



HAMK / VIKKE

MATKAILUN
MYNTIKANAVAT
5.3.2020

TERVETULO!

TYÖPAJAN TAVOITTEET

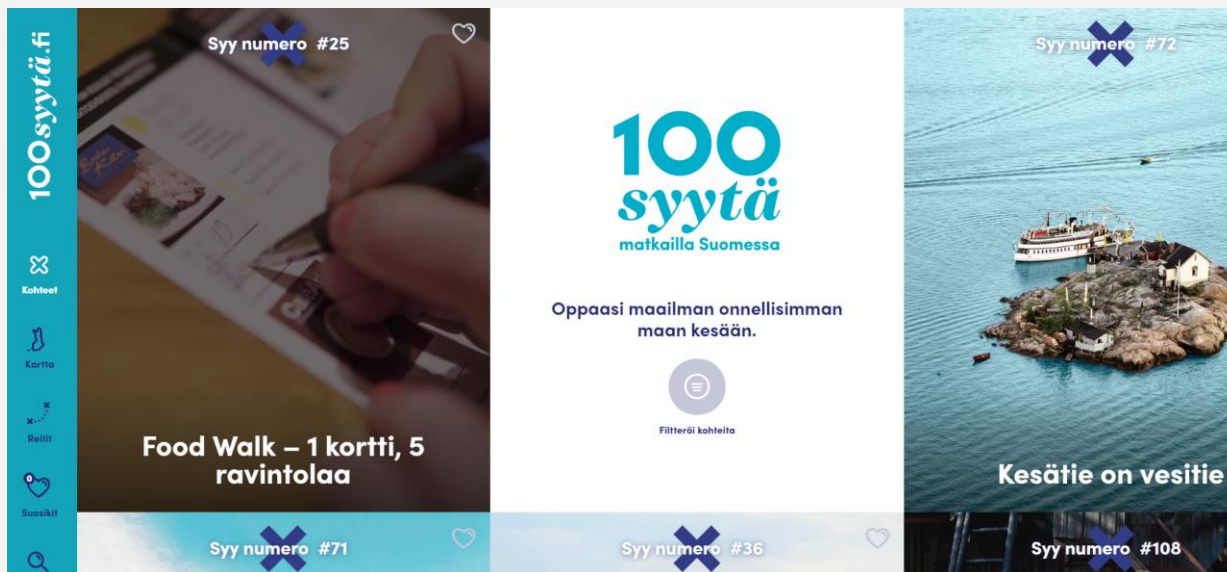
- **Työpajassa yritys löytää liiketoimintansa kannalta tärkeimmän myyntikanavat, ymmärtää niiden toimintaperiaatteet ja vaatimukset kulttuurimatkailutuotteen, käyntikohteen ja matkailutuotteen näkökulmasta**
- Mitä jakelukanavat käytännössä ovat ja missä kannattaa myydä?
 - B2B ja B2C
- Teemapohjaiset ja kulttuurimatkailun kannalta oleelliset myyntikanavat, joihin yritysten kannattaisi laittaa tuotteensa myyntiin ja miten niihin pääsee mukaan
 - Käytännön harjoituksia merkittävimpien myyntikanavien käytöstä liveympäristöissä (Expedia, Viator, TripAdvisor, jne)
- Tavoitteena on saada mahdollisimman moni Kanta-Hämeen matkailuyrittäjä laittamaan tuotteensa kansainväliseen myyntikanavaan
- **Oman suoramyyntin rooli myyntikanavana**



VALMENTAJAN ESITTELY

- Matkailun digitaalisen liiketoiminnan asiantuntija Kirsi Mikkola, Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy
- **Rovaniemeläinen** yrittäjä vuodesta 2005
- 23 vuotta matkailuliiketoiminnan ja digitaalisen liiketoiminnan (atk, ict, digitalisaatio) asiantuntija ja valmentaja sekä opettaja, useita hankkeita ja kokonaiskoordinaatioprojekteja
- Asiakkaat Hangosta Nuorgamiin (yritys-resort-alue-VF)
- Vahva käytännön kokemus ja näkemys matkailuteollisuuden kotimaan ja kansainvälisen kaupan tilasta ja digitaalisuuden käytön haasteista ja mahdollisuuksista, yritysten verkostoitumisesta tuotannossa, alueorganisaatiotyöstä ja digitaalista jakelukanavista
- VisitFinland Akatemiavalmentaja, VF Kansainvälistymisoppaan tekijä
- Ely-keskusten tuottavuus, talous ja digitalisaatio asiantuntija
- Business Finland innovaatioasiantuntija
- 10 vuotta Laatutonnivalmentajana
- Useita luottamustehtäviä (LME, kauppakamari, yrittäjäjärjestö)
- Kuopiosta Rovaniemelle





LYHYT ESITTELY

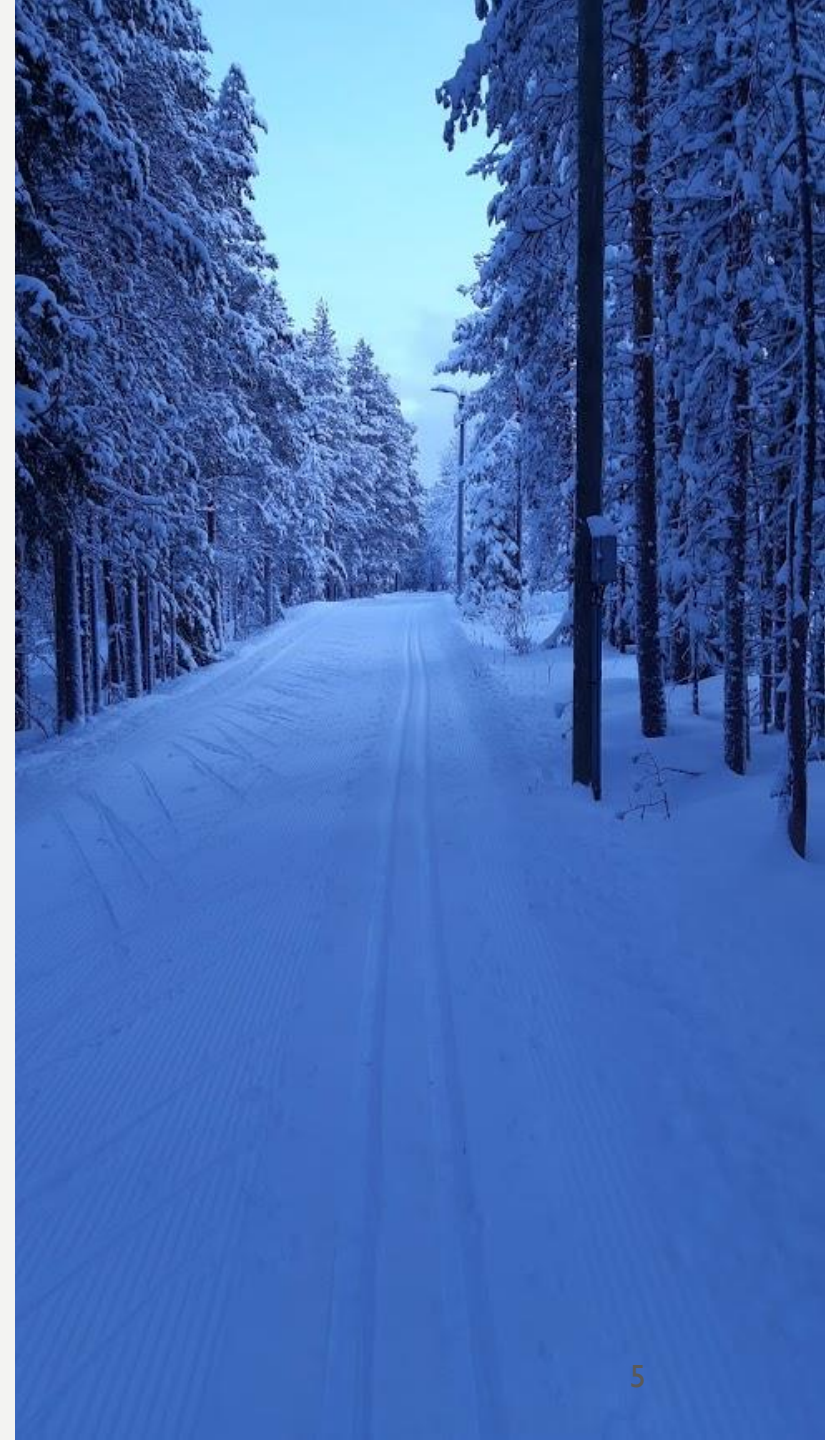
Ketä paikalla?

**Missä kaikissa kanavissa
yrityksesi tuotteet ovat
myynnissä?**

**Minkä tiedon haluat
täältä mukaasi?**

AGENDALLA TÄNÄÄN

- 9:00 - 10:30 orientoituminen
 - Esittelyt, ketä paikalla?
 - Tärkeimmät myyntikanavat matkailuyrityksen näkökulmasta osa I
- Klo 10:30 – 10:45 tauko
- Klo 10:45 – 11:30
 - Tärkeimmät myyntikanavat matkailuyrityksen näkökulmasta osa II
- Klo 11:30- 12:30 Lounas
- Klo 12:30 – 14:00
 - Matkailun varausjärjestelmät (backoffice, frontoffice) ja online myynti
- Klo 14:00 – 14:15 tauko
- Klo 14:15 – 15:45
 - Oman verkkokaupan perustaminen, mahdollisuudet ja vaihtoehdot, esimerkkien kautta
- Klo 15:45 – 16:00 Päivän päätös ja palaute





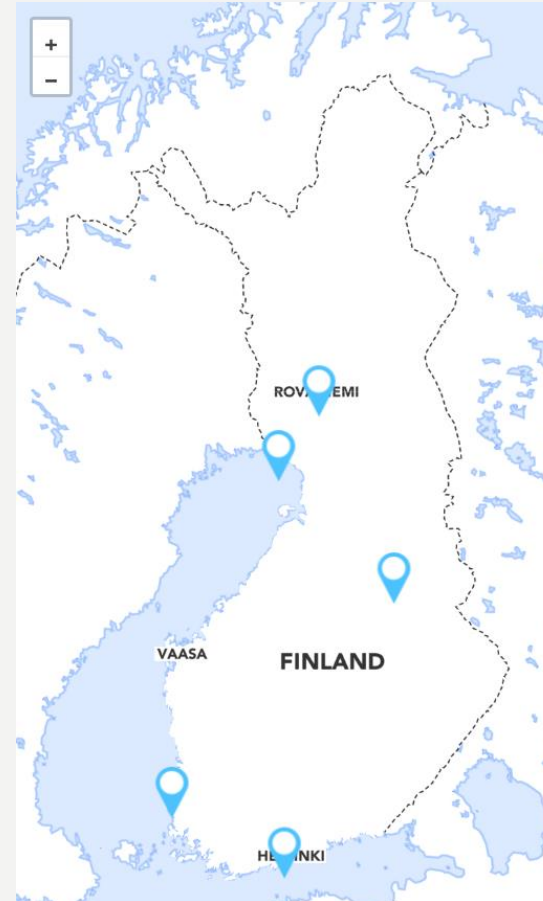
MATKAILUN JAKELUKANAVAKARTTA

AVAINKYSYMYS ON TOIMITAANKO

- Kotimaassa

Vai

- Kansainvälisillä markkinoilla



MYYN TIÄ OHJAAVAT MUUTAMAT SUURET

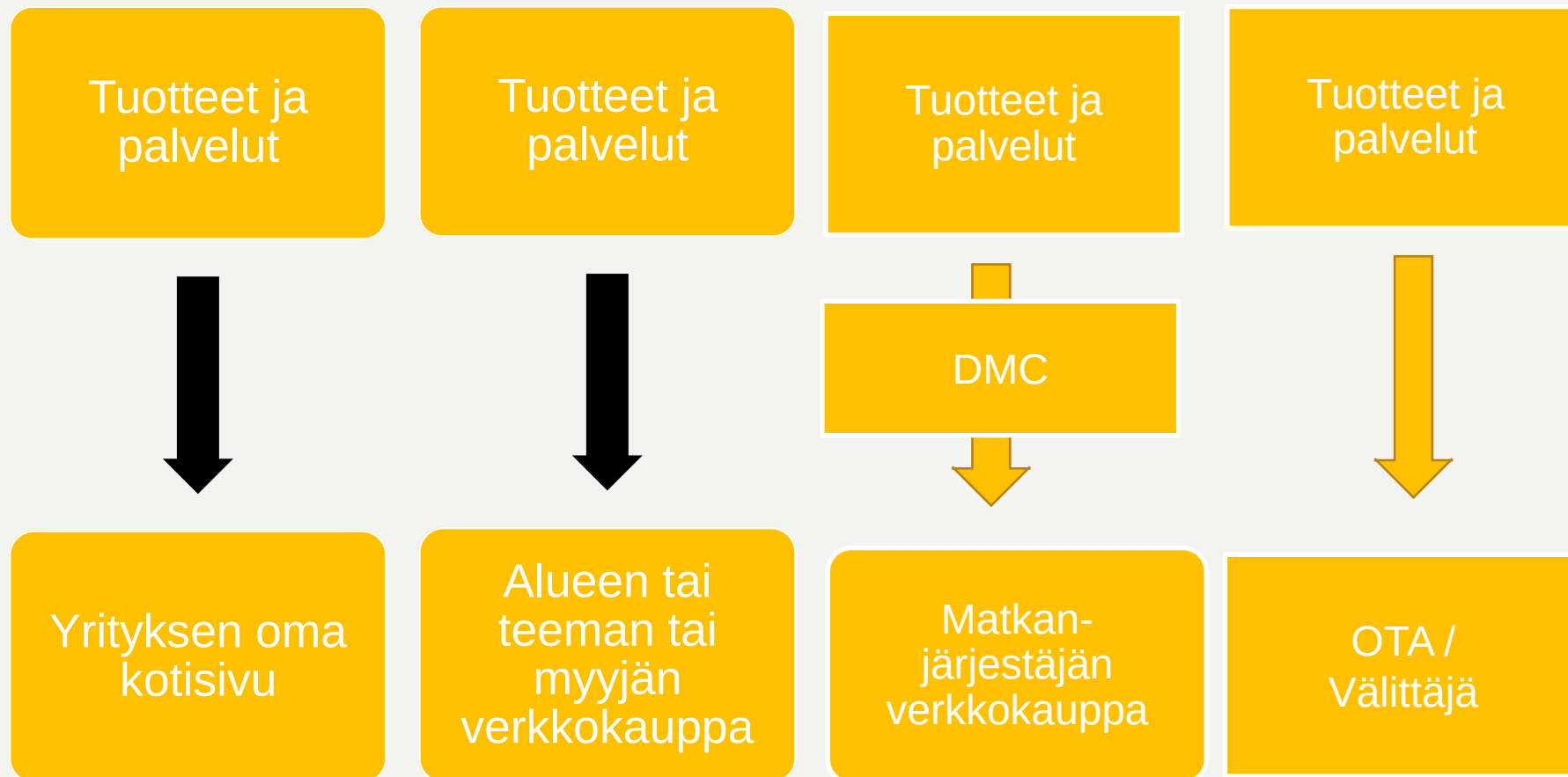
- Expedia
 - <https://join.expediapartnercentral.com/fi/tietoa-meista/>
- Booking Holdings – Priceline Group
 - <https://www.bookingholdings.com/about/factsheet/>
- TripAdvisor Inc.
 - <https://tripadvisor.mediaroom.com/US-about-us>
- Airbnb
 - <https://news.airbnb.com/fast-facts/>
- TUI
 - <https://www.tui.co.uk/press/factsheets/>
- Google
 - Google API <https://developers.google.com/hotels/hotel-prices>
 - Planner <https://www.google.com/travel/>
- Lentoyhtiöt
- Lisää tietoa:
<https://www.statista.com/markets/420/travel-tourism-hospitality/>



