

WEBINAARI 23.4.2021 | KARITA TOIVANEN, MYHAPPYHÄME

Hinnoittelun ABC

Vinkkejä ja oppia tuotteiden ja palveluiden hinnoitteluun



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



HÄMEEN LIITTO
Regional Council of Häme





KARITA TOIVANEN

Yrittäjä, tekijä, viestijä, innostaja ja innostuja.
Viestinnän, palveluliiketoiminnan ja
matkailualan ammattilainen.

Pitkä työkokemus erityisesti
matkailupalveluiden myynnistä ja
markkinoinnista.

Päivätyössä hämäläisen ruuan ja viestinnän
parissa @mtkhäme ja @kasvuahämeessä.

Yrittäjä ja mahdollistaja @myhappyhäme.
Intohimoinen hevosharrastaja.

Kuvassa: Sinikka Iso-Herttuan Herttuan Hermanni ja Karita kesällä 2020

Kuva: Menna Rantala

MITÄ MYHAPPYHÄME TEKEE

Matkailun myynti- ja markkinointipalvelut.

Käytännön apuna myyntityössä, ulkoistettu ”myyntipäällikkö”, tapahtumatuotanto. Viestinnän ja sosiaalisen median palveluja, sisällöntuotantoa jne.

Matkailun kehittämis- ja asiantuntijapalvelut.

Palvelujen kehittäminen, tuotteistus, hinnoittelu, myynnin kehittäminen, asiakaskokemus ja laatutyö, kehittämis- ja hankesuunnitelmat, asiantuntijaluennot jne.

Palvelumuotoilu.

Uusien palvelukonseptien innovointia, palvelujen ja asiakaskokemuksen kehittämistä, asiakasprofilointia, ylivertaisia asiakaskokemuksia jne.



MISTÄ TÄNÄÄN KESKUSTELLAAN?

Ansaintalogiikka

Palveluiden hinnoitteluprosessi

Tuotteistuksen merkitys hinnoittelussa

Asiakaskokemus hinnoittelussa



HINNOITTELU ON TÄRKEÄÄ KOSKA....

- ✓ **Palvelun arvon mittari:** hinta vaikuttaa suoraan asiakkaan odottamaan palveluun ja sen tuottamaan arvoon
- ✓ **Kannattavuuteen vaikuttaja tekijä:** jokainen palvelusta saatu lisämyyntieuro parantaa suoraan kannattavuutta
- ✓ **Tuotteen asemointiin vaikuttava tekijä:** hinnalla kohdennetaan palvelu eri kohderyhmiin kilpailukentässä
- ✓ **Kilpailuun vaikuttava perustekijä:** edistää tai heikentää yrityksen kilpailuetua
- ✓ **Palveluiden markkinointiin liittyvä päätös:** vaikuttaa suoraan asiakkaan toimintaan ja myyntituloihin

Hinnoittelun pitäisi maksimoida kannattavuus pitkällä aikavälillä.
Suunnittele!

MITÄ ON ANSAINTALOGIIKKA?

- ✓ Mistä rahat tulevat ja minne rahat menevät?
- ✓ Miten tuotamme palveluja kannattavasti?
- ✓ **Miksi asiakas haluaa ostaa palvelumme?**
- ✓ **Mitä lisäarvoa asiakas palvelustamme saa?**
- ✓ Miksi asiakas on valmis maksamaan palveluistamme haluamamme määrän?

"Ansaintalogiikka on suunnitelma siitä, miten saamme palveluillamme tulosta aikaan!"

MISTÄ RAHAT TULEVAT JA MINNE RAHAT MENEVÄT?

- ✓ Auttaa suunnittelussa ja päätöksenteossa -> kannattava liiketoiminta & toiminnan jatkuvuus
- ✓ MUISTA: Hinnoittelu ei ole niin vaikeaa tai vakavaa, voi korjata suuntaa tarvittaessa. Hinnoittelu vaatii vähän ”perslihakssia”, pääasia että aloittaa!

