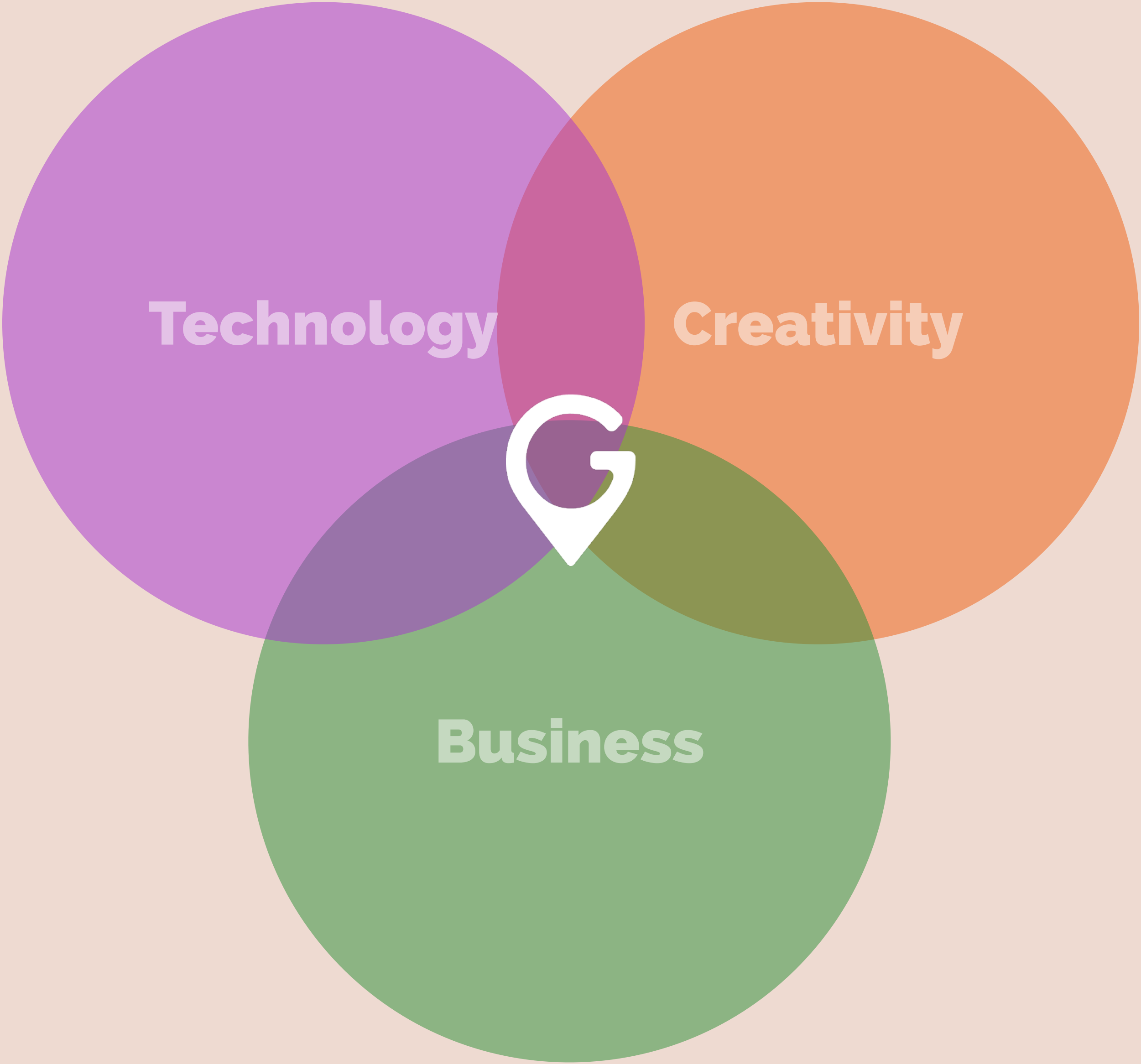
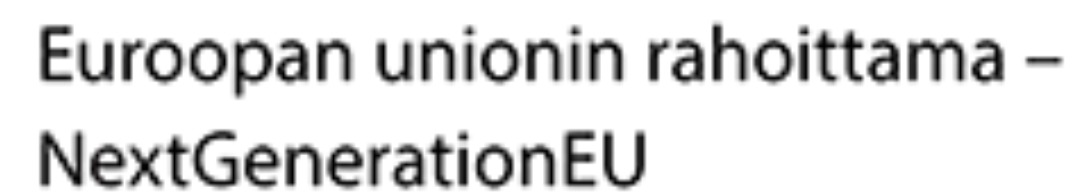


