

A man with a beard and short hair, wearing a light blue button-down shirt, stands in the center of the frame. He is looking directly at the camera. The background is a workshop or office space with various items on shelves and walls, including what looks like a whiteboard and some papers. The entire image is overlaid with a semi-transparent red filter. The text 'RASEKO' is prominently displayed in the center in a large, white, bold, sans-serif font. The 'E' in 'RASEKO' is stylized as three horizontal bars.

# RASEKO

**Osaamisen uusi taso / [www.raseko.fi](http://www.raseko.fi)**

# RASEKO

## ARVOT

osaaminen • vastuullisuus  
elämänläheisyys • yrittäjähenkisyys

henkilöstöä **240**



**Rasekon muodostaa  
kuusi kuntaa**

Raisio • Naantali • Mynämäki  
Masku • Nousiainen • Rusko

## STRATEGIA

Kevyt organisaatio

Asiakaslähtöisyys ja  
osaaminen keskiössä

Verkostot ja kumppanuudet

Tehokas viestintä

Aktiivinen vuorovaikutus  
omistajakuntien kanssa alueen  
kehittämiseksi

Opetus ja ohjaus

Raseko on opiskelijoille ja  
yhteistyökumppaneille  
ykkösvalinta

## MISSIO

Raseko toteuttaa nuorison ja aikuisten ammatillista  
koulutusta sekä työelämän kehittämispalveluja  
alueensa tarpeiden mukaan.

## VISIO

Raseko on menestyvä, itsenäinen, valtakunnallisesti  
tunnustettu ammatillisen koulutuksen järjestäjä ja  
työelämän kehittäjä.

**52** tutkintoa



**Tuotot noin 18-19  
miljoonaa, tulos  
ylijäämäinen**

**opiskelijavirtaama 3500-4000 vuodessa**

# Markkinointivinkit yrittäjille

Susanna Saarinen

5.6.2023

# Mitä Markkinointi on?



- Ei ainoastaan mainostamista vaan kaikki se mitä yrityksessä teet ja millainen jälki siitä jää.
- Markkinointi koostuu seuraavista osista:
  - **Tuote/palvelu** – muista asiakaslähtöinen kehittäminen, mitä asiakas haluaa ostaa?
  - **Hinnoittelu** – oikea hintamielikuva, mitä kohderyhmäsi on valmis maksamaan tuotteesta / palvelusta
  - **Saatavuus** – miten helposti asiakas löytää tuotteen / palvelun
  - **Markkinointiviestintä** (myyntityö, mainonta, myynnin edistäminen, tiedottaminen)



## **Pk-yrityksen markkinoinnin valttikortit**

- Useinkaan ei käytössä markkinointiosastoa eikä suurta budjettia
- Valttikorttina oman bisneksen tunteminen sekä joustava päätöksenteko.
- Isot laivat kääntyvät hitaasti, mutta pk-yrittäjä voi muuttaa suuntaa ketterästikin.
- Ilmaiseksi tai varsin pienellä budjetilla pystyy tekemään tehokasta markkinointia.
- Hanki osaaminen, jonka avulla pystyt käyttämään itsellesi tärkeitä kanavia / välineitä. YRITTÄJÄ PYSTYY USEIN HYÖDYNTÄMÄÄN ESIM. OPPISOPIMUSKOULUTUSTA, JOLLOIN KOULUTUS ON VELOOTUKSETON!

# Kymmenen vinkkiä Pk-yrityksen markkinointiin



## 1. VARMISTA YRITYKSESI TUNNETTUUS

- Huolehdi että visuaalinen ilme ja viesti on kaikkialla yhtenäinen (esim. auton teippaus, näyteikkuna, käyntikortit, nettisivut, some-kanavat)
- Mahdollista hyödyntää helppokäyttöistä ilmaisohjelma Canvaa

## 2. MÄÄRITTELE TUOTTEILLE / PALVELUILLE KOHDERYHMÄT

- Älä myy kaikkea kaikille, koska nykypäivän markkinoilla se ei välttämättä enää kosketa riittävästi ketään.
- Kuka on ihanneasiakkaasi / kohderyhmäsi ja mistä heidät tavoitat
- Vasta tämän jälkeen voit miettiä viestiä ja sopivia kanavia

