

DIGILOIKKA

7. VALMENNUSPÄIVÄ

**DIGITIEKARTTA JA
DIGITAALINEN JAKELU**



1. Ketä paikalla?

Mikä sai lähtemään sinut mukaan tähän työpajaan?

Mitä haluat tietää online jakelukanavista?

2. Webinaariohjeistukset

Chat

Puheenvuorot

3. Materiaalit ja tallenne

VASTUUVALMENTAJA KIRSI MIKKOLA

- Kirsi on matkailun digitaalisen liiketoiminnan asiantuntija ja Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy:n omistaja yrittäjä vuodesta 2005.
- Kirsillä on yli 25 vuoden kokemus matkailu yritysten, resorttien, alueiden ja suuralueiden digitaalisen liiketoiminnan (atk, ict, digitalisaatio) asiantuntijatehtävistä.
- Kirsi on valmentanut ja sparrannut yrityksiä Hangosta Nuorgamiin ja saanut erittäin hyvää palautetta selkeästi esitystavasta sekä käytännönläheisestä toiminnasta.
- Kirsillä on vahva käytännön kokemus ja näkemys kotimaan ja kansainvälisen palvelun ja kaupan tilasta, digitaalisuuden käytön haasteista ja mahdollisuuksista, yritysten verkostoitumisesta ja digitaalista jakelukanavista.
- Kirsi toimii Business Finland - VisitFinland Akatemiavalmentaja ja on tuottanut Business Finland VF Kansainvälistymisoppaan vuonna 2019.
- Kirsi on suunnitellut Visit Finland matkailun Digiloikka valmennuskokonaisuuden vuonna 2020 ja toteuttaa valmennuksia aktiivisesti matkailualueilla.
- Kirsi on Ely-keskusten **Markkinointi ja Asiakkuudet ja Tuottavuus, talous ja digitalisaatio asiantuntija** sekä Business Finland innovaatioasiantuntija.



[Linkedin.com/in/kirsimikkola](https://www.linkedin.com/in/kirsimikkola)

VALMENNUKSEN TAVOITTEET

- Työpajan tavoitteena on auttaa yritystäsi valitsemaan sopivat ratkaisut digitaalisen kaupan ja jakeluun, jotka integroituvat eli liittyvät tarvittaessa matkailun kannalta merkittävimpiin alueellisiin ja valtakunnallisiin myynti- ja markkinointitoimintoihin.
- Käytännössä tämä päivän aikana saat konkreettista apua ja osaamista, kuinka järjestät tuotteiden myynnin monikanavaisesti.
- Päivän teemoina ovat: matkailun jakelukanavat, digitaalisen kaupan ratkaisut ja järjestelmät, digitaaliseen jakeluun integroituminen alue- ja Visit Finland (Datahub) ja kansainvälisellä tasolla sekä outdooractiven hyödyntäminen matkailutuotteiden jakelussa.



AGENDALLA TÄNÄÄN

- Klo 9 - 9:50
 - Osallistujien kysymykset ja alustus päivän aiheeseen (Kirsi Mikkola)
- Klo 9:50 – 10:00 **tauko**
- Klo 10:00 – 11:00
 - Outdooractive.com jakelukanavana (Johannes Sippola)
- Klo 11:00-11:10 tauko
- Klo 11:10 – 12:00
 - Jakelukanavakartta, kanavien hallinta esimerkit ja osallistujien kysymykset

16.11.2021



SUORA MYYNTI VS. JAKELUKANAVAT

SUORAMYYNIN JA JAKELUKANAVIEN PLUSSAT JA MIINUKSET

Suoramyynti

- + hinnoittelu omissa käsissä
- + kaikki tulot yrityksellesi
- + henkilökohtainen palvelu
- + asiakastiedot yrityksellesi jatkokäyttöä varten
- + matkapakettien myynti yrityksesi vastuulla (vakuudeton tai vakuudellinen toiminta)
- + lisätuotteiden myynti
- + ristiinmyynti muiden pk-yritysten kanssa
- + vakioidut kustannukset

Jakelukanavamyynti

- + vahva hakukoneiden hyödyntäminen, sosiaalisen median käyttö ja suoramarkkinointi – markkinointikulut siirtyvät jakelukanavalle
- + mahdollisuus sarjakauppaan
- + asiakkaalle usein tuttu ja turvallinen
- + toimiva maksuliikenne
- + asiakaspalvelu asiakkaan kielellä
- + suosittelupalvelut kiinteänä osana jakelukanavaa

- saavutettavuus ja näkyvyys: panostettava digitaaliseen löydettävyyteen, erityisesti markkinointiin, hakukoneissa ja sosiaalisessa mediassa – markkinointikulut yrityksellesi
- kaupan hallinnointi vie aikaa
 - asiakashallinta
 - varaukset/tilaukset
 - laskutus
- ~~investointi teknologiaan ja sovelluksiin~~
- digitaalisen liiketoiminnan kehityksen seuraaminen

- ei neuvotteluun varaa
- maineriski
- kanava voi määrätä hinnan
- kanavalle maksettava komissio
- asiakastiedon jatkohyödyntäminen

V-S MATKAILUELINKEINON TIEKARTTA 2021 -2027

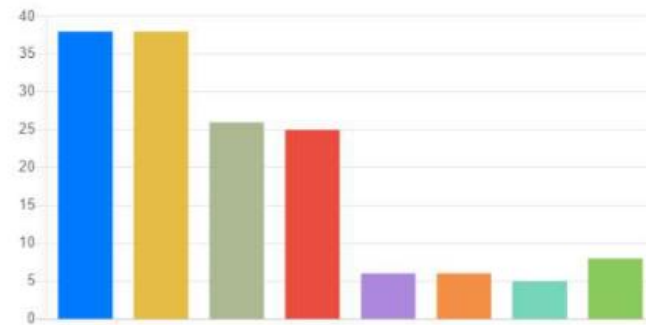
Toimenpiteitä:

Toimenpide	Vastuuorganisaatio	Aikataulu
<ul style="list-style-type: none">Matkailualueiden ja yritysten tukeminen digitaalisuudessa. Valmennusohjelmat ja yhteiset työkalut	Matkailun alueorganisaatiot, Turku Science Park, matkailuyritykset	2021–2022
Digitaalinen ostettavuus <ul style="list-style-type: none">Alueellinen jakelutiestrategia (myynti, markkinointi, laadunvarmistus, ylläpito, mittaaminen) Tarvittavien teknologioiden, alustaratkaisujen ja jakelukanavien määrittely ja käyttöönottoTuoteinventaarin vienti koordinoitusti alueellisiin ja kansainvälisiin jakelukanaviinSisällöntuotanto kansallisiin ja kansainvälisiin digitaalisiin kanaviinLobbaus ja yhteistyö matkaketjujen digitoimisessa.	Matkailun alueorganisaatiot, matkailuyritykset	2021–2022
<ul style="list-style-type: none">Yhteisten digitaalisten markkinointikampanjoiden toteutus	Matkailun alueorganisaatiot, matkailuyritykset	2021–2022

ASIAKKAAN POLKU V-S MATKAILU

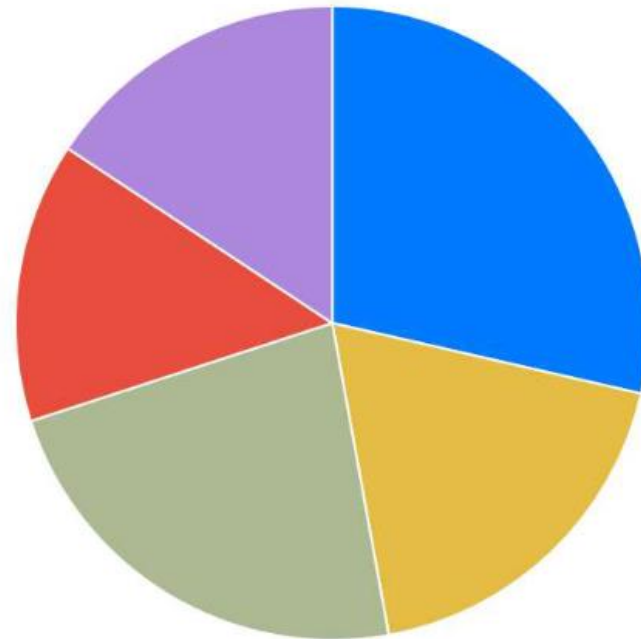
Organisaation digitaalinen ostettavuus

Valitse kaikki kanavat, joiden kautta organisaationne palveluita ja tuotteita voi ostaa



- (38) Puhelin
- (38) Sähköposti
- (26) Kotisivulomake
- (25) Verkkokauppa omilla sivuilla (osa palveluista)
- (6) Verkkokauppa omilla sivuilla (kaikki palvelut)
- (6) Max 3 ulkoisessa varauskanavassa (esim. OTA) - manuaalinen kapasiteetin ja hintojen hallinta
- (5) Useissa ulkoisissa varauskanavissa (esim. OTA) - manuaalinen kapasiteetin ja hintojen hallinta
- (8) Ulkoisissa varauskanavissa (esim. OTA) - integroitu kapasiteetin ja hintojen hallinta

Millä mittareilla seuraat säännöllisesti matkailuyrityksesi sähköisen markkinoinnin ja myynnin kehittymistä ja/tai tavoitteisiin pääsyä?



- (20) omien sosiaalisen median kanaviemme (orgaaninen) näkyvyys ja sitouttaminen
- (13) maksetun markkinoinnin tulokset
- (16) omien verkkosivujen liikenne
- (10) oman verkkokaupan myynnin tulokset
- (11) suositellupalveluiden arviot (esim. Tripadvisor, Google My Business)

VS matkailun kehittämisen MaKe-alusta 10.2021

16.11.2021

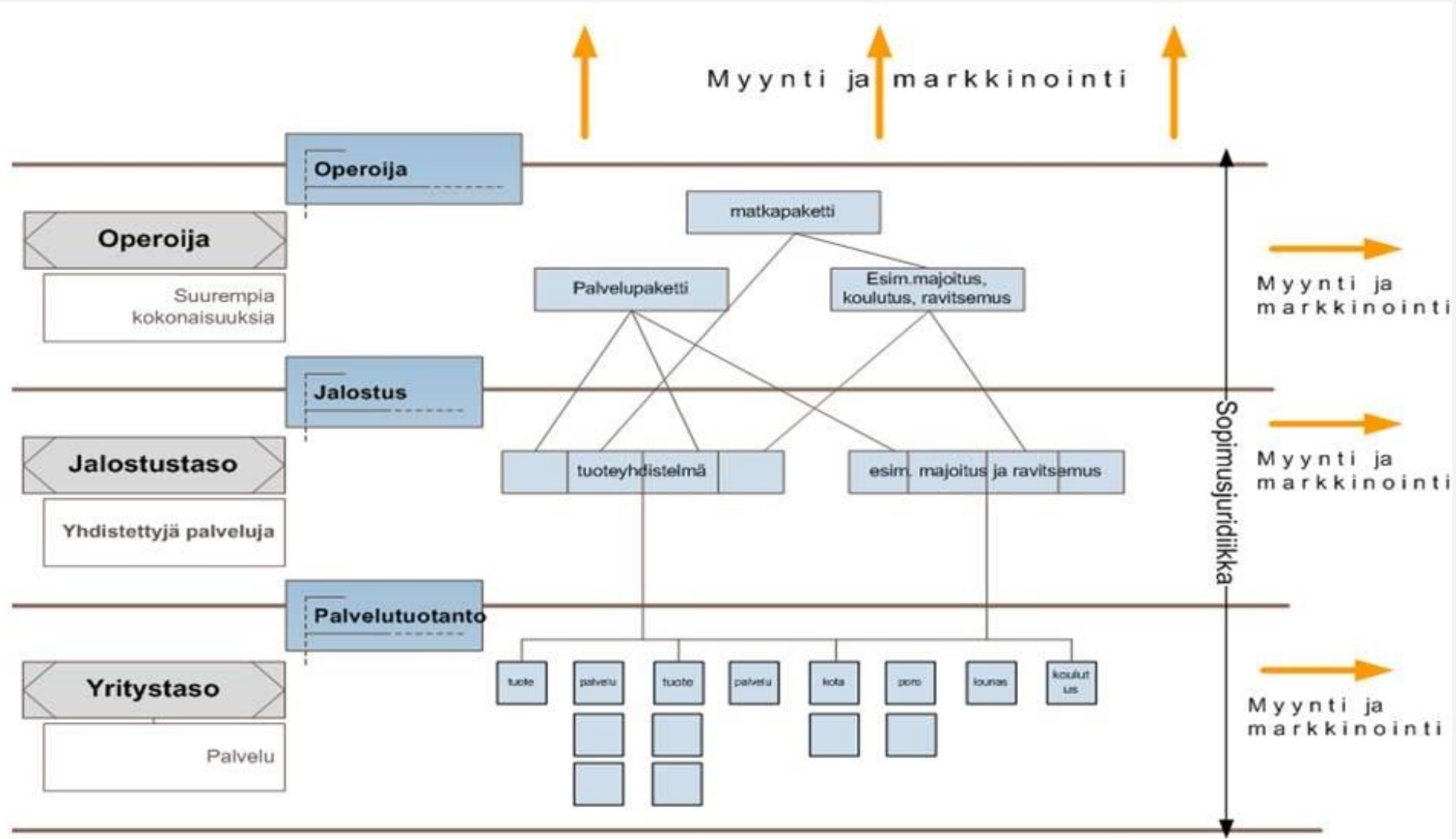
MATKAILUN MYYNTIKANAVAT JA JAKELUVERKOSTO