Productization

Tuotteistaminen





BUSINESS
FINLAND



TAIDE-
YLIOPISTO

agma
AGENTS AND MANAGERS IN CREATIVE INDUSTRIES



Euroopan unionin rahoittama –
NextGenerationEU



OPETUS- JA
KULTTUURIMINISTERIÖ

KasvuOpen®

M Manhattan
School of Music

Classical:
NEXT



HATHUNTERS



TEATTERIKESKUS
Teatercentrum • Theatre Centre

TAITEEN
TALO



LUCKAN



AIKATAULU / SCHEDULE

ALUSTUS / INTRODUCTION	12.30–12.35
------------------------	-------------

INFO: PARTS 1, 2 AND 3	12.35–13.30
------------------------	-------------

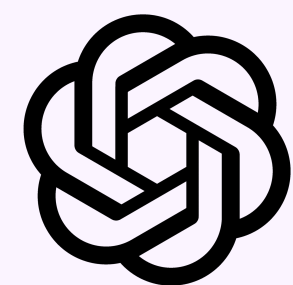
CASE: BLOMMA	13.30–14.15
--------------	-------------

Tauko / Break	14.15–14.30
---------------	-------------

WORKSHOP	14.30–15.45
----------	-------------

WRAP UP	15.45–16.00
---------	-------------

Opettele etsimään tietoa, niin menestyt.
Learn to seek information, and you will succeed.



→ <https://chatgpt.com>, free / 19€/kk

Works in
many languages!
Go Play with it!

Meaning of Productization

Tuotteistamisen merkitys

”Tuotteistaminen on tuote- ja palvelukokonaisuuksien selkiyttämistä asiakkaan tarpeita ja odotuksia palveleviksi kokonaisuuksiksi sekä käyttötarkoituksen kirkastamista.”

“Productization is the process of clarifying product and service offerings into packages that serve the customer's needs and expectations, as well as refining their intended use.”

Tiina Metsävuori, apulaisjohtaja, LähiTapiola”

A side profile of a brown and grey sneaker with a mesh upper and a thick sole. The text 'REV LITE' is visible on the side of the sole.

Tuotteistaminen Productization



Ask
Chat
GPT

I want to productize [what you do]. What information should I give customers of my [products]?



CIRQUE DU SOLEIL®

LUPAUS / PROMISE

Tarjoaa laajan valikoiman hyvin suunniteltuja, toimivia kodinsisustustuotteita niin alhaiseen hintaan, että mahdollisimman monella ihmisellä on varaa ostaa niitä.

MODULARISOINTI

Asiakkaat voivat valita vain ne huonekalut ja palvelut, joita he tarvitsevat; yksittäisiä tuotteita tai suuremman säilytysjärjestelmän ja lisätä täydentäviä tuotteita, kuten vedenkeittimiä ja purkkeja.

PALVELUT / SERVICES

Jos et halua hyödyntää itsepalvelua, voit ostaa lisäpalveluita, kuten huonekalujen keräyksen, kuljetuksen tai kokoamisen.

“Me ei myydä mitään pellejä lastenjuhliin!”

“Me myydään haute couturea, ei meidän palveluja
voi paketoida.” –

Väheneekö palvelun koettu arvo,
jos palvelu on hyvin paketoitu?

Does the perceived value of the service decrease if the
service is well-packaged?

“Voit tilata myös nykysirkusta / nykytanssia / aikuisten nukketatteria juhliin.

Ota yhteyttä!”

