



Kuvataiteen uusien liiketoimintamallien ja manageroinnin
kehittäminen

TAIDOSTA TOIMEEN!

ART360-hanke
Taija Leinonen
Tampere 24.5.2010



OPETUSMINISTERIÖ



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto



PÄIVÄN TAVOITTEET:

- oman osaamisen tunnistaminen
- osaamisen pukeminen sanoiksi
- asiakkaaseen tutustuminen
- oman idean kehittäminen

Miten voi olettaa
että asiat muuttuvat,
jos toimii itse
aina samalla tavalla?

- Albert Einstein



TAIDOSTA TOIMEEN ESIMERKKEJÄ

Tutustukaa tekstiin ja vastatkaa yhdessä kysymyksiin:

- millaisesta toiminnasta teksti kertoo?
- voiko idean tiivistää yhteen sanaan?
- kuka on asiakas?
- miten taiteilija hyötyy toiminnasta?
- miten asiakas hyötyy toiminnasta?
- mitä ajatuksia teksti herätti?

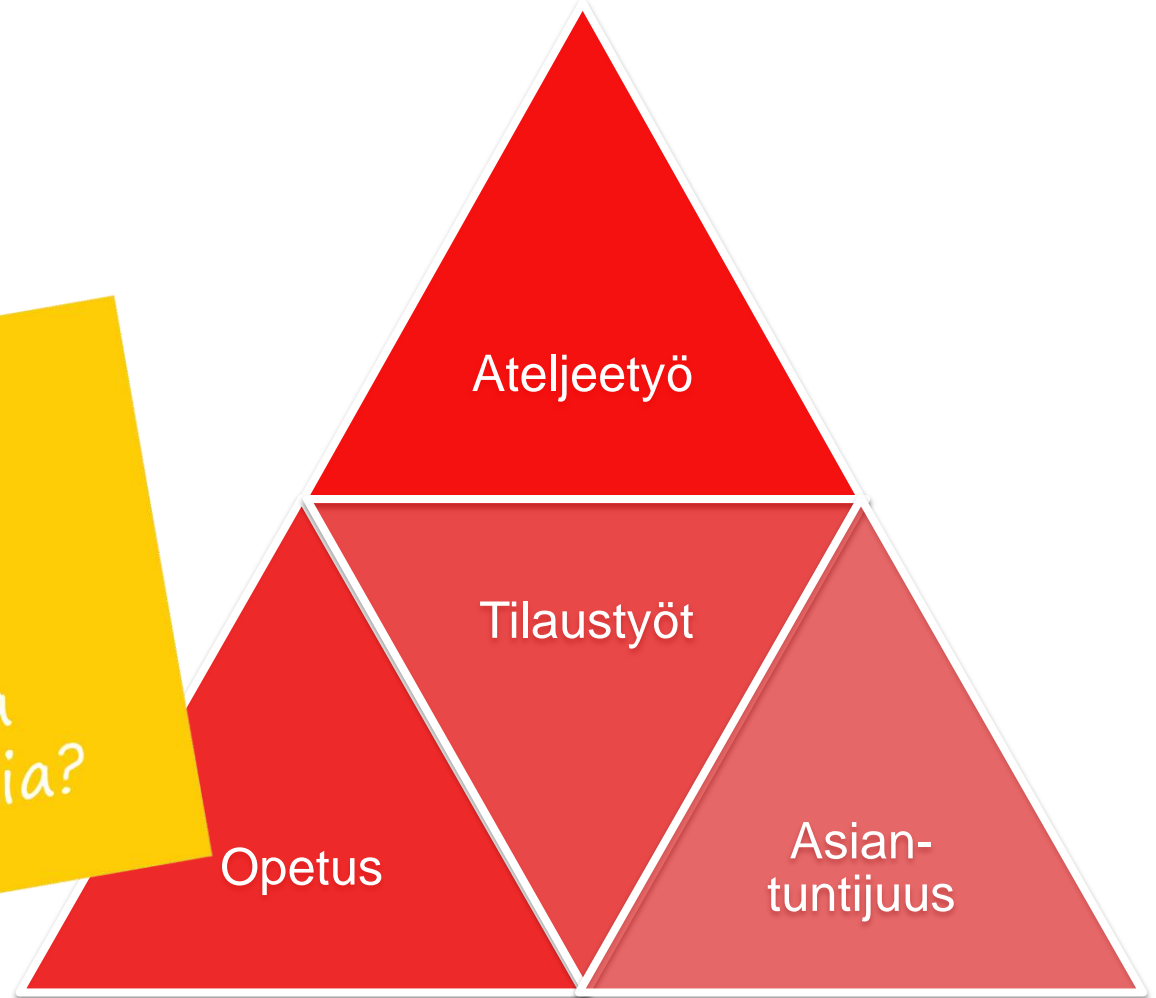
RYHMÄTEHTÄVÄ
n. 5hlö
Aikaa 20min



TAITEILIJAN TOIMINTAKENTÄT

Millä alueella
toimit nyt?

Mitä alueella
haluaisit toimia?





TAIDOSTA TOIMEEN osa1: OMIEN LÄHTÖKOHTIEN MÄÄRITTELY

Taiteilijan tuotteen peruskivet:

- ammattitaito
- ammattitilpeys
- arvot
- luovuus
- rohkeus
- järki
- suunnitelmallisuus

-MISSIO: Miksi teen mitä teen?

-VISIO: Mihin tähtään toiminnallani?

Valinnaistehtävät:
ARVOTÄHTI
TAITOTÄHTI



TAIDOSTA TOIMEEN osa2: IDEAN KIRKASTAMINEN

*Sait unelmiesi työtarjouksen
ja nyt työ on tehty!
Kokemus oli positiivinen ja inspiroiva –
tätä haluat tehdä jatkossakin!*

- Kerro parillesi mistä unelmiesi työtehtävässä tai työskentelytavassa on kyse.
- Tiivistä idea yhteen lauseeseen ja anna sille työnimi

ENNAKKOTEHTÄVÄN
JATKO:
Pareittain
Aikaa 20min



TAIDOSTA TOIMEEN osa3: ASIAKKAASEEN TUTUSTUMINEN