# Kymmenen vinkkiä pk-yrityksen markkinointiin



## 3. SELKEYTÄ PALVELUT

- Kohderyhmäsi tulee tietää mitä teet
- Älä tee vähän sitä sun tätä, se ei ole useinkaan uskottavaa
- Puhu kohderyhmällesi niistä palveluista, joita haluat tulevaisuudessakin tehdä
- Pidä huolta, että kohderyhmäsi lisäksi myös kaverit ja sukulaiset tietävät mitä teet

## 4. OLET YRITYKSEN “PÄÄMEDIA” –HUOLEHDI MYÖS ITSESTÄSI!

- Se miten voit, heijastuu yritykseesi
- Väsynyt yrittäjä ei ole paras tapa markkinoida
- Palvele itseäsi yhtä hyvin kuin asiakkaitasi 😊
- Mikä on sinulle sopiva tapa rentoutua? Saunominen, metsässä kävely, urheilu, riittävä nukkuminen? Vaali itsellesi toimivaa tapaa.

# Kymmenen vinkkiä pk-yrityksen markkinointiin

## 5. VALITSE MEDIAT, JOIDEN AVULLA TAVOITAT KOHDERYHMÄSI

- Joka paikassa ei kannata olla mukana, parempi keskittyä muutamaan kanavaan ja hoitaa ne säännöllisesti
- Ilmaisia tai edullisia medioita ovat esim. yrityksen omat nettisivut, blogi, uutiskirje, some-kanavat, yrityksen omat mediat (autot, näyteikkunat...), kauppojen ilmoitustaulut, erilaiset someryhmät, tiedote paikallislehdessä jne
- Hyödynnä ensin ilmaiset kanavat ja mieti sen jälkeen tarvitsetko muuta

## 6. TEE MARKKINOINNIN AIKAKELLO / SUUNNITELMA

- Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty 😊
- Netistä löytyy helppoja ja ilmaisia pohjia, jotka auttavat suunnittelussa
- Suunnittele koko vuoden markkinoinnin päälinjat silloin kun on rauhallista: mitä markkinoidaan, missä kanavassa, millä viestillä ja mille kohderyhälle
- Tuota sisältöä hiljaisempina aikoina ja ajasta sisältö





# Kymmenen vinkkiä pk-yrityksen markkinointiin



## 7. GOOGLE ON KUNINGAS

- Yli 80% ihmisistä hakee tietoa uudesta tuotteesta tai palvelusta Googlen kautta
- Nämä ihmiset ovat kiinnostuneita ostamaan
- Ihmiset etsivät Googlestä tuotteita ja palveluja, harvemmin suoraan yritykstä nimellä
- Useimmat katsovat hakutulokset ensimmäiseltä ja toiselta sivulta, kärsivällisyys ei ole nykyihmisen valtti
- Jos yritys ei löydy hakutuloksista, heikentää se mahdollisuutta kaupankäyntiin

## 8. TUOTA SISÄLTÖÄ, ÄLÄ TYRKYTÄ

- Ns. puskumyynnin aika on ohi. Ihmiset eivät halua mainoksia eivätkä tyrkyttämistä
- Tärkeää on olla asiantuntijana mukana niissä kanavissa missä asiakkaat ovat
- Tuota sisältöä, jonka avulla voit osoittaa asiantuntijuutta
- Käytä maksettua mainontaa tarpeeseen
- Muista huolehtia kanta-asiakkaista. Uusien asiakkaiden hankkiminen on huomattavasti työläämpää ja kalliimpaa kuin vanhojen palvelu.

# Kymmenen vinkkiä pk-yrityksen markkinointiin



## 9. TEE YHTEISTYÖTÄ YRITTÄJIEN KANSSA, OLE MUKANA VERKOSTOISSA

- Hyödynnä yhteismarkkinointia ja yhteistyötä
- Ota tavoitteeksi löytää verkostoista liiketoimintaa tukevia ystäväyrittäjiä, joiden kanssa voit kehittyä
- Verkostoidu yrittäjätapaamisissa ja tapahtumissa, mutta yhtä hyvin myös LinkedInissä ja Twitterissä

## 10. OLE JUURI NIIN HYVÄ KUN OLET

- Rakenna markkinointia omalla tavallasi. Tuo mukaan persoona ja kerro tarinaa.
- Ei ole yhtä oikeaa tapaa menestyä, mutta vain aloittamalla olet askeleen lähempänä onnistumista 😊

# **Rasekon alkavat koulutukset yrittäjille**

# Yrittäjille soveltuvia koulutuksia

## Johtamisen ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto

Yrityksen tai vastualueen johto-, suunnittelu- tai kehitystehtävissä toimiville.