Yritykset - myynti-, varaus ja resurssinhallintajärjestelmät ja digitaaliset kalenterit, Widgetit, API rajapinnat



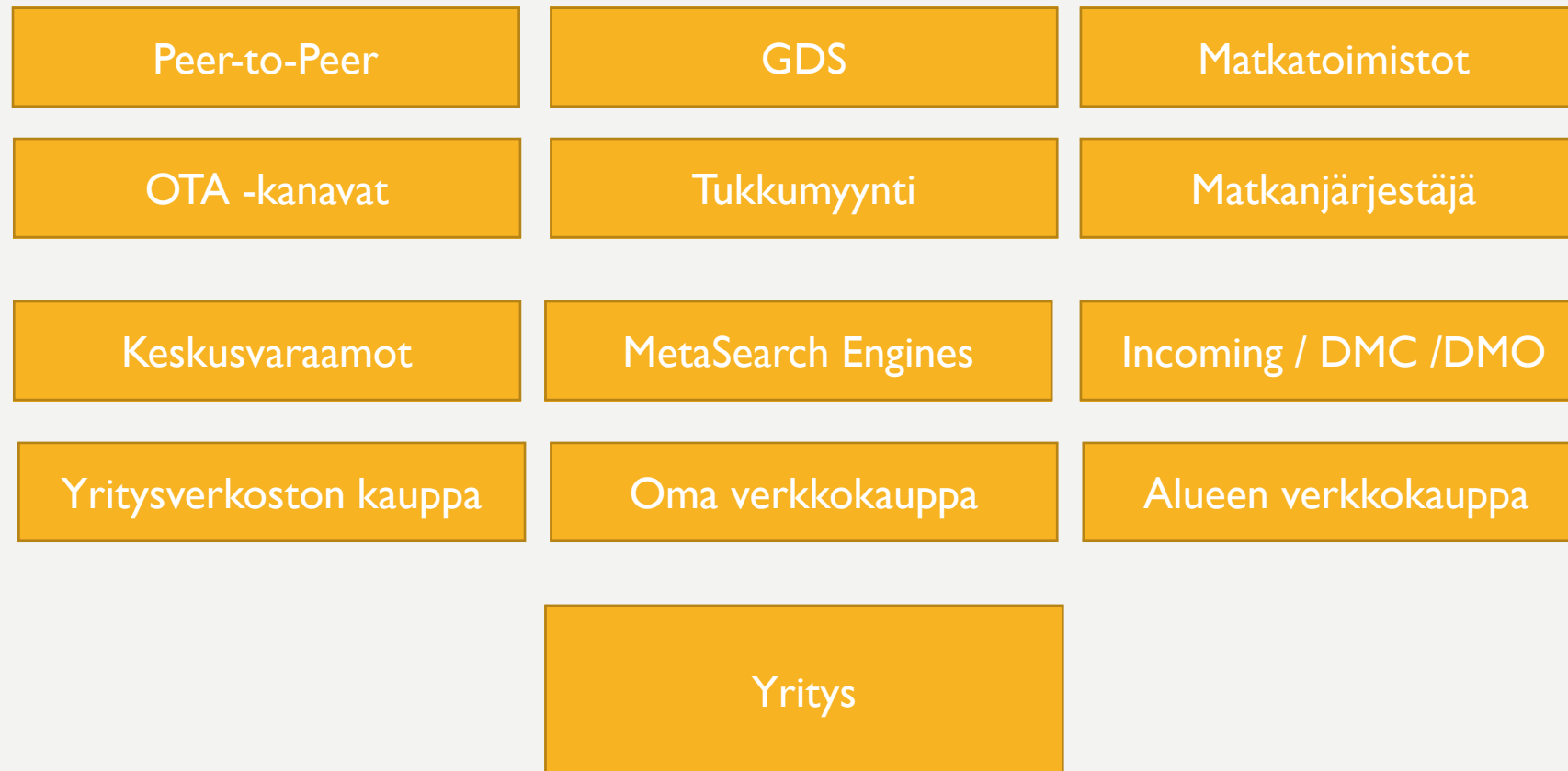
MATKAILUN TUOTANTOVERKOSTO



MATKAILUN MYYNNIN JAKELUKANAVAT

- <https://matkailualan-e-learning.in.howspace.com/33-jakelukanavakartta>
- **Myyntikanavat voidaan jaotella esimerkiksi näin:**
 - GDS -järjestelmät (Global Distribution Systems), www.amadeus.fi
 - Matkailumyynnin tukkumyyjät, GTA-Travel (hotel beds), <http://www.gta-travel.com/en/get-distributed/distribution-channels#.XYocukYzY2w>
 - TIPs <https://www.rezdy.com/blog/working-travel-wholesalers-tours/>
 - OTA -kanavat (Online Travel Agents), kymmeniä tuhansia, kuten www.booking.com
 - Matkatoimistojen, matkanjärjestäjien ja muiden alan toimijoiden verkkosivut, <https://www.ingham.co.uk>
 - Meta Search Engines eli superhakukoneet, www.trivago.fi, www.momondo.fi
