

Työpaja 3

Kurssin rakenne

Markkinoinnin etiikka ja yhteiskuntavastuu

Asiakaslähtöinen liiketoiminta

Asiakas- ja markkina-ymmärrys

Kohde-
markkinan
valinta

Asiakasarvon luominen

Brändien rakentaminen ja hallinta

Tuotteiden ja palveluiden kehittäminen

Asiakasarvon jakelu & viestintä

Jakelu-kanavat ja hinnoittelu

Markkinointi-
viestintä

Asiakas-
suhteiden
hallinta

Markkinoinnin kannattavuuden mittaaminen

Segmentointiharjoitus

1. Millä segmentointitasolla yritys operoi? (HUOM, mieti koko yritystä ja sen tarjoomaa!)



2. Mitä segmenttejä voit tunnistaa markkinassa? Millä perusteella/kriteereillä yritys operoi? Mieti vihjeiden kautta (jakelu, markkinointiviestintä, tuotepiirteet, hinnoittelu): Käyttääkö yritys mielestäsi **demografisia, psykografisia, tarveperusteisia** perusteita segmentoinnissaan?

Asemoinnista

1. Tunnista potentiaalinen kilpailuetu

- Hyödyt vs. kulut
- Tuote tai palvelu, niputtaminen
- Jakelukanavat
- Brändi...

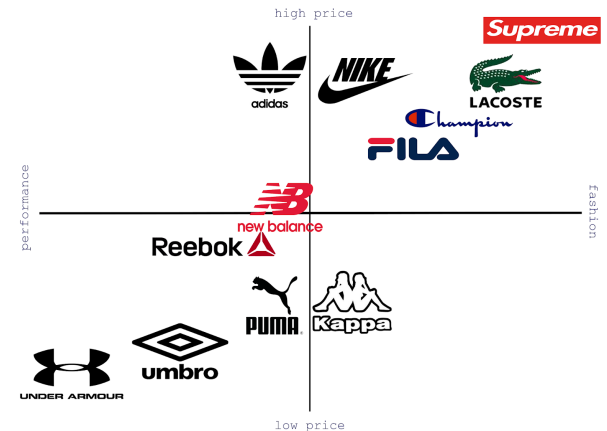
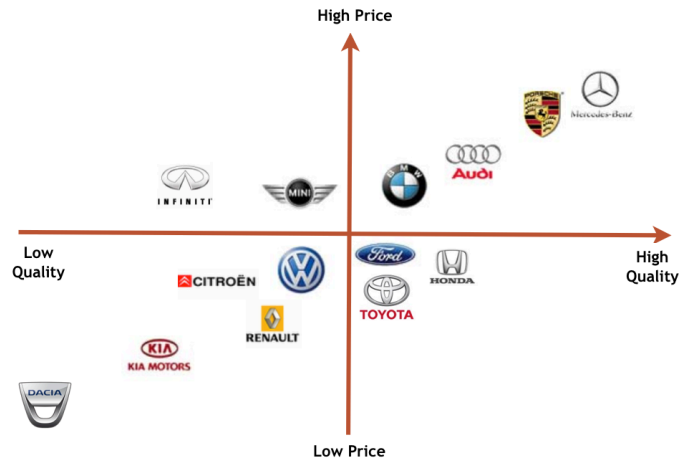
→ **Mitä ovat erottuvuustekijät? (USPs, Unique Selling Points)?**

2. Mihin niistä keskittyä erityisesti? (kuluttajalle tärkeä / eroaa kilpailijoista / helppo kommunikoida / erottuva ja vaikea kopioida / kannattava)

- Kuluttaja valitsee tyypillisesti tuotteen jonka kokee tuovan eniten arvoa > arvolupaus

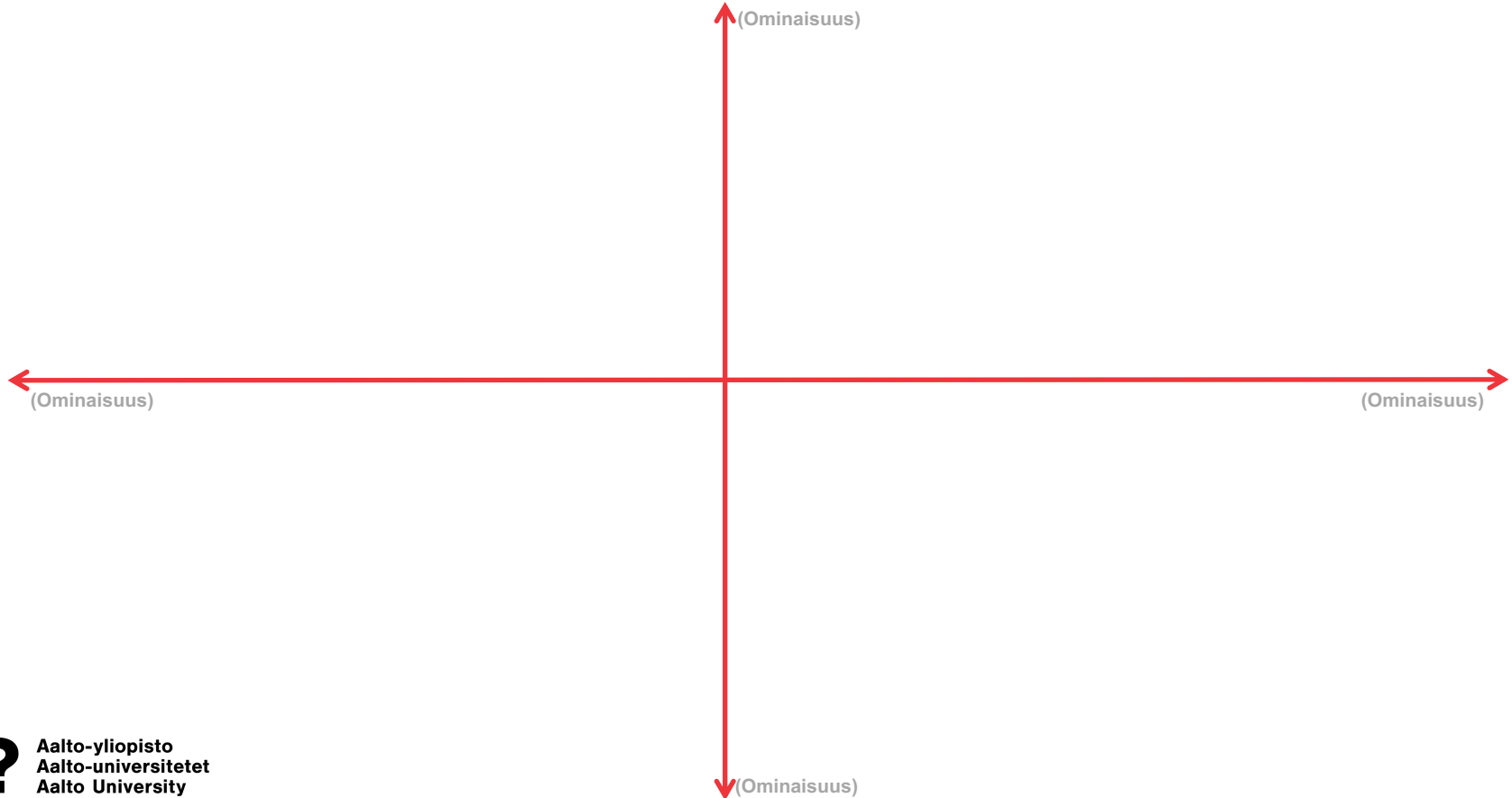
Asemointikartta

- Visuaalinen tekniikka jolla pyritään havainnollistamaan kuluttajien mielikuvia eri tuotteista/brändeistä suhteessa kilpailijoihin tietyillä ulottuvuuksilla
- Yleensä asemointikartat ovat kaksiulotteisia (esim. hinta/laatu)



Asemointiharjoitus

1. Sijoita asiakkaille tärkeimmät ominaisuudet asemointikartalle ja visualisoi brändätyn tuotteesi positiota suhteessa kilpailijoihin (sijoita kartalle myös kilpailijat)

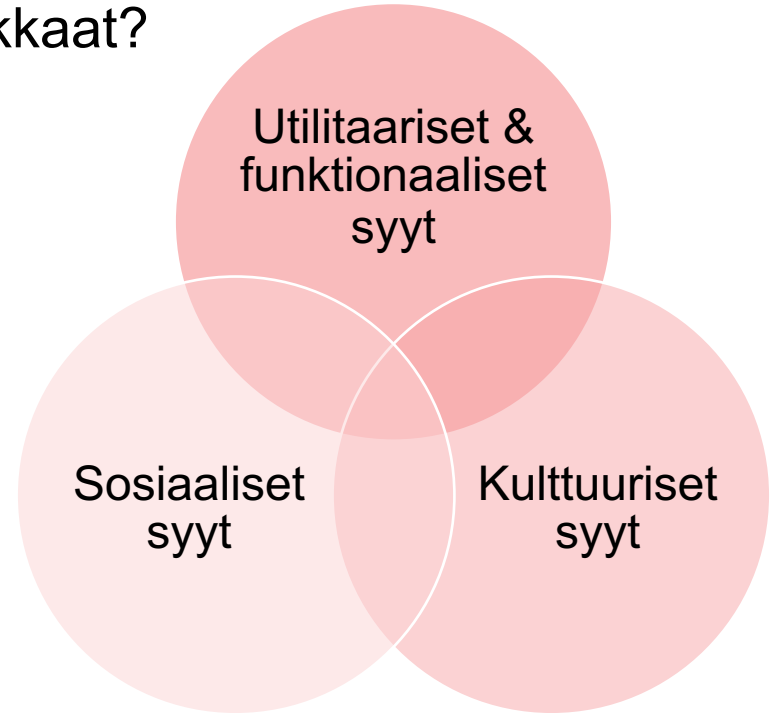


Palaa ihanneasiakkaaseen:

Millaisia ovat kohdeyrityksesi ihanneasiakkaat?

- Tavoitteet ja arvostukset
- Tarpeet ja halut
- Ongelmat ja huolet

Millaiset tekijät/syyt saattavat vaikuttaa tuotteen/palvelun kuluttamiseen?



Arvolupauskanvas

Kohderyhmä (ihanneasiakas)

Tavoitteet ja päämäärät

Tuote / palvelu

Tuotteen / palvelun tärkeimmät ominaisuudet

Tarpeet ja halut

Ongelmat ja huolet

Ratkaisu ongelmiin

Saatavat hyödyt

Arvolupaus: