



KESTÄVÄ HEVOSMATKAILU KANTA-HÄME

# TUOTTEISTAMISEN ABC

ELINA HIRVONEN

28.1.2021

# TUOTTEISTAMINEN

Tuotteistaminen auttaa sinua  
myymään ja asiakasta  
ostamaan.



# Tuotteistaminen tarkoittaa tuotteen tai palvelun paketointia yhdeksi selväksi kokonaisuudeksi.



Tuotteistaminen on prosessi, jossa:

annetaan nimi

mietitään markkinointi

tehdään verkkosivut (verkkolöydettävyys - some)

tehdään hinnasto

luetteloidaan mitä osaamisesi sisältää ja mitä hyötyä siitä on suunnitellaan, miten palvelu tai tuote tuotetaan ja välitetään asiakkaalle

# TUOTTEISTETAAN

**OSAAMINEN**

VALMENTAMINEN  
RATSASTUSOPETUS  
KOULUTUS  
VIESTINTÄ

**HYÖDYKE**

ULKOHEINÄASTIA  
TAMMANMAIDON  
IHONHOITOTUOTE

# PALVELU – HYÖDYKE

PALVELU	LAITE TAI MUU HYÖDYKE
Aineeton	Nähtävissä & käsiin kosketeltavissa
Ei voi kokeilla etukäteen	Asiakas voi kokeilla ennen kauppaa
Ei varastoitavissa	Varastoitavissa
Kullekin asiakkaalle yksilöllinen	Kaikille asiakkaille samanlainen
Ostaja saa käyttöoikeuden	Ostaja saa omistusoikeuden
Ostaja ei voi myydä edelleen	Jälleenmyytävissä
Tuotanto & kulutus samanaikaista	Tuotanto ja kulutus peräkkäistä



# TAVOITE

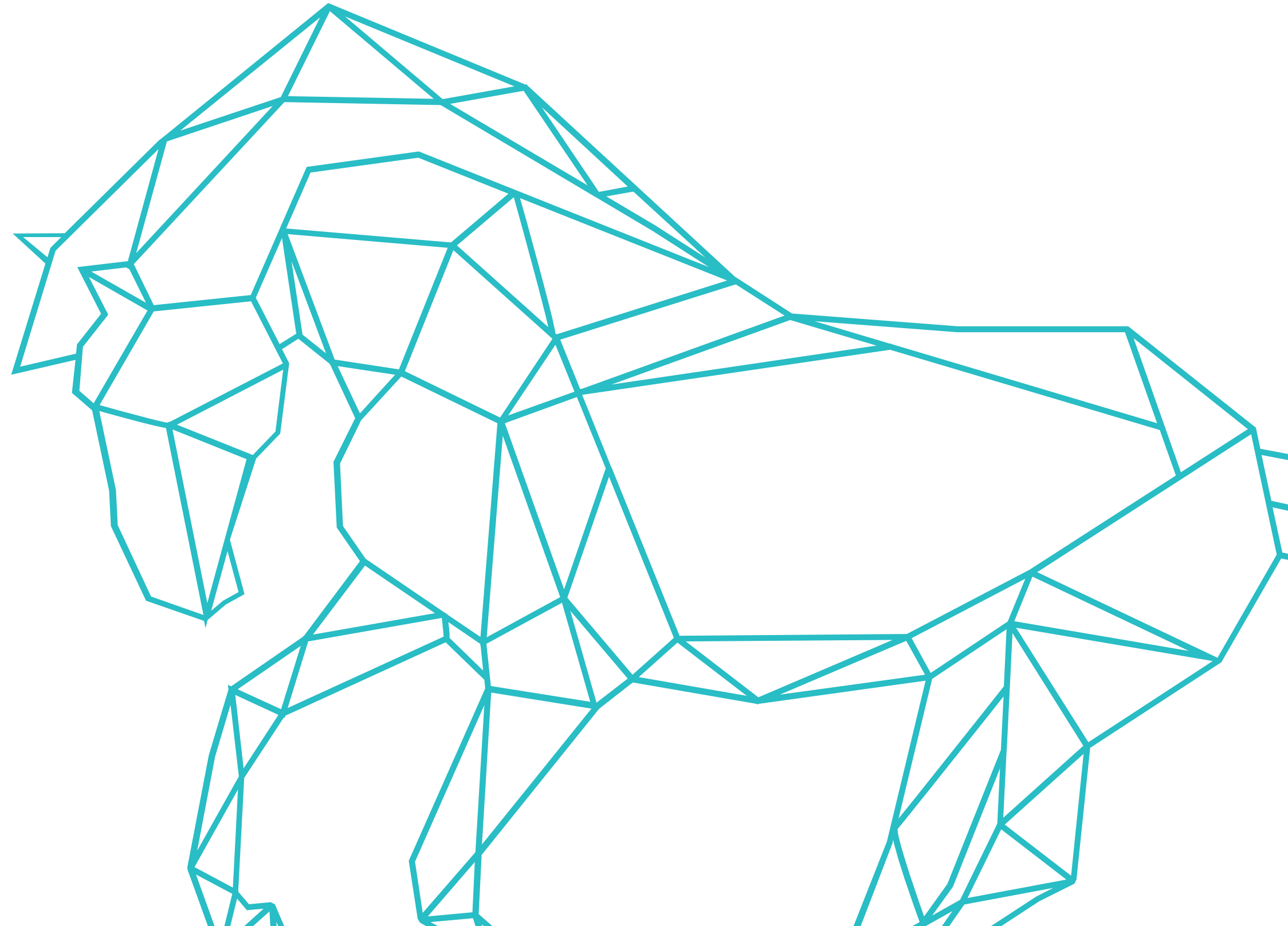
Tuotteistamisella autetaan asiakasta ymmärtämään mitä sinä myyt ja mitä hyötyä hän siitä saa.

