

Tulevaisuuden liiketoimintakonseptit 25.9.2025

Tehtävät

Tehtävät

Mieti yritystoimintasi mahdollisuuksia seuraavien kysymyksien avulla:

ALUSTATALOUS:

- Missä alustassa asiakkaani jo ovat?
- Voinko testata tuotteeni siellä pienellä riskillä?
- Mitkä alustat voisivat olla tulevaisuudessa myyntikanaviani?
- Miten kerään alustalta saadut asiakkaat myös omaan kanavaan (sähköposti, verkkokauppa)?

DATATALOUS:

- Mitä dataa kerään jo nyt (asiakkaista, myynnistä, palvelusta)?
- Mitä voisin tehdä sillä heti (selkeämpi viestintä, parempi kohdentaminen)?
- Mitä uutta arvoa voin rakentaa, jos alan kerätä systemaattisemmin?

Tehtävät

VERKOSTOTALOUS:

- Mitä tarjoan nyt yksin → voisiko joku kumppani täydentää tätä?
- Kenen kanssa minulla on sama asiakaskohderyhmä, mutta eri ratkaisu?
- Mikä yksi paikallinen tai toimialan verkosto voisi tuoda minulle lisää näkyvyyttä tai osaamista?

DIGITALISAATION VAIKUTUS ASIAKKAIDEN OSTOKÄYTTÄYTYMISEEN:

Tehtävä	Esimerkit
Kanavat, joita kautta asiakkaani löytävät minut	Google-haku, Google Maps, Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, WhatsApp-suositus, Tori.fi, paikallisryhmät, uutiskirje, messut, myymälä
Asiakkaani ostamisen esteet (kitka)	Hinta piilossa, toimitus epäselvä, liian vähän kuvia, koot/mitat puuttuu, epäselvä takuu, maksutavat epäselvät, yhteystiedot vaikeat, hidas sivu, ei arvosteluja, monimutkainen tilaus, Toimitusaika ja -hintaa epäselviä, asennusohjeet puuttuu
Positiivinen yllätys	Nopea vastaus <15 min, nouto tänään, pieni lisäbonus paketissa, lyhyt ohjevideo, bundle-alennus, selkeä toimitustaulukko, WhatsApp-nappi, ilmainen pikkuhuolto, 30 pv palautus, kiitosviesti + kuponki
Toimintakehotteet (CTA), joita käytän	"Osta nyt", "Laita viesti WhatsAppissa", "Soita nyt 040...", "Varaa nouto tälle päivälle", "Kysy kokoasi", "Tilaa tästä-toimitus 2-4 pv", "Pyydä tarjous", "Lisää koriin – 30 pv palautus", "Katso 30 s ohjevideo", "Kokeile riskittä", "Varaa ilmainen 10 min puhelu"