MATKAILUN MYYNNIN JAKELUKANAVAT

- <https://matkailualan-e-learning.in.howspace.com/33-jakelukanavakartta>
- **Myyntikanavat voidaan jaotella esimerkiksi näin:**
 - GDS -järjestelmät (Global Distribution Systems), www.amadeus.fi
 - Matkailumyynnin tukkumyyjät, GTA-Travel (hotel beds), <http://www.gta-travel.com/en/get-distributed/distribution-channels#.XYocukYzY2w>
 - TIPs <https://www.rezdy.com/blog/working-travel-wholesalers-tours/>
 - OTA -kanavat (Online Travel Agents), kymmeniä tuhansia, kuten www.booking.com
 - Matkatoimistojen, matkanjärjestäjien ja muiden alan toimijoiden verkkosivut, <https://www.inghams.co.uk>
 - Meta Search Engines eli superhakukoneet, www.trivago.fi, www.momondo.fi
 - Keskusvaraamot, esim. www.saariselka.com
 - Yritysverkostojen kauppapaikat, www.wildtaiga.fi, www.visitrovaniemi.fi, www.rockandlake.com
 - Oma suoramyynä, www.tundrea.fi, www.lapinluontoelamys.fi
- Alustatalous on muuttanut vahvasti tapaa myydä tuotteita. OTA -kanaville on syntymässä uusia rooleja, joissa myydään esimerkiksi ylikapasiteettia. Esimerkiksi Saksassa OTA -kanavien osuus oli vuonna 2018 yli 50 % Finnair Saksan myynistä. Toisaalta suoramyynä kasvaa, jonka myötä tuotteita saadaan enemmän myyntiin

MATKAILUN JAKELUKANAVAKARTTA



+ hakukonelöydettävyys (optimointi)
+ mainonta ja markkinointi sekä sosiaalinen media

SUORA MYYNTI VS. JAKELUKANAVAT

SUORAMYYNIN JA JAKELUKANAVIEN PLUSSAT JA MIINUKSET

Suoramyynti

- + hinnoittelu omissa käsissä
- + kaikki tulot yrityksellesi
- + henkilökohtainen palvelu
- + asiakastiedot yrityksellesi jatkokäyttöä varten
- + matkapakettien myynti yrityksesi vastuulla (vakuudeton tai vakuudellinen toiminta)
- + lisätuotteiden myynti
- + ristiinmyynti muiden pk-yritysten kanssa
- + vakioidut kustannukset
- saavutettavuus ja näkyvyys: panostettava digitaaliseen löydettävyyteen, erityisesti markkinointiin, hakukoneissa ja sosiaalisessa mediassa – markkinointikulut yrityksellesi
- kaupan hallinnointi vie aikaa
 - asiakashallinta
 - varaukset/tilaukset
 - laskutus
- investointi teknologiaan ja sovelluksiin
- digitaalisen liiketoiminnan kehityksen seuraaminen

Jakelukanavamyynti

- + vahva hakukoneiden hyödyntäminen, sosiaalisen median käyttö ja suoramarkkinointi – markkinointikulut siirtyvät jakelukanavalle
- + mahdollisuus sarjakauppaan
- + asiakkaalle usein tuttu ja turvallinen
- + toimiva maksuliikenne
- + asiakaspalvelu asiakkaan kielellä
- + suosittelupalvelut kiinteänä osana jakelukanavaa
- ei neuvotteluun varaa
- maineriski
- kanava voi määrätä hinnan
- kanavalle maksettava komissio
- asiakastiedon jatkohyödyntäminen

- > VISIT FINLAND JAKELUKANAVASELVITYKSET

- [SUOMALAISTEN AKTIVITEETTI- JA ELÄMYSTUOTTEIDEN JAKELUVERKOSSA -RAPORTTI \(PDF\)](#)
- [T2017 OPTIMIZING DIGITAL CHANNELS \(PDF, 9MB\)](#)



Tutkiskelu
ENNEN
matkakohteen
valintaa



Hankintavaihe
(tarkemmat
lentojen /
majoituksen
vertailut, yms.)



Ennen matkaa
(lisää
suunnittelua ja
vinkkejä lomalle)



**Matkan
aikana**
(kokemusten
jako verkossa)

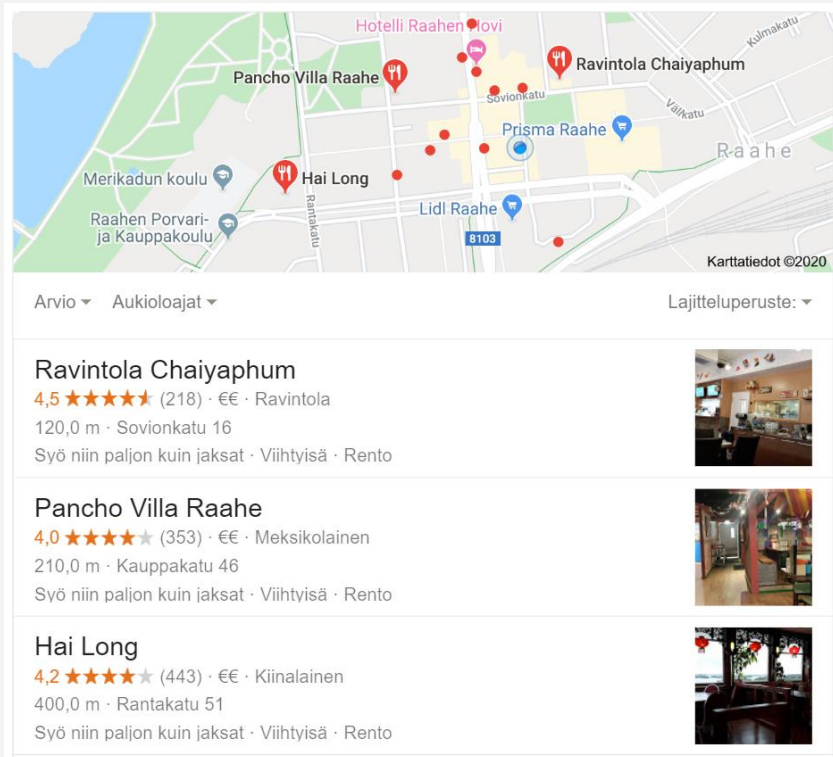


Matkan jälkeen
(muistojen ja
kokemusten jako
muiden kanssa)

BIT.LY/VARAUSJARJESTELMAT

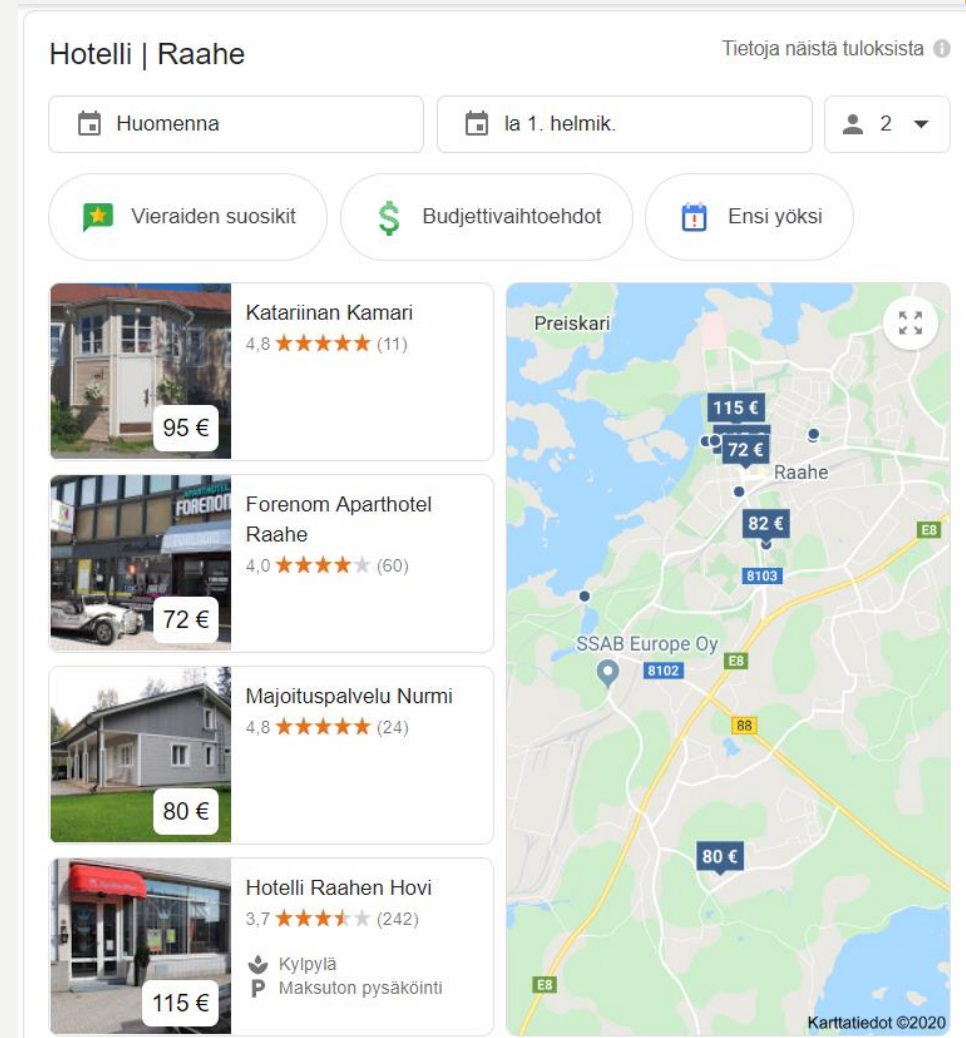
**JAKELUKANAVIA
AKTIVITEETTITOIMIJOLLE JA
MAJOITTAJILLE**

GOOGLE MY BUSINESS



www.google.fi hakusanat ravintola raahe

5.3.2020



www.google.fi hakusanat majoitus raahe



Näytä kaikki hotellit | Suomi → Pohjois-Pohjanmaa → Raahen alue



Forenom Aparthotel Raahen alue

3 tähden hotelli

Laivurinkatu 15, 92100 Raahen alue • 020 1983420

72 €

31. tammikuuta–1. helmikuuta

Sivusto

Reitti

Varaa huone



4,0 ★★★★★
Erittäin hyvä | 60 arvostelua



Hyvä sijainti



Moderni tunnelma

Mainokset · Tarkista saatavuus ⓘ

Kokonaishinta per yö ▾

Saapumispäivä

pe 31. tammik.



Lähtöpäivä

la 1. helmik.



