



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

Asiakkuusmallin rakentaminen

HYÖTY

**MIKÄ SAA ASIAKKAAN OSALLISTUMAAN?
KUMPPANUUS – WIN-WIN -TILANNE**

ASIAKKUUSMALLI

-ASIAKAS KEHITTÄMISKUMPPANINA

- Tavoitteena on rakentaa yhdessä asiakkaiden kanssa heille sopivia palvelutuotteita
- Tuntea entistä paremmin asiakkaan prosessit
- Kasvattaa asiakasarvoa – asiakkaat etsivät ratkaisuja
- Kyselyt eri tavoilla toteutettuna, järjestelmällisyys -> asiakastarpeiden tunnistaminen, luottamus = kumppanuus, rikastava yhteistyö
- Yhden luukun periaate

YDINKUMPPANUUS

- MIKÄ SAA YRITYKSEN LÄHTEMÄÄN MUKAAN?
 - Mitä he odottavat verkkopalvelulta kokonaisuudessaan? Mikä saa yrityksen lähtemään mukaan?
 - Mistä asiakkaat ovat valmiita maksamaan, jos maksavat jäsenyydestä, mitä sillä tulisi saada?
- MAKSUTON PALVELU – EDELLYTTÄÄ SITOUTUMISTA TOIMINTAAN
 - Mitä osallistuja saa vastineeksi:
 - Vertaistukea, verkoston, uusinta tutkimustietoa, tuotekehityssparrausta, markkinointinäkyvyyttä, mahdollisuuden kokeilla TRE3:n asiantuntijapalveluja, mahdollisuuden vaikuttaa toiminnan kehittämiseen, osaamisen seurantalpalvelun, opiskelijayhteistyö – tuoreet näkemykset
- MAKSULLINEN PALVELU
 - Markkinapaikka verkossa, yhteistyökumppaneiden haku – catch -making

