

# Naavan kasvutarina – Valtaus kick off 28.2.2017

---

Aslak de Silva  
Chief Revenue Officer  
Naava – Naturvention Oy

NAAVA



# Naava



FENNIAPRIZE 17  
WINNER

KasvuOpen®

- Perustettu 2011
- Noin 60 työntekijää
  - Jyväskylä 42
  - Helsinki 9
  - New York / New Jersey 6
  - Tukholma 5
- Liikevaihto noin 1,8M€ (2016)
  - Budjetti 2017: 6M€
- Maailman eniten asennettuja viherseiniä (yli 1100 kpl)



GREAT  
PLACE  
TO  
WORK®

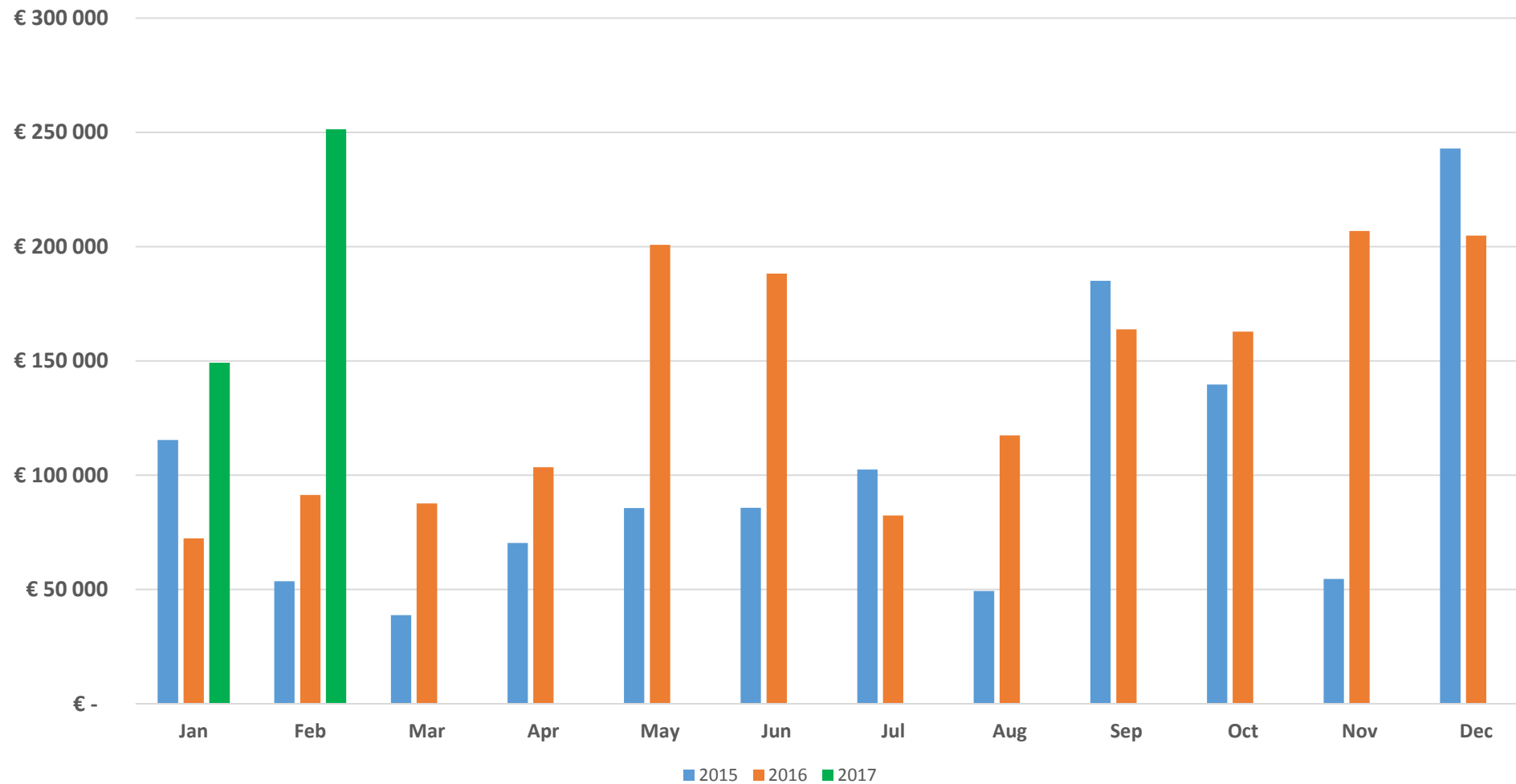
Suomen  
parhaat  
työpaikat **2017**  
Finland