Tuotteistamisen jälkeen, sinun osaamisesi näyttää samalta, jokaiselle asiakkaalle  
- tasalaatuisuus ja toistettavuus.

Brändi muodostuu tuotteistamisesta ja itse lopullisesta kokemuksesta.

# MIKSI TUOTTEISTAA?

Tuotteistamisen seurauksena syntyy uusi tapa toimia, joka erottuu markkinoilla ja myy hyvin sekä monesti siitä voidaan pyytää enemmän eli kate on parempi.



# HYÖDYT – TAVOITE

## LAITA SINULLE TÄRKEYSJÄRJESTYKSEEN

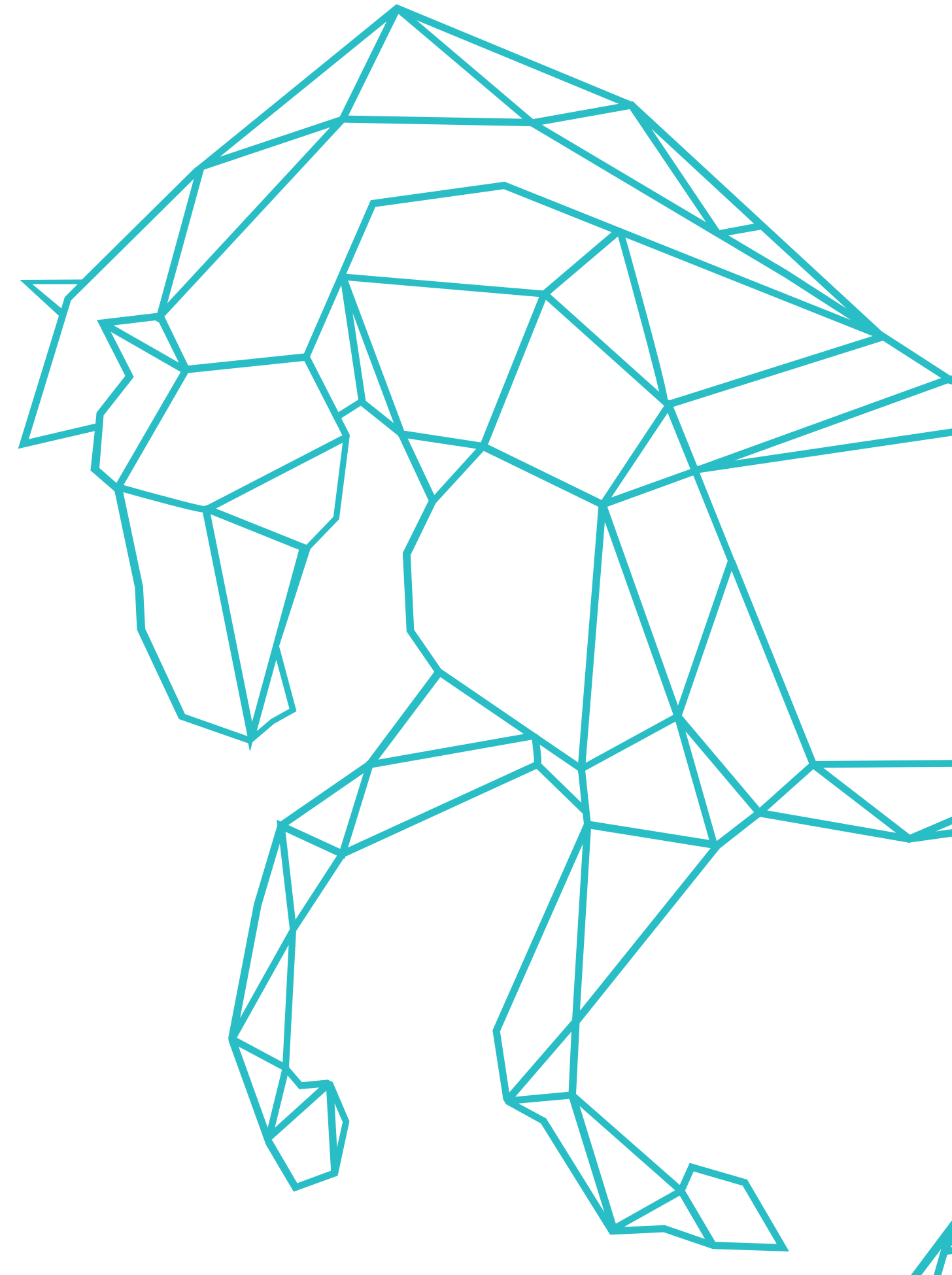
- Palvelusta tulee tasalaatuisempi. Toimintatapojen yhtenäistäminen ja osaamisen jakaminen luovat perustaa paremmalle palvelulle.
- Palvelusta tulee toistettava. Yhteisen toimintatavan luominen ja palvelun eri osien eriasteinen vakioiminen mahdollistavat palvelun ja palveluprosessin toistettavuuden: pyörää ei tarvitse keksiä joka kertaa uudelleen.
- Sisäinen tiedonjako ja yhteistyö tehostuvat. Ei yhden ihmisen varassa.
- Palvelun markkinointi ja myynti helpottuvat. Yhteinen ymmärrys palvelusta yrityksen sisällä helpottaa ja yhdenmukaistaa palvelusta viestimistä.
- Palvelun jatkokehittäminen helpottuu. Kun tuote on "avattu" sen kehitys konkretisoituu