 - Keskusvaraamot, esim. www.saariselka.com
 - Yritysverkostojen kauppapaikat, www.wildtaiga.fi, www.visitrovaniemi.fi, www.rockandlake.com, www.iisalmijatienoot.fi, www.bookingpoint.com, www.kissmyturku.fi
 - Oma suoramyynti
- Alustatalous on muuttanut vahvasti tapaa myydä tuotteita. OTA -kanaville on syntymässä uusia rooleja, joissa myydään esimerkiksi ylikapasiteettia. Esimerkiksi Saksassa OTA -kanavien osuus oli vuonna 2018 yli 50 % Finnair Saksan myynnistä. Toisaalta suoramyynti kasvaa, jonka myötä tuotteita saadaan enemmän myyntiin.

TUNNISTA YRITYKSESI JAKELUKANAVAKARTTA

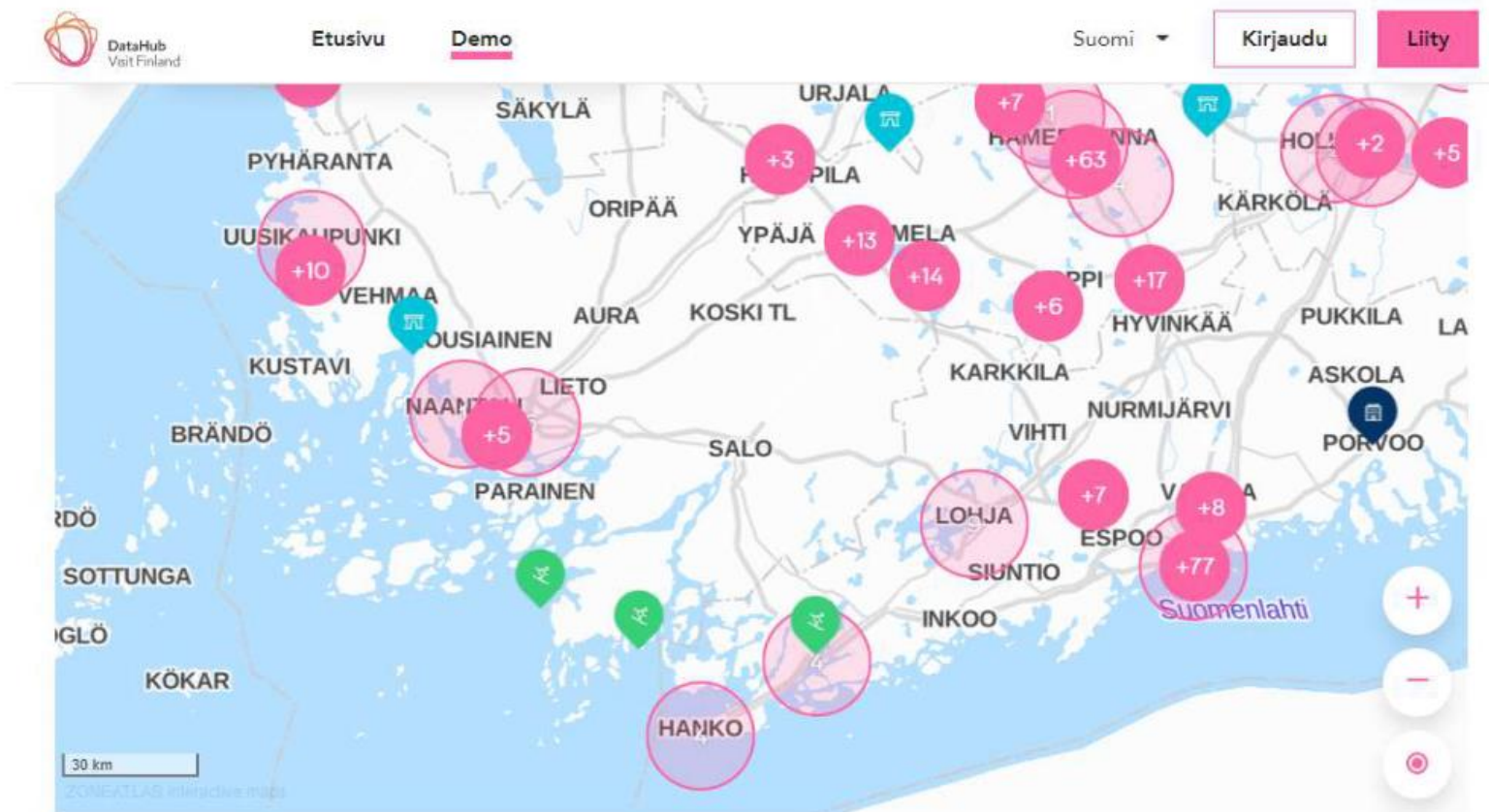


JAKELUKANAVIEN HALLINTA

VISIT FINLAND DATAHUB

Yrityksen ja alueen tarjonta

16.11.2021



<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/matkailun-edistaminen/tutkimukset-ja-tilastot/visit-finland-datahub>