2 ▾



Hotels.com

72 €

Siirry sivustolle



Booking.com

Lue oikeat arvot · Vahvistus välittömästi

72 €

Siirry sivustolle



ebookers.fi

72 €

Siirry sivustolle



Expedia.fi

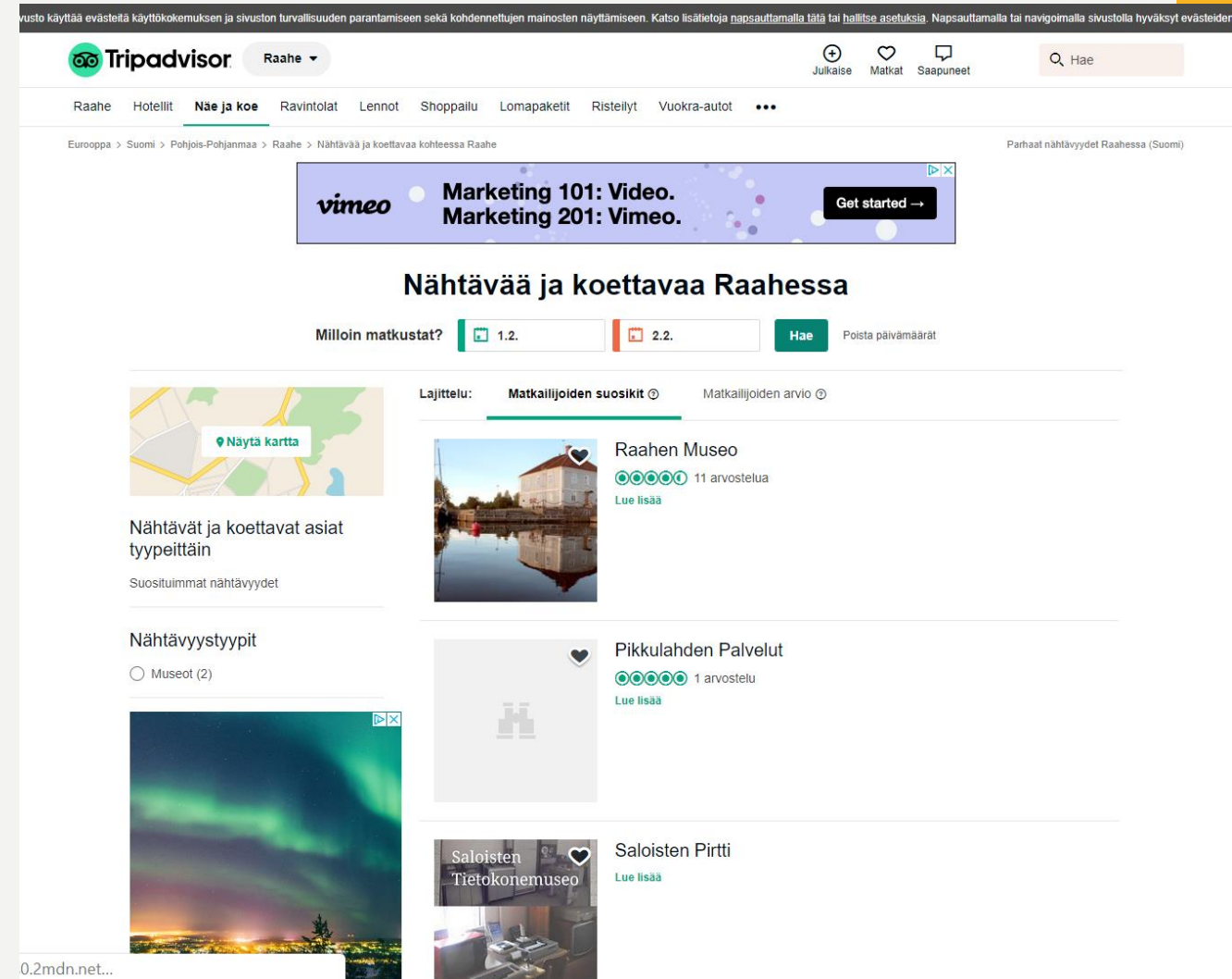
72 €

Siirry sivustolle

Google toimii yhteistyössä
jakelukanavien kanssa

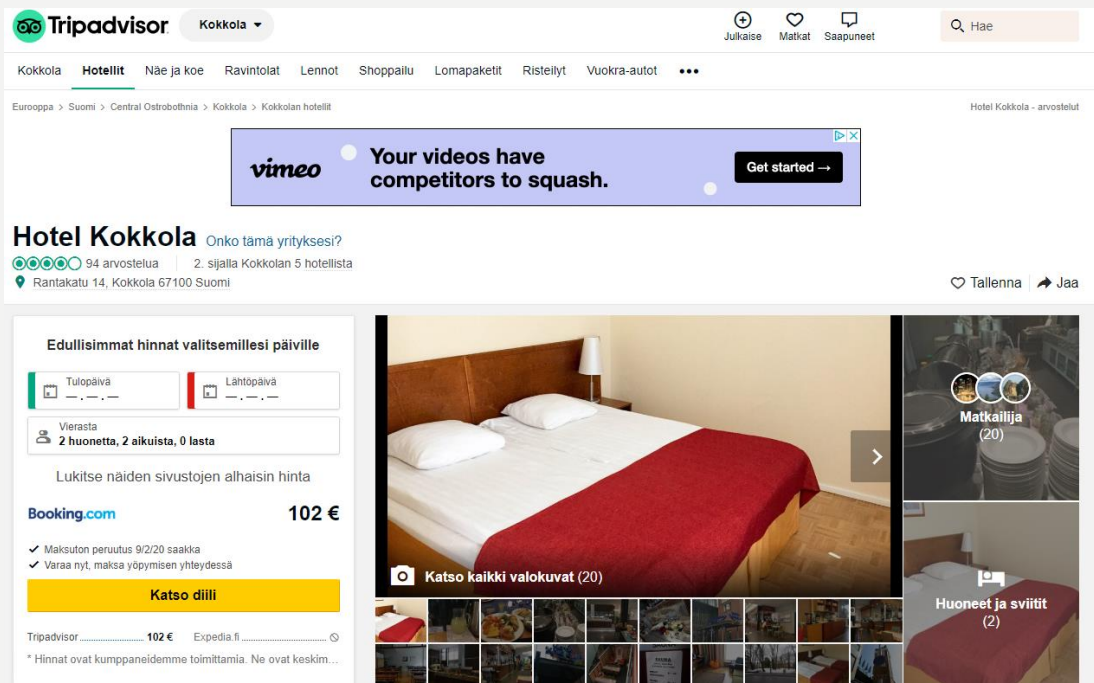
TRIPADVISOR

- **TripAdvisor.com**
 - Toimii kielialueittain
 - .fi
 - .co.uk
 - .de
 - .fr
- **Tripadvisor on matkailijan mekka ja matkailuyrityksille pakollinen!**



NÄIN MYYT TRIPADVISORISSA, MAJOITTAJA

Ostomahdollisuus, komissio riippuu jakelukanavasta



Hotel Kokkola Onko tämä yrityksesi?
94 arvostelua 2. sijalla Kokkolan 5 hotellista
Rantakatu 14, Kokkola 67100 Suomi

Edullisimmat hinnat valitsemillesi päiville

Tulopäivä: , , - , - , -
Lähtöpäivä: , , - , - , -

Vierasta: 2 huonetta, 2 aikuista, 0 lasta

Lukitse näiden sivustojen alhaisin hinta

Booking.com 102 €

✓ Maksuton peruutus 9/20 saakka
✓ Varaa nyt, maksa yöpymisen yhteydessä

Katso dilli

Tripadvisor 102 € Expedia.fi
* Hinnat ovat kumppaneidemme toimittamia. Ne ovat keskim...

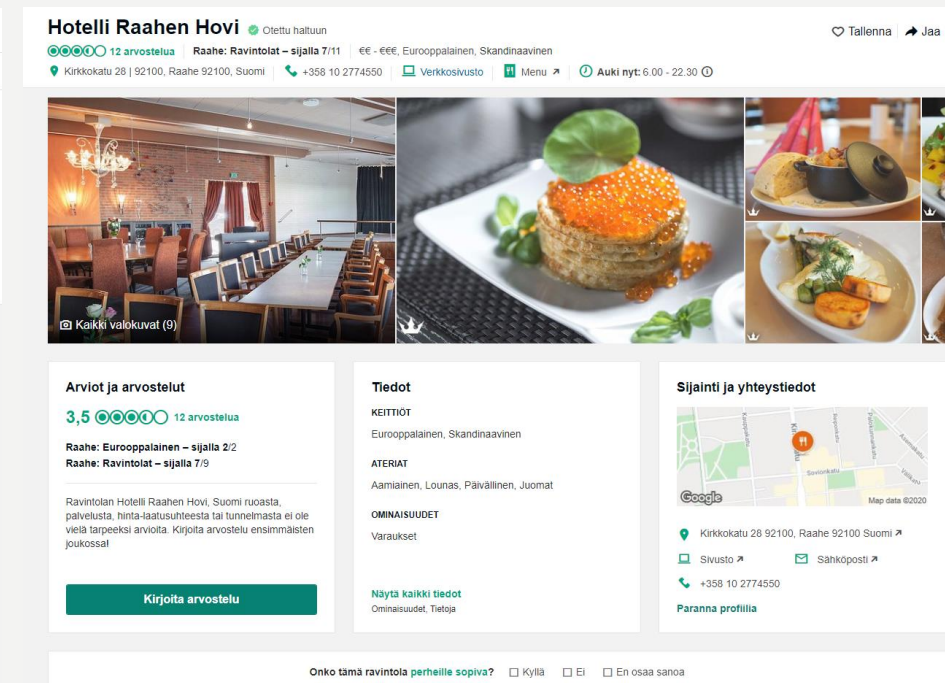
Katso kaikki valokuvat (20)

Matkailija (20)

Huoneet ja sviitit (2)

https://www.tripadvisor.fi/Hotel_Review-g189943-d278168-Reviews-Hotel_Kokkola-Kokkola_Central_Ostrobothnia.html

Ei ostomahdollisuutta



Hotelli Raahen Hovi Oletettu haltuun
12 arvostelua Raahen: Ravintolat – sijalla 7/11
Kirkkokatu 28 | 92100, Raahen 92100, Suomi +358 10 2774550 Verkkosivusto Menu Auki nyt: 6.00 - 22.30

Arviot ja arvostelut
3,5 12 arvostelua
Raahen: Eurooppalainen – sijalla 2/2
Raahen: Ravintolat – sijalla 7/9

Ravintolan Hotelli Raahen Hovi, Suomi ruoasta, palvelusta, hinta-laatusuhteesta tai tunnelmasta ei ole vielä tarpeeksi arvioita. Kirjoita arvostelu ensimmäisten joukossa!

Kirjoita arvostelu

Tiedot
KEITTIÖT
Eurooppalainen, Skandinaavinen
ATERIAT
Aamiaisen, Lounas, Päivällinen, Juomat
OMINAISUUDET
Varaukset
Näytä kaikki tiedot
OminaisuuDET, Tietoja

Sijainti ja yhteystiedot

Kirkkokatu 28 92100, Raahen 92100 Suomi
Sivusto Sähköposti
+358 10 2774550
Paranna profiilia

Onko tämä ravintola perheille sopiva? ☐ Kyllä ☐ Ei ☐ En osaa sanoa

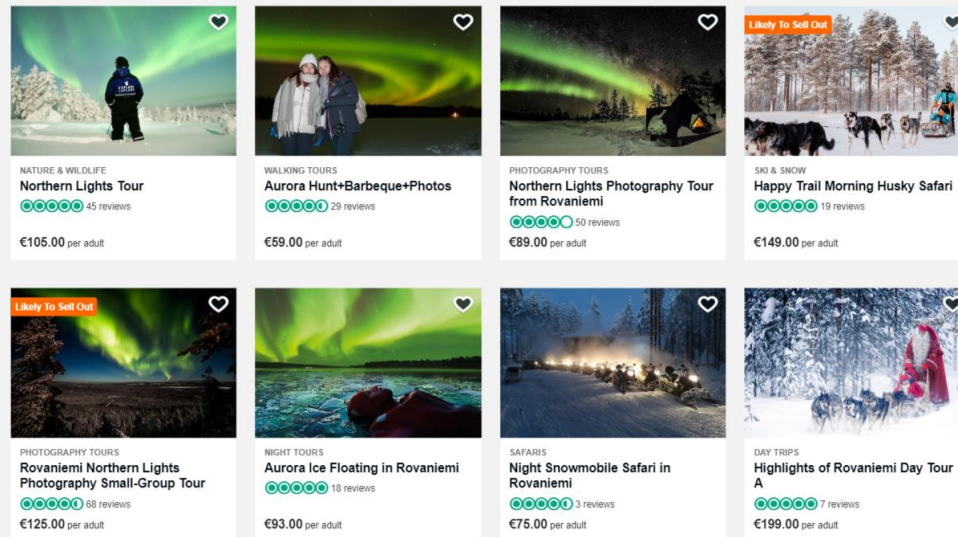
https://www.tripadvisor.fi/Restaurant_Review-g777132-d3845433-Reviews-Hotelli_Raahen_Hovi-Raahen_Northern_Ostrobothnia.html

NÄIN MYYT TRIPADVISORISSA, KÄYNTIKOHDE, AKTIVITEETTITOIMIIJA

Ostomahdollisuus, komissio riippuu jakelukanavasta

Ei ostomahdollisuutta

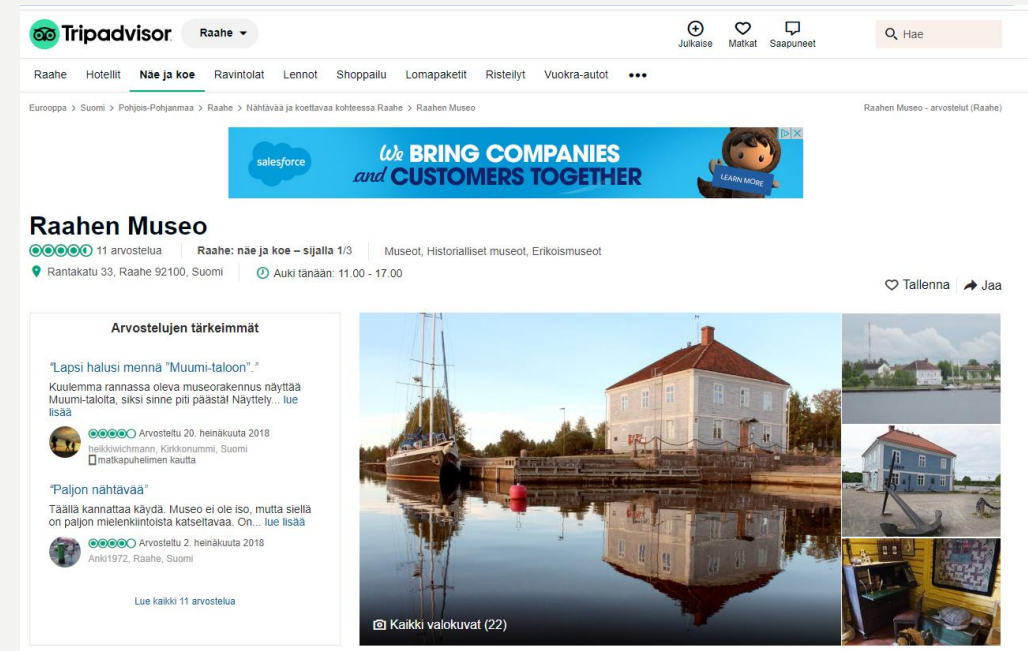
Explore Rovaniemi



See all

https://www.tripadvisor.co.uk/Attractions-g189922-Activities-Rovaniemi_Lapland.html

5.3.2020



https://www.tripadvisor.fi/Attraction_Review-g777132-d10044685-Reviews-Raahen_Museum-Raahen_Northern_Ostrobothnia.html



TRIPADVISOR experiences

- Tripadvisor-Experiences mahdollistaa luoda tuotteita (kiertomatkat, aktiviteetit tai liput) ja myydä niitä suoraan Tripadvisorissa jo olevalle yleisölle.
- Käyttöliittymä tarjoaa integrointi mahdollisuuden yrityksen omaan varausjärjestelmän (Bokun)
- Sisältää kaikki ominaisuudet ja ominaisuudet, jotka sisältyvät perus TripAdvisoriin
- Mahdollistaa luoda ja myydä tuotteita, yritys asettaa hinnoittelun, saatavuuden ja reitit
- Tuotteet ovat esillä TripAdvisorin yhteiskumppaneiden sivuilla, mukaan lukien TripAdvisorin, Viatorin ja tuhannet muut kumppanisivustot
- Käyttöliittymästä saa varausraportit ja asiakaskohderyhmätiedot liitettynä omaan varausjärjestelmää
- Yritys voi vastata asiakkaiden arvosteluihin, jotka jäävät yritystietoihin ja / tai yksittäisiin tuotteisiin



TRIPADVISOR

- Tripadvisor-listauksessa yritys voit esitellä matkailijoille yrityksesi tuotteita ja palveluja, käyntikohteita sekä kohokohtia ja kerätä arvosteluja.
- Ø Retkiä, lippuja tai aktiviteetteja ei voi myydä Tripadvisor käyttäjille
- Yritys voi lisätä yritystiedot, osoite, aukioloajat ja lyhyen kuvauksen yrityksen toiminnasta
- Yritys voi ladata omat valokuvat, ja ne näkyvät käyttäjän lähettämien latausten rinnalla
- Yritys voi kerätä arvosteluja matkailijoilta, jotka ovat käyneet nähtävyydessäsi tai kokeneet kiertueesi
- Yritys voi hyödyntää ns. yritysextra palvelua ja hankkia arvioita sekä tilata maksuttomia materiaaleja arviointien keräämiseksi



HOMEAWAY

- <https://www.homeaway.co.uk/info/about-homeaway/>
- Komissio 3-5 %
- <https://help.homeaway.co.uk/articles/How-is-the-booking-fee-calculated>

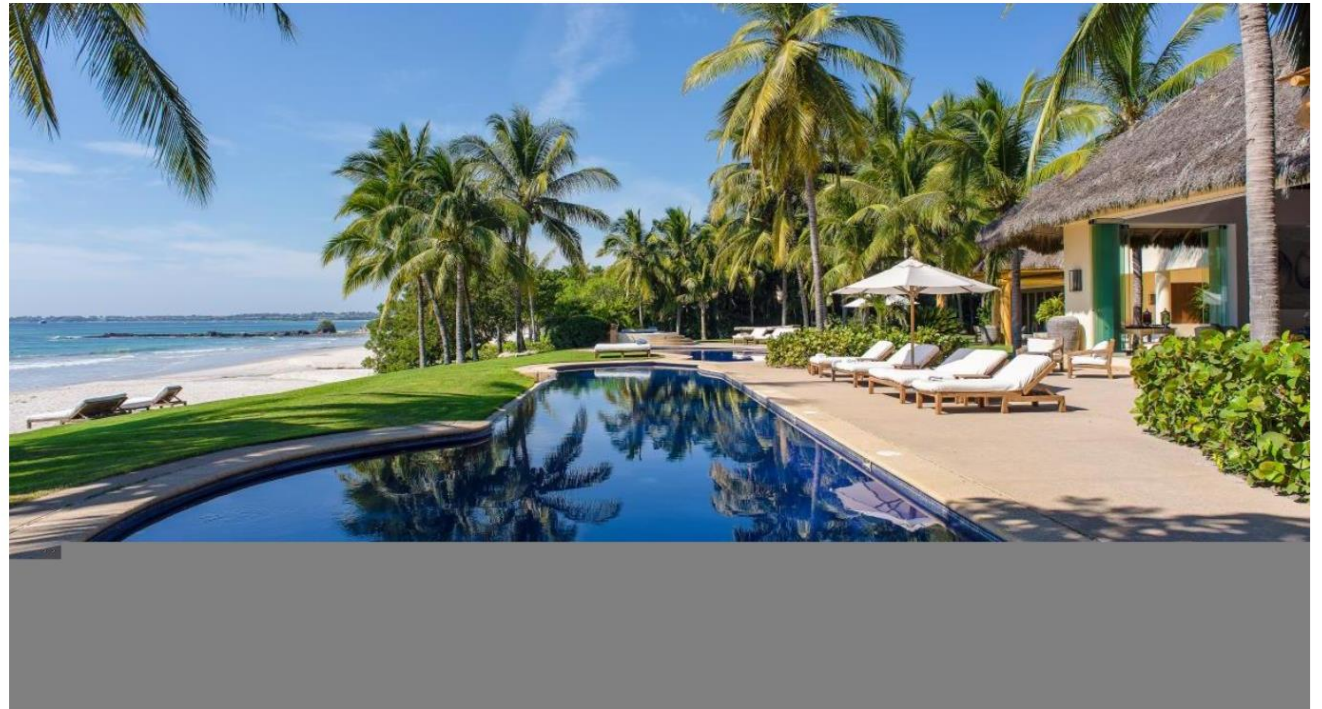
HomeAway®

♥ Trip Boards

👤 Login ▾

🔍 Help ▾

List your Property



About HomeAway

For Media Inquiries:
media@homeaway.com

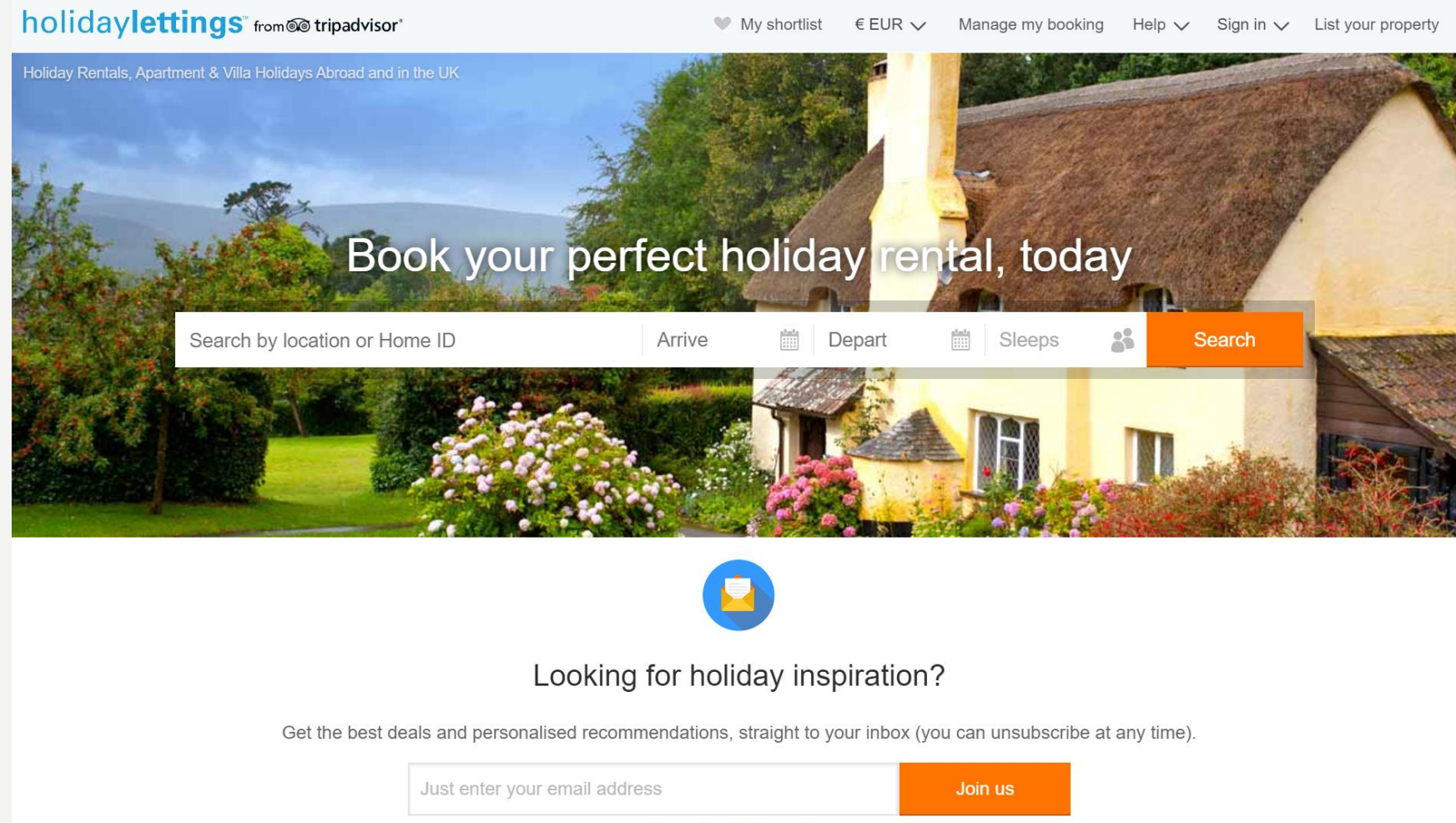
Tweet us:

HomeAway, a world leader in the vacation rental industry, is the place to book beach houses, cabins and condos with more than two million places to stay in 190 countries. The site makes it easy to find and book the perfect vacation rental for any getaway, often for less than the cost of traditional hotel accommodations. HomeAway is part of the Expedia Group family of brands.

https://www.homeaway.co.uk/lyp?icid=IL__O_Text__top_nav_link

HOLIDAY LETTINGS BY TRIPADVISOR

- https://www.holidaylettings.co.uk/content/about_us
- Komissio 3 % - 16%
 - The fee is variable and ranges from 8% to 16% for the majority of bookings, but can be slightly lower in some cases
 - <https://help.holidaylettings.co.uk/articles/FAQ/What-is-TripAdvisor-s-guest-booking-fee>



VIATOR.COM

- TripAdvisor Experiences - Viator.com
 - <https://www.viator.com>
 - <https://www.viator.com/distribution-partners>
 - <https://supplier.viator.com/sign-up-info>
- Komissio -20 %
- Tuotekorttivaatimukset
 - <https://supplier.viator.com/sign-up-info>
 - <https://supplier.viator.com/signup/supplierType/choice> - Katsotaan yhdessä

Reserve Now & Pay Later: Secure your spot while keeping your plans flexible.

viator Search for "Paris" or "Colosseum"

Home / Finland Tours / Helsinki Tours / Sightseeing Tickets & Passes / Attraction Tickets

Reserve Now & Pay Later

Helsinki Card

★★★★☆ 105 Reviews | Helsinki, Finland



from €51.00
Lowest Price Guarantee

Select Date and Travelers

Thursday, Jan 30, 2020

Number of travelers

Check Availability

Reserve Now & Pay Later
Secure your spot while staying flexible

Free Cancellation
Up to 24 hours in advance

Helsinki Tours

- All Helsinki Tours
- Air, Helicopter & Balloon Tours
- Cruises, Sailing & Water Tours
- Cultural & Theme Tours
- Day Trips & Excursions

1 to 3 days (Approx.) Mobile ticket Offered in: English

Overview

Explore Helsinki at your own pace and save money as you sightsee with the great-value Helsinki Card or Helsinki Card Region. Buy a 24-, 48- or 72-hour card and simply show your card to enjoy free public transport around the city (and in the whole metropolitan area with Helsinki Card Region), plus complimentary admission to many of top Helsinki museums and attractions, including the stellar Ateneum art gallery and Suomenlinna Fortress. Add a free audio city tour, a complimentary guidebook and map, plus valuable savings on tours, meals and other experiences, and it's an excellent way to make the



Reserve Now & Pay Later

Snowshoeing in Hietasaari, Oulu, Finland

Oulu, Finland



Share



Save to Wishlist



from €39.00

Lowest Price Guarantee

Select Date and Travelers



Thursday, Feb 6, 2020



Number of travelers

Check Availability

Reserve Now & Pay Later

Secure your spot while staying flexible

Free Cancellation

Up to 24 hours in advance

Finland Tours

All Finland Tours

Air, Helicopter & Balloon Tours

Classes & Workshops

Cruises, Sailing & Water Tours

Cultural & Theme Tours



1 hour (Approx.)



Mobile ticket



Offered in: English

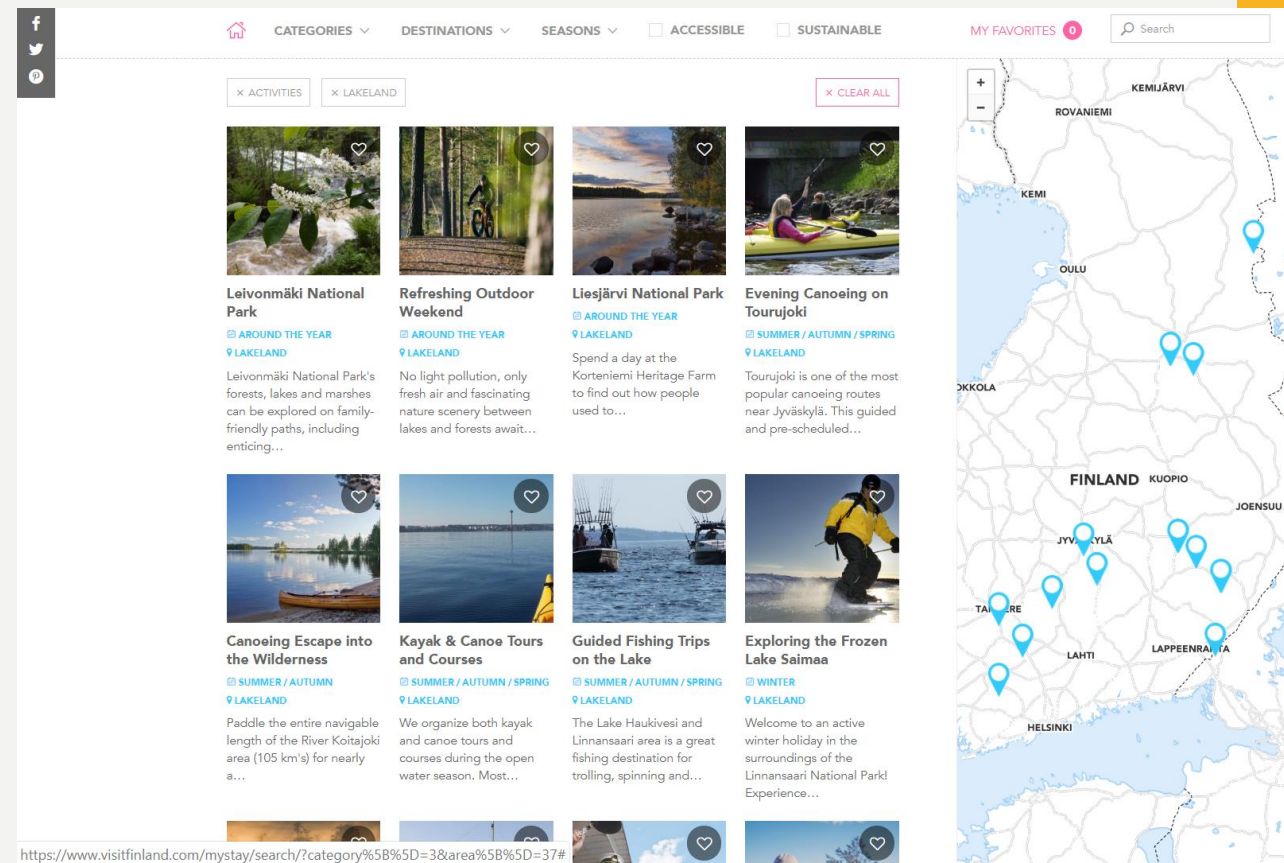
Overview

The Oulu sea area, located at the Gulf of Bothnia, is absolutely beautiful especially in winter offering spectacular views on both the city and the open sea.

