

**OULUN YLIOPISTON KAUPPAKORKEAKOULU**  
**UNIVERSITY OF OULU, OULU BUSINESS SCHOOL**

PL 4600  
90014 OULUN YLIOPISTO  
puh. 0294 482905

Box 4600  
SF-90014 OULUN YLIOPISTO  
Phone 0294 482905

**Pro Gradu -tutkielmat, markkinointi**

001. Leminaho, Minna: Changes, chances and challenges - KEMI'ART (1990-1991).  
Oulu 1995. 172 s.
002. Turunen, Petri: Toimialaspesifisen ohjelmistotalon asiakasanalyysin käsitteistön kehittäminen ja kokeilu. Oulu 1996. 90 (2) s.
003. Häikiö, Sami: Asiakasuskollisuusohjelma - perusta asiakastiedon hallintaa ja uskollisten asiakassuhteiden rakentamiseen. Kehittämistutkimuksen kohteena K-ryhmä.  
Oulu 1996. 109 s. (Luottamuksellinen 8.1.2002 saakka).
004. Aro, Petteri: Innovaation hyödyntämisen edellytykset pääomavaltaisella teollisuudenalalla.  
Oulu 1996. 96 s.
005. Saukkonen, Hannu: Liike-elämän etiikka Case: Päivittäistavara kauppa. Oulu 1997. 79 (1) s.
006. Säynäjäkangas, Sari: Using Network Theory for Analysing Reocation of Packaging Activity.  
Oulu 1997. 68 (6) s. (Luottamuksellinen 11.3.2002 saakka).
007. Ravaska, Ulla: Environmental Paradigm Change at a Pulp and Paper Mill. Oulu 1997. 115 s.
008. Ylönen, Arto: Vihreä markkinointi: Edellytysten kehittäminen ja hyödyntäminen .  
Case: Canon kopiokoneet. Oulu 1997. 90 (12) s.
009. Pinola, Minna: Identifying Customer Needs in a QFD Project. Oulu 1997. 73 (4) s.
010. Rämäkkö, Reetta: Distribution Strategy and Channel Selection Criteria in Electronic Desing Automation Industry. Oulu 1997. 88 (2) s. (Luottamuksellinen 2.12.2002 saakka).
011. Mäki vuoti, Sanna: Liiketoimintasuunnitelman roolit ja tehtävät  
Case: Kierikki -keskus. Oulu 1998. 94 (1) s.
012. Marttila, Nina-Maria: Sopimuksen roolit teollisen asiakassuhteen konfliktissa.  
Oulu 1998. 100 (6) s.
013. Koponen, Heidi: Developing Concepts of Customer Relationship Profitability in the Fine Paper Industry. Oulu 1998. 80 (1) s. (Luottamuksellinen 14.4.2001 saakka).
014. Hanni, Mika: Teknologiayrityksen kuolemanlaakson tarkastelu kriittisten tapahtumien kautta. Oulu 1998. 162 s.

015. Kilpeläinen, Mikko: Ympäristöorientoituminen ympäristöhuollon alalla, case: Säkkiväline Oy. Oulu 1998. 127 s.
016. Vesala, Kaisu: Matkapuhelinpalveluiden mainonnan kehittyminen vuosina 1990-1998 Case: Telecom Finland Oy. Oulu 1998. 76 (27) s.
017. Herajärvi, Mikko: Internetin mahdollisuudet ja merkitys yrityksen markkinoinnissa. Oulu 1998. 157 s.
018. Jansson, Noora: Merchant-Supplier Relationship in Coated Woodfree Paper Markets. Oulu 1998. 74 (1) s.
019. Nuottajärvi, Riku: Kanta-asiakasmarkkinointijärjestelmän suunnittelu Oulun Systema Oy:lle. Oulu 1999. 85 (9) s.
020. Vauhkonen, Veijo: Asiakassuhteen kannattavuusanalyysin käsitteistön kehittäminen ja kokeilu yrityspankissa. Oulu 1999. 89 (1) s.
021. Välimaa, Tiina: Asiakassuhdeportfoliot; Sovellus hienopaperiteollisuudessa, Case: Enso Fine Papers Oy. Oulu 1999. 143 s. (Luottamuksellinen 8.2.2004 saakka)
022. Tuisku, Anne: Maaseutumatkailuyritysten yhteistyön edut ja ongelmat. Oulu 1999. 65 (2) s.
023. Pelkonen, Terhi: Oulun Seudun metsänhoitoyhdistyksen ja Enso Oyj:n välinen suhde vuosina 1991-1998. Oulu 1999. 104 s.
024. Hagman, Paula: Finnish-Japanese business interactions within a cultural context. Oulu 1999. 64 (1) s.
025. Koppström, Pasi: Tuotemerkin institutionalisoituminen. Case Polar Electro Oy. Oulu 1999. 84 s.
026. Karppinen, Heikki: Elektroninen kaupankäynti päivittäistavarakaupassa - palvelutarjonta asiakkaan ostoprosessin näkökulmasta. Oulu 1999. 92 (9) s. (Luottamuksellinen 31.5.2001 saakka).
027. Hietanen, Petteri: Liiketoimintaprosessien kehittäminen systeemiajattelun avulla. Oulu 1999. 96 (1) s. (Luottamuksellinen 30.8.2004 saakka).
028. Ainasoja, Teemu: Avainasiakkuudet kunnossapitoyrityksen ohjauksessa Oulu 1999. 76 s.
029. Nätti, Satu: Asiantuntijaorganisaation markkinointitimintojen kehittäminen asiakasnäkökulmasta. Case: POHTO. Oulu 1999. 103 (35) s. (Luottamuksellinen 1.11.2004 saakka).
030. Sallinen, Sari: A Cognitive Approach to the Strategic Management of Diversified Companies. Oulu 1999. 102 (1) s.
031. Uutela, Katja: Asiantuntijapalvelujen markkinointi verkostonäkökulmasta Case: Oulun yli-

opistollisen sairaalan neurokirurgian klinikan verkostoasema ja tärkeimmät suhteet. Oulu 1999. 82 (1) s.

032. Yritys, Tommi: Taustamusiikin vaikutus asiakkaaseen ostosympäristössä. Oulu 1999. 61 (3) s.
033. Helander, Nina: Asiakkaan arvontuotantoprosesseihin kytkeytyminen asiantuntijapalveluissa. Case: Oulun yliopiston Koulutus- ja tutkimuspalvelut. Oulu 2000. 150 s.
034. Hirvonen, Pauliina: Asiakkaan arvontuotantoprosesseihin kytkeytyminen asiantuntijapalveluissa. Case: Oulun yliopiston Koulutus- ja tutkimuspalvelut. Oulu 2000. 150 s.
035. Vasala, Jussi Jalmari: Internet-palvelutuotteen lanseeraaminen business-to-business markkinoille - tapaus Press.com. Oulu 2000. 69 s.
036. Rukajärvi, Pia: Erään paperikoneteollisuusyrityksen kompetenssien synty ja kehittyminen sen verkostokontekstissa. Oulu 2000. 79 s.
037. Vanhatalo, Aki: Structure of Electronic Cash Business. Oulu 2000. 93 (4) s.
038. Lämsä, Tuija: Kohti oppivaa organisaatiota - kehittymiseen vaikuttavien tekijöiden kartoittaminen. Kohdeorganisaationa Fortum Service Oy, Kokkolan voimalaitos. Oulu 2000. 153 (2) s. (Luottamuksellinen 17.4.2005 saakka)
039. Härkönen, Anna: Teollisen siivouspalvelun liikesuhteen päättymisen. 81 s. Oulu 2000.
040. Ahmala, Jari: ECR - Category management -prosessin, tehokkaiden valikoimien ja tilanhallinnan hyödyt kuluttajille, päivittäistavara-kaupalle ja teollisuusyritykselle. Case: K-Market Amiraali ja Orion-yhtymä Oyj Noiro. 139 (1) s. Oulu 2000.
041. Kytösalmi, Riku: Kohti tuoteliiketoimintaa ohjelmistoteollisuudessa. 102 (2) s. Oulu 2000.
042. Larkomaa, Auli: Vaatealan tukku- ja vähittäiskaupan välinen liikesuhde. 78 (2) s. Oulu 2000.
043. Pietilä, Hannamari: Asiakkuusajattelu kiinteistönvälityksessä. Case: Kiinteistövälitys Kotigalleria LKV:n kytkeytyminen asunnon ostajien ja myyjien arvontuotantoprosesseihin. 104 (4) s. Oulu 2000.
044. Ylinampa, Nina: Key Account Management in business-to-business markets. 63 (14) s. Oulu 2000. (Luottamuksellinen 23.5.2002 saakka)

045. Haataja, Jukka: The Internet and Portals in the Emerging ASP Industry: Case: QPR 123 (3) s. Oulu 2000.
046. Nikkilä, Juhani: The Internet and Portals in the Emerging ASP Industry: Case: QPR 123 (3) s. Oulu 2000.
047. Tuovila, Petri: Tasapainotetun mittariston asiakasnäkökulman soveltaminen Kojaltek Oy:ssä. 71 s. Oulu 2000.
048. Poutiainen, Riikka: Segmenting the professional digital cellular market. 73 s. Oulu 2000. (Luottamuksellinen 4.6.2005 saakka)
049. Kauppinen, Mika: Roolit kansainvälisessä triadissa, Finn Katalyt Oy - Scand Tech Products AB - Tremix AB. 95 (2) s. Oulu 2000.
050. Kalmi, Lasse: Liiketoimintaprosessien uudistaminen asiakkaan arvontuotannon näkökulmasta: Case K-Rauta. 109 (1) s. Oulu 2000. (Luottamuksellinen 16.10. 2005 saakka)
051. Niemikorpi, Milja: Asiakkuuksien ja osaamisen kehittyminen: Case-tutkimus metalliteollisuudesta. 90 s. Oulu 2000.
052. Raitanen, Sanna: Adoption of Innovations. Case Local Mobile Payment. 95 (4) s. Oulu 2000. (Luottamuksellinen 11.12.2005 saakka)
053. Ukkola, Pia: Yrityksen ympäristöviestinnän kehittäminen sidosryhmäteorian avulla. Case-yritys: Turveruukki Oy. 93 s. Oulu 2000. (Luottamuksellinen 11.12.2005 saakka)
054. Flink, Marika: Kansainvälisten mainossanomien soveltaminen kansalliseen kulttuuriin. Case-yritys: Polar Electro Oy. 87 s. Oulu 2001. (Luottamuksellinen 22.1.2004 saakka)
055. Vehkaoja, Seppo: Herman Andersson Oy:n organisaatiokulttuuri. 72 s. Oulu 2001.
056. Niemelä, Anne: Sitoutumattomien business-to-business –asiakkaiden analysointi toimistokalustealalla. Case: Martela Oyj, Oulun aluekeskus. 126 s. Oulu 2001. (Luottamuksellinen 26.2.2006 saakka)
057. Kartimo, Petteri ja Saastamoinen, Arttu: Työmotivaatioon vaikuttavat tekijät kohdeyrityksessä. 104 + 4 s. Oulu 2001.
058. Kyrö, Juha: Keskitetyn asiakashallintajärjestelmän hyödyntäminen globaalissa verkostossa. Case: FINPRO. 93 (2) s. Oulu 2001. (Luottamuksellinen 26.3.2003 saakka)
059. Ala-Viuhkola, Petra: The Non-Economic Relationship between a Forest Industrial Company and an Environmental Pressure Group. 114 + 2 s. Oulu 2001.
060. Korkala, Mikko: Asiakkuusajattelu sponsoroinnissa. Case: JOT Automation Group Oyj – Oulun Kärpät Oy. 98 s. Oulu 2001.
061. Isotalus, Minna ja Mäki, Minja: Sähköisen palvelun arvontuotanto

- reseptilääkemarkkinoinnissa – lääkäri Internetin käyttäjänä. 119 s. Oulu 2001.  
(Luottamuksellinen 21.11.2001 saakka)
062. Mäki, Minja ja Isotalus, Minna: Sähköisen palvelun arvontuotanto reseptilääkemarkkinoinnissa – lääkäri Internetin käyttäjänä. 119 s. Oulu 2001.  
(Luottamuksellinen 21.11.2001 saakka)
063. Lassila, Mikko: Suomalaisen puutuoteteollisuusyrityksen kansainvälistymiskehitys. 77 + 3 s. Oulu 2001.
064. Rounaja, Satu: Distribution channel design in international context. Case Nethawk. 127 s. Oulu 2001. (Luottamuksellinen 3.9.2006 saakka)
065. Tuulimo, Vesa-Matti: The Strategic Impacts of ASP-Business on an Independent Software Vendor. Case QPR Software. 69 s. Oulu 2001.
066. Ukonaho, Hannemari: Reference Behaviour in Industrial Marketing. 98 + 3 s. Oulu 2001.
067. Korpela, Riitta: Asiakkuusajattelu julkisella sektorilla. Case: Maanmittauslaitoksen ja jakosakkaan välinen asiakkuus uusjaossa. 110 s. Oulu 2001.
068. Ollaranta, Marika: Marketing and Sales Processes in a High Technology Company: Case X-Net Oy. 94 s. Oulu 2001. (Luottamuksellinen 19.11.2006 saakka)
069. Parvinen, Petri: Theories of the Firm in Understanding Mergers and Acquisitions. 85 s. Oulu 2001.
070. Koski, Jukka: Ydinosaamisen kehittyminen ja nykyiset ydinosaamisalueet eräässä korkean teknologian yrityksessä. 47 + 11 s. Oulu 2001. (Luottamuksellinen 10.12.2006 saakka)
071. Salo, Jari: Sahateollisuuden suhdanteen vaikutus asiakas-myyjä-suhteeseen ja osapuolien toimintojen merkitys suhdanteiden kohtaamista pehmentävänä tekijänä. 155+4 s. Oulu 2002. (Luottamuksellinen 21.1.2007 saakka)
072. Ramstad, Elise (ja Terhi Jokelainen KTK): Tiimityö työn kehittämisen ja organisoinnin mahdollisuutena – tapaustutkimus Outukumpu Polaritin kylmävalssaamolta. 174 s. Oulu 2002.
073. Laari, Sari: Markkinoinnin suunnittelu perinteisen markkinoinnin johtamisen ja suhdemarkkinoinnin näkökulmasta. 102+ 1 s. Oulu 2002. (Luottamuksellinen 22.4.2007 saakka)
074. Uhre, Jarno: Paperiteollisuuden yhteistyö ja kielletyt kilpailukeinot. 143 s. Oulu 2002.
075. Virta, Anita: Organisaation tiimiytyminen. Kohdeorganisaationa Oulun ja Kainuun verovirasto. 137+1 s. Oulu 2002.
076. Halmetoja, Kaisa: Sahan ja talotehtaan välinen liikesuhde ja yhteistyön merkitys suhdanteiden vaihtuessa 1995-1998. 79 s. Oulu 2002.

077. Heikkilä, Minna: IP Management in a Start-up Company. 95 s. Oulu 2002.  
(Luottamuksellinen 27.5.2012 saakka)
078. Jäväjä, Jonna: Launching an Improved Paper Brand. Case: Stora Enso Oyj. 116 + 4 s. Oulu 2002.
079. Karjalainen, Heljä: Asiakassuhteen nukkuvan vaiheen johtaminen IT-alalla. 64 s. Oulu 2002.
080. Moisanen, Heidi: Asiakkuusstrategioiden kehittäminen. Case: Club Wellness. 125 s. Oulu 2002.
081. Niiranen, Tiina: Kuluttaja yhteismerkkien maailmassa – merkillä väliä? 78 s. Oulu 2002.
082. Piltonen, Sami: Pohjoismaisen verkostoajattelun perusta ja PR-Putken lähiverkoston kehittyminen 1990-2001. 93 + 3 s. Oulu 2002.
083. Huttunen, Pasi: Kemijoki Oy:n yrityskuva ympäristöjärjestöjen, tiedotusvälineiden ja pääkaupunkiseudun asukkaiden keskuudessa vuonna 2001. 96 s. Oulu 2002. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
084. Ikonen, Juho: Performance Measurement as a Management Tool of the Software Development Process; case QPR Software. 82 s. Oulu 2002.
085. Knuuti, Ari: The Use of Stainless Steel on Bus Manufacturing Industry. 80 + 29 s. Oulu 2002. (Luottamuksellinen 18.11.2007 saakka)
086. Mattila, Petri: Asiakkaiden tyytyväisyys siivouspalveluiden laatuun. 102 + 20 s. Oulu 2002. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
087. Karjala, Anna (toinen tekijä Mäentausta, Meri): Mobiilipalveluiden hyväksymiseen vaikuttavia tekijöitä. 99 s. Oulu 2002.
088. Mäentausta, Meri (toinen tekijä Karjala, Anna): Mobiilipalveluiden hyväksymiseen vaikuttavia tekijöitä. 99 s. Oulu 2002.
089. Murtoniemi, Maria: Monimuotokoutuksen tukipalvelut. Case: Naturpolis Kuusamo Koulutus- ja kehittämisspalvelut. 87 s. Oulu 2002.
090. Nevalainen, Minna: Halpakaupan yrityskuva asiakkaiden osalta. Case –yrityksenä Pohjolan Pariisi Oy. 111 + 7 s. Oulu 2002.
091. Niemelä, Mikko: Palvelujärjestelmän muutokset ja asiakastyytyväisyys VERHO2000-projektissa. 71 +3 s. Oulu 2002.
092. Qvintus, Eini: Liikkeenjohdollisen tietämyksen ja osaamisen hallinta pääomarahoituksessa. 54 s. Oulu 2002.
093. Halttula, Katriina (toinen tekijä Ahlgren, Mari): Brandi ohjelmistoliiketoiminnassa. 102 s. Oulu 2003.

094. Siivola, Jani: Yhteisöllinen uusmedia. Empiirinen kyselytutkimus 16-24-vuotiaiden keskuudessa. 73 + 45 s. Oulu 2003. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
095. Heikkinen, Maarit: Henkilöstön monimuotoisuus akateemisessa työyhteisössä. Tapaustutkimus Oulun yliopiston taloustieteiden tiedekunnassa. 116 + 2 s. Oulu 2003.
096. Komulainen, Hanna: Sosiaalisen verkoston merkitys pk-yrityksen kansainvälistymisprosessin alkuvaiheessa. 89 + 3 s. Oulu 2003.
097. Laurila, Eeva (toinen tekijä Tuomaala, Milja): Asiakkuuden ja yrityksen kehittyminen. Case: IKEA – Incap Furniture Oy. 97 + 4 s. Oulu 2003 (Luottamuksellinen 26.5.2008 saakka.)
098. Tuomaala, Milja (toinen tekijä Laurila, Eeva): Asiakkuuden ja yrityksen kehittyminen. Case: IKEA – Incap Furniture Oy. 97 + 4 s. Oulu 2003 (Luottamuksellinen 26.5.2008 saakka.)
099. Piippo, Krista: Liikesuhde triadissa. Case: Kaleva Kustannus Oy – Kärkimedia Oy – mainosasiakas. 91 s. Oulu 2003. 2003 (Luottamuksellinen 26.5.2005 saakka.)
100. Podmazova, Polina: Lentorahti- ja matkustaja-liikennepalvelujen integroitu kuljetusketju ja palvelu-prosessi sekä palvelukeskus liiketoimintakonseptina. Esimerkkinä Rovaniemi-Luulaja-Murmansk-Arkangeli -lentoreitti. 139+28 s. Oulu 2003. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
101. Kaarlela, Päivi (toinen tekijä Puru, Tuomas): Digitaalinen painaminen sanomalehden tuotannossa – Arvontuotantonäkökulma. 104 + 3 s. Oulu 2003.
102. Puru, Tuomas (toinen tekijä Kaarlela, Päivi): Digitaalinen painaminen sanomalehden tuotannossa – Arvontuotantonäkökulma. 104 + 3 s. Oulu 2003.
103. Mikkonen, Marja-Leena: Rotuaariprojektin palvelut nuorten kuluttajien näkökulmasta. 81 + 6 s. Oulu 2003.
104. Runtti, Petri: Partnership- tyyppisen liiketoimintasuhteen synty ja kehitys teollisilla markkinoilla. Case-tutkimus metalliteollisuuden sopimusvalmistuksesta. 66 s. Oulu 2003.
105. Saravesi, Petri: Jakelujärjestelmän arvontuotantoprosessit. Case: Bombardier-Nordtrac Oy. 139 s. Oulu 2003. (Luottamuksellinen 16.6.2008 saakka.)
106. Uusimäki, Minna: Asiantuntijapalvelujen laatu yritysten välisessä suhteessa. 119 s. Oulu 2003.
107. Heikkinen, Marko: Tutkimus- ja kehitysverkoston muodostuminen, tapauksena Rotuaari -projekti. 146 + 5 s. Oulu 2003.
108. Högdahl, Heini (toinen tekijä Kuopus, Katja): Kuluttajan käyttäytyminen mobiiliympäristössä – mobiilipalveluiden käyttämiseen vaikuttavat tekijät. 138 s. Oulu 2003.

109. Kuopus, Katja (toinen tekijä Högdahl, Heini): Kuluttajan käyttäytyminen mobiiliympäristössä – mobiilipalveluiden käyttämiseen vaikuttavat tekijät. 138 s. Oulu 2003.
110. Mauno, Laura: Markkinasuuntautuneisuuden merkitys tuotekehittelyprojektien menestystekijänä. Case: Nilapuu-projekti. 86 + 1 s. Oulu 2003. (Luottamuksellinen 8.9.2008 saakka.)
111. Öman, Kaisa-Maria: Oulunseudun elintarvikealan yritysten yhteisviennin logistinen järjestelmä Oulun ja Luulajan välillä. 95 s. Oulu 2003. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
112. Kemppainen, Pirjo: Nukkuvat asiakassuhteet henkilöstövuokrauksessa. 64 + 2 s. Oulu 2003.
113. Nousiainen, Tuomas (toinen tekijä Tamminen, Mikko): Elektronisen markkinapaikan asiakassuhteiden ja tarjooman dynamiikka: Case Mascus. 84 s. Oulu 2003.
114. Parviainen, Matias: Diskonfirmaatio, asiakkaan palveluodotukset ja –kokemukset. Empiirinen tutkimus Lapin Safarien asiakkaille. 85 s. Oulu 2003. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
115. Rautakoski, Johanna: Yliopisto-opiskelijoiden käsitykset yrittäjyydestä ja sen houkuttelevuudesta uravaihtoehtona. 124 s. Oulu 2003. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
116. Tuomikumpu, Annika: Pankkiasioinnin autuus ja kurjuus. Pankkiasioinnin tarkastelua eläytymismenetelmällä vuosina 2002 ja 2022. 121 + 2 s. Oulu 2003. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
117. Hourula, Soila: Elektroninen pankkitoiminta nuorison keskuudessa. 65 + 9 s. Oulu 2003. (Luottamuksellinen 10.11.2008 saakka.)
118. Jiang-Heikkilä, Dong: Developing Successful Partnership Strategy in P.R. China. Case QPR Software. 127 s. Oulu 2003.
119. Oikari, Sanna: Investors in People -sertifikaatti – Askel kohti oppivaa organisaatiota? 81 + 27 s. Oulu 2003.
120. Palosaari, Juhani (toinen tekijä: Törrö, Lauri): Innovatiivisen ohjelmistotuotteen kaupallistaminen: Case Nextime Solutions Oy. 128 + 3 s. Oulu 2003.
121. Törrö, Lauri (toinen tekijä: Palosaari, Juhani): Innovatiivisen ohjelmistotuotteen kaupallistaminen: Case Nextime Solutions Oy. 128 + 3 s. Oulu 2003.
122. Peltomaa, Kati: Palveluneuvojien työn luonteen muutos vuosina 1990-2002 – Case Sampo Pankki Oyj. 145 s. Oulu 2003. (Luottamuksellinen 15.12.2008 saakka.)
123. Sinisalo, Jaakko: Hotellipalveluiden kriittiset laatu-ulottuvuudet. 90 + 4 s. Oulu 2003.



124. Suojanen-Laiho, Eeva: Asiakastyytyväisyys paperitehtaan asiakassuhteissa. 59 s. Oulu 2003.
125. Väisänen, Juha: Monimuotokoulutuksen laatu ja asiakastyytyväisyys. Evaluointitutkimus: Naturpolis Kuusamo Koulutus- ja kehittämispalvelut. 118 + 2 s. Oulu 2003.
126. Keskitalo, Hanna: Rovaniemi opiskelijoiden silmin. Paikan imago ja tulevaisuuden osaajien paikkakunnalle jääminen. 96 + 10 s. Oulu 2003. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
127. Krekelä, Lauri: Sosiaalisten verkostojen merkitys liiketoiminnan aloittamisessa Kiinassa – Suomalaisnäkökulma- 99 + 3 s. Oulu 2004.
128. Myllyoja, Jouko: Yrityksen arvojen toiminnallistaminen – arvojen tarkastelua arvoprosessin ja yrityskulttuurin näkökulmista. 69 + 2 s. Oulu 2004.
129. Mähönen, Mari: Developing licensing strategies for technology, case: MyOrigo Oy (Ltd). 92 s. Oulu 2004. (Luottamuksellinen 23.2.2009 saakka.)
130. Piirala, Kirsi (toinen tekijä: Syväsalmi, Sanna): Tieto resurssina teollisen jälleenmyyjän asiakassuhteissa. Tapaus Palot Länsi-Pohja Oy. s. 112. Oulu 2004.
131. Syväsalmi, Sanna (toinen tekijä: Piirala, Kirsi): Tieto resurssina teollisen jälleenmyyjän asiakassuhteissa. Tapaus Palot Länsi-Pohja Oy. s. 112. Oulu 2004.
132. Raetsaari, Maria: Empirical Evaluation of a Software Development Project; Insights to Process Performance –Case M-real Oyj. s. 125 + 3. Oulu 2004.
133. Sorro, Hannu: Relationship Quality in Aviation Ground Handling Industry. A Case Study from Helsinki-Vantaa International Airport. s. 97+5. Oulu 2004.
134. Keränen, Katja: Henkilösuhteet markkinointi-viestintäpalvelujen valintaan vaikuttavana tekijänä. s. 98. Oulu 2004. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
135. Moilanen, Tuija: Asiakastyytyväisyys ja –uskollisuus: Vertaileva tutkimus Laukkutalon Oulun, Seinäjoen ja Vaasan liikkeissä. s. 122. Oulu 2004. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
136. Berg, Mika: Sisältötuotannon toimiala Pohjois-Suomessa. s. 109 +3. Oulu 2004.
137. Honkanen, Juha (toinen tekijä: Talvitie, Petri): Urheiluvedonlyönti online – ympäristössä. s. 135 + 2. Oulu 2004. (Luottamuksellinen 3.5.2009 saakka.)
138. Talvitie, Petri (toinen tekijä: Honkanen, Juha): Urheiluvedonlyönti online – ympäristössä. s. 135 + 2. Oulu 2004. (Luottamuksellinen 3.5.2009 saakka.)
139. Kempainen, Merja: Kotikansainvälisyys markkinoinnin vieraskielisessä opetuksessa. s. 128 + 3. Oulu 2004.
140. Sankala, Sirpa: Uusien tuotteiden sisäinen markkinointi myyntiyhtiöille. Case AvestaPolarit Stainless Oy. s. 100 + 3. Oulu 2004.
141. Räsänen, Merja: Asiakassuhdemarkkinointi ja asiakkaan sitouttaminen. Rovaniemen MODA-liikkeen kanta-asiakassuhteet. s. 88. Oulu 2004. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
142. Huuki, Laura: Avainasiakkuussuhteiden muodostaminen ja menestystekijät. s. 111 + 2. Oulu 2004. (Luottamuksellinen 24.5.2009 saakka.)
143. Koskinen, Katja: Logistiikkayritykset kaupan tarjontaketjussa lisäarvon tuottajina. s. 86 +2. Oulu 2004.
144. Pelttari, Hanna: Logistiikkayrityksen luoma lisäarvo puunjalostusyriyksille. Case: Herman Andersson Oy. s. 94 +3. Oulu 2004.

145. Pyrrö, Katariina: Urheiluorganisaation brandi-identiteetin kehittyminen. Case: Oulun Kärpät. s. 78. Oulu 2004.
146. Rautiainen, Satu: Yökerhon kanta-asiakkaan arvontuotantoprosessi. Koettu palvelun laatu ja asiakkaan kokemat uhraukset arvontuotannossa. s. 68. Oulu 2004.
147. Varis, Päivi: Internet uusien autojen markkinointikanavana. s. 87 + 1. Oulu 2004.
148. Ervasti, Noora (toinen tekijä: Pietikäinen, Elina): Yleisötapahatuma palvelukokonaisuutena. Case: Oulun Liikekeskus ry. s. 110 + 4. Oulu 2004
149. Pietikäinen, Elina (toinen tekijä: Ervasti, Noora): Yleisötapahatuma palvelukokonaisuutena. Case: Oulun Liikekeskus ry. s. 110 + 4. Oulu 2004
150. Heikkilä, Kimmo (toinen tekijä: Kurikka, Pekka): Extranetin hyödyt yritysten välisissä liikesuhteissa: Case Incap. s. 77. Oulu 2004
151. Kurikka, Pekka (toinen tekijä: Heikkilä, Kimmo): Extranetin hyödyt yritysten välisissä liikesuhteissa: Case Incap. s. 77. Oulu 2004
152. Klemetti, Minna: Kaupungin markkinointi teman avulla. Case: Oulun Tierna-aika. s. 102 + 3. Oulu 2004
153. Väyrynen, Laura: Pk-logistiikkapalveluyrityksen rooli muuttuvissa yritysverkostoissa. s. 97 + 3. Oulu 2004
154. Lahdenmäki, Sami: Sisäisen markkinoinnin yhteys organisaatioon sitoutumiseen. s. 80 + 4. Oulu 2004. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.) (Luottamuksellinen 27.9.2009 saakka)
155. Moilanen, Terhi: Brandiallianssin luonne, synty ja kehittyminen. Case: Valio Benecol – tuotesarjaan liittyvä Valio Oy:n ja Raisio Yhtymä Oyj:n liikesuhde. s 105 + 2. Oulu 2004
156. Oittinen, Heli: Arvosegmentointi hienopaperi-teollisuudessa. Case: Stora Enso Oyj, Veitsiluodon tehdas. s. 85. Oulu 2004
157. Heikkinen, Tiia: Analyzing the key characteristics of pharmaceutical industry. s. 75. Oulu 2004
158. Keränen, Lasse: Kuluttajan demografisten ominaisuuksien vaikutus verkkokaupan valintaan ostokanavaksi. Case: Dna –kauppa.s. 72. Oulu 2004 (Luottamuksellinen 15.11.2009 saakka)
159. Myllylä, Heini: Sisäisen markkinoinnin vaikutus myyntihenkilöstön uuden tuotteen hyväksymiseen. s. 72 + 4. Oulu 2004
160. Hietanen, Minna: Sisäleikkipaikkojen markkinatilanne Euroopassa. s. 124 + 36. Oulu 2004. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
161. Toivanen, Mari: Sopeutuminen vieraaseen kulttuuriin. Ekspatriaatin valmennus Espanjassa työskentelyä varten. s. 114 + 1. Oulu 2004. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
162. Haukipuro, Lotta: Customer Perceived Web Site Quality as a Success Factor of an Online Shop. s. 80. Oulu 2004
163. Inget, Hanna (toinen tekijä: Kangaskokko, Inka): Kaupunkitapahtumien palvelun laadun mittaaminen SERVQUAL-menetelmän avulla. s. 87 + 1. Oulu 2004
164. Kangaskokko, Inka (toinen tekijä: Inget, Hanna): Kaupunkitapahtumien palvelun laadun mittaaminen SERVQUAL-menetelmän avulla. s. 87 + 1. Oulu 2004
165. Torvela, Taina: Asiakkuusajattelun toteutuminen asiakassuhdemarkkinoinnin asiakasmäärityksissä. s. 175. Oulu 2004. (Yhteistyö Lapin yliopiston kanssa.)
166. Korpimäki, Jukka: Tietämyksenhallinta osana henkilöstöhallinnon palvelun kehittämistä. s. 58. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 24.1.2007 saakka)
167. Kurvinen, Mia: Asiakastyytyväisyyden mittaamiskäytännön määrittely ja käyttöönotto. Case: Havator Oy. s. 96 + 3. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 21.2.2007 saakka)
168. Pavilainen, Maritta: Effects of navigational experience on adoption of personal digital assistants by consumers. s. 78. Oulu 2005.
169. Tolonen, Leena: Studio Tuumat Oy:n liiketoimintaverkosto ja sen johtaminen. s. 67. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 21.2.2010 saakka)

170. Veikkolainen, Anna: Adopting New Technology – Gender Influences on Heart Rate Monitor Acceptance. 129 + 7. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 21.2.2010 saakka)
171. Komulainen, Kati: Palvelun laadun yhteys pitkäaikaiseen ja kannattavaan asiakassuhteeseen. Case: Maanrakennusliike Komulainen Oy s. 84. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 21.2.2008 saakka) (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa.)
172. Markuksela Vesa: Ollako erikoistunut vai eikö olla? Rovaniemen moottorivetouistelijoiden kalastusharrastukseen erikoistuminen s. 155. Oulu 2005. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa.)
173. Rissanen, Jaana: Hyvän liiketavan mukainen mainonta s. 123. Oulu 2005.
174. Arffman, Sanna: Yhdysvaltalaisten ja suomalaisten aikakausi-lehtien informaation erot. Case: luonnontuotteet s. 98+1. Oulu 2005.
175. Onkalo, Henna (toinen tekijä: Suvanto, Jenni): The Role of Mobile Marketing in Integrated Marketing Communications s. 113 + 2. Oulu 2005.
176. Suvanto, Jenni (toinen tekijä: Onkalo, Henna): The Role of Mobile Marketing in Integrated Marketing Communications s. 113 + 2. Oulu 2005.
177. Patokoski, Janne: Applicability of QPR Scorecard to the Construction Sector – Value Creation Point of View s. 86. Oulu 2005.
178. Heikkinen, Marjaana: Maintaining Intercultural Supplier Relationships through Interaction: Analysis of U.S., European and Asian Supplier Relationships s. 92. Oulu 2005.
179. Ansamaa, Noora: Älä myy naiselle kaunista vaatetta, myy hänelle ajatus kauniista naisesta! Fenomenologinen tutkimus nykyajan aikakausilehtimainosten naisen kauneusihanteesta ja mainoksen anatomiasta s. 65 + 14. Oulu 2005. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa.)
180. Jokinen, Henna: Käyntikohteen valintaprosessi. Esimerkkinä Arktikum s. 105 + 15. Oulu 2005. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa.)
181. Koivusaari, Anu: Muutoksen tie – organisaatio-muutoksen vaikutuksia henkilöstöön, organisaatioon sekä organisaatiokulttuuriin s. 75 +1. Oulu 2005. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa.)
182. Alapeteri, Anna: Brandin liittyminen kuluttajamessukontekstiin s. 84. Oulu 2005.
183. Alatalo, Terhi: Factors Affecting Consumer Attitudes Towards Mobile Marketing s. 95 + 1. Oulu 2005.
184. Asukas, Jaana: The product launch process to business-to-business markets s. 100 + 12. Oulu 2005.
185. Lesonen, Teija: Yhteistoiminnalla parempaan imagoon – Oulun Liikekeskus ry kaupunkikeskustan kehittäjänä s. 121 + 1. Oulu 2005.
186. Patrikainen, Salla: Markkinointiviestintä kaupungin liikelaitoksessa s. 86. Oulu 2005.
187. Sutinen, Jenni (toinen tekijä: Tirri, Johanna): Mobile Advertising Strategic Net: A Study of Actors and Activities s. 89 + 2. Oulu 2005.
188. Tirri, Johanna (toinen tekijä: Sutinen, Jenni): Mobile Advertising Strategic Net: A Study of Actors and Activities s. 89 + 2. Oulu 2005.
189. Takkula, Tiina: Mobiilimainonta yritysten välisessä markkinointiviestinnässä s. 94. Oulu 2005.
190. Airaksinen, Ville (toinen tekijä: Iinattiniemi, Esa): Nopeasti kansainvälistyvän ohjelmistotuoteyrityksen lähiverkoston kehittyminen s. 93. Oulu 2005
191. Iinattiniemi, Esa (toinen tekijä: Airaksinen, Ville): Nopeasti kansainvälistyvän ohjelmistotuoteyrityksen lähiverkoston kehittyminen s. 93. Oulu 2005
192. Laukkanen, Heikki (toinen tekijä: Mehtälä, Ville): Ostokäyttäytyminen projektiliiketoiminnassa s. 99. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 29.8.2010 saakka.)
193. Mehtälä, Ville (toinen tekijä: Laukkanen, Heikki): Ostokäyttäytyminen projektiliiketoiminnassa s. 99. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 29.8.2010 saakka.)