VISITFINLAND.COM JAKELUKANAVASELVITYKSET

- <https://www.businessfinland.fi/suomala-isille-asiakkaille/palvelut/matkailun-edistaminen/matkailun-julkaisut#tilastot>

DIGITAALI-SUUS

MATKAILUYRITYKSEN DIGILOIKAN ABC E-LEARNING



MATKAILUYRITYKSEN DIGILOIKAN ABC (PDF)

TAUSTASELVITYS SUOMESSA KÄYTETTÄVISTÄ VARAUSJÄRJESTELMISTÄ (PDF)

VARAUSJÄRJESTELMIEN OMINAISUUSVERTAILU (PDF)

MATKAILUN DIGITAALINEN ALUSTALIIKETOIMINTA (PDF, 1MB)



MATKAILUN ALUSTALouden KARTTALEHTI (WEBINAARI)



SUOMALAISTEN AKTIVITEETTI- JA ELÄMYSTUOTTEIDEN JAKELU VERKOSSA -RAPORTTI (PDF)

OPTIMIZING DIGITAL CHANNELS (PDF, 9MB)

SUOMEN MATKAILUN DIGITIEKARTTA (PDF)

DIGITAALISEN ASIAKASKOKEMUKSEN KÄSIKIRJA (PDF)

MENESTYVÄN MATKAKOHTeen JOHTAMINEN - ANALYYSITYÖKALU (PDF)

JAKELUKANAVIA VAATIMUKSET TUOTTEILLE

ALUEEN VAHVUUDET JA VETOVOIMATEKIJÄT

				
Luonto aina lähellä	Ainutlaatuinen saaristo ja rannikko	Paikalliskulttuuria & Suomen historiaa	Ruoka-aitta	Elävä kaupunkikulttuuri
Saariston ja rannikon kolme kansallispuistoa sekä luontoreitit ja aktiviteetit maakunnassa. Kansainvälisesti ajatellen pienellä maantieteellisellä alueella monipuolista luontoa ja ympäristöä sekä kulttuuria.	Saarihyppely useilla liikku mistavoilla (vaellus, pyörä, auto, yhteysalus, vene). Saaristossa ja rannikolla jo matka on elämys, aktiviteetit (melonta, soutu, purjehdus, kalastus yms.) sisäsaariston suojaisista paikoista ulkosaariston eksotiikkaan.	Kulttuurimiljööt (majakat, puutalokaupungit ja ruukit) Suomen vanhimmasta historiasta kertovat käyntikohteet, kaupungit ja kylät.	Varsinais-Suomen ruokakulttuuri sekä innovatiiviset ruokatuotteet ovat oleellinen osa koko matkailun palvelutarjonnan tarinaa: ravintolat, lähiruoka tapahtumissa, ruokamatkamauistot, tilapuodit.	Monipuolinen kaupunkikulttuuri Tapahtumia varsinaissuomalaisella twistillä

- > VISIT FINLAND JAKELUKANAVASELVITYKSET

- [SUOMALAISTEN AKTIVITEETTI- JA ELÄMYSTUOTTEIDEN JAKELUVERKOSSA -RAPORTTI \(PDF\)](#)
- [T2017 OPTIMIZING DIGITAL CHANNELS \(PDF, 9MB\)](#)



Tutkiskelu
ENNEN
matkakohteen
valintaa



Hankintavaihe
(tarkemmat
lentojen /
majoituksen
vertailut, yms.)



Ennen matkaa
(lisää
suunnittelua ja
vinkkejä lomalle)