<https://www.viator.com/tours/Finland/Snowshoeing-in-Hietasaari-Oulu-Finland/d50-210803P1>

VISIT FINLAND MYSTAY

- VisitFinland MyStay
 - <https://www.visitfinland.com/mystay/>
 - Maksuton Visit Finlandin palvelu
 - Tuotteiden syöttö joka vuosi kaksi kertaa
 - 04 ja 10
 - Kriteerit
 - 24 h vasteaika asiakkaan kyselyyn
 - Englanninkieliset kotisivut
 - Online varattavuus
 - Poikkeuksiakin on
 - Maksuton

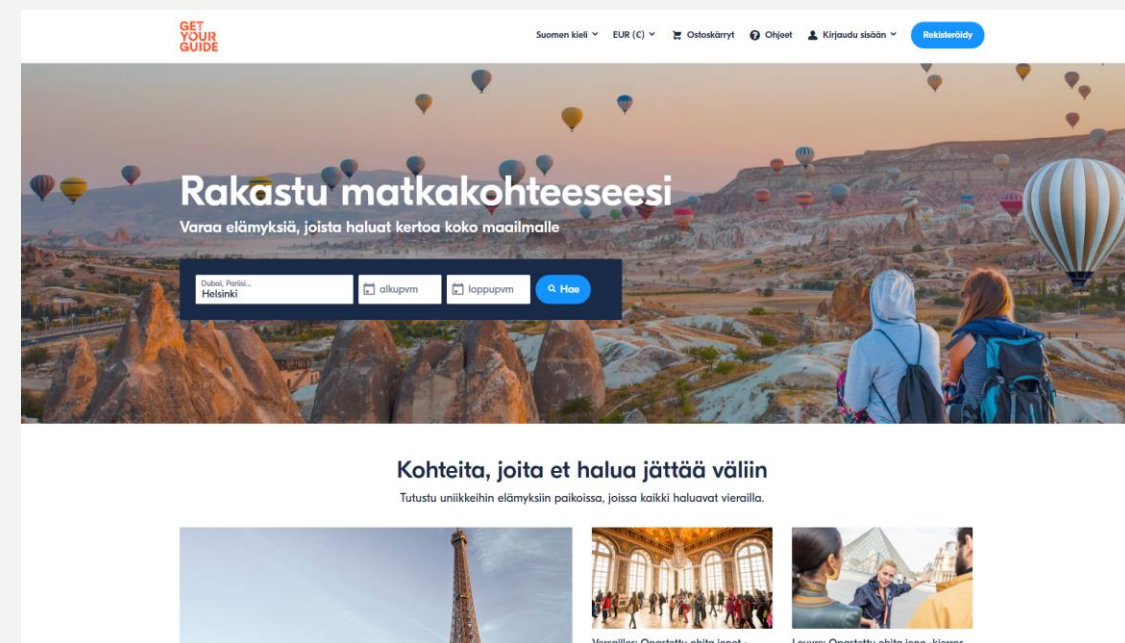


GETYOURGUIDE



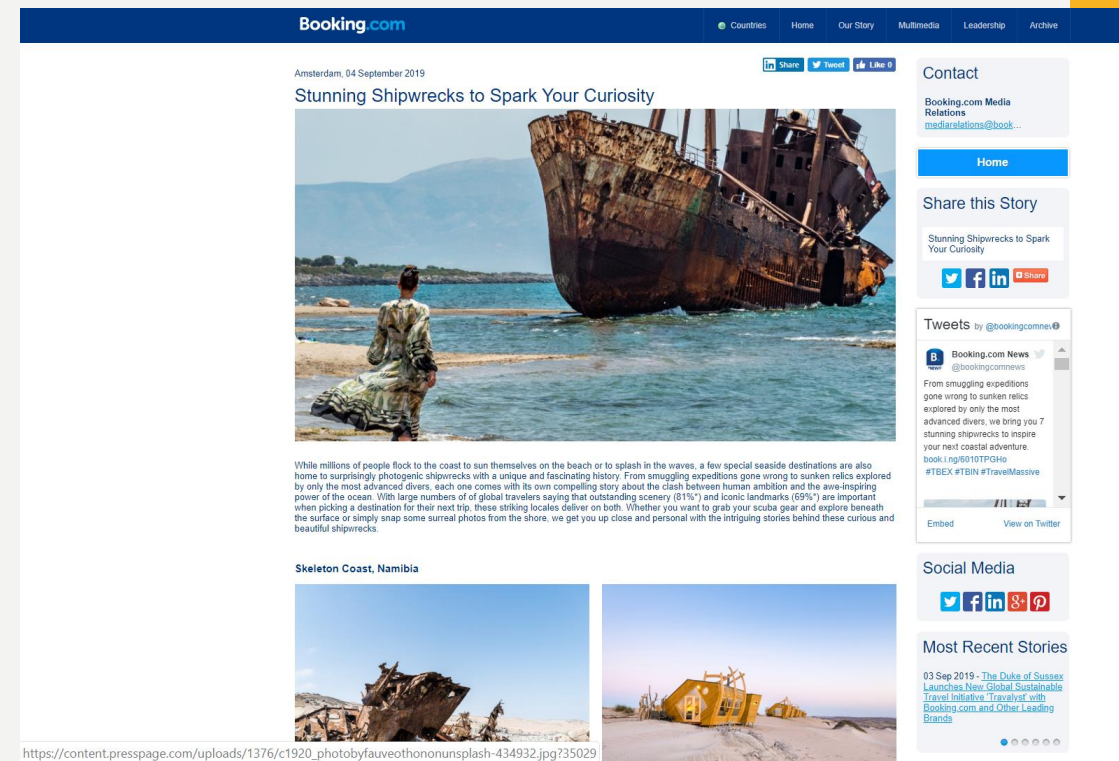
- **GetYourGuide.com (.fi)**

- Mikä on GetYourGuide:
<https://www.getyourguide.fi/about/>
- Partnereille ja toimittajille:
<https://partner.getyourguide.com/en-us/login>
- Matkailuyrityksille:
<https://supplier.getyourguide.com/>
- [Komissiokäytännöt](#) – 20 %
- [Ohjeet sisällöntuotantoon](#)



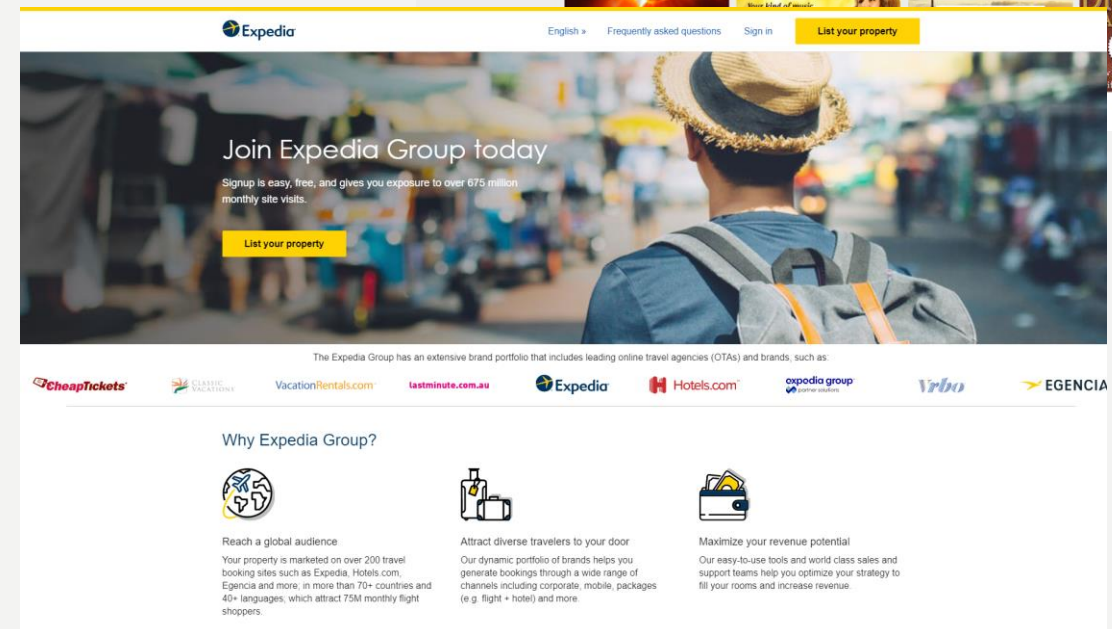
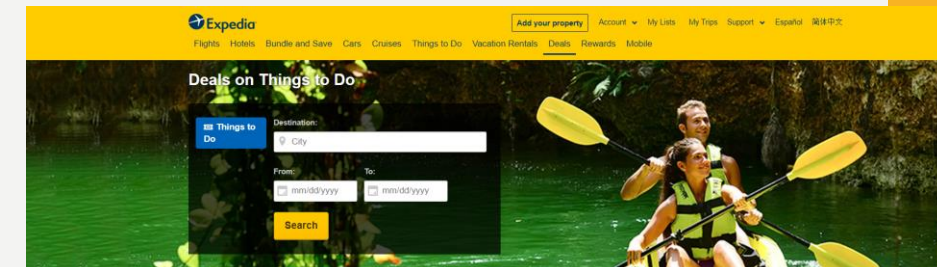
BOOKING.COM EXPERIENCES

- <http://t.co/flU2RDcviz?amp=1>
- Booking Experiences on osa Booking Holdingsin Booking.com palvelua, joka lanseerattiin kesällä 2019 Suomessa (Jenkeissä toimii jo isoissa kaupungeissa Nähtävyydet ja käyntikohteet myynnin osalta)
- Booking Holdings osti jenkkiläisen Fareharbor inventaariohjelmiston, joka on samantyyppinen kuin TripAdvisorin ostama islantilaisen startupin Bókun inventaarijärjestelmä
- Booking.com keskittyy keräämään destinaatio- ja kaupunkinähtävyyksiä, tekemistä ja aktiviteetteja
- Lähestynyt loppuasiakkaita majoitusvarauksen yhteydessä uutiskirjeellä kohteen aktiviteeteista ja palveluista
- Komissio 20 %



EXPEDIA.COM -EXPERIENCES

- Expedia experiences
 - <https://www.expedia.com/g/un/deals-on-things-to-do>
 - <https://join.localexpertpartnercentral.com/>
- List Your property
 - <https://onboarding.expediapartnercentral.com/public/join>
- Komissio -20 %



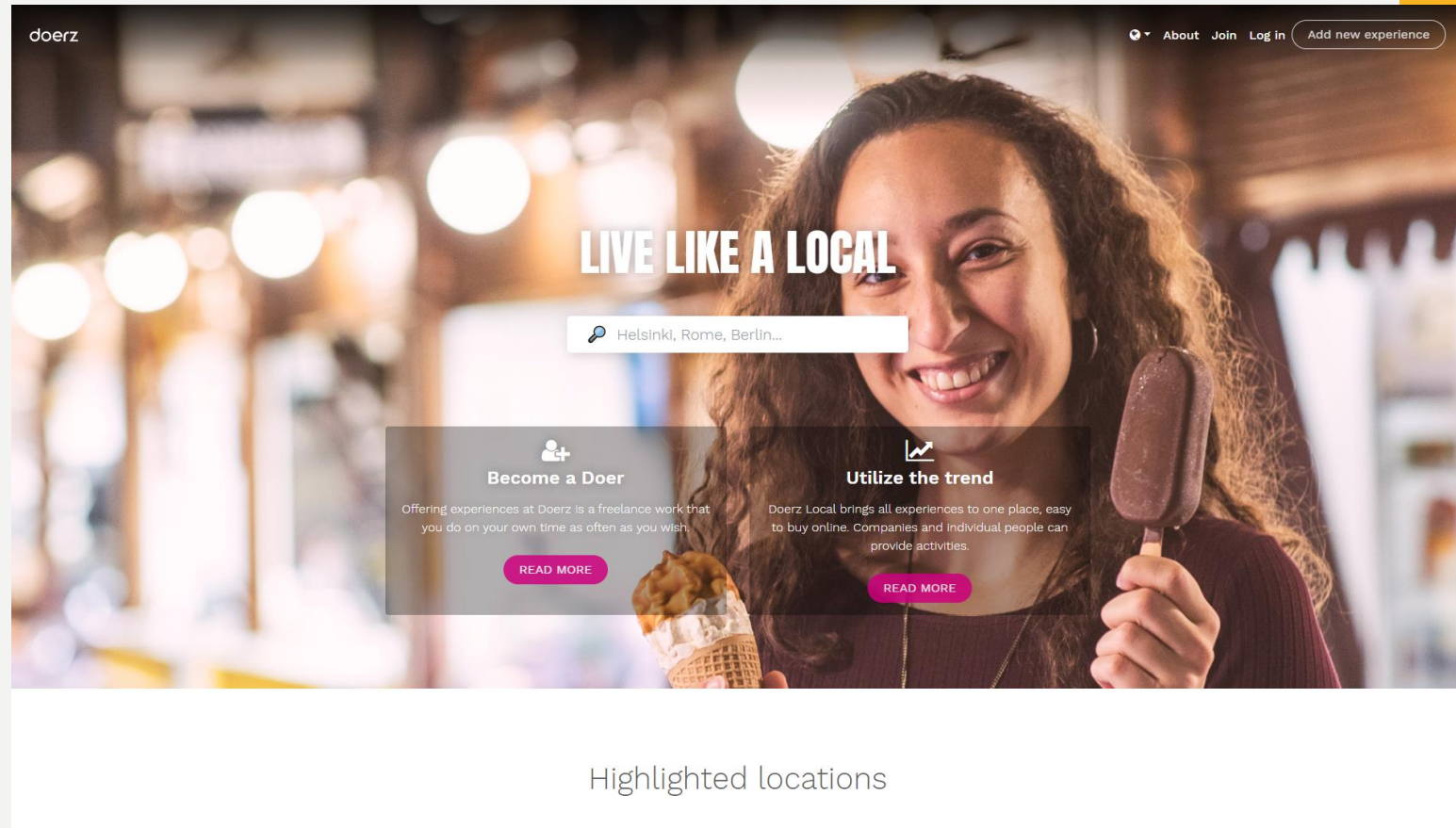
EXPEDIA GROUPIN BRÄNDEJÄ OVAT

- Expedia
 - <https://join.localexpertpartnercentral.com/>



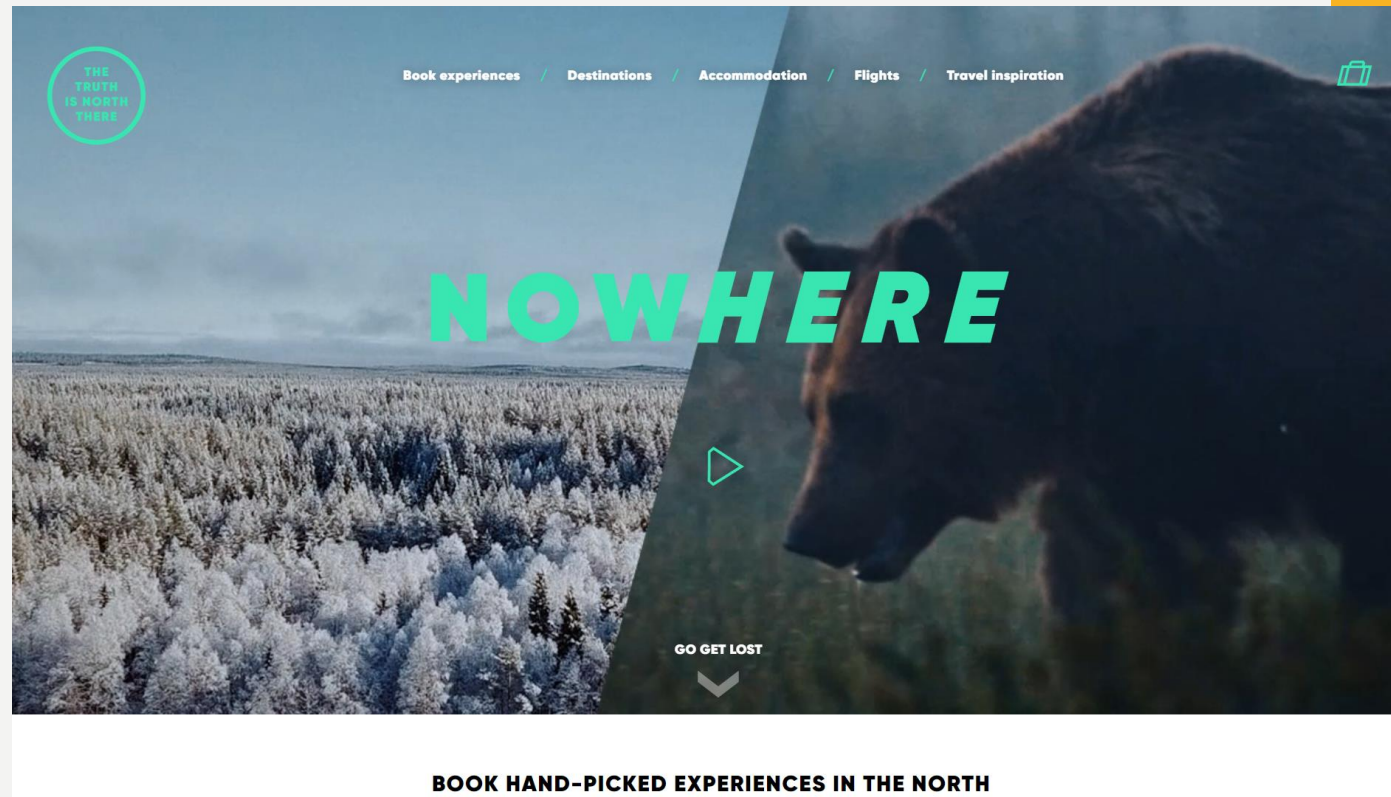
WWW.DOERZ.COM

- Doerz
 - www.doerz.com
 - 20 % komissio
 - Peer to Peer kauppias
 - Kuluttajalta kuluttajalle
 - Yrityksen kuluttajalle
 - Mobile Apps



