



WEBINAR

PAKKING, DISTRIBUSJON OG SALG

«Pakkekurset» som inneholder metodeverk for produktutvikling/pakketering, verktøy og innføring i riktig prising, samt temaene distribusjon og salg, er utviklet som web-basert kurs tilpasset vår nye hverdag. Kurset tar sikte på å utvikle nye produkter/pakker som skal selges i markeder når koronakrisen er over.



Nye produkter for salg

PAKKING/PRODUKTUTVIKLING, KALKYLER/PRISING, DISTRIBUSJON OG SALG

Programmet i webinarret veksler mellom presentasjoner, egenaktivitet og diskusjoner. Innimellom tar vi pauser. Kurset legges opp som fire webinarret á to timer:

Dag 1, første webinar

- Etterspørsel på andre siden av krisen, behov i målgrupper, metode for pakketering og lovverk

Dag 1, andre webinar

- Prising, inklusive kalkyler, referansepriser, marginer og mva

Dag 2, tredje webinar

- Idédugnad nye opplevelsesprodukter, utflukter og lengre turer til og i regionen

Dag 2, fjerde webinar

- Distribusjon, kanaler og kostnader. Direkte eller indirekte. Hvem er distributørene?
- Nysalg, kryss-salg, mersalg og oppsalg. Metoder for ulike salg, hva fungerer best?

OPPFØLGING

Kursdeltakerne får i oppgave å lage nye produkter/pakker som skal ut i salg. Alternativt gå gjennom etablerte produkter og sikre at disse møter behovene i markedet når koronakrisen er over.

Oppfølging av kursdeltakerne avtales på dag 2. Den kan enten gjøres i fellesskap og som et webinar, eller individuelt for den enkelte bedrift eller kursdeltaker via videokonferanse eller telefon.

PROGRAM, DAG 1 OG 2

Dag 1, webinar 1

10.00-10.15	Velkommen og introduksjon
10.15-11.00	Scenarier markedsituasjon etter krisen
11.00-11.15	Pause
11.15-11.45	Produktutviklingsmetodikk i 6 steg
11.45-12.00	Spørsmål - svar

Dag 1, webinar 2

13.00-13.20	Hvordan bygger vi opp en riktig pris?
13.20-13.45	Bruk av kalkyleverktøy
13.45-14.00	Pause
14.00-14.30	Merverdiavgift
14.30-15.00	Spørsmål - svar

Dag 2, webinar 3

10.00-10.15	Oppsummering av første dag
10.15-11.00	Idédugnad, nye produkter
11.00-11.15	Pause
11.15-11.45	Presentasjon av idéer
11.45-12.00	Spørsmål - svar

Dag 2, webinar 4

13.00-13.20	Distribusjonskanaler, kostnader og aktører
13.20-13.45	Direkte distribusjon
13.45-14.00	Pause
14.00-14.45	Salg
14.45-15.00	Spørsmål - svar, avtale om oppfølging