Osaako asiakas ostaa palvelusi?

Does the customer know how to buy your service?

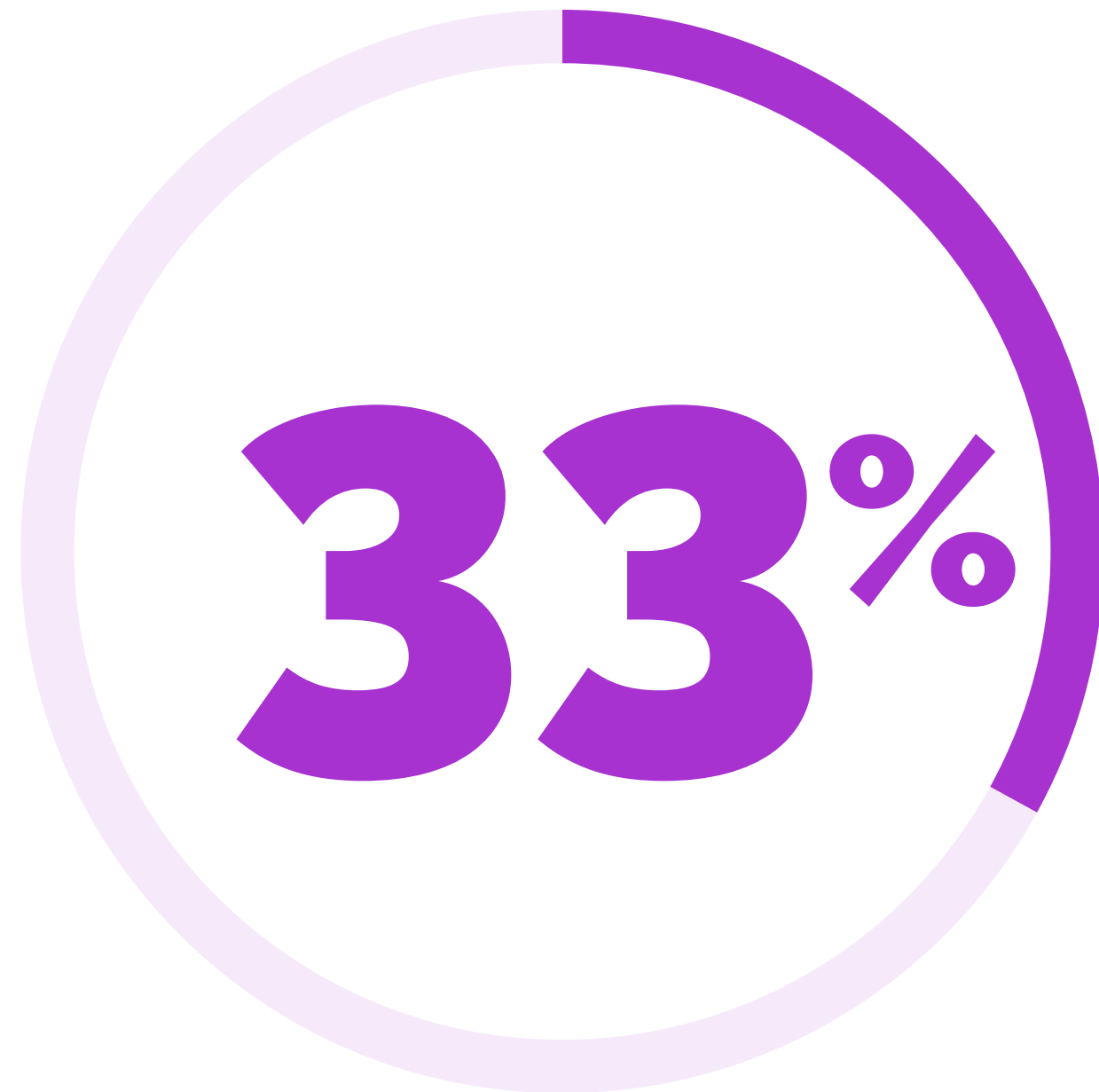
Artistin brändin vaikutus paketointiin –

Nimiartistin vs. palvelupaketin myynti?



