

# Verkkokoulutukset ja valmennukset osana liiketoimintaa

Kaisa Honkonen ja Piia Keihäs,  
Suomen eOppimiskeskus ry  
30.09.2026

CC-BY-SA

# LEARNING FACTORY

Powered by eOppimiskeskus





## Muutama sana työtavoista

**Puheenvuoron alkuosa tallennetaan.**

Pyydämme osallistumista kirjoittamalla chattiin tai äänestämällä teamsin emojiilla (reaktiot)

Lopussa pulinaboxi äänellä, jos aikaa jää.

Pyydä puheenvuoroa nostamalla käsi, jos haluat kommentoida äänellä

## Esityksen tavoitteet

Auttaa hahmottamaan verkkokoulutuksen roolin ja tehtävän liiketoiminnassa

Antaa “työkaluja” koulutusyrittäjän sparraamiseen sopivan toteutustavan löytämiseksi.



# Verkkokoulutuksen rooli osana yrityksen liiketoimintaa

---

**Onko sinulle tullut vastaan yrittäjä, joka aloittaa  
koulutusliiketoiminnan suunnittelun kysymällä:  
"Mikä alusta minun pitäisi valita?"**

**Kyllä**



**Ei**



**Hyvä oppimisympäristö ei automaattisesti ole hyvä myyntipaikka, eikä toimiva verkkokauppa vielä takaa hyvää oppimiskokemusta.**

## ***Kauppapaikka***

- esitellä koulutus ja sen hyöty
- auttaa asiakasta tekemään ostopäätös
- hoitaa maksaminen
- välittää asiakkaalle tilausvahvistus ja pääsy koulutukseen
- mahdollistaa lisämyynti ja asiakassuhteen jatkaminen.



## ***Koulutusalue***

- tarjota oppimissisällöt
- ohjata osallistujan etenemistä
- mahdollistaa tehtävät, keskustelut ja palautteen saaminen
- välittää ohjeet ja viestit
- tehdä oppimiskokemuksesta selkeä ja sujuva.

**Yksi alue voi palvella molemmissa tarkoituksissa**

# Mihin tarkoitukseen verkkokoulutusta / webinaaria suunnitellaan liiketoiminnan näkökulmasta?

- Koulutus on ydinliiketoiminta, verkkokoulutus yksi sen muodoista.
- Halutaan järjestää webinaari, jossa markkinoidaan yrityksen osaamista.
- Halutaan pitää koulutushetki / webinaari, joka toimii sisäänheittotuotteena laajempaan koulutukseen.
- Osana asiantuntijapalvelua tai valmennusta
- Asiakkuuden jälkihoitoa ja jatkuvaa tukea asiakkaalle
- Asiakkaiden perehdytystä tuotteen tai palvelun käyttöön
- Tapa laajentaa toimintaa uusille alueille tai asiakasryhmille
- Osa jäsenyyttä tai jatkuvaa palvelua.



# Onko kokonaisuus maksullinen?

- Jos on:
  - Mistä asiakas maksaa: tiedosta, ohjauksesta, vuorovaikutuksesta, palautteesta, yhteisöstä vai todistuksesta?
- Jos ei:
  - Mitä jatkohyödynnät: saamaasi palautetta, herännyttä keskustelua, osallistujatietoja, jotain muuta?
- Miten osallistujamäärä, hinta ja työmäärä vaikuttavat kannattavuuteen?



# Pohdi ainakin nämä - checklist:

1. Mitä yrittäjä tavoittelee verkkokoulutuksella?
2. Kenelle koulutus on tarkoitettu?
3. Minkä ongelman loppuasiakas haluaa ratkaista?
4. Millaisen muutoksen tai tuloksen loppuasiakas ostaa?
5. Miten koulutus liittyy yrityksen muihin tuotteisiin ja palveluihin?
6. Mistä loppuasiakas löytää koulutuksen?
7. Miksi loppuasiakas valitsisi juuri tämän koulutuksen?
8. Mitä yrittäjän pitää tehdä jokaisen toteutuksen yhteydessä?