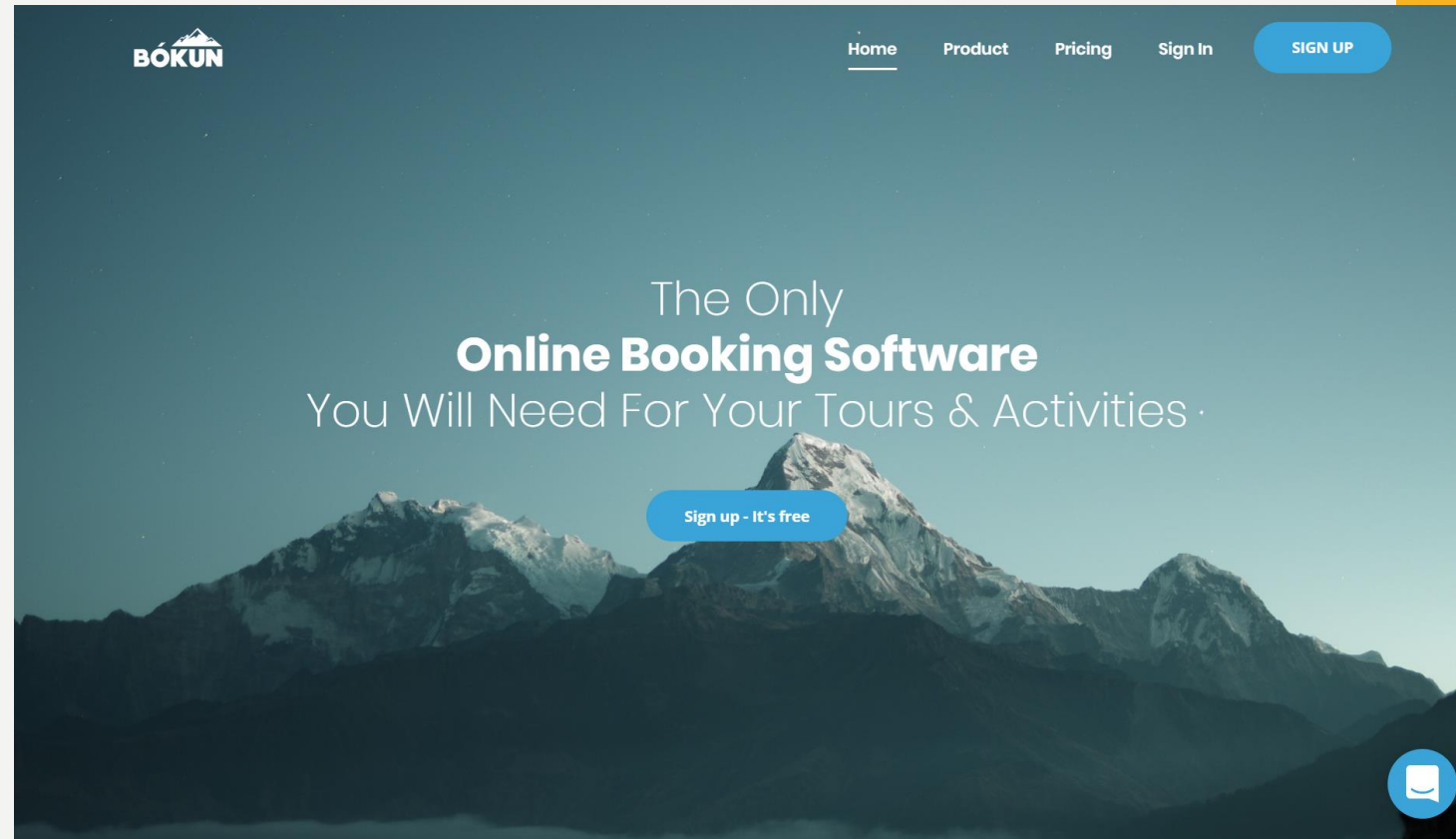
TRAVELNOWHERE.COM

- Finnair – NoWhere
 - <https://www.travelnowhere.com/>
 - Komissio 20 %
 - Matkapaketit
 - Majoitus
 - Aktiviteetti
 - Elämykset
 - Lennot
 - Laatuvaatimukset ja kriteerit
 - BookVisit ja iTicket sekä Bokun alustat integroituna



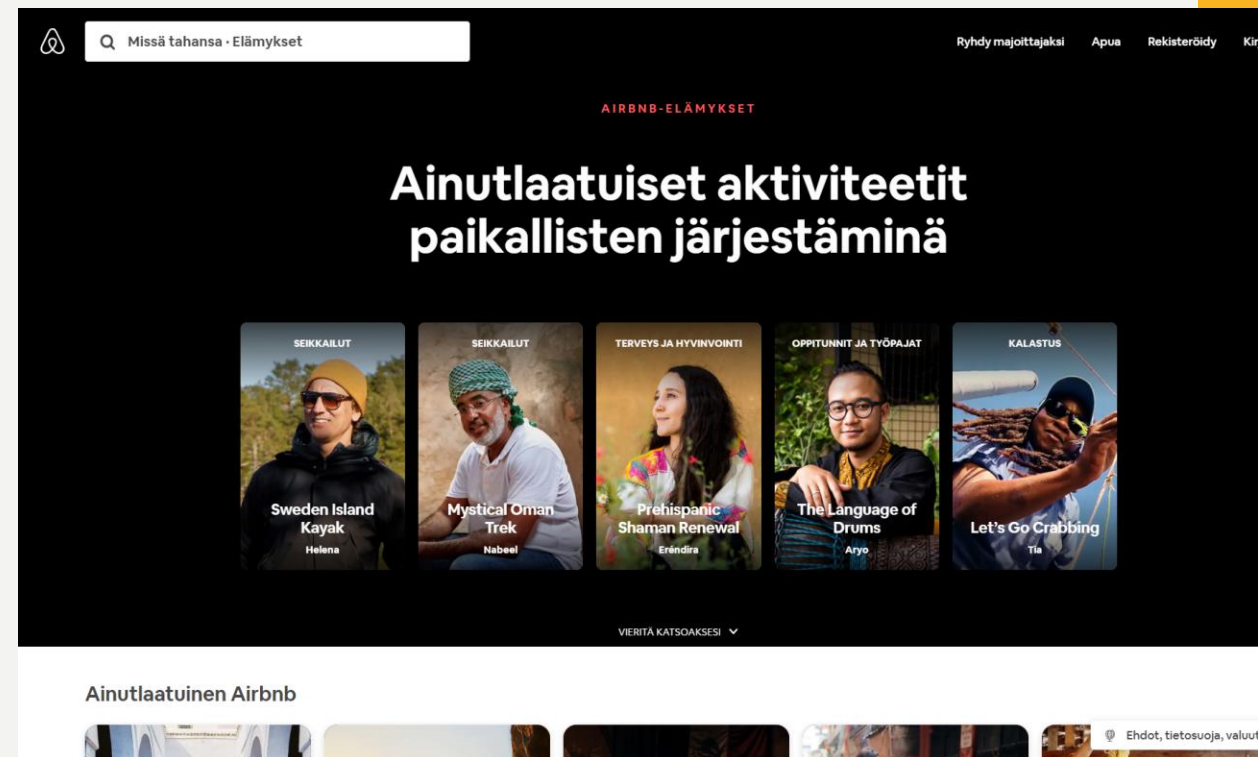
BÓKUN – SEKÄ JAKELUKANAVA, ETTÄ OMAN SUORAMYNNIN TYÖVÄLINE

- <https://www.bokun.io>
- Ilmainen paitsi omassa verkkokaupassa komissio on 2,9 %
- Oma suoramyyni
 - www.sirmakko.fi
 - www.lapinluontoelamys.fi
 - www.visitrovaniemi.fi



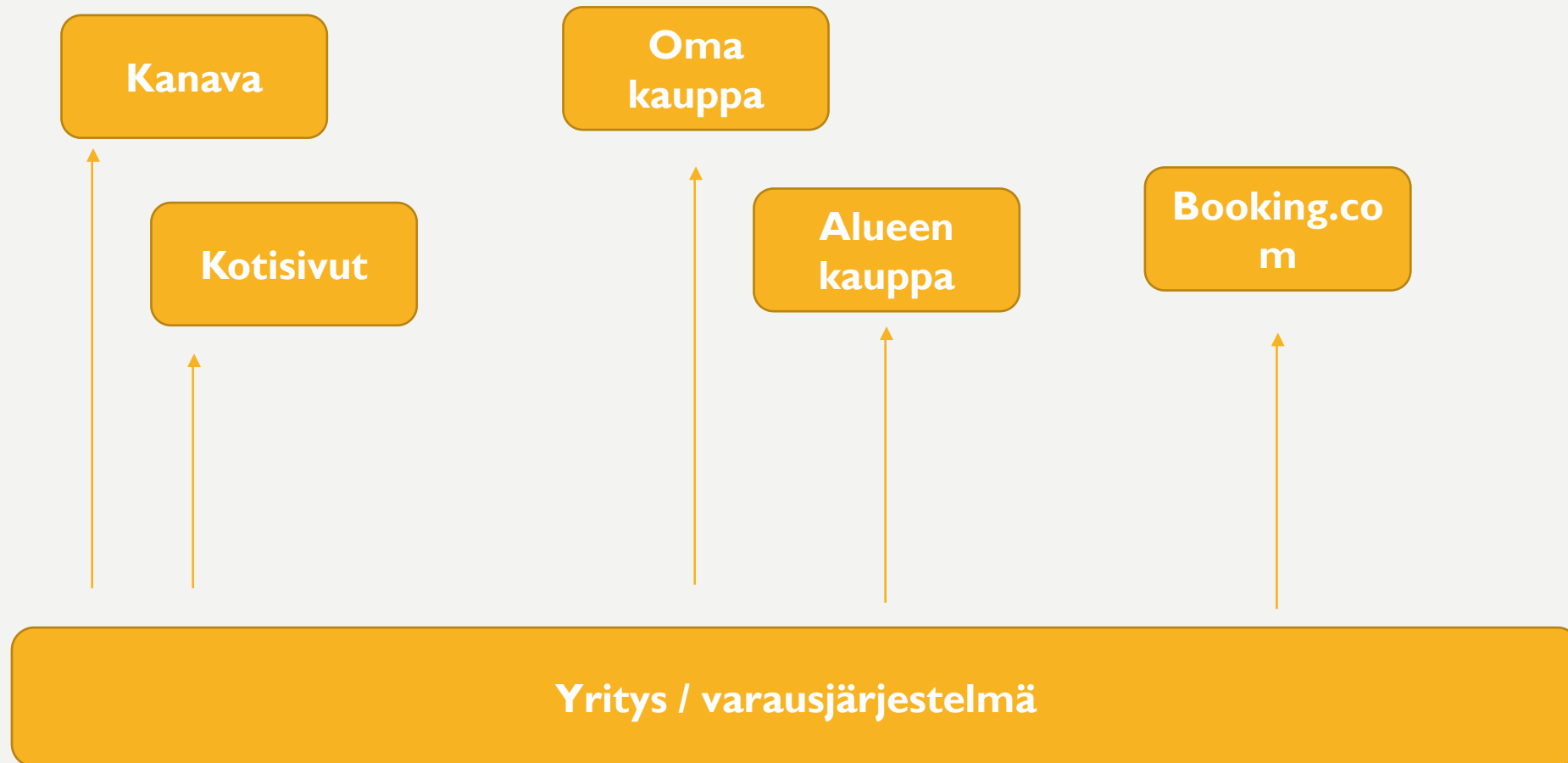
AIRBNB EXPERIENCES

- Alustatalouden ensimmäisiä ilmiöitä, joka mahdollistaa myynnin CtoC
- https://www.airbnb.fi/s/experiences?redirectSource=slash_experiences&_set_bev_on_new_domain=1568101254_NzBjYzkzODc1N2Zl

