

TAMPERE.

FINLAND

Resurssitehokkuutta ja lisää liikevaihtoa digitaalisesti!

Digitaalisen myynnin kehittäminen

VISIT
TAMPERE

Anna-Krista Sorvoja, Visit Tampere

Resurssitehokkuutta ja lisää liikevaihtoa digitaalisesti! - eli digitaalisen myynnin hyötynäkökulmia

Digitaalisen myynnin kautta voidaan saavuttaa tuotteistamisen kehittymistä, resurssien optimointia, parempaa näkyvyyttä (sovellus, sivusto, kampanjat, eri jakelukanavat, jne). Kauppa on avoinna 24/7 - Asiakas voi tehdä ostoksia itselleen sopivana ajankohtana nopeasti ja helposti. Se myös säästää aikaa ja vaivaa tulevaisuudessa, kun tuotteet ovat valmiiksi mietitty ja tuotteistaminen rutinoituu.

Resurssitehokkuutta: Digitalisoidun myynnin kautta saadaan lisää resursseja myyntityöhön, tuotteistamisen kehittämistä sekä lisää näkyvyyttä itse tuotteille.

Lisää liikevaihtoa: Loppuasiakkaalle digitaalinen myynti tarkoittaa helpompia ja konkreettisia väyliä inspiroitua ja tehdä samoin tein ostopäätös, kun tuotteet ovat loppuun asti mietittyjä, kuvattuja ja samalla ostettavissa. Lisäksi tuotteiden näkyminen useissa eri myyntikanavissa mahdollistaa näkyvyyden isoille massoille.

Entistä vauhdikkaammin digitalisoituva maailma johtaa siihen, että pärjätäkseen jatkossa kilpailussa on tuotteet oltava asiakkaan saatavilla digitaalisesti ostettavina.

Ymmärrettävää kuitenkin on, että kiihtyvässä ja kiristyvä työtahhti, sekä pandemian myötä heikentyneessä tilanteessa ei resursseja ja aikaa tahdo riittää uuden opetteluun ja liiketoiminnan kehittämiseen.

Siksi haluamme tukea tätä yritysten kehittämistyötä mahdollisimman osuvin toimenpitein ja kuulla tässäkin tilaisuudessa teidän tarpeistanne.

TAMPERE.
FINLAND

Digivalmiuskyselyn tuloksia

v. 2021



VISIT
TAMPERE

Visit Tampereen ja Visit Finlandin digivalmiuskysely

Kysely pilotoitiin Tampereen tarpeesta kartoittaa matkailutoimialan tilannetta ja tarpeita digitaalisuuden kehittämisen suhteen. Kysely suunniteltiin yhteistyössä Visit Finlandin kanssa 2020-2021 talven aikana ja pilotoitiin Tampereen alueella Visit Tampereen toimesta 2021 keväällä.

Itse kysely jakautui eri osiin käsitellen niin digitaalista markkinointia, myyntiä, asiakaskokemusta kuin yritysten resurssejakin.

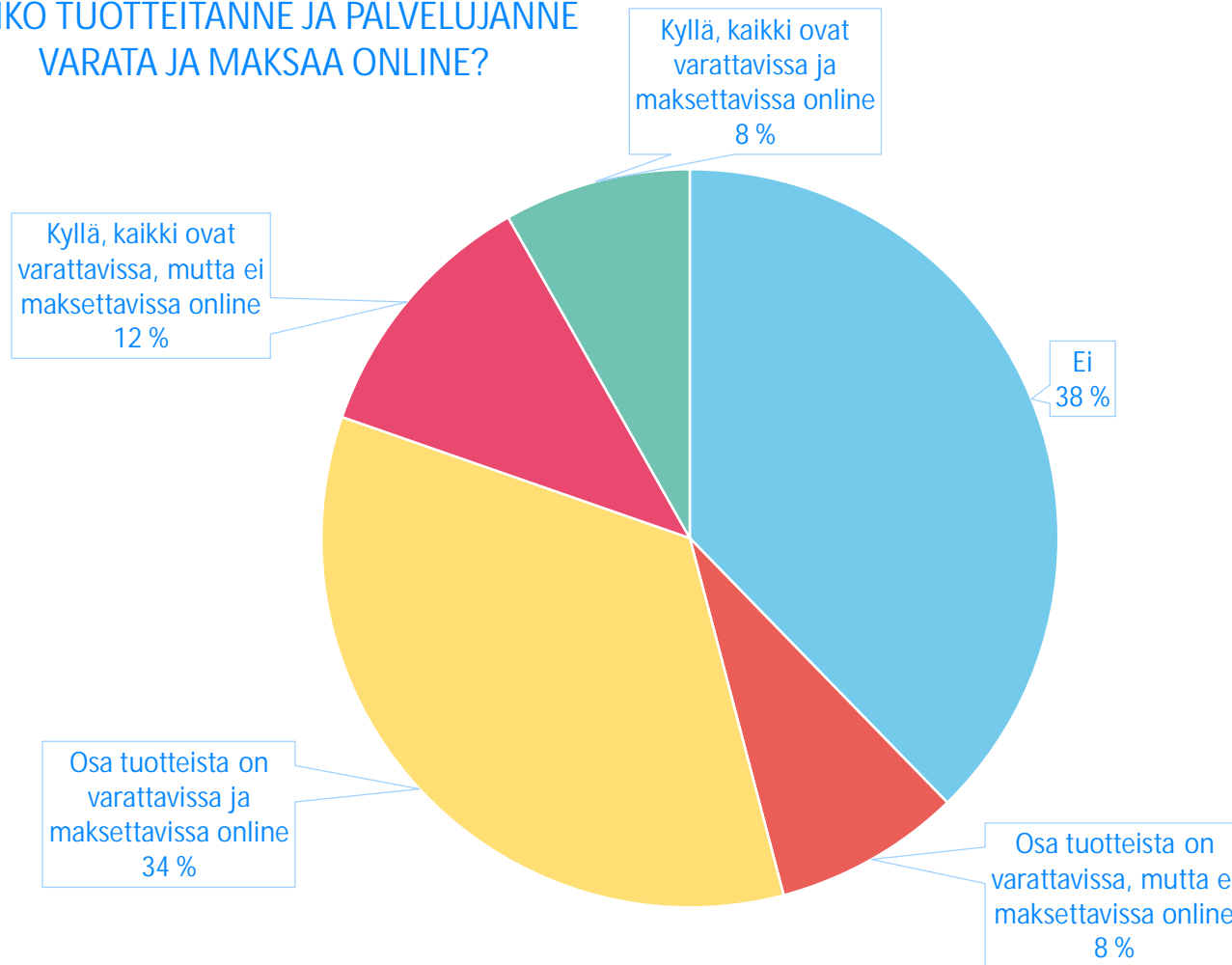
Kyselyn tuloksia on hyödynnetty kokonaisuutena niin Visit Tampereen kuin Visit Finlandinkin toimenpiteiden suunnittelussa.

Kyselyn kautta pystyivät yritykset myös hieman jo arvioimaan ja pohtimaan omaa toimintaa ja tulevia tarpeita.

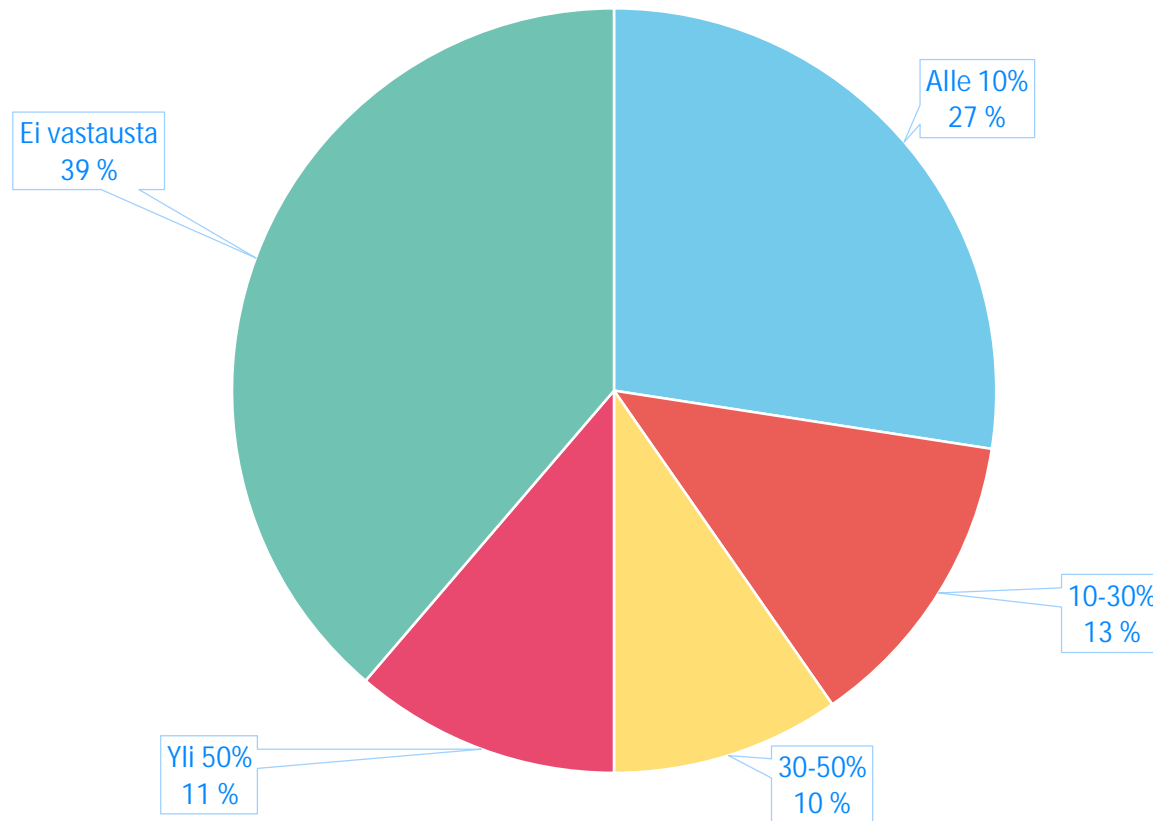
Kyselyyn saatiin vastauksia 58 yritykseltä.