The impact of the artist's brand on packaging –

Selling a name artist vs. a service package?



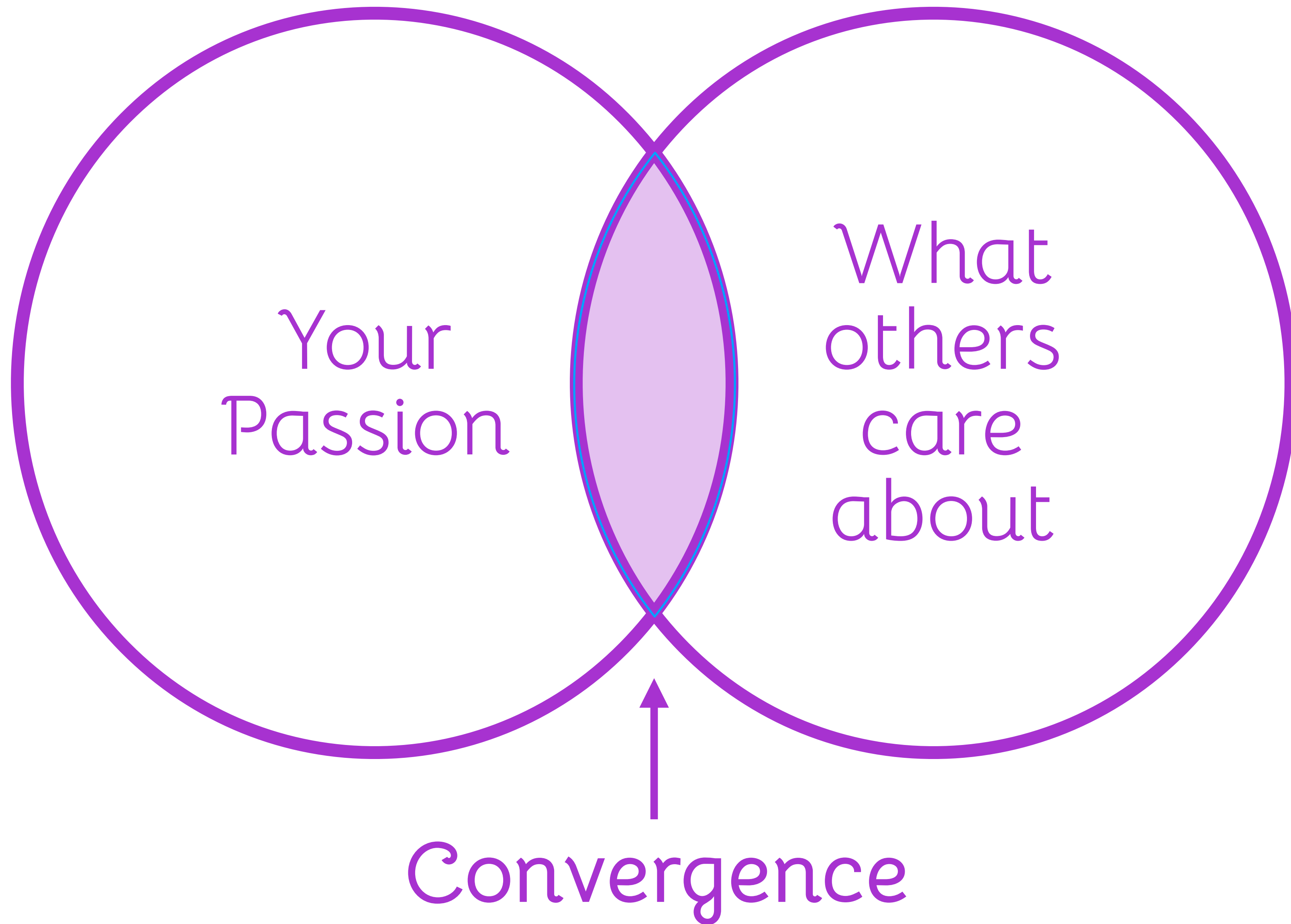
Voisi ostaa enemmän,
jos se olisi helpompaa.

