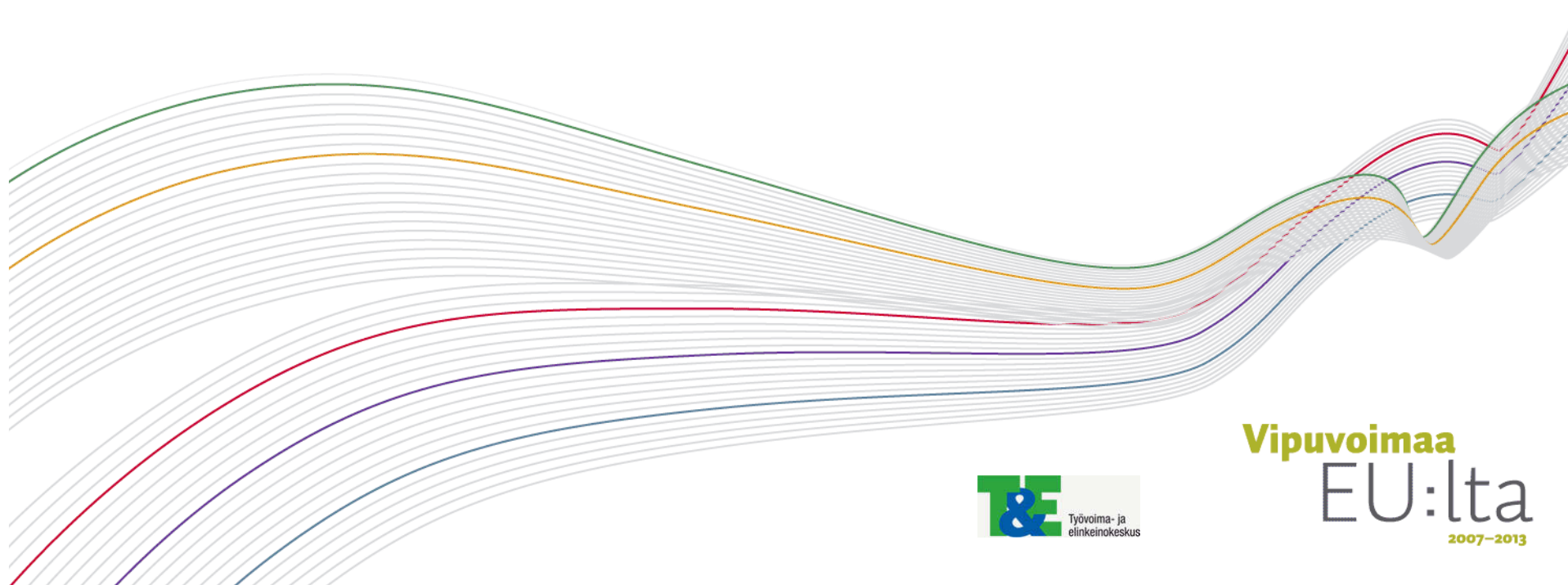




Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

# Tuotteen ja palvelun pikabriiffaus kriisitilanteessa

Posintra Oy 29.4.2009



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2007–2013



## Miksi koskea tuotteeseen /palveluun

- Tunnista varmasti syyt muutokseen – älä kuvittele  
äläkä uskottele – TIEDÄ
- Jos et ole varma, älä tee mitään !
- Jos tuote / palvelu ei myy, onko vika sisällössä ?
- Tuote / palvelu voidaan myös laittaa lepäämään - nyt  
ei ole sen aika
- Jätä rauhaan ja luo uusi – selkeästi eikä sekoittaen

# Tuotteen /palvelun uudelleen rakentaminen

Kannattaako ?

Jos teen muutoksia, mitä se vaatii ja mihin vaikuttaa ?

Mitä muutokset koskevat :

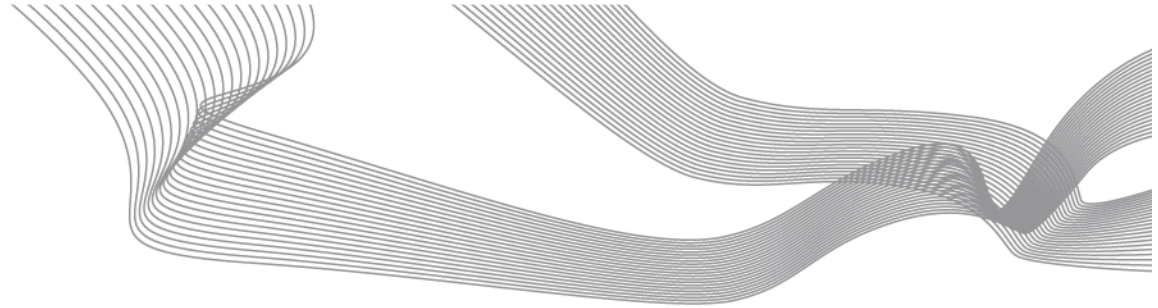
- Palvelu
- Laatu
- Ominaisuudet
- Hinta
- Mielikuvatekijät
- Toimitukset

# Miksi minä haluan tämän tuotteen / palvelun ?

- Kun talouselämä on alamaissa, tietyt asiat ovat ylämaissa, esim.:
  - kalliit kortit , makeisrasiat, lemmikkieläimet ja – tarvikkeet, kotimaan ja lähiseudun matkailu
  - opiskelupaikat, kesäkurssit, harjoittelupaikat, tukihakemukset
  - lapsien määrä, tarvikkeet ja lapsiin liittyvät palvelut
  - kodin kunnostus, sisustus, puutarhanhoito + tarvikkeet
  - ruuanlaitto, leivonta
  - kuluttaja kaipaa turvallisuutta, lohtua, vaihtoehtoja sekä KUNNIALLISTIA SELITYKSIÄ kulutusvaihtoehtoilleen
- Miksi tämä tuote / palvelu tässä ajassa ?
- Mikä on ydintuote, mikä siihen liittyvä, haluttava etu ?
- Mikä on asiakkaan mielikuva tuotteesta / palvelusta ?

# Tuotteella pitää olla :

- luotettavuutta
- toimitusvarmuutta
- houkuttelevuutta
- tilaus
- kilpailuetu
- selkeä sisältö
- ymmärrettävä hinta
- helppo ostettavuus



- Pyydä ulkopuolisen tahon mielipide, kysy neuvoja
- Osallistu aktiivisesti tuotteistus- , lanseeraus ym koulutuksiin
- Muista, että kukaan ei ole yksin : verkostoidu !
- Rohkeita päätöksiä !!!