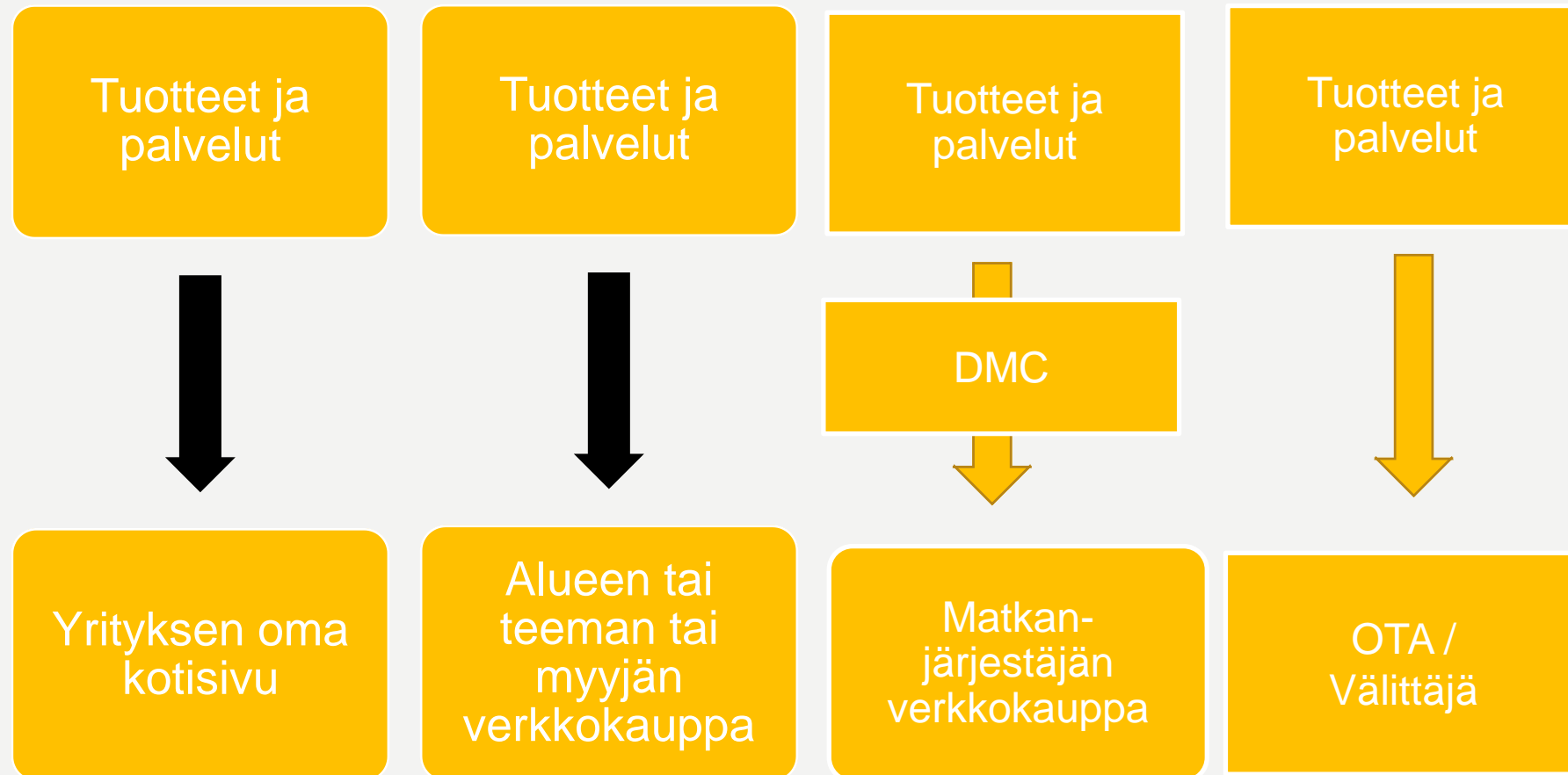


**Matkan
aikana**
(kokemusten
jako verkossa)



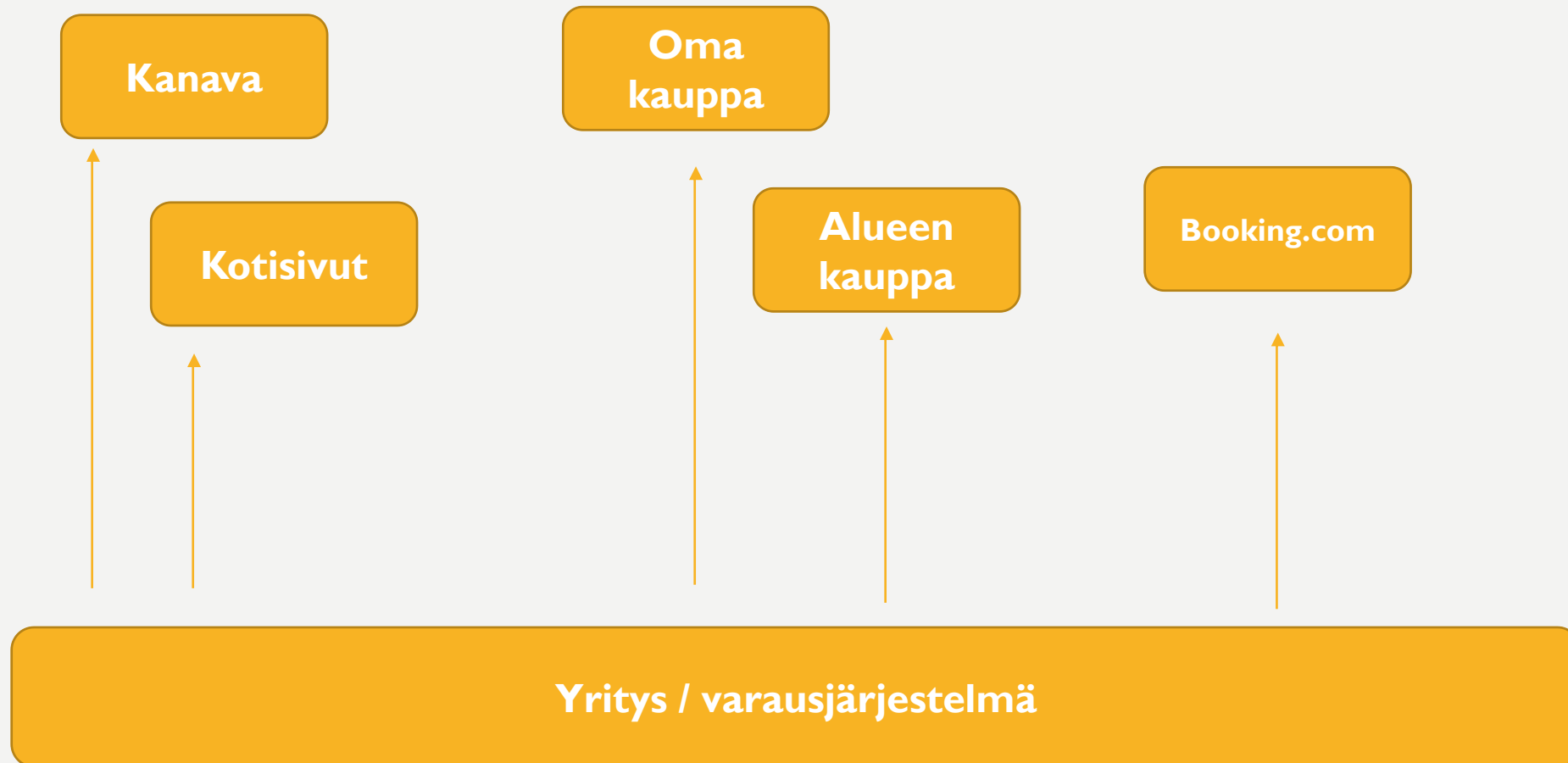
Matkan jälkeen
(muistojen ja
kokemusten jako
muiden kanssa)

