

goSaimaa sähköinen kv markkinointikoulutus 9.-10.5.2017

9.5.2017 Päivä 1 (vastuukouluttajana Kirsi Mikkola, Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy)

klo 9–10 Majoitusliiketoiminnan jakelukanavat ja jakelukanavastrategia, mitä ne tarjoittavat käytännössä? Mikä on globaali jakelukanavakartta?

klo 10-10:15 kahvitauko

klo 10:15–11:30 Majoitusliiketoiminnan merkittävimmät kansainväliset näkyvyys ja myyntikanavat. Miten ne toimivat käytännössä, mitkä ovat komissioikäytännöt, hinnoittelumallit ja vastuut. Aamupäivänä käsitellään mm. OTA (esim. booking.com, HRS), Travel Agents ja Consortia, Meta Search Engines (esim. Kayak, Tripadvisor, Trivago, Wego) ja GDS (esim. Amadeus, Worldspan, Sabre) järjestelmät sekä miten pk-yrittäjä voisi päästä niihin mukaan.

Aamupäivään kuuluu myös kysymyksiä ja vastauksia siitä, miten yrityksen oma varausjärjestelmä ja sähköinen jakelukanava keskustelevat, vai keskustelevatko? Lisäksi esitetään ja keskustellaan mitä ovat majoitusmyyntiin viimeaikoina tulleet uudet kanavat kuten esimerkiksi Airbnb ja Knok ja miten yritys voisi niistä hyötyä.

klo 11:30–12:30 Lounas

klo 12:30–13:45 Ohjelmapalvelujen kansainväliset sähköiset myyntikanavat markkina-alueittain. Millaisia jakelukanavia on omatoimimatkailijalle, entä paketoitun palvelun ostajalle? Miten niihin pääsee mukaan ja mitä ne maksavat. Miten vastuut ja velvoitteet on jaettu ja kuka omistaa asiakkaan?

klo 13:45–14:00 kahvit

klo 14:00–14:30 ryhmätyö 4-5 hengen ryhmissä riippuen osallistujien määrästä

klo 14:30–15:30 töiden purku ja ravintolapalvelujen näkyvyys ja myyntikanavat sekä uudet ilmiöt kansainvälisillä markkinoilla. Mm. www.vayable.com, eat.fi, mobiilikanavat ja IoT hyödyntäminen. Lisäksi käydään keskustelua ja saadaan vastauksia ravintolajärjestelmän ja jakelukanavien yhteiskäytöstä ja sen tuomista haasteista.

klo 15:30–15:45 päivän päätös ja palaute

10.5.2017 Päivä 2 (vastuukouluttajana Kirsi Mikkola, Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy)

klo 9–10:00 Mitä tarkoittaa monikanavainen myynti kansainvälisessä kaupassa? Miten kanavia voidaan hallita ja johtaa? Miten hinnoittelumalleja voi rakentaa ja pysyä hintakilpailussa mukana?

klo 10:00–10:15 kahvit

klo 10:15–10:45 ryhmätyö 4-5 hengen ryhmissä riippuen osallistujamäärästä

klo 10:45–11:30 Onko oma suora myynti tuloksellisempaa kuin myynti valituissa jakelukanavissa? Jos on niin miksi?

klo 11:30–12:30 Lounas

klo 12:30–13:15 Onko oma suora myynti tuloksellisempaa kuin myynti valituissa jakelukanavissa? Jos on niin miksi?

klo 13:15–14:00 ryhmätyön purku sekä keskustelua

klo 14:00-14:15 kahvit

klo 14.15–15:30 Kotimaan, Eu ja muun markkina-alueen lainsäädäntö matkailuliiketoiminnassa. Valmismatkalainmuutokset, Eu tietosuoja-asetus. Sähköisten jakelukanavien sopimuskäytännöt, vastuut ja velvoitteet. Mitä lakisäätteisiä sisältöjä yrityksen tulee tehdä omaa suoramyynti kanavaan ja muihin jakelukanaviin.

klo 15:30–15:45 päivän päätös ja palaute