



SARIANNA
NIJKALA

Aalto Tja-kurssi luentoslidet
01/2024

Tyyli ja positiointi:
STP-analyysi
ja markkinoinnin
4P-viitekehys ("the 4 Ps of
marketing)

22.01 Tyyli ja positiointi: STP-analyysi ja markkinoinnin 4P-viitekehys klo 9-12.00

9.15-9.50

Sariannan luento: TP-analyysi
ja markkinoinnin 4P-viitekehys
("the 4 Ps of marketing")

Tauko 5-10 min

10.00-10.45

Siru Juntunen: Ura isoissa muotitaloissa, Givenchy

Tauko 5-10 min

11.00-11.45

Fanni Lyytikäinen: Styling ammattina, oman tien
löytäminen ja uran rakentaminen Suomessa
muodin opintojen jälkeen

11.45-12.00

3. Viikkotehtävä



3. Viikkotehtävä: Kuvat

Lisää 1. viikkotehtävässä kokoamaasi kansioon kuvia (valokuvat, infografiikkaa) valitsemiesi projektien yhteyteen. Mikäli sinulla ei ole kuvia valmiina, ota niitä tai tee tarvittavat infografiikat. Voit toki lisätä visuaalista materiaalia kaikkiin listaamiisi projekteihin. Palauta 26.1. mennessä MyCoursesiin kuvakaappaus (screenshot) tai vastaava uudesta kansiorakenteesta. Tästä tehtävästä arvioidaan ainoastaan se, että se on tehty, sillä omien tuote- ja mallistokuvien tarkastelu ja kokoaminen on tärkeää kurssin jatkon kannalta eikä se siksi saa jäädä viime hetkeen.

Päivittäinen aikataulu Tja

Viikko: 8.1-19.2.2024

Alkamisaika: 9:15

	Intro kurssiin ja muotoiluun	Miten erotut eduksesi hakuprosessissa?	Tyylit ja positiointi.	Suunnittelija brändinä - omien vahvuuksien esiintuominen.	Puhutaanpa rahasta, sopimuksista ja tekijänoikeuksista.	Näkökulmia työelämään.	Palautekeskustelu pienryhmissä
	8.tammi	15.tammi	22.tammi	29.tammi	5.helmi	12.helmi	19.helmi
9:15	Kurssin intro, käytännön asiat (Pirjo K mukana)	Intro ja päivän teema	Intro ja päivän teema	Intro ja päivän teema	Intro ja päivän teema	Intro ja päivän teema	Palautekeskustelu pienryhmissä
9:30		Sariannan luento; motivaatiokirje	Sariannan luento	Sariannan luento	Heidi Härkönen, IPR	Sariannan luento	Palautekeskustelu pienryhmissä
9:45	Sariannan luento; portfolio		TAUKO 5-10MIN	TAUKO 5-10MIN			Palautekeskustelu pienryhmissä
10:00		TAUKO 5-10MIN	Siru Juntunen; ura isoissa muotitaloissa	Milla Vaahtera, lasitaiteilija ja yrittäjä		TAUKO 5-10MIN	Palautekeskustelu pienryhmissä
10:15	TAUKO 5-10MIN	Teollinen muotoilija Joonas Kyöstinen, vuoden nuori muotoilija			TAUKO 5-10MIN	Hannakaisa Pekkala, UU-Market	Palautekeskustelu pienryhmissä
10:30	Susanna Saarinen; uramuotoilu		Opiskelijoiden kysymyksiä	Opiskelijoiden kysymyksiä	Sariannan luento		Palautekeskustelu pienryhmissä
10:45		Opiskelijoiden kysymyksiä	TAUKO 5-10MIN	TAUKO 5-10MIN		Opiskelijoiden kysymyksiä	Palautekeskustelu pienryhmissä
11:00	TAUKO 5-10MIN	TAUKO 5-10MIN	Fanni Lyytikäinen; styling ja uran luominen Suomessa	Sariannan luento	TAUKO 5-10MIN	TAUKO 5-10MIN	Palautekeskustelu pienryhmissä
11:15	Ornamon puheenvuoro; Emmi Putkonen	Sariannan luento; CV			Sariannan luento	Vierailijapuheenvuoro	Palautekeskustelu pienryhmissä
11:30			Opiskelijoiden kysymyksiä			Opiskelijoiden kysymyksiä	Palautekeskustelu pienryhmissä
11:45	Yhteenveto ja viikkotehtävä	Yhteenveto ja viikkotehtävä	Yhteenveto ja viikkotehtävä	Yhteenveto ja viikkotehtävä	Yhteenveto ja viikkotehtävä	Kurssitehtävän viimeiset kysymykset	Palautekeskustelu pienryhmissä
12:00							Palautekeskustelu pienryhmissä
	<p>1. Viikkotehtävä: Arkisto Kerää omaan digitaaliseen kansioosi kaikki tähän mennessä tekemäsi ammatilliset projektit. Luokittele ne a) omat opiskeluprojektit b) opiskeluaikaiset ryhmätyöt c) ennen opintoja tehdyt projektit. Valitse niistä yhteensä neljä, jotka omasta mielestäsi viestivät parhaiten tämänhetkistä osaamistasi ja kiinnostustasi. Pidä huolta, että kokoat materiaalin ensimmäisen viikon aikana 12.1. mennessä. (palauteta MyCoursesiin)</p>	<p>2. Viikkotehtävä: BIO Kirjoita 150 sanan bio eli lyhyt kuvaus itsestäsi SUOMEKSI tai RUOTSIKSI. Kerro kuka olet, kuvaa nykytilanteesi, kerro ammatillisesta kokemuksesta ja kiinnostuksen kohteista. Pyydä toista kurssille osallistujaa kommentoimaan tekstiäsi ennen kuin palautat tehtävän. Valitse myös tarkoitukseen sopiva omakuva, tai pyydä kurssitoveriasi ottamaan sellainen, ja liitä se bioon. PDF tiedoston palautus MyCourses-kansioon viimeistään perjantaina 19.1. Nimeä file: sukunimi_etunimi_vuosi_bio. Saat palautetta opettajilta.</p>	<p>3. Viikkotehtävä: Kuvat Lisää 1. viikkotehtävässä kokoamaasi kansioon kuvia (valokuvat, infografiikkaa) valitsemiesi projektien yhteyteen. Mikäli sinulla ei ole kuvia valmiina, ota niitä tai tee tarvittavat infografiikat. Voit tuki lisätä visuaalista materiaalia kaikkiin listaamiisi projekteihin. Materiaalin on oltava valmiina perjantaina 26.1. (palauteta Mycoursesiin)</p>	<p>4. Viikkotehtävä: Osaaminen Mitä muuta olet tehnyt tähän mennessä? Oletko ollut töissä, mitä harrastat? Mitä osaamista olet hankkinut niiden kautta, mitä olet oppinut? Kirjoita lyhyt teksti (max. 300 sanaa) ja palauta tehtävä viimeistään perjantaina 2.2. MyCoursesen palautuslaatikkoon.</p>	<p>5. Kurssitehtävän työstö: Kokoa ensimmäinen ammatillisen portfolion luonnos kurssin aikana. Luonnoksen pitää sisältää: Kurssitehtävän työstö: Kokoa ensimmäinen ammatillisen portfolion luonnos kurssin aikana. Luonnoksen pitää sisältää: 1) etusivu 2) omakuva, bio, yhteystiedot 3) sisällysluettelo 4) neljä valitsemaasi ammatillista projektia 5) yksi muusta osaamisesta kertova projekti. Nimeä luonnos sukunimi_etunimi_vuosi_portfolio_1 Palauta luonnos pdf-muodossa viimeistään perjantaina 9.2. kurssin MyCourses-sivustolle seuraavasti: Mene sivustolla kohtaan [General Discussion] ja lisää uusi aihe [Discussion topic] ja laita keskustelun nimeksi [Subject of the discussion] sukunimi_etunimi_luonnos. Sen jälkeen lataa luonnos [Message] laatikkoon. Pienennä pdf > alle 20 megaa.</p>	<p>6. Viikkotehtävä: Komentointi Tutustu muiden kurssilla olevien portfolioihin MyCourses-sivustolla, ja anna siellä palautetta vähintään kolmelle. Valitse sellaisia portfolioita, joilla ei vielä ole kolme aiempaa arviota. Kiinnitä huomiota selkeyteen, kiinnostavuuteen ja informatiivisuuteen. Käytä arvioinnissa 'hampurilaismallia'. Anna kommentit viimeistään torstaina 15.2.</p>	Palautekeskustelu pienryhmissä

Luento:

Sariannan luento

Siru Juntunen

Fanni Lyytikäinen

STP-analyysi

**Markkinoinnin 4P-viitekehys
("the 4 Ps of marketing)**

Vierailijapuheenvuorot

Kysymykset ja keskustelua

MARKETING

"i'm great lover"



