



# Ammattilaisvierailuiden tuotteistaminen

Mimino Oy –  
Competence Development  
Virve Obolhogiani



# Erilaisia ammattilaisvierailuita

Tapaamiset  
kollegoiden kanssa -  
mahdollinen yhteistyö  
jatkossa

Opiskelija/tutkija-  
vaihto – oppilaitoksen  
perustoimintaa

**Räätälöidyt ohjelmat  
ammattilaisille –  
kaupallinen vientituote**

# Sisältö

- asiakkaiden tavoitteet matkalla
- matkan kesto ja ohjelman suunnittelu
- teorian ja käytännön (vierailut) yhdistäminen

Keitä on  
tulossa?

Miksi he  
tulevat  
Suomeen?

Mistä he  
ovat  
saaneet  
tiedot?

# Asiakkaiden tavoitteet matkalle

- vierailut lisäohjelmassa, jotta päästään matkalle (esim. viisumin hankintaa varten / palkintomatka / työmatka)
  - bench marking -matkat – tutustuminen omaan alaan ja kollegoihin, uusien ideoiden saaminen
  - halu oppia uutta omasta alasta, saada ajatuksia oman työn kehittämiseksi
- > mahdollisuus tarjota kokonaisuus, joka sisältää sekä teoriaa että käytäntöä ja jolla on koulutusviennillistä arvoa

# Tuotteiden suunnittelusta

## **Valmiit tuotteet >**

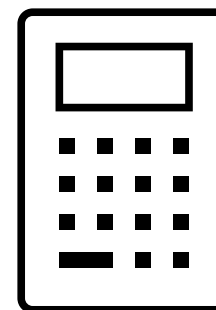
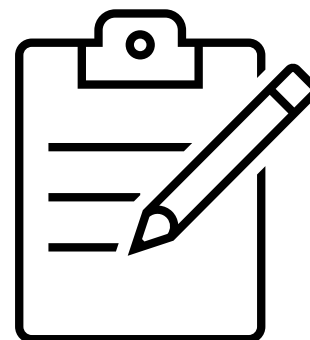
- vakiintuneet tuotteet
- tuotekortit
- ovien avaus
- markkinoinnin pohjaksi
- tehokkuus

## **< Räätelöinti**

- asiakkaiden toiveet:  
sisältö,  
vierailukohteet,  
hintataso,  
ohjelman kesto
- uudet toimialat,  
kiinnostuksen kohteet

# Kuka suunnittelee?

- millainen ryhmä – yksi yritys, kerätty, "takuulähtö"
- kuka suunnittelee,  
järjestää ja  
myy?
- ohjelman koordinointi ennakkoon  
ja matkan aikana
- korvaus työstä joka portaalla
- suunnittelu > ohjelman laatu



# Matkan kesto

- kesto on usein hintakysymys, riippuu matkan tavoitteista
- vierailaanko useassa kaupungissa > 1-2 pv / kaupunki + matkat
- ryhmän sisäiset alaryhmät: peruskoulu, varhaiskasvatus, ympäristökasvatus / hallinto, tekniikka (yritysryhmissä)
- missä on paras asiantuntemus aiheesta / kiinnostavat vierailukohteet?



# Matkan ohjelman suunnittelu

- valmiiksi tuotetut ohjelmat, yhdistäminen muihin (kohteisiin)
- miten motivoidaan isännät ottamaan vieraat vastaan: maksulliset vierailut, tutustuminen tulijoiden toimintatapoihin, mahdollisuus yhteistyöhön tulijoiden kanssa, vierailukohteen pr-toimintana
- mitä pidempi matka, sitä suuremmat ovat asiakkaiden odotukset > sisältö suunniteltava huolellisesti
- ohjelman rakenne: taustatiedot, vierailut



# Teorian ja käytännön yhdistäminen

- teorian tarve: suomalaisen yhteiskunnan esittely, jotta ymmärretään paremmin myös omaa toimialaa (mahdollisesti ennakkoon, esim. kirjallinen aineisto)
- toimialaan liittyvä esittely / luento
- ohjelmapohja: luento/esittely (3 h) + vierailu (3-4 h)
- ruokailu osana ohjelmaa: vierailukohteessa (esim. henkilöstöravintolat, koulut) ja isäntien kanssa
- vapaa-ajan ohjelma tukemaan matkan tavoitteita