Opintokokonaisuuksia

- Johtamisen ja työyhteisön kehittäminen
- Strategiatyön johtaminen
- Henkilöstön ja osaamisen johtaminen
- Asiakkuuksien johtaminen
- Talouden johtaminen
- Projektin johtaminen
- Tuotanto- ja palveluprosessien johtaminen

Seuraava aloitus 6.10.2023

Maria Hietanen  
puh. 044 705 7510  
maria.hietanen@raseko.fi

## Digitaalisen markkinoinnin osaaja (Liiketoiminnan ammattitutkinon tutkinonosa)

Markkinoinnin suunnittelusta ja toteuttamisesta kiinnostuneet, liiketoiminnan tehtävissä toimivat

Opintokokonaisuuksia

- Digitaalinen markkinointi
- Markkinoinnin suunnittelu ja lainsäädäntö
- Sosiaalisen median kanavat ja niiden käyttö
- Hakukoneoptimointi- ja markkinointi
- Uutiskirjeet ja blogit
- Canva -ohjelman käyttö toteuttamisessa

Seuraava aloitus 12.9.2023  
Lähiopetuspäiviä verkon välityksellä n. 2 krt / kk.  
Kokonaiskesto n. 6 kk.

Susanna Saarinen  
Puh. 044 705 7417  
susanna.saarinen@raseko.fi

## Tuotekehitystyön erikoisammattitutkinto

Liiketoiminnan kehittämisestä vastaavat esimiehet ja yrittäjät sekä tuote- tai palvelukehitystehtävissä toimivat henkilöt

Opintokokonaisuuksia

- Proaktiivinen kehittäminen
- Brändin rakentaminen
- Innovaattorina toimiminen
- Palvelumuotoilu tuotekehitystyössä
- Tuotteistaminen tuotekehitysprosessissa

Seuraava aloitus 9.11.2023  
Minna Vainio  
040 702 5048  
minna.vainio@raseko.fi

## Yrittäjyyden ammattitutkinto

Yrittäjyyttä suunnitteleville tai yrityksen liiketoiminnan kehittämisestä kiinnostuneille

Opintokokonaisuuksia

- digitaalinen markkinointi
- asiakashankinta ja myyntiosaaminen
- yrityksen kannattavuus
- talouden suunnittelu
- verotus
- palvelumuotoilu

Seuraava aloitus 21.9.2023  
opetuspäiviä 1-2/kk  
Mervi Mäkelä  
puh. 044 7057 447  
mervi.makela@raseko.fi

# Yrityksen kehittäminen oppisopimuksen avulla



- ✓ Oppisopimus perustuu
  - Joko päätoimisena yrittäjänä toimimiseen
  - tai opiskelijan ja työnantajan väliseen määräaikaiseen työsuhteeseen, jossa noudatetaan työsopimuslainsäädäntöä ja alan työehtosopimusta
- ✓ Joustava oppisopimus: myös lyhytaikaisia, esim. 1 kk
- ✓ Vähimmäistyötuntimäärä on 25 h/vko
- ✓ Oppisopimus voidaan solmia jo työssä olevalle työntekijälle, uudelle työntekijälle, työttömälle työnhakijalle tai yrittäjälle.
- ✓ Oppisopimus on määräaikainen ja se päättyy, kun tutkinto tai tutkinnon osa on suoritettu
- ✓ 2 + 1 -malli, opintojen viimeinen vuosi perustutkinnossa opiskellaan oppisopimuksella

**Lisätietoa** Oppisopimuspäällikkö Jaana Paunonen, puh. 044 705 7513,  
jaana.paunonen@raseko.fi

# Ota yhteyttä!

Susanna Saarinen

[susanna.saarinen@raseko.fi](mailto:susanna.saarinen@raseko.fi)

puh. 044 7057417

