

KAUPA  ISTAJAT

# Hinnoittelu ja sitouttamismallit osana kaupallista menestystä

22.4.2026

*Mikko Rantanen*

# Sisältö

1. Kaupallistaminen
2. Hinnoittelu
3. Ansainta- ja sitouttamismallit
4. Toimitusprosessi
5. Hinta
6. Sitoutumismalli
7. Esimerkkejä





**Uskalla menettää asiakkaita!**

---

# Hinnalla kilpaileminen ei ole tervettä

---

Häviää lopulta kaikki!

- Tuotekehitys hidastuu
- Kilpailukyky menetetään vähitellen
- Ei pystytä tarjoamaan viimeisintä uutta
- Ei saada riittävää korvausta
- Ei tehdä voittoa

# Kaupallistaminen

Kohderyhmä

Tarve

Toimitusprosessi

Hinta

Sitoutumismalli

Viesti

Viestintäkanava

Brändi

# Ajatusmaailmaa kaupallistamisen takana

## **Tarvelähtöisyys**

*Kohderyhmän rohkea määrittely*

## **Massaräätälöinti**

Räätälöinti vs standardointi

## **Pois tuntihinnoittelusta**

*Arvon luonti*

## **Vastuullisuus**

*Ympäristö, sosiaalinen ja hallinnollinen*

# Hinnoittelu

## Tuotantokustannusperusteinen

Tuotantokustannukset + Kate  
Kilpailu vähäistä

## Kilpailuperusteinen

Markkinoilla useita kilpailijoita  
Ei selkeää kilpailuetua  
Hinta perustuu kilpailuun

## Tarveperusteinen

Asiakkaat maksaa kokemansa arvon  
Selkeä kilpailuetu

# Ansainta- ja sitouttamismallit

---

Kertamaksu

Vuosimaksu

Osamaksu

Hyötyperusteinen maksu

Etumaksu

Käyttöpohjainen maksu

Ennakkomaksu

Pistepohjainen maksu

Kuukausimaksu

Erilaisia yhdistelmiä

# Tuoton maksimointi

---

1. Asiakkuuden elinkaari / ansaintamalli
2. Arvon kasvattaminen
3. Massatuotanto / Massaräätälöinti
4. Alennetaan asiakashankintakuluja
5. Asiakashankinnan lisääminen
6. Lisäarvon luominen

# Tuoton maksimointi

---

Asiakkuuden arvo 100 € (tuotantokulu 30 € ja hankintakulu 10 €).

Tuotto 60 €

1. Elinkaari: 50 €/kk 12 kk/a → tuotto 230 €
2. Arvon kasvattaminen: 100 €/kk 12 kk/a → tuotto 830 €
3. Massatuotanto / Massaräätälöinti: (tuotanto 20 € ja hankinta 8 €) → 952 €
4. Alennetaan asiakashankintakuluja: → 5 €
5. Asiakashankinnan lisääminen
6. Lisäarvon luominen: 100 €/kk + 10 €/kk ja 12 kk/a



# Oma tausta

Hallitus-  
paikat

Johto-  
ryhmät

Yritykset

Yhdistys-  
toiminta

KAUPALISTA AJAT

 **Yrittäjät**  
TURKU

 Elinkeino-, liikenne- ja  
ympäristökeskus

*Bus Design*  
WAY AHEAD

KAUPALISTA AJAT

  
**LOISTO**  
— KOTIPALVELU —

  
P A N I C



KAUPA  ISTAJAT

**Mikko Rantanen**

Sarjayrittäjä

[mikko.rantanen@kaupallistajat.fi](mailto:mikko.rantanen@kaupallistajat.fi)

045 113 0319

 @sarjayrittaja

 mikko-rantanen