

# Insight markkinoinnissa

KOULUTUKSEN KESTO 1 KK

Mikä asiakkaitamme aidosti kiinnostaa, millä erotumme nyt ja tulevaisuudessa? Insight markkinoinnissa -koulutuksen jälkeen ymmärrät, mitä asiakasymmärrys on ja hahmotat sen merkityksen paitsi markkinoinnille myös koko organisaation liiketoiminnalle. Kurssi alkaa orientoivilla verkko-opinnoilla jo ennen koulutuspäivää.

Alkaa

Ilmoittaudu viimeistään

ETÄKOULUTUS 9.4.2025 1.4.2025

ETÄKOULUTUS 3.11.2025 15.10.2025

Valitse yltä haluamasi toteutuskerta, saat lisätietoa ja voit ilmoittautua.

Hinta € 1 100 + alv 25,5%



Maksa joustavasti OP:n rahoituksella.



## Kerrytä ja hyödynnä asiakasymmärrystä

Insight on kilpailuedun lähde kovenevassa kilpailussa, jossa tuote yksin ei riitä. Koulutuspäivässä tutustut monipuolisesti insightiin, asiakasymmärrykseen sekä sen rooliin niin koko liiketoiminnassa kuin markkinoinnissakin.

Koulutuksessa saat mm. vastaukset kysymyksiin:

- Miksi insightista kannattaa välittää liiketoiminnan työkaluna?
- Mitä insight oikeastaan on?
- Miten markkinoijana voit tuottaa ja hyödyntää insighteja?

Virittäydyt koulutuspäivään ennakkovideoilla ja -tehtävillä. Ne varmistavat, että saat koulutuspäivästä parhaan mahdollisen hyödyn irti. Koulutuksen jälkeen viet saamasi opit suoraan omaan työhösi: laadit asiakas-insightin kehityssuunnitelman.

Varmista, että aito asiakas-insight on sinun tekemistesi perusta – ja hanki näin "epäreilua" kilpailuetua organisaatiollesi!

Tulosta / tallenna (PDF)

### Laajuus

Koulutus kestää 1 kk. Siihen sisältyy kolme ennakkotehtävää, kaksi etäkoulutuspäivää (à 4 h), itsenäistä verkko-opiskelua sekä omaan työhön liittyviä harjoituksia. Aikatarve: 4 - 7 h viikossa.

## Koulutuksen sisältö

- **Ennakkotehtävä 1**

Katsot 3 verkkotalennetta ja teet niihin liittyvät pohdintatehtävät. Nämä yhdessä luovat pohjaa ensimmäiseen koulutuspäivään. Käytössäsi olevalla keskustelualueella sinulla on myös mahdollisuus esittää kouluttajalle kysymyksiä, joihin palataan koulutuspäivässä.

- **Koulutuspäivä 1, klo 9-13**

Syvennät verkkotalenteiden aihealueita kouluttajan perehdyttämänä sekä keskusteluin ja ryhmitöin. Saat myös johdannon ennakkotehtävään 2.

- **Ennakkotehtävä 2**

Laadit suunnitelmaluonnoksen, jolla pureudut valitsemasi liiketoimintamahdollisuuden tai -haasteen tiedontarpeisiin.

- **Koulutuspäivä 2, klo 9-13**

Syvennät insight-osaamistasi sekä jatkat suunnitelmaluonnoksesi työstämistä kouluttajan tukemana.

- **Tavoite:** kirkastetaan tavoitteesta yhdessä timantti, joka vastaa liiketoiminnalliseen mahdollisuuteen.
- **Hypoteesit** & mitä jo tiedetään: hypoteesit auttavat suuntaamaan tutkimusta ja niiden muotoilussa on ymmärrettävä, mitä jo tiedetään.
- **Kohderyhmät:** vaikka kohderyhmä voi olla itselle "selvä", mietitään kohderyhmää monipuolisemmin, jotta saadaan siitä hyöty irti.
- **Menetelmät:** syvennytään niihin menetelmiin, jotka ovat käynnistetyille töille relevantteja töissänne.

Koulutuspäivien ohjelman muutokset ovat mahdollisia.

## Kouluttajat



**Tatu Malmström**, toimitusjohtaja, perustaja, Pentagon Insight

Tatu on kohderyhmien ymmärryksen ja siihen perustuvan strategiatyön erityisosaaja. Koska valintamme ihmisinä kertovat meistä yhä enemmän, on strategian perustuttava muutokseen maailmassa. Jotta liiketoiminnalliset tavoitteet kohtaavat asiakkaiden, ihmisten, tarpeet ja motivaatiot, tarvitaan osuvaa asiakasymmärrystä ja sen hyödyntämistä. Tässä tarvitaan niin laadullisen kuin määrällisen tutkimuksen että data-analyysin osaamista. Tatulla on kokemus sadoista asiakasymmärryksen ja strategiatyön hankkeista eri toimialoilla ja markkinoilla, niin julkisilla kuin yksityisillä toimialoilla.

[LinkedIn](#)

## Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut rahoituksen Rastor-instituutin www-sivulla osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.



**Mervi Karvo**  
tarjoomapäälikkö  
[mervi.karvo@rastorinst.fi](mailto:mervi.karvo@rastorinst.fi)  
[0400 878 099](tel:0400878099)



**Kati Rätty**  
palvelukoordinaattori  
[kati.raty@rastorinst.fi](mailto:kati.raty@rastorinst.fi)  
[050 401 4728](tel:0504014728)

