



Lisätietoa **LIIKEIDEA**sta

Rahoittaja
 Jatkuvan oppimisen ja
työllisyyden palvelukeskus



Mitä? TARJOOMA

- Millainen on yrityksen tarjooma? (Millaisia tuotteita tai palveluita yrityksessä on?)
- Miten yritys erottuu muista vastaavista tuotteiden tai palveluiden tarjoajista? (eroavaisuudet palveluvalikoima, tuotevalikoima, muuta?)
- Mitä tekevät eri tavalla?

Kenelle? KOHDERYHMÄ

- Asiakaskohderyhmä
- Ikä?
- Sukupuoli?
- Mistä asiakkaat tykkäävät / mistä ovat kiinnostuneita ?
- Mitä asiakkaat arvostavat?

Miten? (TOIMINTATAVAT)

- Miten tuotteet ja palvelut tuotetaan asiakkaalle?
 - (oma brändi, ostetut tuotteet, nonstop/ajanvaraus/joku muu)
- Sijainti
- Jakelukanavat (verkkokauppa / kivijalka)
- Kuinka erottuu palvelun tarjoamisessa? (Erot toimintatavoissa muihin verrattuna (esim. Cutters: jonotus, sama hinta, M-Room: jäsenyys + palvelu milloin vain ja kuinka paljon vain))
- Markkinointikanavat /-keinot (sosiaalinen media, tv, radio, perinteinen, uutiskirje, toimipaikkapainonta jne)
- Asiakaspalvelukanavat (chat, ajanvarausjärjestelmä, puhelin, sähköposti.....)

Miten?

Toimintatavat, keinot, välineet ja resurssit, joilla tuotteet ja palvelut markkinoidaan ja tarjotaan asiakkaille

Esimerkiksi

Markkinointi, sijainti, ihmiset, palvelun käyttö ym ym

Imago

- Millaisena yritys haluaa asiakkaiden näkevän yrityksen?
- Miltä yrityskuva näyttää nettisivuilla, sosiaalisessa mediassa ym muissa ulospäin näkyvissä materiaaleissa ja näkyvyyksissä?
- Mitä yritys kertoo nettisivuilla tarinassaan (About us / Meistä) tavoitemielikuvastaan?

Imago eli mielikuva

Millaisen mielikuvan yritys haluaa antaa asiakkailleen?

Yritysimago rakennetaan asiakaskohderyhmän mukaiseksi.

Esimerkkejä: Trendikäs, aikaansa seuraava, yksilöllinen, kiireetön, loistava palvelu, joustava, edullinen, rentouttava