

MARKKINAORIENTAATIOSTA UUSIA INNOVAATIOITA

Lisätietoja:

Sanna Joensuu-Salo

sanna.joensuu-salo@seamk.fi

040 868 0144

Uudet ideat nousevat asiakkaan kuuntelemisesta

- *Asiakas- ja kilpailijatiedon käyttö on ensiarvoisen tärkeää tuote- ja palvelukehityksessä*
- *Trendien seuranta ja tiedon systemaattinen käsittely synnyttää uusia innovaatioita*



Markkinaorientaatio: yrityksen systemaattinen tapa kerätä asiakas- ja kilpailijatietoa sekä seurata alan trendejä ja käyttää tätä tietoa omassa tuote- ja palvelukehityksessään.

VAIKUTTAA YRITYKSEN MENESTYMISEEN

Työpajat yrityksen markkinaorientaation kehittämiseen



Työpajasarjassa kehitetään yrityksessä:

- Asiakas- ja kilpailijatiedon keräämistä ja käyttöä.
- Trendien seuranta.
- Tiedon hyödyntämistä tuote- ja palvelukehityksessä.
- Markkinointikyvykkyyttä: tiedon käyttöä brändin luomisessa, markkinoinnin suunnittelussa ja asiakassuhteiden hallinnassa.

Työpajoissa käytössä pk-yrityksissä testatut työkalut, joita hyödynnetään yhdessä asiantuntijan kanssa. Työkalujen avulla selvitetään tehokkaasti tärkeimmät kehittämiskohteet yrityksessä.