Koko toiminnan arviointi

KANNATTAVUUSLASKELMA

TÄYTÄ VIHREÄLLÄ MERKITYT SOLUT

= Tavoitetulos (Netto)
+ Lainojen lyhennys
= Tulot verojen jälkeen
+ Verot (valtio+ kunta)
= Rahoitustarve (Br. tulot)
= Yrityslainojen korot

A = KÄYTTÖKATETARVE

(ilman alv)
- Yrittäjän eläkevakuutus
- muut vakuutukset
- työntekijöiden palkat
- palkkojen sivukustannukset (n 40%)
- vuokrat
- sähkö/vesi
- puhelin
- kirjainpito
- toimistokulut
- matka/autokulut
- markkinointi
- koulutus
- lehdet yms.
- korjaukset
- muut

B = KIINTEAT KULUT YHTEENSÄ

A+B= MYYNINKATETARVE

+ ostot (ilman alv)

LIKEVAIHTO

arvonlisävero (alv 23% liikevaihdosta)

KOKONAISMYYNIN-LASKUTUS

Kuukausilaskutustavoite (esim. 10kk/v)
Päiväilaskutustavoite (esim. 20 pv/kk)
Tuntilaskutustavoite (esim. 7h/pv)

Yksittäisen tuotteen hinnoittelu

Ryhmä:
koko:
pvm:

Kohde/Palvelu:

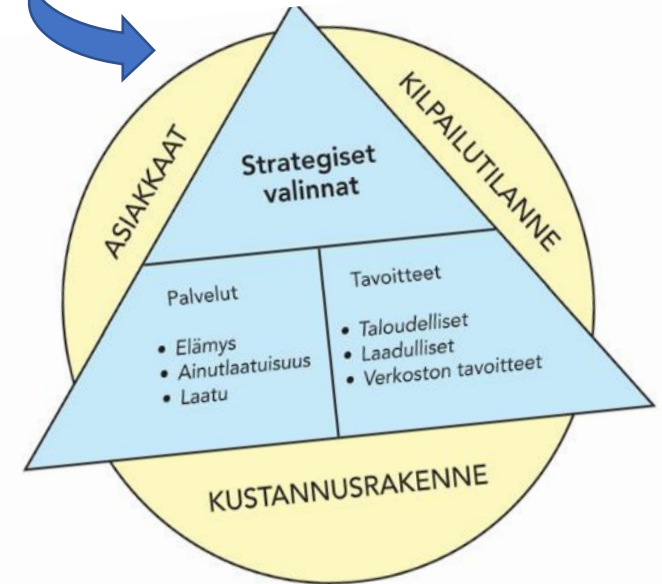
hinnat sis. Alvn
per hlö: per ryhmä: Tilanne:

OSTOHINNAT:

Henkilömäärä:
OSTOHINTA YHTEENSÄ per hlö:

MYNTIHINTA YHTEENSÄ per hlö
kun katekerroin on:

Ymmärrä keskeiset tekijät, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan



MITEN TUOTAMME PALVELUITA KANNATTAVASTI?

- ✓ Minkälaisia tuotteita meillä on myynnissä?
- ✓ Mikä on kilpailutilanne?
- ✓ Paljonko voimme palvelua myydä "volyymi"?
- ✓ Lisäarvopalvelut?



Analysoi



Aseta
tavoitteet

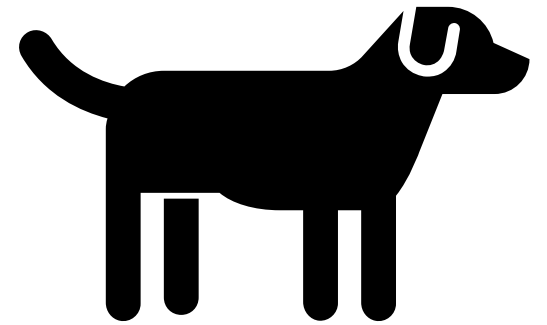
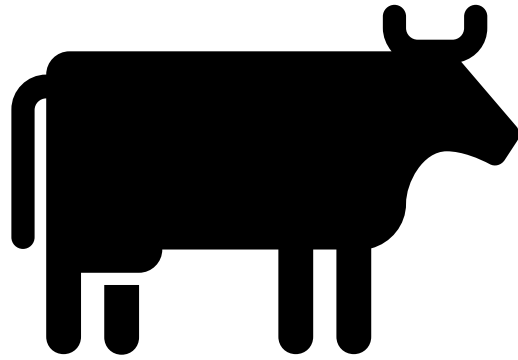
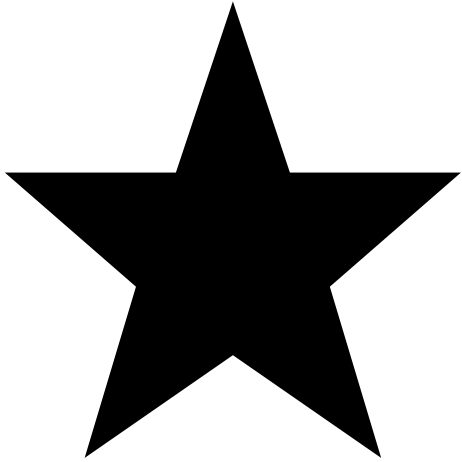


Tee
valinnat



Toteuta





ANALYSOI

ASETA TAVOITTEET



*"Ansaintalogiikka on
suunnitelma siitä,
miten saamme
palveluillamme tulosta
aikaan!"*



My
HAPPY
Häme

Päätä osa-alueet, joita lähdet muuttamaan!

Asetettujen tavoitteiden tulee:

- Keskittyä yrityksen kannalta keskeisiin osa-alueisiin
- Perustua nykytilanteen analysointiin
- Olla realistisia, mutta riittävän haastavia
- Olla konkreettisia ja mitattavissa olevia

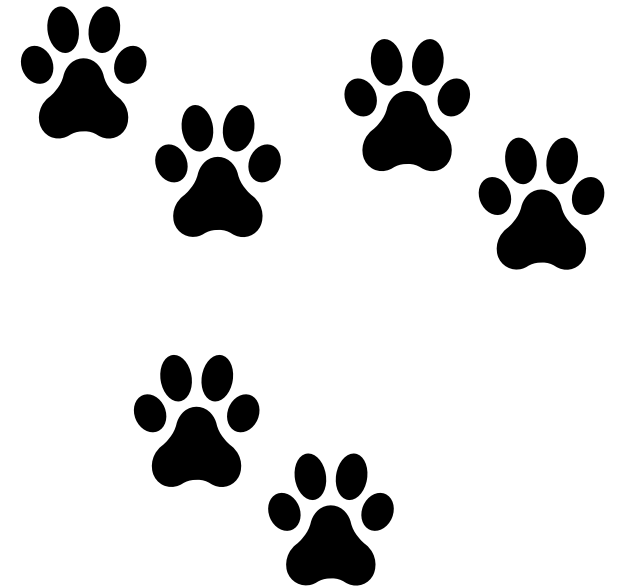
TEE VALINNAT JA TOTEUTA

My
HAPPY
Häme

Määrittele toimenpiteet!
Aikatauluta, jaa vastuut!
Luo mittarit!
Resurssoi!

MENESTYVÄN PALVELUTUOTTEEN PIIRTEITÄ

- Se on hyvin tuotteistettu ja vastaa valitun asiakkaan tarpeisiin
- Sen hinnoittelu on sellainen, että asiakas maksaa vähemmän, kuin mitä saa arvoa
- Sen hinnoittelu on sellainen, että palveluntuottaja saa enemmän, kuin mitä maksaa



TUOTTEISTUS & TUOTEKORTTI

Auttaa hinnoittelussa: (sisäinen tuotekortti)

Palveluiden hinnoittelun näkökulmasta on tärkeää tuntea tuotteesta aiheutuneet kustannukset.