NAAVA

# Myynnin kehitys

Finland: New Sales per Month



# Asiakasreferenssejä



# Kasvun kulmakivet

- Johtaminen & Yrityskulttuuri
- Myynti & Markkinointi





# Johtaminen ja yrityskulttuuri

- Mitä ikinä muutetaankaan, tehdään kerralla 'world class' –tasolla
  - Naava nimenmuutos
  - Product film (<https://www.youtube.com/watch?v=WzoxrMnCazM>)
  - Markkinoinnin tekeminen ja mittaaminen
  - Myynnin tarinat
- Paras perustelu voittoa



NAAVA

# Johtaminen ja yrityskulttuuri

- Yrityskulttuuri kaiken a ja o
  - Voittava joukkue
  - Yhteistyö
  - Tavoitteet
  - Tehdään hyvää
- Henkilöstön kehittäminen ja avoimuus
  - 1-1 keskustelut kuukausittain
  - Growth keskustelut 6kk välein
  - Tiimipalaverit 1kk välein
  - All hands on deck 3kk välein
  - Sisäinen uutiskirje viikoittain
  - Kuukauden Naava-laine - palkinto

*“Play for the name on the front of the shirt, and they’ll remember the name on the back.”*



NAAVA

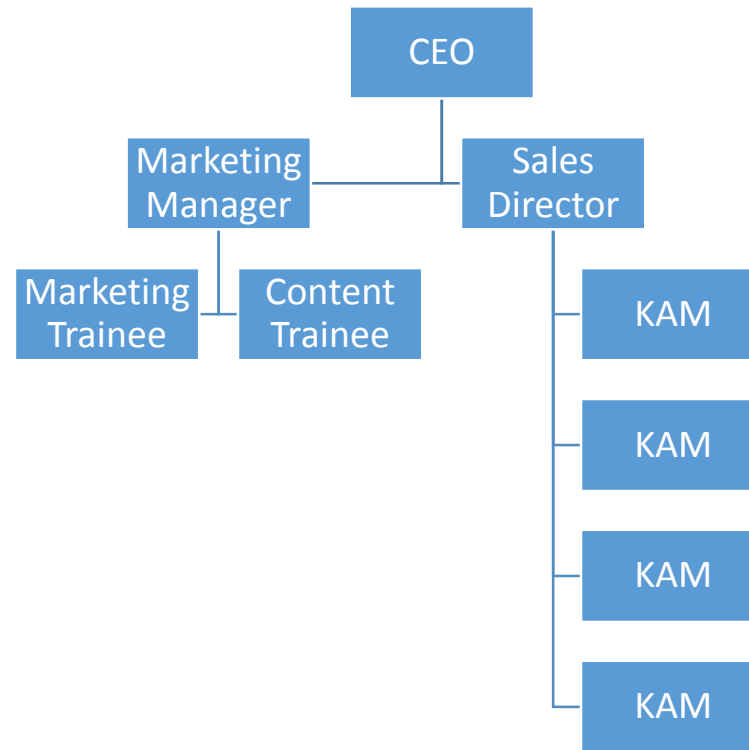
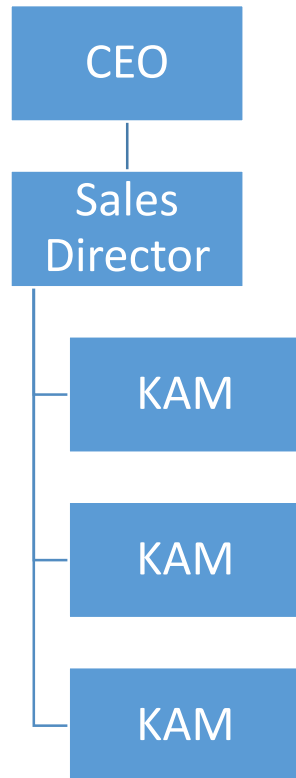
# Haasteita ja kasvun paikkoja

- Tuotannon ja myynnin yhteispeli
  - Myynnin kasvuun reagoiminen ja ennustaminen
  - Asiakasräätälöinnit vs kustannustehokkuus
- Henkilöstö
  - Rekrytoinnit
  - Kehityksessä mukana pysyminen
  - Osaamisen ja vaatimusten muutokset
- Johtaminen
  - Muuttuvat tilanteet
  - Paras Perustelu Voittaa
  - Millennialit vs muut
  - Sisäinen viestintä
- Rahan käyttö ja investoinnit
- Kansainvälistyminen

