



# Luo houkuttelevat valmennuspaketit – osa I

*Koutsiklubi*



osa I: periaatteet ja luonnostelu

osa II: pakettien sisältösuunnittelu

*Koutsiklubi*



POIS TUNTIHINNOITTELUSTA

PAKETOI OSAAMISESI

*Koutsiklubi*



# Miksi paketoida?

- palvelusi on selkeämpi hahmottaa
- asiakas sitoutuu paremmin valmistusprosessiin
- pystyt yhdistelemään palvelusisältöjä ja luomaan lisäarvoa ilman, että joudut myymään aikaasi
- hinnoittelu on joustavampaa
- tulovirtasi on ennustettavampaa
- markkinointi on kustannustehokkaampaa → uuden asiakkaan hinta
- aikasi ei mene jatkuvaan asiakashankintaan
- työsi on mielekkäämpää kun tunnet saavasi tuloksia aikaan
- valmistusprosessin voi helpommin "monistaa" ja tuotekehitys selkiytyy

*Koutsiklubi*



# Asiakkuuden elinkaari

Esim. kun resursseja 15 yhtäaikaiselle asiakkaalle:

Asiakkuuden elinkaari: 3 kk

→ Niin:  $4 \times 15 = 60$  asiakasta/vuosi

Asiakkuuden elinkaari: 12 kk

→ Niin:  $1 \times 15 = 15$  asiakasta / vuosi

*Koutsiklubi*



# Mikä on valmennuspaketti?

- ratkaisee jonkin ongelman
- opettaa jonkin taidon
- auttaa jossain asiassa seuraavalle tasolle
- auttaa pääsemään pois jostain tilanteesta
- auttaa pääsemään johonkin tavoitteeseen / lopputulokseen
- sisältää yleensä jonkinlaisen valmiin kehityspolun ja rakenteen
- voi olla myös elämyksellinen → lisäarvon luominen helpottuu
- voi sisältää erilaisia elementtejä → lisäarvon luominen helpottuu

*KoussiKlubi*



PORRASTA TUOTEPAKETTISI

→ RAKENNA LUOTTAMUSTA

→ ANNA NÄLÄN KASVAA SYÖDESSÄ

*Koutsiklubi*

TUTUSTUMINEN & LUOTTAMUS

NIMIKKOVALMENNUS  
Yksilö-/ryhmävalmennus 3-12kk,  
retriitti, intensiivipäivät...

KESKIHINTAINEN VALMENNUS  
Ryhmävalmennus, luento, minivalmennus...

SISÄÄNHEITTOTUOTE  
Kartoituskeskustelu, webinaari, miniverkkokurssi...

YLEISÖN RAKENTAMINEN  
Facebook, Instagram, Youtube, podcast, blogi, sähköposti...

*KoussiKlubi*



# Porrastamisen idea?

- luodaan ostokynnystä vähitellen madaltava tuotepolku, jonka aikana asiakkaan luottamus kasvaa isompaan satsaukseen
  - aihealueessa pysytään samalla alueella portaasta seuraavaan → kehityspolku
1. SISÄÄNHEITTOTUOTE esim. kartoituskeskustelu, webinaari, miniverkkokurssi, työkirja, pilottiryhmä
  2. KESKIHINTAINEN TUOTE esim. ryhmävalmennus, luento, workshop, minivalmennus, pilottiryhmä
  3. NIMIKKOTUOTE esim. 3-12kk yksilö- tai ryhmävalmennus / verkkokurssi

*Koussiklubi*



SISÄÄNHEITTOTUOTE

MADALTA KYNNYSTÄ

*Koutsiklubi*



# Mikä on sisäänheittotuote?

- edullinen tai ilmainen ”no-brainer”-päätöksen synnyttävä tuote
- ratkaisee jonkin polttavan haasteen tai auttaa ottamaan ensimmäisen askeleen kohti ratkaisua
- antaa näytteen valmennuksestasi, työskentelytyylistäsi ja persoonastasi
- auttaa siis asiakasta tutustumaan sinuun
- tarkoituksena synnyttää **luottamussuhde ja tuttuus**, jonka pohjalta asiakas voi tehdä helpommin ostopäätöksen arvokkaammasta tuotteestasi

*Koutsiklubi*



MIKÄ VOISI OLLA SINUN  
SISÄÄNHEITTOTUOTTEESI?

*Koutsiklubi*



# Sisäänheittotuote

- hinta 1-30€ tai maksuton
- kartoituskeskustelu
- ryhmätunti
- webinaari
- äänite
- työkirja
- pilottiryhmä
- facebook-ryhmä
- miniverkkokurssi / sähköpostikurssi
- kansalaisopiston tms. luento / kurssi
- jne...

*KoussiKlubi*



# MIKÄ ON SINUN NIMIKKOTUOTTEESI?

*Koutsiklubi*



# Nimikkotuote

- hinta esim. 150€ →
- yksilö-/ryhmä-/verkkovalmennus 3-12kk
- retriitti 2+++ päivää
- koulutus 2+++ päivää
- intensiivi 1+++ päivää
- jne...

*Koutsiklubi*



MIKÄ TUOTE SOPIISI NÄIDEN VÄLIIN?

*Koutsiklubi*



# Keskihintainen tuote

- hinta esim. 30-150€
- yksilö-/ryhmä-/verkkovalmennus minimuodossa
- luento
- workshop
- miniretriitti
- jne...

*Koutsiklubi*



Luonnosteleva muutama porrastusidea  
omalle kohderyhmällesi

*Koutsiklubi*



KYSYMYKSIÄ?

OIVALLUKSIA?

*Koutsiklubi*