Auttaa ostamisessa: (ulkoinen tuotekortti)

Tuotekortti on koontilomake, joka sisältää tuotteen esittelyn ja tärkeät asiat koskien ostamista, hinnoittelua, ostoehdotuksia ja toteutusta.

2h Vauhti

Kenelle sopii?

Useita vuosia aktiivisesti ratsastaneille (minimi 4v), jotka kaipaavat vauhdikkaampaa menoa. Alaikäraja 12v. Sopii myös esim. nuoruudesta pidemmän harrastustaustan omaaville, jotka ovat ylläpitäneet taitojaan ja ratsastavat edelleen enemmän kuin muutamia kertoja vuodessa.

Taitovaatimukset:

Hallitset vireän hevosen ja toisaalta osaat myös herätellä hitaamman. Sinulla on hyvä tasapaino ja kehonhallinta reippaassakin vauhdissa etkä tarvitse apua perusaskellajien ratsastamisessa. Hallitset hevosen vaativissakin maastoissa ja vaihtelevissa tilanteissa (mm. tienlityksissä).

Vauhti:

Vauhdikas, käynnin ohella useita reippaita ravi-, töltti- ja laukkasuoria (pohjien kunnon mukaan).

Hinta: 70€ / hlö

Milloin järjestetään?

Parillisina päivinä klo 10-12 ympäri vuoden.

My
HAPPY
Häme



Kuva: Ylläksen vaellushevokset

vko 24, 14.-18.6. ESTELEIRI

Ohjelma on maanantaista perjantaihin n. 9.30-17 (pe puolillepäivän) Leiri sisältää ratsastustunnit tasoryhmissä 2h/päivä ja teoriaa/hoidtoa /maastatyöskentelyä tunti päivässä, leirikisat perjantaina, oma hoitohevonen, lounas päivittäin ja tapaturmavakuutus. Sisältö suunnitellaan yhdessä ryhmän toiveiden mukaan. Leiri on tarkoitettu yli 10-vuotiaille, myös aikuisille, joilla on perusratsastustaidot hallinnassa ja jonkin verran aikaisempaa hyppykokemusta. **Hinta majoituksella (sis. aamu- ja iltapalat sekä päivällisen) 495€, ilman majoitusta 365€** (varausmaksu 90€, ei palauteta peruutuksen sattuessa)

vko 25, 21.-24.6. MINILEIRI PÄIVÄLEIRINÄ, eskareista alakouluikäisiin

Päiväleiri on maanantaista torstaihin n. klo 12.30-17. Sisältää n.1h ratsastusta ja 1h teoriaa/hoidtoa/muuta hevostouhuilua päivässä (torstaina leirikisat), välipalan, vakuutuksen ja oman hoitohevosen leirin ajaksi. Leirille on tervetulleita kaikki hevosista kiinnostuneet tytöt ja pojat! **Hinta 225€** (varausmaksu 50€, ei palauteta peruutuksen sattuessa.)

vko 28, 13.-16.7. TOIVEISSA OMA HEVONEN -LEIRI

Aikuisille ja yli 10-vuotiaille lapsille/nuorille suunnattu leiri, jossa harjoittelemme asioita hevosen vuokraamisen ja omistamisen näkökulmasta. Sopii myös tuoreille hevosen omistajille/vuokraajille. Teoriatunneilla mietimme mistä ja miten hevosen löytää ja millainen sopii minulle ja millainen on hyvä viikkosuunnitelma erilaisille hevosille. Käytännön harjoittelua on mm ruokinnassa, lääkinnässä ja maastakäsittelyssä. Leirin ajaksi jokainen saa oman nimikkohevosen, mutta harjoituksia voidaan tehdä muillakin hevosilla. Ratsastustunneilla (1/pv) perehdyimme itsenäiseen ratsastukseen, ongelmien ratkaisuun sekä hevosta kehittäviin harjoituksiin. **Hinta majoituksella (sis aamiainen) 460€/ilman majoitusta 340€** sis yhden lämpimän aterian päivässä.

