



TALOUSTUTKA MCP

Promptikirjasto

Pääse alkuun sekunneissa. Tämä on kuratoitu kokoelma valmiiksi hiottuja, suoraan kopioitavia prompteja Taloustutka-MCP:lle — käytä niitä suosimassasi tekoälyssä, ja saat arvokasta yritys- ja talousdataa käyttöösi.

48

valmista promptia

10

roolia ja käyttötapausta

1

datalähde kaikkiin

Aloitus: MCP-yhteyden luominen

Jos Taloustutka-connectoria ei ole vielä yhdistetty, kysy suoraan tekoälyavustajaltasi apua. Yhdistämistapa eroaa hieman Claudessa ja ChatGPT:ssä, joten valitse oikea prompti seuraavista:

Claude (claude.ai)

Haluan yhdistää Taloustutka MCP -connectorin Claudeen. Kerro vaihe vaiheelta, miten löydän Connectors-asetukset, lisään mukautetun (custom) connectorin Taloustutka MCP - palvelinosoitteella, ja miten yhdistän sen tähän keskusteluun käytön jälkeen.

ChatGPT

Haluan yhdistää Taloustutka MCP -connectorin ChatGPT:hen. Kerro vaihe vaiheelta, miten otan Developer Mode -asetuksen käyttöön (jos tarpeen tililläni), miten lisään mukautetun (custom) connectorin Taloustutka MCP -palvelinosoitteella, ja miten otan sen käyttöön keskustelussa.

Yhteys ei toimi — vianetsintä

Yritin yhdistää Taloustutka MCP -connectorin, mutta se ei toimi kunnolla. [\[Kuvaile mitä tapahtuu, esim.: OAuth-kirjautuminen epäonnistuu / saan virheen "server configuration issue" / connector näkyy yhdistettynä mutta työkalut eivät näy tässä keskustelussa / työkalukutsu palauttaa virheen\]](#). Käy läpi todennäköisimmät syyt tähän ongelmaan, ehdota asioita joita voin tarkistaa (esim. onko connector otettu käyttöön juuri tähän keskusteluun, onko OAuth-valtuutus edelleen voimassa, onko palvelinosoite oikein), ja kerro mistä löydän ajantasaiset ohjeet jos nämä eivät auta.

Näin käytät kirjastoa

Promptit on ryhmitelty rooleittain, jotta löydät helposti omaan työhösi sopivat. Kopioi, täytä muutama kohta ja olet valmis aloittamaan.

Vinkki: korvaa [Y-TUNNUS], [YRITYS], [TOIMIALAKOODI] jne. omilla arvoillasi ennen lähettämistä. Toimialakoodi annetaan 2–3 numeron tarkkuudella (TOL 2025).

Lisää jokaiseen prompttiin: "Ilmoita aina tietolähde ja tilinpäätösvuosi jokaiselle luvulle, ja kerro selvästi jos tieto ei ole saatavilla — älä arvaa."

Jos tarvitset apua yhdistämiseen ja käyttöönottoon, tutustu Taloustutka MCP -ohjeisiin.

SISÄLLYS

■ Aloitus: MCP-yhteyden luominen	3 promptia	2
■ Myynti	5 promptia	4
■ Markkinointi	5 promptia	5
■ RevOps	5 promptia	6
■ Asiakkuudet (Customer success)	4 promptia	7
■ Avainasiakastiimit (Account management)	4 promptia	8
■ Luotto ja riski	5 promptia	9
■ Rekrytointi	4 promptia	10
■ Taustatarkistukset (due diligence)	3 promptia	11
■ Sijoitusanalyysi	4 promptia	12
■ Kunnat ja julkinen sektori	6 promptia	13

Myynti

1

Kasvavat kohdeyritykset toimialalla

Etsi Taloustutkasta yritykset toimialakoodilla [TOIMIALAKOODI], joiden liikevaihto on 1–10 miljoonaa euroa ja liikevaihdon kasvu vähintään 15 % viime vuonna, sijainti [PAIKKAKUNTA]. Järjestä liikevaihdon mukaan ja tee taulukko top 20:stä.

