



Katosiko kivijalan vetovoima?

Ei hätää. Nostamme sen busiksesi perustaksi.

Kauppa, kahvila, korjaamo, kampaamo...

kohtaamisten kivijalka rakentaa luottamuksen ja asiakaskokemuksen. Elämyksen, jonka varassa asiointi sujuu myös verkossa. Hyvä kivijalka käynnistää kassan kilinän. Verkko vahvistaa sitä. Ja asiakkaat palaavat – ja jakavat. Muutosten myllerryksessä kivijalka ja verkko ovat usein kadottaneet yhteytensä. Kehittämissuunnitelmassa muotoilemme ne takaisin yhdeksi kokonaisuudeksi.

Valmistellemme **asiakaskokemuksen analyysin** verkossa. Toteutetamme se paikan päällä kivijalassa – asiakkaan silmin.

- tunnistamme, mikä houkuttelee
- mikä saa asiakkaan tulemaan
- palaamaan
- ja kertomaan eteenpäin

Muotoilemme tilan, palvelun ja kohtaamisen – myös verkossa – toimimaan yhdessä. Rakennamme kokonaisuuden, joka tukee myyntiä ja asiakashankintaa. Lähdemme liikkeelle olemassa olevasta. Hyödynnämme sen, mikä toimii – ja teemme siitä vahvempaa. Suunnitelma on suoraan toteutettava. Konkreettinen. Käytännöllinen. Heti liikkeelle vietävä. Ja teemme sen näkyväksi

Kehittämissuunnitelmaan sisältyy 10-12 ammattilaisvalokuvaa. Sinun käyttöösi. Kuvat näyttävät tilan, tunnelman ja kohtaamiset.

Lopputuloksena et saa vain suunnitelmaa. Saat kivijalan, joka toimii – ja näkyy.



Valokuvaan erikoistunut taiteiden maisteri Tom Hagelberg. Brändeistä ja asiakaskokemuksesta innostunut muotoilija Saara Utti. Molemmat muutosmuotoilijoita, yrityskehittämisen ammattilaisia.



Asiakaspolut ja 12 kuvaa kivijalastasi



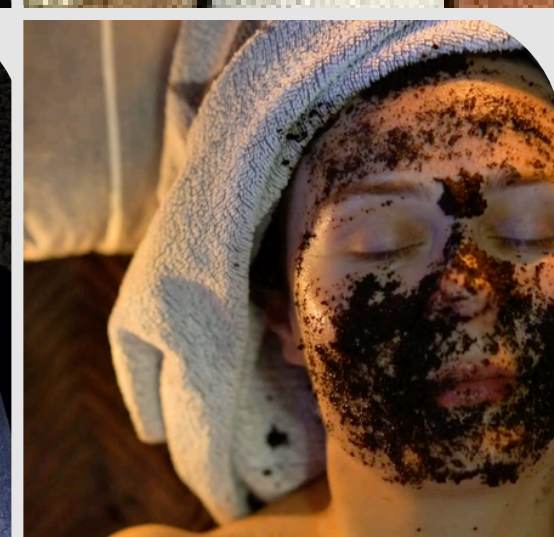
Muutamme kivijalan kokemukseksi asiakkaan silmin

- Mistä asiakas kolmesta eri segmentistä, tulee?
- Mitä hän näkee, miltä tuntuu, mitä kokee?
- Miksi hän jää, palaa jakaa? Tai miksi hän lähtee? Tunnistamme kriittiset hetket, kontaktipisteet, joissa asiakas sitoutuu tai katoaa.

Muotoilemme asiakaspolut koukuttaviksi. Rakennamme tilan, jossa:

- ensimmäinen vaikutelma houkuttelee sisään
- tila ohjaa luontevasti eteenpäin, tekemään valintoja
- kohtaaminen tuntuu jatkamisen ja jakamisen arvoiselta
- ja poistuminen jättää syyn hyvän palata. Kivijalkaan tai verkkoon.

Asiakaspolku ei ole sattumaa. Se on muotoiltu kokemus.



Kuvaamme kivijalan peruspilarit. Toteutamme kivijalasta 10-12 ammattilaisvalokuvaa. Ei kuvia kuvien vuoksi. Ne ovat kivijalan peruspilarit, jotka kantavat tarinan sekä fyysisesti että somessa. Jokainen kuva alt-teksteineen, kuvauksineen ja käyttövinkkeineen luovat perustan myynnille markkinoinnille. Tai enemmän; ne luovat asiakkalle syyn todellisen syyn ostaa. Nyt. Vähän enemmän. Vähän myöhemmin. Koska he saavat todellista arvoa. Ne antavat syyn jakaa verkostoissa. Koska he ovat ylpeitä asiakkuudesta ja haluavat jakaa sen.

Lopputuloksena kivijalka, joka myy itse asiakkaalle aidosti arvoa. Kivijalka joka saa asiakkaan markkinoimaan omissa yhteisöissään. Kuvat, jotka tuovat asiakkaat sinne.

Vahvaa. Rehellistä. Arvoa asiakkaalle luovaa. Vaikuttavaa myyntiä ja markkinointia.

