

Tee ostamisesta asiakkaallesi helppoa

Tervetuloa verkostoitumaan ja
kuulemaan tarkemmin 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



Euroopan unionin
osarahoittama



Lue lisää:
xamk.fi/myyntivimma

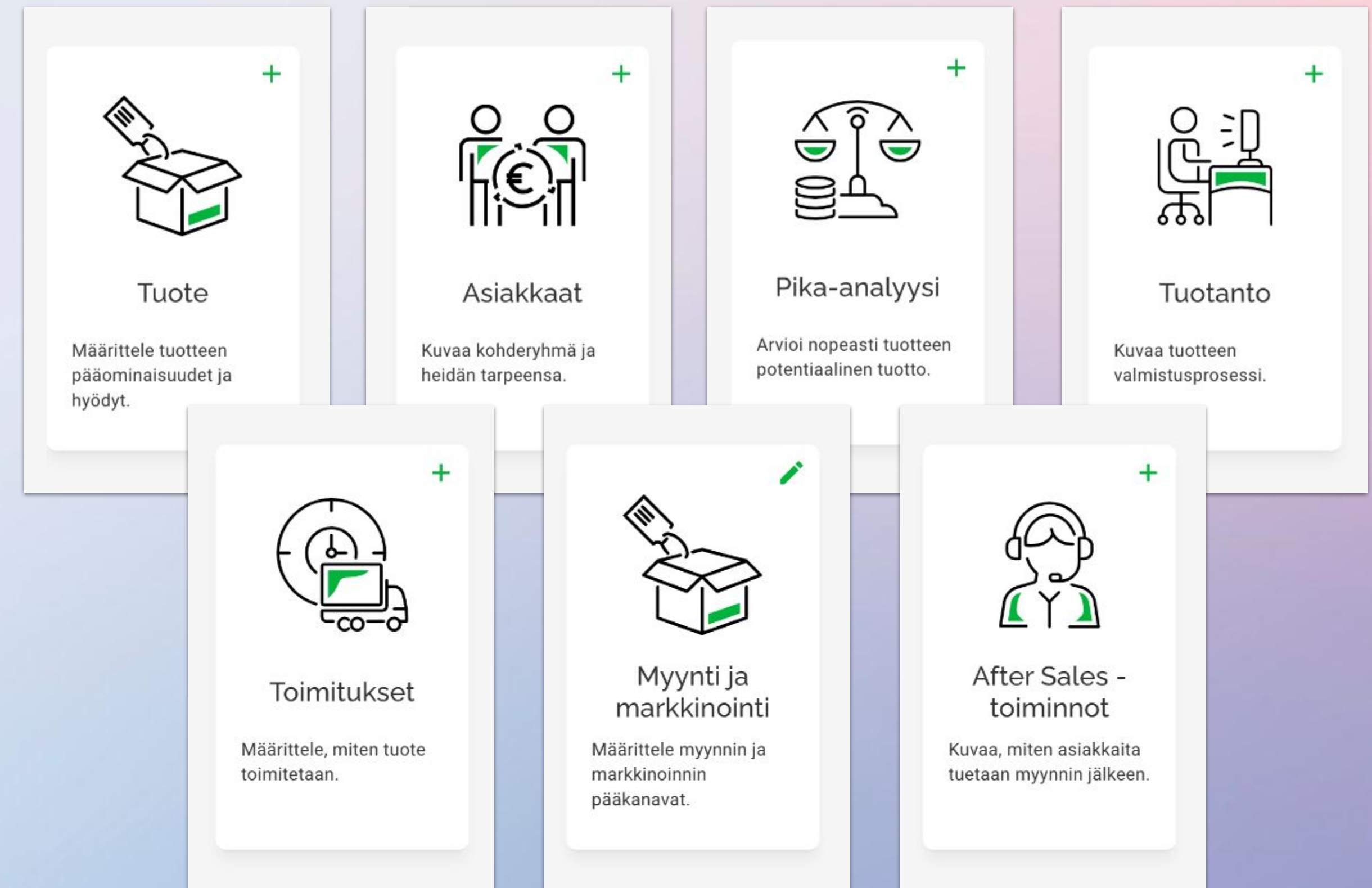
Ilmoittaudu mukaan:
bit.ly/myyntivimma



Ostaminen asiakkaalle helpoksi

Tuotteistusvalmennus 10.12.2024–16.4.2025

- **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



Valmennuksen kulku moduuleittain

Startti	Asiakkaat, tuote ja pika-analyysi	Tuotanto ja toimitus	Myynti ja markkinointi	Jälkimarkkinointi
<ul style="list-style-type: none">Osallistujat tutustuvat tuotteistusprosessin vaiheisiin ja digitaaliseen tuotteistusalustaan.Jokainen määrittelee tuotteistusprojektinsa tavoitteet.	<ul style="list-style-type: none">Osallistujat luovat asiakasprofiilit ja arvioivat tuotteensa tai palvelunsa valmiusasteen.Vertaisryhmät antavat palautetta asiakasprofiileista ja tuoteanalyyseistä.	<ul style="list-style-type: none">Osallistujat suunnittelevat tuotanto- ja toimitusprosessin sekä arvioivat ulkoistamis- mahdollisuuksia.Keskitytään laadunvarmistukseen ja toimitusprosessien optimointiin.	<ul style="list-style-type: none">Osallistujat kehittävät myynti- ja markkinointi-strategiat.Ryhmätyössä analysoidaan markkinointikanavien toimivuutta ja viestien kohdentamista.	<ul style="list-style-type: none">Suunnitellaan asiakas-palvelu- ja jälkimarkkinointi-prosessit, kuten huolto ja asiakaspalaute.Valmennus huipentuu loppuesittelyihin, joissa osallistujat saavat vertaispalautetta.
Laskenta				
<ul style="list-style-type: none">Aloitetaan alustavat kustannus- ja kannattavuuslaskelmat tuotteistetun tuotteen tai palvelun osalta.	<ul style="list-style-type: none">Arvioidaan asiakasryhmien kannattavuutta ja määritetään tuotteiden tai palveluiden kustannusrakenne.	<ul style="list-style-type: none">Lasketaan tuotannon ja toimitusprosessin kustannukset ja arvioidaan ulkoistamisen taloudelliset vaikutukset.	<ul style="list-style-type: none">Myyntin ja markkinoinnin kulujen laskeminen ja näiden vaikutusten arviointi tuotteistuksen kokonaiskannattavuuteen.	<ul style="list-style-type: none">Kootaan kaikki laskelmat lopulliseksi kannattavuus-analyysiksi, joka antaa kokonaiskuvan projektin taloudellisista vaikutuksista.
ti 10.12.2024 klo 9–11.30	to 30.1.2025 klo 9–11.30	ke 19.2.2025 klo 9–11.30	ke 19.3.2025 klo 9–11.30	ti 8.4.2025 klo 9–11.30
ke 15.1.2025 klo 9–10.30	ke 5.2.2025 klo 14–16	ti 25.2.2025 klo 14–16	ke 26.3.2025 klo 14–16	ke 16.4.2025 klo 14–16

Työskentelytavat

- Jokainen moduuli alkaa **yhteisellä aloitusluennolla** (livenä Mindhiven toimistolla: Maaherrankatu 22, Mikkeli).
- Moduulin toinen tapaaminen on **klinikkatyypinen** verkkotapaaminen, jossa käydään läpi aloitusluennon keskeiset sisällöt ja syvennetään osaamista.
- Tapaamisten välillä osallistujat täyttävät itsenäisesti **tuotteistamisen työkirjaa** tuotteistusalustalla
 - Valmentaja kommentoi työkirjaa ja antaa palautetta alustalla
- Valmennukseen voi osallistua samasta yrityksestä **useampi henkilö**
 - Alustalle mahdollista kutsua viisi käyttäjää saman työkirjan pariin

EntäJos -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.

ESYK

mindhive

Tuotteistamisen valmennus

Ilman tuotteistamista hyväkin tuote
on vaikea myytävä





Miksi tuotteistaminen?

- Tuotteistamisen tavoitteet: helposti ostettava tuote/palvelu.
- Esimerkki: tunnettujen brändien syntytarinat (esim. Cola-juomat).

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.



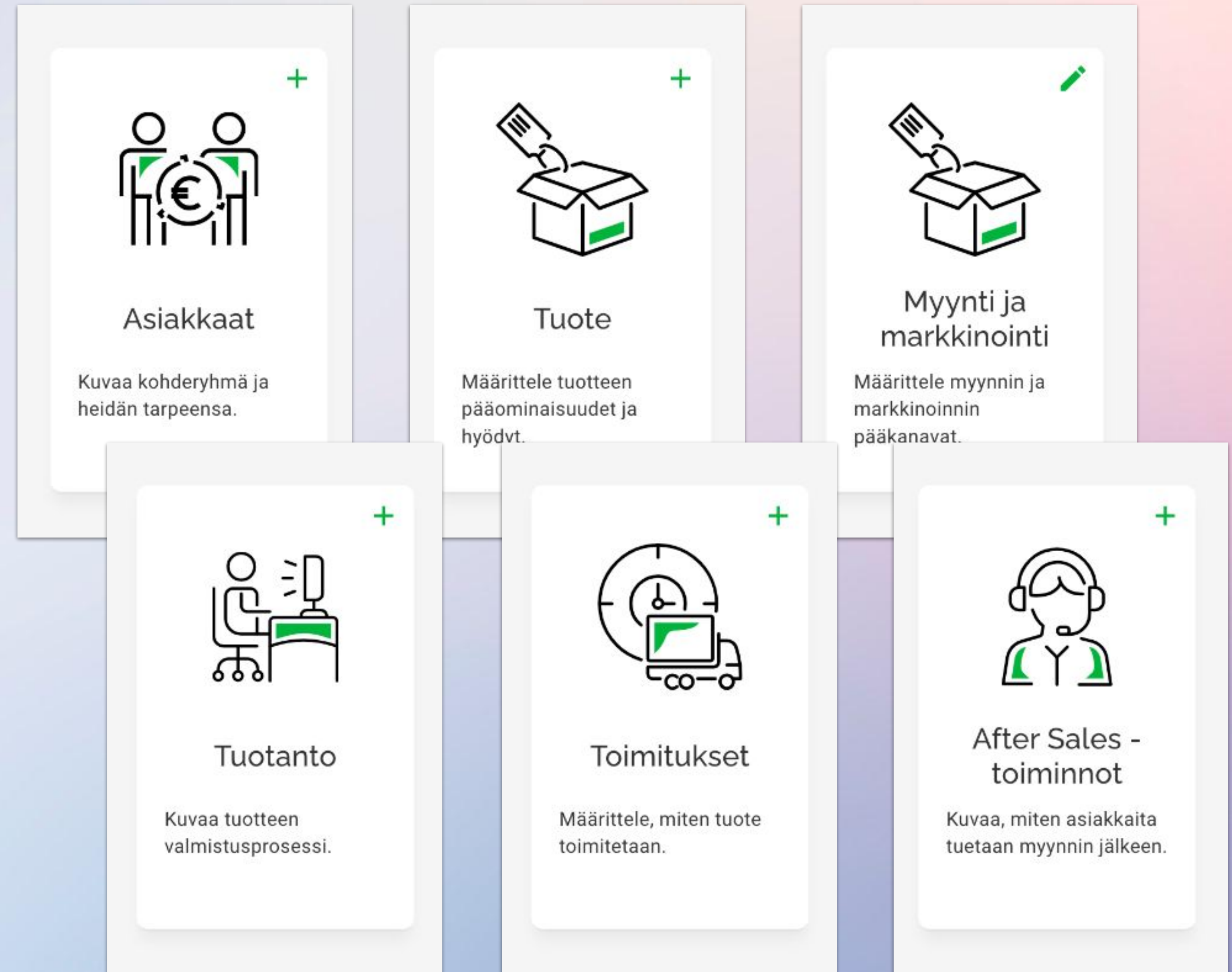
Tuotteistamisen hyödyt

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



Tuotteistamisen vaiheet

- Asiakkaat
- Tuote ja tuotantokustannukset
- Markkinointi ja myynti
- Tuotanto, toimitukset ja jälkitoimenpiteet



Yhteenveto

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

