



Vuosi yrittäjänä
Ett år som företagare

LIIKEIDEA JA ASIAKKAAT

NY KESÄYRITTÄJYYS –KURSSI

Yrittäjyysasennetta, työelämävalmiuksia, talouslukutaitoja – tekemällä oppien.



NUORI Yrittäjyys
UNG Företagsamhet

Oppimisvideo: liikeidea



Katso video yltä tai tästä linkistä:

<https://www.youtube.com/watch?v=Wo6P-NnhmM8>

Liikeidea ja yritysidea

- **Yritysidea** on näkemys siitä, mitä tavaroita ja palveluja aloittava yritys aikoo tuottaa
- **Liikeidea** on jalostetumpi versio yritysideasta ja kertoo seuraavat asiat:
 - Mitä yritys myy? (palvelu/tuote)
 - Kenelle yritys myy? (kohderyhmä)
 - Miten yritys myy? (myynti- ja markkinointistrategia ja -kanavat)
 - Miksi yritys myy? (hyöty asiakkaille)

Liikeidean kuvaus



MITÄ = TUOTE/PALVELU

Kerro yhdellä lauseella, mitä yritys tarjoaa.



MIKSI = ONGELMA

Kerro, minkä asiakkaan ongelman tuote/palvelu ratkaisee.



KENELLE = ASIAKAS

Listaa tärkeimmät asiakkaasi = kohderyhmäsi.



MITEN = KANAVAT

Kerro, miten tavoitat asiakkaasi. Mitkä ovat alustavasti tärkeimmät myynti- ja markkinointikanavat?



ARVO = HYÖTY

Kerro, mitä hyötyä tuotteesta/palvelusta on asiakkaalle?



TOTEUTTAMINEN

Kerro, miten toteutat liikeidean. Onko idea mahdollista toteuttaa?



Asiakkaat

- Ketkä ovat asiakkaitasi?
 - tunnista ja nimeä erilaiset asiakasryhmät
 - huomioi nykyiset asiakkaat, potentiaaliset asiakkaat, tulevaisuuden asiakkaat
- Mieti:
 - mitä asiakkaan tarvetta tuotteesi/palvelusi tyydyttää?
 - minkä ongelman se ratkaisee?
 - mitä asiakas arvostaa?

Asiakaskartoitus

- Asiakaskartoituksen tarkoituksena on etsiä sopivia asiakkaita juuri sinun liiketoiminnallesi
 - myynnin lisääminen
 - markkinoinnin tehostaminen
 - uusien asiakkaiden löytäminen
- Asiakaskartoituksen voit toteuttaa:
 - Kysymällä lähipiiriltäsi ja verkostoltasi
 - Vertailemalla kilpailijoitasi
 - Kysymällä kirjeitse, sähköpostilla, somessa, puhelimitse
 - Kysymällä myyntitilanteessa tai tuottaessasi palvelua

Tunnista erilaiset asiakkaat

- Laskun maksaja ja tuotteen/palvelun käyttäjä eivät välttämättä ole sama asia
- Tunne asiakkaasi:
 - Minkä ikäisiä he ovat?
 - Mitä tarpeita heillä on?
 - Miksi he käyttävät palveluasi/tuotettasi?
- Pohdi myös: löytävätkö asiakkaani minut vai pitääkö minun löytää asiakkaani?

Asiakaskokemuksen nyrkkisääntöjä

- 3/11 sääntö
 - Iloisesti yllättynyt asiakas kertoo kokemuksestaan n. 3 henkilölle ja tyytymätön asiakas n. 11 henkilölle
- 1/12 sääntö
 - Yhden kielteisen palvelukokemuksen korjaaminen vaatii keskimäärin n. 12 myönteistä kokemusta
- 26/27 sääntö
 - 27 pettyneestä asiakkaasta jopa 26 jättää valittamatta, koska ei usko valittamisen voimaan. N. 70 % pettyneistä asiakkaista harkitsee ostopaikan vaihtamista ja peräti 90 % vaihtaa ostopaikkaa mikäli se on mahdollista
- 1-10-27 sääntö
 - Menetetyn asiakkaan takaisin saamiseksi vaaditaan 27-kertainen markkinointisijoitus verrattuna kanta-asiakkaan pitämiseksi tarvittavaan sijoitukseen Uusien asiakkaiden hankkiminen on n. 10 kertaa kalliimpaa kuin myynti kanta-asiakkaille

Sirpa Hänti: Myynnin tehopaketti -luento 1.12.2010 Potkuri

5 avainkysymystä

1. Tiedätkö kuka on asiakkaasi?
2. Tietääkö hän, että tuotteesi/palvelusi on olemassa?
3. Tiedätkö, minkälainen mielikuva hänellä on tuotteestasi/palvelustasi?
4. Tietääkö hän, että sinulla on tarjota hänelle jotakin sellaista, mitä hän tarvitsee ja haluaa, jotakin yliveraista (kilpailijoihin nähden)?
5. Oletko ottanut häneen yhteyttä ja tehnyt hänelle helpoksi ottaa tarjoamasi tuotteet/palvelut käyttöön – eli oletko myynyt tuotteitasi/palvelujasi hänelle?

Pohdintatehtävä

- Kirjoita ylös kuvailu tyypillisestä asiakkaastasi
 - Miksi hän ostaa tuotettasi/palveluasi?
 - Minkä ongelman tai tarpeen se täyttää
 - Minkä lupauksen olet antanut asiakkaallesi?
 - Miten asiakkaan ostoprosessi eteni? Miten teit ostamisen mahdollisimman helpoksi?



NUORI Yrittäjyys
UNG Företagsamhet

Lisätietoja liikeideasta löydät täältä:
<https://vuosiyrittajana.fi/toinen-aste-moduulit/liikeidea/>

Jos tarvitset apua ohjelman aikana, otathan yhteyttä!

Vuosi yrittäjänä -tiimi

Info(a)nuoriyrittajyys.fi



NUORI Yrittäjyys
UNG Företagsamhet