2

Päättäjien yhteystiedot kohdeyrityksissä

Hae henkilöitä, joiden titteli sisältää "[TITTELI, esim. talousjohtaja]" toimialalla [TOIMIALAKOODI], joilla on yhteystiedot saatavilla. Rajaa henkilöstömäärä 20–200. Tee lista nimi, yritys, rooli, yrityksen liikevaihto.

3

Tittelin oikea kirjoitusasu ennen hakua

Käytä search_people_titles-työkalua ja selvitä mitkä titteliversiot vastaavat hakusanaa "[esim. hankintapäällikkö]" ennen kuin teet varsinaisen henkilöhaun.

4

Uudet, nopeasti kasvavat yritykset (liidilista kylmäsoittoihin)

Etsi yritykset, jotka on perustettu [PVM] jälkeen, joilla on vähintään 10 työntekijää ja henkilöstön kasvu yli 20 %. Sijainti: [ALUE]. Listaa Y-tunnus, nimi, liikevaihto, henkilöstömäärä.

5

Yhden yrityksen taustatiedot ennen tapaamista

Hae yrityksen [YRITYS / Y-TUNNUS] perustiedot, viimeisimmät avainluvut, johto/hallitus ja tuoreimmat uutiset. Tee 5 kohdan yhteenveto myyntitapaamista varten.

Markkinointi

1

Ihannesiakasprofiilin (ICP) listan rakentaminen kampanjaa varten

Määrittele ihannesiakasprofiili: toimiala [TOIMIALAKOODI], liikevaihto [X-Y] milj. €, henkilöstömäärä [X-Y], sijainti [ALUE]. Hae Taloustutkasta kaikki tämän profiilin täyttävät yritykset ja tee kampanjalista (nimi, Y-tunnus, koko, sijainti).

2

Ostajapersoonien kartoitus (kohdennettu markkinointi, ABM)

Etsi rooliltaan "[esim. markkinointijohtaja]" olevat henkilöt toimialalta [TOIMIALAKOODI] (tai yrityksen nimellä [YRITYKSEN NIMI] — huom. henkilöhaku ei toimi Y-tunnuksella). Näiden pohjalta rakennamme kohdennetun markkinoinnin (account-based marketing) kohderyhmän.

3

Toimialasegmenttien kokoluokka markkinapotentiaalin arviointiin

Kuinka monta yritystä toimialalla [TOIMIALAKOODI] on kussakin kokoluokassa (liikevaihto alle 1M, 1–5M, 5–20M, yli 20M)? Tee haku kokoluokka kerrallaan ja kerro, jos jokin luokka osuu hakutulosten ylärajaan (500) — silloin luku on vähimmäismäärä. Käytä tätä kokonaismarkkinan ja tavoiteltavan markkinan (TAM/SAM) arvioinnin pohjana.

4

Kasvavien yritysten segmentti erillistä kampanjaa varten

Etsi toimialalta [TOIMIALAKOODI] yritykset, joiden liikevaihdon kasvu on ollut yli 20 % viime vuonna — nämä ovat todennäköisesti investointivaiheessa ja hyvä kohderyhmä [KAMPANJAN AIHE] -kampanjalle.

5

Toimialan taloudellinen tilannekuva sisältömarkkinointiin

Hae toimialan [TOIMIALAKOODI] mediaanit (kannattavuus, kasvu, henkilöstömäärä) viimeisiltä 2 vuodelta. Tee näiden pohjalta 3 kiinnostavaa datapointtia blogitekstiin/webinaariin.

RevOps

1 CRM-datan rikastus taloustiedolla

Seuraaville CRM:ssämme oleville yrityksille [LISTA Y-TUNNUKSISTA]: hae liikevaihto, henkilöstömäärä, kasvu-% ja luottoluokitus. Tuota taulukko CRM-kenttien päivitystä varten.

