

Myyntivimma

- **Haluatko kannattavuutta ja kasvua?**
- **Panosta tuotteistus- ja myyntiosaamisesi kehittämiseen!**
- **Tuotteistusvalmennus** alkaa marras-joulukuussa 2024
- **Myyntivalmennus** käynnistyy helmikuussa 2025
- Valmennukset ovat **maksuttomia** ja ne on suunnattu eteläsavolaisille **yksinyrittäjille sekä pk- ja mikroyrityksille ja niiden henkilökunnalle** (ei toimialarajoitusta)



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Tuotteistusvalmennuksen hyödyt – varmista tuotteesi myyntikelpoisuus

Tuotteistamisen tarkoituksena on tehdä helposti myytävä tuote tai palvelu:

- saada kokonaiskuva vaatimuksista, joita tuotteella/palvelulla on oltava markkinoilla
- arvioida idean kaupalliset mahdollisuudet
- mahdollistaa hyvä tuotto
- tehdä alustavat kannattavuuslaskelmat tuotteen/palvelun osalta.
- nostaa idean valmiusaste tasolle, joka on edellytys kaupalliselle toiminnalle.

Tärkeimmät kysymykset:

- Miksi asiakas ostaa tuotteen?
- Mihin hintaan?
- Myynnin kasvupotentiaali?



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Tuotteistusvalmennuksen toteutus

- Laajuus kuusi moduulia 3 kuukauden aikana (kevät ja syksy 2025)
- Aloitus marras-joulukuu 2024
- Toteutus maksimissaan puolen päivän jaksoissa
- Valmennus tukee osallistujien itsenäistä työskentelyä omien projektiensa parissa.
- Valmennuksessa hyödynnetään digitaalista suomenkielistä tuotteistusalustaa.
- Digitaaliselle tuotteistusalustalle tuotettu materiaali jää osallistujan käyttöön.

Moduulit

- Moduuli 1: Startti tuotteistusprosessiin
- Moduuli 2: Asiakkaat, tuote ja pika-analyysi
- Moduuli 3: Tuotanto ja toimitus
- Moduuli 4: Laskenta
- Moduuli 5: Myynti ja markkinointi
- Moduuli 6: Jälkimarkkinointi

Webinaarit

- 3 kaikille avointa webinaaria



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Myyntivalmennuksen hyödyt

- löydät itsellesi luontevan tavan tehdä myyntityötä
- opit hyödyntämään omia vahvuuksiasi
- opit myyntitaitoja, jotka perustuvat moderniin arvopohjaiseen myyntiin
- opit ymmärtämään asiakkaitasi paremmin
- opit vakuuttamaan asiakkaasi ja tekemään tulosta
- saat käyttöösi uusia helppokäyttöisiä myynnin työkaluja ja toimintamalleja
- opit ymmärtämään myyntityötä ja muotoilemaan sujuvat myyntiprosessit
- opit ymmärtämään, mistä ja millä tavoin liidejä hankitaan
- opit mittaamaan onnistumista ja muodostamaan kokonaiskuvan myynnin kehittämisestä ja tehokkuudesta
- opit ajankäytön hallintaa, tavoitteellisuutta ja itsensä johtamista
- saat motivaatiota ja halua kehittää yrityksen toimintamalleja
- opit ennakoimaan ja ajattelemaan tulevaisuuslähtöisesti.



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Myyntivalmennus

Kaikille osallistujille yhteinen aloitusmoduuli

- 1) Kick off -seminaari & verkostoitumistilaisuus
- 2) Pienryhmät HowSpacessa: Käydään läpi osallistujien lähtötilanne ja tavoitteet & valitaan sopiva kokonaisuus tarjolla olevista moduuleista

Valitse itsellesi sopiva kokonaisuus:
S = 3 moduulia
M = 4 moduulia
L = 5-6 moduulia
3 Webinaaria/seminaaria

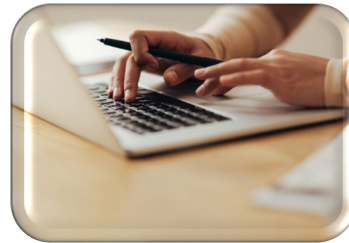
Moduulit 1.-5. toteutetaan vuorovaikutteisella HowSpace-alustalla



1. Henkilökohtainen myyntityö ja omien myyntivahvuksien tunnistaminen
Thomas-analyysi (max 50 osall.)
Pitchaus/henkilökohtaista palautetta



2. Myyntiprosessin REACH-malli
Materiaalia, aineistoa, tehtäviä



3. Sosiaalinen myynti & verkostot
LinkedIn-paja
Tehtäviä



4. Myynnin työkalut
Datan kerääminen
CRM
Tekoäly



5. Osallistujat voivat vaikuttaa moduulin sisältöön
Mahdollisia aiheita esim.
B2B vs. B2C -myynti, Myynti ja tekoäly, Henkilökohtainen sparraus



Osallistumistodistus



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Lisätiedot

Niko Arola, projektipäällikkö

niko.arola@xamk.fi

040 5380961

www.xamk.fi/myyntivimma



- Hankkeen toteuttaja: Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
- Toteutusaika. 1.8.2024-31.7.2024
- Rahoitus: ESR+: Toimintalinja 4: Työllistävä, osaava ja osallistava Suomi
Erityistavoite 4.2: Uutta osaamista työelämään.
- Hankkeen kokonaisbudjetti: 276 756 € , Xamkin rahoitusosuus: 55 352 €

Hanketiimi

Digitaalinen talous

- Niko Arola, projektipäällikkö
- Mervi Rajahonka. TKI-asiantuntija
- Helena Merikoski, tutkimusryhmäpäällikkö,
Liiketalouden koulutusyksikkö
- Marika Vartiainen, lehtori
- Mia Silvenius, lehtori



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu