

ELÄMYS- JA OHJELMAPALVELUJEN KEHITTÄMINEN POHJOIS-SAVOSSA -HANKE TYÖPAJAT 2026

Toteutamme kasvua ja kansainvälistymistä edistävät käytännönläheiset työpajat huippuasiantuntijoiden vetämänä. Tutustu ohjelmaan, kouluttajiin ja tule mukaan - kehitä osaamistasi, kasva ja kansainvälisty!

Uusi koulutus: Visit Finlandin DataHub tarjoaa ilmaista näkyvyyttä -paranna yrityksesi näkyvyyttä verkossa

Viisi matkailumaakuntaa, yksi järvielämys - Pro Lakeland II -hanke kutsuu virittämään alueemme yritysten digitaalisen näkyvyyden korkeammalle taajuudelle maksuttoman DataHub valmennuksen kautta. DataHub on ilmainen ja keskeinen kanava, jonka avulla kansainväliset matkanjärjestäjät, matkailuorganisaatiot ja matkailijat etsivät tarjontaa eri alueilta. Tätä kautta saa omille tuotteille lisää kansainvälistä näkyvyyttä esim. VisitLakelandFinland -sivustolla. **Maanantaina 13.4.2026 klo 10-12** opitaan hyödyntämään DataHub palvelua yhdessä Visit Finlandin asiantuntijan johdolla.

[Ilmoittaudu mukaan DataHub-koulutukseen](#)

PÄIVÄMÄÄRÄ	KLO	TEEMA	KOULUTTAJA
TI 3.2.26	15.00–18.30	Innovointityöpaja: Paikallisuus ja tarinallistaminen	Anna Rintinen, Kirsi Vartia
MA 9.3.26	9.00–12.00 Teams	Tekoäly elämys- ja ohjelmapalveluiden markkinoinnin, brändin ja tuotteistamisen tukena Osallistuja ymmärtää tekoälyn mahdollisuudet elämys- ja ohjelmapalveluyritysten arjessa sekä saa valmiudet hyödyntää tekoälyä liiketoiminnan kehittämisen kaikissa vaiheissa. Työpaja valmistaa osallistujia kevään työpajoihin.	Liisa Tuokko
TO 9.4.26	9.00–12.30 Teams	Elämys- ja ohjelmapalveluiden digitaalinen löydettävyyys ja ostettavuus Osallistuja ymmärtää digitaalisen löydettävyyden ja ostettavuuden periaatteet ja osaa kehittää yrityksen näkyvyyttä hakukoneissa. Osallistuja saa käytännön työkaluja digitaalisen löydettävyyden ja ostettavuuden kehittämiseen.	Kirsi Mikkola
KE 22.4.26	14.00–16.00 Teams	Ryhmäsparraus: Elämys- ja ohjelmapalveluiden digitaalinen löydettävyyys ja ostettavuus	Kirsi Mikkola
TO 23.4.26	9.00–12.30 Teams	Elämys- ja ohjelmapalveluiden hinnoittelu Osallistuja osaa laskea katteen, soveltaa strategista monikanavaista hinnoittelua ja hyödyntää tekoälyä hinnoittelussa.	Kirsi Mikkola
KE 29.4.26	9.00–12.30 Teams	Elämys- ja ohjelmapalveluiden digitaalinen ekosysteemi ja myyntijärjestelmät Osallistuja osaa tunnistaa digitaalisen ja manuaalisen toimintaympäristönsä heikkoudet ja vahvuudet, osaa vertailla elämystuottajan myyntijärjestelmiä ja ymmärtää miten automatisoidut toiminnot helpottavat myyntiä.	Kirsi Mikkola
KE 6.5.26	14.00–16.00 Teams	Ryhmäsparraus: Elämys- ja ohjelmapalveluiden digitaalinen ekosysteemi ja myyntijärjestelmät	Kirsi Mikkola
TI 12.5.26	9.00–13.00 lähitoteutus	Elämys- ja ohjelmapalveluiden kokonaisturvallisuus Osallistuja tunnistaa kokonaisturvallisuuden osa-alueet ja osaa soveltaa niitä omaan liiketoimintaansa, asiakaskokemuksen rakentamiseen sekä palveluiden suunnitteluun ja toteutukseen.	Useampi kouluttaja

KE 13.5.26	9.00–12.30 Teams	Elämysverkkokaupan perustaminen ja kehittäminen Osallistuja ymmärtää, mitä elämysverkkokaupan perustaminen sisältää ja edellyttää. Hän osaa valita sopivan varaus- ja verkkokauppajärjestelmän ja kehittää verkkokauppaa monikanavaisesti tekoälyä hyödyntäen.	Kirsi Mikkola
KE 27.5.26	14.00–16.00 Teams	Ryhmäsparraus: Elämysverkkokaupan perustaminen ja kehittäminen	Kirsi Mikkola
TI 26.5.26	9.00–12.30 Teams	Elämys- ja ohjelmapalveluiden myynti digitaalisissa kanavissa Osallistuja saa ymmärryksen sekä elämystuotteiden monikanavaisesta myynnistä, että yrityskohtaisesta monikanavaisesta myyntistrategiasta.	Kirsi Mikkola
TI 9.6.26	14.00–16.00 Teams	Ryhmäsparraus: Elämys- ja ohjelmapalveluiden myynti digitaalisissa kanavissa	Kirsi Mikkola

