

JOHKU-VERKKOKAUPAN KÄYTTÖÖNOTTO JA TUOTTEISTAMISEN TYÖPAJAT



Kuva: Krista Keltanen / Visit Finland

Tässä työpajojen sarjassa konkreettinen tekeminen yhdistyy tutkittuun tietoon ja alan parhaisiin käytäntöihin. Tekeminen viehdään suunnitelmallisesti kohti päämäärää: Johkun verkkokauppa on käytössä, tuotteita on myynnissä ja osallistujilla on työkalut myynnin kasvattamiseen.

Jokaiselle osallistuvalla yritykselle rakentuu oma tuotekehityspolku, joka on hyödynnettävissä uusia tuotteita kehitettäessä. Tuotteet tehdään suoraan Johkun tuotekorttipohjaan, jota täydennetään askel askeleelta.

Koulutuksen osallistujille annetaan myös työkalut tuotteiden toimivuuden seurantaan.

Valmentajina ovat Pirjo Räsänen (Ellare) ja Ilkka Lariola (Natura Viva). He ovat kokeneita matkailualan toimijoita, joilla on runsaasti kokemusta matkailupalveluiden viemisestä käytäntöön. Ilkka on vuodesta 2007 vastannut yrityksensä tuotekehityksestä, myynnistä ja markkinoinnista, ja menestyksekkäästi käyttänyt Johkun verkkokauppaa myynnin kasvattamiseen. Pirjo on erikoistunut matkailukohteiden, yritysverkostojen ja yritysten itsensä tuotteistamiseen koko asiakkaan polulle ja sparrannut useita yrityksiä uusille markkinoille.

Työpajat toteutetaan 4x4 tunnin valmennuksina. Osanottajamäärä on rajoitettu max. 15 hlöä/valmennus parhaan mahdollisen tuloksen varmistamiseksi.

Työpajojen sisältö

1. Tuotteita Johku-verkkokauppaan

Perehdytään tuotteistamisen perusteisiin, matkailun tuotetrendeihin ja erilaisiin asiakasryhmiin. Tutustutaan Johku-verkkoalustan käyttöön ja Johkun tuotekorttipohjaan. Kotitehtävä: oman tuotekehityskartan laatiminen, asiakkaiden profilointi

2. Johku ja oman tuotekehityspolun esittely

Otetaan haltuun Johku-verkkoalusta, ja maksutavat, kaupan ehdot sekä tarvittavat asiakasviestit. Tarkennetaan omaan tuotekehityspolkua ja tehdään ensimmäiset Johku-tuotteet. Kotitehtävä: Automaattisten asiakasviestien viimeistely

3. Hinnoittelu ja tuotteiden syöttäminen

Tuotteiden hinnoittelu on tärkeä osa tuotteistamista ja tuotteiden kehittämistä. Käydään läpi matkailun hinnoittelukeinot ja perehdytään dynaamiseen hinnoitteluun. Kotitehtävä: Hinnoittelutehtävä

4. Johkun verkkokaupan co-creation-työpaja

Osallistujat esittelevät oman verkkokauppansa ja opponoivat toisen osallistujan verkkokaupan. Kartoitetaan yhdessä yleisimmät virheet ja sudenkuopat sekä onnistumiset.

Kesto: 4h / työpaja

Osallistujamäärä: max. 15 henkilöä

Hinta: alkaen 6000 € + alv, etävalmennus

Yhteystiedot: Pirjo Räsänen, 040 7378650

Ilkka Lariola, 050 3768855