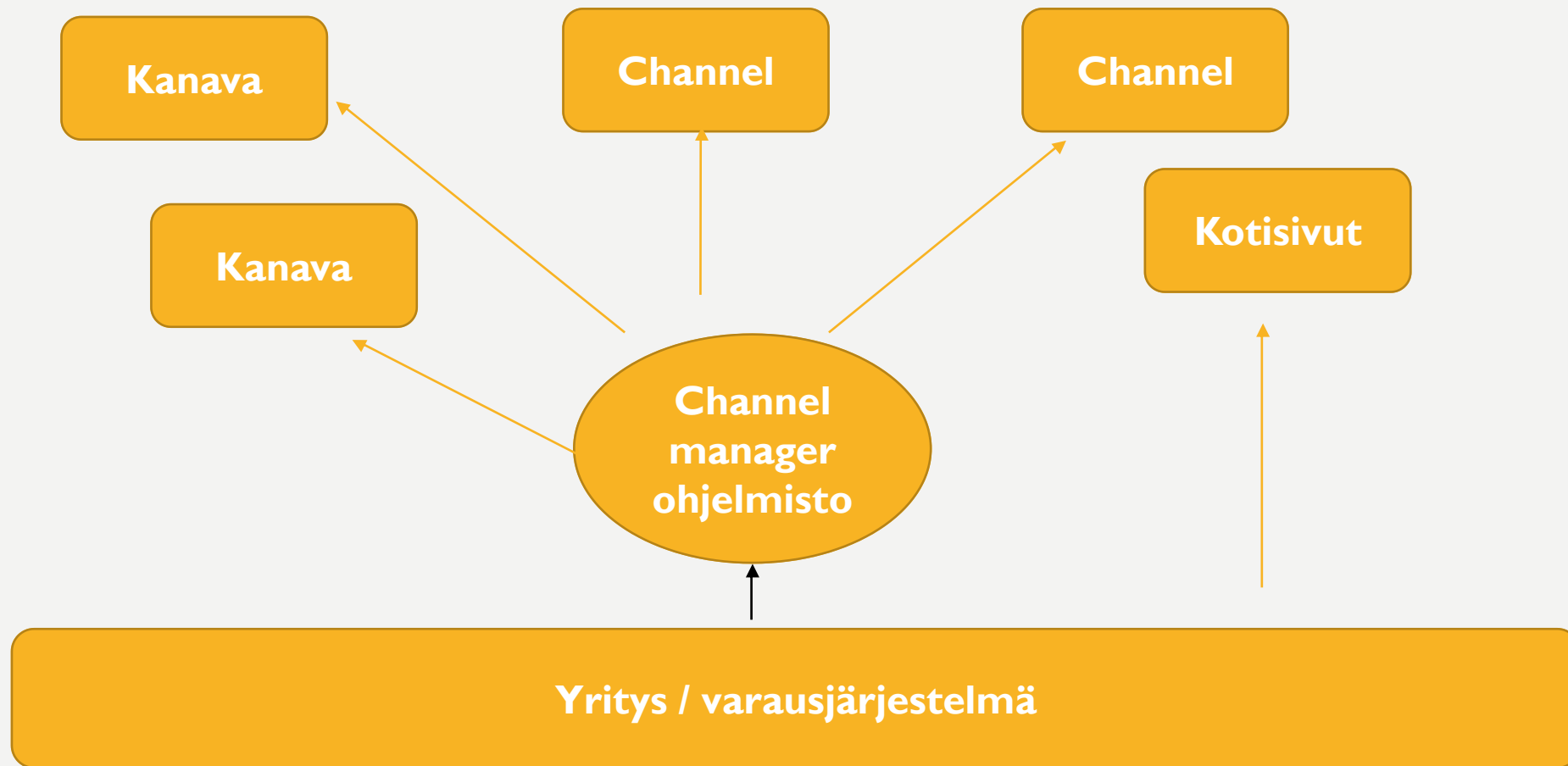


MITEN INTEGROITUA JAKELUKANAVIIN?

