

DIGIMYYNNIN AKATEMIA

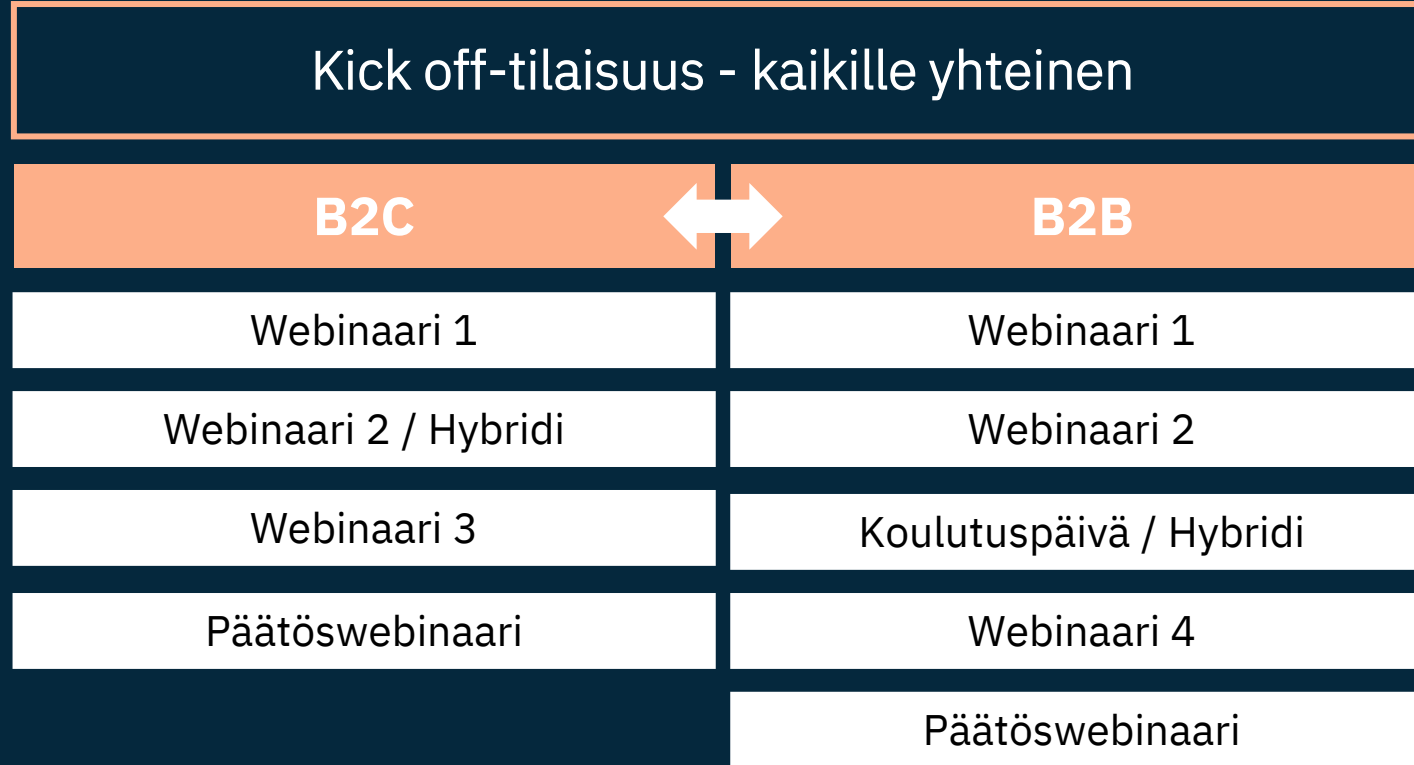
Innostava ja kattava koulutusohjelma B2B- ja B2C-yrityksille

2026



DMA:n RAKENNE – KAKSI POLKUA

Yhteensä
10 koulutusta
kevään aikana!



Keskiössä
vertaisopit ja
aidot caset!

Palautteet, vaikuttavuusarviointi ja mahdolliset seuraavat toimenpiteet



B2C - polku

- Koulutus on suunnattu verkkokaupan aloitusta suunnitteleville tai alkutaipaleella oleville yrityksille.
- Eri jaksot sisältävät kuitenkin paljon konkreettisia käytännön vinkkejä, joten myös kehittyneemmät digitaalisen kaupan toimijat saavat tilaisuuksista varmasti ideoita oman toimintansa kehittämiseen.
- Jokaisessa webinaarissa vierailijana menestynyt verkkokauppias jakamassa omaa osaamistaan.

Webinaari: ke 4.2. klo 10-12

Digitaalinen kauppa - näe markkina oikein & oma konsepti

Näe kokonaisuus oikein ennen kuin rakennat kauppaa. Avausjaksossa rakennetaan perusta koko digitaaliselle kaupalle. Opit ymmärtämään, mitä digitaalinen kauppa oikeasti tarkoittaa – ja miten se eroaa pelkästä verkkokaupasta.

Käymme läpi markkinan, eri kanavat, asiakkaan roolin sekä sen, miksi menestyminen vaatii aina oman selkeän konseptin ja asiakaslupauksen. Jakso auttaa hahmottamaan, mitä osaamista digitaalinen kauppa vaatii ja miten tekemistä kannattaa johtaa arjessa.

Käsiteltävät aiheet:

- Digitaalinen kauppa – ymmärrä markkina oikein
- Digitaalinen kauppa vs. Verkkokauppa
- Verkkokaupan eri olomuodot ja kanavat
- Osaamisen tasot ja sen kasvattamisen keinot
- Fyysisen kanavan ja digitaalisen kanavan pitää tukea toisiaan
- Globaali PK-yrittäjäyys – kuka tahansa voi nyt myydä mitä vaan minne vaan
- Asiakkaat ovat strategian kovinta ydintä
- Menestys vaatii oman konseptin
- Omien kilpailuetujen tunnistaminen
- Asiakaslupauksen kiteytys
- Mitä kaikkea osaamista digitaalinen kauppa vaatii?
- Toiminnan organisointi ja kehityksen hallinta
- Digitaalisen kaupan johtamisen päivittäiset rutiinit



Jakson vieraileva verkkokauppias:
Jussi Meresmaa, Discmania

Webinaari / Hybridi: ke 11.3. klo 10-12, Helsingin Messukeskus

Digitaalisen kaupan myynti, markkinointi ja asiakkaat

Toinen jakso pureutuu verkkokaupan kaupalliseen ytimeen: myyntiin, markkinointiin ja asiakasymmärrykseen. Opit tunnistamaan asiakkaiden ostomotivaatiot, ymmärrät verkkokaupan 4K:n kaavan tärkeyden sekä miten johtaa myyntiä datan avulla.

Lisäksi käydään läpi eri markkinointikanavien roolit sekä asiakashankinnan tehon todentamisen tärkeimmät mittarit. Mukana runsaasti käytännön esimerkkejä ja oppeja suoraan toimivilta verkkokaupoilta.

Koulutus toteutetaan
Click Commerce
messujen päälavalta.
Tervetuloa!

Käsiteltävät aiheet:

- Missä tapahtuu verkkokaupan myynti?
- Digitaalisen kaupan 4K-kaava!
- Ostopolkujen ymmärtäminen ja johtaminen: ulkoinen ostopolku ja sisäinen ostopolku
- Ostokäyttäytymisen erojen tunnistaminen – pull ja push
- Myynnin tärkeimmät tunnusluvut
- Tuotelähtöisyydestä asiakaskeskeisyyteen
- Asiakasymmärrys on verkkokaupan tärkein pääoma
- Asiakashankinta digitaalisessa maailmassa, tunne asiakkaasi ja kohdistu tarkkaan
- Miten arvottaa eri asiakkaita? Mm. palaavan asiakkaan tunnistaminen ja aktivointi
- Tuloksellinen markkinointi on 24/7 reagointia
- Eri markkinointikanavat, mikä toimii ja mikä ehkä ei – runsaasti esimerkkejä

Jakson vieraileva verkkokauppias:
Lauri Hilliaho, Alpa

Webinaari: to 9.4. klo 10-12

Tuotteet, sisällöt, teknologia ja palvelukokemus

Kolmannessa jaksossa keskitytään tuotteisiin, palveluihin ja ostokokemukseen. Opit hallitsemaan valikoimaa, hyödyntämään tuotedataa sekä luomaan omaleimaista sisältöä niin, että ne aidosti tukevat verkkokaupan asiakaskokemusta ja myyntiä.

Lisäksi käydään läpi teknologiaa, maksamista, logistiikkaa, asiakaspalvelua ja analytiikkaa – kaikkea sitä, mikä tekee asioinnista miellyttävää ja helppoa.

Käsiteltävät aiheet:

- Tuotepelin johtaminen
- Tuotteiden perustaminen ja valikoiman hallinta
- Tuotetieto – pitää olla aina oikein
- Sisältöjen tärkeys ja laajuus – oma tone-of-voice
- Tuotemyyntiä tukevat palvelut
- Löydettävyyys kuntoon: kategoriat, sisäinen haku, filttäroinnit jne.
- Tilaus-toimitus -prosessi: maksutavat ja logistiikka
- Asiakaspalvelun neljä roolia
- Verkkokauppa-ohjelmistot, mikä sopii kenellekin
- Tärkeimmät lisäarvotyökalut
- Analytiikka - tiedolla johtaminen tuo aina tuloksia



Jakson vieraileva verkkokauppias:
Antti Järvinen, Virtasenkauppa.fi

Päätöswebinaari: ke 13.5. klo 10-12

Innostavimmat caset ja konkreettisia vinkkejä tekijöiltä

Päätösjakso kokoaa yhteen joukon Suomen kiinnostavimpia B2C-verkkokauppiaita ja -tarinoita. Luvassa on brändiyrityksiä, jälleenmyyjiä, kansainvälisesti kasvavia toimijoita sekä pieniä, ketteriä pk-yrityksiä.

Jokainen case tarjoaa konkreettisia oppeja, rehellisiä kokemuksia ja oivalluksia siitä, mikä digitaalisessa kaupassa oikeasti toimii. Jakso inspiroi, rohkaisee ja antaa eväitä oman verkkokaupan seuraavaan kehitysloikkaan.

Tilaisuuden caset ja tarkempi agenda julkaistaan kevään aikana.



B2B - polku

- Koulutuksen tavoitteena on auttaa B2B yrityksiä hahmottamaan digitaalisen myynnin monet eri mahdollisuudet.
- Sisältö on suunnattu erityisesti yritysten omistajille ja johdolle, myynnille ja markkinoinnille.
- Kyseessä on ensimmäinen B2B digitaalisen myynnin koulutuskokonaisuus Suomessa.



ALOITUS ASIAKASHAASTATTELUILLA

- B2B yritysten oikeiden tarpeiden tunnistamiseksi sekä sisällön suunnittelun avuksi hanke käynnistettiin luottamuksellisilla asiakashaastatteluilla
- B2B kenttä on todella laaja, joten haastatteluja pyrittiin tekemään eri aloilla toimivilta, eri kokoisilta ja digitaalisuuden eri asteissa olevilta yrityksiltä
- Haastatteluista koostettiin B2B digimyyntiin tila Suomessa 2025 -yhteenveto

Haastatellut yritykset:



Lisäksi EK:n ja DCF:n edustajat ovat käyneet kymmenittäin lyhyempiä keskusteluja eri toimijoiden kanssa.

Webinaari: ke 11.2. klo 10-12

Digistrategian johtaminen

Kasvu ei synny työkaluista – vaan tavasta johtaa

Miten digimyyntistä tehdään aidosti liiketoimintaa kasvattava voima? Tässä webinaarissa pureudutaan digistrategiaan, osaamiseen, organisoitumiseen ja kulttuuriin yritysjohton näkökulmasta. Luvassa on konkreettisia oppeja mm. siitä, miten digimyynti on skaalattu 7 prosentista 65 prosenttiin liikevaihdosta – ja mitä se vaatii ihmisiltä, rakenteilta ja johtamiselta. Päivä luo selkeän viitekehyksen, jonka varaan digimyyntin kehittäminen kannattaa rakentaa.

10.00 Tervetuliaissanat

10.05 Strategiana asiakaskokemus – miten B2B-yritys voi rakentaa pysyvää kilpailuetua digitalisaation pyörteissä?

Hannu Saarijärvi, professori, Tampereen Yliopisto

10.30 Digitalisaatio strategian johtaminen – tuloksena digimyyntin 10X

Elina Björklund, hallituksen puheenjohtaja, Reima Group

11.00 Digistrategian suunnittelu ja jalkautus – työkalut, osaamistarpeet, resursointi

Juha Kitinmäki, Head of Digital Commerce, Broman Group

11.30 Kiinan vierailun opit – mittapuu muutokselle ja tekemiselle

Mirva Sandström, Digitaalisen kaupan johtaja, Digital Commerce Finland

11.50 Katsaus Digimyyntin Akatemian tuleviin tapahtumiin



Webinaari: ke 4.3. klo 10-12

Asiakasymmärrys ja ostopolun johtaminen

Kun ymmärrät asiakasta, osaat ohjata kysyntää

Digimyyntiin ydin on asiakkaan ajattelun ymmärtäminen ja ostopolun systemaattinen johtaminen. Tässä webinaarissa opit, miten data, segmentointi ja asiakaskokemus kytketään yhdeksi toimivaksi kokonaisuudeksi.

Case-esimerkit näyttävät, miten B2B-yritykset rakentavat sisältömoottoreita, hyödyntävät dataa ja muotoilevat ostopolkuja, jotka oikeasti konvertoivat. Lopputuloksena syntyy parempaa kysyntää ja tehokkaampaa myyntiä.

10.00 Tervetuliaissanat

10.05 Älykäs data asiakasymmärryksen moottorina

Mikko Honkanen, co-founder, Vainu.io & Toni Lääperi, Sales data specialist, Eduhouse

10.30 Ostopolun ytimessä: asiakaskokemus ja asiakasymmärrys

Leevi Parsama, Digitaalisen kaupan asiantuntija, Snowball Growth Partners

11.00 Sisältöportaali asiakaspolun ja kaupankäynnin keskiössä

Timo Kiiskinen, Managing Director, Fennica Gaming Ltd

11.30 PK-yrityksen digitaalisen ostopolun uudelleenmuotoilu ja visualisointi

Emelie Leppänen, toimitusjohtaja, HyllyMix

Matti Vahtera CX-designer ja Markus Silaste eCom-designer, Different

12.00 Tilaisuus päättyy



Valmennuspäivä/hybridi: ti 31.3. klo 9-15, Epicenter, Helsinki

Digitaalinen myynti ja markkinointi käytännössä

Aamupäivä AI:ta ja iltapäivä konkreettisia caseja

Agentic Commerce - miten tekoäly tulee muuttamaan koko digimyyntiä markkinaa? Lavalla kuullaan näkökulmia AI:n hyödyntämisestä kaupallisena supervoimana, sekä siitä, miten tekoäly tukee esimerkiksi kumppaniverkostojen myyntiä. Puhujina toimivat Digital Workforce, Woolman, Arvo Partners ja Beely – yhteisenä teemana tekoälyn tuomat uudet mahdollisuudet myynnissä ja markkinoinnissa.



Iltapäivällä tarjolla on konkreettisia case-esimerkkejä digimyyntiä johtamisesta, skaalauksesta ja jatkuvasta kehittämisestä.

Ponsse, GoByBike.fi ja Väre jakavat kokemuksiaan siitä, miten digitaalinen myynti kytkeytyy liiketoiminnan ytimeen, miten kasvua hallitaan ja miksi kokeilut – myös epäonnistuneet – ovat edellytys pitkäjänteiselle menestykselle.

Tervetuloa Epicenteriin luomaan verkostoja ja vertaissparraamaan kollegoiden kanssa!



Webinaari: to 16.4. klo 10-12

Digitalisaation ytimessä: sisältö, palvelut ja data

Kolme kulmakiveä digimyyntiin onnistumiseen

Miten sisältö, data ja digitaaliset palvelut luovat todellista arvoa asiakkaille? Tässä webinaarissa tarkastellaan, miten B2B-yritykset rakentavat sisältöjä, digitaalisia ratkaisuja ja palveluita, jotka tukevat myyntiä ja erottumista.

Case-esimerkit osoittavat, miten teknologia, palvelu-muotoilu ja asiakasymmärrys yhdistyvät kansainvälisesti menestyviksi kokonaisuuksiksi. Opit myös miten datalla johtamisesta tehdään kilpailuetu – ei vain peräpeili.

Tilaisuuden caset ja tarkempi agenda julkaistaan lähiaikoina.

Päätöswebinaari: ke 27.5. klo 10-12

B2B Digimyyntiin innostavimmat caset

Yhteisiä oppeja, jaettuja kokemuksia ja kovia tuloksia

Akatemia huipentuu inspiroiviin case-esimerkkeihin yrityksistä, jotka ovat onnistuneet uudistamaan myyntiään, toimintamallejaan ja markkina-asemaansa digitaalisesti.

Päätöswebinaari kokoaa akatemian opit yhteen ja auttaa kirkastamaan, mitä teidän organisaation kannattaa tehdä seuraavaksi.

Lopuksi katse eteenpäin: paljonko Oy Suomi Ab voi voittaa kansainvälisessä digimyyntissä matkalla kohti 2030-lukua.

Tilaisuuden caset ja tarkempi agenda julkaistaan kevään aikana.





TERVETULO A MUKAAN!

Hankkeen vastuuhenkilöiden yhteystiedot:

Petri Vuorio
Johtaja
Yrittäjyys ja kansainvälinen kauppa
Elinkeinoelämän keskusliitto
+358 50 323 2979
petri.vuorio@ek.fi

Leena Nyman
Asiantuntija
Digitalisaation edistäminen
Elinkeinoelämän keskusliitto
+358 50 464 9990
leena.nyman@ek.fi

Leevi Parsama
Hallituksen puheenjohtaja
Digita Commerce Finland Oy
+358 40 528 9001
leevi.parsama@digitalcommerce.fi