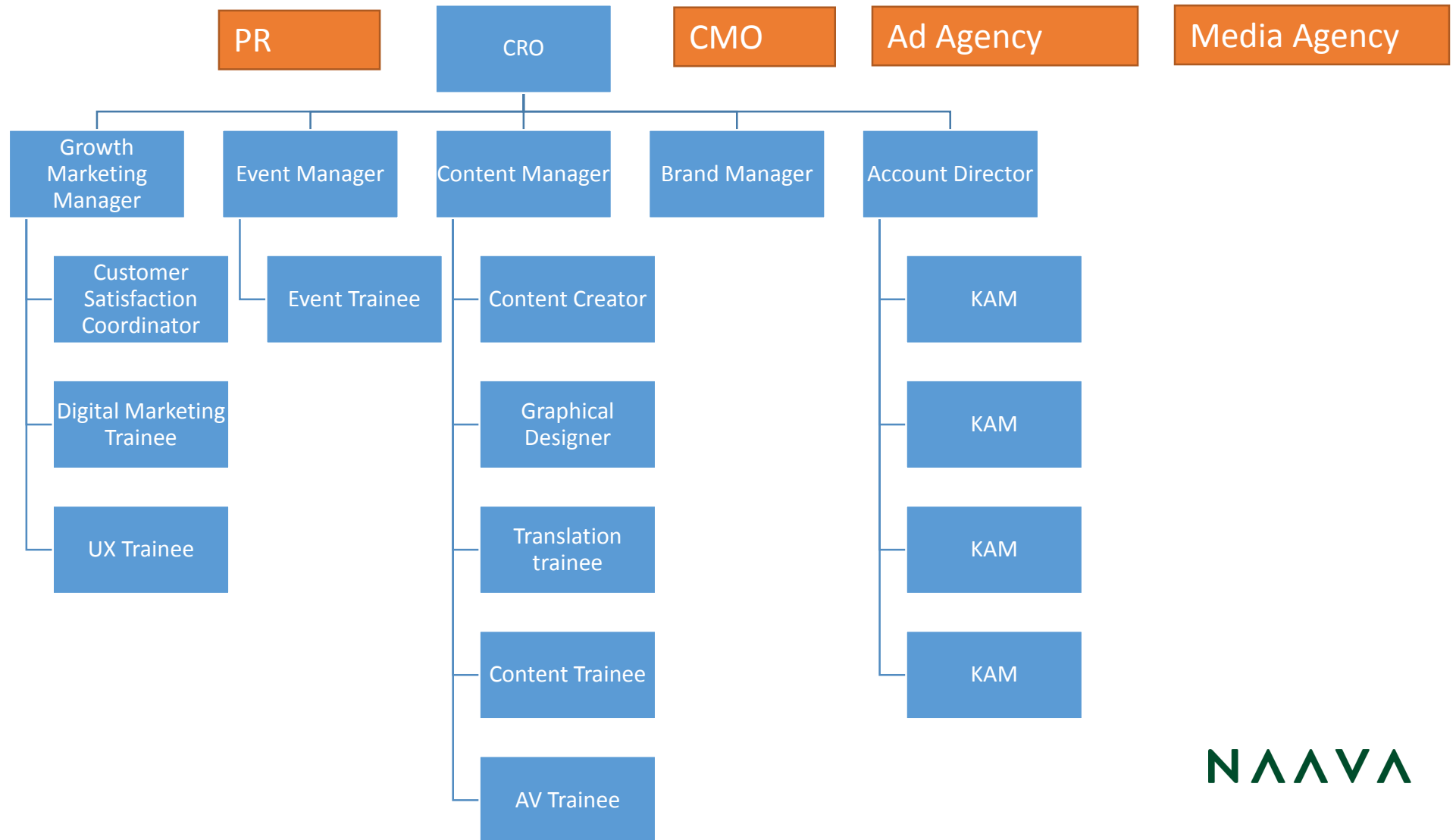




# Kaupallinen organisaatio 2015 & 2016



# Kaupallinen organisaatio 2017





Myynti ja  
Markkinointi – ilman  
näitä ei kasvua tule



# Myynnin ja Markkinoinnin ajatuksia

- Kesken kauden ei strategiaa muuteta
  - Uudet ideat kirjataan ylös
  - Kehitetään valittuja ratkaisuja
- Buukkarin käyttö maksaa 100€/tapaaminen
  - Markkinoinnin pitää voittaa liidien hinnassa tämä taso
- Mittaamalla ymmärrämme tuloksia
  - Kaikessa panostetaan laatuun



# GROWTH METRICS (ROLLING 1M,3M,12M FIGURES)

## Marketing

- Amount of new contacts (name and email specified in Hubspot)
- Amount of new sales qualified leads (+ company information (ABC category, industry, location), buyer persona)



