



TUOTTEISTAMISEN KOULUTUSTA YRITYKSILLE JA YHDISTYKSILLE

Tervetuloa tuotteistamisen koulutukseen Pudasjärvelle ja Syötteelle. Pääasiallisina valmennusaiheina koulutuksissa on tuotteistaminen ja asiakaskokemukseen perustuva palvelulupaus, kannattava hinnoittelu sekä myös järkevä yhteistyö erilaisissa jakelukanavissa. Valmennuksessa otetaan huomioon kansainvälisen kaupan ehdot sekä alueen markkinointihankkeiden asettamat vaatimukset. Lisätietoja netissä: <https://www.pudasjarvenkehitys.fi/>.

Tuotteistamistalkoot -koulutus yrityksille ja yhdistyksille torstaina 10.6. klo 14-20

- Tuotteistamistalkoot-koulutus pidetään lähikoulutuksena Pudasjärvellä, Pohjantähdessä (Teollisuustie 1, Pudasjärvi – paikan päälle niin monta, kuin koronarajoitteet sallivat)

Tuotteistamistalkoot -koulutus yrityksille ja yhdistyksille perjantaina 11.6. klo 9-15

- Tuotteistamistalkoot-koulutus pidetään lähikoulutuksena Syötteellä, LumiAreenassa (Romekievarintie 2, Syöte Pudasjärvi – paikan päälle niin monta, kuin koronarajoitteet sallivat)

Ilmoittautumiset 31.5.2021 mennessä seuraavasti:

- **Yhdistykset** ilmoittautuvat sinikka.mosorin@pudasjarvi.fi
- **Yritykset** ilmoittautuvat auvo.turpeinen@pudasjarvi.fi

Koulutukset kestävät yhteensä 6 tuntia, sisältää tauot + työpajan. Mahdollisuus osallistua etänä myös Teamsin kautta. Etösallistumisen linkki lähetetään kaikille ilmoittautuneille.

Kouluttajana toimii Kari Turunen, sopenkeittäjä - Hyvistä raaka-aineista maittavaa keittoa!

Karilla on takana yli 30 vuotta kansainvälisessä matkailussa tuotteistajana, myyjänä, markkinoijana ja palvelun toteuttajana. Työnantajina Sokos Hotels, Holiday Club, RTG ReadyToGo ja oma yritys KT Koutsaja Oy. Kari on toiminut Visit Finland Akatemian valmentajana vuodesta 2017 alkaen. Koutsajana Kari on avoin ja erittäin käytännönläheinen, hakemalla aina kannattavimmat ratkaisut asiakkaalle ja palvelun toteuttajalle. Kari on aina valmis uusiin haasteisiin, missä vaan tarvitaan!

Molemmat koulutukset ovat maksuttomia ja sisältävät kahvitarjoilun (lounas omakustanteinen).

Koulutukset järjestävät: Pudasjärven Kehitys Oy, Syöteen Matkailuyhdistys ry, Iijoki-sopimus



TUOTTEISTAMISKOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Valmennus on erittäin käytännönläheinen osallistujakeskeisellä menetelmällä toteutettava innostava kokonaisuus, jossa jaetaan ideoita ja edetään keskustellen sekä synnytetään uutta. Kohderyhmän tuntemista varten käytetään esim. Business Finlandin ja Visit Finlandin hyväksi tutkittua tietoa eri kanavista.

Prosessin tavoite on kehittää olemassa olevia matkailu- ja palvelualan tuotteita ja samalla luoda uusia houkuttelevia, kilpailukykyisiä, ekologisia elämystuotteita Pudasjärven alueelle ja löytää oikeat ja kannattavat myyntikanavat sekä saada konkreettinen myynti käyntiin.

Pääasiallisina valmennusaiheina koulutuksissa on tuotteistaminen ja asiakaskokemukseen perustuva palvelulupaus, kannattava hinnoittelu sekä myös järkevä yhteistyö erilaisissa jakelukanavissa. Valmennuksessa otetaan huomioon kansainvälisen kaupan ehdot sekä alueen markkinointihankkeiden asettamat vaatimukset.

Tärkeimpiä valmennuskokonaisuuksia prosessissa:

- Pudasjärven ja Syötteen alueiden palvelulupaus
- Yhtenäisyys tuotekorteissa / kuvamaailmassa
- Kannattava hinnoittelu yritysten menestyksen takaamiseksi
- Järkevä toimintamalli tuotteistamisessa oman ja laajemman alueen yhteismarkkinointiin

Palvelumuotoilun hyödyntäminen tuotteistamisessa

- Mitä prosesseja palvelumuotoilu sisältää?
- Miten palvellaan asiakasta koko ostoprosessin läpi (markkinointi, varaaminen, toteutus ja palautteen kerääminen sekä jälkihoito ja -myynti)
- Yhteismarkkinoinnin ilmeen mukainen tuotekortti asiakkaalle ja tuotteen toteuttajalle
- Jälkihoito ja tuotteen kehittäminen asiakaslähtöisesti

Tuotekorttien rakentaminen asiakkaiden ja yhteismarkkinoinnin vaatimusten mukaan

- Mietitään tuotekorttien kuvien ja tekstin sopivuutta ja vaikutusta myyntiin. Haetaan hakukoneoptimointia varten oikeita sanoja ja yhdistelmiä tuotekuvauksiin, jotta tuotteet löytyvät mahdollisimman helposti.
- Otetaan käyttöön tuotekorttipohja, jonka olemassa olevien ja tulevien yritysten on helppo ymmärtää tuotteita ja täyttää kortteja sekä ottaa ne aktiiviseen käyttöön.

Valmennuksen aikana tutustutaan käytännössä syntyneisiin uusiin innovaatioihin ja tuotteisiin, jonka pohjalta kehitetään tuotekokonaisuus myytävään kuntoon. Samalla asetetaan tavoitteet uniikkien kärkituotteiden ja tuoteketjujen syntymiseen resurssien mukaisesti, jonka perusteella aloitetaan tuotekehitys yksittäisten tuotteiden ja tuoteketjujen kohdalla.

Valmennuksessa syvennyttään tarkasti yksittäisen tuotteen dynaamiseen ja kannattavaan hinnoitteluun, jossa otetaan huomioon kaikki hinnoitteluun vaikuttavat tekijät. Osallistujat saavat itselleen toimivan laskentapohjan tuotteiden hinnoittelua varten.

Lisäksi koulutuksessa otetaan huomioon erilaisten myyntikanavien ansaintalogiikka ja tarvittava valmius myyntiprovisioiden ennakoinnissa.

