

Liiketoiminnan ammattitutkinto | Matkailun digitaalinen liiketoiminta / Tavastia

29.9.2021-21.10.2022

KOULUTUKSEN SISÄLTÖ:

1. Koulutuksen aloitus ja lähtötasokartoitus, 29.9.2021 (1 pv)

- Tutkinnon tavoitteet ja osaamisvaatimukset sekä suoritettavat tehtävät ja näytöt.
- Näyttötutkintovaatimusten ja koulutuskokonaisuuden ymmärtäminen.
- Oppisopimukset
- Lähtötasokartoitus:
 - Koulutuskokonaisuus käynnistetään lähtötasokartoituksella, jonka avulla selvitetään opiskelijoiden todellinen osaamisen taso matkailun digitaaliseen liiketoimintaan liittyen sekä kartoitetaan opiskelijoiden tarpeita sisältöteemoihin liittyen.

2. Digitaalisen matkailumarkkinoinnin strategia ja markkinoinnin suunnittelu, 29.9.-20.10.2021 (omatoiminen verkko-opiskelu)

- Opiskelija ymmärtää strategian ja markkinoinnin suunnittelun merkityksen:
- Markkinoinnin strateginen suunnittelu: kohderyhmä- ja kilpailija-analyysi, kanavavalinnat ja segmentointi, markkinointiviestien ja sisältöjen suunnittelu, tavoitteellisuus ja mittaaminen

3. Verkostojen hyödyntäminen matkailuliiketoiminnassa, 27.10.2021 (1 pv)

- Opiskelija ymmärtää yhteistyön ja verkostoitumisen merkityksen matkailualalla:
- Matkailun alueellinen koordinointi ja yhteistyö.
- Matkailun yhteismarkkinoinnin haasteet ja hyödyt sekä verkostojen merkitys.
- Matkailupalveluketjujen rakentaminen ja koordinointi asiakaslähtöisesti.

4. Verkkotalan eli digitaalisen löydettävyyden parantaminen, 1.12.2021 (1 pv)

- Verkkosivustojen (FIN / ENG) löydettävyyden ja saavutettavuuden kehittäminen:
- Opiskelija ymmärtää miten digitaalinen löydettävyys muodostuu eri markkina-alueilla ja kuinka matkailutarjontaa säätelevät jakelukanavat ja hakukoneet säätelevät algoritmeillaan yrityksen ja matkailualueen digitaalista näkyvyyttä.
- Opiskelija osaa tehdä analyysin oman verkkosivuston nykytilasta ja kehittämiskohteista markkina-alueilla.
- Opiskelija osaa optimoida oman verkkosivuston tai teetättää optimoinnin toiselta ostopalveluna huomioiden kotimaan ja kansainvälisen markkinoinnin edellyttävät toiminnot.

y-tunnus 2606902-2 | Katajanokankatu 3 E 24, 00160 Helsinki | Verkkolaskut: 26069022@scan.netvisor.fi
twitter.com/nordicmarketing | instagram.com/nordicmarketing | facebook.com/nordicmarketing

- Opiskelija osaa seurata yrityksen digitaalisen löydettävyyden kehittymistä ja tehdä tarvittavat toiminnot markkinan tai oman liiketoiminnan muuttuessa ja sesonkiaikoina.

5. Oman varaus- ja verkkokaupan perustaminen, 19.1.2022 (1 pv)

- Opiskelija osaa vertailla ja tehdä oikean valinnan varausjärjestelmän (backend) hankinnan osalta.
- Opiskelija ymmärtää miten varausjärjestelmän hankinta vaikuttaa oman yrityksen palvelujen operointiin (omat ja alihankkijat), online-myyntiin, yhdistelmätuotteisiin, asiakashallintaan, maksuja taloushallinnan prosesseihin, markkinointiin ja muiden resurssien hallintaan.
- Opiskelija ymmärtää miten verkkokauppa perustetaan.
- Opiskelija ymmärtää mitä digitaalinen ekosysteemi sisältää ja kuinka sitä on tavoitteellista kehittää huomioiden yrityksen liiketoiminnalliset tavoitteet ja osaaminen.

6. Online myynti - jakelukanavakartta ja myyntikanavat, 16.3.2022 (1 pv)

- Opiskelija osaa hahmottaa matkailun digitaalisen ekosysteemin ja jakelukanavakartan, sekä ymmärtää miten matkailun globaalimarkkina toimii BtoAll markkinassa.
- Opiskelija osaa valita tuotteilleen sopivat jakelukanavat (näkyvyys- ja myyntikanavat), tietää kanavien asiakkaiden vaatimukset, mahdollisuudet ja osaa kuvata tuotteensa kanavan asiakkaiden mukaiseksi.
- Opiskelija osaa valita sopivat jakelukanavat myyntiin.
- Opiskelija osaa mitata myynnin tuloksellisuutta eri jakelukanavista ja oman suoramyynnin kautta.

7. Verkkönäkyvyyden laajentaminen - suosittelupalvelut - Tripadvisor ja Google My Business haltuun, 20.4.2022 (1 pv)

- Opiskelija osaa perustaa ja käyttää TripAdvisorin yrityksen palvelun suosittelumarkkinoinnin välineenä.
- Opiskelija osaa kerätä suosituksia kansainväliseltä asiakkailta kivijalassa, verkossa ja henkilökohtaisessa myyntityössä sekä kannustaa asiakasta suosittelujen antamisessa.
- Opiskelija osaa käyttää Google My Businessin toimintoja yrityksen palvelujen ja tuotteiden sekä koko matkailun destinaation markkinoinnissa sekä varmistaa, että asiakkaat jättävät palautteensa ja arvionsa Google My Business palvelun kautta.

8. Digitaalisen löydettävyyden ja näkyvyyden kehittäminen - Sosiaalinen media myynnin tukena, 25.5.2022 (1 pv)

- Opiskelija ymmärtää miten sosiaalista mediaa voi käyttää tehokkaasti myynnin tukena ja mitata sen tehokkuutta.
- Opiskelija osaa perustaa sosiaalisen median tilejä yrityksen käyttöön (Facebook, Instagram, Youtube).
- Opiskelija osaa tuunata sosiaalisen median profiiliin sopivaksi matkailumarkkinointiin.
- Opiskelija osaa käyttää maksettua mainontaa Facebook ja Instagram tileillään ja käyttää Facebookin mainostyövälinettä.

9. Asiakaspalvelu ja vastuullisuus verkossa - asiakastytyväisyyden varmistaminen ja kuuntelujärjestelmä, vastuullisuus ja laatu asiakaspalvelussa, 31.8.2022 (1 pv)

- Opiskelija osaa kuvata yrityksen kuuntelujärjestelmän, jonka avulla kerää asiakaspalautetta ja suosituksia sekä osallistuttaa henkilökunnan palautteiden keräämiseen.
- Opiskelija osaa mitata asiakastytyväisyyttä ja laatua verkossa sekä tehdä tarvittavat toimenpiteet palvelun ja laadun parantamiseksi.

10. Koulutuksen päätös, 21.10.2022

y-tunnus 2606902-2 | Katajanokankatu 3 E 24, 00160 Helsinki | Verkkolaskut: 26069022@scan.netvisor.fi
twitter.com/nordicmarketing | instagram.com/nordicmarketing | facebook.com/nordicmarketing



KOULUTTAJAT

Kouluttajina toimivat Greta Tanskanen, Kirsi Mikkola ja Jonna Muurinen.