

Opiskelijat luomassa markkinointisuunnitelmia

Helsingin kielilukiossa tuunattiin markkinoinnin ja myynnin kurssia yhteistyössä tapahtumatuotantoon ja markkinointiin erikoistuneen yrityksen kanssa. Yritys antoi opiskelijaryhmien ratkaistavaksi case-tehtäviä, joissa opiskelijoiden tuli luoda markkinointisuunnitelma. Malli on kehitetty Tunne Työ - suunnittele ura -hankkeessa. Hanketta on rahoittanut Euroopan sosiaalirahasto.

Mistä on kyse?

Helsingin kielilukion markkinoinnin ja myynnin kurssin kuusi oppituntia (6x75min) toteutettiin yhteistyössä tapahtumatuotantoon ja markkinointiin erikoistuneen Storia Productions Oy:n (aiemmin Tuottajat) kanssa vuosina 2018 ja 2019. Ensimmäisellä tunnilla Tuottajat kertoivat sosiaalisen median markkinoinnista, tapahtumatuotannosta ja yritystarinastaan. He antoivat samalla opiskelijaryhmien ratkaistavaksi casen, jossa tehtävänä oli markkinointisuunnitelma opiskelijoiden valitsemalle tapahtumalle. He ohjasivat työtä alkuun. Kurssin seuraavilla kahdella tunnilla opiskelijat tekivät työtä opettajan ohjauksessa. Neljännellä tunnilla kehitimme presentaation esittämisen taitoja. Viidennellä tunnilla opiskelijat esittelivät markkinointisuunnitelmansa Tuottajille ja saivat niistä palautetta. Vuonna 2019 kehitimme konseptia eteenpäin niin, että opiskelijat laativat markkinointisuunnitelmat F-Musiikille, jonka sosiaalisesta mediasta Storia Productions Oy vastaa. Kuudennella tunnilla tehtiin vierailu F-Musiikin myymälään ja palautteen perusteella kehitetyt suunnitelmat esiteltiin F-Musiikin vähittäiskaupan johtajalle ja markkinointivastaaville. Tällöin toteuttamiskelpoiset suunnitelmat palkittiin.

Vaativuus

- Keskiaverto



Toteuttaja

- Opiskelija
- Opettaja ja yritys
- Työelämän edustaja tai kolmas sektori
- Toteutettavissa kaikilla vuosikursseilla

Soveltuvat yhteistyökumppanit

- Yksityisen, julkisen tai kolmannen sektorin työelämätoimija

Ennakkovalmistelut ja resurssit

- Ennen toimintamallin toteuttamista tuli hankkia yhteistyökumppani. Yhteistyökumppanin kanssa myös sovittiin aikatauluista, aiheista, tehtävästä ja yritysvierailusta.
- Yhteistyö toteutettiin kurssin normaalien oppituntien puitteissa, joten se ei häirinyt muiden kurssin opetusta.
- Mallin toteuttamisessa tulee huomioida mahdolliset matkakulut (yritysvierailusta) sekä mahdolliset yhteistyökumppanille maksettavat korvaukset.

Opiskelijoiden rooli ja hyöty

Toimintamalli tarjosi opiskelijoille motivoivan tehtävän: todellisen työelämä-casen. Opiskelijoiden työelämätaidot (luovuus, ongelmanratkaisukyky, tiimityö ja esiintymistaito) kehittyivät. Toimintamallissa opiskelijoilla oli mahdollisuus näyttää kurssilla, opiskeluissa ja muutenkin elämässä hankittua osaamista. Opiskelijalta odotettiin pitkäjänteisyyttä kehittää ja intoa esittää markkinointisuunnitelma.



Yhteistyökumppanin rooli ja hyöty

Yhteistyökumppani sai tietoa nuorten näkemyksistä siitä, miten heitä voisi parhaiten tavoittaa sosiaalisen median ja muun markkinoinnin kautta. Yhteistyökumppanin tehtävä oli järjestää ensimmäisen tunnin presentaatio (yritysesittely, jotakin kurssin aihetta syventävä tietoisuus ja case-tehtävät), antaa palautetta viidennellä tunnilla opiskelijoille ja järjestää viimeisen tunnin yritysvierailu.

Toiminnan vakiinnuttaminen

Markkinoinnin ja myynnin kurssi kirjattiin kurssitarjottimelle. Yhteistyökumppani on kiinnostunut jatkamaan yhteistyötä lukiossamme.

Tutustu lisää

[Tunne Työ -blogi](#)

Ota yhteyttä

Helsingin kielilukio
