

DIGITAALISEN LÖYDETTÄVYYDEN PARANTAMINEN JA MAINEEN HALLINTA PE 8.12. KLO 9-16
Paikka: Kainuun Etu Oy, Seminaarinkatu 2, Kajaani. (Autolla saavuttaessa käynti Satamakadun puolelta).

Matkailuyrittäjä & matkailualan yritys!

Tule toteamaan, miten nostat yrityksesi verkkojalanjälkeä ja hallitset mainetta verkossa tarjoamalla toimivaa asiakaspalvelua verkossa. Koulutuksessa saa hyviä työvälineitä digitaalisen löydettävyyden parantamiseen hakukoneissa, mobiilissa, sosiaalisessa mediassa niin kotimaan kuin kansainvälisille markkinoille. Koulutuksen iltapäivässä pureudutaan myös jakelukanavakysymyksiin ja keskustellaan, onko oma suoramyynni vai liittyminen kansainväliseen jakelukanavaan kannattavampaa?

Kouluttajana toimii Kirsi Mikkola Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy:stä Rovaniemeltä.
Koulutus on tarkoitettu matkailualan yrityksille ja se on osallistujille maksuton.
Ilmoittautuminen koulutukseen: www.kasvuakainuuseen.fi/valmennuskalenteri

HUOM! Osallistujilla tulee olla oma internetiin yhdistetty laite mukanaan. Lisäksi hyvä olisi, jos osallistujilla on mahdollisuus päästä omien kotisivujen tai verkkokaupan hallintaan.

AVAINSANAT: #yrittäjyys #liiketoiminta #verkkokauppa #matkailu #myynti #jakelukanavat #sekäkäyttö #asiakaspalvelu #sisältömarkkinointi #kotisivut #digitaalisuus #sosiaalinenmedia #verkkokauppa

AAMUPÄIVÄ, klo 9 – 11:45

Aamupäivä on yrityksen ja tuotteiden löydettävyyden ja digitaalisen saavutettavuuden kuntoon laittopäivä. Koulutuksessa kuulet TOP 10 käytännön asiaa digitaalisen saavutettavuuden nostamiseksi kotimaisen ja kansainvälisen asiakkaan ostopolulla.

- * Verkkojalanjäljen mittaaminen - tee se itse.
- * Verkkojalanjäljen nostamisen keinot ja löydettävyyden parantaminen.
- * 10 tee se itse tärkeintä asiaa kuntoon, jotta yrityksen sivustot tai verkkokauppa löytyy paremmin hakukoneista.
- * Maineenhallinta – tee se itse.
- * Verkon toimiva asiakaspalvelu ja -kanavat matkailuyrityksen käytössä.

LOUNAS KLO 11.45 – 12:30 (omakustanteinen)

ILTAPÄIVÄ, klo 12:30 – 16:00

- * Matkailuyrityksen jakelukanavat ja jakelukanavastrategia, mitä ne tarjoavat käytännössä.
- * Kannattaako oma suora myynti vai onko myynti jakelukanavassa tehokkaampaa?
- * Globaali jakelukanavakartta.
- * Majoitusliiketoiminnan merkittävimmät kansainväliset näkyvyys ja myyntikanavat, miten ne toimivat käytännössä, mitkä ovat komissiokäytännöt, hinnoittelumallit ja vastuut: OTA, Travel Agents, Meta Search Engines ja GDS -järjestelmät sekä miten pk-yrittäjä voisi päästä niihin mukaan.
- * Kysymyksiä ja vastauksia siitä, miten yrityksen oma varausjärjestelmä ja sähköinen jakelukanava keskustelevat, vai keskustelevatko?

Lisätietoja koulutuksesta antavat:

Kirsi Mikkola, yrittäjä-toimitusjohtaja, Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy
Matkapuhelin: 040 555 1019. Sähköposti: kirsi.mikkola@liiketoiminta.info

Tuomo Tahvanainen, johtaja, matkailu, luovat alat, elintarviketeollisuus, Kainuun Etu Oy
Matkapuhelin: 044 551 4585. Sähköposti: tuomo.tahvanainen@kainuunetu.fi