194. Seppälä, Hanna: Vaateliikkeen imagon vaikutus nuorison ostokäyttäytymiseen s. 71 + 1. Oulu 2005.
195. Rauhala, Tanja: Vertaileva tutkimus Lapin yliopiston yhteisökuvasta henkilöstön ja opiskelijoiden näkökulmasta s. 143 + 82. Oulu 2005. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa.)
196. Kääriäinen, Tiina: Nuorten pankin valinta s. 78, Oulu 2005.
197. Vahtola, Suvi: Luomumaidon kuluttaminen s. 101 + 4. Oulu 2005.
198. Jauhola, Elina: Understanding customer requirements through sustainability reports s. 72. Oulu 2005. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
199. Alatalo, Juho: Ostaja-myyjäsuhteen kehittyminen ohjelmistotuote-liiketoiminnassa. Case: NetHawk – Nokia 1991-2001 s. 95 + 2. Oulu 2005.
200. Järvenpää, Lasse (toinen tekijä: Kauppi, Ville): Asiakastyytyväisyys ja – uskollisuus sähköisessä vähittäispankkitoiminnassa s. 93. Oulu 2005.
201. Kauppi, Ville (toinen tekijä Järvenpää, Lasse): Asiakastyytyväisyys ja – uskollisuus sähköisessä vähittäispankkitoiminnassa s. 93. Oulu 2005.
202. Karppinen, Ulla: Asiakassuhdeportfolion analyysi kuljetustoimialalla. Case: Kuljetuspolar Oy s. 76. Oulu 2005.
203. Kämäräinen, Ville: Creating a network strategy for new business segments and restructuring an organization to support the chosen strategic approach. Case Tracker Inc. s. 93. Oulu 2005.
204. Linnilä, Marjo: Lähiuokatuotteiden merkitys vähittäiskaupassa – kaupan ostopäätökseen vaikuttavat tekijät s. 71. Oulu 2005.
205. Oikarinen, Hanna-Leena: An explorative study on the effectiveness of mobile marketing s. 71 + 1. Oulu 2005.
206. Okkonen, Hanna: Uuden teknologian käyttöönottoprosessi ja siihen vaikuttavat tekijät pienyrityskontekstissa s. 80 + 10. Oulu 2005.
207. Pernu, Sanna-Leena: Kansalaisjärjestön ominaispiirteet sen sosiaalipalvelun brandi-identiteetissä s. 92 + 1. Oulu 2005.
208. Rantakari, Heidi: Critical Factors of Service Quality in the Paper Industry. Case: Stora Enso Fine Paper s. 100 + 6. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 12.12.2010 saakka).
209. Sankari, Olli: Sähköisen liiketoiminnan strateginen arvoverkosto. Case: Kansalaisverkko jakelukanavana s. 90 + 8. Oulu 2005.
210. Zitting, Mikko: Arkkitehdin asiakassuhteen syntyminen ja kehittyminen s. 90. Oulu 2005.
211. Puotinen-Räsänen, Tiina: Sisäisen markkinoinnin merkitys asiakasrajapinnassa työskentelevien henkilöiden motivoimisessa s. 64. Oulu 2005. (Luottamuksellinen 20.12.2008 saakka).
212. Taskinen, Minna: The Personalization Process in Mobile Marketing. A Case Study s. 79 + 6. Oulu 2005.
213. Ylisiurua, Mari: Palvelun laatu työterveyshuollossa s. 100 + 2. Oulu 2005.
214. Hänninen, Kaisa: Asiakkaan kokema palvelun kokonaislaatu. Case: Maikkulan Kartano s. 110+1. Oulu 2006.
215. Joensuu, Heini: Työterveyspalvelutarjoajan vaihtoon vaikuttavat tekijät s. 113+2. Oulu 2006.
216. Törrö, Maaretta: Ulkomaanedustustot kansainvälistyvien pk-yritysten verkostoitumiskanavana s. 109. Oulu 2006.
217. Huikuri, Niina: The Role of Information in New Product Development s. 81. Oulu 2006.
218. Kröger, Virpi: Ympäristömarkkinointimalli paperinvalmistuskemikaaliyritykselle s. 77. Oulu 2006.
219. Torvela, Maija: Bränditekijöistä kilpailuetua teleoperaattorialalla. Case: Oulun Puhelin Oyj s. 90 + 2. Oulu 2006.
220. Heikkilä, Pertti: Kansainvälistyvän yrityksen ydintiedontarvealueet s. 135. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).

221. Säkkinen, Sanna: "Kuinka voin auttaa?" Asiakaspalvelutyön arki sisäisen markkinoinnin perustana televiestintäyrityksen call centerissä s. 72. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
222. Inget, Merja: Yliopistokontekstin vaikutus liiketoiminnan perustamisvaiheeseen s. 96 + 3. Oulu 2006.
223. Pääatalo, Jaakko: Autoliikkeen mainonnan vaikutus kuluttajan päätökseen käydä autoliikevierailulla s. 80 + 3. Oulu 2006.
224. Hyytiä, Suvi-Marjut (toinen tekijä: Söderlund, Katja: Rovaniemen seudun ja sen attraktioiden vetovoimatekijät kesällä 2004 s. 139. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
225. Söderlund, Katja (toinen tekijä: Hyytiä, Suvi-Marjut: Rovaniemen seudun ja sen attraktioiden vetovoimatekijät kesällä 2004 s. 139. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
226. Kanniaainen, Mari: Tule meille, pääset kotiin. Retoriikka Osuuspankkien asuntolaina-asiakkaille suunnatuissa mainosesitteissä s. 112. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
227. Kilpimaa, Päivi: Miten suorittaja ja mielihyvähoppailija kohtaavat vaatekaupan palveluympäristön s. 85 + 3. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
228. Kärkkäinen, Mikko. Miten tutkia itsepalveluteknologian palvelun laatua? Case: rahoitusyhtiön extranet s. 88 + 18. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
229. Silvennoinen, Suvi (toinen tekijä: Tervo, Heidi): Tv-mainonnan tehokeinot ja niiden vaikutukset katsojiin. Yliopisto-opiskelijoiden kokemuksia s. 87 + 47. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
230. Tervo, Heidi (toinen tekijä: Silvennoinen, Suvi): Tv-mainonnan tehokeinot ja niiden vaikutukset katsojiin. Yliopisto-opiskelijoiden kokemuksia s. 87 + 47. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
231. Huttu-Hiltunen, Henna: Sisäisen markkinoinnin vaikutus ulkoisiin asiakkaisiin suuntautuvaan toimintaan korkean teknologian ympäristössä. Tapaus Progressiva Technologia Oy s. 116 + 2. Oulu 2006.
232. Juho, Anita: Tutkimusprojektista markkinalähtöiseksi yliopistoyhtiöksi s. 87 + 5. Oulu 2006.
233. Jussila, Hanna: New Product Innovation Process in the Metal Manufacturing Industry s. 107. Oulu 2006.
234. Kortessalmi, Tarja: Activating the Awareness and Use of Electronic Commerce. Case: OVL Tekniikka s. 82 +7. Oulu 2006.
235. Ojalehto, Paula: Building an Online Service Brand by Using Integrated Marketing Communications s. 86 + 3. Oulu 2006.
236. Palo, Teea: Asiakasvastuujärjestelmän käyttöönoton haasteet asiantuntijaorganisaatiossa s. 96 + 1. Oulu 2006.
237. Varanka, Johanna: Integroitu markkinointiviestintä ja sähköiset mediat matkailupalvelujen markkinoinnissa s. 114 + 2. Oulu 2006.
238. Hyrkäs, Outi: Pk-matkailuyritykset, markkinaorientaatio ja kausiluonteisuus: Case Ruka-Kuusamon alue s. 94 + 2. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
239. Saurama, Jaakko: Kontekstisidonnaisen mobiilipalvelun käyttöönottoon ja hinnoitteluun vaikuttavat tekijät - Case Hockey Night goes mobile s. 75. Oulu 2006.
240. Siira, Hanna: Sähköiset kanavat osana sähköyhtiön asiakashankinnan markkinointiviestintää s. 175. Oulu 2006.
241. Tirinen, Heikki: Sähköisten viestimien vaikutus painoalalla viimeisen kymmenen vuoden aikana s. 73 + 1. Oulu 2006.
242. Nurkkala, Tapio: Palvelusopimuksen hallinta ja kehittäminen. Tietohallinnon ja ISS Proko Infra Oy:n maanhankinnan ja kiinteistönpidon palvelusopimus s. 97. Oulu 2006.
243. Viertola, Antti: Branding the Company: The Importance of Branding in Industrial Markets s. 84 + 3. Oulu 2006.
244. Alaranta, Merja: "Esteettömiä elämyksiä". Elämyspalvelun kokonaisuuden suunnittelu erityisryhmälle s. 79. Oulu 2006. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa)

245. Härkönen, Kai: Osaamistarpeet terveydenhuollon kilpailuttamistilanteissa s. 117 + 7. Oulu 2006.
246. Mustonen, Timo: Tytäryhtiöiden roolit ja kommunikaatio kansainvälisesti laajenevassa yrityksessä. Tapaustutkimus: Autoteollisuuden sopimusvalmistaja s. 89 + 3. Oulu 2006.
247. Peltoniemi, Riikka: Asiakastuntemuksen kasvattaminen tilaus-toimitusprosessissa. Tapaus Outokumpu Stainless Oy Tornio Works s. 87 + 3. Oulu 2006.
248. Ruotsi, Anu: Yritysten yhteiskuntavastuu – Kansalaisjärjestöt yritysten sidosryhmänä s. 98 + 1. Oulu 2006.
249. Räihä, Mikko: Kansainvälisesti toimivien ohjelmistoyritysten markkinointikanavaratkaisut s. 90. Oulu 2006.
250. Ylinampa, Janne: Asiakkuuslähtöisyyden toteutuminen julkisen yhteisön ja yksityisen yrityksen välisessä yhteistyössä. Tapaus: Länsi-Lapin ammatti-instituutti ja Outokumpu General Stainless Tornio Works s. 99 + 3. Oulu 2006.
251. Keskitalo, Henna: Determinants of consumer online channel choice and intention to buy online s. 88 + 2. Oulu 2007.
252. Huhtamäki, Maija: The role of electronic channels in micro-sized brick-and-mortar firms s. 95 + 3. Oulu 2007.
253. Sunnari, Miia (toinen tekijä: Ylitapio, Maria): Global Account Management in Business Markets: Study of Global Account Manager's Roles and Needed Skills in ICT Industry s. 112 + 1. Oulu 2007.
254. Ylitapio, Maria (toinen tekijä: Sunnari, Miia): Global Account Management in Business Markets: Study of Global Account Manager's Roles and Needed Skills in ICT Industry s. 112 + 1. Oulu 2007.
255. Lehtimäki, Tuula: Linking Firm's Knowledge Base to the Front End of Innovation in Industrial Customer Project s. 137 + 4. Oulu 2007.
256. Mustakangas, Terhi: Osaamisen johtaminen koulutusorganisaatioissa – Case Merikoski s. 68 + 2. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
257. Pollari, Ville: Asiantuntijapalveluiden toimittajan valinta s. 80 + 2. Oulu 2007.
258. Yli-Kortesniemi-Hakkola, Tiia: Sosialistisesta Neuvostoliitosta vapaan markkinatalouden Venäjälle – Muutokset suomalaisten ja venäläisten yritysten välisissä liikesuhteissa s. 86 + 4. Oulu 2007.
259. Syväjärvi, Anne: Ongelmat sopimusvalmistajien välisessä liikesuhteessa – Verkostolähtöinen näkökulma s. 70 + 1. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
260. Karjalainen, Heidi: Asiakaspalveluosaamisen kehittäminen s. 105 + 1. Oulu 2007.
261. Kivijärvi, Jenni: Koetun pankkipalvelun kokonaislaatu s. 63. Oulu 2007.
262. Kulmala, Oili: Asiakastytyväisyyden johtaminen b-to-b kontekstissa. Tapaus elektroniikan tuotantoautomaatioalalta s. 111 + 6. Oulu 2007.
263. Kumpulainen, Kaisa: Web-sivujen laatutekijöiden vaikutus kuluttajien tyytyväisyyteen online-ympäristössä s. 62 + 1. Oulu 2007.
264. Saari, Jaakko: Kauppapaikan brandin kehittäminen. Tapaus Oulun kauppahalli s. 94 + 4. Oulu 2007.
265. Kolehmainen, Pauliina: Sisäinen markkinointi logistiikkapalveluja tuottavassa organisaatioissa – Case Stora Enso Oyj, Veitsiluodon tehtaiden logistiikkaosasto s. 72. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
266. Huttunen, Pekka: A Conceptual Framework for Analyzing Business Models in Embedded Software Industry s. 98 + 2. Oulu 2007.
267. Leinonen, Hannele: Advertisers' Perspective on Search Engine Advertising and Optimization s. 123 + 2. Oulu 2007.
268. Paassilta, Mika: Kilpailijoidenväliset suhteet teollisuusverkostossa. Tutkimustapauksena kotimainen luonnonmarja-ala s. 95 + 1. Oulu 2007.

269. Salo Anniina: Kriisiin ajautuneen liikesuhteen pelastaminen - Tapaustutkimus Pohjois-Suomen opiskelija-asuntosäätiön ja Oulun Puhelin Oy:n välisestä liikesuhteesta s. 96 + 9. Oulu 2007.
270. Stewart, Kirsi-Marja: Ympäristöystävällisen tuotteen brändin rakentuminen s. 80. Oulu 2007.
271. Heikkilä, Kari: ”Kuin piirretty linnoitus” Virtuaaliyhteisöt konfliktoituneessa markkinatilanteessa s. 105 + 4. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
272. Honkala, Tiina: ”Hyvät, pahat ja reilut valinnat” Nuorten näkökulmia eettiseen kuluttamiseen s. 106 + 3. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
273. Laitinen, Vesa: Matti Nykänen maailmiönä s. 74 + 3. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
274. Hartikainen, Piia: The Role of Event Marketing in the Promotion of Luxury Brands – Case Porsche Travel Club s. 104+2. Oulu 2007.
275. Koskela, Kaisa: E-loyalty and the Cultural Effects – A Comparison of Finnish and U.S Young Adults s. 99+3. Oulu 2007.
276. Koski, Hannu: Creating value for resellers. Case: Polar Electro – Fitness clubs s. 89+2. Oulu 2007.
277. Mustonen, Tiina: Implementation of a Mobile Marketing Campaign – A Case Study s. 90+4. Oulu 2007.
278. Nieminen, Niina (toinen tekijä: Sutinen, Katri): Yrityksen verkostojen merkitys kansainvälisten asiakassuhteiden luomisessa korkean teknologian alalla s. 101+3. Oulu 2007.
279. Sutinen, Katri (toinen tekijä: Nieminen, Niina): Yrityksen verkostojen merkitys kansainvälisten asiakassuhteiden luomisessa korkean teknologian alalla s. 101+3. Oulu 2007.
280. Paalanen, Henri (toinen tekijä: Valkama, Ville-Veikko): Brandin kehittäminen urheiluorganisaatiossa. Case: Oulun Kärpät s. 129+8. Oulu 2007.
281. Valkama, Ville-Veikko (toinen tekijä: Paalanen, Henri): Brandin kehittäminen urheiluorganisaatiossa. Case: Oulun Kärpät s. 129+8. Oulu 2007.
282. Rautiainen, Milja: Internetin käyttö kansainvälisen asiakassuhteen kehittyessä s. 76+5. Oulu 2007.
283. Viinikkala, Juha: Tytäryhtiön rooli ja kontrollointi vähittäisliikeketjun kansainvälistymisessä. Case: SOK:n marketketju Baltiassa s. 102+3. Oulu 2007.
284. Mikkonen, Sarianna: Palveluyrityksen yritysbrandi terveydenhuollon toimialalla s. 99+3. Oulu 2007.
285. Pöykkö, Mikko: Metsänomistajan tiedonhaku sukupolvenvaihdoksessa s. 145. Oulu 2007.
286. Kärämä, Anne: Hyvän palvelun suosituksia s. 97. Oulu 2007.
287. Pernu, Elina: Ohjelmistoyrityksen liiketoiminnan kehittyminen kansainvälisessä verkostossa s. 92+4. Oulu 2007.
288. Matero, Suvi: The transfer of strategic knowledge within a multinational corporation between the headquarter and a subunit s. 122 + 4. Oulu 2007.
289. Mustonen, Marko: Pääurakoitsijan vaikutuskeinot projektiverkoston hallinnassa s. 105. Oulu 2007.
290. Myllykoski, Jenni: Välittäjäorganisaation roolit liikesuhteen solmimisessa kiinalaisen toimittajan kanssa s. 80 + 3. Oulu 2007.
291. Soukka, Satu-Maria: Kulttuurierot suomalais-ranskalaisissa pitkäkestoisissa asiakassuhteissa: Tapaustutkimukset TietoEnatorin, Nokian ja Honkamajat Finlandin Ranskan asiakassuhteista s. 100 + 2. Oulu 2007.
292. Haapala, Mikko: Vähittäiskaupan mainonnan normittaminen Suomessa vuosina 1994-2005 s. 64. Oulu 2007.
293. Helppi, Ville-Veikko: Creating the Growth Strategy in Embedded Software Industry s. 145 + 2. Oulu 2007.
294. Hirvonen, Markku: Johdon rooli uuden tukipalvelun markkinoinnissa yrityksille ja organisaatioille majoitusalaalla s. 73 + 1. Oulu 2007.

