

Maatilojen ja yritysten uudet yhteistyömahdollisuudet – Työkirja

Sammon Takoajat/Warwico Team Oy, Margit Vanha-aho

Työkirja on syntynyt Maatilojen ja yritysten uudet yhteistyömahdollisuudet (MYTTY)-hankkeessa käydyn koulutuksen aikana. Hankekoulutuksen tavoitteena oli auttaa maatiloja ja yrityksiä hyödyntämään osaamistaan, tunnistamaan omaa jaksamistaan ja vahvistamaan muutoskyvykkyyttä. Lisäksi koulutuksessa opittiin tuotteistamaan tuotteita ja palveluja uusille asiakaskohderyhmille ja -kumppaneille sekä hinnoittelemaan kannattavasti. Työpajoissa paneuduttiin maatilojen ja yritysten uusien yhteistyömahdollisuuksien tunnistamiseen ja kehittämistarpeisiin sekä tekemään käytännön kehittämiseen tähtäviä suunnitelmia.

Hankekoulutus sisälsi viisi osiota, jotka ovat pituudeltaan 4 tuntia/osio. Koulutusosio sisälsi luento-osuuden, työpajan ja pajoista syntyneiden tulosten käsittelyn alla mainituista aiheista. Mytty-hankekoulutus toteutettiin syksyn 2023 ja kevään 2024 aikana. Hankkeen koulutusmateriaalit antavat kattavasti tietoa työkirjan täyttämiseen.

Koulutusohjelma ja sisältökuvaus

1. Oma jaksaminen ja muutoskyvykkyys – 25.10.2023

- Henkilökohtainen Resilienssi eli yksilön muutoskyky
- Yksilön sosiaalinen ja sisäinen ajattelu ja tiedot, arvot ja asenteet
- Yksilön toiminta: taidot, osallistuminen

2. Omien osaamisten ja resurssien tunnistaminen – 22.11.2023

- Oman osaamisvajeen tunnistaminen ja halukkuus/kyvykkyys tarpeellisiin muutoksiin
- Käytävissä olevien resurssien realistisuus uuden kehittämiseen, uusien yritysten, kumppanien kanssa yhteistyöhön aloittamiseen

3. Asiakkuudet ja kumppanuudet – 24.1.2024

- Uusien asiakkuuksien tunnistaminen, arviointi ja tavoitettavuus
- Kumppaneiden kartoitus ja eri sidosryhmien arviointi ja hyödyntäminen liiketoiminnan kehittämisessä

4. Palvelujen tuotteistaminen – 21.2.2024

- Liiketoiminnan kehittäminen tuotteistamisen avulla
- Sisäinen ja ulkoinen tuotteistamisen tunnistaminen ja kehittäminen
- Palvelujen paketointi ja vakiointi asiakaskohderyhmille
- Kaupallistamisen suunnittelu

5. Hinnoittelu – 20.3.2024

- Hinnoittelun haasteet, kannattavuus ja hinnoittelustrategiat
- Hinnoittelumenetelmät ja – mallit
- Oman hinnoittelun suunnittelu

1. Oman osaamisen ja omien käytettävissä olevien resurssien tunnistaminen

Mitä tärkeitä resursseja sinulla on käytössäsi tai mitä puutteita havaitisit niissä?

Yrityksen resurssit	Olemassa olevat resurssit	Puutteita resursseissa
Osaaminen <ul style="list-style-type: none">• oma• henkilöstö• sidosryhmät		
Raaka-aineet		
Koneet ja laitteet		
Tilat		
Kumppanuudet		
Ohjelmistot (mm. toimisto- ja sähköpostitusohjelmistot, verkkosivut (-tunnukset), laskutukseen, myyntiin, asiakkuuksien ja taloushallinnon hoitoon liittyviä ohjelmistoja jne.)		