PÄÄTTÄVÄ ASIAKAS

Tekee ostopäätöksen tai vaikuttaa asiakassuhteen syntymiseen,
Esim. opettaja / arkkitehti

MAKSAVA ASIAKAS

Kustantaa kulut ja palkkiot
Esim. vanhemmat / rakennuttaja

KÄYTTÄVÄ ASIAKAS

Henkilö, johon toiminta kohdistuu tai joka osallistuu toimintaan
Esim. opettajat ja oppilaat / rakennuksen asukkaat

*Kaikki asiakkaat ovat
lopulta yhtä tärkeitä!*



TAIDOSTA TOIMEEN osa3: ASIAKKAASEEN TUTUSTUMINEN

Päittäviä ja maksavia asiakkaita kiinnostavat tuotteet, jotka

- helpottavat elämää
- säästävät aikaa
- tuottavat rahaa tai säästöjä
- nostavat statusta
- ovat turvallisia tai riskittömiä

Asiakkaan tunnistaminen

- säästää aikaa vaivaa ja rahaa
- auttaa huomaamaan mistä asiakkaan tavoittaa
- helpottaa asiakaskohtaamisia

*Kaikkeä kaikille
=
ei mitään
kenellekään!*



TAIDOSTA TOIMEEN osa3: ASIAKKAASEEN TUTUSTUMINEN

Asiakasta määritteleviä tekijöitä ovat esim.

- sukupuoli
- ikä
- asuinpaikka
- elämäntilanne
- elämäntapa
- harrastukset
- arvot
- työpaikka
- asema

*Valinnaistehtävä:
ASIAKASKUVAUS*

Mitkä ovat tärkeitä tietoja sinulle, jotta asiakassuhde pääsee syntymään



TAIDOSTA TOIMEEN osa4:

KILPAILIJAT JA YHTEISTYÖKUMPPANIT

Kaikki tuotteet kilpailevat asiakkaiden ajasta rahasta ja kiinnostuksesta.

Kilpailijoita voivat olla sekä saman alan että eri alojen toimijat. Esimerkiksi

teatteri – elokuva

teatteri – tv

konsertti – cd:levy

konsertti – kuntosali

galleria – museo

galleria – shoppailu

*Kilpailijoista saa ja
tulee oppia!*



TAIDOSTA TOIMEEN osa4:

KILPAILIJAT JA YHTEISTYÖKUMPPANIT

Sopivat yhteistyökumppanit voivat löytyä samalta alalta että täysin eri aloilta.

Yhteistyön muotoja

- lisäpalvelu
- rinnakkaispalvelu
- alihankkijuus
- osuuskunta

Yhteistyön etuja

- säästöt rahassa, ajassa ja vaivassa
- iso näkyy paremmin kuin pieni
- ei tarvitse osata kaikkea
- työyhteisön edut

*Yhteistyössä on
voimaa!*



TAIDOSTA TOIMEEN osa5: TOIMINNAN TARKEMPI MÄÄRITTELY

Rajaamalla palvelun sisällön helpotat:

- omaa valmistautumistasi
- markkinointia
- hinnoittelua
- ostamista

Keskity ydinpalveluun ja rajoita
lisäpalveluja!

Palvelupaketteja voi rakentaa yhdessä
muiden toimijoiden kanssa esim.
ruokailut, majoitus.

Valinnaistehtävä:
PALVELUPOLKU



TAIDOSTA TOIMEEN osa6: MARKKINOINTI

Mene sinne missä asiakkaasi on!

- Netti
- Tapahtumat
- Messut
- Tempaukset

*Ota tavaksi seurata
asiakkaallesi tärkeää
mediaa kuten blogia
tai lehteä!*



TAIDOSTA TOIMEEN osa6: MARKKINOINTI

Markkinointi on seuranhakua tositarkoituksella!

-Osviittaa senssi-ilmoituksista:

- Kuka hakee?
- Ketä hakee?
- Mitä tarjoaa?
- Mitä toivoo ja odottaa?
- Miten saa yhteyden?
- * Miten erottuu muista?

- Vain pieni hetki aikaa herättää asiakkaan kiinnostus!

Valinnaistehtävä:
SENSSI-ILMOITUS



TAIDOSTA TOIMEEN osa8: MYYNTI

Markkinointi ei ole myymistä!

Myyminen on järjestelmällistä ja tavoitteellista toimintaa.

Myyntin apuvälineitä ovat mm. nettisivut ja esitteet mutta ne eivät palveluissa korvaa henkilökohtaista kontaktia.

Mikäli myyminen ei ole sinun lajisi (sitä ei tiedä ennen kuin kokeilee) pohdi voiko joku muu tehdä myyntityön puolestasi? Minkä arvoista myyntityö on?

Myyntin resepti:
10% tuotetietous
15% myyntitaito
25% sosiaaliset taidot
50% ASENNE



TAIDOSTA TOIMEEN osa7: HINNOITTELU

Hinnan tulee aina olla kannattava!

Selkeä hinnoittelu lisää ammattimaisuutta ja luotettavuutta.

Suhteuta hinta toimintaan ja asiakkaaseen ja tavoitteeseesi: ryhmätuotteen tulee olla halvempi kuin räätälöidyn.

Tarkastele hintaa suhteessa

- todellisiin kuluihin
- asiakkaasi maksukykyyn

Pelkkä näkyvyys ei saa riittää palkkioksi – jollei näkyvyydestä seuraava hyöty ole valtavaa!



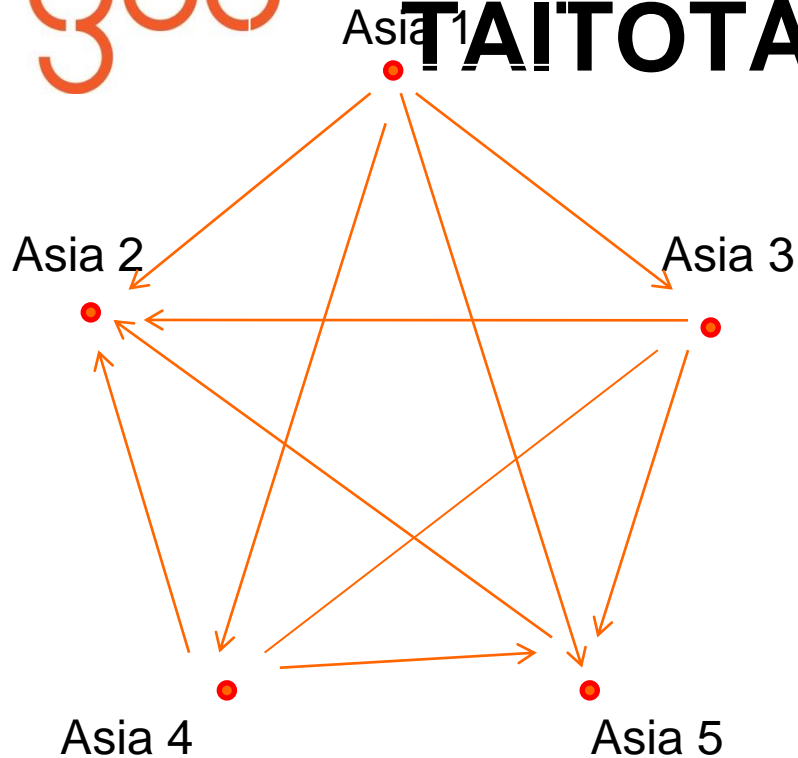
TYÖKALUT

- Taitojen määrittely: TAITOTÄHTI
- Arvojen määrittely: ARVOTÄHTI
- Asiakkaaseen tutustuminen: ASIAKASKUVAUS
- Tuotteen määrittely: ASIAKKAAN POLKU
- Markkinointi: SENSSI-ILMOITUS
- Oman yhteenvedon työstäminen – yritä löytää vastaus joka riville!

*Valitse ensiksi aihe,
joka tuntuu
haasteellisimmalta!*



TAITOTÄHTI & ARVOTÄHTI



- Piirrä paperille viisi pistettä ympyrän kehälle
- Kirjoita kuhunkin pisteeseen yksi taitosi TAI arvosi
- Yhdistä kaksi pistettä nuolella, joka osoittaa tärkeämpänä pitämäsi taitoa
- Jatka kunnes olet yhdistänyt kaikki pisteet toisiin pisteisiin
- Tarkastele mikä nousee esiin tärkeimpänä taitonasi TAI arvonasi

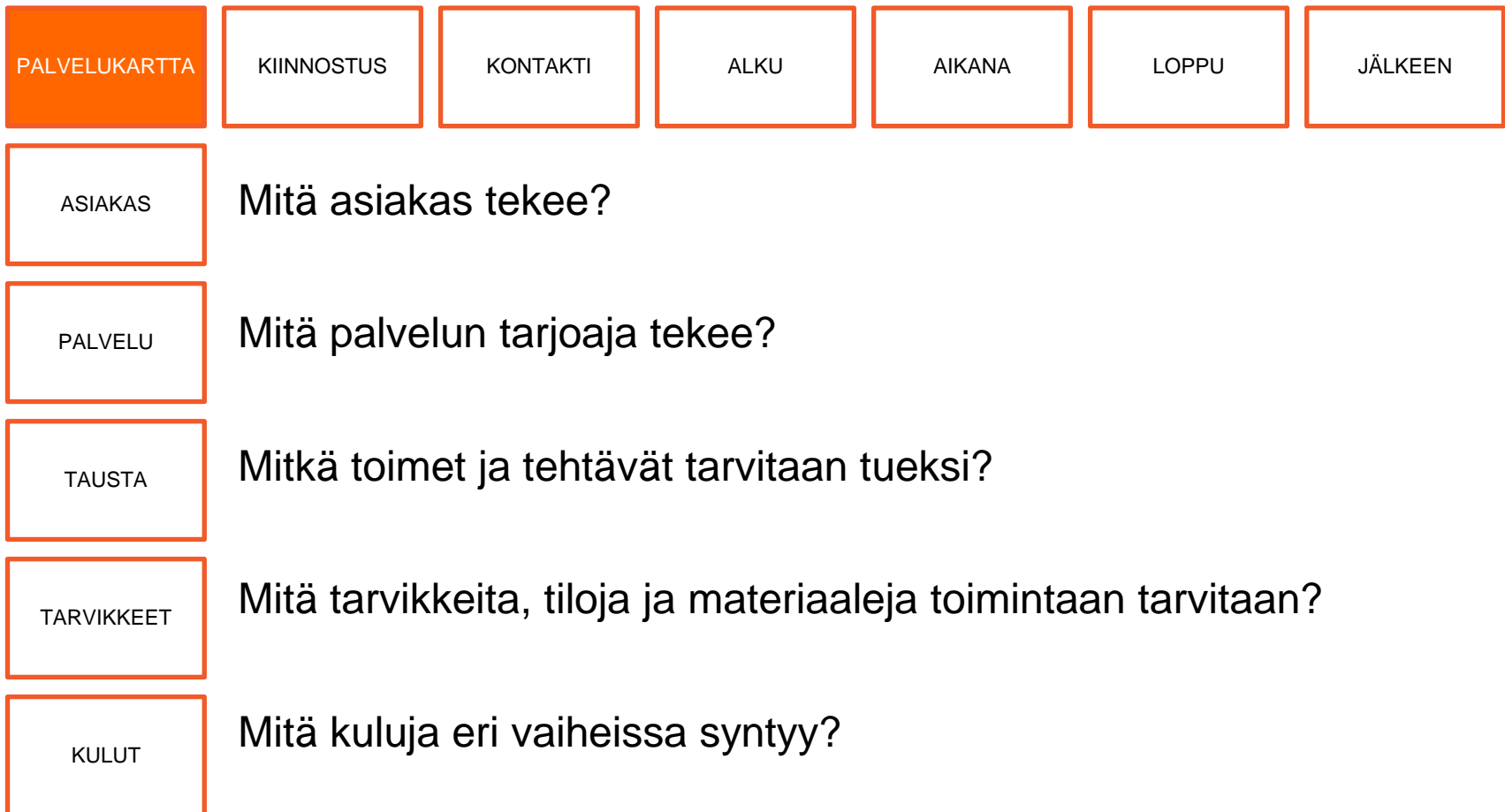


ASIAKASKUVAUS

- Asiakaskuvauksessa käytettävissä on lomake ja kuvakortteja – sopivia kuvia voi etsiä myös esim. lehdistä
- Parityöskentely:
 - Valitkaa roolikortit, jotka edustavat parhaiten ideaanne sopivaa asiakasta
 - vaihtakaa kortteja keskenänne
 - eläytykää oman korttinne hahmoon
 - Kysykää toisiltanne lomakkeen kysymykset hahmoissa pysyen
 - Kirjatkaa vastaukset yli ja keskustelkaa vastauksista ja lisäkysymyksistä



ASIAKKAAN ASKELEET





ASIAKKAAN ASKELEET

PALVELUKARTTA	KIINNOSTUS	KONTAKTI	ALKU	AIKANA	LOPPU	JÄLKEEN
ASIAKAS	Artikkeli lehdessä	Tutustuminen nettisivuihin	Lainaan saapuminen	Palvelu lainaamossa	Teoksen ripustaminen kotiin	Teoksen lunastaminen, uusi lainaus
PALVELU	Haastattelu	Nettisivujen päivittäminen	Asiakkaan vastaanotto	Asiakkaan tarpeiden selvittäminen	Teoksen ripustus ja huolto-ohjeet mukaan	Kirje teoksen luovutus-sopimuksen mukana
TAUSTA	(lehdistötiedote)	Nettisivujen ylläpito	Lainaan ylläpito	Teostietokanta	Huolto-ohjeen tulostaminen	Kirjeen kirjoittaminen
TARVIKKEET	(Tietokone, puhelin)	Tietokone, internetyhteys	Lainamotila, opasteet	Portfoliot, nettisivut	Huolto-ohje-arkisto	Asiakasrekisteri
KULUT	Laitteet, liittymät, henkilöstökulut	Liittymät, henkilöstökulut	Vuokra, sähkö, kalusteet, henkilöstökulut	Painatuskulut, nettisivut	Tulostin, paperi, muste	Tulostin, paperi, muste, postikulut



SENSSI-ILMOITUS

Saanko luvan, sinä kesäyön
vaalea kaunotar?
Nimim. Tangokuningas

Sinä luotettava ja
huumorintajuinen
herrasmies: tule
mökkiseuraksi iloiselle
punapäälle. Nimim.
Perätuhto vapaana

Urheilullinen mies
35/185/75 etsii
lenkkeily ja mökkikaveria
08-alueelta. Nimim.
Savusauna lämpiämässä

Kirjoita 180merkin mittainen
”sensi-ilmoitus” eli mainosteksti
oman ideaasi liittyen: kuka, mitä,
mihin, miksi kannattaa vastata,
jne. Käytä apuna kännykkäsi!

ორკნო

YHTEENVETO





Kiitokset osallistumisestasi!
Intoa ja iloa oman toimintasi
kehittämiseen!

Ollaan yhteyksissä!

Taija Leinonen
Manageri.ots@gmail.com
04477103813
www.art360.fi