



UNFAIR

Saunaelämysalan kehittämishanke

VISIT TAMPERE / DIGISPARRAUS 8.11.2024

YHTEENVETO KESKUSTELUSTA: OPPEJA JA VINKKEJÄ



Aloituskeskustelu



Mitkä kolme digikanavaa ovat osallistuville yrityksille tärkeimpiä?

MAININTOJA SAIVAT WWW-SIVUT, FACEBOOK, INSTAGRAM
JA GOOGLE-MAINONTA



NOTE!

POIMINTOJA KÄYDYSTÄ KESKUSTELUSTA

Muistettavia ja huomioitavia asioita – verkkosivut





Oppeja ja vinkkejä – verkkosivut



- Asiakkaiden tekemät Google-haut eivät aina koske saunaa vaan esimerkiksi tekemistä Tampereella. Näissäkin tilanteissa oman yrityksen olisi hyvä saada näkyvyyttä eli tämä pitää huomioida, kun tuottaa sisältöjä.
- Koska Tamperetta haetaan Googlesta, kannattaa myös muissa Pirkanmaan kunnissa toimivien yritysten linkittyä siihen. On hyvä kertoa vähintään, että toimimme x kilometrin päässä Tampereelta tms.
- Tekoälyä eli esim. ChatGPT:tä voi käyttää apuna verkkosivuston tekstisisältöjen ideoinnissa. Tekoälyn tuottamaa tekstiä ei yleensä ole järkevää julkaista suoraan sellaisenaan.
- Kunkin verkkosivun meta title ja meta description pitää itse käydä kirjoittamassa. Älä tyydy oletuksena tuleviin teksteihin.
- Kannattaa koota ideoita – sekä toimivia että toimimattomia asioita – muiden yritysten verkkosivuilta ja ottaa niistä opiksi.
- Asiakkaan tiedontarvetta ei pidä aliarvioida verkossa. Yrityksen kotisivuilla täytyy kertoa yksityiskohtia.
 - Samalla yrittäjän työ helpottuu, kun kaikki asiakkaat eivät toistuvasti kysy samoja asioita.
- Älä liioittele varausehtoja: nykymaailmaa ei enää ole se, että tilaus on peruttava jopa 2 kk etukäteen.
- Omien valokuvien käyttö on suositeltavaa mm. siksi, että aidoilla kuvilla luodaan oikea mielikuva. Kuvapankkikuvista voi seurata asiakkaan pettymys, jos kuvat lupailevat kokemukselta liikaa.
- On hyvä laittaa esille selkeä hinnoittelu. Lisäksi on hyvä esitellä lisäpalveluja ajatellen niitä asiakkaita, joilla on enemmän budjettia.
- Verkkovarausmahdollisuus laajentaa yrityksen palveluaikoja: asiakas saa asiansa hoidettua juuri silloin, kun hänellä on aikaa (varauksen teko onnistuu esimerkiksi myöhään illalla).



NOTE!

POIMINTOJA KÄYDYSTÄ KESKUSTELUSTA

Muistettavia ja huomioitavia asioita – muut kanavat



Oppeja ja vinkkejä – muut kanavat

- Nyrkkisääntö somessa: niissä somekanavissa, jotka yrityksellä on, pitää julkaista postaus vähintään kerran kuussa. Ei siis kannata heti alussa ottaa käyttöön viittä kanavaa, vaan vähempikin riittää, jotta niitä pystyy ylläpitämään säännöllisesti. Hiljentynyt somekanava herättää epäilyksen, että koko yritystoiminta on lakannut.
- Yrityksellä tulisi olla käytössä Google Business -tili. Koska asiakas ei välttämättä edes käy yrityksen kotisivuilla, on mm. aukioloaikojen oltava ajan tasalla businessstilin tiedoissa.
- Venuu, Kokouspiste ym ovat tärkeitä, jos tekee yritysmyyntiä. Ne eivät silti yksin riitä, vaan arvostelujenkin on oltava kunnossa.
 - Esimerkiksi varauksia tekevä johdon assistentti haluaa säilyttää kasvonsa ja järjestää saunakokemuksen tai muun häneltä pyydetyn aktiviteetin onnistuneesti. Siksi hän haluaa etukäteen varmistua, että palvelun tuottava yritys on tasokas.





NOTE!

POIMINTOJA KÄYDYSTÄ KESKUSTELUSTA

Muistettavia ja huomioitavia asioita – muut aiheet



Oppeja ja vinkkejä – muut aiheet

- Kannattaa muistaa, että muiden ihmisten arvostelut vaikuttavat asiakkaisiin hyvin paljon. Siksi Tripadvisor ja muut vastaavat palvelut ovat suosittuja.
 - Jälkikäteen voi hyödyntää asiakkaan yhteystietoja ja pyytää häneltä esimerkiksi sähköpostitse arvostelua / suosittelua.
 - Uuden yrityksen haaste on aina se, että arvioiden määrä on pieni. Varsinaisen arvosanan lisäksi myös annettujen arvioiden määrä voi vaikuttaa asiakkaiden valintoihin.
- Asiakkaita kannattaa pyytää ja kehottaa jakamaan tietoa kokemuksestaan. Heitä voi pyytää myös tägäämään yritys.
 - Kannattaa varmistaa eri keinoin, että asiakas saa hyviä kuvia vierailustaan, koska silloin hän somettaa kokemuksestaan todennäköisemmin. Voit esimerkiksi tarjoutua valokuvaamaan asiakasta hänen kännykällään.
- Ulkomailta tulevat turistit ovat ehkä tottuneet ruuhkiin. He saattavat luulla, että kaikkialle on varattava aika etukäteen ja että liput on ostettava ajoissa. He eivät ehkä osaa ajatella, että jonnekin voisi vain mennä. Tällaisesta mahdollisuudesta kannattaa viestiä.
- Kaupungistuminen vie suomalaisia kauemmas perinteistä. Onko yhä enemmän suomalaisia, jotka eivät ole koskaan esimerkiksi vihtoneet? Millaisia mahdollisuuksia suomalaisissa asiakkaissa on?