Vko 29, 19.-22.7. VANHEMPI-LAPSILEIRI

Lapsen ja vanhemman yhteinen kesän kohokohta, jossa monipuolisesti ratsastusta ja hevosohjelmaa. Ratsastusryhmät jaetaan tason mukaan ja ratsastusta on 2h päivässä, viimeisenä päivänä leirikisat. Ratsastuksen lisäksi on teoria/hoitotunti, hoitoheppa ja vakuutus. Leirin hintaan kuuluu majoitus, 2 lämmintä ateriaa sekä aamu- ja iltapalat. **Hinta yhteensä (vanhempi-lapsi) 750€ (varausmaksu 120€, ei palauteta peruutuksen sattuessa)**

vko 31, 2.-5.8. RATSASTUSTA JA JOOGAA

Aikuisille suunnattu leiri, jossa tehorratsastustunnit pienryhmissä, jooga-/keuhonhuoltotunnit sekä teoriaa/maastakäsittelyharjoituksia ym. Leiriin kuuluu 1 lämmin ruoka päivittäin ja majoitukseen aamiainen, muut ruokailut omatoimisesti/erikseen ostettuna. **Hinta majoituksella 480€/ilman majoitusta 360€.** (varausmaksu 90€, ei palauteta peruutuksen sattuessa). Lisäksi mahdollisuus erilaisiin hoitoihin Irman Ruusuhuoneella, joka sijaitsee tältä puolen kilometrin päässä.

Seuraava Ratsastusjooga-viikonloppu pidetään 7-9.8.2019. Ratsastusjoogan avulla pääset kehittämään itseäsi ratsastajana uudella tavalla. Viikonloppun aikana teemme joogaharjoituksia sekä ratsailla että matolla. Kaikkien harjoitusten tarkoituksena on saada ratsastaja tuntemaan kehonsa paremmin.



Ratsastuksessa tarvitaan hyvää tasapainoa ja keskivartalon hallintaa ja näiden kehittämiseen jooga on oiva työkalu. Joogaharjoitukset myös poistavat lihaskireyksiä ja auttavat sinua siten rentoutumaan paremmin hevosen selässä.

Ratsastusjoogatunnit pidetään pienryhmissä, mikä takaa jokaiselle henkilökohtaisemman kokemuksen ja ohjaamisen. Ratsastusjooga rakentuu sekä kehoa lämmittävien ja avaavien asana-sarjojen että hengitysharjoituksen ja sitä kautta osittain myös keskittymisen ja mindfulnessin ympärille. Näiden tarkoituksena on herätellä ratsastajan kehoa ja aisteja herkemiksi yhteistyölle oman kehon ja myös hevosen kanssa.

Viikonlopuksi Aittamme Juhlatila muuntuu joogastudioksi. Yin&Yang-tyyppiset iltajoogat yhdistelevät hengityksen tahdissa tehtäviä rauhallisia liikesarjoja sekä useamman minuutin mittaisia rentouttavia ja liikkuvuutta lisääviä asanoita. Harjoituksissa keskittyisin etenkin lantion, lonkkien ja yläselän alueeseen sekä keskivartalon hallintaan ja vahvistamiseen.

Viikonloppuna tehtävät harjoitukset auttavat sinua rentoutumaan ja olemaan paremmin läsnä hevosesi kanssa. Viikonloppun aikana opit harjoituksia, joita voit hyödyntää myös kotona.

Kurssin hinta on 295€/henkilö, sisältää majoituksen täysihoidolla Villa Raateenrannassa kahden hengen huoneissa, opetuksen, kurssihevosen, aamiaisen, lounaan, päivällisen sekä saunan käytön.

