteuttamiseksi ja järjeistämiseksi.

- Välitä asiantuntijapalveluja.
  - Kasvata pk-yrittäjiä yrittäjyyteen pienille yrityksille sopivalla kummi/mentoritoiminnalla.
  - Järjestä asiantuntijapalveluita myös täsmä- ja erityistarpeisiin (esim. markkina- ja asiakasselvitykset, pelastussuunnitelmat).
  - Tue yrityksiä liiketoiminnan suunnittelussa tarvittavilla asiantuntijapalveluilla.
  - Lisää innovaatioiden synnyttämiseen ja kaupallistamiseen liittyvää asiantuntijapalvelua.
- Järjestä koulutusta yritysten henkilöstölle.
  - Älä toteuta pelkästään yrittäjille suunnattuja koulutuksia ja seminaareja.
  - Lisää henkilöstölle suunnattua koulutusta (esim. tietotekniikka, kielikoulutus).
  - Järjestä yrittäjille lisää tietoa työyhteisön kehittämisestä ja johtamistaidoista.
  - Älä järjestä lisää tilaisuuksia vain tilaisuuksien vuoksi, vaan mene sinne missä yrittäjät jo kokoontuvat esim. yrittäjäjärjestöjen tai kauppakamarin järjestämiin tapahtumiin.
- Kehitä Salon alueen tunnettuutta ja palvelutarjontaa.
  - Järjestä yritysten yhteisesiintymisiä esim. messuilla.
  - Kerro alueen asukkaille ja asiakkaille palvelualueen tarjonnasta.
  - Toteuta tarvittaessa alueen imagokartoitus uusien kehittämiskohteiden tunnistamiseksi.
- Vaikuta Salon seudun kaavoitukseen.
  - Toimi välittäjänä yrittäjien ja kaupungin kaavoittajien välillä.
- Ylläpidä Yrityssalossa hyvä työskentelyhenki.
  - Muista, että hyvä henki näkyy ja kuuluu myös asiakkaille.
- Aseta tavoitteet ja mittaa oman toiminnan onnistumista.



# Web-kyselyn tulokset

# Vastaajien edustamat toimialaryhmät

## 1. Mihin palvelujen toimialaryhmään kuulut? (sama jaottelu kuin saatteessa)

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Tukku- ja vähittäiskauppa	28	17,83%					
2.	Kiinteistöpalvelut ja ympäristöhuolto (mm. kiinteistöala, siivous)	12	7,64%					
3.	Majoitus-, ravitsemis- ja vapaa-ajan palvelut (ml. liikunta- ja virkistyspalvelut)	35	22,29%					
4.	Hyvinvointipalvelut (mm. terveydenhuolto-, sosiaalipalvelut, lasten päivähoito, kampaamot, kauneudenhoito)	20	12,74%					
5.	Logistiikkapalvelut (mm. tavarakuuljetus, varastointi ja muu liikenne)	8	5,10%					
6.	KIBS eli tietointensiiviset yrityspalvelut (mm. juridiset palvelut, tilitoimistot, konsultit)	28	17,83%					
7.	Jokin muu toimiala, mikä	26	16,56%					
	<b>Yhteensä</b>	<b>157</b>	<b>100%</b>					

**Vastausprosentti 32 %  
(157 vastausta / 489 kyselyä)**

# Vastaajien edustamien yritysten koko ja liikevaihdon kehittyminen

## 1. Arvioi miten yrityksesi liikevaihto tulee kehittymään seuraavien kahden vuoden aikana?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kasvaa voimakkaasti	3	1,91%					
2.	Kasvaa	80	50,96%					
3.	Pysyy ennallaan	60	38,22%					
4.	Vähenee	14	8,92%					
	<b>Yhteensä</b>	<b>157</b>	<b>100%</b>					

## 2. Yrityksen kokoaikaisen henkilöstön määrä?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	1	57	36,31%					
2.	2-5	44	28,03%					
3.	6-10	26	16,56%					
4.	11-50	23	14,65%					
5.	51-	7	4,46%					
	<b>Yhteensä</b>	<b>157</b>	<b>100%</b>					