ADVERTISING

i'm great lover
i'm great lover
i'm great lover



DESIGNING

"he looks like great lover"



BRANDING

"I understand, you are great lover"



STP-analyysi



STP=

Segmentointi
Targetointi
Positiointi

Lähde: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://mycourses.aalto.fi/pluginfile.php/929409/mod_resource/content/2/5_Myynti_ja_markkinointi%20%282%29.pdf

Segmentointi eli ryhmittely

Asiakkaiden ryhmittely
ominaisuuksien,
tarpeiden, tai
kysynnän perusteella

- Maantieteellinen, demograafinen, psykograafinen, käyttäytymistekijät
- Maksimoidaan ryhmien väliset erot, minimoidaan ryhmien sisäiset erot
- **Auttaa:** markkinakysyntään vastaavien tuotteiden suunnittelussa, trendien havainnoimisessa, mainonnassa
- Pelkkä "opiskelijat" tai "työikäiset" ei ole riittävän tarkka segmentointi, ryhmän sisäinen varianssi on valtava

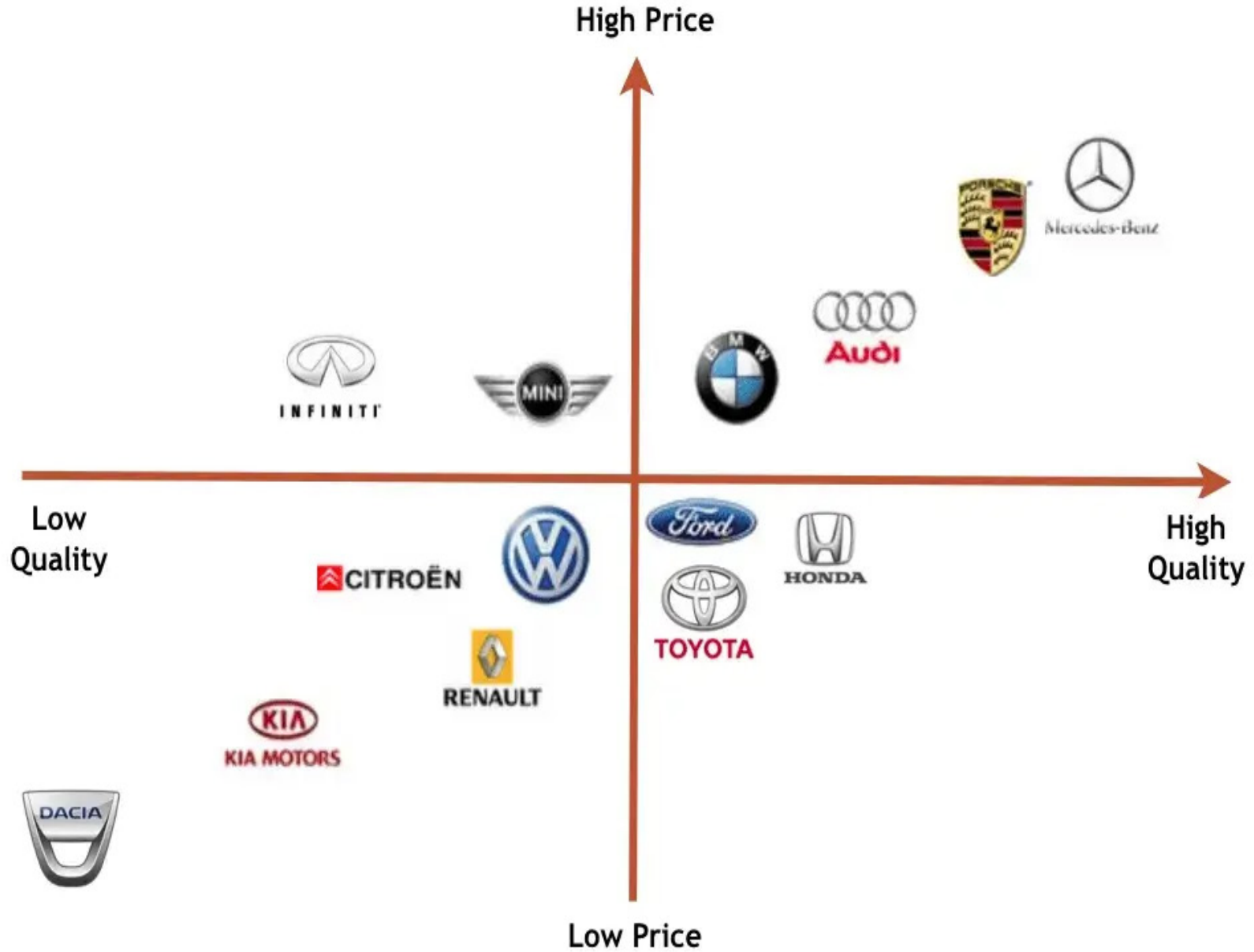
Targetointi eli kohdentaminen

- Houkuttelevimpien segmenttien eli asiakasryhmien löytäminen (Harva yritys tai suunnittelu voi kattaa koko markkinoiden tarpeen)
- Valitaan kohdesegmentti ja kohdistetaan suunnittelu ja markkinointi siihen -> minkä tämän asiakasryhmän ihmisten ongelman tuote ratkaisee
- Tämän voisi mieltä myös "mikä asiakasryhmä todennäköisimmin ostaisi mun suunnitteleman / tekemän tuotteen"
-> väittäisin, että on kannattavampaa kohdistaa suunnittelu ja markkinointi kohdeyleisölle, joka tod näk ostaisi teidän suunnittelua tai tuotteen kuin jättäisi sen ostamatta

Positiointi eli asemointi

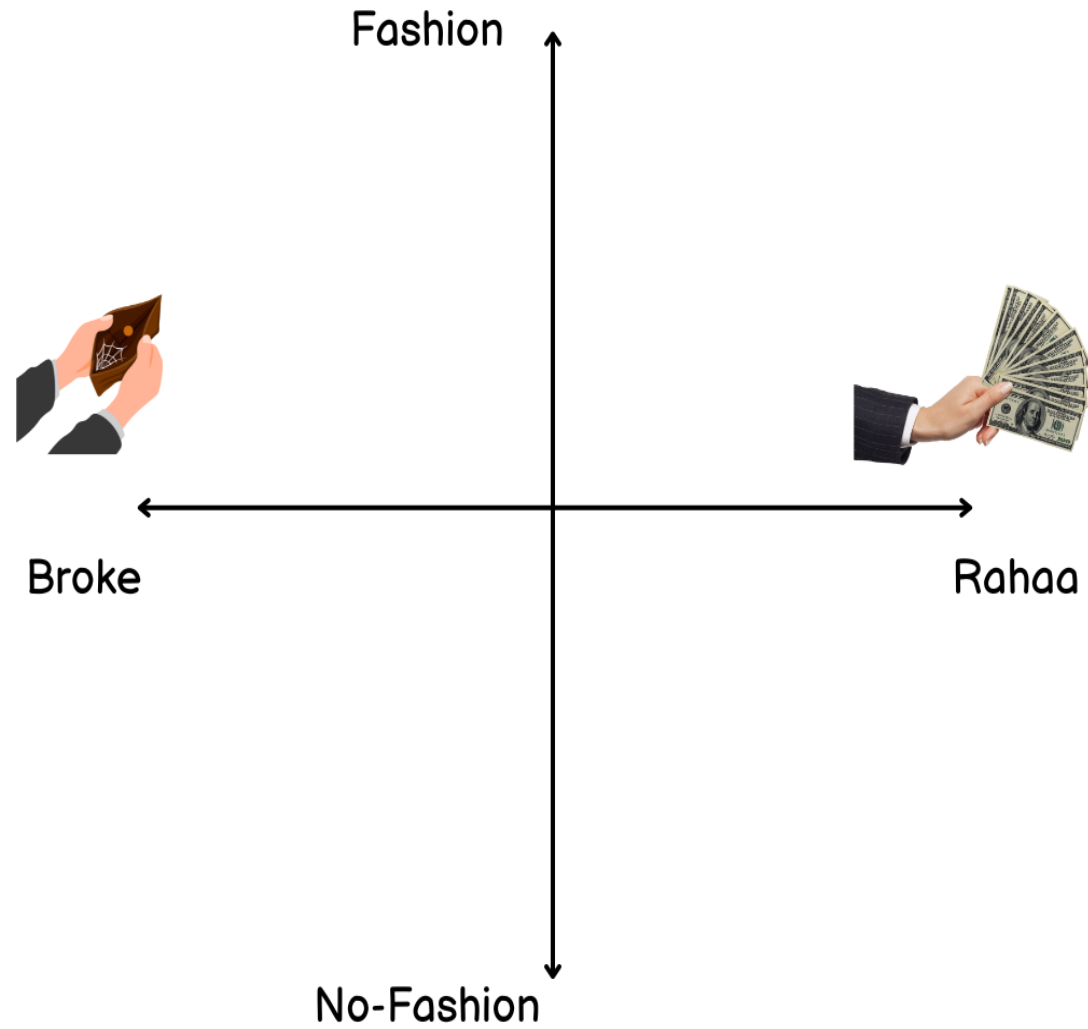
Positioinnilla tarkoitetaan tyypillisesti sitä **miten yrityksesi tuote tai palvelu erottuu kilpailijoista.**

