

+50-asiakkaiden huomioiminen Pohjois-Karjalassa

Tärkeimmät opit Silver Economy -hankkeessa

1. Ihmisten tunteminen on tärkeää
2. Paljon vanhentuneita ennakkoluuloja
3. Kun on parannettu palveluita ikääntyviä ajatellen, on parannettu muidenkin kokemusta
4. Kun mainontaa kohdennetaan, ei ikää tarvitse tuoda esiin
5. Myös digitaaliset kanavat toimivat todella hyvin

Miten yritykset ovat hyötyneet?

- Osaamista palveluiden kehittämiseen, markkinointiin ja viestintään
- Ymmärrystä +50-asiakkaista
- Järjestetty valmennuksia, joiden sisältöjä hyödynnetään Karelian koulutustarjonnassa (tarjolla myös yrityksille)
- Kansainvälisen yhteistyön kautta on voitu siirtää hyviä kv. käytäntöjä Pohjois-Karjalaan

Kokeiluita pohjoiskarjalaisten yritysten kanssa

- Testattu kehittämisen työkaluja etenkin palvelumuotoilussa ja markkinoinnissa
- Luotu uusia palveluita, joissa on tavoiteltu +50-asiakkaita
- Kehitetty nykyisiä palveluita soveltumaan paremmin +50-asiakkaille
- Järjestetty kokeilualustaksi pienet messut Isossa Myyssä



Oppeja pohjoiskarjalaisten yritysten kanssa: markkinointi

- Kiinnostukseen perustuva mainonnan kohdennus toimii, ja taustalle voi valita myös ikämuuttujan
- Digitaaliset myynti- ja markkinointikanavat toimivat myös vanhemmilla asiakkailla
- Hyvät markkinoinnin sisällöt vaikuttavat myös vanhempiin asiakkaisiin
- Kasvuhalukkuus kriittistä

Oppeja pohjoiskarjalaisten yritysten kanssa: palvelumuotoilu

- Palvelujen kehittäminen vanhempia asiakkaita ajatellen ei ole pois nuoremmilta, yleensä heidänkin tilanne paranee
- Asiakaspalvelu kriittistä
- Asiakkaita tulee kuunnella ja heidän tarpeensa tulee huomioida



Tieto jakoon!

- Tilaisuuksia livenä ja webinaareina
- +50-kuluttajien käyttäytyminen Pohjois-Karjalassa –kyselytutkimus (Karelian opiskelijat)
- Levitetty tietoa Suomessa ja maailmalla käytetyistä liiketoimintamalleista ja markkinointikeinoista
- silvereconomy.karelia.fi
- Tulossa 1/2022 yrityksille suunnattu maksuton opas

Kiitos!

Lisätietoja

silvereconomy.karelia.fi