2. Oman osaamisen kehittäminen

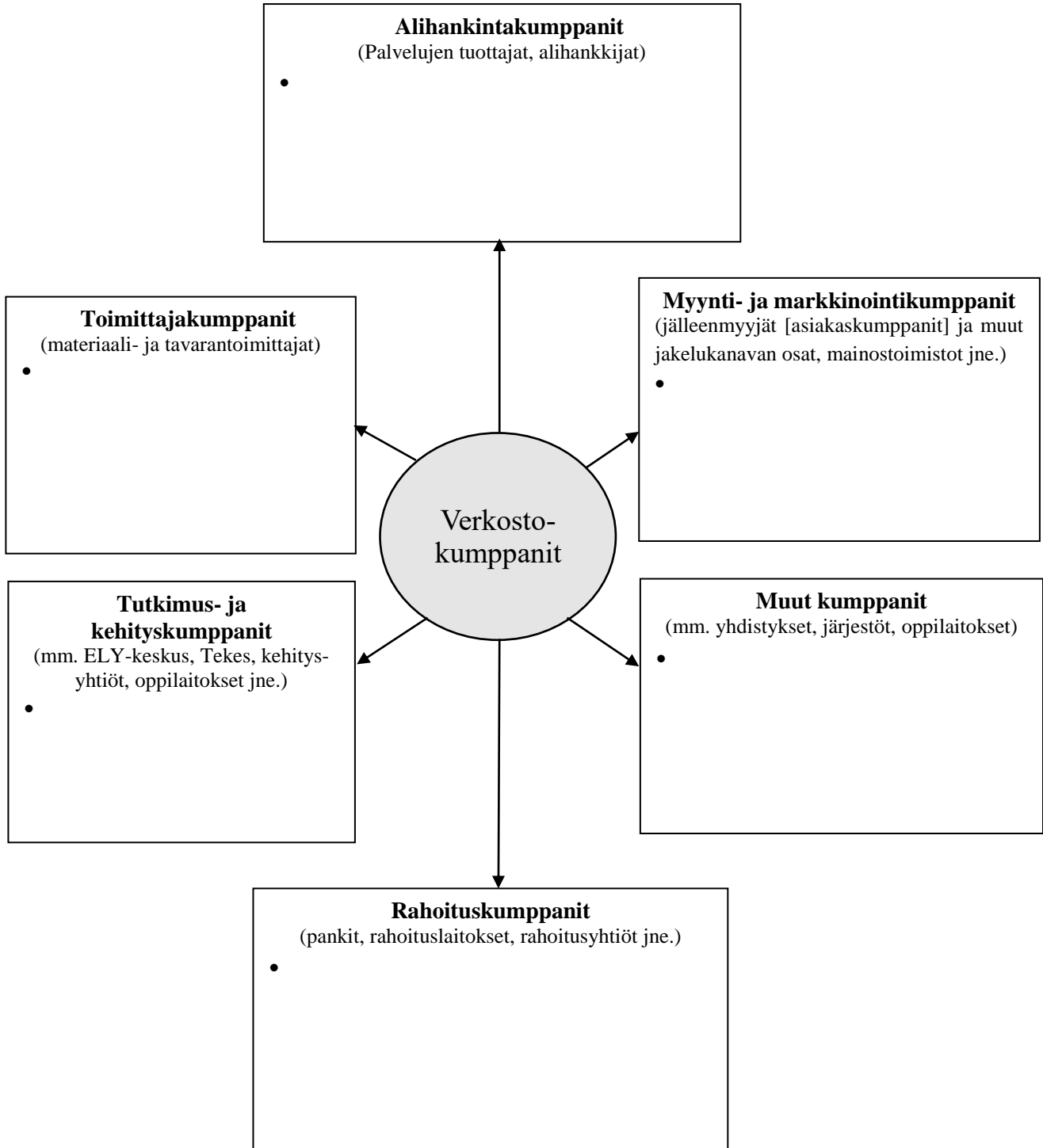
Missä koet eniten kehittämistarpeita suhteessa omien tuotteiden/palveluiden osaamisessa?

Kehittämiskohteet	Kehittämistarpeet
Tuotteiden ja palvelujen kehittäminen	
Tuotanto/palvelu- prosessien kehittäminen	
Markkinointiosaaminen	
Myynninosaaminen	
Jakelun osaaminen	
Hinnoittelu	
Muu osaaminen	

Kumppanuudet

Kumppaneiden tunnistaminen

Kuvaa tähän olemassa olevia ja/tai tarvittavia uusia kumppaneita liiketoiminnan kehittämisessä.