MATKAILUN JAKELUKANAVAKARTTA

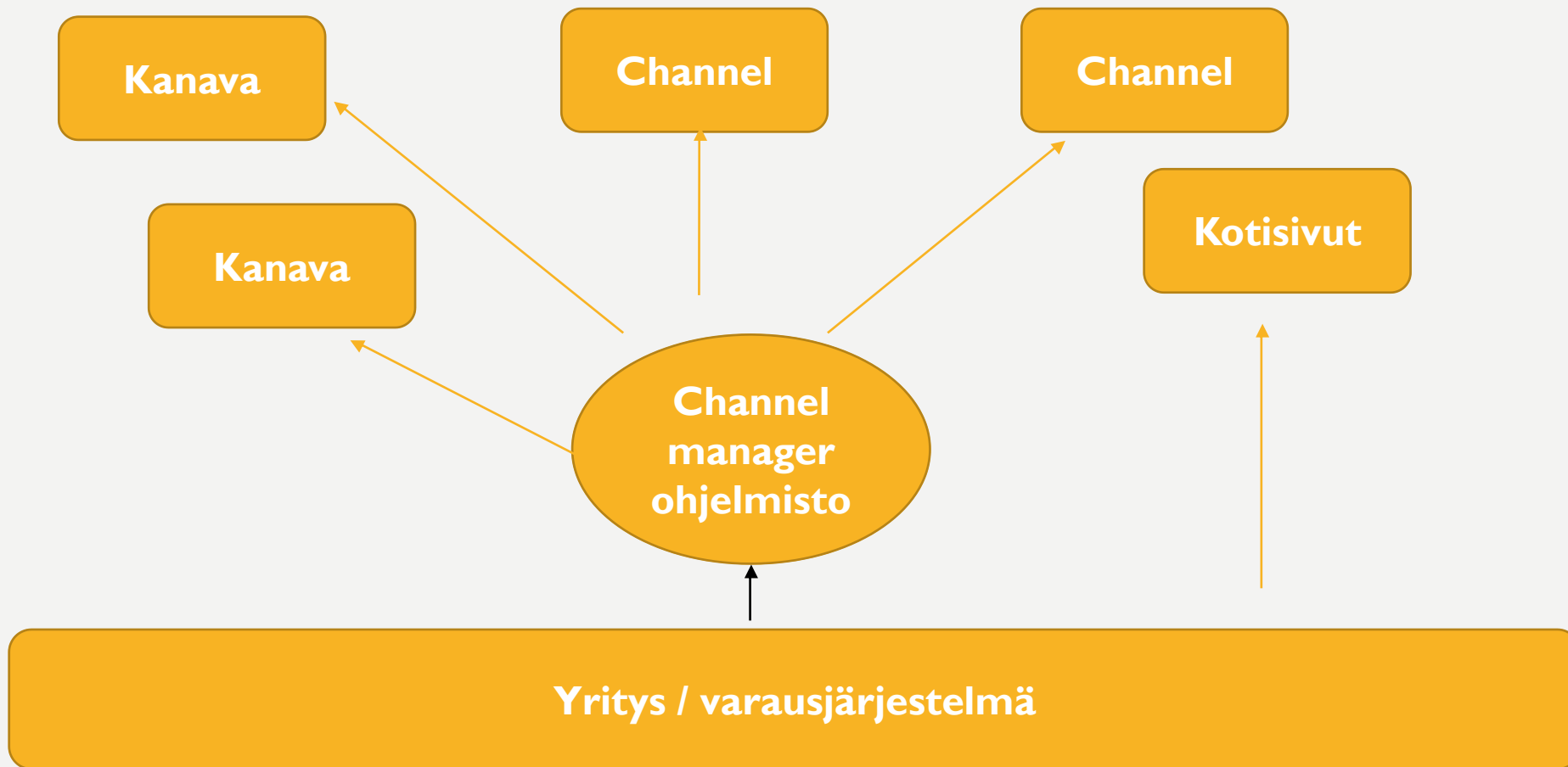


+ hakukonelöydettävyys (optimointi)
+ mainonta ja markkinointi sekä sosiaalinen media

