

Tuotteiden paketointi Johkussa

**NATURA
VIVA**

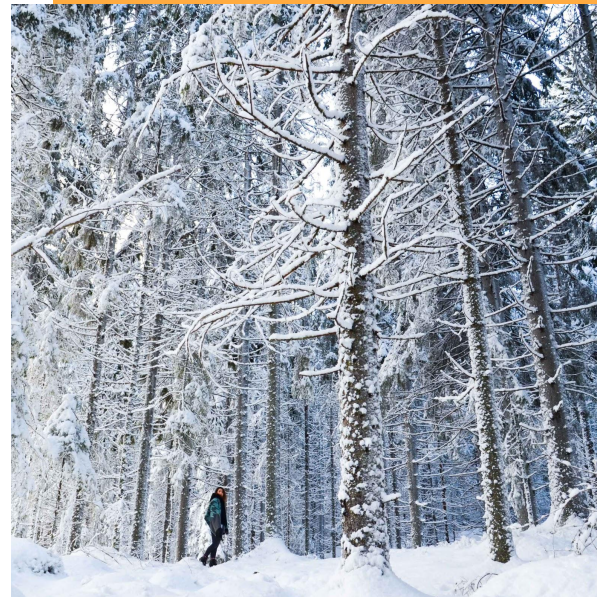
Ilkka Lariola 16.2.2021





Etelä-Suomen johtava luontopalveluiden tarjoaja

- Perustettu 2007
- Vuosaaren melontakeskus
- Nuuksion luontotupa
- Teijon luontokeskus
- Omatoimivuokraamot
- Verkkokauppias vuodesta 2010
- Matkailun asiantuntijapalvelut





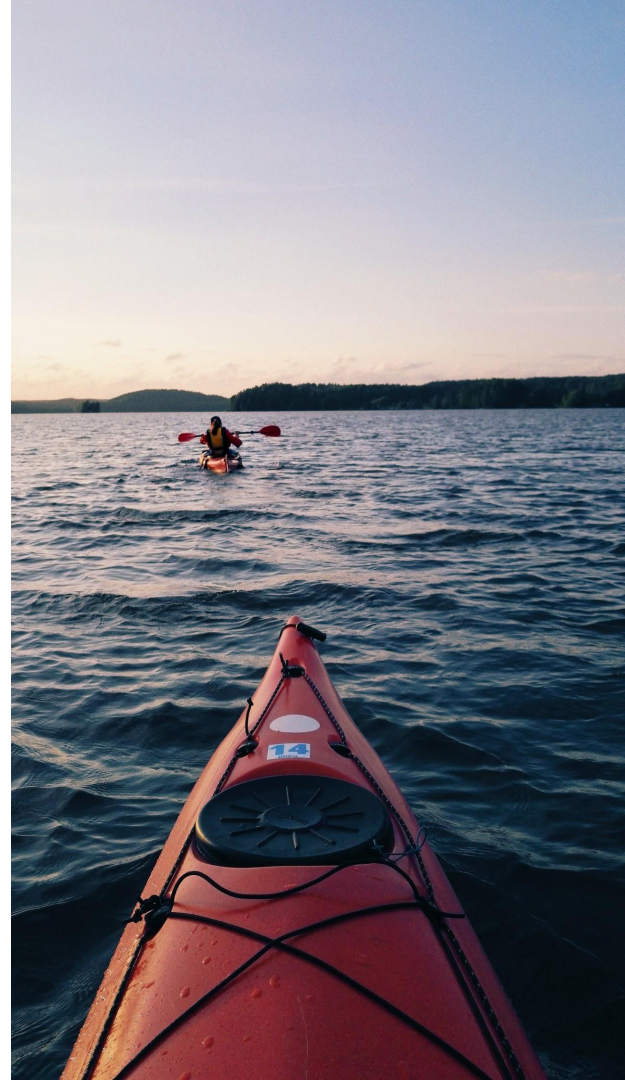
Ilkka Lariola

- Natura Viva Oy:n toimitusjohtaja
- luonto-opas, melonta, pyöräily, vaellus
- tuotekehitys, myynti ja markkinointi
- Johkun verkkokauppa asiantuntija
- Digitaalisen liiketoiminnan kehitys
- Johku-lähettiläs ja matkailun verkkokaupan asiantuntija

Tuotteiden paketointi Johkussa

Tärkeimmät asiat tänään

- Paketointi vs lisämyynti
- Perustuotteen luominen
- Lisätuotteiden luominen
- Ristiinmyynti





Kuinka perustan Johkun?

Lähde rohkeasti tekemään. Kaikkea voi kokeilla ja testata ilman, että mitään lopullista vahinkoa saa aikaan.

Toimivan verkkokaupan ja verkkosivun rakentaminen vaatii aikaa ja halua opetella uutta!





Kuinka perustan Johkun?

Mene osoitteeseen: <https://johku.fi/>

Klikkaa **tilaa Johku**

Johkun tuki <http://support.johku.com/support/home>

Johku webinaarit https://store.johku.com/fi_FI/koulutukset-ja-webinaarit





Kuinka perustan Johkun?

Kauppapaikan perustamisen muistilista:

<http://support.johku.com/support/solutions/articles/244788-kaupan-perustamisen-muistilista>



Paketointi vs lisämyynti

- Jos yhteen pakettiin lisätään kaikki mahdollinen, hinta nousee korkeaksi.
- Verkkokauppa mahdollistaa lisämyynnin helposti.
- Tarjotaan perustuote ja siihen lisäpalveluja.
- Verkkokaupassa voidaan tarjota myös vastaavia tai korvaavia tuotteita.



Paketointi vs lisämyynti

- Koko tarjonta täytyy kuitenkin pystyä esittämään asiakkalle järkevästi
- Varaamisen täytyy olla helppoa
- Käytännön toteutuksen täytyy toimia



Ristiinmyynti

- Johku-tuki:

<http://support.johku.com/support/solutions/folders/2>

[73384](#)



Kiitos.

Ilkka Lariola

ilkka@naturaviva.fi

050 376 8855

**NATURA
VIVA**