- Mikä tekee brändistäsi / sinusta ainutkertaisen?
- Miten voidaan erottautua kilpailijoista? Miten saadaan kilpailuetu (=tuotteesta saadaan kilpailijoita enemmän etuja)?
 - Miten asiakkaat kokevat ja valitsevat tuotteet?
- Keskeistä: Luodaan haluttu mielikuva omasta tuotteesta verrattuna kilpailijoihin
 - **Differointi:** erottaudutaan kilpailijoista tuotteeseen liittyvillä merkittävillä eroilla kilpailijoihin nähden (esim. ominaisuudet, hinta)



<https://www.qualtrics.com/experience-management/brand/positioning/>

Suomimuodin nelikenttä



Bernie

I am once again asking
kuka teidän kohdeasiakas on ja
onko niillä varaa ostaa teidän tuotteita

Huom!

Eli on tärkeää miettiä:

- Kuka on sun kohdeasiakas?

Ja onko heillä rahaa ostaa teidän suunnittelua / tuotteita / palkata sinut

- Ketkä ovat sun kilpailijat?

Keiden kanssa kilpailet samoista asiakkaista / paikasta

- Miten erotut eduksesi kilpailusta?

Miten olet asiakkaalle parempi vaihtoehto kuin muut?

STP-analyysi pähkinäkuoressa

Segmentointi

Jaetaan asiakkaat pienempiin ryhmiin eri ominaisuuksien mukaan



Targetointi

Valitaan kohdesasiakasryhmät ja suunnitellaan tuote / markkinoidaan tuotetta näille ryhmille



Positointi

Hankintaan kilpailuetu:

- 1) halutun mielikuvan luomisella tuotteesta sekä
- 2) differoimalla tuotetta

Näillä tarkoitetaan yleensä brändäystä, josta puhumme ensi kerralla



4P-viitekehys





Lähde: <https://www.instagram.com/vaindesignjutut/>

The 4 Ps of marketing

Product
Place
Promotion
Price

Markkinoinnin kilpailukeinojen kokonaisuus (4P)

- Product eli tuote
- Place eli jakelu
- Promotion eli myyninedistäminen
- Price eli hinta

Liian usein suunnittelijat keskittyvät pohtimaan vain ensimmäistä osaa, eli tuotetta ("product"), vaikka suunnittelun / tuotteen / brändin menestys riippuu yhtä paljon myös muista edellä mainituista toimista (elleivät jopa enemmän).

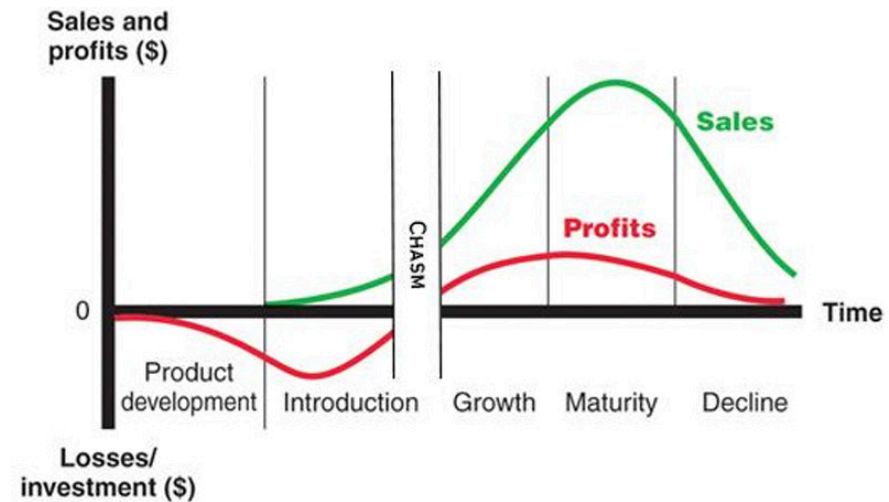
On hyvin suomalainen helmasynti (etenkin muotilussa ja muodissa, mutta myös esim tech) keskittyä vain tuotteen hiomiseen ja unohtaa kaikki muu. **ÄLKÄÄ TEHKÖ NÄIN**, olkaa parempia kuin edeltävät sukupolvet

