

Tuottavuuden ja  
työhyvinvoinnin  
kehittäminen  
Koillismaalla  
- hanke

# Tuotteet ja palvelut nettiin ja verkkokauppaan

## Lisää tuotteesi saavutettavuutta – lisää myyntiä!

### 1. Tuote- ja palvelukuvat nettiin ja verkkokauppaan, Pienyrittäjän tuotekuvauskurssi

- aloitusinfo keskiviikko 1.9. klo 18.15–19.15
- itsenäisesti opiskeltava verkkokurssi
- kouluttaja Nelli Kivinen, Nelli Creative Oy

### 2. Tuote- ja palveluvideot nettiin ja verkkokauppaan

- keskiviikko 22.9. ja keskiviikko 29.9. klo 18.15–19.45
- Toteutus etäyhteydellä Teamsissa
- kouluttaja Samu Rytönen, Fade Creative Oy
- ilmoittautuminen viimeistään 15.9.2021

### 3. Verkkokaupan perusteet

- keskiviikot 13.10. ja 20.10 klo 17–20
- lähitoteutus KSAK Oy, Airotie 2b Kuusamo
- kouluttaja Saara Leivo, Digi- ja mainostoimisto Davas Oy
- ilmoittautuminen viimeistään 6.10.2021

### 4. Liiketoiminnan digimarkkinointi

- lauantai 13.11. klo 9–15
- lähitoteutus KSAK Oy, Airotie 2b Kuusamo
- kouluttaja Saara Leivo, Digi- ja mainostoimisto Davas Oy
- ilmoittautuminen viimeistään 5.11.2021

Ilmoittaudu koulutuskokonaisuuteen tai osaan siitä, [anita.saarela-myllyla@ksak.fi](mailto:anita.saarela-myllyla@ksak.fi)

Koulutus on maksuton. Koulutukseen osallistunut merkitään hankkeen asiakkaaksi ja hän voi olla yrittäjä tai hankkeessa mukana olevan työyhteisön työntekijä.

Tuottavuuden ja  
työhyvinvoinnin  
kehittäminen  
Koillismaalla  
- hanke

## Pienyrittäjän tuotekuvauskurssi

Kurssin tavoitteena on auttaa pienyrittäjää kuvittamaan omaa toimintaansa ja tehdä siitä ostajille houkuttelevamman näköistä. Pienyrittäjän tuotekuvauskurssilla opit perusteet tuotekuvien tekemiseen järjestelmäkameralla tai puhelimella.

Kun tarvitset apua, saat syventävää tietoa henkilökohtaisesti Nelliltä juuri sinun ongelmakohtiin kurssilaisten yhteisessä FB ryhmässä/viestillä tai sähköpostitse.

Voit osallistua myös muutaman kerran kuussa pidettäviin Nelliliveihin, joissa saat kysymyksiisi vastauksen heti. Liveissä on myös erilaisia teemoja, joita kurssilaiset voivat toivoa.

Verkkokurssin sisältö:

- Tuotekuvauksen aloittaminen
- Näin rakennat kuvausstudion
- Tuotokuvaus järjestelmäkameralla
- Tuotokuvaus kännykällä
- Kuvakulmat ja luonnonvalon hallinta
- Kuvausvinkit eri tuotteille
- Fiiliskuva eli tarinallinen tuotokuva
- Flatlay kuvan suunnittelu ja asetelmat
- Valaisu lisävaloilla
- Tuotekuvan editointi eli kuvankäsittely
- Palveluiden kuvittaminen Nellilivessä

Hankkeen kurssilaisille järjestetään myös oma Nellilive, jossa käsitellään palveluiden kuvittamista omalle yritykselle sopivaksi.

Kurssilla ei ole päättymisaikaa, eli saat apua myös tulevaisuudessa, jos jokin asia unohtuu. Lämpimästi tervetuloa kurssille!



Verkkokurssin toteuttaja ja kouluttaja on Nelli Kivinen, Nelli Creative Oy.

Tuottavuuden ja  
työhyvinvoinnin  
kehittäminen  
Koillismaalla  
- hanke

## Tuote- ja palveluvideot nettiin ja verkkokauppaan

### Koulutuksen tavoite

Koulutuksen tuloksena yrityksellä on kokemusta videoiden suunnittelusta ja toteuttamisesta. Yritys osaa toistaa kertaalleen opetellun prosessin, eli osaa toteuttaa itse materiaalia tai ostaa sitä tarvittaessa ulkopuoliselta tarjoajalta.

