

### Mahdolliset päivät:

|                 | Ryhmä 1.                | Ryhmä 2.                |
|-----------------|-------------------------|-------------------------|
| 1. setin optiot | 14.9 klo 14.00 - 17.30  | 15.9 klo 08.30 - 12.00  |
|                 | 14.9 klo 08.30 - 12.00  | 14.9 klo 12.30 - 16.00  |
|                 | 15.9 klo 08.30 - 12.00  | 15.9 klo 12.30 - 16.00  |
| 2. setin optiot | 28.9 klo 08.30 - 12.00  | 28.9 klo 12.30 - 16.00  |
|                 | 1.10 klo 08.30 - 12.00  | 1.10 klo 12.30 - 16.00  |
| 3. setin optiot | 21.10 klo 14.00 - 17.30 | 22.10 klo 08.30 - 12.00 |
|                 | 21.10 klo 08.30 - 12.00 | 21.10 klo 12.30 - 16.00 |
|                 | 22.10 klo 08.30 - 12.00 | 22.10 klo 12.30 - 16.00 |
| 4. setin optiot | 12.11 klo 14.00 - 17.30 | 13.11 klo 08.30 - 12.00 |
|                 | 12.11 klo 08.30 - 12.00 | 12.11 klo 12.30 - 16.00 |
|                 | 13.11 klo 08.30 - 12.00 | 13.11 klo 12.30 - 16.00 |

### JOHKU -verkkokaupan käyttöönotto ja tuotteistamisen -työpajat

Tässä työpajojen sarjassa konkreettinen tekeminen yhdistyy tutkittuun tietoon ja alan parhaisiin käytäntöihin. Tekeminen viedään suunnitelmallisesti kohti päämäärää: Johkun verkkokauppa on käytössä, tuotteita on myynnissä ja osallistujilla on työkalut myynnin kasvattamiseen. Jokaiselle osallistujalle 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 ja heillä on runsaasti kokemusta matkailupalveluiden viemisessä 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 4 x 4 tunnin valmennuksina. Osanottajamäärä per valmennus on rajoitettu 10 hlöä/valmennus parhaan mahdollisen tuloksen varmistamiseksi.

Alustava 8 x 2 h valmennuksen runko

1. 08.30 – 12.30 Tuotteita Johku -verkkokauppaan 14. tai 15.9

Perehdytään ensin tuotteistamisen perusteisiin, matkailun tuotetreendeihin ja erilaisiin asiakasryhmiin. Tavoitteena on saada aineksia tuotteistamiseen eri vuodenajoille, huonoille sesongeille ja eri markkina-alueille sekä asiakasryhmille. Perehdytään Johku-verkkoalustan käyttöön ja Johkun tuotekorttipohjaan.

Kotitehtävä: oman tuotekehityskartan laatiminen, asiakkaiden profilointi

2. 08.30 – 12.30 Johkua tarkemmin, oman tuotekehityspolun esittely 28.9 tai 1.10

Perehdytään tarkemmin Johku-verkkoalustan käyttöön ja otetaan haltuun maksutavat, kaupan ehdot ja tarvittavat asiakasviestit. Tarkennetaan omaan tuotekehityspolkua ja tehdään ensimmäiset Johku-tuotteet.

Kotitehtävä: Automaattisten asiakasviestien viimeistely

3. 08.30 – 12.30 Hinnoittelu ja tuotteiden syöttäminen, 21. tai 22.10

Tuotteiden hinnoittelu on tärkeä osa tuotteistamista ja tuotteiden kehittämistä. Käydään läpi matkailun hinnoittelukeinot, komissiot ja hinnoittelulaskelmia. Perehdytään myös Johkun mahdollistamaan dynaamiseen hinnoitteluun.

Kotitehtävä: Hinnoittelutehtävi

4. 08.30 – 12.30 Johkun verkkokaupan co-creation -työpaja, 12.11 tai 13.11

Osallistujat esittelevät oman verkkokaupansa ja opponoivat toisen osallistujan verkkokaupan. Kartoitetaan yhdessä yleisimmät virheet ja sudenkuopat sekä onnistumiset. Hyödynnetään tulokset oman tuotekehityspolun kehittämisessä ja mietitään miten kukin jatkaa tästä eteenpäin