# ONNISTUNUT TUOTTEISTUS

Asiakas tietää mitä saa etukäteen  
- lopputuote ja hinta kohtaavat kohderyhmässä



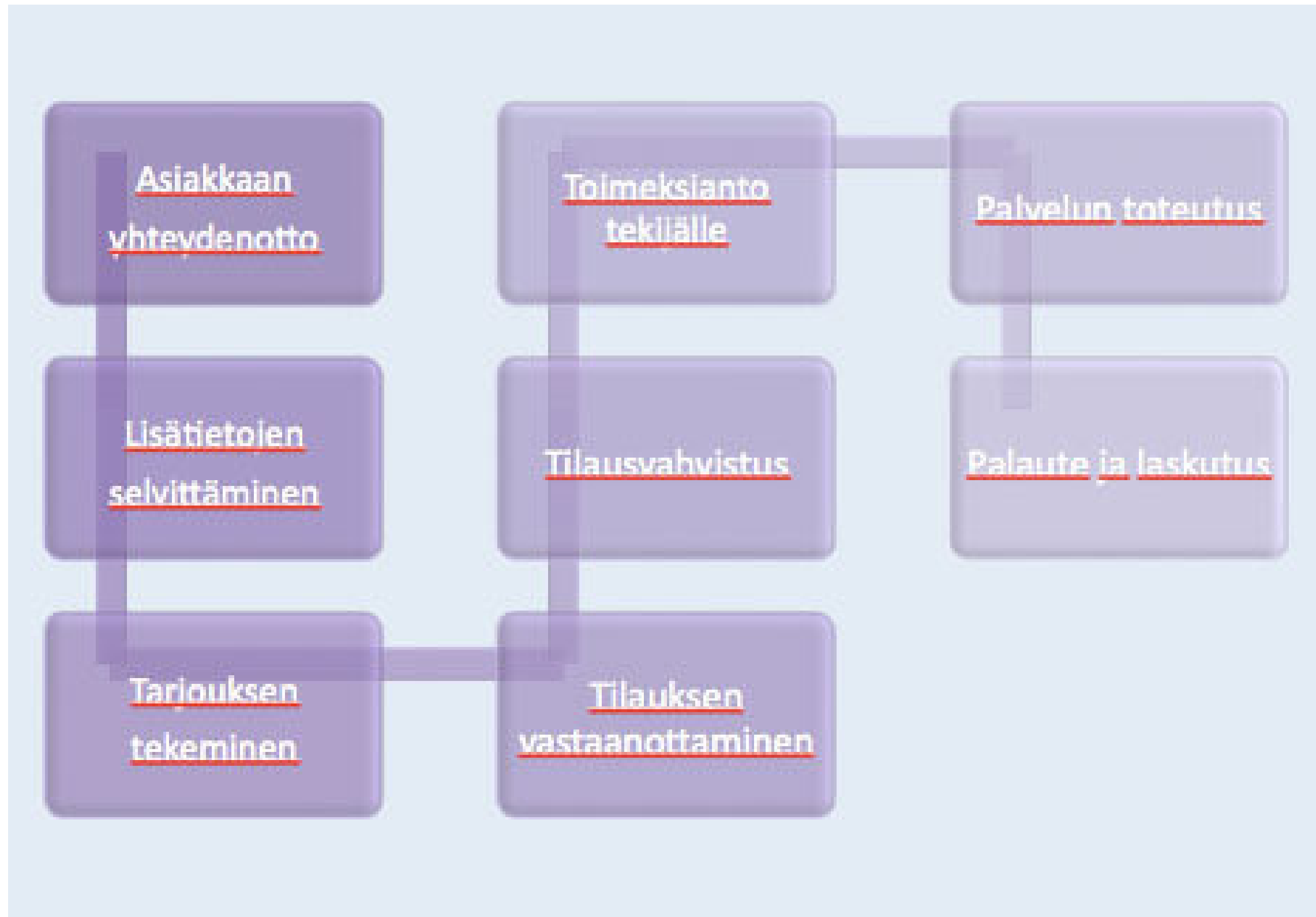


# KEHITETTÄVÄ TUOTE 2020

- Ei verkkolöydettävyyttä
- Vaikea ostaa – kysy tarjous, laita sähköpostia...
- Vaatii asiakkaalta aktiivisuutta
- Ei palveluasennetta
- Reagointi jälkikäteen