Verkostojen arviointi ja kehittämisen toimenpiteet

Oman yrityksen tarpeet ja odotukset verkostoyhteistyölle, verkostokumppaneiden vahvuuksien tunnistaminen ja arviointi sekä keskeisten tavoitteiden asettaminen yhteistyölle.

- Tunnetko nykyisten kumppanuuksien osaamiset ja tunteeko he sinun?
- Mitä uusia tuotteita ja palveluja voimme kehittää nykyisten kumppanuuksemme osaamisen pohjalta?

Kumppanit	Oman yrityksen tarpeet ja odotukset/ Kumppaneiden vahvuudet ja mahdollisuudet	Tavoitteet yhteistyölle/ Toimenpiteiden määrittäminen
Myynti- ja markkinointikumppanit: (jälleenmyyjät [asiakaskumppanit] ja muut jakelukanavan osat, mainostoimistot jne.)		
Toimittajakumppanit (materiaali- ja tavarantoimittajat)		
Alihankintakumppanit (palvelujen tuottajakumppanit, alihankkijat)		
Rahoituskumppanit (pankit, rahoitusyhtiöt tms.)		
Tutkimus- ja kehityskumppanit (mm. ELY-keskus, Tekes, kehitysyritykset, oppilaitokset)		
Muut kumppanit (mm. yhdistykset, järjestöt, oppilaitokset)		

4. Tuotteistaminen

Millaisia palvelupaketteja voisit rakentaa eri asiakaskohderyhmillesi?
Pohdi mitä tuotteita ja palveluja sinulla on yrityksessä ja mitä mahdollisesti jo suunnitteilla kumppanien kanssa.
Miten voisitte niitä paketoita yhdessä jo aiemmin tunnistetuille asiakaskohderyhmillesi?

Yrityksen tukiprosessien vakiointi
Toimitus- ja saatavuus (tilaus- ja toimitusehdot, aukioloaika)
Vakuutukset ja takuut (takuuehdot, palautus- tai vaihto-oikeus)
Laskutus ja maksaminen (laskutus- ja maksuehdot)
Rahoitus- ja maksujärjestelyt (esim. osamaksusopimukset)

Markkinointi- ja esittelymateriaalit
Esim. esitteet, tiedotteet, lomakkeet, käyntikortit, hinnasto, sp-kirjeet, blogit, podcastit, videot jne.)

Markkinointikanavat
Sosiaalisen median kanavat: (Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest, Snapchat, Twitter, YouTube ja TikTok jne.)
Muut kanavat: nettisivut, lehti-ilmoitukset, henkilökohtainen myyntityö, kumppanuudet, puska-radio, hakukoneoptimointi, podcast-mainonta, TV- ja radiomainonta, ulkomainonta jne.

5. Hinnoittelu

Hinnoittelustrategian tavoitteet ja perusajatukset
Millaista hintamielikuvaa tavoitellaan?
Minkälaisia asiakkaita hinnoittelun perusteella tavoitellaan?
Mikä on noudatettava hintataso?
Miten jatkuva asiakassuhde otetaan huomioon hinnoittelussa?
Miten referenssi (työnäyte)- ja pilottiprojektit hinnoitellaan?
Mitä palveluja annetaan maksuttomasti?
Milloin ja miten annetaan alennuksia?
Mikä on minimikate, joka pitää saada?

Hinnottelumallit (-t) ja tekniikat
Mihin hinnoittelumalliin perustuu hinnoittelusi (kustannus-, arvo- tai markkinapohjaiseen hinnoittelun)? Voidaanko hinnoitella eri tuotteita/palveluja eri hinnoittelumalleilla?
Käytätkö hinnoittelussa erilaisia hinnoittelutekniikoita, jotka perustuvat tuotteistuksen vakiointiasteeseen (pakettihinta, ydintuotehinta- ja lisätuotteet (työkulut) erikseen hinnoiteltuna tai täysin pilkottu hinta)?