295. Malm, Heini: A tool for strategic business concept analysis s. 83. Oulu 2007.
296. Montell, Emma: Managing customer relationships during different phases of business cycles: The case Outotec s. 77. Oulu 2007.
297. Ruskola, Juuso: Teollisuus- ja vakuutuspalvelujen arviointikriteerit s. 107. Oulu 2007.
298. Tursas, Samuli: A Relationship -oriented Viewpoint on Agile Software Contracting: A Multiple Case Study s. 99. Oulu 2007.
299. Venetvaara, Sanna: Lääkeyritysten ja lääkäreiden väliset asiakassuhteet osana lääkealan verkostoa s. 77 + 4. Oulu 2007.
300. Kuukasjärvi, Irma: Service Quality in Incentive Business s. 153 + 11. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
301. Kuznetsov, Alexander: Cultural intermediaries in the popular music business. Case: Contemporary Hit Radio s. 113 + 6. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
302. Lauri, Jukka: Kuntosali palveluna ja elämysten markkinoijana. Etnografinen tutkimus pohjoissuomalaisesta kuntosalista s. 81. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
303. Majava, Janica: Rahastosäästämisen esittely internetissä – semioottinen tarkastelu pankkien verkkoesitteistä s. 114 + 12. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
304. Pikkarainen, Turo: Reilun pelin retoriikka – yhteiskuntavastuu ja eettiset periaatteet urheilusponsoroinnissa s. 78. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
305. Välikangas, Marjut: Kolmannen sektorin nonprofit-organisaation markkinointi – Case: Bikvamalli s. 80. Oulu 2007. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
306. Marjeta, Aki: Kuluttajapalvelujen mobiilimarkkinointi – yhteisöllisyys ja kontekstisuus erityistekijöinä s. 165 + 1. Oulu 2008.
307. Rautio, Satu: A study on managers' role in internal marketing communication s. 100 + 1. Oulu 2008.
308. Tast, Taina: "Tunne, että kuuluu Lappiin, on geneeissä" – rovaniemeläisten mielikuvat asuinseudustaan sekä vertailu muihin mielikuvatutkimuksiin Rovaniemestä s. 84 + 8. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
309. Goman, Anni: Digital direct marketing in the context of politics s. 78. Oulu 2008.
310. Hauru, Mikko: Valmistaja-jakelija kumppanuussuhteiden rakentaminen ympäristöteknologia-alalla. Tapaus Green Rock Oy s. 89 + 2. Oulu 2008.
311. Bazia, Michal: Sisäinen markkinointi strategian toteuttamisessa. Case Keski-Pohjanmaan koulutusyhtymä s. 79 + 2. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
312. Turunen, Niina: Vuorovaikutteinen palvelutapahtuma vakuutusalan puhelinpalvelussa s. 77. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
313. Ojansivu, Ilkka: Asiakasrajapinnan hallinta projektiliiketoiminnassa. Haasteena projektin- ja asiakkuudenhallinnan yhdistäminen s. 175 + 5. Oulu 2008.
314. Kaivonen, Samuli: "Tehräänkö yhdessä" Vaasan matkailutoimijoiden keskinäistä yhteistyötä edistävät ja estävät tekijät s. 79 + 2. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
315. Parpala, Tuija: Muuttuva mediakenttä ja ilmaiset mediasisällöt – kuluttajien suhde sanomalehteen? s. 98. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
316. Rivasto, Sanna-Kaisa: Palvelun laadun arviointi julkisella sektorilla. Asiakaspalvelijoiden ja lähiesimiesten käsityksiä Kelan toimiston palvelun laadusta s. 68 + 2. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
317. Matinolli, Riikka: Yritysasiakkaiden moniulotteinen segmentointi. Tapaustudkimus: tietoliikennepalvelut s. 85 + 4. Oulu 2008.
318. Moisanen, Mia: Tuoteinnovaation kansainvälisen kaupallistamisen päätösprosessi korkean teknologian liiketoiminnassa s. 120 + 1. Oulu 2008.
319. Äijälä, Max: Harmonizing customer relationships s. 112. Oulu 2008.



320. Korhonen, Henriikka (toinen tekijä: Rnjak, Karoliina): Organisaation ostopäätösprosessi kokoustuotetta valittaessa. Case: Lappilainen hotelliketju s. 118 + 14. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
321. Rnjak, Karoliina (toinen tekijä: Korhonen, Henriikka): Organisaation ostopäätösprosessi kokoustuotetta valittaessa. Case: Lappilainen hotelliketju s. 118 + 14. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
322. Jämsä, Päivi: Reflections of SME's Sustainability in Networks s. 81 + 3. Oulu 2008.
323. Mustonen, Nora: Global new product launch process in a high-tech company s. 86 + 2. Oulu 2008.
324. Nikumaa, Matias: Yrityksen kansainvälisen toiminnan laajentaminen kansainvälisestä osto- ja myyntitoiminnasta saadun kokemuksen avulla s. 72. Oulu 2008.
325. Peltomaa, Sanna: Ohjelmistotalon yritysratkaisun asiakassuhteiden hoitaminen s. 101 + 6. Oulu 2008.
326. Harju-Autti, Laura: Asiantuntijapalvelun asiakassegmentointi. Case Syväjohtaminen DL Oy s. 97. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
327. Moisanen, Mari: Design management osana pk-yrityksen yrityskuvan rakentumista – Case Lahdenperä Oy s. 105. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
328. Niemelä, Johanna: Markkina-analyysi osana Pohjoisen lehdet -liiketoimintayksikön kasvustrategiaa s. 111 + 14. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
329. Rantanen, Hanna: Semioottinen analyysi luksusbrandien parfyymimainoksista s. 93 + 9. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
330. Rautkivi, Reetta: Kulttuurinen näkökulma brändin rakentamiseen – outdoor kuvastojen narratiivinen ja visuaalinen analyysi s. 91. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
331. Haapea, Jonna: Palvelubrändin lanseeraaminen yrityksen kansainvälistyessä s. 76 + 1. Oulu 2008.
332. Hakkarainen, Katja (toinen tekijä: Honkanen, Jaana): ”Eettisyys, voi ei” – Suomalaiset eettisinä kuluttajina s. 81 + 1. Oulu 2008.
333. Honkanen Jaana (toinen tekijä: Hakkarainen, Katja): ”Eettisyys, voi ei” – Suomalaiset eettisinä kuluttajina s. 81 + 1. Oulu 2008.
334. Hiltula, Heidi: Yhteisömedioiden merkitys artistin markkinoinnissa s. 71 + 2. Oulu 2008.
335. Huotari, Timo: Internetsivujen merkitys asiakkaiden hankinnassa business-to-business kontekstissa s. 74 + 8. Oulu 2008.
336. Hämäläinen, Eveliina: Relationship Marketing in a Direct Selling Organisation – Case Natures of Scandinavia s. 109 + 2. Oulu 2008.
337. Iinatti, Vuokko: Oulu District as a Location Choice for International Companies s. 75 + 1. Oulu 2008.
338. Jussila, Annukka: Henkilöstöpalvelut asiakkaan arvontuotannossa s. 77 + 4. Oulu 2008.
339. Jääskeläinen, Marko: Suomalaisyritysten lobbausstrategiat Euroopan unionissa kahden esimerkkiyrityksen valossa s. 63. Oulu 2008.
340. Kaattari Anna-Kaisa: The Role of Internal Marketing in Implementing a Local Unit Strategy s. 87 + 4. Oulu 2008.
341. Kajjalainen, Kim: Global Launch of a New High Technology Product. Case: Polar Electro s. 77 + 2. Oulu 2008.
342. Koutuaniemi, Anu-Leena: Markkinasuuntautuneisuus tuotekehitystoiminnassa. Case: Elintarviketeollisuuden sopimusvalmistaja s. 77 + 1. Oulu 2008.
343. Kumpuniemi, Erja: Intermediary selection process in telecommunications measurement equipment business s. 81. Oulu 2008.
344. Kuokka, Tiina: Kuluttajaneuvonnan vaikutus asiakkuuden kohtaloon s. 78 + 4. Oulu 2008.
345. Lillstrang, Petteri: Suhdanteen äkillinen muutos sahateollisuudessa vuonna 2007. Case: UPM Kymmene Timber Japan s. 75. Oulu 2008.

346. Raudasoja, Eva Maria: Tutkimuksen strategia, toteutuminen ja arviointi. Case: Oulun yliopiston kasvatustieteiden tiedekunta s. 85. Oulu 2008.
347. Sankala, Terhi, The Evaluation of the Effectiveness of Customer Relationship Management s. 101. Oulu 2008.
348. Taskinen, Jenni: Nuori aikuinen ja sanomalehti – sanomalehden ostopäätökseen vaikuttavat tekijät s. 115 + 13. Oulu 2008.
349. Turtinen, Anna-Leena: Palveluyritysbrandin viestintä pankkitoimialalla. Case Handelsbanken s. 120 + 1. Oulu 2008.
350. Vasala, Riina: Uuden internetpalvelun kehittäminen. Tapaus News Engine s. 74 + 1. Oulu 2008.
351. Ålander, Heidi: Asenteellisen sitoutumisen edellytykset matkailualalla: matkanjärjestäjän näkemys kestävän matkailun yhteistyöstä hotellin kanssa s. 90 + 4. Oulu 2008.
352. Aatsinki, Mira: Tilanneselvitys strategisesta markkinointisuunnittelusta pk-yrityksissä s. 70 + 6. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
353. Heikkurinen, Mia: Matkailijoiden kokemukset Joulupukin kotiluola SantaParkista s. 87 + 21. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
354. Laine, Minna: Stop Global Warming! Yhteiskunnallisen mainonnan visuaaliset suostuttelustrategiat ilmastonmuutoksen ehkäisyssä s. 127 + 3. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
355. Lukkari, Annukka: ”Hullut tuhlarit”? Ostoriippuvuuden julkisen kertomuksen rakentuminen tosi-TV:ssä s. 79 + 8. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
356. Määttä, Ulla-Maija: Ammatilliseen koulutukseen sitoutuminen. Suhdemarkkinoinnin näkökulma s. 83. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
357. Niskala, Kati: Brandiuskollisuus: Tyytyväisyys ja sitoutuminen vähittäiskaupan omiin tuotemerkkeihin s. 100 + 24. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
358. Pelttari, Elina: Koiran roolit kuluttajan arjessa s. 81. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
359. Plosila, Hanna: Peliteollisuus verkostonäkökulmasta: Liiketoiminnan kehittäminen strategisten verkkojen avulla s. 71 + 2. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
360. Puikko, Tiina: Myymälämarkkinoinnin toimivuus päivittäistavarakaupassa s. 75 + 2. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
361. Alapekkala, Tuomas: Matkailuyritysten yhteistyö ja sesonkien tasaaminen. Tapaus Levi s. 92 + 2. Oulu 2008.
362. Hanhela, Markku: Palvelun laatu yksityishammas-lääkärivastaanoton toiminnassa s. 64 +3. Oulu 2008.
363. Sandgren, Sanna: Kulutus hyvän äidin identiteetin rakentumisessa: vauvalehtien representaatiot s. 96. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
364. Haapala, Heikki: Sosiaalisten verkostojen muodostamisprosessi Kiinan markkinoilla liikesuhdetta aloitettaessa s. 67 +1. Oulu 2008.
365. Jussila, Riitta: Yritysbrändin uudistaminen terveydenhuoltotoimialalla. Tapauksena yksityinen asiantuntijapalveluita tuottava yritys s. 98 + 3. Oulu 2008.
366. Määttä, Marianne: Lastensuojelupalvelun toimittajan valintaprosessi s. 104 + 2. Oulu 2008.
367. Kreuz, Miika: Kuluttaja kanssatuottajana verkossa – Netnografinen tutkimus virtuaaliyhteisöstä kulutuskäyttäytymisen vuorovaikuttajana s. 111 + 2. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
368. Pekkarinen, Mari: Nuoren parin kohtaaminen kodin materiaalisessa arjessa ja unelmissa s. 91 + 6. Oulu 2008. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
369. Keränen, Timo: Mobiilipelit mainoskanavana. Case: Suomalainen mobiilipeliä s. 97 + 1. Oulu 2009.
370. Majuri, Henna: Verkostoaseman luominen osana yrityksen strategiaa. Tapaustudkimus Pipelife Finland Oy s. 92 + 2. Oulu 2009.

371. Pikkujäämsä, Pauliina: Investment promotion through service modularisation s. 67. Oulu 2009.
372. Alatalo, Maarit: Uskolliset eläkevakuutusasiakkaat: Asiakastyytyväisyyden ja -uskollisuuden muodostuminen sopimussidotuissa palveluissa s. 86 + 3. Oulu 2009.
373. Sandgren, Janne: Automyyjien työ: myyntityylejä, rooleja ja menestyksen mittareita s. 101 + 4. Oulu 2009. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
374. Kess, Ville: Brändit teatterinäytelmässä s. 62 + 3. Oulu 2009.
375. Heikkilä, Heli: Integrated marketing communications in supplier-buyer relationships. Enhancing commitment by using IMC s. 88 + 5. Oulu 2009.
376. Kleemola, Jari: PK-tekniikkayrityksen asiakassuhteiden laatu. Tapaus Nestor Cablesin liikesuhteet s. 117 + 13. Oulu 2009.
377. Rae, Riikka: Productization of R&D services in telecommunication industry s. 103 + 8. Oulu 2009.
378. Rauhanummi, Harri: Mainosrahoitteinen mobiilipalvelu – asenteet ja mainonnan muistaminen. Tapaus: Mobile Advertising Solution s. 98 + 3. Oulu 2009.
379. Nenonen, Mika: Ambience Design – moniaistisen palveluympäristön suunnittelutyökalu s. 80 + 12. Oulu 2009. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
380. Alahuhta, Jenni: Transferring brand equity hierarchically through rebranding. Case Capricode Oy s. 123 + 4. Oulu 2009.
381. Berglund, Heidi: Yritysbrändin business-to-business viestintä internetissä. Tapaus: Pk-yritys s. 72 + 4. Oulu 2009.
382. Halttu, Milla: Corporate brand building in different small business growth stages s. 110 + 3. Oulu 2009.
383. Helppi, Jenni: Quality of professional services outsourced for hub suppliers s. 93. Oulu 2009.
384. Hildén, Jukka: Palvelun laatu rahoitustoimialan puhelinpalvelussa s. 89 + 2. Oulu 2009.
385. Karhela, Laura: Internal corporate brand building in high technology environment – Study of service sector organisation s. 75 + 1. Oulu 2009.
386. Mikkola, Tuomas: Asiakasuskollisuuden muodostuminen Suomen matkapuhelinliittymämarkkinoilla s. 84 + 8. Oulu 2009.
387. Niemelä, Tiina: The components of corporate brand equity in SMEs. Case EHP-Tekniikka Ltd s. 111 + 10. Oulu 2009.
388. Onkamo, Kati: Strategisten verkostojen rakentaminen taajamien vetovoimaisuuden lisäämiseksi s. 83 + 1. Oulu 2009.
389. Peltomäki, Hannu: Palveluyrityksen segmenttilaajennus kuluttajamarkkinoilta yritysmarkkinoille s. 75 + 1. Oulu 2009.
390. Rahikka, Emmi: Developing business customer's value perception through service modularity s. 91 + 7. Oulu 2009.
391. Repola, Heidi: Työnantajaimagon ja informaatiolähteiden vaikutus yrityksen houkuttelevuuteen työnantajana s. 88 + 8. Oulu 2009.
392. Räisänen, Riikka: Asiakkuudenhallinta julkisella sektorilla. Tapaus Oulun Konttori s. 131 + 3. Oulu 2009.
393. Sandbacka, Jenny: Asiantuntijapalveluja tuottavan mikroyrityksen brändäys. Tapaus Tietoneuvos Oy s. 133 + 4. Oulu 2009.
394. Tuorila, Anna: Strategiset arvoverkot biotekniikan alalla. Tapaustudkimus: Novamass Oy s. 114 + 3. Oulu 2009.
395. Vihtkari, Maria: Toiminnallisuudesta tunteisiin – Kuluttajan brändiuskollisuuden rakentuminen s. 99 + 4. Oulu 2009.
396. Hanni, Toni: Käsikonsolipelejä kehittävän yrityksen lähiverkoston kehittyminen s. 74 + 2. Oulu 2009.
397. Sarkkinen, Henna: The role of social media in customer communication in business-to-business markets s. 95 + 2. Oulu 2009.

