

Tuotekehitystyön erikoisammattitutkinto

| Palvelumuotoilu ja tuotteistaminen | SASKY koulutuskuntayhtymä

14.10.2021 - 26.9.2021

KOULUTUKSEN SISÄLTÖ:

1. Proaktiivinen kehittäminen

Digimarkkinoinnin strategia ja markkinoinnin suunnittelu (omatoiminen verkko-opiskelukokonaisuus)

- Asiakaslähtöisen digitaalisen markkinoinnin strateginen suunnittelu (b2b, b2c)
- Tuloksellinen toiminnan suunnittelu, tavoitteet, mitattavuus ja seuranta
- Asiakasryhmien tunnistaminen ja segmentointi
- Markkinointisuunnitelman laatiminen
- Kärkiviestien, sisältöjen ja kanavien tunnistaminen

Verkostojen merkitys matkailuliiketoiminnassa

- Matkailun alueellinen koordinointi ja yhteistyö: paikallinen, seudullinen, maakunnallinen, kansallinen, kansainvälinen
- Matkailun yhteismarkkinoinnin haasteet ja hyödyt sekä verkostojen merkitys liiketoiminnassa

Ideasta kaupalliseksi matkailutuotteeksi

Tuotteistaminen matkailuyrityksen työkaluna: mitä tuotteistaminen on, mitä sillä saavutetaan?

- Tuotteistamisen, tuotekehityksen ja tuottamisen erot
- Matkailupalvelujen tuotteistaminen prosessina (kilpailija-analyysi, SWOT, palvelun eri vaiheet, dokumentointi)
- Asiakasprofilointi ja eri kohderyhmät tuotteistamisen lähtökohtana (kotimaa vs. kv)
- Tuotteistaminen kuluttaja-asiakkailla ja matkanjärjestäjille: miten tuotteet ja niiden sisällöt eroavat toisistaan (tuotekorttimallit)?
- Ostamisen esteiden määrittely ja poistaminen

2. Tuotteistaminen tuotekehitysprosessissa

Kansainvälistyvä matkailuyritys (omatoiminen verkko-opiskelukokonaisuus)

- Matkailun ekosysteemit ja kansainvälistyminen 4P-mallin mukaisesti
- Tuote (product)

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

- Hinta (price)
- Jakelu (place)
- Markkinointi (promotion)

Matkailutuotteiden vetovoimatekijöiden tunnistaminen ja sopivien myyntiargumenttien määrittäminen

- Matkailualueen ja yksittäisen tuotteen vetovoimatekijöiden tunnistaminen eri kohderyhmät huomioiden
- Matkailupalvelujen kilpailutekijät ja erottautuminen (Unique Selling Point/erottautuvuustekijät ja hissipuheen harjoittelu)

Vastuullisuus ja kannattava hinnoittelu tuotteistamisprosessissa

- Kestävä kehitys ja vastuullinen matkailu
- Vastuullisuudesta matkailutuotteen myyntivaltti
- Matkailutuotteiden hinnoittelu ja kannattavuuslaskenta
- Valmismatkalaki ja muut matkailualaa säätelevät lainalaisuudet

Kasvua kansainvälisiltä markkinoilta

Kansainvälinen b2b yhteistyö ja saksankielinen Keski-Eurooppa

- Kansainväliset jakelukanavat, Keski-Euroopan jakelutiet, matkanjärjestäjien merkitys, markkina-alueen vaatimustaso, käytännön matkanjärjestäjä-esimerkkejä
- Matkailupalvelujen tuotteistaminen ja tuotekehitys
- Palveluiden ja tuotteiden komissionmallit kv kaupassa
- Myynnin jälkitoimet: seuranta, mittaaminen ja analysointi

3. Digitaalisen myynnin kehittäminen

Asiakaslähtöinen digitaalinen myynti matkailualalla

- Matkailun kansainvälinen monikanavainen myynti: mitä se tarkoittaa ja mitä se edellyttää? (Jakelukanavakartta)
- Verkkosivustot ja verkkokaupamarkkinat: oman verkkokaupan perustaminen kansainvälisille markkinoille ja integroiminen osaksi jakelukanavia
- Digitaalisten myynnin vastuut ja velvoitteet (suoramyynti ja jakelukanavamyynti)
- Dynaaminen paketointi
- Digitaalista kauppaa ohjaavat lait ja asetukset EU:ssa ja EU:n ulkopuolella
- (matkapakettilaki, kuluttajasuojalaki, GDPR, IPR-oikeudet)

Verkkonäkyvyyden laajentaminen ja digitaalinen markkinointi

- Digitaalisen löydettävyyden ja näkyvyyden kehittäminen sekä mittaaminen
- Asiakaspolut ja liidien generointi varaukseksi/ostoiksi
- Sosiaalisen median ja suosittelumarkkinoinnin (ml. vaikuttajamarkkinointi) hyödyntäminen kansainvälisessä matkailumarkkinoinnissa ja myynnin tukena

TOTEUTUS JA PAIKKA

Koulutus toteutetaan oppisopimuksella, katso lisää www.oppisopimus.fi. Koulutuspäivät toteutetaan etäopetuksena videon kautta ja/tai lähiopetuksena Tampereella. Myös etänä osallistuminen on mahdollista, sillä kaikki koulutuspäivät videoidaan. Videotallenteet ovat katsottavissa koko koulutuksen ajan. Matkustaminen paikan päälle ei ole pakollista.

(Lähipäivien järjestämistä Tampereella seurataan Korona-tilanteen vuoksi. Toistaiseksi kaikki lähipäivät järjestetään vain etänä).

Koulutuksen aikana tehdään jokin tuotekehitystyö omaan yritykseen/työnantajalle.

KOULUTTAJAT

Kouluttajina toimivat Kirsi Mikkola, Anu Nylund, Jan Badur ja Greta Tanskanen.