MA 24.8.26	9.00–11.00 Teams	Ryhmäsparraus: Vastuullisuus	Marika Ropponen
KE 9.9.26	9.00–12.30 Teams	Elämys- ja ohjelmapalveluiden B2B -myynti Osallistuja ymmärtää elämys- ja ohjelmapalveluiden B2B -myynnin peruslogiikan ja ostajan näkökulman. Hän osaa kirkastaa yrityksensä myyntiviestin, määritellä USP-tekijät ja hissipuheen sekä kehittää B2B -tuotekorttia myyntimateriaalina.	Suvi Ahola
KE 23.9.26	14.00–16.00 Teams	Ryhmäsparraus: Elämys- ja ohjelmapalveluiden B2B -myynti	Suvi Ahola
KE 30.9.26	9.00–12.30 Teams	Elämys- ja ohjelmapalveluiden B2B -myynnin taidot ja osaaminen Osallistuja ymmärtää, millaisia B2B -myyntitilaisuuksia matkailualalla ovat ja miten niihin valmistaudutaan. Hän osaa hahmottaa myyntiprosessin vaiheet ja rakentaa myyntipresentaation rungon eri myyntitilanteisiin.	Suvi Ahola
KE14.10.26	14.00–16.00 Teams	Ryhmäsparraus: B2B -myynnin taidot ja osaaminen	Suvi Ahola
KE 28.10.26	9.00–12.30 lähitoteutus	Verkostoituminen ja yhteistyö Osallistuja ymmärtää verkostoitumisen ja yhteistyön merkityksen elämys- ja ohjelmapalveluyrityksen kasvussa, kannattavuudessa ja kansainvälistymisessä. Osallistuja oppii tunnistamaan oman yrityksensä keskeiset yhteistyötasot, arvioimaan nykyisten verkostojen toimivuutta sekä suunnittelemaan tavoitteellista, pitkäjänteistä ja monitasoista yhteistyötä.	Greta Tanskanen
KE 11.11.26	9.00–12.30 Teams	B2B -asiakkaat ja markkinat Osallistuja tunnistaa yritykselleen keskeiset asiakassegmentit, ostajatyypit ja kohdemarkkinat sekä hyödyntää asiakas- ja markkinaymmärrystä tuotteiden, myynnin ja yhteistyön kehittämisessä. Hän saa selkeyttä markkinavalintoihin ja konkreettiset työkalut asiakaslähtöisen liiketoiminnan kehittämiseen.	Greta Tanskanen

KE 2.12.26

9.00–12.00
Teams

Tavoitteet ja mittarit elämys- ja ohjelmapalveluiden kehittämisen tukena

Osallistuja osaa jäsentää oman liiketoimintansa tavoitteita ja ymmärtää, mitä asioita kehittämisessä kannattaa seurata ja mitata. Työpaja tukee osallistujia tekemään näkyväksi omaa edistymistään ja valitsemaan itselleen olennaiset mittarit liiketoiminnan, myynnin ja markkinoinnin kehittämisen tueksi.

Liisa Tuokko

Voit osallistua ryhmäsparrauksiin, jos olet osallistunut aihetta käsittelevään työpajaan.

Ilmoittautuminen:

Jos olet jo hankkeessa mukana, ilmoittaudut kaikkiin työpajoihin joko hyväksymällä tai hylkäämällä hankehenkilöstön Teams-kalenterikutsut.

Jos et ole vielä hankkeessa mukana, ilmoittaudu tästä [linkistä](#).

Huomaa, että ryhmäsparrauksiin osallistuminen edellyttää sitä edeltävään työpajaan osallistumista ja mahdollisen kotitehtävän tekemistä. Sparrauksiin voi osallistua kerralla korkeintaan 6 (kuusi) henkilöä ja niihin tulee erilliset kutsut. Sparrauksissa ratkotaan teemaan sisältyviä käytännön haasteita ja yhden haasteen ratkaisemiseen voidaan käyttää korkeintaan 15 minuuttia, joten valmistaudu huolella. Kussakin työpajassa saat tarkemmat ohjeet ryhmäsparraukseen osallistumisesta. Huomaa, että sparrauksissa ei voida käsitellä liikesalaisuuksia, vaikka sparrauksiin osallistumisella sitoudut vaitiolovelvollisuuteen.

VISIT LAKELAND FINLAND -HANKKEEN VALMENNUKSET KEVÄT 26

PÄIVÄMÄÄRÄ	KLO	TEEMA	KOULUTTAJA
3.2 tai 12.2.26	9.00 – 16.00 Teams	Digitaalinen löydettävyyys	Kipinä kasvuun/Outi Mertamo
10.3 tai 19.3.26	9.00 – 16.00 Teams	Digijakelukanavat	Toolbox Consulting Oy
25.3 tai 1.4.26	9.00 – 16.00 Teams	Kansainvälisten markkinoiden digitaalinen toimintaympäristö ja tiedolla johtaminen	Toolbox Consulting Oy
8.4 tai 15.4.26	9.00 – 13.00 Teams	Markkinoille meneminen ja siellä toimiminen	Toolbox Consulting Oy
22.4 tai 29.4.26	9.00 – 16.00 Teams	Kumppanuusverkostot ja yhteistyö	Toolbox Consulting Oy

Ilmoittautuminen: <https://visitlakelandfinland.com/go-global-go-digital-kasvupolku-valmennukset/>