398. Selmgren, Hanna: Supporting marketing communications at foreign subsidiaries – A case study of a global company s. 80 + 4. Oulu 2009.
399. Nietula, Heli: Hyvää Suomesta – Ravintolaruoan suomalaisuuden merkitys ja viestittyminen asiakkaille s. 111 + 23. Oulu 2009. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
400. Huttunen, Riia: Analyysi asiantuntijapalveluiden ostoprosessista s. 97 + 1. Oulu 2009.
401. Manninen, Elina: Talopakettiasiakkaan kokeman arvon muodostuminen. Tapaus Vuokatti Hirsitalot Oy s. 81 + 4. Oulu 2009.
402. Reinikka, Johanna: Kosmetiikkabrändin mainonta aikakauslehdessä +50 naisille: Semioottinen analyysi s. 72 + 8. Oulu 2009.
403. Baas, Marjo: Hautaustoimistopalvelun laatu s. 89 + 4. Oulu 2009.
404. Helin, Satu: Pääomasijoitusyhtiön verkostot - johtamista ja orkestrointia. Tapaus Aloitusrahasto Vera Oy s. 101. Oulu 2009.
405. Poropudas, Jenni: Asianajotoimiston asiakasportfolion muodostaminen s. 105. Oulu 2009.
406. Salo, Terhi: The potential value of ubiquitous services to consumers' practices in urban environment s. 112. Oulu 2009.
407. Tiensyrjä, Ari: Liikkeenjohto-osaaminen vähittäiskaupassa (Case Osuuskauppa Arinan Saleketju) s. 95 + 2. Oulu 2009.
408. Huhtanen, Anne-Maria: Pk-yrityksen verkostoportfolio ja sen kehittäminen s. 54 +1. 2009 Oulu.
409. Jauhonen, Maria: Vaatealan vähittäiskaupan sisäänostajan ostopäätöksenteko s. 83 +2. Oulu 2009.
410. Jyrkkä, Anna: Suomalaisen valmistaloteollisuuden perusliiketoimintaverkon rakentamisen haasteet Venäjällä s. 136. Oulu 2009.
411. Pajari, Sauli: Pienten yritysten kansainvälistyminen. Hirsitalovalmistajat kansainvälisillä markkinoilla s. 75 + 3. Oulu 2009.
412. Sironen, Heli: Paikallisuuden merkitys henkilöasiakkaille rahoitusallalla. Tapaus: Oulun Osuuspankki s. 122. Oulu 2009.
413. Kätevä, Minna: Asiakaslähtöisyys julkisen sektorin ostopäätösprosessissa. Tapauksena Oulun opetustoimen Tulevaisuuden koulu -ohjelma s. 97 + 4. Oulu 2009.
414. Saksio, Anna: The role of a sub-national agency in promoting foreign direct investments s. 83 + 4. Oulu 2009.
415. Siliämaa, Anna-Leena: Mediavälitteisen julkisen kuvan muodostuminen. Tapaustutkimus ulkomaanmarkkinoilla toimivasta julkisrahoitteisesta organisaatiosta s. 78 + 4. Oulu 2009.
416. Vuorjoki, Antti: Sisäisen työnantajabrändin muodostuminen suomalaisen asiantuntijaorganisaation näkökulmasta s. 107 + 11. Oulu 2009.
417. Maijala, Anu: Palvelukohtamiseen liittyvien odotusten sukupuolittuneisuus. Naiset autokaupan asiakkaina s. 98. Oulu 2009. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
418. Halonen, Tuomas: ”Ensimmäinen tulee villa ja sitten pelti” Projektimarkkinoinnin prosessi teollisuuseristämässä s. 88. Oulu 2010.
419. Syrjänen, Petteri: Kaupunkibrändin kehittäminen: Oulun kaupungin liiketoimintaympäristön markkinointi s. 123 + 4. Oulu 2010.
420. Hinno, Marika: Pienyritysassuhteet pankkitoimialalla - asiakassuhteen laadun näkökulma. Tapaus Sampo Pankki Oyj s. 98. Oulu 2010.
421. Huovinen, Henri: Sähköpostin rooli digitaalisena markkinointiviestintäkanavana suomalaisissa yrityksissä s. 92 + 3. Oulu 2010.
422. Kimpimäki, Aki: Mainoksen sisältö ja mobiilimainonnan hyväksyntä s. 102 + 4. Oulu 2010.
423. Ryttilähti, Ari-Matti: Urheilusponsoroinnin hyödyntäminen ja riskien hallinta s. 157 + 3. Oulu 2010.
424. Salo, Satu: Kanta-asiakaspartnerisuhteen vaiheet ja erityispiirteet suomalaisessa vähittäiskaupan kontekstissa. Tapaus S-ryhmä s. 101 + 3. Oulu 2010.

425. Anias, Mirkka: Vastuuviestintä osana eettistä markkinointia. Case Alko Oy s. 79 + 3. Oulu 2010.
426. Kerkelä, Arja: Yliopiston imagon rakennus Suomessa s. 96 + 5. Oulu 2010.
427. Kettunen, Kerttu: Development of the Finnish Business School Institution s. 173 + 10. Oulu 2010.
428. Tiainen, Eeva-Leena: Suomen maabrändi-identiteetti online-ympäristössä s. 103 + 5. Oulu 2010.
429. Peteri, Pasi: Idea, jonka aika on koittanut. Retoriikka hybridiauton mainosesitteessä s. 71. Oulu 2010. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
430. Eskuri, Minna-Liisa: Asiakkuusstrategian muutosprosessi ja siihen liittyvä organisaatiomuutos pankkitoimialalla s. 85 + 3. Oulu 2010.
431. Heinonen, Silja: Laatu-mielikuvan muodostuminen lastenvaatekontekstissa s. 84 + 5. Oulu 2010.
432. Huotari, Erik: Lääkeyrityksen myyntifunktion adaptoituminen Suomen lääkealan verkostomuutoksiin s. 90 + 17. Oulu 2010.
433. Kaimio, Juha: Sisäiset kanavakonfliktit vähittäiskaupan sektorilla s. 68 + 4. Oulu 2010.
434. Meriläinen, Kaisa: Organisaatioiden ympäristöjohtaminen. Yritysten ja julkisyhteisöjen arviointityökalu s. 96 + 6. Oulu 2010.
435. Oivo, Mirjami: Determinants of Shopping Experience Success in a Fashion Retail Environment s. 90 + 8. Oulu 2010.
436. Ritämäki, Marjo: Ympäristöystävällisyys osana yrityksen brändistrategiaa luksussisustamistoimialalla. Case Artek s. 95 + 5. Oulu 2010.
437. Vahtola, Markus: Consumer Acceptance of Interactive Public Displays s. 78 + 11. Oulu 2010.
438. Lillberg, Pia: Omakuvapostimerkin yritysasiakkaiden tyytyväisyys tuotteeseen ja tilausjärjestelmään s. 193 + 6. Oulu 2010. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
439. Paljakka, Elisa: Lupa nauraa? Huumorin hyväksyttävyyden rajat televisiomainonnassa. Analyysi internetin verkkokeskusteluista s. 83 + 19. Oulu 2010. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
440. Tompuri, Tanu: Semioottinen analyysi uhkapelimainonnasta s. 78. Oulu 2010. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
441. Antila, Suvi: Critical success factors for gaining competitive advantage with value-added services in logistics sector s. 99 + 6. Oulu 2010.
442. Eskelinen, Matti: Sosiaalinen media osana pk-yrityksen integroitua markkinointiviestintää s. 108. Oulu 2010.
443. Hemmoranta, Nina (toinen tekijä: Pekkala, Viivi): Dynaamisten ja markkinoinnin dynaamisten kyvykkyyksien hyödyntäminen kilpailuedun rakentamisessa ja ylläpitämisessä hotelliliiketoiminnassa s. 127 + 5. Oulu 2010.
444. Pekkala, Viivi (toinen tekijä: Hemmoranta, Nina): Dynaamisten ja markkinoinnin dynaamisten kyvykkyyksien hyödyntäminen kilpailuedun rakentamisessa ja ylläpitämisessä hotelliliiketoiminnassa s. 127 + 5. Oulu 2010.
445. Hiltunen, Antti: Suomalaiset hautaustoimistoyritykset strategisina toimijoina s. 104 + 13. Oulu 2010.
446. Immonen, Tuomas (toinen tekijä: Moilanen, Antti): Verkkokaupan kriittiset menestystekijät. Tapaus Oulun verkkokauppakeskittymä s. 103 + 6. Oulu 2010.
447. Moilanen, Antti (toinen tekijä: Immonen, Tuomas): Verkkokaupan kriittiset menestystekijät. Tapaus Oulun verkkokauppakeskittymä s. 103 + 6. Oulu 2010.
448. Jantunen, Laura: Monikansallisesta myyntiorganisaatiosta globaaliin myyntiorganisaatiomalliin. Prosessitutkimus Outokumpu Stainless Oy:sta s. 112 + 1. Oulu 2010.
449. Karhu, Hannele: Yhteistyöllä omaisten parhaaksi. Seurakuntien näkökulma hautaustoimiston rooliin s. 89 + 3. Oulu 2010.

450. Karvonen, Niklas: Asiakastarpeen kartoitus osana uuden teknologiapohjaisen palvelun kehitysprosessia s. 94 + 1. Oulu 2010.
451. Mattila, Hanna: Liikelaitoksen uudelleenbrändäys s. 104 + 3. Oulu 2010.
452. Mäläskä, Minna: Network approach to corporate branding in SMEs s. 111 + 3. Oulu 2010.
453. Ojanperä, Eija: Asiakasrajapinnan hallinta asiantuntijaorganisaatiossa s. 97 + 2. Oulu 2010.
454. Tapio, Jarkko: Asiakkaan kokema arvo infranet-toimialalla. Tapaustudkimus Eltel Networks Oy:n asiakkaista s. 131 + 4. Oulu 2010.
455. Tiuraniemi, Hanna: Mielikuvista Brändi-imagoksi – tapauksena asiantuntijaorganisaatio s. 54 + 2. Oulu 2010.
456. Uusipaikka, Salla: Yhteinen arvontuotanto tutkimusverkossa. Yritysnäkökulma s. 99 + 6. Oulu 2010.
457. Vähäsöyrinki, Tarja: Early supplier involvement timing in new product development process s. 83 + 2. Oulu 2010.
458. Hirsimäki, Riikka: Using references in corporate brand building in business markets - the view of small to medium size firms s. 110 + 2. Oulu 2010.
459. Jämsä, Johanna: Role of integrated marketing communications in managing customer relationships in industrial projects s. 90 + 3. Oulu 2010.
460. Keränen, Ulla: Aikakauslehtimainonnan tehokeinot miesten kosmetiik-kamainoksissa s. 85 + 12. Oulu 2010.
461. Niemelä, Minna: Social media as an integrated marketing communications channel in business-to-business marketing s. 97 + 2. Oulu 2010.
462. Ranta, Elina: Yritysbrändin rakentuminen terveydenhuollon palveluntuottajan lähiverkossa s. 91. Oulu 2010.
463. Leppiaho, Jonna: Idols kulttuurisen tilan valtaajana. Diskurssianalyysi henkilöbrandien rakentumisesta iltapäivälehtien sisällöissä s. 87. Oulu 2010. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
464. Lankinen, Mikko: Artist Marketing in Social Media s. 121 + 4. Oulu 2010.
465. Laukkanen, Essi: Sisäisen markkinoinnin vaikutus henkilöstön asiakassuuntautuneisuuden muutostilanteissa pankkitoimialalla s. 106. Oulu 2010.
466. Pitkänen, Jarmo: Yrityksen liiketoiminnan kehittäminen asiantuntijapalvelun avulla. Tapaus TEGG-ennakkohuolto s. 88 + 1. Oulu 2010.
467. Vähänikkilä, Outi: Asiantuntijapalvelujen suunnittelu. Tapauksena: Naturpolis Kuusamo koulutus- ja kehittämispalvelut s. 101. Oulu 2010.
468. Koivukoski, Mervi: Työnohjauspalvelun asiakkaan kokema arvo s. 89 + 3. Oulu 2010.
469. Pöyskö, Laura (toinen tekijä: Pöyskö, Maija; LY): Merkkioskollisuus ympäristömerkkiin. Case: Polarn O. Pyret s. 121. Oulu 2010.
470. Pöyskö, Maija (toinen tekijä: Pöyskö, Laura; OY): Merkkioskollisuus ympäristömerkkiin. Case: Polarn O. Pyret s. 121. Oulu 2010. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
471. Kiviniemi, Erpo: Avainasiakaspäällikön toiminnan vaikutus avainasiakkuuksien hallinnan kehittämiseen - Tapaus: Suomen Terveystalo s. 78 + 2. Oulu 2010.
472. Lehikoinen, Kaisa: Paikallisen tapahtuman kehittäminen strategisen suunnittelun avulla s. 90. Oulu 2010.
473. Mikkonen, Iris: Asiakaslähtöisyys yhteisbrändäyskumppanin valintaprosessissa s. 134 + 5. Oulu 2010.
474. Savolainen, Anna-Kaisa: Kuluttajalähtöinen innovaatioprosessi. Tapaus Oy Hartwall Ab s. 116 + 1. Oulu 2010.
475. Kurttio, Meerit. Asiakkaan arvokokemus vakuutus- ja finanssialalla s. 71 + 1. Oulu 2010. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
476. Siikaluoma, Juho: Facebookin käyttäjät arvontuotantoprosesseihin osallistujina s. 140. Oulu 2010. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).

477. Karjalainen, Riina: Suomalaisten päivittäistavarakauppayritysten yhteiskuntavastuuviestintä s. 65+1. Oulu 2010.
478. Vepsäläinen, Janne: Asiakastyytyväisyyden tekijät terveydenhuollon ohjelmistoliiketoiminnassa s. 115+4. Oulu 2010.
479. Viinamäki, Marjo: The Role of Channel Functions in an International Distribution Channel s. 90+20. Oulu 2010.
480. Holopainen, Enni: Yhteisöllinen media elämyspalvelujen markkinoinnissa matkailualalla s. 127 + 1. Oulu 2011.
481. Humalamäki, Liisa: Yritysbrändin brändipääoman lähteet. Tapaus: Palvelualan yritys yritysmarkkinoilla s. 123 + 4. Oulu 2011.
482. Ronkainen, Mikko: Kaupunkibrändin kehittäminen matkailijan kaupunkikokemuksen näkökulmasta. Tapaus Oulu s. 109 + 2. Oulu 2011.
483. Väärälä, Joni: Mie oon Lapista! Kulttuurisen brändin rakentuminen sanomalehdissä s. 85. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
484. Yrjämä, Kaisa: Mies kosmetologilla - Miesasiakkaiden huomioiminen kauneudenhoitoalan yrityksissä s. 87. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
485. Hildén, Mikko (toinen tekijä: Hildén, Olli): Virtuaalimaailman potentiaalinen liiketoimintamalli kaupankäyntiin kuluttajamarkkinoilla s. 87. Oulu 2011.
486. Hildén, Olli (toinen tekijä: Hildén, Mikko): Virtuaalimaailman potentiaalinen liiketoimintamalli kaupankäyntiin kuluttajamarkkinoilla s. 87. Oulu 2011.
487. Ring, Laura: Yhteisbrändiprosessin käynnistymisessä huomioitavia tekijöitä s. 82. Oulu 2011.
488. Utunen, Jari: Markkinoinnin ja tuotekehityksen yhteistyö ketterässä ohjelmistotuotannossa s. 82. Oulu 2011.
489. Peltola, Sami: Aikaosuus ja ostamisen häiriötekijöitä - tapaustutkimus liiketilaisuuksista s. 82. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
490. Salmela, Minna: Brändisijoittelu brändeihin liittyvien merkitysten rakentajana suomalaisissa televisiosarjoissa s. 87 + 2. Oulu 2011.
491. Hussa, Jenni: Yritysassiakkaan arvokokemus finanssipalvelusta s. 104 + 4. Oulu 2011.
492. Hyrkäs, Sari: Kumppanuusasiakkuus aikuiskoulutusorganisaation ja asiakkaan välillä s. 100 + 5. Oulu 2011.
493. Komu, Minna: Tietoliikenneyhteyksiä tarjoavan yrityksen yritysasiakkaiden palvelukokemusten muodostuminen s. 102 + 2. Oulu 2011.
494. Määttä, Johanna: Asiakkuuksien vaikutus yksilön osaamisen kehittymiseen. Tapaus yritys pankki s. 71 + 1. Oulu 2011.
495. Räsänen, Joonas: Koettu palvelun kokonaislaatu vakuutusyrityksen puhelinpalvelussa. Tapaus: If Vahinkovakuutusyhtiö Oy s. 85 + 1. Oulu 2011.
496. Rättyä, Jussi: Sosiaalisen median hyödyntäminen autoalan markkinoinnissa s. 66 + 2. Oulu 2011.
497. Sangi, Jenna: Kanta-asiakasohjelman tuottama arvo asiakkaille. Case Stockmann s. 92 + 2. Oulu 2011.
498. Sääntti, Jari: Rakennussaneerausyrityksen ja yritysasiakkaan välisen suhteen kehittyminen s. 110. Oulu 2011.
499. Talman, Christian: Osuuskunnan sponsorointiyhteistyön hyödyntäminen. Tapaus Osuuskauppa Arina s. 83 + 3. Oulu 2011.
500. Tolonen, Pauliina: Vapaaehtoinen sosiaalinen vastuu yrityksen sidosryhmäsuhteessa s. 126 + 6. Oulu 2011.
501. Vähäjiylkkä, Mika: Asiakastyytyväisyyteen vaikuttavat tekijät puutavara-alan business to business kontekstissa s. 77. Oulu 2011.
502. Helenius, Matti (toinen tekijä: Lehtonen, Markus): Virtuaalisen brändiyhteisön sisällön tuottama arvo jäsenille - Case BRP usersclub s. 132. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).