### Sisältö:

- Tuote- ja palveluvideoiden hyödyntäminen markkinoinnissa
- Videomarkkinoinnin strategiaa
- Matalankynnyksen videoiden kuvaaminen olemassa olevilla laitteilla
- Aloittelijan videoeditointi
- Videotuotannon ostaminen

### Kouluttaja

Kouluttajana toimii Samu Rytönen. Samu toimii yrittäjänä videotuotantoyhtiö Fade Creative Oy:ssä. Yritys keskittyy videotuotantojen, videomarkkinoinnin ja muiden visuaalisten sisältöjen luomiseen.

Asiakkaita on pienistä pk-yrityksistä aina kansainvälisiin toimijoihin asti. Samulla on 10 vuoden kokemus videotuotantojen ja kuvaamisen ja digitaalisten ympäristöjen parista.



## Verkkokaupan perusteet

Oletko harkitsemassa verkkokaupan perustamista tai kehitätkö jo olemassa olevaa entistä houkuttelevammaksi tai toimivammaksi?

Sisältö:

- Käydään läpi verkkokaupan perustamiseen ja suunnitteluun liittyvät asiat
- Tutustutaan yleisimpiin verkkokauppa-alustoihin
- Verkkokaupan kytkeminen sosiaaliseen mediaan
- Verkkokaupan markkinointi

Verkkokaupan suunnittelu alkaa **liikeideasta**. Vaikka sinulla olisi jo kivijalkakauppa, tee liiketoimintasuunnitelma myös verkkokaupallesi. Kenelle, mitä, minne ja minkä asiakkaan ongelman ratkaiset verkkokaupallasi?

Onko myytävä tuotteesi **luvanvaraista**, mitä rajoitteita on myynnille Suomen rajojen ulkopuolelle, millaisia **maksuvaihtoehtoja** on, miten **logistiikka ja asiakaspalvelu** hoidetaan?

Kurssilla esitellään **yleisimmät** Suomessa käytettävät **verkkokauppa-alustat** ja pääset valitsemaan sinun kauppaasi sopivan, kustannustehokkaan ratkaisun.

Kuluttajakokemus on merkittävässä roolissa verkkokaupan pyörittämisessä, joten on hyvä miettiä verkkokauppasivuston **ulkoasua ja toimintaa**. Miten hoidat asiakaspalvelun ja **asiakaspalautukset** sekä -palautteet?

### Miten asiakkaat löytävät tuotteesi netistä?

Hyvä tuote ja toimiva verkkokauppa ei yksin riitä, **asiakkaan tulee myös löytää sinut**. Hakukoneoptimointi ja markkinoinnin suunnittelu on merkittävässä roolissa kauppaasi menestymiseen. Kurssilla käydään hakukoneoptimoinnin perusteita, mittareita ja esitellään markkinoinnin työkaluja.

Verkkokauppa Facebookissa on maksuton ja tehokas kanava verkkokaupan kävijäliikenteen kasvattamiseen. Tutustumme verkkokaupan **kytkemiseen Facebookiin ja Instagramiin**. Ota käyttöön myös remarketing eli kuinka verkkokaupassa vierailut kävijä näkee juuri sinun mainoksesi somessa.

Kouluttaja Saara Leivo, Pohjoinen Mainostoimisto Davas Oy

Tuottavuuden ja  
työhyvinvoinnin  
kehittäminen  
Koillismaalla  
- hanke

## Liiketoiminnan digimarkkinointi

Sisältö:

- Digimarkkinoinnin vuosikello
- Erottuminen muista toimijoista
- Oikeat digityökalut käyttöön

**Digimarkkinoinnin vuosikello:** Markkinointi alkaa aina asiakkaasta ja suunnitelmasta. Huomioi vuosikellossa asiakkaiden aikataulut, tarpeet ja toiminta. Digimarkkinoinnin vuosikello auttaa sinua budjetoimaan, aikatauluttamaan sekä pysymään tavoitteissasi.

**Erottuminen muista toimijoista:** Kohtaamme päivittäin erilaista digimarkkinointia useasta eri kanavasta, jolloin haasteena on saada oma viesti erottumaan kilpailijoista. Mikä on sinun tyylisi ja miten sitä voidaan kehittää?

**Oikeat työkalut käyttöön:** Digitaalisista kanavista on mahdollista kerätä kävijätietoa, jolloin voit valita oikeat työkalut markkinointiisi ja ratkoa ostopolun ongelmia. Perehdymme Google sekä some-mainontaan (Facebook ja Instagram) sekä mainonnan tulosten seurantaan.

Kun asiakkaasi on edennyt ostopolulla, pidä häneen yhteyttä, pyydä palautetta ja suosituksia sekä lisää hänet uutiskirjeesi postituslistalle.

Kouluttaja Saara Leivo, Pohjoinen Mainostoimisto Davas Oy

