

xamk.fi/myyntivimma

Tee ostamisesta asiakkaillesi helppoa

Tervetuloa verkostoitumaan ja
kuulemaan tärkeimmän pk-yrittäjille
suunnatusta tuotteistusvalmennuksesta!

Valmennuksen toteuttavat

ESYK

 **mindhive**



Euroopan unionin
osarahoittama



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

XAMK
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Asiakkaalle lisäarvoa ja helppoa ostamista – Tule mukaan Myyntivimman valmennuksiin!

- **Tuotteistusvalmennus** starttaa verkossa 15.1.2024
- **Myyntivalmennuksen kick off** 11.2.2025
- Valmennukset toteutetaan **joustavasti** ja ne ovat **maksuttomia**.
- Ne on suunnattu eteläsavolaisille **yksinyrittäjille sekä pk- ja mikroyrityksille ja niiden henkilökunnalle** (ei toimialarajoitusta)

Tuotteistusvalmennuksen toteuttavat

ESYK  **mindhive**



Lu e lisää:
xamk.fi/myyntivimma

Ilmoittaudu mukaan:

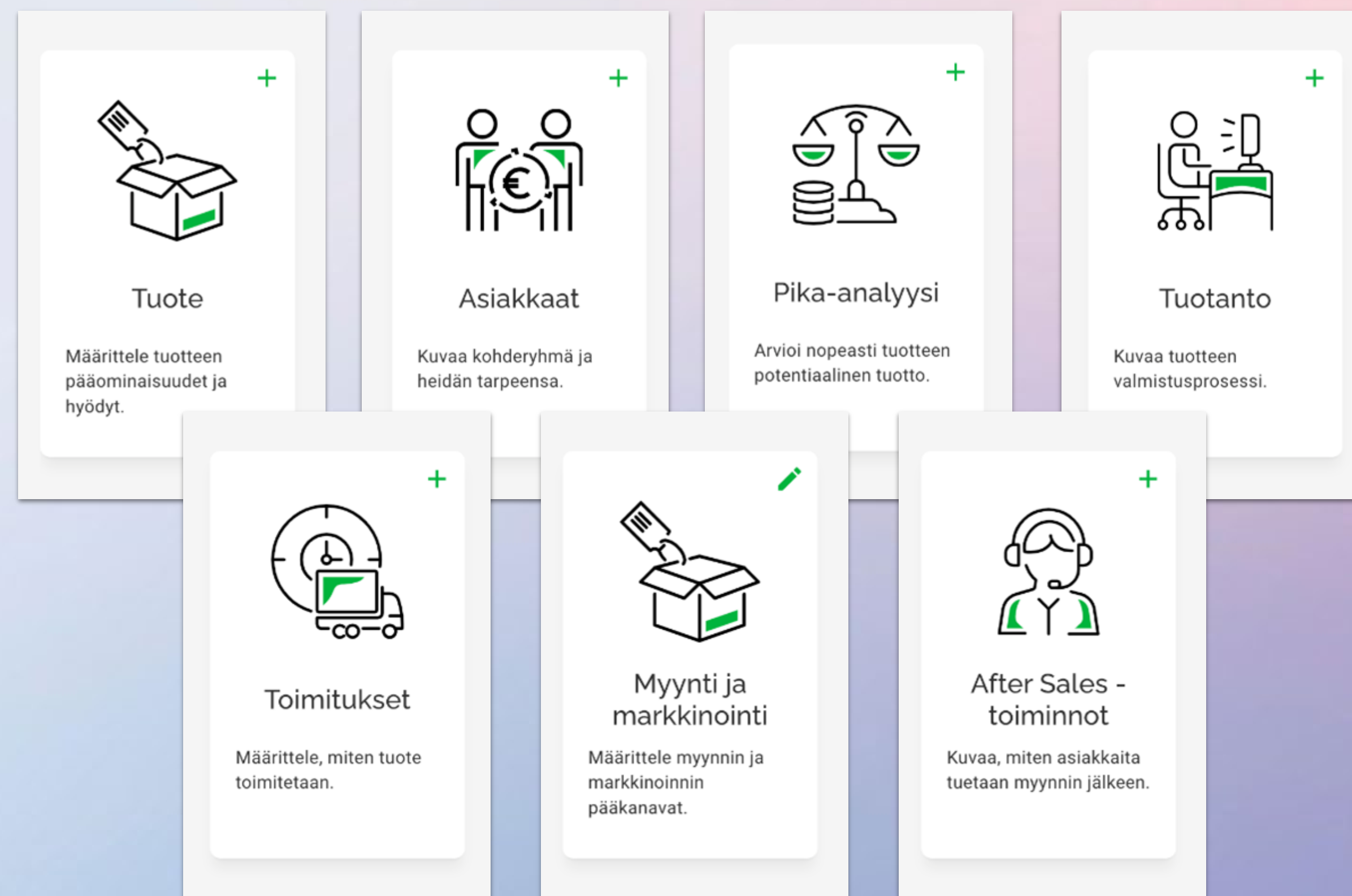
bit.ly/myyntivimma



Ostaminen asiakkaalle helpoksi

Tuotteistusvalmennus 15.1.-16.4.2025

- **Valmennuksen tavoitteena** on auttaa yrityksiä
 - selkeyttämään tuotteistuksen vaiheita
 - ymmärtämään markkinoiden vaatimuksia ja tekemään käytännönläheisiä päätöksiä tuotteiden tai palveluiden kehittämiseksi.
- Valmennus koostuu kuudesta moduulista:
 - **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



Va l m e n n u k s e n k u l k u m o d u u l e i t t a i n

St a r t t i	A s i a k k a a t, t u o t e j a p i k a - a n a l y y s i	T u o t a n t o j a t o i m i t u s	M y y n t i j a m a r k k i n o i n t i	J ä l k i m a r k k i n o i n t i
<ul style="list-style-type: none"> • Osa llistuja t tutustuva t tuotteist u s p r o s e s s i n v a i h e i s i i n j a d i g i t a l i s e e n t u o t t e i s t u s a l u s t a a n . • J o k a i n e n m ä ä r i t t e e t u o t t e i s t u s p r o j e k t i n s a t a v o i t t e e t . 	<ul style="list-style-type: none"> • Osa llistuja t l u o v a t a s i a k a s p r o f i i l i t j a a r v i o i v a t t u o t t e e n s a t a i p a l v e l u n s a v a l m i u s a s t e e n . • V e r t a i s r y h m ä t a n t a v a t p a l a u t e t t a a s i a k a s p r o f i i l e i s t a j a t u o t e a n a l y y s i s t ä . 	<ul style="list-style-type: none"> • Osa llistuja t s u n n i t t e l e v a t t u o t a n t o - j a t o i m i t u s p r o s e s s i n s e k ä a r v i o i v a t u l k o i s t a m i s - m a h d o l l i s u u k s i a . • K e s k i t y t ä ä n l a a d u n v a r m i s t u k s e e n j a t o i m i t u s p r o s e s s i e n o p t i m o i n t i i n . 	