

Valmennuksen kulku moduuleittain

Startti	Asiakkaat, tuote ja pika-analyysi	Myynti ja markkinointi	Tuotanto ja toimitus	Jälkimarkkinointi / Yhteenvedo ja SWOT
- Osallistujat tutustuvat tuotteistusprosessin vaiheisiin ja digitaaliseen tuotteistusalustaan. - Jokainen määrittelee tuotteistusprojektinsa tavoitteet.	- Osallistujat luovat asiakasprofiilit ja arvioivat tuotteensa tai palvelunsa valmiusasteen. - Vertaisryhmät antavat palautetta asiakasprofiileista ja tuoteanalyysistä.	- Osallistujat kehittävät myynti- ja markkinointi-strategiat. - Ryhmätyössä analysoidaan markkinointikanavien toimivuutta ja viestien kohdentamista.	- Osallistujat suunnittelevat tuotanto- ja toimitusprosessin sekä arvioivat ulkoistamis-mahdollisuuksia. - Keskitytään laadunvarmistukseen ja toimitusprosessien optimointiin.	- Suunnitellaan asiakas-palvelu- ja jälkimarkkinointi-prosessit, kuten huolto ja asiakaspalaute. - Valmennus huipentuu loppuesittelyihin, joissa osallistujat saavat vertaispalautetta.
Laskenta				
Aloitetaan alustavat kustannus- ja kannattavuuslaskelmat tuotteistettavan tuotteen tai palvelun osalta.	Arvioidaan asiakasryhmien kannattavuutta ja määritetään tuotteiden tai palveluiden kustannusrakenne.	Myynnin ja markkinoinnin kulujen laskeminen ja näiden vaikutusten arviointi tuotteistuksen kokonaiskannattavuuteen.	Lasketaan tuotannon ja toimitusprosessin kustannukset ja arvioidaan ulkoistamisen taloudelliset vaikutukset.	Kootaan kaikki laskelmat lopulliseksi kannattavuus-analyysiksi, joka antaa kokonaiskuvan projektin taloudellisista vaikutuksista.
Tapaamiset ti 10.9. klo 9–11 hybriditapaaminen	Ke 17.9. klo 9–11.30 Lähitapaaminen Ke 24.9. klo 14–15.30 Teams	Ke 8.10. klo 9–11.30 Lähitapaaminen To 16.10. klo 14–15.30 Teams	Ke 29.10.klo 9–11.30 Lähitapaaminen Ti 4.11. klo 14–15.30 Teams	Ke 19.11. klo 9–11.30 Lähitapaaminen To 27.11. klo 14–16 Teams