Joogaohjaajana toimii Matilda Lindström " Opiskelin Clare Gates-Sjöblomin hellässä huomassa RYT200- tutkinnon Yin-joogasta, ja syvemmän osaamistani Seasonal Yin (RYT300) opintojen parissa. Lisäksi olen käynyt lyhyempiä kursseja ja workshoppeja. Jooga edustaa minulle lempeää, hellivää ja hoivaavaa liikettä, pysähtymistä ja rauhoittumista. Lupaa olla oma itsensä. Opettajana tärkein arvoni on luoda asiakkaalle turvallinen ja salliva ympäristö, joka antaa tilaa harjoituksen henkilökohtaisuudelle. Harrastuksiini kuuluvat islanninhevoset ja koirat"

Alustava aikataulu:

Perjantai

klo: 16 Saapuminen Wanhalle Raatesalmelle
klo: 18 rentouttava iltajooga aitan juhlatilassa
klo: 20 iltatee ja tutustumista ryhmäläisiin

Lauantai

VARAUKSET:

varaukset ja lisätiedot:
varaukset(at)wanharaatesalmi.fi
p. 040-1502 606/Mirva

Kurssin hinta on 295€/henkilö
(Sis. majoituksen täysihoidolla Villa Raateenrannassa kahden hengen huoneissa, opetuksen, kurssihevosen sekä saunan käytön)

[Tutustu Matildaan tästä linkistä](#)
[Tutustu Villa Raateenrantaan tästä linkistä](#)

Lauantai

klo: 9 aamiainen
klo: 10-12 aamujooga ratsailla
klo: 12-13 lounas
klo: 13-16 2h maastoratsastus
klo: 16 illallinen
klo: 18 iltajooga aitan juhlatilassa
klo: 19 sauna
klo: 20.30 iltatee

Sunnuntai

klo: 9 aamiainen
klo: 10-12 aamujooga ratsailla
klo: 12-13 lounas
klo: 13-15 jooga ulkona, jonka jälkeen lähtö kotiin

ASIAKASKOKEMUS HINNOITTELUSSA

”Asiakaskokemus on niiden kohtaamisten, mielikuvien ja tunteiden summa, jonka asiakas yrityksen toiminnasta muodostaa.”

”Asiakaslähtöisyys ja -ymmärrys on taas yrityksen kykyä ennakoida asiakkaiden muuttuvia tarpeita, oppia niistä ja reagoida niihin luomalla ylivertaisia arvoa luovia tuotteita ja palveluita.”

Tärkeintä on kyetä vastaamaan kysymykseen:

Miksi asiakkaat ostaisivat juuri teiltä ja maksaisivat pyytämänne hinnan?

Miksi se on tärkeää ja mikä siihen vaikuttaa?

Hyvän tai ylivertaisen asiakaskokemuksen avulla saatte;

- Parempaa hintaa
- Parempaa kilpailukykyä
- Parempaa menestystä

Asiakaskokemukseen vaikuttaa mm.

- Mielikuvat ja maine
- Tuote / palvelu ja siitä saadut kokemukset (todellisuus vrt. odotukset)
- Markkinointiviestintä
- ASIAKASPALVELU (ennen, palvelun aikana, jälkeen)



My
HAPPY
Häme

YHTEENVETONA:

Miksi asiakas haluaa ostaa palvelunne.

Mitä lisäarvoa hän siitä saa ja maksaa pyytämänne hinnan.

Mistä rahat tulevat ja minne menevät.

Analysoi, aseta tavoitteet, tee valinnat ja toteuta.

Tuotteet & asiakaskokemus timanttiseen kuntoon

= tavoiteltu ja oikea hinta

KIITOS!

Ollaan yhteyksissä!

Karita Toivanen

karita.toivanen@myhappyhame.fi

p. 040 5661 662

www.myhappyhame.fi

LinkedIn, Twitter, Instagram
@karitatoivanen

My
HAPPY
Häme



Kuvassa: Saajan tallin Kassiopeia ja Karita Iso-Herttuan tilalla keväällä 2020