## 3. Yrityksen henkilöstön määrä ml. osa-aikaiset työntekijät ja vuokratyövoima?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	1	45	28,66%					
2.	2-5	49	31,21%					
3.	6-10	23	14,65%					
4.	11-50	28	17,83%					
5.	51-	12	7,64%					
	<b>Yhteensä</b>	<b>157</b>	<b>100%</b>					

# Mahdollisuudet palvelualan kehittämiseen Salon seudulla

## 1. Arvioi millaiset mahdollisuudet Salon seudulla on palveluliiketoimialan kehittämiseen?

					Yhteensä
	Erinomainen (Arvo: 4)	Hyvä (Arvo: 3)	Kohtalainen (Arvo: 2)	Huono (Arvo: 1)	
Alueen sijainti (avg: 3,19)					100 %
Alueen saavutettavuus (avg: 3,14)					100 %
Alueen tunnettuus asiakkaiden keskuudessa (avg: 2,84)					100 %
Asiakkaiden määrä (avg: 2,63)					100 %
Asiakkaiden kulutustottumukset (avg: 2,58)					100 %
Palveluiden monipuolisuus (avg: 2,85)					100 %
Yrittäjien välisen yhteistyön sujuvuus (avg: 2,43)					100 %
<b>Yhteensä</b>	14 %	57 %	27 %	3 %	

### Salon seudulla palvelualan kehittämistä tukevat

- hyvä sijainti ja saavutettavuus sekä
- palvelujen monipuolisuus.

### Salon seudulla palvelualan kehittämistä hidastavat

- yrittäjien välisen yhteistyön sujuvuus ja
- asiakkaiden määrä.

# Vastaajien mielestä merkittävimmät uhkatekijät oman yrityksen ja toimialan kehittymiselle

Yhteensä 121 vastausta, joista

- 75 käsitteli laman tai taloudellisen taantumun pelkoa ja sen vaikutuksia toimintaan.
- kymmenessä (10) nähtiin suurimpana uhkana kilpailun kiristyminen.
- toisessa kymmenessä (10) nähtiin uhkana henkilöstön saaminen, koulutus tai yrittäjän oma kehittyminen/koulutus.
- Lisäksi uhkina nähtiin
  - kaupan vapaat aukioloajat
  - julkiset toimenpiteet (hidas kaavoitus, raideliikenteen korostaminen, ympäristöhuollon ratkaisut)
  - yleisten ympäristövaateiden kiristyminen
  - palvelusetelin käyttöönoton vaikutukset kilpailuun
  - isojen yritysten yksiköiden lopettaminen alueella sekä
  - oma paikalleen pysähtyminen ja kehittymättömyys.

# Tärkeimmät asiat, joihin yritykset ovat panostamassa lähivuosina

1. Valitse seuraavista enintään neljä (4) tärkeintä asiaa, joihin tulet erityisesti panostamaan lähivuosina?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kohdennettu markkinointi ja muu myynninedistäminen	100	65,36%					
2.	Alihankkijoiden käytön lisääminen	21	13,73%					
3.	Sähköisten palveluiden kehittäminen ja hyödyntäminen yritystoiminnassa	85	55,56%					
4.	Kansainvälistymisen kautta liiketoiminnan kasvattaminen	21	13,73%					
5.	Osaavan lisätyövoiman palkkaaminen	37	24,18%					
6.	Nykyisen henkilöstön kouluttaminen	82	53,59%					
7.	Palvelutarjonnan ja -varustuksen kehittäminen / tuotekehitys	94	61,44%					
8.	Investoinnit	39	25,49%					
9.	Omistajan vaihdos (sukupolven vaihdos, yrityksen myynti)	18	11,76%					
10.	Jokin muu asia, mikä	4	2,61%					
	<b>Yhteensä</b>							

**Yritykset ovat panostamassa**

- markkinointiin ja myynninedistämiseen
- palvelutarjonnan ja -varustuksen kehittämiseen
- sähköisten palvelujen kehittämiseen sekä
- henkilöstön kouluttamiseen.