Tuote

- Laatu (valmistus, materiaali yms)
- Ominaisuudet ja ominaispiirteet:
 - Design, tyyli, käyttötarkoitus, monipuolisuus, tuotteen tuoma status
- Pakkaus
- Lisäpalvelut
- Takuu
- Vaihe tuotteen / markkinan elinkaarella

Product life cycle - tuotteen markkinoinnin elinkaari

- Onko tuote:
 - Perinteinen ja asiakaskunnalle tuttu (esim ruokailuvälineet)
 - Uudenlainen (sähköauto)
 - Kokonaan uusi (uusi nuori muotibrändi)
- Tuotteen elinkaari
- Kuilu (Chasm)
- Tuotteen tuttuus asiakkaalle sekä elinkaaren muoto ja vaihe vaikuttavat markkinointistrategiaan



Kuva 1: Tuotteen elinkaari ja tuotto¹

Lähde: chrome-extension://
efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://mycourses.aalto.
fi/pluginfile.php/929409/mod_resource/content/2/5_
Myynti_ja_markkinointi%20%282%29.pdf

Jakelu

- POS (point of sale) eli myyntipiste
- Tuote asiakkaiden luokse vai asiakkaat tuotteen luokse?
- Jakelukanavat (e-com eli nettikauppa vs retail eli jälleenmyyjät tai omat myyntipisteet)
- Sijainti, kaikkien saatavilla vs. rajoitettu?

Myynninedistäminen

- MAINOSTUS, MAINE JA MYYNTI
- Millainen viesti halutaan välittää?
- Mainonta, alennusmyynnit, tapahtumat, PR ja julkisuus, vaikuttajayhteistyöt, suoramarkkinointi, interaktiivinen markkinointi, henkilökohtainen myyntityö, "viidakkorumpu"....

Hinta

- Tavoite: Asiakkaan havainnoima arvo on suurempi kuin myyntihinta joka on suurempi kuin kustannus eli:

Asiakkaan havainnoima arvo > myyntihinta > kustannus

- Hinnoittelustrategia: **Vakaa pitkän aikavälin hinnoittelu** vs. **kermankuorinta** (skimming eli aluksi kalliimpi ja myöhemmin hinta huokenee kun halutaan vedota myös hintatietoiseen yleisöön) vs.

Tunkeutumishinnoittelu

- Hinnoitteluperusteita:
 - Kustannusperusteinen hinnoittelu
 - Voittolisähinnoittelu
 - Markkinaperusteinen hinnoittelu
 - Arvoperusteinen hinnoittelu
 - Kiinteät hinnat? Määräalennukset? Alennuskampanjat? Maksuaika?

Tauko

5-10 min

Vierailijaluento



Siru Juntunen

Ura isoissa muotitaloissa

10.00 - 10.45

30min + 15 min kysymyksiä

Fanni Lyytikäinen

Styling ammattina, oman tien löytäminen ja uran rakentaminen
Suomessa muodin opintojen jälkeen

11.00 - 11.45

30min + 15 min kysymyksiä

3. Viikkotehtävä: Kuvat

Lisää 1. viikkotehtävässä kokoamaasi kansioon kuvia (valokuvat, infografiikkaa) valitsemiesi projektien yhteyteen. Mikäli sinulla ei ole kuvia valmiina, ota niitä tai tee tarvittavat infografiikat. Voit tuki lisätä visuaalista materiaalia kaikkiin listaamiisi projekteihin. Palauta 26.1. mennessä MyCoursesiin kuvakaappaus (screenshot) tai vastaava uudesta kansiorakenteesta. Tästä tehtävästä arvioidaan ainoastaan se, että se on tehty, sillä omien tuote- ja mallistokuvien tarkastelu ja kokoaminen on tärkeää kurssin jatkon kannalta eikä se siksi saa jäädä viime hetkeen.

Lopuksi:

You RULEZ.

Jos töiden valokuvien kasaaminen joskus ahdistaa, muista, että oot jo kerran selviytynyt niistä duuneista! Hienoja niistä tuli!



Kiitos ajastanne!

Nähdään ensi viikolla, laittakaa viestiä jos haluatte kysyä jotain :)

Sarianna Niskala
sarianna.niskala@aalto.fi
info@sariannaniskala.com
+358505011554
www.sariannaniskala.com