

# MAAILMALLE!®

## Valmennusohjelman toteutus

### 1. Lähtötilanteen kartoitus / Tuula Poutanen

### 2. Markkinointi ja myynti (2 pv) / Ari Ålander

- Kansainvälisen myynnin perusteet: jakeluketjut kohdemarkkinoilla, asiakaskohderyhmien soveltuvuus, kilpailuympäristö, asiakassuhteiden hoitaminen ja vahvistaminen, kanta-asiakkuus, henkilökohtaiset suhteet / henkilökohtainen myyntityö, jakelukanavien tunteminen, asiakaspalautteen keruu, kv. portaalit, sähköiset jakelukanavat
- Markkinakohtainen analysointi: markkina-alueen oman / sisäisen kilpailun tunnistaminen, valitun markkinan jakelukanavat, tapa toimia, millä kriteereillä valitaan uusia tuottia / kohteita, ko. markkinan Suomi-tarjonta, miten myyntikanavaan pääsee mukaan, markkinan erityispiirteet ja paikalliskulttuurin tuntemus (esim. juhlapäivät)

### 3. Hinnoittelu ja kannattavuus / Timo Saranpää

Tuloksenteon hallinta, tuottojen ja kustannusten laskeminen, hinnoittelu ja alv, tuotepakettien hinnoittelu, vuositason kannattavuus, jakelukanavien hinnoittelu, kansainvälisyyden vaikutus yrityksen taloussuunnitteluun.

### 4. Palvelujen tuotteistaminen / Jouni Ortju

Kansainväliseen kauppaan soveltuvat tuotteet, kohderyhmämaan laatuodotukset / -vaatimukset, erottautuminen, tuotteet ja palvelut

### 5. Tarinallistaminen / Anne Kalliomäki

Kansainvälisille markkinoille soveltuvat tarinat, yrityksen ydintarinan avautuminen kansainvälisille asiakkaille.

### 6. Verkostoituminen ja yhteistyö / Jouni Ortju

Yrityksen tai verkoston sisäinen laatu, yhteiset palvelutuotteet, verkostoituminen paikallisesti, alueellisesti, valtakunnallisesti. Käytännön toimenpiteistä päättäminen (kuka, mitä, miten, tavoite, aikataulu, euroa, resurssointi). Koemarkkinoinnista päättäminen.

### 7. Kv-kaupan juridiikkaa / Ulla Huovinen

Kansainvälisen kaupan erityispiirteet. Myynti-, varaus-, peruutusehdot, varausvahvistukset. Kirjallisten sopimusten tärkeys. Verkostosopimukset ja vastuun jakautuminen.

### 8. Asiakasturvallisuus

Suomen turvallisuustilanne kilpailuvaltina. Asiakasturvallisuuden varmistaminen tuotekohtaisesti. Kansainvälisen asiakaskunnan tuomat lisähaasteet asiakasturvallisuuden toteutumiselle. Riskianalyysi.

#### Optiona lisämoduuli:

Benchmarking-matka valitulle markkina-alueelle, valitun kohdealueen matkanjärjestäjien tapaamisia. Markkina-aluekohtaiset erityispiirteet (yksi päivä / markkina-alue)

#### HUOM!

Valmennusohjelman sisältö ja laajuus räätälöidään kohderyhmän tarpeiden mukaan!



## Valmennusohjelman toteuttaa Suomen Matkailukonsultit Oy

Lisätietoja: [www.matkailukonsultit.fi](http://www.matkailukonsultit.fi)

### Lisätietoja valmennusohjelmasta antaa:

Jouni Ortju, Suomen Matkailukonsultit Oy, puh. 050 917 8688  
s-posti [jouni.ortju@matkailukonsultit.fi](mailto:jouni.ortju@matkailukonsultit.fi)

### Ota yhteyttä ja sovitaan tapaaminen!

Tämän valmennusohjelman avulla varmistat yrityksesi kansainvälistymisvaiheen turvallisen ja hallitun toteutumisen. Ymmärrät kansainvälisten asiakkaiden vaatimukset ja osaat suunnitella kannattavia tuotteita kansainvälisille markkinoille.