# ASIAKKAAN MATKA?

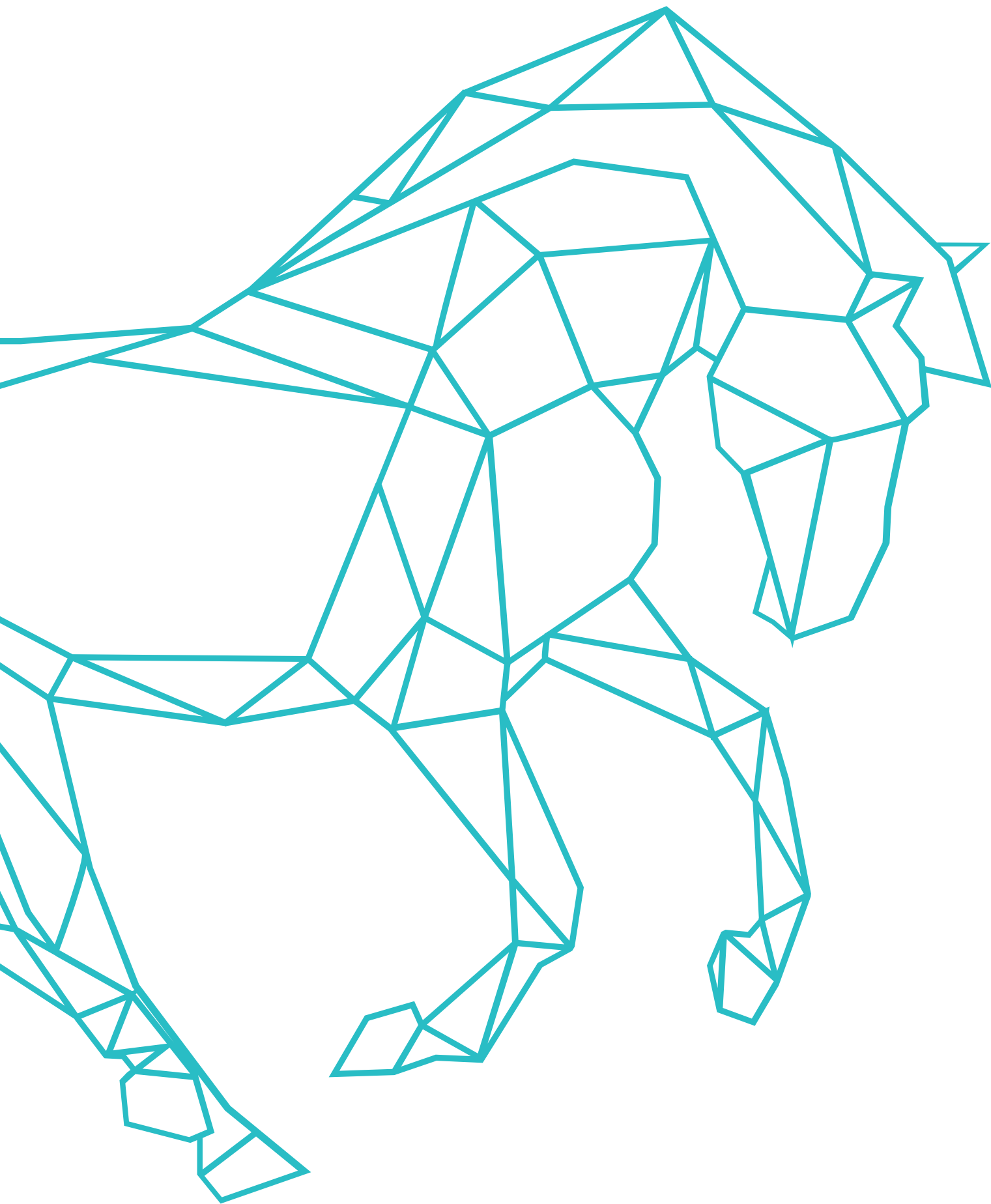
Mitä selkeämmin olet esittänyt tuotteen, sitä rohkeammin asiakas on valmis ostamaan, mitä helpompaa ostaminen on sitä nopeammin kauppa käy - ihminen tekee päätöksen nyt, unohtaa huomenna!



**Ihminen on pohjimmiltaan patalaiska -  
etsimään ja jo klikkailemaan.  
Pienin kitkan tie on tie onneen.**

# TIE MENESTYKSEEN...

#	TUNNUSMERKKI	OK
1	Tarkoitettu naurettavan pienelle vähemmistölle	
2	Ratkaisee asiakkaasi polttavan ongelman	
3	Törkeä – tai edes jämerä –lupaus	
4	Tömäkkä takuu	
5	Selkeä sisältö	
6	Helppo hinta	
7	Tarttuva nimi	
8	Vertailukelvoton kokonaisuus	
9	Laiskan ostajan unelma	



# Miksi tuotteistaa?

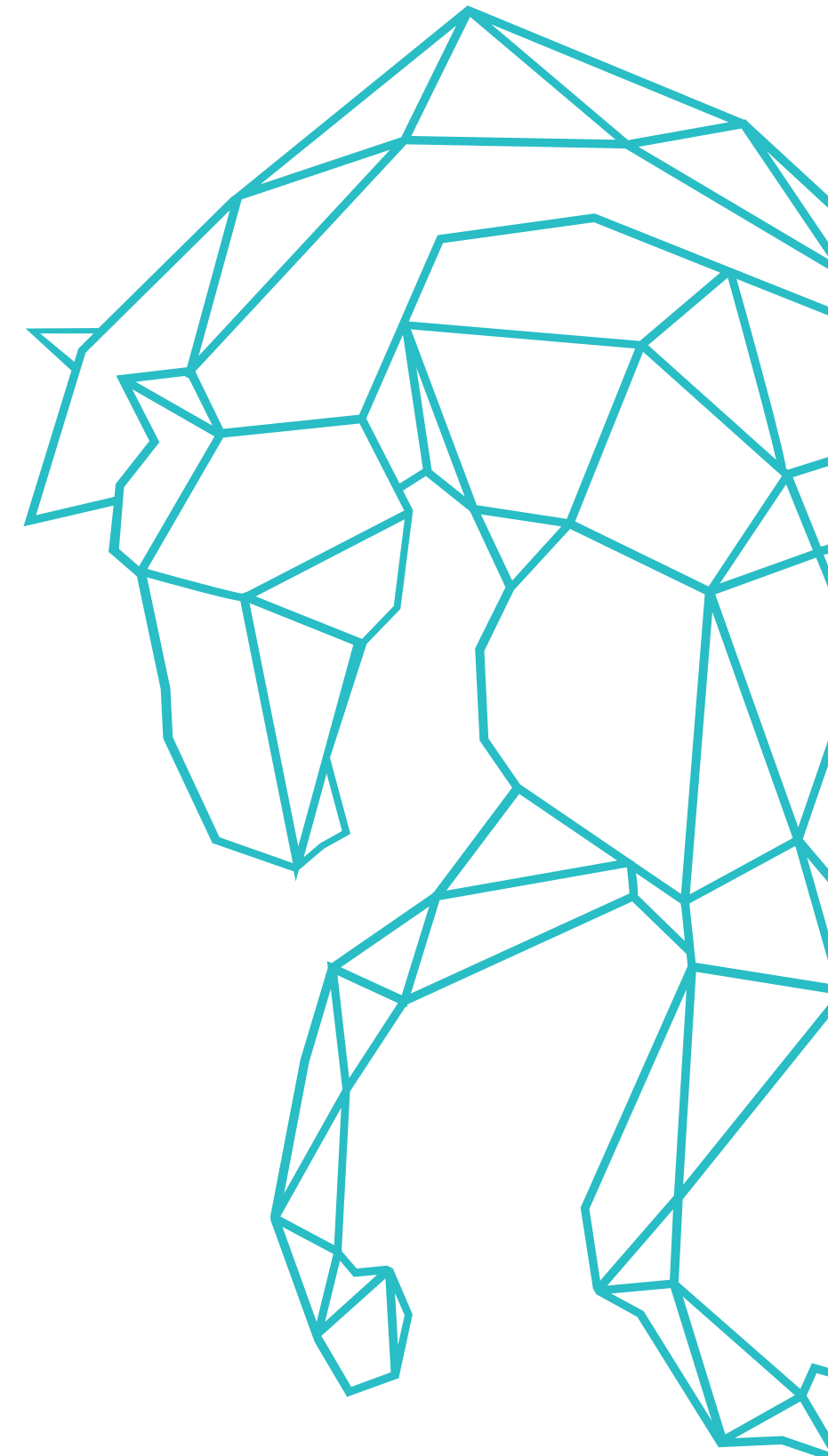
## - Koska €

- Ostajat (myös maallikot) hahmottavat palvelusi hyödyt välittömästi - lisämyyntiä
- Myyntityö nopeutuu, kun pääset eroon työläästä tarjousvaiheesta jopa kokonaan ja säästät omaa aikaasi
- Selkohinnoittelu ja -sisältö sekä mahdollinen takuu lievittävät ostamisen pelkoa - myyntiä
- Tuote on osa markkinointia - onnistunut lopputulos
- Konkreettinen pakettisi erottuu epämääräistä höttöä myyvistä kilpailijoista edukseen.

# OMAN OSAAMISEN TUOTTEISTAMINEN

Mistä asiakasehdokas tietää, että  
hän on löytänyt asiantuntijan?  
Hän päättelee sen ulkoisista asioista.  
Siksi jokaisen asiantuntijan kannattaa  
tuotteistaa itsensä!

imago nimien parissa  
asiantuntijuus mediassa  
koulutushistoria  
kilpailumenestys - näytöt  
asiakasprofiili  
ulkoinen habitus



# TUOTE (PERHE)

Karkkikauppaa vai kokonaisuuksia?

Karkkikauppa

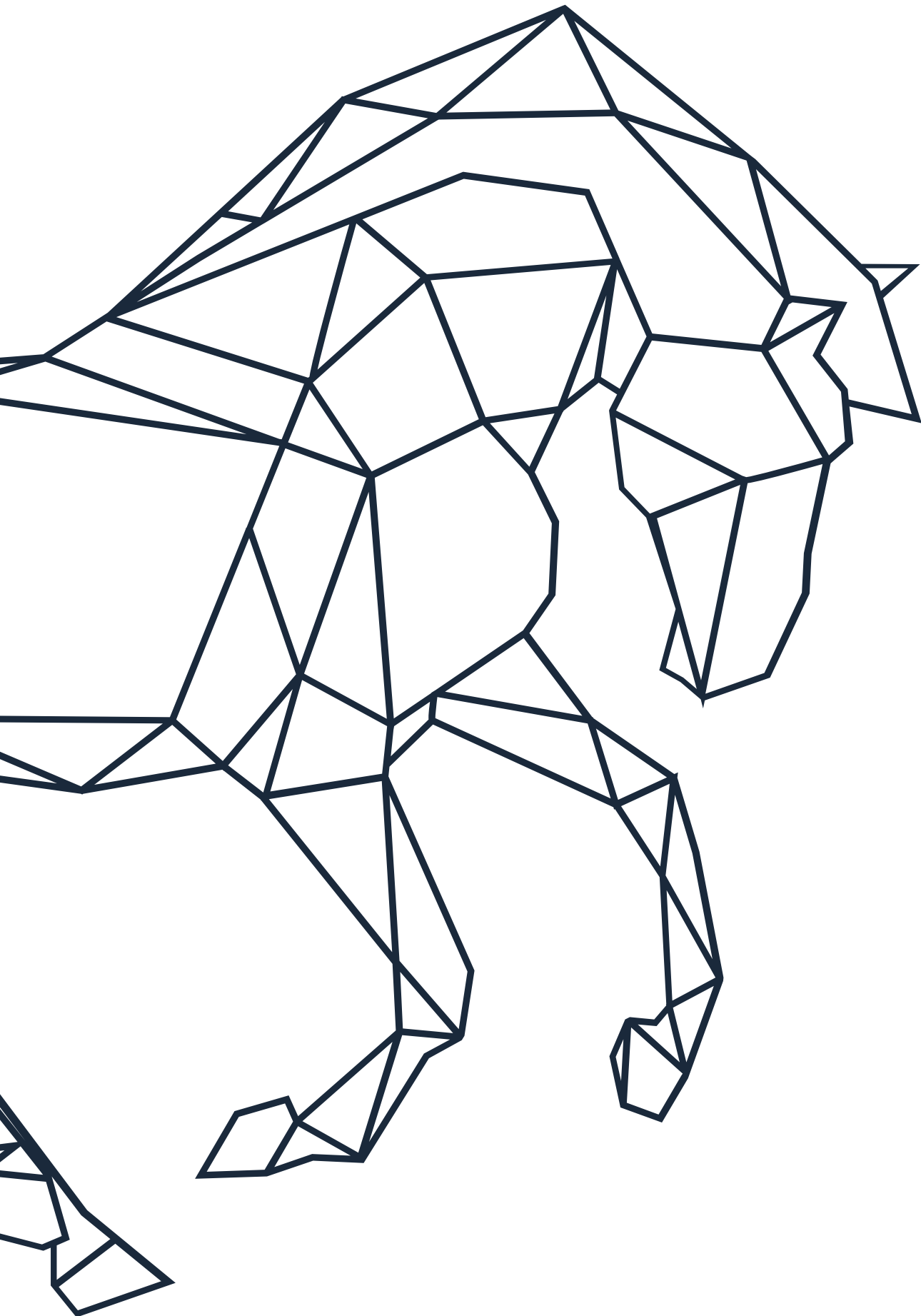
- asiakas valitsee haluamansa lisäpalvelut -  
lisämyyntiä

Kokonaisuus

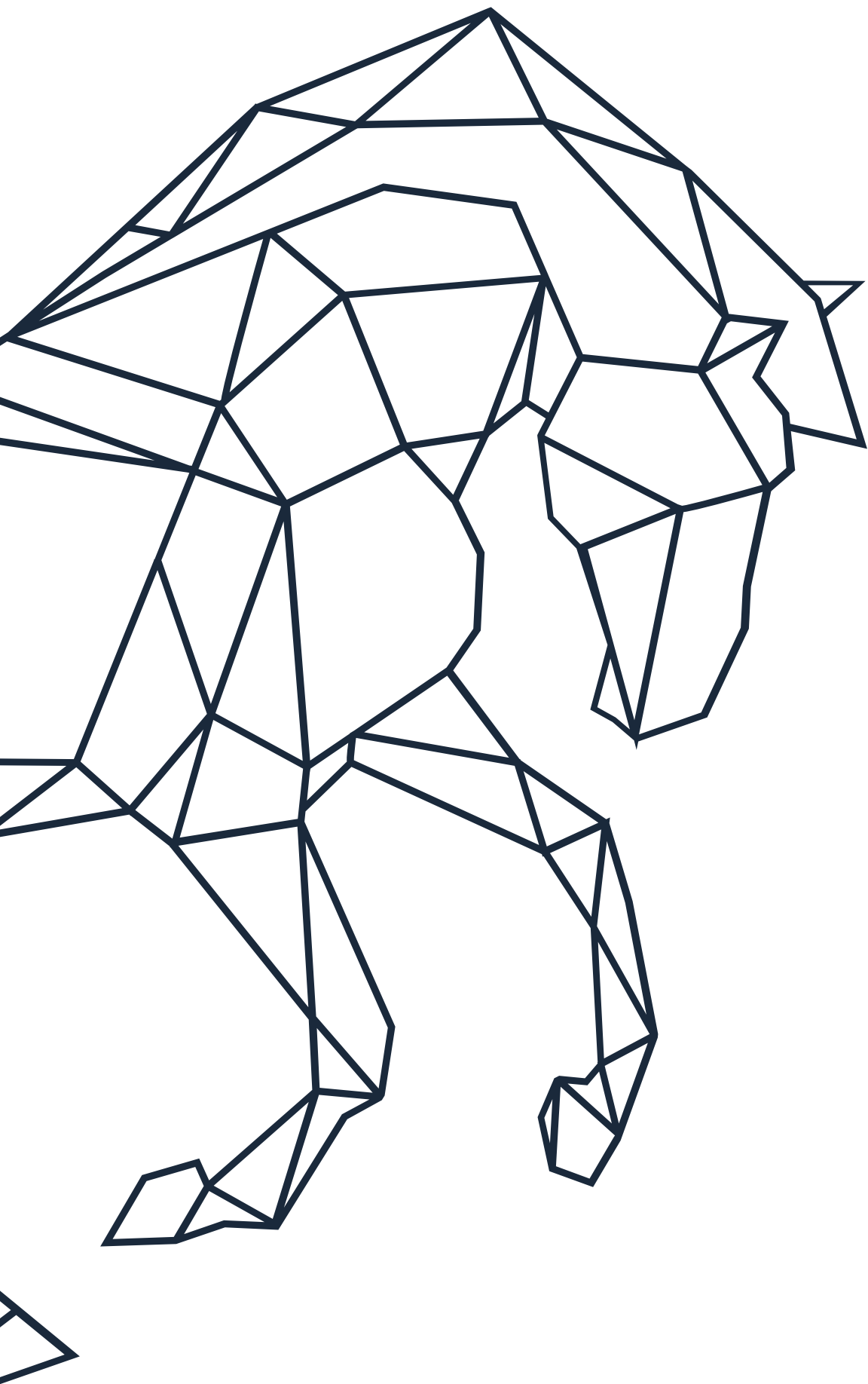
- tuote sisältää olennaisen sisällön, jotta asiakas  
on tyytyväinen