Could buy more if it were
easier.



Palvelun tulee olla
selkeästi tuotteistettu.

The service must be clearly
productized.





Valmis muuttamaan
Sisältöjä.

Ready to change content.



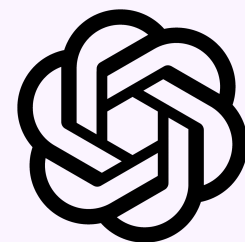
Kokee, että kysyntä luo
merkitystä työlle.

Feels that demand gives
meaning to the work.

How to understand customer needs?

Miten ymmärtää asiakastarvetta?

Resonoiko? Does it resonate?



Ask
Chat
GPT

How can I test if my [things you do] have enough demand?

MITEN TESTATA? / HOW TO TEST?

Mitä haluat tietää?
Keneltä pitää kysyä/testata?
Millä keinoilla?
Mikä on toteutusaikataulu?

What do you want to know?
Who should you ask/test?
By what methods?
What is the implementation schedule?

JUTTELE JA KYSELE / CHAT AND ASK

Kysy avoimia kysymyksiä ja yritä ymmärtää ongelmaa mahdollisimman syvällisesti.

Ask open-ended questions and try to understand the problem as deeply as possible

ETSI TIETOA JA VERTAA / FIND INFORMATION AND COMPARE

Millaisia ratkaisuja markkinalla jo on? Miten kilpailijasi toimivat? Mitä tarpeita he eivät huomioi? Onko uusia trendejä?

What solutions are already available in the market? How do your competitors operate? What needs are they not addressing? Are there any new trends?

KERÄÄ PALAUTETTA / COLLECT FEEDBACK

Hyödynnä palautelomakkeita, tarkkaile asiakkaitasi –
pyydä palautetta säännöllisesti!

Utilize feedback forms, observe your customers – ask
for feedback regularly!

KOKEILE JA TESTAA / TRY AND TEST

Testaa pienemmällä porukalla - hyödynnä A/B testausta, jos mahdollista. Kehitystyön tulee pohjautua todelliseen tarpeeseen.

Test with a smaller group – utilize A/B testing if possible. Development work should be based on real needs.

Seuraa euroja?
Follow the euros?



How to productize?

Miten tuotteistaa?

MITÄ? WHAT?

TOISTUVA ASIAKASTARVE

Tuotteista
palvelut, joita
ostajat tarvitsevat.

Productize the
services that
buyers need.

BRÄNDI

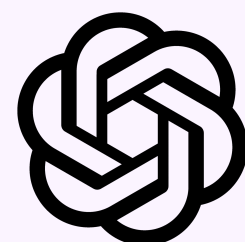
Tuotteistettavat
palvelut sopivat
brändiin ja / tai
tukevat vision
saavuttamista.

Does it support your
brand and vision?

KANNATTAVUUS

Palvelu voi olla
taloudellisesti
kannattava tai palvelua
tilataan tasaisin
väliajoin.

Is it financially
sustainable?



Ask
Chat
GPT

I sell [things you do]. What I should productize
from my offering?

HYÖDYT / BENEFITS

TASALAATUINEN

Palvelusta tulee
tasalaatuisempi.

Enhanced quality.

TOISTETTAVA

Palvelu on
helpommin
tuotettavissa ja
toimitettavissa
asiakkaalle.

Repeatability.

YMMÄRRYS LISÄÄNTYY

Asiakas ymmärtää mitä
on ostamassa.
Palvelukuvaus ja
sisältö kohtaavat.

The service description
and content align.

HYÖDYT / BENEFITS

PROSESSIT

Tehokkaammat,
varmemmat,
selkeämmät prosessit.

+ ajansäästö

TULOVIRRAT

Tuotteistamisen ja
selkeän hinnoittelun
kautta vahvempia
tulovirtoja.

+ lisää työtuloja

SAAVUTETTAVUUS

Esimerkiksi
yksinkertaisemmat
ostamisen ja myymisen
prosessit, konkreettisesti
esimerkiksi fontit.

