

Tiedätkö tämän palvelun/tuotteen tuotteistamisesta?

- *Mitä on mahdollista tuotteistaa?*
- *Kuinka teet ostamisen helpoksi?*
- *Mitkä ovat 7 tuotteistajan perisyntiä?*

Miten tuotteistaa? Kaikki palvelut ovat jaettavissa kahteen leiriin sen perusteella, onko tuotekehittäjä päättänyt ratkaista valitsemansa asiakaskunnan tietyn ongelman etukäteen vai perustuuko liiketoimintamalli jokaiselle asiakkaalle erikseen räätälöitävään ratkaisuun. Todelisuudessa näiden kahden vaihtoehdon välissä on kolmaskin tapa. Se on yhdistelmä molemmista. Asiantuntijan on päätettävä, minkä tyyppisen asiakkaansa ongelman hän haluaa ratkaista ja asiakkaiden tilanteiden ei tarvitse olla aina identtisiä. Riittää vain, että ne ovat riittävän samantlaisia jotta pystyt tuottamaan kelvollisia ratkaisuja moniin erilaisiin ongelmiin.

Kannattaa paketoita palvelusta mahdollisimman konkreettista myytävää. Tuotteista palvelu ensin ja markkinoi vasta sitten. Tuotteistajan tärkein tavoite on muokata palveluista, hyödykkeistä tai niiden yhdistelmistä markkinointi- ja myyntikelpoinen täsmäratkaisu asiakkaan polttavaan ongelmaan. Tuotteistamattoman palvelun sisältö saattaa vaihdella holtittomasti toimituksesta toiseen. Palvelun kohderyhmä on jäänyt riittävän tarkasti määrittämättä. Kukin asiakas vaatii toisistaan poikkeavia temppejuja. Asiakaslähtöisyyden väärin käsittänyt monitaitoinen yrittäjä mukautuu tilanteeseen. Kun asiakas viheltää, hän hyppää.

Tuotteistamisen avulla on siis mahdollista monistaa vaikeita taitoja niin, että muutkin kuin vain harvat huippuammattilaiset saavat aikaan näyttäviä tuloksia. Toisaalta niin yksinkertaista perushyödykettä olemassakaan, ettei sitä voisi tuotteistaa myyvämmäksi. Tuotteistaminen voi merkitä myös sitä, että myyjä yhdistää sopivasti palveluja ja tuotteita keskenään.

Tiedätkö tämän miten alaistaitoja - työyhteisötaitoja voi kehittää?

- *Mitä alaistaidot - työyhteisötaitot on ja miten niitä voi kehittää?*
- *Miten annat ja saat palautetta?*
- *Mitkä ovat seuraukset jos alaistaitoihin - työyhteisötaitoihin ei puututa?*

Hyvä johtaja tuo työilmapiiriin paljon, mutta iso vastuu on myös alaisilla. Mutta mitä ovat alaistaidot ja miten niitä voi kehittää? Hyvän alaisen ominaisuudet - Entäpä millainen hyvä alainen sitten on? Motivoitunut, sitoutunut, luotettava, yhteistyökykyinen, rohkea, oma-aloitteinen, hyvä asenne ja ammattiosaamisen tunteustaminen ja erilaisuuden arvostaminen. Hyvänä alaisena olemisen voi tiivistää näihin muutamiin sanoihin.

Alaistaidoista puhutaan sen vuoksi, että toiminta työelämässä helpottuisi. Ihmisiä olisi hyvä saada ajattelemaan töitään laajemmin kuin pelkkänä työntekona. Voisi pohtia, mikä on oma kehitys ja paikka työelämässä. Myönteinen asenne ja sen levittäminen työpaikalla on ehdottoman tärkeää töiden sujumuuden ja työviihtyvyyden parantamiseksi. Työntekijällä on iso vastuu omasta asenteestaan, sillä se mihin uskoo, toteutuu. Myös suvaitsevaisuutta tarvitaan.

Pitää hyväksyä, että ihmisillä on eri tyyliä työskennellä ja olemme erilaisia. Joku on suurpiirteinen, joku tarkka, joku puhuu tuntemuksistaan. Pitää hyväksyä se, että työtavat, vuorovaikutus työpaikalla voivat erilaisia ja esimiehen johtamistyyli on erilaisia, mutta silti yhtä hyviä. Jotta alaistaitojaan voi kehittää, on palautteen saaminen ja antaminen tärkeää.

Haluatko kehittyä, jutella Henkilöstöhallinnon asiantietoa aiheista tai vaihtaa kokemuksia digitaalisesti CHAT (www) tai Skype, tai kuunnella Vlogi (facebook) **ti 7.5. klo 8.30-10.00** Ilmoittautuminen viimeistään ma 6.5. [paivi.kononen\(at\)hr-consulting.fi](mailto:paivi.kononen(at)hr-consulting.fi) tai www.hr-consulting.fi