503. Lehtonen, Markus (toinen tekijä: Helenius, Matti): Virtuaalisen brändiyhteisön sisällön tuottama arvo jäsenille - Case BRP usersclub s. 132. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
504. Innanen, Marjo: Teknologisoituneen sijoituspalvelusuhteen arvo asiakkaalle s. 95 + 2. Oulu 2011.
505. Keränen, Miikka: Brändi-identiteetin rakentuminen palvelualan pk-yrityksessä s. 120 + 3. Oulu 2011.
506. Meller, Heidi: Asiantuntijakohtaisen tiedon jakaminen organisaatioverkostossa s. 87 + 1. Oulu 2011.
507. Nuojua, Outi: Kilpailijoiden välisen tutkimus- ja kehitysyhteistyön onnistumiseen vaikuttavat tekijät s. 90 + 4. Oulu 2011.
508. Ollila, Arto: Premium-henkilöautovalmistajan brändin merkitys kuluttajan ostopäätösprosessissa s. 110 + 2. Oulu 2011.
509. Palokangas, Jukka-Tapio: Viranomaisliiketoiminnan erityispiirteet markkinoinnin näkökulmasta s. 113 + 2. Oulu 2011.
510. Salmi, Janne: Green Corporate Brand Identity Formation - Case Pipelife Ympäristö s. 88 + 3. Oulu 2011.
511. Saukkoriipi, Jenni: Pienyrityksen vakiintuneeseen liiketoimintaan johtavat verkostoitumisprosessit s. 71 + 1. Oulu 2011.
512. Snellman, Juha: Kuluttaja 2.0: yhteisöllisyys sosiaalisessa mediassa s. 107 + 1. Oulu 2011.
513. Vierimaa, Maija: Building Employee-Brand Commitment. Case Tekla Corporation s. 90 + 3. Oulu 2011.
514. Ovaskainen, Jaakko: Suomalaiset muuttolinnut Espanjan Aurinkorannikolla - Käytäntöteoreettinen analyysi senioreiden kuluttamisesta s. 109. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
515. Rantala, Ulla: Puhelinmyyjien kokemat tunteet suhteessa sisäisiin ja ulkoisiin asiakkaisiin s. 83 + 2. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
516. Santala, Joonas-Petteri: Miehen mallit - Semioottinen analyysi ruumiillisuuden esittämisestä mainoskuvissa s. 118. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
517. Aine, Raisa: Konsultoivaa myyntiä vaativan tuotteen tie kuluttajalle. Tapaus MediLuxx s. 92 +1. Oulu 2011.
518. Gasic, Sanna: Sosiaalinen media osana pk-yrityksen markkinointiviestintää. Tapaus Facebook s. 85 + 2. Oulu 2011.
519. Värtö, Juh: Partneriverkoston muutos avoimen lähdekoodin ohjelmistoliiketoiminnassa s. 70 + 2. Oulu 2011.
520. Räsänen, Sanna: Business-to-business -palveluiden markkinointi hyvinvointialalla s. 75. Oulu 2011.
521. Alamylläri, Jenni: Strateginen yritysbrändin sisäinen rakentaminen B2B-kontekstissa. Tapaus: Elintarvikealan tukkuliike s. 97 + 2. Oulu 2011.
522. Huuki, Mari: Vähittäiskauppaketjun asiakaslupausten erot siirryttäessä Viron ja Venäjän markkinoille s. 92 + 1. Oulu 2011.
523. Lehtikangas, Annukka: Sosiaalisen median hyödyntäminen osana integroitua markkinointiviestintää. Tapaus: Lentoasema s. 73 + 3. Oulu 2011.
524. Pääatalo, Riitta: Yhteisbrändäys logistiikan triadissa s. 73 + 2. Oulu 2011.
525. Estabrook, Daniel: Co-creative pricing (CCP): A conceptual development of consumers' participation in pricing practicing in services s. 85. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
526. Kirchner, Anna-Maria: Service & Quality Assurance in the German Airline Industry s. 101. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
527. Ruonala, Anne: Bränditarinat esiin! Etnografinen tutkimus moniaistisen palvelumuotoilun mahdollisuuksista s. 111. Oulu 2011. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).



528. Bur, Khalid: Markkinointiviestintä sosiaalisessa mediassa. Tapaus: Kauppakeskus Kapteeni s. 98 + 2. Oulu 2011.
529. Hautaviita, Johanna (toinen tekijä: Kaijalainen, Tiia): Organizing Regional Branding. Case Bothnian Arc s. 90 + 2. Oulu 2011.
530. Kaijalainen, Tiia (toinen tekijä: Hautaviita, Johanna): Organizing Regional Branding. Case Bothnian Arc s. 90 + 2. Oulu 2011.
531. Kurronen, Anu: Organisaation laadunhallintajärjestelmä. Case: Taiteilijanne Oy s. 56. Oulu 2011.
532. Käsämä, Hanna: Asiakastiedon hyödyntäminen ketjuliiketoiminnan kohdennetussa markkinoinnissa. Tapaus Osuuskauppa Arina s. 113 + 2. Oulu 2011.
533. Ojansivu, Ville: Patentit ja muut immateriaalioikeudet pienen ohjelmistoyrityksen kilpailukeinona s. 100 + 8. Oulu 2011.
534. Röytiö, Erno: Potentiaalisen asiakasryhmän tunnistaminen yritysmarkkinoilla. Case maatilat ja puukaasutinjärjestelmä s. 71 + 1. Oulu 2011.
535. Törmänen, Eija-Liisa: Uusien modulaaristen asiantuntijapalvelujen kehittäminen yritysasiakkaiden kanssa s. 106 + 4. Oulu 2011.
536. Uusitalo, Sanna: Kansainvälistyvän internetpalvelun markkinointiviestintäratkaisut lanseerausvaiheessa s. 80 + 1. Oulu 2011.
537. Voho, Markku: Dynamic Aspects of Business Models in Mobile Game Companies s. 146 + 32. Oulu 2011.
538. Heinonen, Taija: Pk-yritysten liiketoiminnan kansainvälistyminen Barentsin alueella: Murmanskin ja Pohjois-Suomen yritysten kokemuksia s. 108 + 2. Oulu 2012.
539. Poutiainen, Tiina: Erikoiskaupan ketjuyrityksen kasvu s. 104. Oulu 2012.
540. Rahkolin, Suvi: Houston, we have a problem. Kriisiviestintää strategisten asiakassuhteiden tasolla kansainvälisessä kontekstissa s. 113 + 1. Oulu 2012.
541. Halonen, Satu: Kuluttajia elektroniseen suusta-suuhun -viestintään motivoivat tekijät sosiaalisessa mediassa s. 117 + 1. Oulu 2012.
542. Hooli, Ville: Ympäristöarvojen näkyminen asiakkaan ostokäyttäytymisessä konepajateollisuusalalla. Tapausyrityksenä Wärtsilä Oyj s. 93. Oulu 2012.
543. Majuri, Anna: Private Banking - asiakasuskollisuus varallisuudenhoidon asiakassuhteissa s. 72 + 1. Oulu 2012.
544. Pesola-Raappana, Piia: Osaamisen johtaminen asiakas-palvelun parantamisen välineenä, Tapaus osuuskauppa Arina s. 83 + 9. Oulu 2012.
545. Kokkonen, Tuomo: Väijytysmarkkinointi keskustelun aiheena - retorinen tutkimus urheilusponsorointia puhuttavasta ilmiöstä s. 88. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
546. Ylinampa, Mari: Etnografinen tutkimus arjen rytmeistä ja liikunnallisuudesta eläkeiässä: Käytäntöteoreettinen lähestymistapa s. 139 + 5. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
547. Mäki, Minna-Riikka: Sosiaalialan yrityksen liiketoimintamallin muodostaminen julkisilla markkinoilla s. 102+3. Oulu 2012.
548. Niskanen, Leena: Kiitollisuudenvelkaa vai hyväntekeväisyyttä? – Alumnien lahjoitushalukkuuteen vaikuttavat tekijät suomalaisissa yliopistoissa s. 120. Oulu 2012.
549. Vehkala, Lotta: Sisäinen brändiviestintä B2B-kasvuyrityksissä s. 86. Oulu 2012.
550. Erkheikki, Saara: What is Citizenship from the Corporate Perspective? A Content Analysis of CSR Reporting s. 83. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
551. Harju, Pauli: Internetin tiedonhakukanavien merkitys vapaa-ajan matkailijan hotellimajoituksen ostopäätöksessä – Kyselytutkimus kahdessa lappilaisessa hotellissa s. 118. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
552. Nyman, Joonas: Myymälämainonta suurissa päivittäistavara-kaupoissa. Case: Kesko s. 70. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).

553. Raatikainen, Riitta: Asiakaskokemusten johtaminen pop up –kaupan avulla: mahdollisuudet toteuttajayrityksen näkökulmasta s. 84+3. Oulu 2012.
554. Virranniemi, Laura: Julkisen organisaation ostokäyttäytyminen leikkipaikkojen hankinnoissa. Muotoilun merkitys ostopäätösprosessissa s. 117+4. Oulu 2012.
555. Syrjälä, Niina: Tapahtumat osana alueellista imagoa. Verkostoyhteistyön näkökulma s. 65. Oulu 2012. (Yhteistyö lapin yo:n kanssa).
556. Angeria, Antti: Kokonaiskustannusajattelu teollisuuden hankintaprosesseissa s. 88+4. Oulu 2012.
557. Hartikka, Antti: Arvon yhteisluontiprosessit s. 72. Oulu 2012.
558. Hiltula, Noora: Merkityksellisten tuotekonseptien ideointi luotain -menetelmällä s. 73+1. Oulu 2012.
559. Innanen, Katja: Yrityskuvan tekijät ulkoistamis- ja irtisanomistilanteissa s. 71+1. Oulu 2012.
560. Juntunen, Raisa: Asiakassuhdeviestinnän mahdollisuudet sosiaalisessa mediassa B2B-toimintaympäristössä s. 74+1. Oulu 2012.
561. Kiiski, Elina: Sosiaalisen median yhteisöt asiakaskokemuksen tukena palveluyrityksen markkinointiviestinnässä s. 94+1. Oulu 2012.
562. Kokkola, Tarmo: Kaupan sijaintipaikka kuntakeskuksessa s. 96+1. Oulu 2012.
563. Kujanpää, Katariina: Suomalaisten pienten muotiyritysten kansainvälistyminen s. 75. Oulu 2012.
564. Kyrö, Veikko: Elektronisen word of mouth -viestinnän vaikutus kuluttajan ostoaikomukseen verkkoympäristössä s. 82+1. Oulu 2012.
565. Lotvonen, Marko: Myyntihenkisyyden kehittäminen itsepalvelumarketissa s. 112+1. Oulu 2012.
566. Nissinen, Jenni (toinen tekijä: Rajakangas, Mariella): Motiivit sähköiseen Word-of-Mouth-viestintään matkailun virtuaaliyhteisöissä s. 115. Oulu 2012.
567. Rajakangas, Mariella (toinen tekijä: Nissinen, Jenni): Motiivit sähköiseen Word-of-Mouth-viestintään matkailun virtuaaliyhteisöissä s. 115. Oulu 2012.
568. Pesonen, Sami: Asiakastiedon johtaminen vähittäiskaupassa s. 82+1. Oulu 2012.
569. Piilola, Heli: Henkilöstöpalveluyrityksen työnantajabrändi vuokratyöntekijöiden näkökulmasta. Tapaus Adecco Finland Oy s. 128+2. Oulu 2012.
570. Pääaho, Matti: Suomalaisten verkkokauppojen mediavalinnat ja mediavalintaan vaikuttavat tekijät s. 133+1. Oulu 2012.
571. Pääkkönen, Katja: Co-creation of Innovative Industrial Solutions with Lead Users: Relational View s. 101+4. Oulu 2012.
572. Raatesalmi, Jyri: Pk-yritysten sidosryhmien hyödyntäminen uusasiakashankinnassa s. 68+2. Oulu 2012.
573. Rosenlund, Elina: Sosiaaliset virtuaalimaailmat markkinointiviestintäkanavana s. 70+1. Oulu 2012.
574. Toppi, Aino-Maija: Corporate Brand Communication Through Social Media in Industrial Setting s. 95. Oulu 2012.
575. Willner, Tina: Vuorovaikutus asiakkaan kokemassa palvelun laadussa tilitoimistopalvelussa s. 78+1. Oulu 2012.
576. Lehtinen, Ossi: Vargon ja Luschin palvelulähtöinen ajattelu s. 103. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
577. Arbelius, Laura: Yrityksen ja non-profit-organisaation kumppanuus s. 91+1. Oulu 2012.
578. Filpus, Nina: Green Advertising in Communicating a Corporate Identity: A Semiotic Analysis s. 116. Oulu 2012.
579. Flygare, Tanja: Jälleenmyyjän kokeman arvon muodostuminen kattotuotteiden toimittajan extranetissä. Tapaus: Ruukki s. 79+3. Oulu 2012.

580. Ihme, Elina: Yritysbrändin rakentuminen yrityksen eri kasvuvaiheissa. Tapaus Innokas Medical Oy s. 126+3. Oulu 2012.
581. Karioja, Olli: Industrial Business Relationships in Collaborative Product Development When Utilizing Digital Channels. Case Ruukki s. 90+2. Oulu 2012.
582. Karjula, Janne: Myynnin johtaminen konsultatiivisessa myyntiprosessissa s. 117+1. Oulu 2012.
583. Parkkinen, Ville: The Use of Digital Services in Value Co-Creation through Early Supplier Involvement (ESI) in Industrial Markets. Case Ruukki s. 110+1. Oulu 2012.
584. Piirto, Marjo: The Role of a Business Model in the Internationalization of SME s. 122+15. Oulu 2012.
585. Ylimaula, Katri-Anna: Communication in supplier relationships and the usage of social media s. 96. Oulu 2012.
586. Ahola, Tuomas (toinen tekijä: Löfgren, Satu): Kriisiviestintä maineenhallinnan keinona sponsorintyhteistyön ongelmatilanteissa s. 86. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
587. Löfgren, Satu (toinen tekijä: Ahola, Tuomas): Kriisiviestintä maineenhallinnan keinona sponsorintyhteistyön ongelmatilanteissa s. 86. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
588. Hedemäki, Inkeri: Laatuoppaan laadinta ammattikorkeakouluille. Case: Oulun seudun ammattikorkeakoulu s. 64+2. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
589. Hiukka, Paula: Hyvinvoinnin rakentuminen nuorten naiskuluttajien puheessa vapaa-ajasta s. 76. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
590. Härmä, Heidi: Miten innovaation ominaisuudet määrittävät hyväksytyiksi? Case: Lemmikieläinten hyvinvointimarkkinat s. 70. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
591. Immo, Paula: Productization of Professional Services and its Implications for Marketing s. 67. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
592. Kaarret, Jaana: Vanhojentanssit esittävät. Diskurssianalyttinen tutkimus nuorten kulutusjuhlakulttuurista s. 127+3. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
593. Kallunki, Tiina-Leena: ”Kaikki mukaan pelaamaan”. Nintendo Wii televisiomainoksen visuaalienn sisällönanalyysi s. 87. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
594. Kantola, Hanna: Ympäristömarkkinoinnin toteutus ja haasteet. Case: Kultakaivosyritys s. 62. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
595. Koivuranta, Petra: Näkemyksiä matkailun ja kaivostoiminnan yhteensopivuudesta samalle alueelle. Retorinen analyysi Lapin radion verkkokeskusteluista s. 60+13. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
596. Kukkonen, Terhi: Facebook brändiyhteisön arvonaluontiprosessin ympäristönä s. 71+1. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
597. Laksola, Lasse: Urheilusponsoroinnin sukupuolittuneisuus: netnografinen tutkimus yhteisöpalvelu Facebookin fanisivustoista s. 81. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
598. Lassila, Kristiina: Golfyhteisön sponsorointi osana yrityksen markkinointiviestintää s. 61. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
599. Nikkinen, Riikka: Onko se hyvä jos siltä näyttää? Fenomenografinen tutkimus ruokaravintoloiden yhteiskuntavastuusta ja maineesta s. 117+2. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
600. Parhiala, Juhani: Systeminen tulkintakehys heikoille signaaleille s. 82. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
601. Pulkkinen, Petra: Tarinat emotionaalisen brändäyksen keinona. Case Kalevala Koru s. 96. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
602. Pyhäjärvi, Veera: Työntekijät osana yrityksen Facebook-mainontaa s. 85. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
603. Rättäri, Lauri: Yhteisöllisyyden rakentuminen pienen ryhmän brändiyhteisössä - käytänteoreettinen näkökulma s. 83. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).