+ laajempi vaikuttavuus

MITEN? / HOW?

LAJITTELU

Lajittele oma palvelutarjontasi räätälöitäviin, helposti ostettaviin ja "puolivalmisteisiin".

KOHDENTAMINEN

Kohdenna palvelutarjonta sellaiselle ostajaryhmälle, jonka haluat palveluitasi ostavan.

SISÄLTÖ

Tuota laadukasta sisältöä, jossa palvelukuvaus ja kokemus kohtaavat.

MITEN? / HOW?

1. Mistä on kyse? / What is it?
2. Paljon se maksaa? / How much is it?
3. Miten voin ostaa? / How can I buy it?
4. Mihin tarkoitukseen tämä sopii? / What is it for?
5. Mitä lisäarvoa tuotetaan asiakkaalle? / What is the unique delivered value?
6. Mitä hinta sisältää? / What is included?

Case

Blomma

BLOMMA

CREATIVES



<https://blomma.fi/>

Tauko / Break

We'll continue at 14:30

Workshop

ESITTELY / INTRODUCTION

Anna ryhmällesi maksimissaan yhden minuutin esittely,
jossa kerrot mitä tarjoat ja kenelle.

Give your group a maximum one-minute introduction where
you explain what you offer and to whom.

HALU, TARVE JA KIPUKOHTA / WANT, NEED AND PAINPOINT

Keskustelkaa millaisia haluja ja tarpeita asiakkaalla voisi olla? Millaisia kipukohtia palvelusi tai tuotteesi ratkaisee?

Tehtävä 1:

Kirjoita itsellesi ylös millaiseen haluun, tarpeeseen tai kipukohtaan palvelusi tai tuotteesi tuo ratkaisun.

Discuss what desires and needs a customer might have. What pain points does your service or product address?

Task 1:

Write down what desire, need, or pain point your service or product provides a solution for.

MITÄ ET TIEDÄ ASIAKKAASTASI? / WHAT YOU DON'T KNOW ABOUT YOUR CUSTOMER?

Keskustelkaa, mitä et vielä tiedä asiakkaastasi? Millaisiin kysymyksiin tulisi saada vastaus, jotta palvelun tuotteistaminen olisi helpompaa?

Tehtävä 2:

Kirjoita ylös selvitettävät kysymykset.

Discuss what you still do not know about your customer. What questions need to be answered to make productizing the service easier?

Task 2:

Write down the questions that need to be clarified.

KYSYNNÄN TESTAUS / TESTING DEMAND

Keskustelkaa, miten kysyntää voisi testata.

Tehtävä 3:

Tee suunnitelma, miten voit testata kysyntää:

- Keneltä pitää testata?
- Millä keinoilla?
- Mikä on toteutusaikataulu?

Discuss how demand could be tested.

Task 3:

Create a plan for how you can test demand:

- Who should be tested?
- By what methods?
- What is the implementation schedule?

WRAP-UP

**Tee tarjontasi näkyväksi /
Make your offering visible**

**Ilman testausta, vain oletamme /
Without testing we just assume**

**Tuotteistaminen on jatkuvaa /
Productization is continuous**

TURUN TAITEEN TALON PALVELUKAUPPA

Lanseerataan alkuvuodesta 2025.
Koulutus 9.12. klo 12.00–16.00.

Lisätietoa: info@taiteentalo.fi



Euroopan unionin rahoittama –
NextGenerationEU



OPETUS-JA
KULTTUURIMINISTERIÖ

**TAITEEN
TALO**



LISÄÄ TIETOA JA OSAAMISTA?



gigle.fi/selvitys

Tilaa uutiskirje

[WWW.GIGLE.FI/UUTISKIRJE](https://www.gigle.fi/uutiskirje)



Inkeri Borgman
Hankejohtaja, CEO
inkeri@gigle.fi
044 515 1994



LinkedIn



Salli Raeste
Viestintäjohtaja
salli@gigle.fi
050 324 6768



LinkedIn