# Kilpailukyvyyn parantaminen

Yhteensä 98 vastausta, joiden mukaan kilpailukykyä voidaan parantaa parhaiten

- palvelun laatua ja monipuolisuutta kehittämällä (32 vastausta).
- lisäämällä markkinointia ja myyntiä (20 vastausta).
- kehittämällä osaamista ja ammattitaitoa (16 vastausta).
- toimimalla kustannustehokkaasti ja tuottavasti sekä hinnoittelemalla kilpailukykyisesti (10 vastausta).
- verkostoitumalla ja tekemällä yhteistyötä partnerien kanssa (6 vastausta).
- erikoistumalla (3 vastausta).

# Vastaajien tärkeimmät yhteistyötahot yritystoiminnan kehittämisessä

. Mitkä ovat yrityksesi tämän hetken tärkeimmät yhteistyötahot yritystoiminnan kehittämisessä?  
(voit valita useampia)

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	paikallinen yrittäjäjyhdistys	28	19,18%	<div style="width: 19.18%;"></div>				
2.	toinen yrittäjä	75	51,37%	<div style="width: 51.37%;"></div>				
3.	Salon Seudun Kehittämiskeskus	30	20,55%	<div style="width: 20.55%;"></div>				
4.	oma kunta	18	12,33%	<div style="width: 12.33%;"></div>				
5.	oma pankki	34	23,29%	<div style="width: 23.29%;"></div>				
6.	oma kirjanpitäjä/tilitoimisto	45	30,82%	<div style="width: 30.82%;"></div>				
7.	jokin alueen oppilaitos	21	14,38%	<div style="width: 14.38%;"></div>				
8.	jokin muu oppilaitos	11	7,53%	<div style="width: 7.53%;"></div>				
9.	Finnvera	10	6,85%	<div style="width: 6.85%;"></div>				
10.	Salon työvoimatoimisto	5	3,42%	<div style="width: 3.42%;"></div>				
11.	Varsinais-Suomen TE-keskus	16	10,96%	<div style="width: 10.96%;"></div>				
12.	Teokes	8	5,48%	<div style="width: 5.48%;"></div>				
13.	Jokin muu asiantuntija tai organisaatio, mikä	34	23,29%	<div style="width: 23.29%;"></div>				
	<b>Yhteensä</b>							

**Tärkeimpiä yhteistyötahoja yritystoiminnan kehittämisessä ovat:**

- toinen yrittäjä
- kirjanpitäjä ja tilitoimisto
- oma pankki
- Salon Seudun Kehittämiskeskus ja
- paikallinen yrittäjäjyhdistys.

# Vastaajien oman osaamisen kasvattaminen

Mikäli sinua kiinnostaa oman osaamisesi kasvattaminen, mikä erityisesti?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Johtamistaitojen kehittäminen	23	16,20%					
2.	Oman työyhteisön kehittäminen	34	23,94%					
3.	Rekrytointiosaaminen	5	3,52%					
4.	Taloushallinto	11	7,75%					
5.	Omaan toimialaan liittyvä lupakoulutus	7	4,93%					
6.	Hankintaosaaminen	5	3,52%					
7.	Tietotekniikka	18	12,68%					
8.	Kansainvälistymiseen ja monikulttuurisiin taitoihin johtava valmennus	8	5,63%					
9.	Kielikoulutus	15	10,56%					
10.	Jokin muu, mikä	16	11,27%					
	<b>Yhteensä</b>	<b>142</b>	<b>100%</b>					

**Vastaajien oman osaamisen kasvattamisessa tärkeimpiä alueita ovat:**

- oman työyhteisön kehittäminen
- johtamistaitojen kehittäminen
- tietotekniikka ja
- kielikoulutus.