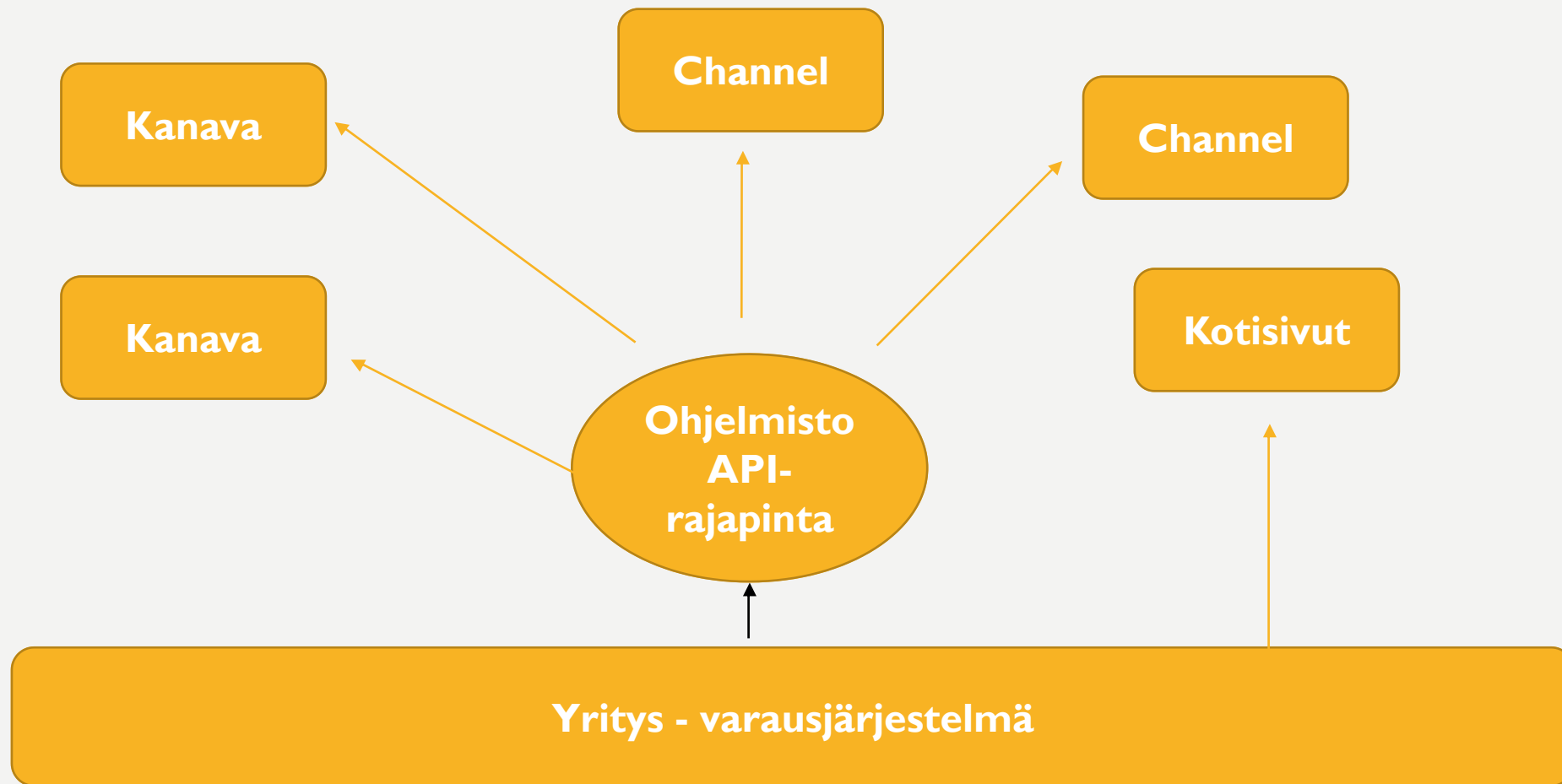
JAKELUMALLI –MALLI 1



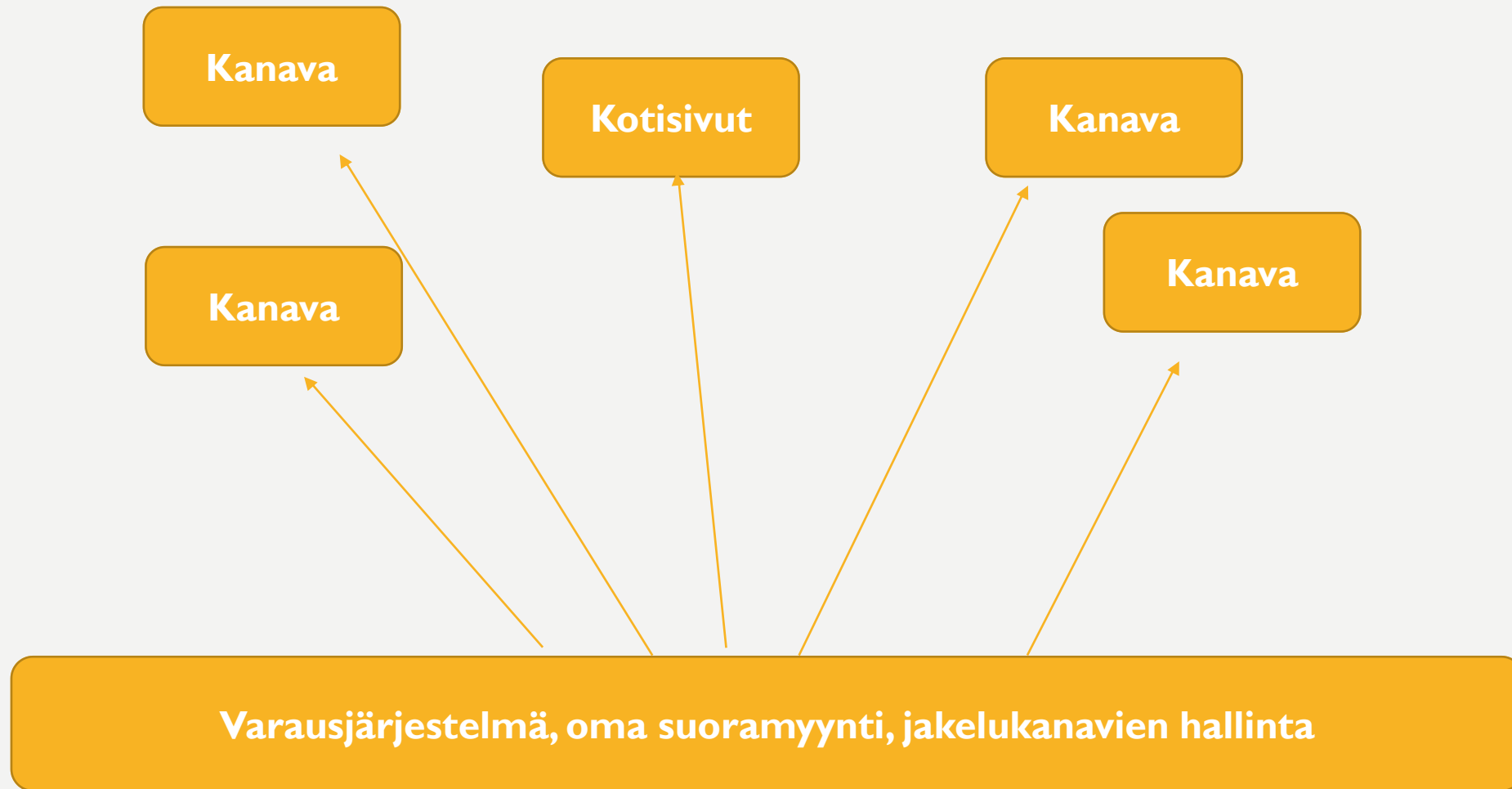
MYynti – MALLI 2



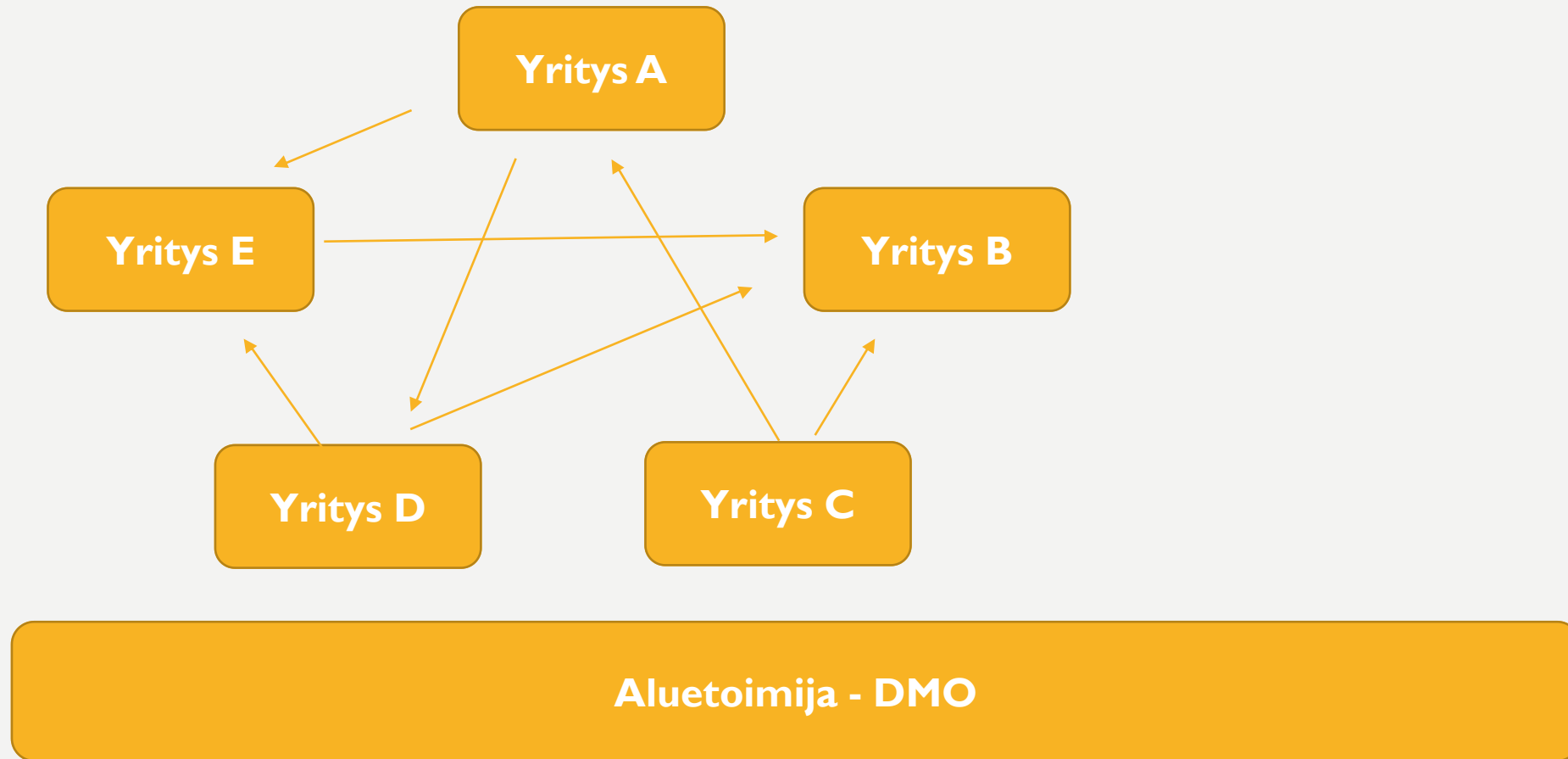
MYYNТИ – MALLI 3



MYYNТИ – MALLI 4



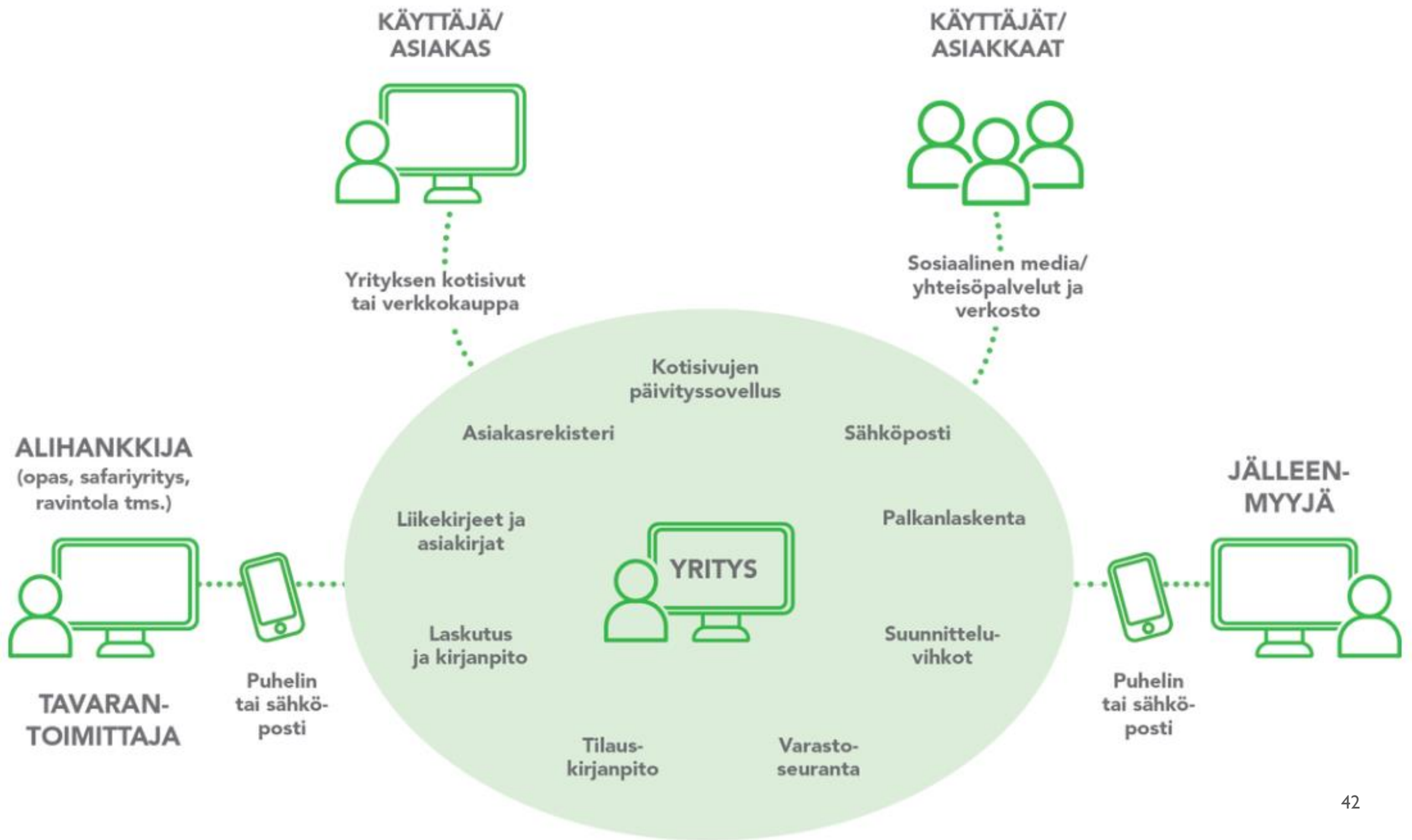
MYynti – MALLI 5



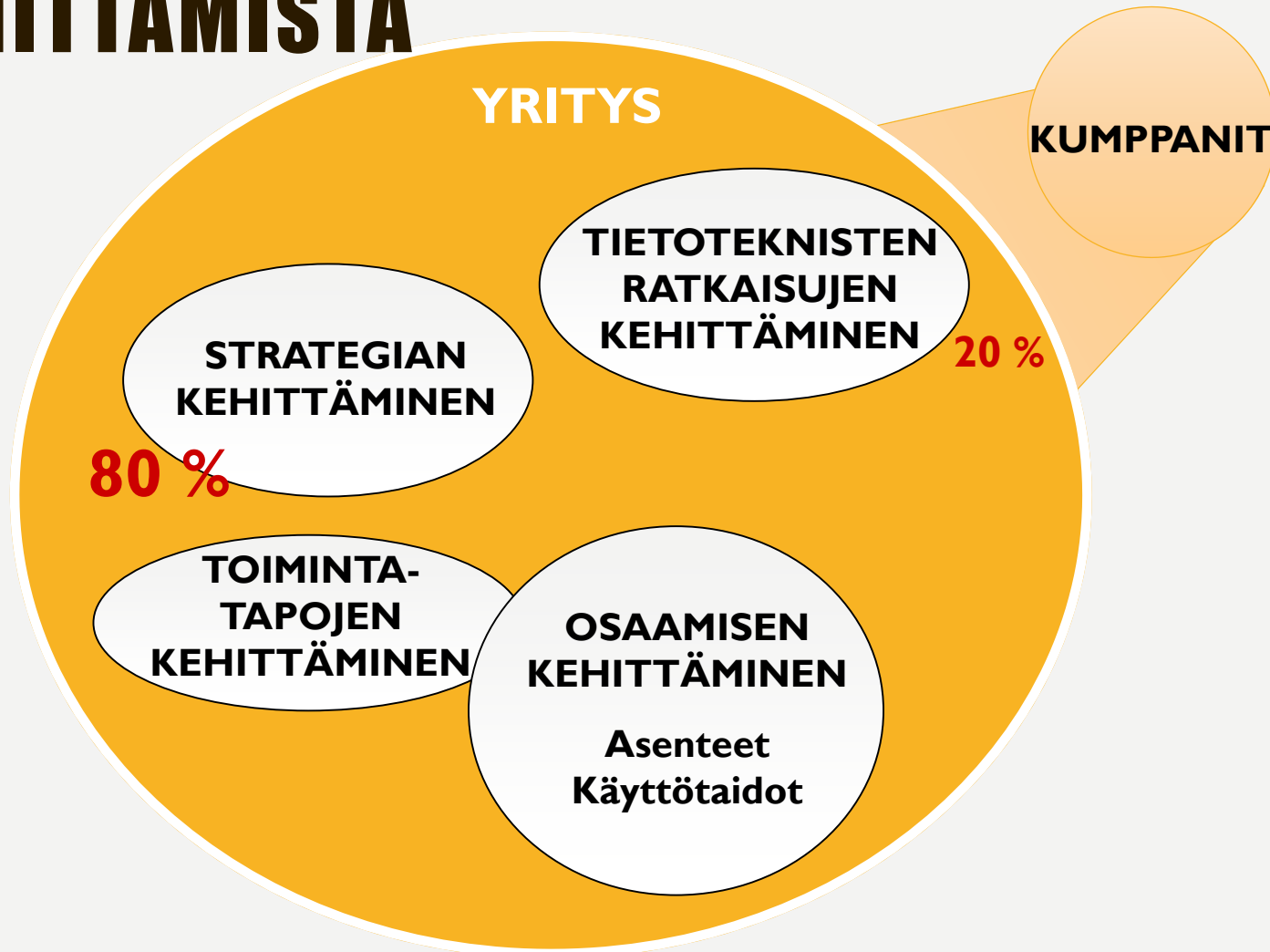
**OMAN VERKKOKAUPAN PERUSTAMINEN,
MAHDOLLISUUDET JA VAIHTOEHDOT,
ESIMERKKIEN KAUTTA**

HOX!

Piirrä yrityksesi sisäisistä ja ulkoisista toiminnoista iso kuva ennen verkkokaupan perustamista.



ONNEKSI YMMÄRRETTIIN, ETTÄ DIGITALINEN LIIKETOIMINTA ON KOKONAISVALTAISTA KEHITTÄMISTÄ



1. Verkkokauppasuunnitelman laadinta. Pohdi verkkokauppasuunnitelmassa perustellen sitä, missä voit onnistua / epäonnistua?
2. Omat resurssit ja käytössä oleva budjetti. Paljonko olet valmis investoimaan aikaa ja rahaa oman kaupan rakentamiseen?
3. Verkkokaupan kohderyhmät ja rajaukset. Kenelle kauppa kannattaa eli kenelle olet tuotteita ja palveluita myymässä?
4. Verkkokaupan sisältösuunnittelun, sisältökonseptin ja kartan laadinta.
5. Palvelujen muotoilu, toisin sanoen tuote- ja palvelukuvausten tekeminen. Tuote on kirjoitettu vähintään englanninkielellä (tai kohdemarkkinoiden kielellä), mukaan lukien muu tuotetta tukeva sisältö verkkosivuillasi ja markkinointimateriaaleissa. Huolehdi, että matkailutuotteestasi on tuotekuvaus, joka sisältää myynnin kannalta oleelliset tiedot.
 - millä kielellä asiakaspalvelua saa
 - erityispiirteet (soveltuuko tuote esimerkiksi erityisryhmille)
 - myyjän tiedot
 - saavutettavuus (matka ja aika)
 - saatavuus (aika, paikka)
 - tuotteen kesto
 - mitä hinta sisältää
 - hinta
 - tuotteen kuvaus myyntitietoineen (eri kieliversioilla)
 - tuotteen selkeä nimi
6. Toiminnallinen määrittely. Pohdi muun muassa sitä, onko kaupastasi mahdollista ostaa ilman rekisteröitymistä? Millaisia asiakaspalvelukanavia asiakkaille on tarjottavana? Millainen on konkretiassa asiakkaan ostoprosessi?
7. Tekninen määrittely ja ohjelmistojen valinta.
8. Maksupainikkeet ja maksuprosessi. Huomioithan, että eri markkina-alueilla on käytössä erilaisia maksutapoja ja maksuoperaattoreita.
9. Graafisen suunnittelun sekä käyttöliittymäsuunnittelun toteuttaminen. Käytä osaavaa käyttöliittymäsuunnittelijaa apuna! (UI – User Interface)



**MITEN VALITA
VARAUSJÄRJESTELMÄ?
[BIT.LY/VARAUSJARJESTELMAT](https://bit.ly/varausjarjestelmat)**

MITÄ MAKSUTAPOJA TARVITAAN?

MITÄ MAKSUTAPOJA SUOMALAISET SUOSIVAT

- Vuonna 2018 on tehty kaksi erillistä tutkimusta suomalaisten verkko-ostoksista, tutkimukset ovat toteuttaneet PostNord ja Paytrail.
- **PostNordin** tekemän tutkimuksen mukaan suurin osa suomalaisista maksaa verkko-ostoksensa:
 - pankki- tai luottokortilla 30%
 - verkkopankilla 27%
 - laskulla 25%
 - PayPalilla, Paysonilla tai vastaavalla 12%
 - käteismaksulla 2%
- Lähde: <https://www.postnord.fi/siteassets/raportit/verkkokauppa-pohjoismaissa/verkkokauppa-pohjoismaissa-2019.pdf>
- **Paytrailin** tutkimuksessa kysymyksen asettelu oli hieman toisenlainen, sillä siinä kysyttiin mieluisinta maksutapaa, joka oli:
 - verkkopankki 39 %
 - pankki- tai luottokortti 24%
 - lasku 16%
 - PayPal 13%
 - osamaksu 4%
- Lähde: https://www.paytrail.com/hubfs/Paytrail_Verkkokauppa_Suomessa_2018.pdf

Klarna.

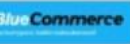
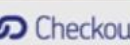


Checkout



MAKSUPALVELUOPERAATTORIT SUOMESSA

- Nets.eu
- Paytrail.com
- Checkout.fi
- Klarna.fi
- Stripe
- Bambora
- Mash

	Korttimaksu	Verkkopankki	Lasku tai osamaksu	Mobiilimaksu	PayPal tai vastaava	Toistuvat maksut
	✓	✓	✓	✓	✗	✓
	✓	✓	✓	✓	✓	✗
	✓	✓	✓	✓	✗	✗
	✗	✗	✓	✗	✗	✗
	✓	✓	✓	✗	✗	✗
	✓	✗	✗	✗	✓	✓
	✓	✓	✓	✓	✓	✗
	✓	✗	✗	✓	✓	✓

[Share Image](#)

- <https://www.zoner.fi/verkkokaupan-maksutavat/>

MAKSUPALVELUOPERAATTORI GLOBAALISTI

- <https://financesonline.com/top-20-payment-gateway-providers/>
- <https://www.wufoo.com/payments/payment-gateway-comparison/>

Payment gateway comparison chart

Gateway												
Monthly fee	\$0	\$0	\$0	\$25 	\$0	Varies	\$0	\$0	\$30	\$25 	Depends on  reseller	\$0
Per-transaction fee	2.9% + \$0.30	2.9% + \$0.30	2.9% + \$0.30 (US/CA), 2.5% (UK), 2.2% (AU), 3.6% (JP)	2.9% + \$0.30	2.9% + \$0.30	Depends on reseller	2.9% + \$0.30	2.9% + \$0.30	2.9% + \$0.30	\$0.10 + merchant account fees	Depends on gateway or merchant account	Debit & Credit: 1.65% + £0.20; Int'l transactions: 2.75% + £0.20

OMA SUORAMYynti – VERKKOKAUPAN KUSTANNUSTEN RAKENTUMINEN

Verkkokauppaohjelmisto

Verkkokauppaohjelmiston räätälöinti

Verkko-osoite

Verkko-osoitteen ylläpito

Verkkokauppaohjelmiston ylläpito (palvelinpalvelut)

Graafinen suunnittelu

Käyttöliittymäohjelmointi

Verkkokauppaohjelmiston käyttökoulutus

Sivuston rakentaminen ja sisällöntuotanto

Kuvamateriaalin tuottaminen

Tekstimateriaalin tuottaminen

Maksupalvelusopimus (kotimaiset)

Logistiikkapalvelujen avausmaksut

Logistiikkamaksut

Varasto- ja tilamaksut

Pakkausmateriaalit

Markkinointi

Uusasiakashankinnat

Asiantuntijatyön kustannukset

Kirjanpitokustannukset

Muut mahdolliset kustannukset, mitkä?

Koulutus

OTA AVUKSI ELY-KESKUKSEN PALVELUT DIGITAALISEN LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMISEEN

- https://www.yritystenkehittamispalvelut.fi/fi_FI/web/yritystenkehittamispalvelut
- Analyysi 1-2 päivää, 220 € / päivä
- Konsultointi, Tuottavuus, Talous ja Digitalisaatio, 300 € / päivä
- Matkailuasiantuntija tulee yritykseesi. [Kirsi Mikkola](#) on yksi asiantuntijoista.

Yritysten kehittämispalvelut



Etusivu

- Kehittämiskartoitus
- Kehittämispalvelut
- Muut palvelut
- Asiakascaset

Yrityksellesi siivet

Tervetuloa tutustumaan yritysten kehittämispalveluihin. Nämä ELY-keskusten palvelut tarjoavat Suomen johtavien asiantuntijoiden apua sekä räätälöityjä ja kustannustehokkaita palveluita pk-yrityksille, jotka haluavat kehittää liiketoimintaansa, kasvaa, uudistua ja kansainvälistyä.

Näin kehittäminen onnistuu, tutustu prosessiin ▶

Yritysten
kehittämispalvelut
Hyvät eväät eteenpäin

OIKOPOLUT

- ➔ Yhteystiedot
- ➔ Valitse asiantuntijaa



KIITOS!