## Conversion points (%)

- Contacts to Sales Qualified lead
- Sales qualified lead to Offer stage
- Offer Stage to Sales



## Sales

- Amount of sales meetings
- Total sum of new offers in euros
- Average sum of new offers in euros
- Total sum of new sales in euros
- Average deal size in euros



Life Cycle Value estimations points (based on rolling 12 months average deal size)

- Contact 10%
- Sales Qualified Lead 25%
- Offer 50%

MEASURED & SUSTAINABLE GROWTH TRACKED AGAINST MONTH TARGETS

MARKETING CAMPAIGNS & SALES CONVERSION WORKING HAND IN HAND



1

2

3

4

5

VERTICALS

LIFESTYLE & HEALTH

ARCHITECTS DESIGNERS CREATIVES

WORKPLACE OFFICE 2.0

SICK BUILDINGS

BRAND AFFILIATE ENDORSERS

OPPORTUNITY

Enable people to breathe NAAVA indoor air every day whatever their lifestyle habits.

Own this community and infiltrate building design at source and create halo evangelists.

Workplace 1.0 is our enemy. We believe in investors in people and great eco companies.

Fish where the fish are. Develop hit lists by geography & take head on, with bespoke solutions.

We are an innovator and disruptor and will ally with like minded Earth 2.0 innovator brands.

FOCUS BUSINESSES



# FOR EACH VERTICAL WE HAVE EIGHT USE CASES & INSIGHTS.

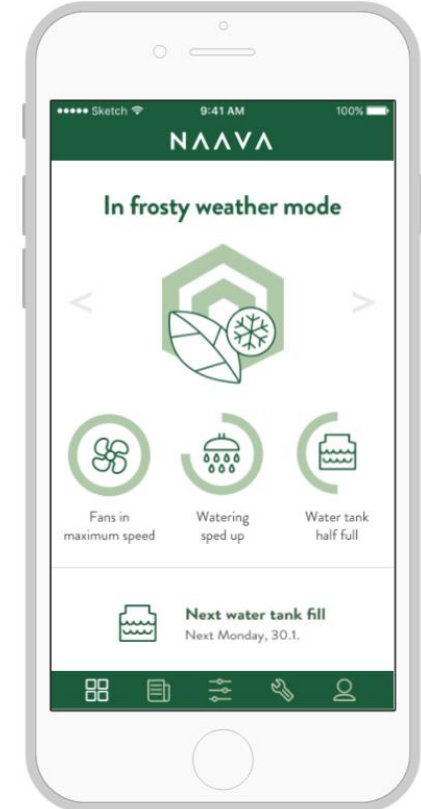
*(for our brand endorsers we will nurture partnerships differently and more specifically)*

|  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>LIFESTYLE &amp; HEALTH</b></p>         | <p><b>1 EXERCISE OUTDOORS, INDOORS</b><br/>When you exercise you breathe faster, nearly 3000 x per hour. With NAAVA the air you breathe is 1000 x cleaner. You will feel more energized and able to workout harder.</p>          | <p><b>2 THE BEST NIGHT SLEEP OF YOUR LIFE</b><br/>You spend half of your life in a bedroom. This rest time is critical to health. The air we breathe at REM state defines your sleep patterns and how you rest. NAAVA air is 1000 x cleaner.</p> |
| <p><b>ARCHITECTS DESIGNERS CREATIVES</b></p> | <p><b>3 THE GREEN 3<sup>rd</sup> PARTY SOLUTION</b><br/>Architects are frequently asked by clients to provide “green” solutions in their designs. Naava is the 2.0 green solution Architects present to discerning clientele</p> | <p><b>4 THE NAAVA THINK TANK</b><br/>Occasionally, that idea, that solution &amp; moment of inspiration escapes us. We lose our brain energy. NAAVA makes you cognitively smarter and energized. Find the NAAVA room.</p>                        |
| <p><b>WORKPLACE OFFICE 2.0</b></p>           | <p><b>5 ZERO OFFICE FATIGUE</b><br/>Your office space is state of the art, your are only missing the final 4<sup>th</sup> element – Air. For all offices and all staff, enjoy zero staff fatigue.</p>                            | <p><b>6 EXECUTIVE MENTAL SHARPENING</b><br/>At C-level you are managing 100 things at any one time, and it is difficult to see the wood for the trees. Naava will open your eyes &amp; sharpen your decision making.</p>                         |
| <p><b>SICK BUILDINGS</b></p>                 | <p><b>7 REDUCE SICK DAYS BY 20%</b><br/>Poor indoor air is a primary cause of staff illness. NAAVA reduces sick days by 20%, saving you money &amp; making your business more productive.</p>                                    | <p><b>8 THE NAAVA EMERGENCY SERVICE</b><br/>Poor indoor air buildings are in need of major expensive renovation and suffer high incidents of staff complaints. Naava can fix that and rescue your environment.</p>                               |

|   |                                    |   |   |   |
|---|------------------------------------|---|---|---|
| <p><b>BRAND AFFILIATE ENDORSERS</b></p> | <p>Open with The Perfect Pitch</p> | <p>Why we admire your business &amp; your Office 2.0 environment.</p> | <p>Join us in solving the W.H.O's biggest risk to health.</p> | <p>Workplace 2.0 use cases x 2. Bring specific future innovations relevant to that business. For eg: Naava soil composite discs that work with Tesla AC systems to make automotive air 2.0.</p> |
|---|------------------------------------|---|---|---|

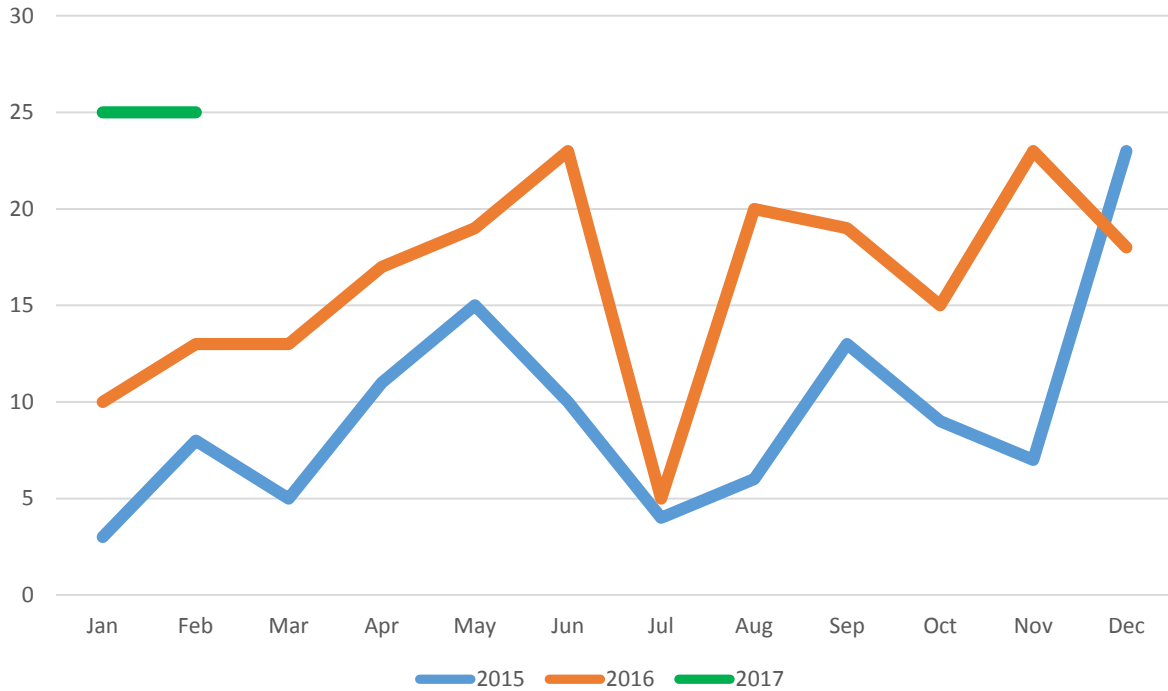
# Järjestelmät

- Odoo (tarjoustyökalu, tuotannon ja huollon resurssointi, ERP)
- Hubspot (digitaalinen markkinointi + myynnin CRM)
- Vainu (prospektointi ja digitaalinen seuranta)
- Citymark (yritysmuutot)
- Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube (markkinointi ja tiedottaminen)
- Meltwater (PR seuranta, aihealueiden seuranta, PR tiedot)



# Riman asettaminen korkeammalle

Finland: Number of Deals per Month





# Kasvun kulmakivet

- Johtaminen & Yrityskulttuuri
  - Henkilöstön kasvaminen
  - Luottamus ja yhteispeli
  - Oma selkeä yrityskulttuuri
- Myynti & Markkinointi
  - Investoinnit tuottamaan tuloksia
    - Rohkeus investoida markkinointiin
  - Myynnin tarinan mukauttaminen
    - Uusia kehittyviä perusteluita
  - Vahva PR ja tarinan kerronta
    - Pakko erottautua tai kasvaa ei tule



NAAVA

*Aslak de Silva, Chief Revenue Officer, Twitter: @aslakds email: aslak@naava.io*