<ul style="list-style-type: none"> • Osa llistuja t k e h i t t ä v ä t m y y n t i - j a m a r k k i n o i n t i - s t r a t e g i a t . • R y h m ä t y ö s s ä a n a l y s o i d a a n m a r k k i n o i n t i k a n a v i e n t o i m i v u u t t a j a v i e s t i e n k o h d e n t a m i s t a . 	<ul style="list-style-type: none"> • S u n n i t e l l a a n a s i a k a s - p a l v e l u - j a j ä l k i m a r k k i n o i n t i - p r o s e s s i t, k u t e n h u o l t o j a a s i a k a s p a l a u t e . • V a l m e n n u s h u i p e n t u u l o p p u e s i t t e l y i h i n, j o i s s a o s a l l i s t u j a t s a a v a t v e r t a i s p a l a u t e t t a .
L a s k e n t a				
<ul style="list-style-type: none"> • A l o i t e t a a n a l u s t a v a t k u s t a n n u s - j a k a n n a t - t a v u u s l a s k e l m a t t u o t t e i s - t e t t a v a n t u o t t e e n t a i p a l v e l u n o s a l t a . 	<ul style="list-style-type: none"> • A r v i o i d a a n a s i a k a s r y h m i e n k a n n a t t a v u u t t a j a m ä ä r i t e t ä ä n t u o t t e i d e n t a i p a l v e l u i d e n k u s t a n n u s r a k e n n e . 	<ul style="list-style-type: none"> • L a s k e t a a n t u o t a n n o n j a t o i m i t u s - p r o s e s s i n k u s t a n n u k s e t j a a r v i o i d a a n u l k o i s t a m i s e n t a l o u d e l l i s e t v a i k u t u k s e t . 	<ul style="list-style-type: none"> • M y y n n i n j a m a r k k i n o i n n i n k u l u j e n l a s k e m i n e n j a n ä i d e n v a i k u t u s t e n a r v i o i n t i t u o t t e i s t u k s e n k o k o n a i s k a n n a t t a v u u t e e n . 	<ul style="list-style-type: none"> • K o o t a a n k a i k k i l a s k e l m a t l o p u l l i s e k s i k a n n a t t a v u u s - a n a l y y s i k s i, j o k a a n t a a k o k o n a i s k u v a n p r o j e k t i n t a l o u d e l l i s t a v a i k u t u k s i s t a .
<p>Tapaamiset</p> <p>ti 10.12.2024 klo 9- 11.30</p> <p>ke 15.1.2025 klo 9- 10.30</p>	<p>to 30.1.2025 klo 9- 11.30</p> <p>ke 5.2.2025 klo 14- 16</p>	<p>ke 19.2.2025 klo 9- 11.30</p> <p>ti 25.2.2025 klo 14- 16</p>	<p>ke 19.3.2025 klo 9- 11.30</p> <p>ke 26.3.2025 klo 14- 16</p>	<p>ti 8.4.2025 klo 9- 11.30</p> <p>ke 16.4.2025 klo 14- 16</p>

Työskentelytavat

- Jokainen moduulialka **yhteisellä aloitusluennolla** (liveinä Mindhiven toimistolla: Maaherrankatu 22, Mikkelissä).
- Moduulin toinen tapaaminen on **klinikkatyyppinen**, johon halukkaat voivat osallistua verkossa. Siinä käydään läpi aloitusluennon keskeiset sisällöt ja syvennetään osaamista.
- Tapaamisten välillä osallistujat täyttävät itsenäisesti **tuotteistamisen työkirjan** tuotteistusalustalla
 - Valmentaja kommentoi työkirjaa ja antaa palautetta alustalla
- Valmennukseen voi osallistua samasta yrityksestä **useampi henkilö**



Työskentelevät

- Jokainen osio muodustuu lähtöpäämisestä Mikkelissä ja klinikka tyyppisestä verkko tapaamisesta
- klinikka tyyppisessä verkko tapaamisessa käydään läpi lähtöpäämisestä keskeiset sisällöt ja syvennetään osaamista
- Tapaamisen välillä osallistujat täyttävät itsenäisesti tuotteistamisen työkirjan tuotteistusalustalla
 - Valmentaja kommentoi työkirjaa ja antaa palautetta alustalla
- Valmennukseen voi osallistua samasta yrityksestä useampi henkilö



Entä Jos - alusta valmennuksen tukena

ENTA JOS

Koti

Tuotteistamisen työkirja

Kirjoneulepaidat

Matti Meikäläinen

Tuotteistamisen työkirja

Työkirja > Kirjoneulepaidat

Kirjoneulepaidat

Määrittele ensin tuotteesi ja etene sitten osio kerrallaan haluamassasi järjestyksessä.

- Tuote**
Määrittele tuotteen pääominaisuudet ja hyödyt.
- Asiakkaat**
Kuvaa kohderyhmä ja heidän tarpeensa.
- Myynti ja markkinointi**
Määrittele myynnin ja markkinoinnin pääkanavat.
- Tuotanto**
Kuvaa tuotteen valmistusprosessi.
- Toimitukset**
Määrittele, miten tuote toimitetaan.
- After Sales -toiminnot**
Kuvaa, miten asiakkaita tuetaan myynnin jälkeen.
- Pika-analyysi**
Arvioi nopeasti tuotteen potentiaalinen tuotto.

Tuotteistamisen valmistus

Ilman tuotteistamista hyväkin tuote
on vaikea myytävä



Keskeiset kysymykset tuotteistamisessa

- Onko tuotteelle / palvelulle ostajia?
- Kuinka valmis tuote / palvelu on markkinoille?
- Tärkeimmät kysymykset:
 - Mihin tuote on tarkoitettu?
 - Miksi asiakas ostaa?
 - Hinta, myynnin potentiaali, kilpailutilanne.



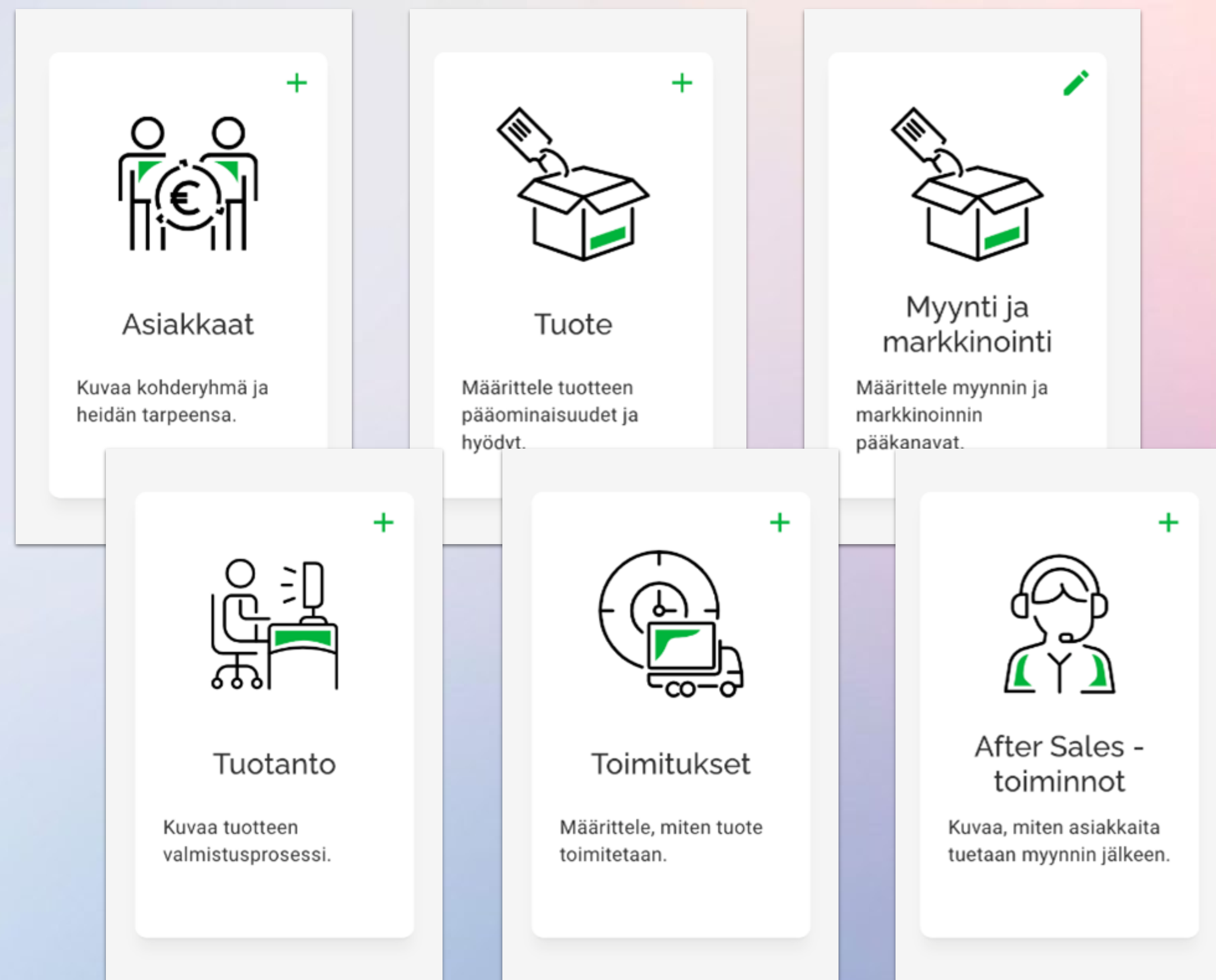
Tuotteistamisen hyödyt

- Myyntivalmiin tuotteen vaatimukset
- Liikeidean kaupallisten mahdollisuuksien arviointi
- Investointi- ja kannattavuuslaskelmien tekeminen



Tuotteistamisen vaiheet

- Asiakkait
- Tuote ja tuotantokustannukset
- Markkinointi ja myynti
- Tuotanto, toimitukset ja jälkitoimennpiteet



Yhteenveto

- Tuotteistaminen on kasvun ja kaupallisen menestyksen perusta
- Toiminnan vaiheittainen suunnittelu auttaa onnistumaan

