

Osuuskunta Pegosus Treenit

8.1.2014- treeniaikataulu

9.00-9.30 Fiiliskierros, virittäytyminen ja kuulumiset (ATK120,sote)

9.30-10.00 Johdatus aiheeseen ja päivän ohjelma

10.30-11.00 "Ehdolla keikkaa/oma tuote" dialogi

11.00-11.45 Ruoka

11.45-12.30 Pienryhmätyöskentelyä oman tuotteen kehittämiseksi

12.30-13.00 Asiakkuuksien pohjustaminen (Karoliina)

13.00-14.00 Pienryhmätyöskentely jatkuu, valmentajat + Karkki sijoittuvat ryhmiin

14.00-14.15 kahvi

14.15-15.00 Ryhmät esittelee tuotokset ja jatkosuunnitelmat

- Välitehtävä seuraaviin treeneihin – Myy lupauksesi
- Seuraavat treenit asiakkuuksista 29.1 12.00-14.00 atk

Osuuskunta Pegosus Treenit

Lupaus – Asiakkuuksien pohjustus - Tuotteistaminen

1. Asiakas ja ongelma - selvitys
2. “Törkeä” lupaus – myy lupaus
3. Asiakkuuksien pohjustus
4. Lunasta lupauksesi kevätlukukaudella 2014

Lähteet: Parantainen Jari: Tuotteistaminen 2010, rakenna palvelusta tuote 10 päivässä

[Tuotteistaminen YouTube](#)

<http://matkailu.luc.fi/Tuotekehitys/Tyokaluja-/Tuotteistamiseen>

Lupauksen myynnin 10 vaihetta

Lähteet: Parantainen Jari: Tuotteistaminen 2010, rakenna palvelusta tuote 10 päivässä

1. Päätä kuka on asiakkaasi
2. Tunnista asiakkaasi ongelma
3. Selvitä, miksei kukaan ole jo ratkaissut ongelmaa
4. Kiteytä “törkeä lupaus”
5. Erotu kilpailijoista
6. Kuvaa asiakkaan hyödyt
7. Anna tuotteellesi nimi
8. Määritä hinta
9. Listaa toimitussisältö ja lupausesite
10. Valmistaudu vastaväitteisiin

Valitse asiakas ja myy lupaus

Ensimmäiseksi tulee päättää kuka on asiakkaasi?

Toiseksi selvitä asiakkaasi ongelma ja esitä hänelle ratkaisu lupauksen muodossa.

Jos asiakkaasi ei osta edes lupaus, ei kannata kuluttaa energiaa lupauksen lunastamiseen olet saanut arvokasta palautetta.

Lupaus myyty! lunastusvaihe

Sait lupauksen myytyä.. Yes! Ryhdy toimeen...

Vastaa asiakkaan vaatimukseen!

- vastaako tuote asiakkaan todellista tarvetta?
- laadi lopullinen tuotekortti (toteuttajalle)
- laadi palveluesite/mainos asiakkaalle
- testaa tuote koeasiakkailta – paranna/kehitä
- muista riskianalyysi ja turvallisuussuunnitelma
- TOTEUTUS
- kerää palaute ja muista jälkimarkkinointi

Pohdittavaa lunastusvaiheeseen

esiselvitykset ja tuotteistamissuunnitelma

kilpailevien yrittäjien kartoitus/benchmarking

asiakasryhmän kuvaus

markkinointisuunnitelma

vuosikello

kustannukset

tuotekortit

pilotointi

palaute ja arviointi

Lupausesite!

Houkuttava otsikko

Lupauksen tiivistys

Lyhyt kuvaus ongelman ratkaisusta

Palvelusi hyödyt asiakkaalle

Hinta

Toimitussisältö

Kuvia

Yhteystiedot

Ehdolla keikkaa....

- Leirikoulun tuotteistaminen (Keijo)
- Himoksen vuokraopaspalvelu
- Erätyshankkeen verkostopäivä helmikuu ja toukokuu
- Tiimiakatemian koulutusryhmä Himoksessa 15.3. Lupaus myyty! (Sanna)
- Oma tuote/mikä?