Sisäänheittotuote

- halpa kokeilu, hevosen kohtaaminen







***Mitä selkeämpi  
kokonaisuus sinulla on, sen  
ammattitaitoisemmalta  
sinä vaikutat***

# PAKETOINTI

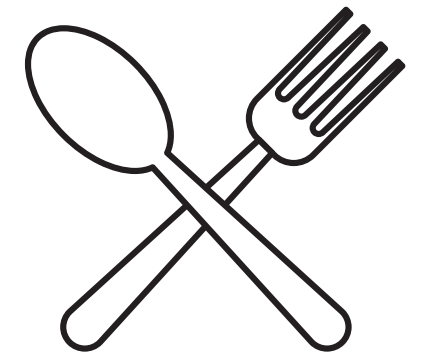
MATKAILU YKSIN VAI YHDESSÄ?

**ILTARETKI SUOMENHEVOSEN SELÄSSÄ**

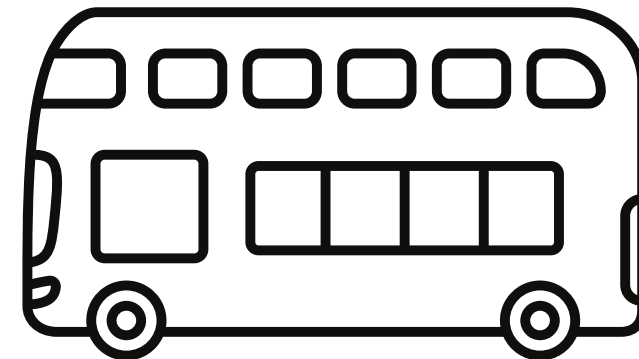
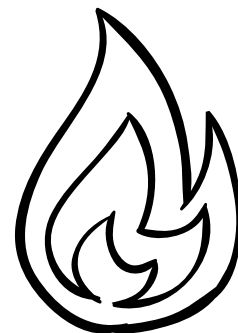


**RUSKARATSASTUS HARJULLA**

**REKIRETKI**



**RATSASTUSTUNTI**



# PAKETOINTI ON OSA TUOTTEISTAMISTA

## YHDESSÄ VAI ERIKSEEN?

JAETTU VASTUU – OMA TEKEMINEN

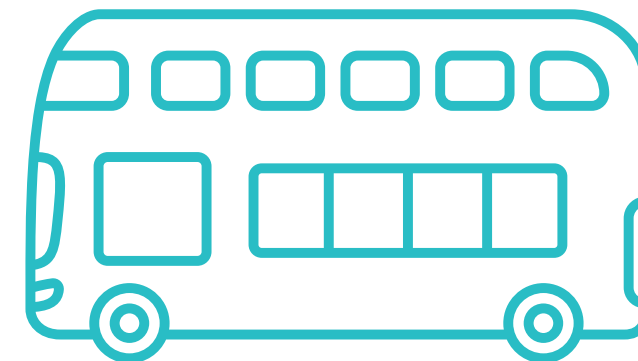
JAETTU RESURSSI & RISKI – OMA RESURSSI & RISKI