# Vastaajia kiinnostavat palvelut ja yhteistyömuodot

1. Mainitse enintään neljä (4) tärkeintä yhteistyömuotoa tai palvelua, joihin haluaisit jatkossa osallistua?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	yrityskohtainen kehittämistyö	73	46,50%					
2.	tuettu ulkopuolinen asiantuntijapalvelu	40	25,48%					
3.	yhteistyö toimialan hyvin tunnevan mentorin kanssa, joka tukee mm. yrittäjyydessä	24	15,29%					
4.	toimialakohtainen verkostotapaaminen (esim. 2 krt/v)	62	39,49%					
5.	tiedotelista (sähköinen uutiskirje)	27	17,20%					
6.	vuosiseminaari (esim. 1 krt/v)	27	17,20%					
7.	osallistuminen alihankintaverkostoon	25	15,92%					
8.	osallistuminen seudulla toteutettavaan koulutustarjontaan	60	38,22%					
9.	yhteismarkkinointi	54	34,39%					
10.	mukanaolo paikallisessa sähköisessä palveluhakemistossa	62	39,49%					
11.	Jokin muu, mikä	2	1,27%					
	<b>Yhteensä</b>							

Vastaajia kiinnostavia palveluja ja yhteistyömuotoja ovat:

- yrityskohtainen kehittämistyö
- sähköinen palveluhakemisto
- toimialakohtaiset verkostotapahtumat
- koulutustoiminta sekä
- yhteismarkkinointi.



Yrityssalo Oy:n Palveluliiketoimialan  
visio, linjaukset ja panostusalueet

# Yrityssalo Oy, toiminta- ja taloussuunnitelma 2009

- Yrityssalo Oy toimii kaupungin elinkeinotoimen yrityksiin kohdistuvien toimenpiteiden toimeenpanevana yksikkönä, joka vastaa toiminta-alueellaan kaikkien yrityksiin, yrittäjyyden edistämiseen, yritysten ja korkeakoulujen/tutkimuslaitosten välisen yhteistyön tiivistämisen ja innovaatioympäristön kehittämiseen suunnattujen toimenpiteiden toimeenpanosta. Lisäksi yhtiö ylläpitää alueella olevien vapaiden toimitilojen toimitilarekisteriä ja yritysrekistereitä.
- Yrityksen toiminta koostuu
  - **perusneuvontapalveluista**,
  - kaupungin strategiassa erityisiksi painopistealueiksi määritellyistä **toimialapalveluista** ja
  - näitä tukevista **erityispalveluista**.
- Toimialapalvelut, joita ovat
  - **palveluliiketoiminnat**,
  - ICT ja
  - perusteollisuus,tuottavat avaintoimialoille vahvaa **toimialatuntemusta edellyttäviä neuvontapalveluita ja luovat edellytyksiä toimialojen vahvistumiselle ja kehittymiselle.**
- Palvelutoimialan mahdollisuuksia tulevaisuudessa ovat mm. verkostoitunut toimintatapa, asiakkuus julkisen toimijan kanssa (tilaaja-tuottajamalli), oman markkina-alueen laajentaminen, toimialarajoja ylittävät palvelukonseptit sekä työvoiman osaamisen kehittäminen ja monipuolistaminen. Toimialan kokonaiskasvua tuetaan tarpeisiin perustuvilla pitkäkestoisilla kehittämishankkeilla.
- Palvelutoimialojen toimenpiteillä lisätään merkittävästi yritysten verkostoitumista, luodaan työkaluja palvelutoiminnan systematisointiin, koordinoidaan rahoitusta yritysten tekemään kehitystyöhön sekä edistetään uudenlaisen liiketoiminnan syntymistä Saloon.