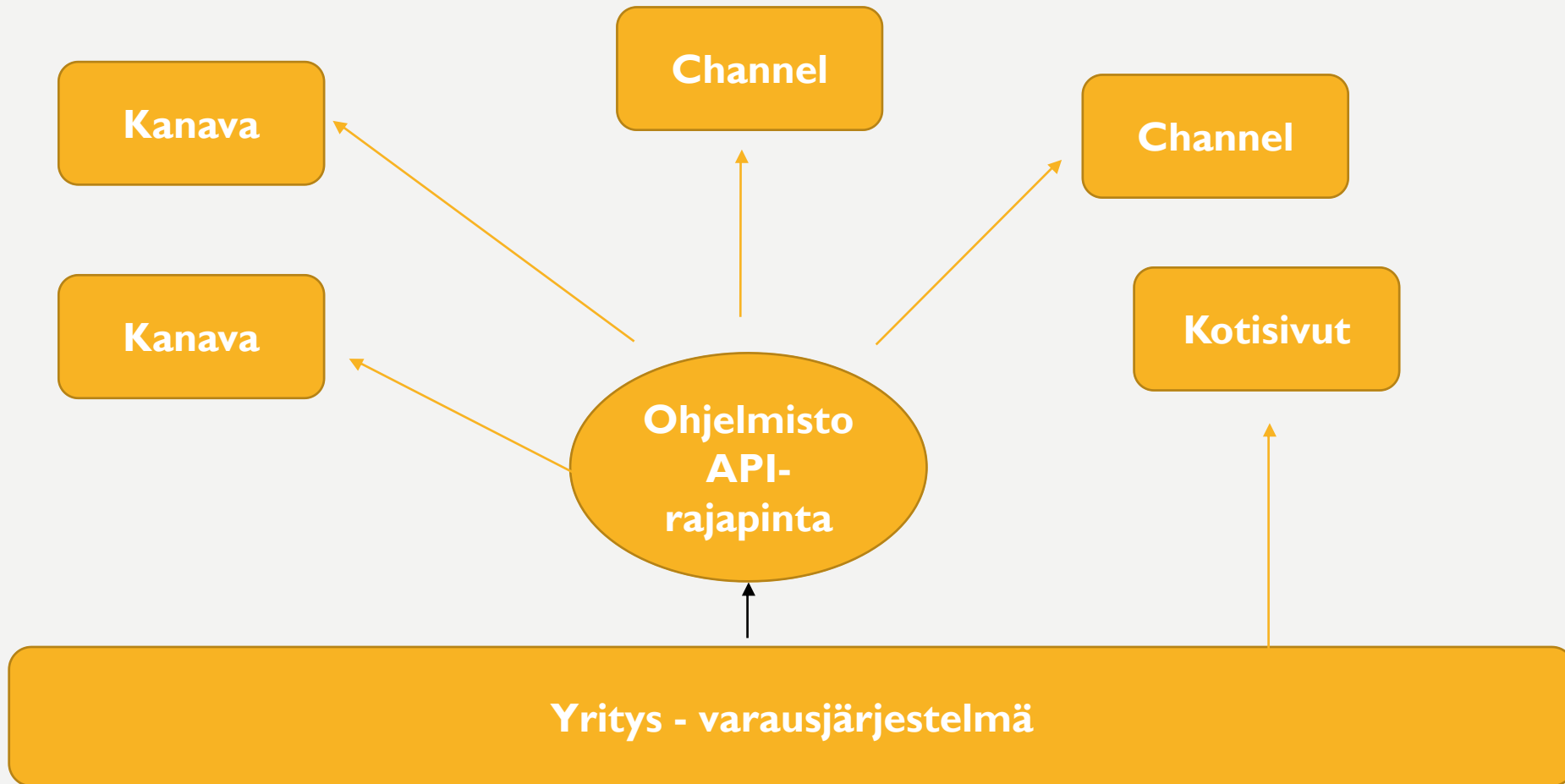
JAKELUMALLI – MALLI 1



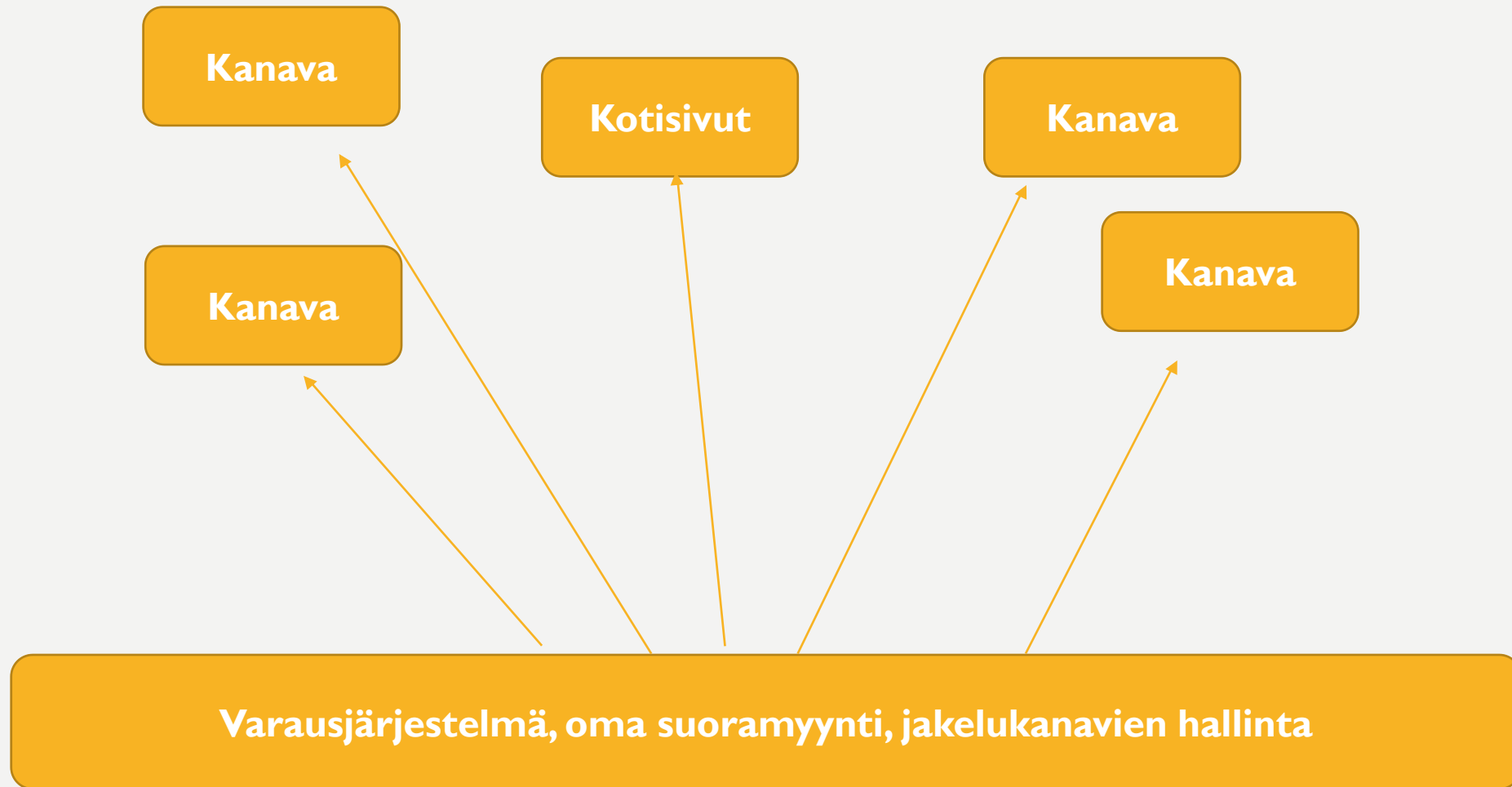
MYYNТИ – MALLI 2



MYYNТИ – MALLI 3



MYYNТИ – MALLI 4



ESIMERKIT

MYALLOCATOR.COM
JOHKU.COM

- **Kiitos kun olit kuulolla!**
- **Mukavaa talven odotusta, seuraava paja on 30.11. ja aiheena Facebook Shops jakelukanavana.**

16.11.2021