# Vaihtoehtoja toteutukseen

## Verkkokoulutus

Sisältää sekä itsenäistä opiskelua että yhteisiä verkkotapaamisia ryhmän kanssa

## Webinaari

1-2 kerran tapaamiset verkossa, tallenteet ehkä jakoon

## Verkkovalmennus

Itseopiskeltavia aineistoja ja tapaamisia valmentajan kanssa

## Monimuotokoulutus

Lähi- ja verkko-opiskelu vuorottelevat opintojakson aikana.

## Hybridikoulutus

Laajempi kokonaisuus, josta mahdollisuus sekä verkko- että läsnäosallistumiseen

| Toteutustapa                        | Sopii erityisesti, kun                                        | Huomioitavaa                                                                 |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Yksittäinen webinaari</b>        | aihe on rajattu ja asiakas tarvitsee tietoa tai ensiaskeleen  | helppo testata, mutta vaikea erottautua pelkällä tiedolla                    |
| <b>Webinaarisarja</b>               | aihe vaatii vaiheittaista etenemistä                          | mahdollistaa itsenäiset välitehtävät ja vuorovaikutuksen                     |
| <b>Itsenäinen verkkokurssi</b>      | sisältö on toistuvaa ja asiakas pystyy etenemään itsenäisesti | vaatii selkeän rakenteen, ohjeet ja motivaation tukemista                    |
| <b>Ohjattu verkkovalmennus</b>      | tavoitteena on käyttäytymisen tai toiminnan muutos            | yrittäjän aikaa kuluu ohjaukseen, mutta arvo ja hinta voivat olla korkeampia |
| <b>Yhdistelmämalli</b>              | tarvitaan sekä joustavuutta että tukea                        | usein toimivin vaihtoehto asiantuntijapalveluissa                            |
| <b>Jäsenyys tai jatkuva palvelu</b> | asiakkaan tarve jatkuu pitkään                                | vaatii jatkuvaa sisältöä, yhteisön hoitamista ja asiakasarvon ylläpitämistä  |

**Alusta valitaan vasta kun palvelumalli on selvillä**

**Esimerkkejä teknisistä ratkaisuista:**

Webinaarit:

Google Meet, MS Teams, Zoom, GoToWebinar, JitsiMeet

Koulutuslustoat:

Koulutuskone, Systeme.io, Verkkovalmentajat, Campwire, kajabi, teachable,

Vuorovaikutukselliset ympäristöt:

Howspace, Priima, Moodle, Makeshapes

# Passiivinen / automaattinen tulo - onko sitä?

- Paljonko suunnittelu ja tuotanto vaativat aikaa ja rahaa?
- Kuinka suuri asiakasmäärä tarvitaan kustannusten kattamiseen?
- Mistä asiakkaat tulevat, miten tavoitetaan?
- Kuinka paljon myynti ja markkinointi vaativat työtä?
- Kuinka usein sisältöä pitää päivittää?
- Kuinka paljon osallistujia tarvitsee tukea ?
- Voiko sisältöä käyttää useissa tuotteissa tai asiakkuuden vaiheissa?
- Onko tarkoitus kasvattaa volyymia, katetta, asiakkuuden arvoa vai tunnettuutta?

***Kuinka monta kertaa tämä pitää myydä ja millä hinnalla, jotta tekeminen kannattaa?***



# Osallistujapolun suunnittelu – kouluttajan näkökulma

---

**Riittävätkö hyvä sisältö ja toimiva alusta  
onnistuneeseen verkkokoulutukseen?**

**Kyllä**



**Ei**



# Valmistelut

## Markkinointi

Potentiaalisten osallistujien tavoittaminen esim

- some
- sähköposti
- jokin tapahtuma

## Ilmoittautuminen ja maksaminen

- Lomakkeella
- Sähköpostilla
- Verkkokaupan kautta

Huom. tietosuojaselosteet, peruutusehdot

## Viestintä

- Kiitos ilmoittautumisesta
- Kohta alkaa
- Ennakkotehtävät
- Kiitos osallistumisesta, palaute
- Täältä aineistot / tallenteet
- Lisämyynti

# Koulutusvalmistelut – esimerkkejä huomioitavista asioista

## Tekninen ympäristö

- Ympäristön asetukset (kirjautuminen, mikrofonit, kamerat)
- Tietosuojaselosteet
- AI-työkalujen käyttö (huom. vaikuttaa usein datan sijaintiin)

## Aineistot

- Videoita? Tiedostoja?
- Verkkokoulutuskokoonaisuus?
- Muista tekijänoikeudet!
- Käytitkö tekoälyä materiaalin tuotantoon, muista merkitä tarvittaessa!

