

Muistio

Taiteesta tuotteeksi – Taiteilija yrittäjänä, Karl Collan -sali Iisalmen Kulttuurikeskus

Aika: 13.11..2015 18–20.00

Puheenvuoro: Eliisa Tuisku/ Dr. Zaius Oy

Iisalmen Kulttuurikeskuksen Karl Collan -saliin oli kokoontunut osallistujia käsityön, taiteen, korumuotoilun, laulun ja taidekasvatuksen ja taidelukion sekä teatterin edustajista. Paikalla oli yrittäjiä ja yrittäjyyttä suunnittelevia toimijoita.

Eliisa Tuisku kertoi tarinansa Dr. Zaius Oy:n perustamisesta ja yrittäjyyden oppimisesta. Tuoteideansa hän kiteytti Marko Kulmalalta saamaansa oppiin: ”Hyvä idea ei toimi – Häiritsevä idea toimii.”

Dr. Zaius Oy:n tuotteita ovat Täpärästi taiteen tuntijaksi ja Tekotaiteellinen klubi. Täpärästi taiteen tuntijaksi -tuotteen lupaus on vapauttaa ihmisiä taiteen ymmärtämisen pakosta ja Tekotaiteellinen klubi puolestaan lupaa hervotonta epäonnistumisen iloa. Tuotteiden sisällön laajuus on räätälöitävissä teoriaopetuksen ja työskentelyn lisäksi pop up-taidenäyttelyllä ja diplomeilla.

Tuotteeseen liittyvät moduulit Eliisa Tuisku on konkretisoinut piirtäen palvelun etenemisestä aikajanan. Tuote soveltuu samaa runkoa hyödyntämällä moneen eri tilaisuuteen, mistä esimerkkeinä Eliisa Tuiskulla oli muun muassa Nordean pikkujoulutilaisuus, Pauligin uuden visuaalisen ilmeen lanseeraustilaisuus ja Iittala Group Oy:n Kick off-tilaisuus, jossa paneuduttiin myyntitiimin yhteiseen unelmaan ja sen visiointiin.

Asiakkaina Eliisa Tuiskulla ovat erityisesti ne, jotka ovat kokeilleet jo kaikkea. Dr. Zaiuksen markkinointi on suunnattu yrityksille, mutta kuka tahansa voi tilata tuotteen esimerkiksi polttareihin. Erikoistuotteita ja -tilauksia varten Eliisa Tuiskulla on hyvät yhteistyöverkostot, joista löytyy sirkustaitajia yms. Tuotteet ovat niitä konkreettisia toimia, joilla yritykset voivat todentaa niitä arvojaan, jotka usein kaikilta löytyy, kuten innovatiivisuus, luovuus, erottuva ja rohkeus.

Eliisa Tuisku on hoitanut myyntiä ja markkinointia ottamalla suoraan yhteyttä kohderyhmä-yritystensä henkilöstöpäällikköön tai johdon assistenttiin, eli siihen henkilöön, joka etsii sisältöjä virkistyspäiviin ja yritysten tilaisuuksiin.

Tuotteistaminen palveluissa on hyödyksi siksi, että palvelut pysyvät tasalaatuisina. Ostaja tietää, mitä saa, vaikka palveluissa tilanteet elävät ja jokaisesta palvelukokemuksesta muodostuu omanlaisensa osallistujien mukaan. Palvelun tilaajalle on kuitenkin tärkeää, että palvelun toimitukseen ja sisältöön voi luottaa. Asiakas ostaa siis mielikuvan. Palvelujen ollessa usein henkilöityneitä palvelun tuottajaan, asiakas ostaa henkilön persoonan ja energian, eli vaikka kuka tahansa voisi tuottaa tuotteistetun palvelun, ovat ne usein henkilösidonnaisia.

Markkinoinnin ja palvelun sisällön kohdistaminen on tärkeää. Jos myy kaikkea kaikille, ei myy mitään kenellekään. Fokusoi osaamisensa ja palvelunsa niin, että tarjoaa sitä, minkä toteuttamisesta itse nauttii niin paljon, että hyvä energia välittyy asiakkaille.

Yrittäjänä tärkeää on ajankäytön hallitseminen. Myynnistä ja markkinoinnista huolehtiminen voi viedä aikaa taiteelliselta työltä, mutta jos sitä painottaa, varsinkin yrityksen alussa, voi se avata myöhemmin mahdollisuuden tehdä ja keskittyä luovaan työhön. Jos aikomuksena on myydä omaa osaamistaan, ei myyntiä ja markkinointia voi jättää tekemättä. Myyjän roolia (nimenomaan roolia) voi harjoitella.

Hinnoittelu on tärkeää niin asiakkaan kuin myyjänkin kannalta. Selkeästi ilmoitettu hintataso vähentää turhaa työtä esimerkiksi tarjouspyyntöihin vastatessa, kun asiakas jo valmiiksi tietää, minkä hintaisista palveluista on kyse. Sisältöjä voi kuitenkin räätälöidä niin, että niistä löytyy vaihtoehtoja niin yksinkertaista ja halvempaa pakettia etsivälle kuin sellaiselle, joka haluaa kaiken mahdollisen sisällön.

Muistutuksena KISS – keep it simple, stupid ja KIS – keep it stupid. Eli, aina ei tarvitse olla valmista tuotetta tai firmaa, jos on hyvä idea. Alkaa vain myymään sitä ideaa mahdollisimman yksinkertaisesti. Silloin, kun tekee oman intohimon kautta töitä, eivät asia ole vaikeita. Ne voivat olla työläitä, mutta keskittymällä ja rajaamalla niistä selviää.

Tuotteistamisesta suositeltua luettavaa:

Parantainen, J. (2010) Tuotteistaminen. Rakenna palvelusta tuote 10 päivässä. Helsinki: Talentum

Parantainen, J. (2009) Tuotteistajan pikaopas 3.0. Saatavilla PDF-muodossa:
https://tiimiakatemia.files.wordpress.com/2009/10/tuotteistajan_pikaopas3.pdf

Lisää Dr.Zaiuksesta ja Eliisa Tuiskusta:

<http://www.zaius.fi/>

<http://www.eliisatuisku.com/>