



ASIAKASCASE HAIKON KARTANO Syyskuu – Marraskuu 2014

HINNOITTELUN, KANAVIENHALLINNAN JA KYSYNNÄN – kartoitus ja työpajat

“Into® Tutka kartoitus ja avainhenkilöidemme haastattelut laajensivat tietämystämme liiketoimintamme mahdollisuuksista ja kehityskohteista haastavassa markkinoiden – ja asiakkaidemme ostokäyttäytymisen murroksessa. Alkukartoituksen faktat, ilman oletuksia, toimivat hyvänä pohjana laajennetun johtoryhmämme ja myynnin demand management valmennuksille. Saimme käytännönläheisistä 3 työpajasta (kysynnän ja asiakasarvon määrittely, hinnoittelu ja kanavienhallinta) välitöntä hyötyä ja toimenpiteitä, joista osa on jo toimeenpantu vaikuttaen positiivisesti tulokseemme” **Juha Mähönen, Toimitusjohtaja**

Hyödyt

- **Myyntiä, markkinointia ja tulosta parantavia välittömiä toimenpiteitä toteutettu**
- **Ymmärrys ja toiminta tehostunut osastojen välillä**
- **Uusien asiakasryhmien tarpeet määritelty ja konkretia näiden tavoittamiseksi tehty**
- **Osaamisen tietopohja luotu, jolle kestävä liiketoiminnan kehittäminen voidaan rakentaa**
- **Saatu tietoa ja taitoa hyödyntää olemassa olevia järjestelmiä tehokkaammin ja paremmin**

Tavoitteet

- **Valmentaa** Haikon johtoryhmää ja asiantuntijoita Demand Managementin (DM), hinnoittelun ja varauskanavienhallinnan osaamisessa modernin hotellitoiminnan tarpeita vastaaviksi
- **Luoda** pohja DM toiminnalle, jonka varaan voidaan jatkossa kehitystyötä ja investointeja rakentaa.
- **Konsultoida** Haikon johtoa oikeissa kysyntään vaikuttavissa hinnoittelupäätöksissä ja viestintä-markkinointi – ja myyntikanava toimenpiteissä.
- **Tukea** Haikon johtoa ja asiantuntijoita luomaan yhdessä konkreettisia toimenpiteitä, jotka kasvattavat liikevaihtoa ja/tai vähentävät kustannuksia hotelli ja kylpylätoiminnan eri osa-alueilla

Osallistujat, Toimitusjohtaja, Kaupallinen johtaja, Osastojen johto ja asiantuntijat. Yhteensä 12 osallistujaa.

Asiantuntijamme Jere Talonen, Markus Kauppinen ja Ilkka Latomäki

Toimenpiteet ja lopputuotteet

Toimenpide 1: Into® Tutka -kartoitus **Lopputuote:** Raportti DM nykytilasta. Purku johdon kanssa.
Toimenpide 2: Valmennettavien haastattelut **Lopputuote:** Haastattelujen kirjallinen yhteenveto
Toimenpide 3: Räätelöidyt DM työpajat **Lopputuotteet:** Materiaalit, Sähköiset palautteet, Virtuaalinen työtila
Toimenpide 4: Johdon palautetilaisuus **Lopputuotteet:** Yhteenveto, Data, DM kehityssuunnitelma 2015>

Osallistujien kommentteja

“Aiheet ja sisältö erinomaiset. Tukea haasteisiin, joiden kanssa painimme päivittäin. Pääsimme eteenpäin.”
“Teoriaa ja toimintaa oikeassa suhteessa oikeille ihmisille. Välittömiä toimenpiteitä vietiin heti käytäntöön”
“Eri tulokulmat auttoivat minua ymmärtämään paremmin hinnoittelun haasteita ja sen monimuotoisuutta
“Kiitokset energisyydestä, intohimosta ja asioiden selittämisestä seikkaperäisesti ja käytännönläheisesti.”
“Sain välineitä ja apua päivittäiseen myyntityöhöni”

Lisätietoja yrityksestä: www.haikko.fi