MAHDOLLISUUS KASVAA – RAJATTU TONTTI

RAJAPINTA TOIMIJOIDEN KANSSA

ASIAKASKUNTA – RYHMÄKOKO

MARKKINOINTI- JA MYYNTIKANAVAT



# PAKETOINTI KOHDERYHMÄLLE

SIJAINTI

KULKEMINEN

HEVOSET

OSAAMINEN

ALUEEN  
TOIMIJAT

INFRA JA  
KIINTEISTÖT

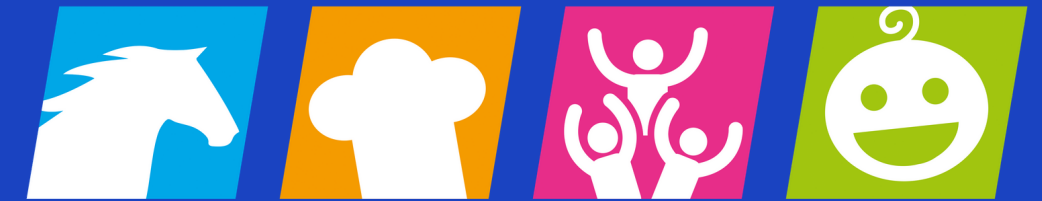
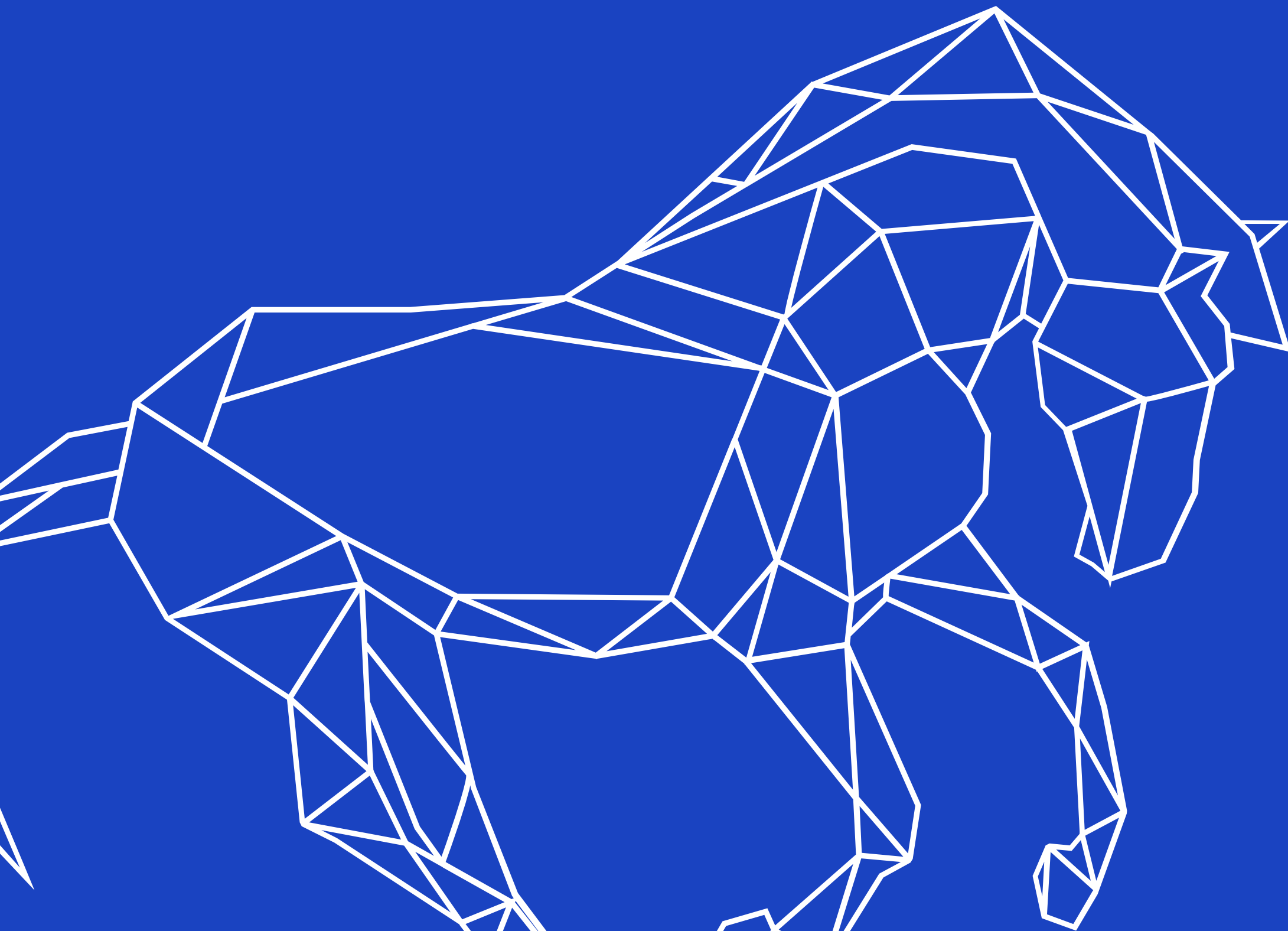
# Kruunu

Yhdessä - tiiminä, työpaikalla  
tai kumppaneiden kanssa  
tavoitatte enemmän!

Jos kumppaneita tai tiimiä ei  
ole niitä voi löytää omalla  
avoimuudella ja  
verkostoitumisella!



# KYSYMYKSIÄ?



**PILVENMÄKI**