604. Turpeenniemi, Juha: Jalkapallofanien toiminta ja käytänteet virtuaaliyhteisössä Case: Futisforum2 s. 67. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
605. Viero, Sanna: Aurinko ei laske koskaan - Tapaustutkimus festivaalien palvelun laadusta ja asiakastytyväisyydestä Simerock festivaaleilla 2010 s. 84. Oulu 2012. (Yhteistyö Lapin yo:n kanssa).
606. Huotari, Lauri: Influencing user-generated content creation in B2B context s. 66 + 3. Oulu 2012.
607. Kärkkäinen, Heidi: Morsiamen tarina tunteita nostattavista tekijöistä hääpalveluissa s. 107. Oulu 2012.
608. Niemi, Alina: Kuluttajamarkkinoilla toimivan yhden hengen yrityksen brändäys s. 131 + 4. Oulu 2012.
609. Niemi, Taneli: Modulaarisuus toimittajan ja asiakkaan välisessä arvonluontiprosessissa s. 64 + 2. Oulu 2012.
610. Nurkkala, Janika: Selection of Finnish higher education services in international markets - Insights into the choice and decision making of Chinese students s. 100 + 1. Oulu 2012.
611. Nyländen, Petri: Mielipidejohtajuus urheiluvälineiden markkinoinnissa s. 63 + 1. Oulu 2012.
612. Peltoniemi, Päivi: Development of integrated solutions: the value creation potential of the supplier. Case of Water Treatment Solutions for the Mining Industry s. 150 + 5. Oulu 2012.
613. Rönty, Veli-Pekka: Asiakkaan kokemus arvo MBA-koulutuksessa s. 79 + 1. Oulu 2012.
614. Sakaranaho, Jaakko: Yliopiston varainhankinta - PK-yritysten lahjoittamisen motiivin muodostuminen s. 90 + 1. Oulu 2012.
615. Aalto, Ann: Yrityksen keulahahmon rakentaminen osaksi yritysbrändiä s. 74 + 3. Oulu 2012.
616. Heikkinen, Maarit: Anniskeluravintolan brändin rakentamisen erityispiirteet ja brändiperinnön ulottuvuudet. Tapaus Ravintola Kaarlenholvi s. 111 + 2. Oulu 2012.
617. Lotvonen, Lasse: Palvelujen tuotteistaminen terveystalalla s. 88 + 3. Oulu 2012.
618. Niemelä-Farrer, Heli: Region Brand Image Projection in a Lobbying Context: The Northern Sparsely Populated Areas in the EU s. 107. Oulu 2012.
619. Heikkinen, Jaakko: Avoimen lähdekoodin CRM-järjestelmän valintakriteerit. Tapaustutkimus pienessä ja keskisuurella IT-yrityksessä s. 91. Oulu 2012.
620. Jaara, Anna: Asiakaskokemusten johtaminen monikanavaisessa ketjuyrityksessä s. 84 + 1. Oulu 2012.
621. Bilén, Anne: The Roles of Social Relationships in Network Development - A Tourism Professionals' View s. 69 + 1. Oulu 2013.
622. Satokangas, Saara: Effectiveness of mobile in-game banner advertising s. 102 + 2. Oulu 2013.
623. Lepojärvi, Laura: Mikroyrityksen liiketoiminnan kehittäminen yksityisten terveystalujen toimialalla s. 70 + 2. Oulu 2013.
624. Alahäivälä, Aliisa: Sisäisen työnantajabrändin muodostuminen työntekijän näkökulmasta s. 129 + 3. Oulu 2013.
625. Kenakkala, Johanna: Patentit osana asiantuntijayrityskuvan muodostamista business-to-business kontekstissa s. 77 + 2. Oulu 2013.
626. Mikkola, Tuuli: Creating customer knowledge competence through the development of key account management s. 93 + 2. Oulu 2013.
627. Rämetsä, Minna: Implementation of product identification technology: a case study s. 100 + 2. Oulu 2013.
628. Ansamaa, Jonne: Projektiorganisaation osastojen välisen integraation mekanismit ja aikajana - Tapaus ohjelmistoteollisuus s. 107 + 3. Oulu 2013.
629. Granholm, Meiju-Riikka: Matkailijoiden kokemukset osana matkakohteen brändin rakentamista. Tapaus: Hailuoto s. 80. Oulu 2013.
630. Hänninen, Jenna: Pk-yritysten urheilusponsorointi s. 77 + 2. Oulu 2013.

631. Jokela, Petri: Käyttäjien luoman sisällön hyödyntäminen brändiyhteisön arvonluonnissa s. 70. Oulu 2013.
632. Kangasniemi, Heta: Business model viewpoints on value co-creation in connected health. Case: Future preventive service network s. 100 + 5. Oulu 2013.
633. Karjalainen, Kaarina: Special Characteristics of Planning a Political Marketing Campaign for a Nation s. 87. Oulu 2013.
634. Kortessalmi, Noora: Uuden tuotteen lanseeraus siviilikriisinhallintaan s. 90. Oulu 2013.
635. Kunnari, Marjo: Yhteiskuntavastuun kehittäminen pankkisektorilla - pankin yhteiskuntavastuuohjelma s. 72. Oulu 2013.
636. Kuutti, Julius: Designing Gamification s. 68. Oulu 2013.
637. Mällinen, Kati: Asiakaslupauksen vaikutus asiakkaan arvonluontiin s. 66 + 1. Oulu 2013.
638. Nousiainen, Lauri: Innovaatiokehityksen kriittiset menestystekijät ohjelmistoliiketoiminnassa s. 94. Oulu 2013.
639. Päckilä, Maija: eWOM-viestinnän luotettavuus matkailupalvelusivuilla s. 69 + 1. Oulu 2013.
640. Raita, Antti: Miten kauppatieteilijän osaaminen vastaa työelämän tarpeita? s. 68. Oulu 2013.
641. Remes, Jenni: Verkoston hyödyntäminen osuuskuntamuotoisen mikroyrityksen brändäyksessä. Tapaus Osuuskunta Lasismi s. 101. Oulu 2013.
642. Saari, Jenni: Tunteet liikesuhteen konfliktitilanteissa s. 76. Oulu 2013.
643. Udd, Juuso: Myyntityön eettisyys puhelinmyynnissä s. 85 + 2. Oulu 2013.
644. Ylitalo, Eveliina: Pienen tapahtumapalveluyrityksen yritysbrändin rakentuminen sidosryhmänäkökulmasta s. 80. Oulu 2013.
645. Hirsimäki, Markus: Logistiikan ulkoistaminen lämpöyrittäjien energiapuun toimitusketjuissa s. 83. Oulu 2013.
646. Holappa, Tiina: Asiakkaan palvelupolku kiinteistöhuoltopalveluissa s. 94 + 5. Oulu 2013.
647. Horneman, Milja: Asiakaslähtöinen brändipääoma energiatoimialalla s. 75. Oulu 2013.
648. Kaasinen, Teemu: Liiketoimintamallin muodostuminen arvolupauksen näkökulmasta s. 76. Oulu 2013.
649. Kivi, Helen: The evaluation of retail stores facebook campaign in consumer markets s. 76. Oulu 2013.
650. Korkiakoski, Mira: Communicating customer value proposition for an industrial asset efficiency service s. 108 + 9. Oulu 2013.
651. Nurmenniemi, Kristiina: "NIITÄ KOKEMUKSIA ARJESSA" Tulevaisuuden näkymiä kuluttajan arvon muodostumiseen Oulun kaupunkikeskustassa s. 89. Oulu 2013.
652. Ylipahkala, Jenni: Asiakaslojaalisuuden muodostuminen energiatehokkuuspalvelualalla s. 70 + 5. Oulu 2013.
653. Niskanen, Salla: Outsourcing decision-making in mining industry s. 105. Oulu 2013.
654. Turunen, Tuuli: Customer-dominant service logic in retail banking: A narrative approach to the mass affluent segment's value creation process s. 85 + 1. Oulu 2013.
655. Kangas, Auli: Brändi-identiteetin määrittäminen. Menetelmän kehittäminen ja testaus s. 69 + 4. Oulu 2013.
656. Klemola, Katriina: Tapahtumajärjestäjän ja kaupunkiorganisaation välinen yhteistyö tapahtuman arvontuotannon välineenä. Tapaus Oulu s. 102 + 3. Oulu 2013.
657. Wessman, Anette: Sisäisen markkinoinnin vaikutus työmotivaatioon organisaation muutoksessa s. 85. Oulu 2013.
658. Hinkkanen, Natalie: Yhteiskuntavastuun merkitys osana yrityksen brändi-identiteettiä - Henkilöstön näkökulma s. 91 + 2. Oulu 2013.
659. Riski, Meri: Matkailuverkoston yhteistyön mobilisointi s. 107 + 2. Oulu 2013.
660. Ahola, Tomi: Liiketoiminnan palvelullistamisen hyödyt ja haasteet vähittäistavarakaupan kontekstissa. Tapaus Foodie.fm s. 79 + 2. Oulu 2014.

661. Finnerman, Tomi (toinen tekijä: Kuoppala, Antti): The Motivational Landscape of First-Person Shooter Games s. 122 + 1. Oulu 2014.
662. Kuoppala, Antti (toinen tekijä: Finnerman, Tomi): The Motivational Landscape of First-Person Shooter Games s. 122 + 1. Oulu 2014.
663. Halinen, Mikko: Kuluttajan ostopäätösprosessi digitaalisen uutismedian kontekstissa s. 87 + 8. Oulu 2014.
664. Hämäläinen, Juha: Arvoperustainen myyntistrategia s. 97 + 1. Oulu 2014.
665. Kosonen, Jenni: Asiakaskannattavuuden tarkastelu pk-yrityksessä s. 96. Oulu 2014.
666. Leppilahti, Samuli: Empiirinen viitekehys viraalimarkkinointikampanjoiden suunnitteluun ja arviointiin sosiaalisessa mediassa s. 134. Oulu 2014.
667. Leppä-Aro, Jyri (toinen tekijä: Lintunen, Joonas): Kuluttajien välisestä mobiilimaksamisesta koettu arvo s. 81 + 2. Oulu 2014.
668. Lintunen, Joonas (toinen tekijä: Leppä-Aro, Jyri): Kuluttajien välisestä mobiilimaksamisesta koettu arvo s. 81 + 2. Oulu 2014.
669. Nauha, Mari: Asiakaslähtöisen palvelukonseptin kehittäminen pk-yrityksessä. Asiakasymmärrys ja palvelutuote osana palvelukonseptia s. 106 + 6. Oulu 2014.
670. Alaluusua, Jutta: Pk-yrityksen ostotoiminnan strategia s. 95. Oulu 2014.
671. Huhtala, Tero: Tutkimusryhmän markkinointiviestinnän kehittäminen s. 77 + 4. Oulu 2014.
672. Kenttämää, Katariina: Identifying and measuring the dimensions of customer experience - A study in the Finnish ice cream bar chain s. 73. Oulu 2014.
673. Kuro, Mika-Petteri: How to beat the double C: A Model for coping with low-cost competition in the heavy engineering industry. Oulu 2014.
674. Räisänen, Antti: Asiakaskokemuksen johtamisen strategian muodostuminen B2B-yrityksessä. Tapaustudkimus s. 93 + 2. Oulu 2014.
675. Suojajarvi, Aapo: Uutta reseptilääkettä koskevan lanseerausviestinnän vaikutus lääkärin kokemaan arvoon s. 84 + 13. Oulu 2014.
676. Vasankari, Essi: Venäläisten asenteiden muodostuminen luomuruokaa kohtaan s. 86 + 1. Oulu 2014.
677. Aamuvuori, Aki: Project Deliveries: Barriers & Opportunities of Transport Logistics in the Barents Region s. 102. Oulu 2014.
678. Alakuijala, Anna: Branding in temporally restricted campaigns s. 107 + 9. Oulu 2014.
679. Flygare, Jani (toinen tekijä: Husa, Olli): Asiakkaan osallistaminen uuden ohjelmistopohjaisen palvelun kehittämisprosessiin. Tapaus S-Mobiili s. 108 + 1. Oulu 2014.
680. Husa, Olli (toinen tekijä: Flygare, Jani): Asiakkaan osallistaminen uuden ohjelmistopohjaisen palvelun kehittämisprosessiin. Tapaus S-Mobiili s. 108 + 1. Oulu 2014.
681. Inget, Olli-Pekka: B-to-B -asiantuntijapalveluyrityksen asiakassuhteiden vahvistaminen. Tapaus ProAgria Oulu s. 70. Oulu 2014.
682. Kantola, Petteri: Sosiaalinen media osana suhdemarkkinointia: Mielipidejohtajat sosiaalisessa mediassa markkinoinnin apuvälineenä s. 76 + 1. Oulu 2014.
683. Kempainen, Paula: Asiakastiedon hyödyntäminen asiakaspalvelutilanteessa pankkitoimialalla s. 98. Oulu 2014.
684. Kilpelä, Matti: Hyväntekeväisyyttä vai osa suurempaa suunnitelmaa? Pienten yritysten harjoittama urheilusponsorointi s. 84 + 5. Oulu 2014.
685. Leinonen, Eero: Asiakkaan rooli tietointensiivisen palvelun arvonluontiprosessissa - Tapaus: Targetor Oy s. 87 + 1. Oulu 2014.
686. Nousuniemi, Henna: ”Niissä vaan nuo pakkaukset on kiveä näköisiä...se sisältöki on parempaa, vaikka emmää tiä onko se” - Pakkauksen roolit äitikuluttajan ostopäätöksessä s. 79. Oulu 2014.
687. Pohjola, Riitta: Market potential analysis of value propositions related to projector-sensor technology in hospitality environment s. 61 + 3. Oulu 2014.

688. Rosberg, Anu: PK-yrityksen sisäinen viestintä Facebookissa ja pikaviestijärjestelmässä s. 77. Oulu 2014.
689. Räisänen, Mira: Vertauskuvat luovissa mainoskuvissa: Analyysi Vuoden Huiput -kilpailussa vuosina 2011 ja 2012 huomioitujen printtimainosten vertauskuvista s. 79. Oulu 2014.
690. Tirkkonen, Jussi: Arvoa tuottavan tapahtumakokemuksen muodostuminen finanssialalla s. 139 + 1. Oulu 2014.
691. Torvinen, Hannu: Arvon yhteiskehittelyllä innovaatioihin Public-Private Partnership-hankkeissa - Käyttäjäsallistaminen Oulun kaupungin kouluhankinnoissa s. 141 + 2. Oulu 2014.
692. Alamaunu, Kati: Asiakasarvon muodostuminen luksustuotteiden verkkokaupassa s. 71 + 2. Oulu 2014.
693. Heusala, Perttu: Asiakkaan kokema arvo kuntokeskuspalveluissa s. 84. Oulu 2014.
694. Kangas, Katja: Logistiikkatoimintojen kansainväliseen ulkoistamiseen vaikuttavat toiminnot ja tekijät startup-yrityksessä s. 79 + 2. Oulu 2014.
695. Kurtti, Jarkko (toinen tekijä: Méléart, Karri): Pohjois-Pohjanmaan matkakohteiden saavutettavuuden ongelmat ja kehitysmahdollisuudet s. 107 + 6. Oulu 2014.
696. Méléart, Karri (toinen tekijä: Kurtti, Jarkko): Pohjois-Pohjanmaan matkakohteiden saavutettavuuden ongelmat ja kehitysmahdollisuudet s. 107 + 6. Oulu 2014.
697. Kuusiniemi, Outi: Asiakaslähtöisen julkisen palvelun kehittäminen: hyvinvointikoulu Kiiminkijoki s. 93 + 2. Oulu 2014.
698. Pohjola, Miikka: Sidosryhmien roolit matkailukohteen brändi-identiteetin rakentumisessa - Tapaus: Ruka s. 130. Oulu 2014.
699. Lähdetluoma, Silja: Asiakasymmärryksen kehittäminen palveluyrityksessä. Case Mehiläinen Oy Työelämäpalvelut s. 82. Oulu 2014.
700. Husa, Ville: Facebook kuluttajatuotelanseerauksessa s. 72 + 2. Oulu 2014.
701. Koistinen, Vili: Vetovoimainen kaupungin keskusta. Yrittäjien näkemys vetovoimaisesta ostospaikasta s. 92. Oulu 2014.
702. Posti, Maaret: Arvonluonti yhteisessä rakennussuunnitteluprosessissa asiakkaan ja yrityksen välillä s. 82. Oulu 2014.
703. Reinikainen, Niina: Ethical fashion supply chain management s. 124. Oulu 2014.
704. Alatalo, Marika: Asiakkuuksien kehittäminen metsänomistajuuteen liittyvissä. Oulu 2014.
705. Huusko, Hanna: Mobiilikuponkien lunastamiseen vaikuttavien tekijöiden mittaaminen s. 59. Oulu 2014.
706. Karppinen, Mikko: Huumori vaikuttamisen keinona julkishallinnon verkkopalveluissa s. 84 + 14. Oulu 2014.
707. Kukkonen, Jenni: Strategisen urheilusponsorointisuhteen kehittäminen yksilöurheilussa Suomessa s. 80 + 6. Oulu 2014.
708. Virkkunen, Annastiina: "Yhteen hiileen puhaltamista monella tasolla". Tutkimus maabrändäysverkon toiminnasta s. 107. Oulu 2014.
709. Isokangas, Maiju: Asiantuntijan myyntityön kehittäminen asiantuntijaorganisaatiossa s. 95 + 7. Oulu 2015.
710. Kauhanen, Kaisa: Defining a value co-creation based business model. Case ice wall service s. 85 + 6. Oulu 2015.
711. Kumpula, Henna: "Näkemiin vaan muru". Toimittajasuhteen päättymisen johtaminen s. 93. Oulu 2015.
712. Moilanen, Iiro: Asiakasomistajasuhteen syventäminen s. 93. Oulu 2015.
713. Haapalainen, Sanna: Mainostoimiston resurssit osana asiakkaan arvonluontiprosessia s. 100 + 2. Oulu 2015.
714. Husso, Sofia: Brändi-identiteetin vihreiden osatekijöiden tunnistaminen ja viestiminen osana paikkamarkkinointia s. 82 + 2. Oulu 2015.

