



# Lisämyyntiä digistä

Noora Kokko, TTS Työtehoseura  
Tampere 6.2.2025

# Verkkokaupan TRENDIT 2025



Tiukka talous pakottaa  
**keskittymään**  
**olennaiseen**



**Halpakauppa haastaa**  
markkinoinnin



**Tekoälyyn**  
**varautuminen**  
vaatii valmiuksia



**Oma luotettava**  
**asiakastieto** varmistaa  
jatkuvuutta



**Hyvä tuote** mahdollistaa  
onnistumisen  
– myös kansainvälisesti



Vastuullisuuteen  
on löydettävä  
**oma kulma**

Verkkokaupan trendit 2025,  
Paytrail

**Unohda verkkokauppa jos....**

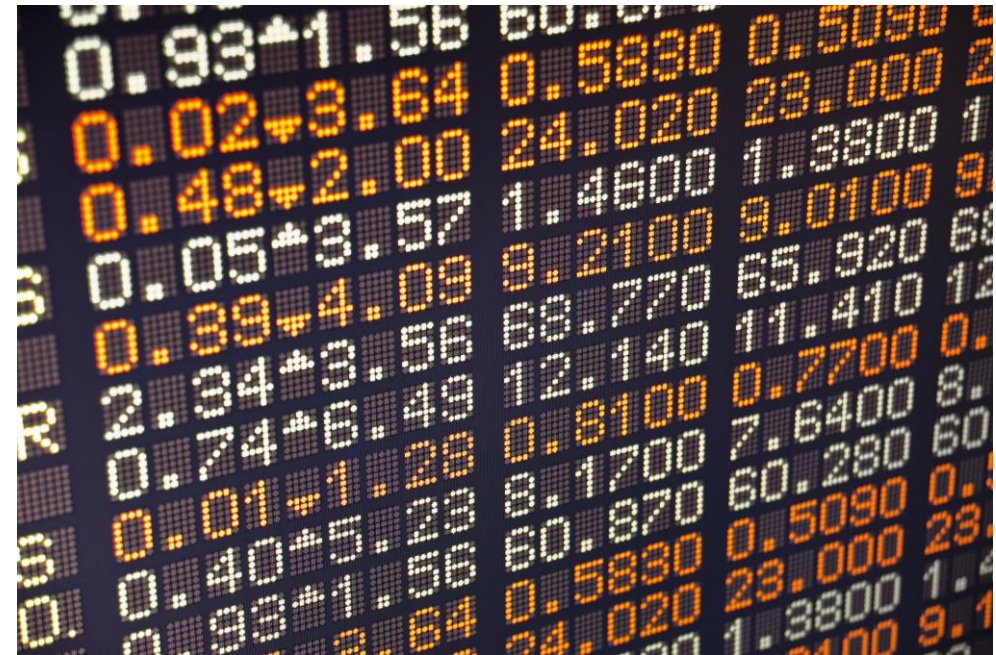
# Mitä?

- Verkkokauppa = Asiakas varaa ja OSTAA verkossa /online
- Yhteystietolomake ei ole verkkokauppa
- Ajanvarausohjelmisto ei ole verkkokauppa

***Kuinka moni myy omia palveluitaan jonkun verkkokaupan( Moder, Johku, Bokun tms. ) tai verkkokauppa-alustan kautta (Booking, AirBnb, Lomarengas tms. )? Käsi pystyyn.***

# Miksi?

- Verkkokauppa tarjoaa valtavasti mahdollisuuksia toiminnan kehittämiseen, laajentamiseen, järjeistämiseen, nykyaikaistamiseen jne.
- Kauppa auki 24/7
- Kansainvälisty
- Jakele tehokkaammin



# Miksi?

- Brändin kehittäminen ja kasvattaminen
- Uusien kohderyhmien tavoittaminen
- Lisämyyntiä!
  - Majoitus + sauna?
  - Sauna + saunaeväät
  - Pyöräily + makkaranpaisto



Kuva: Visit Finland

***Mitä muita lisämyynnin  
esimerkkejä tulee mieleen?***

# **Muista aina asiakas!**

## **KV vai kotimaa?**

**Tuote on kaiken pohjana** 



# Miten?

- Onhan kotipesä kunnossa?
- Omat laadukkaat, toimivat, nykyaikaiset kotisivut on kaiken toiminnan kivijalka
- Verkkokaupan valinta
  - majoitusta vai elämyksiä?
  - KV vai kotimaa?
- Onhan Visit Finlandin DataHub käytössä?



# Miten?

- Suunnittele
  - Miksi? Aseta tavoite. Tee suunnitelma eli hienosti sanottuna ” myynti ja jakelukanavastrategia”
  - Mitkä tuotteet?
  - Kuka? Onko meillä osaamista vai hankitaanko apuja?
  - Milloin? Aikatauluta kalenteriin.
  - Opettelu / toteuttaminen / seuraaminen/ kehittäminen
  - Ostopolut
  - Markkinointi ja ohjaus ostoon



**Jos kaikki edellä mainitut  
asiat jo kunnossa niin  
miten saadaan lisämyyntiä  
digistä?**

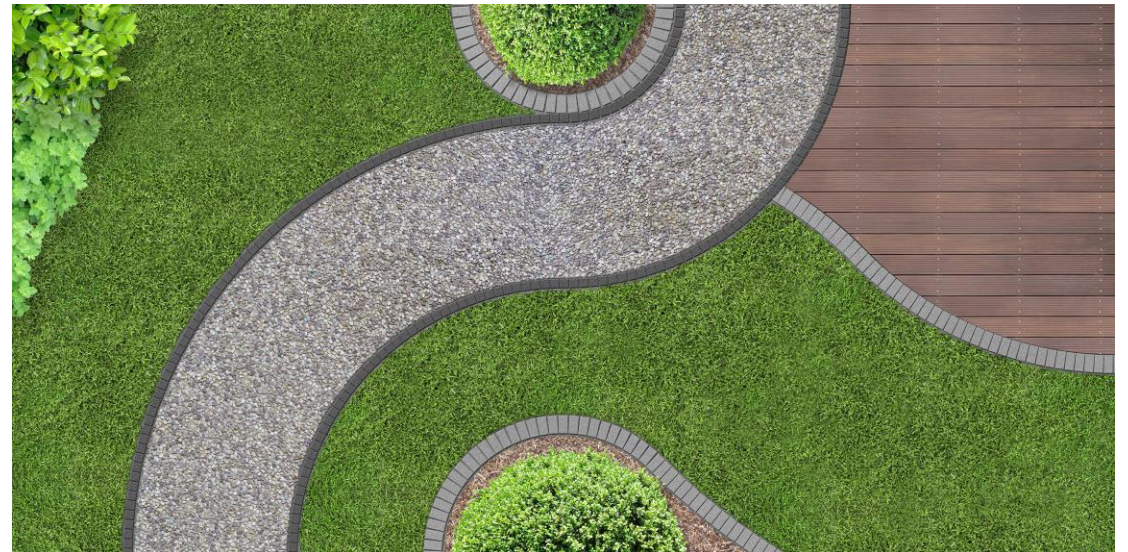
## Jos kaikki edellä mainitut asiat jo kunnossa..

- **Tiedolla johtaminen;**
  - Asiakaspolku; eihän asiakas eksy matkalla?
  - Mittarit, uudet tavoitteet, toiminnan seuranta, päätöksiä dataan perustuen



# Lisämyyntiä digistä

- Asiakkaiden ja **ostokäyttämisen** tsekkauk.
- **Markkinoinnin** virittäminen entistä parempaan kuntoon



# Lisämyyntiä digistä

**Ympäri vuotisuuden lisääminen**

**Uusia tuotteita?**

**Uusia kohderyhmiä?**  
→ koko liiketoiminnan strateginen tarkastelu uudelleen.



# Lisämyyntiä digistä

- Oletko valmis **kansainvälistymään?**
- Liity **rajapintojen** kautta globaaliin kauppaan, ota uusia kanavia käyttöön
- Muista tarkistaa ensin kuitenkin Visit Finlandin kansainvälistymiskriteerit ja päivitä yrityksesi strategia

*1. Laatu 2. Palvelu 3. Kestävyys 4. Turvallisuus  
5. Kapasiteetti ja verkostot 6. Saavutettavuus  
7. Saatavuus ja ostettavuus. 8 Autenttisuus ja  
vetovoimaisuus 9. Liiketoiminnan  
tavoitteellisuus*



# Lisämyyntiä digistä

- Katse **ympärille ja oman alueen tekemiseen** → miten **yhdessä** parannetaan kaikkien digimyyntiä?
- Visit Finlandin oppaat:

