

# ARVOA TUOTTAVA MARKKINOINTI

Miten markkinoinnilla lisätään  
maatalouden liikevaihtoa ja  
kannattavuutta

# ESITTELY



Maarit Kiiskinen

## Työkokemus

- Yrittäjänä Ruusulan tilalla alkaen 2001 ja vakituisesti 2012, [www.ruusula.com](http://www.ruusula.com)
- Talvisin markkinoinnin ja kaupallistamisen konsultointia pk-sektorin yrityksille [www.coreadvisory.fi](http://www.coreadvisory.fi)
- TBWA\ Helsinki globaali mainostoimisto konsernin markkinointi
- Finprolta Cleantech Finland brandin kehitystehtävät

## Koulutus

- Liiketalouden jatko-opinnot IMD, Lausanne
- Kauppatieteiden tohtorikoulutettava - aiheena suomalaisten pk-yritysten innovaatioiden kaupallistaminen
- Liikuntatieteiden maisteri, pääaineena urheilumarkkinointi
- Tradenomi, pääaineena yrittäjyys ja markkinointi

# Ruusula

Ruusulan tilan esittelyn löydät YouTubesta, Ruusulan tila:  
<https://www.youtube.com/watch?v=DLzRsbtbUH4>

MIKSI MARKKINOINTI ON  
TÄRKEÄÄ?

MISTÄ OSISTA ONNISTUNUT  
MARKKINOINNIN SUUNNITTELU JA  
TOTEUTUS KOOSTUVAT?

CASE  
RUUSULAN TILAN  
MARKKINOINTI

2  
ASIAKAS-  
KOKEMUKSEN  
JOHTAMINEN

5  
YHTEISKUNTA-  
VAIKUTTAMINEN

1  
STRATEGIA

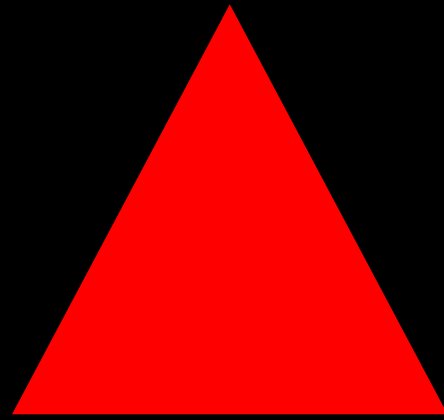
3  
MARKKINOINTI-  
VIESTINTÄ

4  
ASIAKAS-  
PALVELU

1

STRATEGIATYÖ

ASIAKAS:  
MIKÄ TUOTTA  
ARVOA ASIAKKAALLE?



YDIN-  
OSAAMINEN:  
MISSÄ OLEMME HYVIÄ

MARKKINA:  
MILLAINEN ON  
KILPAILUKENTTÄ?



# KOTITEHTÄVÄ

## ASIAKAS:

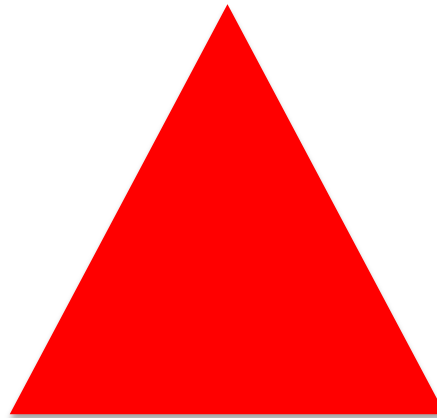
Selvitä 1-3 tärkeintä asiaa, jotka vaikuttavat asiakkaan ostopäätöksen tekoon.

=> Mieti mitä kehitettävää toiminnassa on?

## OSAAMINEN:

Mieti 1-3 tärkeintä asiaa, jossa olette ylivoimaisia.

=> Peilaa asioita asiakkaan oston kriteereihin ja markkinaan.



## MARKKINA:

Mieti, ketä ovat kilpailijat, missä he ovat hyviä ja mitä konventioita löydät markkinasta.

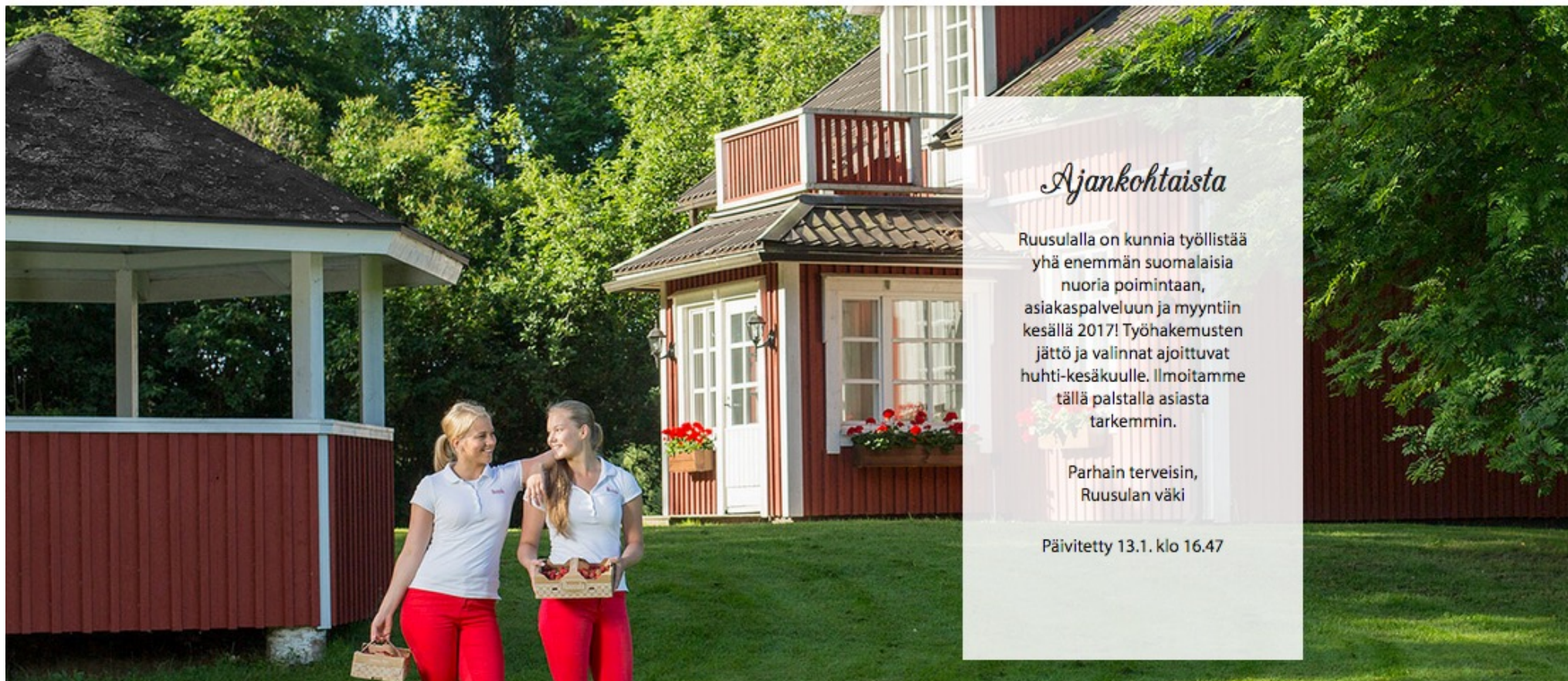
=> Tee johtopäätöksiä siitä, missä markkinalla on tilaa.

2

ASIAKAS-  
KOKEMUKSEN  
JOHTAMINEN

ASIAKASPOLKU &  
KONTAKTIPISTEET





## *Ajankohtaista*

Ruusulalla on kunnia työllistää yhä enemmän suomalaisia nuoria poimintaan, asiakaspalveluun ja myyntiin kesällä 2017! Työhakemusten jättö ja valinnat ajoittuvat huhti-kesäkuulle. Ilmoitamme tällä palstalla asiasta tarkemmin.

Parhain terveisin,  
Ruusulan väki

Päivitetty 13.1. klo 16.47



**Hinnasto**

|       |      |
|-------|------|
| 1 kg  | 6 €  |
| 2 kg  | 11 € |
| 3 kg  | 16 € |
| 4 kg  | 21 € |
| 5 kg  | 26 € |
| 6 kg  | 31 € |
| 7 kg  | 36 € |
| 8 kg  | 41 € |
| 9 kg  | 46 € |
| 10 kg | 51 € |

Tee tilaus myyjältä tai netistä.  
Hinta sisältää postin mukana.

[ruusu.fi](http://ruusu.fi)  
010 310 3100

# Ruusu



| Valmistelut  | Ole ajossa  | Ilta- ja aamu   |
|--|---|---|
| Paras maku ja laatu<br>Varmista laatu ja maunnon<br>Tee tilaus myyjältä tai netistä ja<br>nauti lämpimän marshallapuhalla. | Ota lämpimät marshallapuhalla<br>myyjältä tai netistä.                                | Tule marshallapuhalla lauantai-<br>päivän marshallapuhalla ja<br>nauti lämpimän marshallapuhalla<br>viikki 25 km lyhytlyössä. |
| Plantagen ma - su 10 - 18<br>Satama ma - su 10 - 18<br>Kärsyt 24, kesäkuu  |  | Marshallapuhalla ja<br>myyjältä tai netistä.<br>Tervetuloa!   |



P

Ruusula

f t i

#ruusula @ruusulantila

# KOTITEHTÄVÄ

- 1) Mallinna tärkeimmän asiakasryhmäsi ostopolku yrityksesi tärkeimmän tuotteen tai palvelun kohdalla.
- 2) Mieti missä ostopolun vaiheessa yritykselläsi on eniten parantamista ja mitä ovat konkreettiset teot?
- 3) Kalenteroi aika tarvittavien muutosten tekoon.



3

MARKKINOINTI-  
VIESTINTÄ

MIKÄ TUOTE &  
KENELLE?

# KUKA ON OSTAJA?



Maksaja

Käyttäjä

Käyttäjä

Ostaja

# KOTITEHTÄVÄ

Syvennä startegiaosan kotitehtävää.

Mieti, kuka on tärkeimmän tuotteesi ostopäätöksen tekijä? Mitkä ovat tärkeimmät ostopäätöksen perusteet?

Voit miettiä myös onko käyttäjä ja maksaja eri vai sama henkilö ja mitkä heidän ostoperusteet ovat.

MITÄ  
SANOTAAN?

# MAKUA JA TUOREUTTA

Tervetuloa! Kun seuraat mansikan tuoksua, löydät tiesi Ruusulaan. Olemme palveleva mansikkapaikka Laukaan Kuusisaarella. Tarjoamme Sinulle parhaita makuja maalta: maistuvimpia mansikoita ja keittiön herkkuja kesäterassin tunnelmassa.

1922 alkanut Ruusulan väen tarina Suomen ensimmäisinä ammattimansikanviljelijöinä jatkuu ja kehittyy. Ammattitaito ja intohimo marjoihin yhdistää tänäkin kesänä Ruusulan väen tuottamaan ensiluokkaista mansikkaa laatua arvostaville nautiskelijoille.

Toivotamme mansikan ystävät, itsepoimijat, valmiiksi poimitun noutajat, perheet ja veneilijät lämpimästi tervetulleeksi Ruusulaan viettämään kanssamme viihtyisää kesäpäivää kauniiseen Keski-Suomen järvimaisemaan.



## TULE KESÄRETKELLE

ITSEPOIMINTA on paras tapa nauttia Kuusisaaren tunnelmasta. Säilö mansikat ja kesäretken tarina koko vuodeksi. Kahvila ja uimaranta...

TUTUSTU



## TILAA VALMIIKSI POIMITUT

POIMITUT ovat helppo tapa nauttia tuoreista mansikoista. Poiminta ajoitetaan tilauksesi mukaan, joten mansikat ovat juuri poimittuja.

TILAA



## TIEDÄ & OLE AJOISSA

MANSIKKAVAHTI on maksuton tekstiviestipalvelu, joka ilmoittaa kun mansikat ovat kypsiä. Ei turhia viestejä, joten tutustu ja jätä tietosi turvallisesti.

OTA KÄYTTÖÖN

# KOTITEHTÄVÄ

Ota aikaisemmin miettimäsi 1-3 tärkeintä oston perustetta nyt käyttöön.

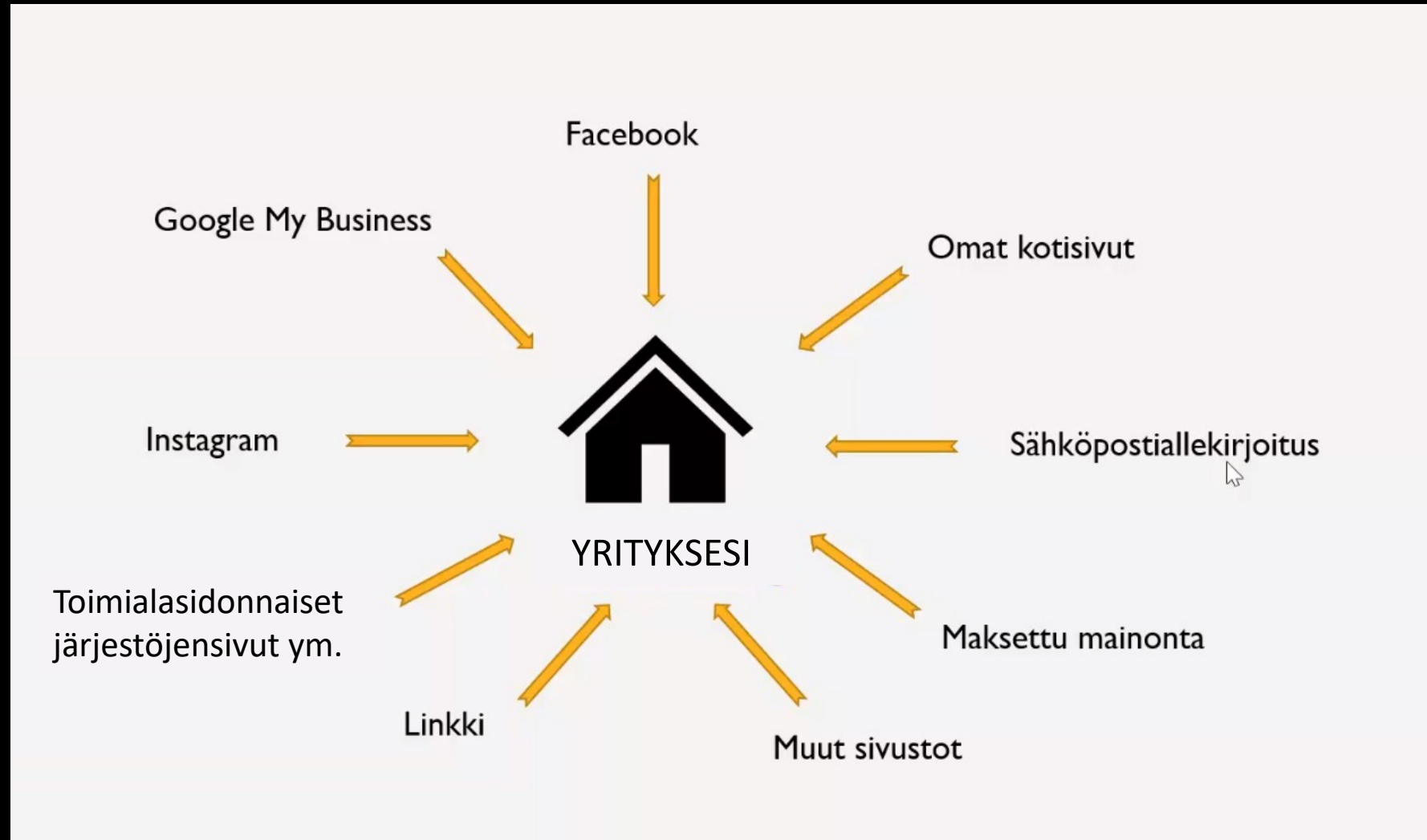
Mieti missä kohti ostopolkua ja missä kontaktipisteessä nämä asiakkaan lisäarvot kannattaa tuoda esille.

Mieti kuhunkin kontaktipisteeseen sopivat markkinointitekstit, joissa lisäarvot esiintyvät selkeästi ja napakasti.

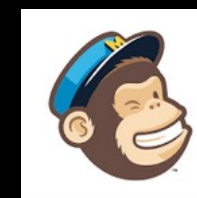
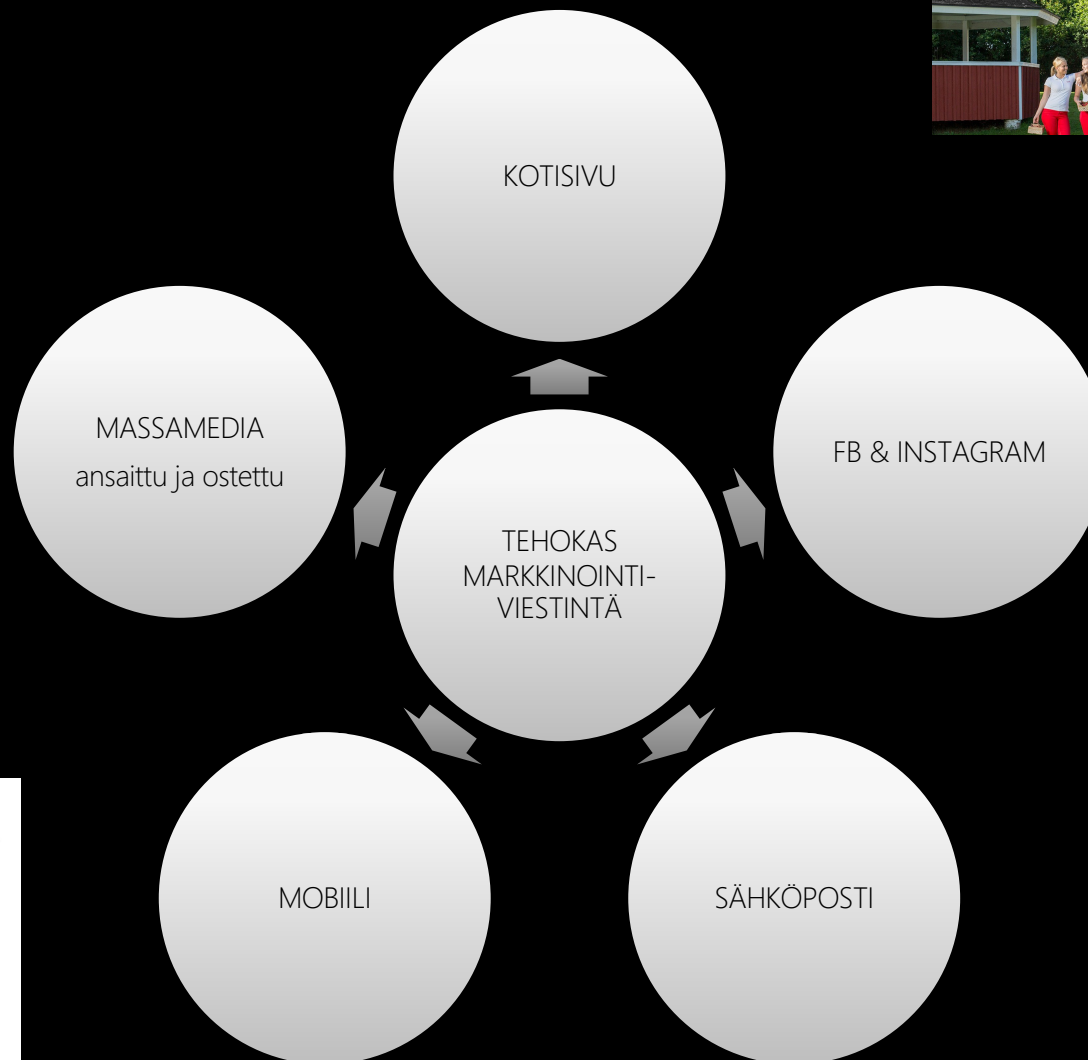
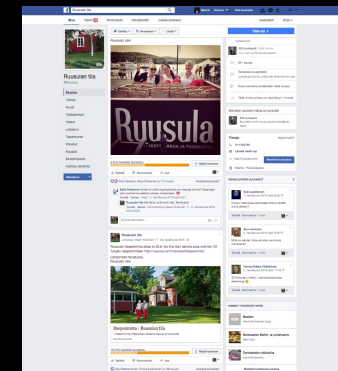
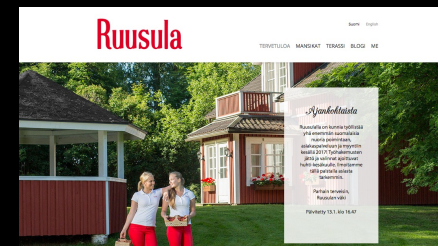
MISSÄ  
KANAVISSA?



# KANAVAT



# KANAVAT: CASE RUUSULA



# KOTITEHTÄVÄ

Mieti 1-5 tärkeintä ansaittua (eli ilmaista) tai ostettua markkinointikanavaa, josta tavoitat sinulle merkittävimmät kohderyhmät.

# ESIMERKKI

Miten johdan ostopolkua mediasta  
ostopäätökseen

# KESKISUOMALAINEN

Perjantai, 13.1.2017 Nimipäivät: Nuutti, Huomenna Sakari ja Saku.

**Etu sivu** Pääkirjoitus Kotimaa Talous Ulkomaat Urheilu Tänään Kulttuuri Mielenpide

Kotimaa



**Siplin Intian-matkasta ja Chempoliksesta tehty yhteensä 13 kantelua**

Oikeuskanslerille on tehty kaksi Fortumin sijoituksiin liittyvää kantelua.

Kommentteja 7

**Siplin lasten osittain omistaman Chempoliksen Intian biolajostamohankkeessa vielä montaa vaihtelua edessä**

Kotimaa



**Karhu puri miestä jalkaan Kouvolassa - Yle: Kuolleeksi tekeytyminen ei auttanut**

Karhua ei poliisin etsinnöistä huolimatta löydetty, eikä siltä ole tehty uusia havaintoja.

Kommentteja 3

Kotimaa



Kotimaa

**Linkki-linja 25 jatkuvasti myöhässä - nyt apua pyydetään matkustajilta**

Tilaa



Palokasta Laajavuoren kautta keskustaan ja Kaakkolammelle liikennöitävä linja myöhästelee lähes päivittäin.

Kommentteja 14



## Ruusula

PARASTA MAKUA JA TUOREUTTA!

*Tilaa valmiiksi poimitut! >*

Talous

**Keskisuomalainen 2 kuukaudeksi 55 €**

Tilaa paperilehti ja verkkopalvelut!

### Uusimmat

18:29 Nintendo julkisti uuden pelikonsolinsa, markkinat pettyivät

18:17 Martin Fourcade hallitsee ampumahiihtocupia

18:11 Keskustan kansanedustaja jää sairauslomalle huhtikuuhun asti

18:00 Päättäjä Saarijärven avainpaikoilta jättäytyy sivuun kuntavaaleissa

Tilaa

17:40 Golfin Euroopan-kierueen luoja Jacobs kuoli

17:37 Romar laski kauden parhaan sijoituksensa

16:46 Karhu puri miestä jalkaan Kouvolassa - Yle: Kuolleeksi tekeytyminen ei auttanut

16:45 Ruotsalaisen meripelastuskopterin epäillään loukanneen Suomen ilmatilaa

16:39 Stockmann-konsernin myynti laski viime vuonna yli viisi prosenttia

KESKISUOMALAINEN

TILAUS  
NETISSÄ  
JA  
TILAUSVAHV.

NOUTO  
PISTEELTÄ

PALAUTE



## MANSIKKATILAUS

### MAKUA JA TUOREUTTA

Tällä lomakkeella teet Ruusulan mansikkatilauksen.  
Mansikkatilauksella varmistat parhaan laadun, tuoreuden ja saatavuuden!  
Ajoitamme poiminnan ja toimituksen tilauksesi mukaan, jotta mansikat ovat juuri poimittuja.  
Tilauksen voit noutaa tilalta, Plantagenin tai JKL sataman myyntipisteeltä.

KESKISUOMALAINEN

TILAUS  
NETISSÄ  
JA  
TILAUSVAHV.

NOUTO  
PISTEELTÄ

PALAUTE

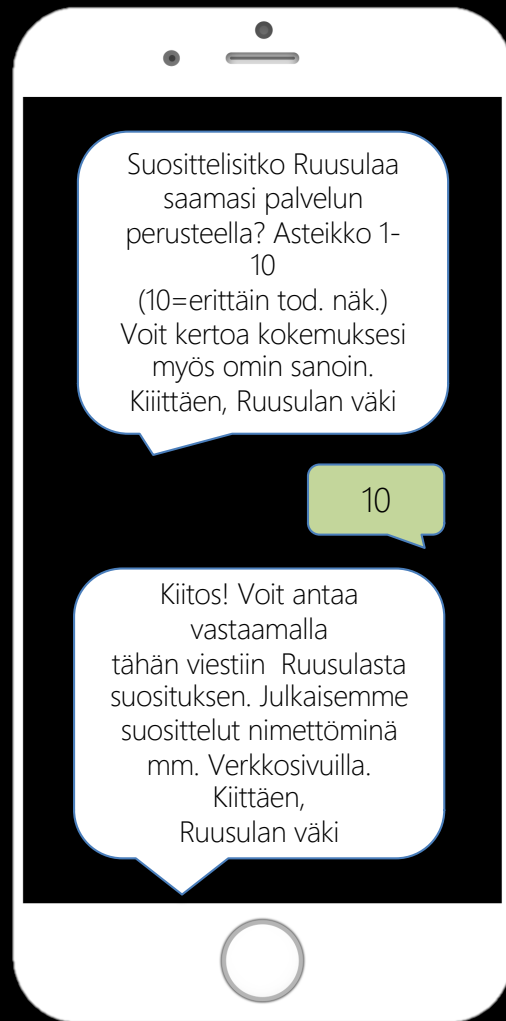


KESKISUOMALAINEN

TILAUS  
NETISSÄ  
JA  
TILAUSVAHV.

NOUTO  
PISTEELTÄ

PALAUTE





# KOTITEHTÄVÄ

Mieti, miten johdatat asiakkaasi mainoksesta ostoon äsken valitsemistasi kanavista. Muista, että ostopolkusi tulee olla katkeamaton.

Tarkastele tekemääsi ostopolkua vielä ostopolun helppouden näkökulmasta ja poista mahdollisia hankaluuksia tai oston esteitä.

4

ASIAKASPALVELU



# KOTITEHTÄVÄ

Mieti onko asiakaspalvelussa osaava henkilökunta.  
Vastataanko asiakkaiden tiedusteluihin riittävän  
nopeasti?

Osataanko myyntipisteellä kartoittaa asiakkaan  
tarve ja tehdä tarvittaessa lisämyynti?

Mieti miten ja kuka yrityksessä ottaa negatiivisen  
asiakaspalautteen vastaan ja onko reklamaatioille  
olemassa prosessi?

5

YHTEISKUNTA-  
VAIKUTTAMINEN

# Ruusula

Videon nuorten työllistämistä löydät YouTubesta, Ruusulan tila:

[https://www.youtube.com/watch?v=uND6zB\\_Ny\\_4&t=2s](https://www.youtube.com/watch?v=uND6zB_Ny_4&t=2s)

# KIITOS!



Olemme kehittäneet Ruusulan tilan kokemukseen pohjautuvan alkutuotannon sähköisen markkinoinnin ja myynnin järjestelmän, josta voi olla hyötyä Sinullekin. Ole rohkeasti yhteydessä niin kerromme lisää!

MAARIT KIISKINEN  
[maarit@ruusula.com](mailto:maarit@ruusula.com)  
+358 400 241 700