715. Kajander, Karoliina: Toimittajien arviointi ja kehittäminen kestävän kehityksen mukaisesti ruokateollisuuden alan yrityksessä s. 89. Oulu 2015.
716. Tuomikoski, Raisa: Kuluttajan negatiiviset kokemukset maksetusta sisällöstä s. 78 + 2. Oulu 2015.
717. Alatalo, Sami: Internetin tuotearvosteluiden vaikutus kuluttajan ostopäätösprosessin eri vaiheissa s. 102 + 1. Oulu 2015.
718. Hautamäki, Minna: Co-Creating Value-in-Use for Public Healthcare Customer through Modularity of Logistics Services s. 111 + 8. Oulu 2015.
719. Kanto, Tiina: Digitaaliset asiakaslehdet kuluttajan arvon lähteenä finanssialalla s. 77 + 1. Oulu 2015.
720. Kunnas, Senni: Luontaistuotealan pienyrityksen jakelukanavan valinta ja markkinointi s. 87. Oulu 2015.
721. Marttila, Helinä: Tekstissä rakentuva luotettavuus varainhoitoyritysten internetsivuilla s. 88. Oulu 2015.
722. Maunu, Mari: Digitaalinen sisältömarkkinointi osana yritysten markkinointiviestintää s. 103 + 3. Oulu 2015.
723. Rahkamo, Mikael: Forecasting the Use of a New Service in the Financial Industry s. 67. Oulu 2015.
724. Rajanti, Mira: Kilpailija-analyysin keskeiset elementit avoimien innovaatiopalveluiden markkinoilla s. 84 + 4. Oulu 2015.
725. Salo, Arto: Tuotesijoittelun mahdollisuudet Pc- ja konsolipeleissä s. 69. Oulu 2015.
726. Fauth, Elina: Kaakkurin hyvinvointikoulun asiakasarvon ulottuvuudet ja kehittämiskohteet s. 80 + 2. Oulu 2015.
727. Gergov, Tomas: Asiakkaan kokeman arvon muodostuminen digitaalisessa kaupankäynnissä. Tapaus Giganti s. 73 + 1. Oulu 2015.
728. Heikkilä, Katariina: Ammattimessujen arvo osana alihankintateollisuuden pk-yritysten markkinointiviestintää s. 80. Oulu 2015.
729. Hourula, Jenni: Käyttäjien luoman sisällön rooli kuluttajan superfoodien ostopäätösprosessissa s. 113 + 2. Oulu 2015.
730. Kumpula, Nelli: Palvelukohtaamisen aikana havaitut palvelukokemuksen emotionaaliset tekijät s. 81+1. Oulu 2015.
731. Kärjä, Henri: Arkkityypit henkilöbrändin, fanien ja populaärimedian viestinnässä s. 110. Oulu 2015.
732. Niemi, Ari: Medianäyttömainonnan vaikutus päivittäistavara tuotteiden myyntiin s. 66. Oulu 2015.
733. Riuttanen, Laura: Effect of business opportunity recognition on entrepreneurs' market perception s. 102 + 1. Oulu 2015.
734. Salonen, Susanna: Yrityksen brändiviestintä vuosikertomuksessa s. 74 + 4. Oulu 2015.
735. Schönberg, Milla: Anticipated distribution channel changes and their drivers in consumer market bancassurance in Finland s. 150 + 4. Oulu 2015.
736. Tolonen, Johanna: Tuotevalittaminen sosiaalisessa mediassa - Motiivien ja kanavien välinen yhteys s. 108. Oulu 2015.
737. Uppa, Jarkko: Tutkimuksen kaupallistaminen tutkimusorganisaatiossa. Case VTT:n digitaaliset palvelut s. 110 + 1. Oulu 2015.
738. Väisänen, Jere: Consumer acceptance of future My Data based preventive eHealth services s. 92 + 1. Oulu 2015.
739. Välimäki, Saana: Alusvaatteet naisten identiteettityössä s. 86 + 2. Oulu 2015.
740. Kalmakoski, Viiv: Pakonomaista ostokäyttäytymistä edistävät tekijät yksilön elämäkulussa s. 103 + 1. Oulu 2015.
741. Niemi, Anni: Mikroyrityksen liikesuhteiden hallinta keskeisessä verkostossa s. 75. Oulu 2015.



742. Puotiniemi, Virpi: Vastuullisen brändin rakentuminen sosiaalisessa mediassa - CCO-näkökulma s. 92. Oulu 2015.
743. Sipilä, Anni: Luksuskuluttamisen motiivit s. 49 + 1. Oulu 2015.
744. Tahkola, Mikael: Segmentteittäin kohdistetun digitaalisen markkinoinnin tehokkuus eri kanavissa – case matkatoimisto s. 65 + 1. Oulu 2015.
745. Tiainen, Mika: Applying lean philosophy and value stream map tool towards more efficient EDI-order handling process s. 80 + 1. Oulu 2015.
746. Uusipaikka, Matleena: ”Ja sitten on että ”jes”, jos on onnistunut säästämään”. Tapaustutkimus mobiilin pankkipalvelun palvelukokemukseen liittyvistä arvotekijöistä s. 96 + 3. Oulu 2015.
747. Heikkuri, Suvi: Inhibitors and Enablers in Innovative Public Procurement s. 79 + 1. Oulu 2015.
748. Kunelius, Heidi: Avoimen innovaation aktiviteetit startup-yrityksen innovaatioprosessissa s. 64. Oulu 2015.
749. Peltola, Jussi (toinen tekijä: Peltola, Mikko): Autokaupan selviytymiskeinot laskusuhdanteen ja laman aikana s. 93 + 2. Oulu 2015.
750. Peltola, Mikko (toinen tekijä: Peltola, Jussi): Autokaupan selviytymiskeinot laskusuhdanteen ja laman aikana s. 93 + 2. Oulu 2015.
751. Syrjänen, Maija: Vuorovaikutus uuden asiantuntijapalvelun kehittämisen aikana s. 77 + 2. Oulu 2015.
752. Mäkinen, Anna-Leena: Hautaustoimiston työntekijän ammatillisen osaamisen kehittäminen asiakaskohtaamisessa s. 111 + 1. Oulu 2016.
753. Tuhkala, Teija: Startup-yritysten arvoverkosto painettavan elektroniikan tuotekehityksessä s. 90 + 2. Oulu 2016.
754. Innanen, Kristiina: Yksityisten lääkäri- ja terveystalveluiden tarjoajaa koskevat valinnat 60+ -vuotiaiden kontekstissa s. 88 + 15. Oulu 2016.
755. Lukkarinen, Markus: Asiakastiedon johtamisen haasteet mediayrityksen myyntiorganisaatiossa s. 77 + 1. Oulu 2016.
756. Westerlund, Petri: Scalable Logistical Support Services in Health Care s. 70 + 8. Oulu 2016.
757. Keinänen, Jukka: Ulkoistaminen teknologiayrityksen toimitusketjun optimoinnin työkaluna s. 65 + 4. Oulu 2016.
758. Kenola, Katri: Online-videoiden hyödyntäminen markkinointiviestinnässä s. 104 + 2. Oulu 2016.
759. Murtoniemi, Maria: Tapaustutkimus digitaalisen BtoB-markkinoinnin haasteista teollisuussektorilla s. 94 + 1. Oulu 2016.
760. Verronen, Anu: Päivittäistavarakaupan omien brändituotteiden rooli valikoimanhallinnan kautta tarkasteltuna s. 96 + 4. Oulu 2016.
761. Hakala, Arttu (toinen tekijä: Jormanainen, Atte): Sijoittajien ostopäätösprosessi osakepohjaisessa joukkorahoituksessa s. 85 + 2. Oulu 2016.
762. Jormanainen, Atte (toinen tekijä: Hakala Arttu): Sijoittajien ostopäätösprosessi osakepohjaisessa joukkorahoituksessa s. 85 + 2. Oulu 2016.
763. Kortelainen, Kimmo: Pelaajien asenteet perinteistä ja käänteistä tuotesijoittelua kohtaan videopeleissä s. 92. Oulu 2016.
764. Lehtovuori, Hilla: Utilization of humor in a tourism service encounter when creating a service experience s. 82 + 7. Oulu 2016.
765. Leinonen, Jenni: Sisältömarkkinoinnin hyödyntäminen osana kuluttajan palvelukokemuksen muotoilua: Tapaus DNA Appinen s. 96 + 1. Oulu 2016.
766. Huotari, Henri: Vuokralaisen asunnonvalintaan vaikuttavat tekijät s. 86. Oulu 2016.
767. Karhunen, Tiia: Freemium-liiketoimintamalli mobiilisovelluskontekstissa s. 94 + 1. Oulu 2016.
768. Kempainen, Laura: Business models for platform operators in MyData based ecosystem - context preventive healthcare s. 106 + 4. Oulu 2016.

769. Koistinen, Mikko: Marketing Channel Strategy Selection and Development of a Service-Based B2B Born Global Company s. 91. Oulu 2016.
770. Seppänen, Sonja: Kuluttajan arvonluontiprosessi erikoistavarakaupan markkinoilla toimivien verkkokauppojen kontekstissa s. 96 + 1. Oulu 2016.
771. Timonen, Tuomas: IT-alan yrityksen houkuttelevuuden kehittäminen työnantajana sosiaalisessa mediassa s. 83 + 1. Oulu 2016.
772. Ahde, Valtteri: Yhteisöpalveluiden hyödyntäminen digitaalisessa markkinointiviestinnässä s. 79 + 1. Oulu 2016.
773. Heiskanen, Niko: Palvelukokemus mobiilimaksupalvelussa: Asiakastiedon käännteinen käyttö asiakkaan arvon muodostumisessa s. 84 + 1. Oulu 2016.
774. Hyvönen, Katri: Natiivimainonnan rooli yritysten digitaalisessa markkinointiviestinnässä s. 101 + 2. Oulu 2016.
775. Kamaja, Miika: Franchise-yrittäjät brändikuvan edustajina s. 68 + 1. Oulu 2016.
776. Karjalainen, Erno: Kuluttajien luoma suoratoistosisältö verkkoyhteisössä. Case Twitch.tv s. 80 + 1. Oulu 2016.
777. Kempainen, Lauri: Tuotepaketoinnin vaikutus kuluttajan ostopäätökseen: Matkan ostaminen verkossa s. 71 + 1. Oulu 2016.
778. Kettunen, Hanne: Huumoria sisältävät tarinat yrityksen brändi-identiteetin muodostumisessa: Tapaus Ponsse Oyj s. 118 + 1. Oulu 2016.
779. Lapinniemi, Niko: Yritysmyyjän vaikuttaminen asiakkaan ostopäätökseen henkilökohtaisessa asiakastapaamisessa s. 120 + 1. Oulu 2016.
780. Launimaa, Lasse: Innovatiivisen maaperämittaustuotteen lanseeraaminen maatalous- ja puutarhamarkkinoille s. 71 + 1. Oulu 2016.
781. Lehtola, Aleks: Blogi B2B startup-yrityksen markkinoinnin työkaluna s. 83. Oulu 2016.
782. Lehtonen, Annaliina: Markkinointiviestinnän rooli tanssikoulun yritysidentiteetin rakentamisessa imagoksi s. 86 + 2. Oulu 2016.
783. Malmi, Juh: Matkakohteen sisäisten sidosryhmien yhteistyön merkitys matkakohteen brändäyksessä s. 100 + 4. Oulu 2016.
784. Muoniovaara, Uula: Palvelumainonta - Markkinoinnin palvelulähtöinen ajattelu mainonnan muutosvoimana s. 66. Oulu 2016.
785. Paasio, Jenny: CRM-järjestelmien ja digitaalisen markkinoinnin hyödyntäminen asiakassuhteissa pankkitoimialalla s. 80 + 1. Oulu 2016.
786. Repotaival, Tiina: Digitaalisen sisältömarkkinoinnin rooli pienen yrityksen ostopäätösprosesseissa s. 51 + 2. Oulu 2016.
787. Soukka, Jenni: Asiakaskokemuksen johtaminen keskisuudessa tietointensiiivisessä yrityksessä s. 70. Oulu 2016.
788. Takalahti, Sanna: Facebook markkinointikanavana K-market ketjussa ja K-market myymälöissä s. 90 + 4. Oulu 2016.
789. Vataja, Tuire: Sosiaalinen media osana nonprofit-organisaatioiden markkinointia s. 128 + 3. Oulu 2016.
790. Hamari, Milka (toinen tekijä: Huttunen, Mira): The role of marketing communications in an innovation commercialization process of a start-up company s. 137 + 2. Oulu 2016
791. Huttunen, Mira (toinen tekijä: Hamari, Milka): The role of marketing communications in an innovation commercialization process of a start-up company s. 137 + 2. Oulu 2016
792. Hanhela, Emmi: Asiakaslähtöisyyden muodostuminen ikäihmisten kotihoidon palveluissa. ”Mutta se on tämmöstä nyt se vanhojen hoito” s. 100. Oulu 2016.
793. Kurkela, Robert: Asiakkaiden kokemus pankkikonttorin palvelun laadusta ja saatavuudesta s. 71 + 1. Oulu 2016.
794. Rautiainen, Janne: Massadatan hyödyntäminen yritysten viraalimarkkinoinnissa s. 80 + 1. Oulu 2016.

795. Lappalainen, Hans: Kuntolaitekäyttäjien analysointi ja saavuttaminen B-to-B- markkinoilla s. 67 + 3. Oulu 2016.
796. Luukkainen, Pia-Maria: Leimautuminen osana asiakkaan arvonluontiprosessia digitaalisessa terveyspalvelussa: tapaus mielenterveystalo.fi s. 94 + 2. Oulu 2016.
797. Matinolli, Miia: Food choices of different age groups - Do potatoes fit in? s. 96 + 2. Oulu 2016.
798. Meriläinen, Aino: Yritysten yhteiskuntavastuun markkinointiviestintä kuluttaja-asiakkaille s. 79. Oulu 2016.
799. Sundqvist, Janne: Vähittäiskaupan logistisen verkoston ohjauksen kehittäminen s. 109 + 3. Oulu 2016.
800. Venho, Emmi: Vuokralääkäriyritysten markkinointiviestinnän kehittäminen lääketieteen opiskelijan arvonluontiprosessin näkökulmasta s. 82 + 1. Oulu 2016.
801. Revonniemi, Outi: Pk-yrityksen brändin rakentaminen kansainvälistymisprosessissa s. 62 + 2. Oulu 2016.
802. Tikkala, Katriina: Mobiilipalveluiden ja arvon ulottuvuudet asiakaslähtöisestä näkökulmasta s. 98 + 1. Oulu 2016.
803. Törmä, Visa: Uuden teknologian kaupallistamisen liiketoimintamalli hyvinvointialan ekosysteemissä (case älyrollaattori) s. 84 + 13. Oulu 2016.
804. Härö, Kirsti: Venäläisen yritysasiakkaan kokema arvo metallialalla s. 107. Oulu 2016.
805. Salmela, Krista: Yrityksen innovatiivisuuden rakentaminen sisäisen markkinoinnin avulla s. 80 + 1. Oulu 2016.
806. Aapalahti, Timo: Sosiaalinen vastuullisuus urheiluseuran ja yrityksen välisessä sponsorointisuhteessa s. 82 + 1. Oulu 2017.
807. Asumaniemi, Matti: Startup-yrityksen brändin rakentaminen s. 61 + 2. Oulu 2017.
808. Tiittanen, Anu: Asiakasuskollisuuteen vaikuttavat tekijät kuntosalipalveluissa - case Liikuntakeskus Core s. 62 + 6. Oulu 2017.
809. Virtanen, Jori: Tapaustutkimus omnikanavamarkkinoinnista vakuutusalan yrityksen liiketoiminnassa s. 77 + 1. Oulu 2017.
810. Koskela, Otso: Palvelusisällön rakentaminen osaamisintensiiivisessä ohjelmistoliiketoiminnassa: tapaustutkimus Coach4Pro Oy s. 62. Oulu 2017
811. Kuoppala, Sanna: Suunhoitotuoteryhmän esillepano kuluttajan näkökulmasta s. 84. Oulu 2017.
812. Pekkola, Jenni: ”Tarunhohtoinen jackpot elämän bingohallista”. Diskurssianalyysi Nyhtökauran viraali-ilmiöstä s. 80 + 1. Oulu 2017.
813. Pitkänen, Noora: Productization and brand building of a new technology in B2B-markets s. 67 + 1. Oulu 2017.
814. Blomberg, Tiia: Mainonnan kautta viestityn brändiviestin kohdentuminen yrityksen ostopäätösryhmän eri jäsenille s. 75 + 8. Oulu 2017.
815. Kytökangas, Mira: Value generation in service process: Case IoT-service provider s. 103 + 29. Oulu 2017.
816. Hiltunen, Riikka: Eläinten seurantalaitteiden asiakasarvon muodostuminen kotimaisilla ja kansainvälisillä markkinoilla s. 63 + 1. Oulu 2017.
817. Honkarinta, Antti: Markkinoinnin ja viestinnän integraatio - Case autokaupan ala Ruotsissa s. 56 + 4. Oulu 2017.
818. Järviseu, Joni: Personoidun asiakaskokemuksen vaikutus kuluttajan ostopäätösprosessiin verkkokaupassa s. 75 + 1. Oulu 2017.
819. Keskitalo, Harri: Sisäinen markkinointi yrityksen osaamisen kehittämisessä s. 71 + 1. Oulu 2017.
820. Konola, Heinikki: Poliitikon henkilöbrändi-identiteetin muodostuminen sosiaalisessa mediassa s. 74. Oulu 2017.
821. Kononen, Lauri: Pienen ja keskisuuren asiantuntijaorganisaation palkitsemisjärjestelmä - Työntekijän motivoinnin ja sitouttamisen työvälineet s. 72 + 1. Oulu 2017.

822. Korpimäki, Jasmiina: The impact of co-creation on a digital health start up's business model: A case study in the healthcare context s. 87. Oulu 2017.
823. Koskinen, Siiri: Targeted social media advertising and consumer decision making in online buying behavior s. 85 + 2. Oulu 2017.
824. Mikkola, Taru: Doing things that matter - Company purpose as the guiding principle for growth s. 77 + 2. Oulu 2017.
825. Nguyen, Nga: The influence of external stakeholders on the corporate reputation of a university: An empirical study s. 195. Oulu 2017.
826. Niemi, Ville: Tapaustutkimus kuluttajakokemuksen parantamisesta kodinkoneiden huoltoliiketoiminnassa s. 79. Oulu 2017.
827. Oksanen, Elisa: Yritysbrändin rakentaminen ja kuluttajien osallistuminen yritysbrändin yhteisluontiin sosiaalisessa mediassa s. 116 + 2. Oulu 2017.
828. Pakonen, Niina: Sosiaalisen median rooli brändin rakentamisessa pienissä ja keskisuurissa B2B-yrityksissä s. 99 + 1. Oulu 2017.
829. Pansio, Kalle: Osuustoiminnan merkitys asiakasomistajalle s. 112. Oulu 2017.
830. Rönkkömäki, Milla: Asiakasuskollisuuden muodostuminen digitaalisissa kuntovalmennuspalveluissa s. 122 + 2. Oulu 2017.
831. Salonurmi, Mikko: Vaikuttajamarkkinointi YouTubessa s. 62. Oulu 2017.
832. Vierimaa, Antti: Sponsorointiyhteistyö yrityksen brändin kehittämisen keinona s. 70 + 1. Oulu 2017.