Seuraavassa lyhyt katsaus digitaaliseen myyntiin.

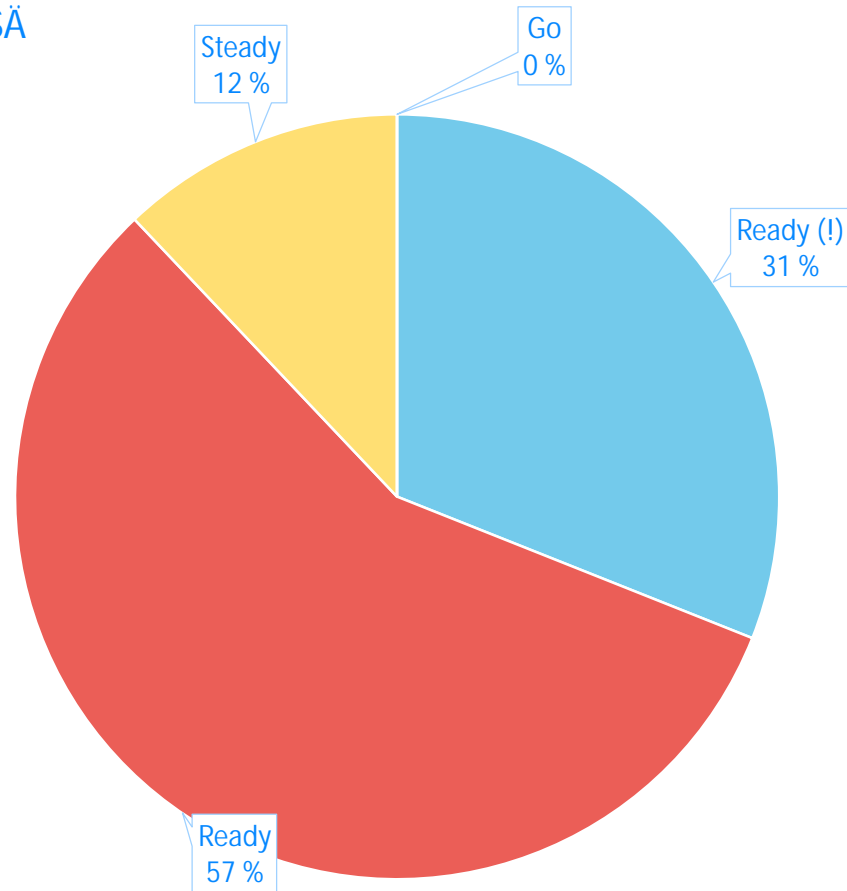
VOIKO TUOTTEITANNE JA PALVELUJANNE
VARATA JA MAKSAA ONLINE?



MIKÄ ON ONLINE-VARAUSTEN OSUUS
YRITYKSEN KOKONAISMYNNISTÄ?



DIGIVALMIUSTASOJAKAUMA
ALUEEN YRITYKSISSÄ



TAMPERE.
FINLAND

Tulevat toimenpiteet

Digitaalisuuden kehittäminen



VISIT
TAMPERE

Tukea digitaalisen myynnin kehittämiseen v. 2022

1. Uusittu digivalmiuskysely ja tasomääritykset yhteistyössä Visit Finlandin kanssa.
2. Apuja Datahub-tuotteistamiseen yhteistyössä alueen kuntien kanssa – jatkuva!
3. Lakeland Finland Market Place –kehitystyö
4. Alueellinen tietopankki uudistuvan Visit-sivuston yhteyteen, josta apuja myös yritysten digitaalisen myynnin tarpeisiin, tietoa mm. hankehauista digitaalisuuden kehittämiseksi, rahoitusmahdollisuuksista ja koulutuksista
5. Analytiikkaa ja ennakointia
6. Syksyllä suunnitteilla jälleen yrityskohtaista sparrausta



Matkailualan kestävä ja digitaalinen kasvu

Teema: Rahoitus kohdistuu matkailualan elpymiseksi vaadittavaan uudistamiseen ja kehittämiseen. Keskeistä on kilpailukyvyn vahvistaminen digitaalisten ratkaisujen, kestävien toimintatapojen ja asiakastuntemuksen avulla muuttuneilla kansainvälisillä matkailumarkkinoilla. Rahoitusta kohdistetaan myös vahvistamaan matkailuyritysten ja tutkimusorganisaatioiden yhteistyötä.

Aikataulu: rahoitusta on mahdollista hakea keväällä 2022

Teeman ennakoitu kokonaisrahoitus: 5 miljoonaa euroa

Rahoituksen myöntäjä: Business Finland

VISIT
TAMPERE

TAMPERE.
FINLAND