2 Aluesuunnittelu (territory planning) dataan perustuen

Jaa toimialan [TOIMIALAKOODI] yritykset [ALUE1], [ALUE2] ja [ALUE3] kesken liikevaihdon mukaan tasapainoisiin myyntialueisiin (territories). Näytä yritysmäärä ja yhteenlaskettu liikevaihtopotentiaali per alue.

3 Lead scoring -mallin taustadata

Hae seuraaville liideillemme taloustiedot (liikevaihto, kasvu-%, henkilöstömäärä, luottoluokitus) lead scoring -mallin kalibrointia varten: [Y-tunnukset]. Jos otos on pieni, ehdota myös vertailujoukkoa.

4 Ostosignaalit myynnin priorisointiin

Hae salkun yrityksille [Y-tunnukset] viimeisimmät Tutka-muutokset (get_tutka_changes). Nosta esiin muutokset, jotka voisivat olla ostosignaaleja (esim. kasvu, uusi johto, rekisterimuutokset). Mainitse myös yritykset, joilla ei ole merkittäviä muutoksia.

5 API-kiintiön käytön seuranta

Paljonko Taloustutka-kiintiöstämme on käytetty tänä vuonna ja koska se nollautuu? Arvioi riittääkö kiintiö kuukauden loppuun asti nykyisellä käyttötahdilla.

Asiakkuudet (Customer success)

1

Asiakassalkun terveystarkistus (health check)

Seuraaville asiakas-Y-tunnuksille [\[LISTA\]](#): hae luottoluokitus ja viimeisimmät avainluvut. Merkitse punaisella ne, joiden taloudellinen tilanne on heikentynyt — näille kannattaa varata check-in-tapaaminen.

2

Churn-riskin varhainen tunnistus

Hae asiakkaan [\[Y-TUNNUS\]](#) viimeisimmät Tutka-muutokset ja avainluvut. Onko merkkejä taloudellisista vaikeuksista tai muista muutoksista, jotka voisivat ennakoida asiakkuuden päättymistä?

3

Kasvavat asiakkaat laajennusmyyntiin (expansion)

Käy läpi asiakassalkkumme [\[LISTA Y-TUNNUKSISTA\]](#) ja tunnista ne, joiden liikevaihto ja henkilöstömäärä ovat kasvaneet eniten viimeisen vuoden aikana. Näille kannattaa ehdottaa laajempaa sopimusta.

4

Vuosineljänneskatsauksen (QBR) valmistelu asiakastapaamiseen

Kokoa asiakkaasta [\[Y-TUNNUS\]](#) tiivis QBR-pohja: taloudellinen kehitys 3 viimeisimmältä tilinpäätösvuodelta (huom: Taloustutkassa ei ole kvartaalidataa lainkaan, vain vuositilinpäätökset — myös pörssiyhtiöistä), toimialavertailu viimeisimpään tilinpäätösvuoteen, tilinpäätöksen jälkeiset tuoreimmat muutokset (Tutka-muutokset ja uutiset) sekä nykyinen johto/hallitus ja viimeisen 12 kk organisaatiomuutokset.

Avainasiakastiimit (Account management)

1 Myymätön potentiaali konsernin sisällä

Hae asiakkaamme [Y-TUNNUS] konsernirakenne (emo- ja tytäryhtiöt) ja listaa kaikki konserniyhtiöt Y-tunnuksineen. Vertaan listaa itse omaan asiakasrekisteriimme löytääkseni myymättömän potentiaalin saman konsernin sisällä.

2 Avainhenkilöiden vaihtuminen -hälytys

Seuraa tärkeimpien tiliemme [LISTA Y-TUNNUKSISTA] hallitusta ja johtoa (get_personnel) ja Tutka-muutoksia. Ilmoita jos jonkin avainasiakkaan johdossa tai hallituksessa on tapahtunut muutoksia.

3 Salkun kokonaiskuva vuosisuunnittelua varten

Tee koko avainasiakassalkullemme [LISTA Y-TUNNUKSISTA] yhteenveto: liikevaihto, kasvu, henkilöstömäärä ja luottoluokitus. Tunnista, mitkä asiakkuudet kasvavat, mitkä pienenevät.

4 Saman konsernin uudet yhteystiedot

Kun tiedämme asiakkaamme [Y-TUNNUS] konsernirakenteen, hae vielä tytäryhtiöiden avainhenkilöt (get_personnel / search_people) mahdollista laajempaa yhteydenpitoa varten.

Luotto ja riski

1 Luottopäätöksen pohja-aineisto

Hae yrityksen [Y-TUNNUS] luottoluokitus, viimeisimmät avainluvut (3 vuotta) ja vertaa niitä toimialan [TOIMIALAKOODI] mediaaneihin. Tee suositus: onko yritykselle perusteltua myöntää maksuaikaa, ja millä luottorajalla.

2 Asiakassalkun riskien seuranta

Seuraavilla Y-tunnuksilla [LISTA Y-TUNNUKSISTA]: hae kunkin tähtiluokitus ja luottosuositus (euromääräinen enimmäisluotto — ei luottoluokitus). Nosta esiin ne, joiden tähtiluokitus on heikko tai joissa on huomionarvoisia muutoksia.

3 Muutosvahti kriittiselle asiakkaalle/toimittajalle

Hae yrityksen [Y-TUNNUS] viimeisimmät Tutka-muutokset (get_tutka_changes). Kerro, onko joukossa muutoksia jotka viittaavat kasvaneeseen riskiin (esim. rekisterimerkinnät, taloustietojen muutokset).

4 Kannattavuuden trendianalyysi

Hae yrityksen [Y-TUNNUS] avainluvut viimeisiltä 5 vuodelta. Kuvaile liikevaihdon, käyttökateen ja omavaraisuusasteen kehitys ja arvioi trendi.

5 Toimialavertailu ennen sopimusta

Vertaa yritystä [Y-TUNNUS] toimialansa [TOIMIALAKOODI] mediaanilukuihin (kannattavuus, omavaraisuusaste, henkilöstömäärä). Onko yritys toimialan keskitasoa parempi vai heikompi?

Rekrytointi

1

Potentiaalisten kandidaattien kartoitus

Hae henkilöitä, joiden rooli on "[esim. myyntijohtaja]" toimialalla [TOIMIALAKOODI], yrityksissä joiden liikevaihto on yli [X] milj. €. Näytä nimi, nykyinen yritys ja rooli.

2

Henkilön tausta ja roolit eri yhtiöissä

Hae henkilön [personKey, TAI nimi + yritys jossa hän toimii] kaikki roolit suomalaisissa yhtiöissä (get_person_info). Jos käytössä on vain nimi ja yritys, hae ensin yrityksen Y-tunnus search_companies-työkalulla, hae sitten yrityksen henkilöstö get_personnel-työkalulla ja poimi sieltä henkilön personKey, ja käytä sitä get_person_info-työkalussa. Jos yritystä ei ole tiedossa, älä arvaa — kysy se ensin tai selvitä web-haulla. Onko hänellä useita samanaikaisia hallituspaikkoja tai johtajuuksia?

3

Kohdeyrityksen johto ja hallitus

Hae yrityksen [Y-TUNNUS] hallitus ja avainhenkilöt. Kuka olisi oikea yhteyshenkilö [aihe, esim. rekrytointiyhteistyö]?

4

Kasvavien yritysten avainhenkilöt

Etsi ensin yritykset toimialalla [TOIMIALAKOODI], joiden henkilöstömäärän kasvu on ollut yli [X] % viime vuonna (search_companies, personnelGrowthPercentageMin). Hae sitten näiden yritysten avainhenkilöt roolilla "[ROOLI]" (get_personnel tai search_people company-parametrilla, yritys kerrallaan). Käytä tätä kasvuvaiheen osaajien kartoitukseen.

Taustatarkistukset (due diligence)

1

Pikataustatarkistus uudelle kumppanille tai toimittajalle

Tee yrityksestä [Y-TUNNUS] pikatarkistus: perustiedot, luottoluokitus, konsernirakenne, hallitus/johto sekä viimeisimmät uutiset ja Tutka-muutokset. Nosta esiin mahdolliset punaiset liput.

2

Alihankkijaverkoston riskikartoitus

Seuraaville alihankkijoille [LISTA Y-TUNNUKSISTA]: tarkista luottoluokitus ja mahdolliset viimeaikaiset muutokset. Kerro, ketkä vaativat lisäselvitystä.

3

Kilpailijaseuranta

Hae kilpailijan [Y-TUNNUS] tuoreimmat uutiset ja Tutka-muutokset kuukausittain. Tee lyhyt tiivistelmä oleellisista muutoksista.

Sijoitusanalyysi

1

Toimialan kärkiyritysten kartoitus

Etsi toimialalta [TOIMIALAKOODI] top 15 yritystä liikevaihdolla mitattuna. Hae jokaiselle viimeisimmät avainluvut ja tee vertailutaulukko (liikevaihto, kasvu-%, käyttökate-%).

2

Yksittäisen sijoituskohteen syväanalyysi

Tee yritykselle [Y-TUNNUS] taloudellinen analyysi: avainluvut 5 vuodelta, konsernirakenne (emo/tytäryhtiöt), toimialavertailu ja viimeisimmät uutiset. Kokoa SWOT-tyyppinen yhteenveto.

3

Toimialan kasvuseula

Etsi toimialalta [TOIMIALAKOODI] yritykset, joiden liikevaihdon kasvu on ollut yli 25 % ja tulos positiivinen kahtena viimeisenä vuonna. Nämä ovat potentiaalisia kasvusijoituskohteita.

4

Vuosivertailu mediaaneihin

Hae toimialan [TOIMIALAKOODI] mediaanit vuosilta [VUOSI1] ja [VUOSI2]. Onko toimialan kannattavuus parantunut vai heikentynyt?

Kunnat ja julkinen sektori

1

Alueen yritysten tilannekuva

Etsi kunnassa [KUNTA] toimivat aktiiviset yritykset toimialalla [TOIMIALAKOODI]. Näytä liikevaihto, henkilöstömäärä ja kasvu-% viimeiseltä vuodelta. Tee yhteenveto alueen elinvoimasta.

2

Kasvuyritysten tunnistaminen elinkeinopalveluiden tueksi

Etsi kunnassa [KUNTA] sijaitsevat yritykset, joiden liikevaihto ja henkilöstömäärä ovat kasvaneet eniten viimeisen kahden vuoden aikana. Näitä kannattaa tukea kasvupalveluilla tai nostaa esiin viestinnässä.

3

Riskiyritysten varhainen tunnistus (työllisyysvaikutukset)

Seuraa [KUNTA]:n 20 suurinta työllistäjää (henkilöstön mukaan) — hae luottoluokitus ja Tutka-muutokset. Merkitse heikentyneeksi yritys, jonka liikevaihto on laskenut yli 10 % viimeisimmällä tilikaudella tai luottoluokitus on alle 5/10. Nosta erikseen esiin, jos useampi samalla toimialalla (esim. henkilöstövuokraus) heikkenee samanaikaisesti — se voi olla laajemman työllisyystrendin merkki.

4

Hankintaan osallistuvan yrityksen taustatarkistus

Tee yrityksestä [Y-TUNNUS] taustatarkistus ennen kunnan hankintapäätöstä: perustiedot, luottoluokitus, taloudellinen kehitys ja konsernirakenne. Nosta esiin mahdolliset huomionarvoiset seikat.

5

Toimialavertailu elinkeinostrategian pohjaksi

Vertaa kunnan [KUNTA] päätoimialojen [TOIMIALAKOODIT] taloudellista tilaa (kasvu, kannattavuus, henkilöstömäärä) valtakunnallisiin toimialamediaaneihin. Mihin toimialoihin elinkeinostrategiassa kannattaisi panostaa?

6

Uusien yritysten houkuttelu alueelle

Etsi vastaavien kuntien [VERTAILUKUNNAT] onnistuneita toimialoja [TOIMIALAKOODI] ja kartoita, minkälaisia yrityksiä (koko, kasvuvaihe) kannattaisi houkutella myös kuntaan [KUNTA].