

Avoimen asiakaskunta ja markkinointi – yhteys työelämään

Avoimen yliopiston
neuvottelupäivät Turussa
4.10.2007

Sari-Anne Poikkijoki
koulutuspäällikkö
Turun kauppakorkeakoulu, TSE exe
sari-anne.poikkijoki@tse.fi



Mikä asiakasryhmä on hallussa?

- * Ja
- * **Miten / Millä keinolla se on saatu haltuun?**
- * **= markkinoinnin keinoja**
- * **Mitkä näistä menestystekijöitä?**



Keitä haluatte asiakkaitaiksi?

- * **Miehiä**
- * **Yrityksiä**
- * Lisää motivoituneita
- * Lisää niitä joilla ei ole yliopisto-opintoja
- * Työttömiä
- * **Maahanmuuttajia**
- * Ulkomaalaisia, esim. Englanninkielisiä
- * Kanta-asiakkaita -> word-of-mouth
- * ikäihmisiä

Markkinoinnin P't eli kilpailukeinot

- * **product eli tuote/palvelu kunnossa**
 - asiakastarpeet huomioitu
- * **place eli missä sitä saa**
- * **price eli hinta pohdittu**
- * **promotion eli se mikä monesti markkinoinniksi mielletään**
- * **people eli puhaltavatko ihmiset yhteen hiileen**

Product eli tuote/palvelu

- * mitä asiakas ostaa
- * minkä asiakkaan ongelman koulutuksemme ratkaisee
- * mitä hyötyä koulutus tarjoaa
- * mitä asiakkaan tarpeita koulutuksemme tyydyttää
- * mikä on kokonaisuus, jota tarjoamme
- * millä tavalla olemme erilainen kuin kilpailija



Place eli saatavuus

- * milloin ja missä koulutus tapahtuu
- * miten sinne pääsee - liikenneyhteydet, pysäköintipaikat
- * vai onko se verkossa?
- * mistä lisätietoja
- * missä ilmoittaudutaan
- * missä toimistoja
- * itsepalvelua vai täyttä palvelua
- * koulutusajat
- * mitä asiakkaat oikeasti haluavat?



Promotion eli viestintä

- * mainonta
 - viesti, välineet, määrä, laatu, kiinnostavuus
- * henkilökohtainen myyntityö
 - kuka meillä myy?
- * myynninedistäminen
 - yllykkeet omille ja asiakkaille – tuleville ja nykyisille, myyntikilpailut, ”saunaillat”, avokaupat, alennukset, kupongit, maistiaiset, esitteet, bonukset, messut, mainoslahjat
- * suhde- ja tiedotustoiminta, sponsorointi
 - goodwill, avoimet ovet, yritysvierailut, tiedotteet, www, puheet, koulutustilaisuudet, lahjat, palkinnot
- * AIDA: attention, interest, desire, action

People eli henkilöstö ja asiakkaat

- * henkilökunnan valinta, koulutus ja valmennus
- * työntekijöiden motivaatio, henkilökohtaiset ominaisuudet, vuorovaikutustaidot
- * kyky yhteistyöhön ja ryhmätyöhön
- * kyky puhua koulutuksemme puolesta!
- * pukeutuminen, esiintyminen, käyttäytyminen, puhetapa, asenteet
- * muut asiakkaat!
- * referenssilistat – työelämäyhteys?

Price eli hinta

- * kustannuslähtöinen
- * kilpailulähtöinen
- * kysyntälähtöinen
- * rahallinen
- * + ei-rahallinen