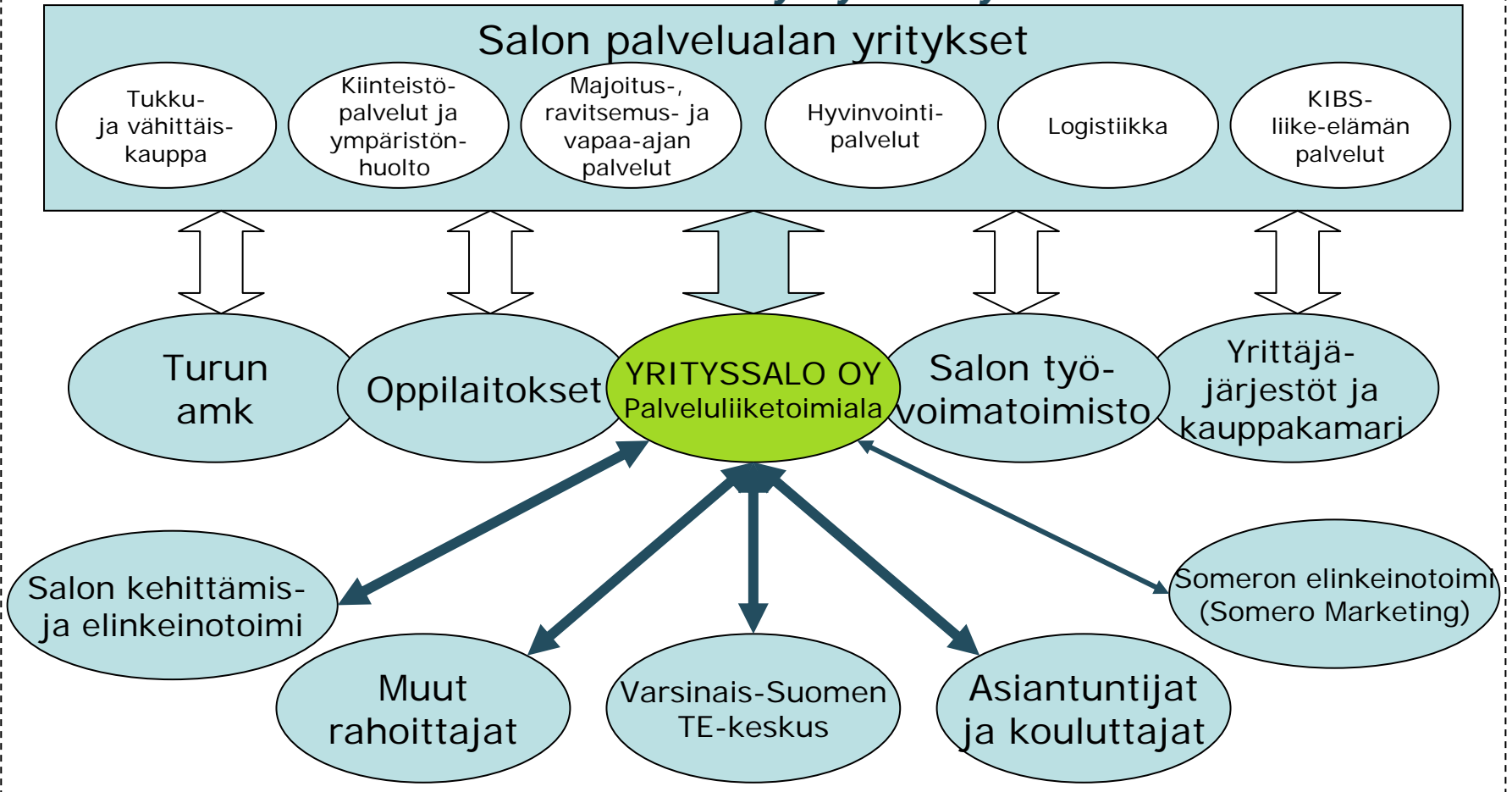
## YRITYSSALO OY:N PALVELULIIKETOIMIALA ON ”SILLANRAKENTAJA”, JOKA

- **tuntee Salon seudun palvelualojen liiketoimintaympäristön, yritykset ja niiden tarpeet.**
  - On jatkuvasti yhteydessä alueen palvelualan yrityksiin ja kerää niistä ajantasaista tietoa kehittämistarpeista.
- **lisää palvelualan yritysten kehittämistä, verkostoitumista ja yhteistyötä.**
  - Panostaa ensisijaisesti toimivien yritysten kehittämiseen.
  - Tukee uusien palvelualan yritysten toiminnan käynnistymistä.
  - Synnyttää uusia verkostoja ja yhteistyötä palvelualan yritysten välille.
- **toimii yhteisen tekemisen synnyttäjänä ja ylläpitäjänä palvelualan yritysten, rahoittajien, koulutusorganisaatioiden ja asiantuntijoiden välillä.**
  - Tekee asioita yhdessä alueen koulutusorganisaatioiden, yritysten ja edunvalvontajärjestöjen kanssa.
  - Tarjoaa yrityksille tietoa rahoitusmahdollisuuksista ja tukee rahoituksen hakemisessa.
  - Ylläpitää tietoa asiantuntija- ja koulutuspalvelujen tarjoajista yritysten täsmätarpeiden täyttäjiksi.
- **kehittää palvelualan yrityksiä tukevaa liiketoimintaympäristöä.**
  - Välittää palvelualojen ennakointitietoa yrityksille.
  - Kehittää yritysten ja kaupungin välistä yhteistyötä.
  - Tukee yritysten yhteismarkkinointia.
  - Ylläpitää tietoa alueen palvelutarjonnasta.

# Yrityssalo Oy Palveluliiketoimiala: Yhteistyötahot

*"Yhteistä tekemistä yritysten hyväksi"*

## Salon palvelualan yritykset



## Yrityssalon Palveluliiketoimialan vuoden 2009 toimenpiteiksi ehdotetaan seuraavia:

- Järjestetään eri palvelutoimialojen yrityksille toimialakohtaisia verkostotapaamisia.
  - Synnytetään verkostotapaamisten tulosten perusteella tarvittavia toimialaryhmiä suunnittelemaan eri toimialojen yhteistä kehittämistä alueella.
- Toteutetaan yrityskäyntejä palvelualan yrityksiin yhteistyössä mm. koulutusorganisaatioiden ja työvoimatoimiston kanssa.
  - Ennen yrityskäyntien toteuttamista suunnitellaan yhteistyötahojen kanssa esiteltävä yhteinen palvelupaketti ja sovitaan yhteisen tekemisen tavoista ja prosesseista.
  - Panostetaan yrityskontaktoinnissa erityisesti kasvaviin ja herääviin palvelualoihin sekä kasvuhakuisiin palvelualan yrityksiin.
- Tuetaan palvelualan yritysten markkinoinnin tehostamista.
  - Järjestetään yrittäjille teemailtoja markkinoinnin merkityksestä ja toteutustavoista.
  - Ollaan mukana järjestämässä palvelualan yritysten yhteismarkkinointia esim. messuilla.
- Varmistetaan paikallisten pk-yritysten huomioiminen kaupungin hankintatoimen toimenpiteissä.
  - Järjestetään yrityksille tietoa kaupungin hankintatoimen suunnitelmista.
  - Tarjotaan yrityksille valmiita toimialakohtaisia pohjia ja malleja julkisiin tarjouspyyntöihin vastaamiseen.
- Tarjotaan yrityksille asiantuntijapalveluja taloudenhallintaan ja rahoitussuunnitteluun.
  - Panostetaan erityisesti yritysten kassavirran hallintaan.
  - Tuetaan asiantuntijapalvelujen toteuttamista yrityssetelillä.
- Ollaan mukana Salon Seudun Sanomien jo aloittamassa työssä paikallisen, sähköisen palveluhakemiston luomiseksi Salon seudulle.

Yrityssalo Oy:n toiminta- ja taloussuunnitelmassa määriteltyjen mittareiden lisäksi ehdotetaan, että Palveluliiketoimialan toiminnan tuloksellisuutta seurattaisiin ja mitattaisiin seuraavilla tavoilla:

- Yleinen palvelualojen kehittyminen Salon seudulla:
  - eri toimialojen liikevaihdon kasvu sekä
  - eri toimialojen työllisten ja toimipaikkojen määrän kehittyminen.
- Palvelualan yrityskontaktien lukumäärä ja kuinka suuri osa kontakteista on uusia.
- Eri palvelujen (verkostotapaamiset, yritysکوhtainen konsultointi yms.) toteuttamisen jälkeen (1 kk – ½ v. ) asiakaspalautekyselyillä, joissa selvitetään
  - onko yrittäjä saanut palvelusta konkreettista hyötyä ja miten?
  - onko yrittäjä valmis jatkamaan yhteistyötä?
  - voisiko yrittäjä suositella samaa palvelua toiselle yrittäjälle?
  - mitä korjattavaa tai huonoa yrittäjä koki palvelussa?