



Tiimiakatemia markkinoinnin taikakaavat

Lokakuu 2006

Jukka Hassinen, Tiimiakatemia

Markkinointiteoriat Tiimiakatemiassa

- * Markkinointiteorioiden tarkoitus on antaa ideoita ja ajatuksia käytännön toiminnan (projektit, asiakaskäynnit, jne) toteuttamiseen.
- * Yleensä teoriat ovat yksinkertaistuksia maailmasta - ne eivät siis ole "totta", vaan ehdotuksia siitä, miten asiat saattavat olla. Jokaisen on tehtävä niistä omat johtopäätelmänsä.
- * Teorioita on laidasta laitaan - osa niistä on "järkeviä", osa taas "epäjärkeviä". Keskeistä ei ole niinkään absoluuttisen totuuden etsiminen (kuten tieteessä) kuin käytännössä testaaminen ja oman markkinointiajattelun kehittäminen (käytäntöorientaatio).
- * Tiimiakatemiassa on noin 50-100 hyväksi havaittua keskeistä markkinoinnin mallia, teoriaa ja ideaa (lukuarvo on kokemuksen tuoma arvaus, enemmänkin saattaa olla...)

Markkinointiviisauden lajit

Laji	Kuvaus ja ilmentymismuoto	Kuka tuottaa?
Käytännön viisaus	Käytännön tekijöiden tieto ja kokemus. Ilmenee tarinoina keskusteluissa. Harvoin mallinnettua tai puettuna kirjalliseen muotoon.	Markkinoinnin tekijät
Temput ja ideat	Ajatuksia, ideoita ja näkemyksiä. Ilmenee yksinkertaisina "taikakaavoina" tai "pikaratkaisuvina".	Konsultit, kouluttajat, markkinoinnin gurut
Akateeminen viisaus	Tutkimuksellinen tieto. Ilmenee teorioina ja tutkimustietona.	Tiedemiehet, tutkijat

4P + 5E + 6Y

4P

Tuote
(Mikä se on?)

Jakelu
(Mistä sen saa?)

Product Placement

Price Promotion

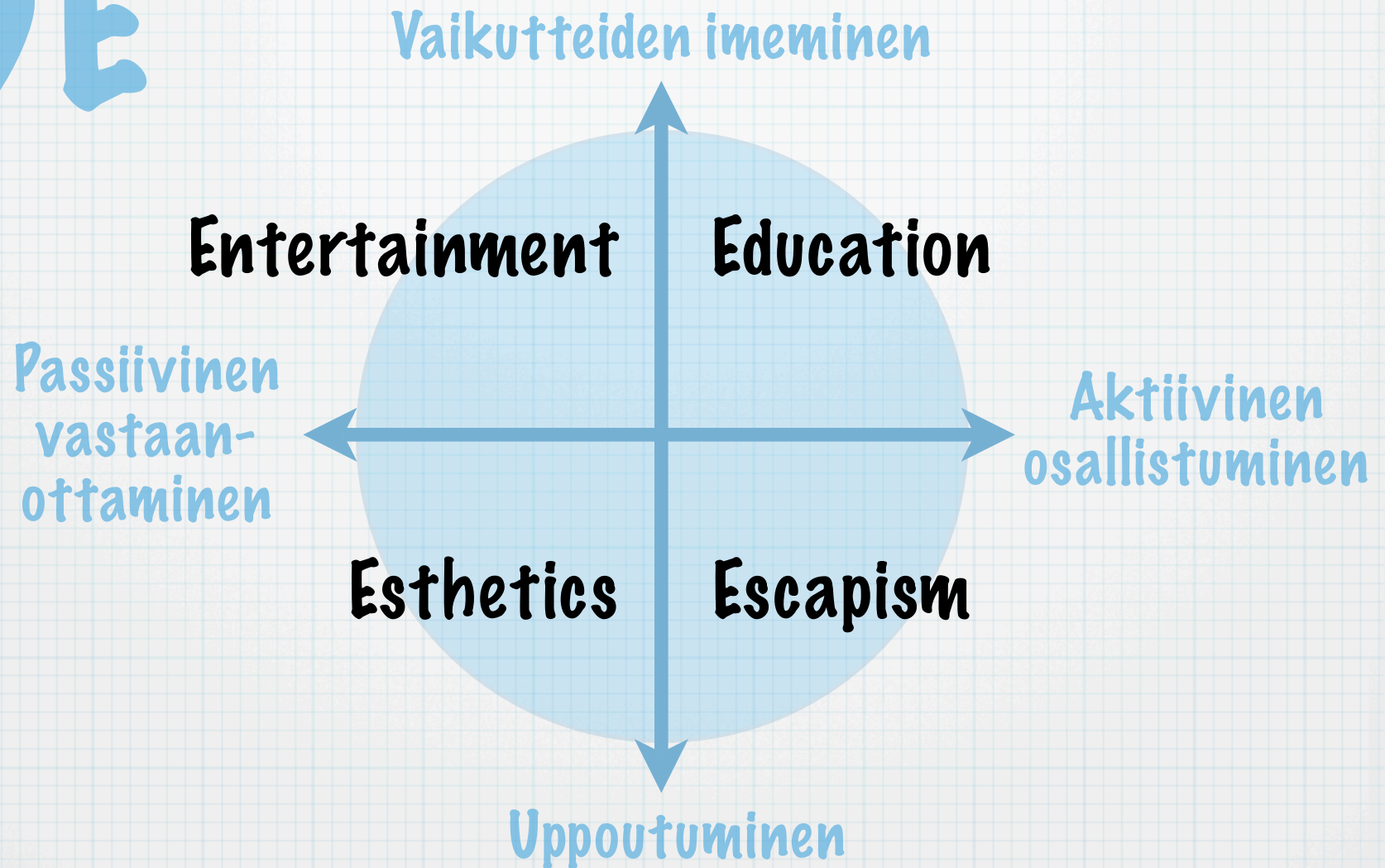
Hinnoittelu
(Minkä arvoinen se on?)

Viestintä
(Miten siitä saa tietoa ja miksi se pitäisi ostaa?)



TIIMI AKATEMIA®
Synnyttämme rohkeasti tiimigründattajia!

5E



6Y

1. Oma ympäristö (esim. liiketilat)
2. Asiakkaan ympäristö (esim. asiakkaan toimisto)
3. Kohtaamisympäristöt (esim. messut)
4. Sähköinen ympäristö (internet)
5. Printtiympäristö (lehdet yms. mediat)
6. Rekrytointiympäristö

Kirjallisuutta taikakaavasta

- * **Moniulotteinen markkinointi (4P)**
- * **The Experience Economy (5E)**
- * **RED - Tee asiakkuudesta kokemus (6Y)**

Hyvää markkinointikirjallisuutta aloittelijalle

- * **Markkinoinnin peruskirjallisuus**
 - * Feurst: One to One -markkinointi (yksilömarkkinointi)
 - * Mannermaa: Moniulotteinen markkinointi (peruskirja)
 - * Parantainen: Sissimarkkinointi (vauhdikas ja yksinkertainen markkinointi)
 - * Spoelstra: Ice to the Eskimos (jenkkityylinen draivikirja)
- * **Myyntikirjallisuus**
 - * Altmann: Myyjästä voittajaksi (hyvä myyntikirja)
 - * Sarasvuo & Jarla: Myynnin korkeajännitys (superhauska)
- * **Asiakaspalvelukirjallisuus (kaikki Tiimiakatemia klassikoita)**
 - * Raphel & Raphel: Asiakas omaksi (pienyrittäjäkirja)
 - * Tasca: You Will Be Satisfied (palvelua jenkkityyliin)
 - * Quinn: Asiakas ykköseksi (iloisuus ja asiakaspalvelu)