# Esimerkki ohjelmasta

Matkustajabussiliikenteen kehittäminen / yritysryhmä

6 pv Suomi, Ruotsi

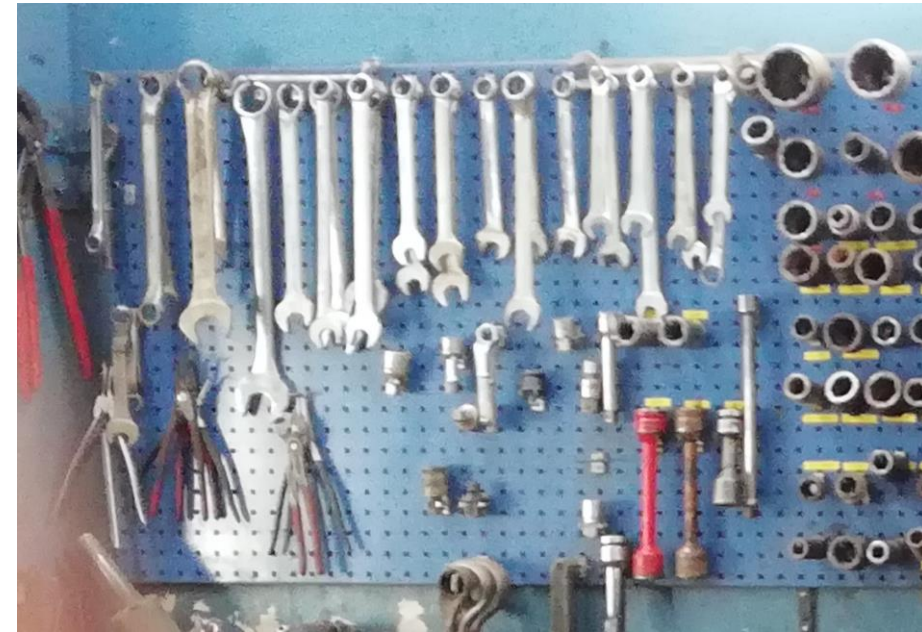
- 1. Tapaamiset Pietarissa: 2 bussiyhtiötä
- 2. Hel: yritystapaaminen: joukkoliikenteen lippujärjestelmä
- 2. lyhyt esittely: kaukoliikenteen lippujen myynti
- 2. yritysvierailu: bussiyhtiö (toiminnan esittely ja kalusto)
- 3. yritysvierailu: bussiyhtiö (toiminnan esittely ja kalusto)
- 3. paluu Helsinkiin, lähtö Tukholmaan laivalla

# Yhteenveto: valmis tuote / tuotekortti

- kohteen tiedot (myös etäisyys lentokentältä tms)
- tuotteen sisältö: teoria / vierailut, kesto
- ryhmäkoot: max. / min.
- saatavuus: sesonki, viikonpäivät
- hinta: ryhmähinta / yksilöhinta (esim. lounaat, aineisto), julkaistuun hintaan mahdollinen provisio
- yhteystiedot: keneltä lisätiedot, kenelle varaukset

# Yhteenveto: räätälöity tuote

- asiakkaiden tavoitteet
- ryhmän koostumus, erilaiset intressit
- Suomen yhteiskunnan / toimialan tuntemus > parantaa mahdollisuuksia omaksua asiat
- vierailukohteet: tarve nähdä itse / kokeilla
- huolellinen suunnittelu yhdessä asiakkaan / kohderyhmän kanssa



# Valmentaja Virve Obolgogiani

- KTM (Helsingin kauppakorkeakoulu), Aikuiskasvatustieteen perusteet (Helsingin yliopisto, avoin), HHJ-tutkinto
- vuodesta 1983 matkailualalla, mm. 8 v. johtotehtävissä Moskovassa
- vuodesta 2001 valmentajana, yrityksen Mimino Oy (ComDe – Competence Development 2011) perustaminen: yritysten kansainvälisen toiminnan edellytysten parantaminen
- vuodesta 2005 ammattilaisvierailut
- vuodesta 2010 mukana koulutusvientitoiminnoissa (ECSEF)
- ammatillisen kiinnostuksen verkostot: Ekonomit, VF Akatemia, SVKK, Venäjän kaupan kilta, EF, Auroras / SANL, Yrittäjänaiset



**Kiitos mielenkiinnosta!**

**Mimino Oy –  
Competence Development**  
Virve Obolgogiani