## Vuorovaikutus

- Ovatko osallistujat vieraita toisilleen?
- Onko osallistavia kirjallisia tehtäviä? chät/keskustelualueita
- Jaetaanko kokemuksia / ajatuksia pienryhmissä?

**Muista saavutettavuus,  
huomioi kohderyhmä!**

# Koulutuksen aikana (muutamia poimintoja)

## Tekninen tuki

- Osallistujilla haaste kirjautumisten kanssa?
- Osallistujan mikki tai kamera ei toimi?
- Ruudun jako ei lähde päälle? Netti on epävakaa?
- Tiedostot eivät avaudu?

## Kouluttaja

- Sisällöllinen koulutusvastuu
- Osallistujien ohjaus
- Osallistaminen halutessa

## Moderaattori

- Keskustelujen ohjaaminen livetilanteessa
- Kysymysten poimiminen kouluttajalle
- Linkkien jako

**Suunnitelma miten onnistut!**



# Koulutuksen jälkeen

---

# Aineistot

- videotallenteet: tekstitykset, saavutettavuus ja käytettävyys
- aineistojen jakaminen osallistujille ja niiden ylläpito / poistaminen
- muista merkitä käyttöehdot esim cc-lisensointi

## Jatkuva moderointi

- Jos koulutus on pitkäkestoinen
  - aineiston julkaisurytmin noudattaminen
  - keskustelujen fasilitointi, opiskelun ohjaus
  - tehtävien seuranta
  - muistutusviestintä yms.
  - tekninen tuki





MITEN ETEENPÄIN?

# Koulutuskokonaisuus on ohi, miten hyödynnät tietoja?

---

# Mitä yrittäjä sai?

- Palautetta koulutuksen sisällöstä ja toteutuksesta
- Ajatuksia ja ideoita käydyistä keskusteluista
- Vinkkejä oman työn kehittämiseen
- Yhteystietoja potentiaalisista asiakkaista - muista kuitenkin tarkastaa mitä tietosuojaselosteessa sanottiin, olihan lupa jatkoyhteydenottoihin
- Mahdollisuuden jatkomyyntiin



# Kun asiakas suunnittelee verkkokoulutusta, sparraa nämä

- 1. Tarkoitus:** Mitä tehtävää koulutus palvelee yrityksen liiketoiminnassa?
- 2. Asiakas ja hyöty:** Kenelle koulutus on tarkoitettu, minkä ongelman se ratkaisee ja mistä asiakas maksaa?
- 3. Toteutustapa:** Tarvitaanko itsenäistä opiskelua, yhteisiä tapaamisia, ohjausta vai näiden yhdistelmä?
- 4. Myynti ja oppiminen:** Missä koulutus löydetään ja ostetaan? Missä varsinainen opiskelu tapahtuu?
- 5. Koko osallistujapolku:** Mitä pitää tapahtua ennen koulutusta, sen aikana ja sen jälkeen?
- 6. Kannattavuus ja jatko:** Mitä toteutus vaatii yrittäjältä, kuinka paljon sitä pitää myydä että on kannattavaa ja miten asiakkuutta jatketaan?

***Ensin koulutuksen  
tehtävä ja  
palvelumalli.  
Sitten  
toteutustapa ja  
tekniset ratkaisut.***



**Kiitos,  
jatketaan keskustelua!**

**[kaisa.honkonen@eoppimiskeskus.fi](mailto:kaisa.honkonen@eoppimiskeskus.fi)  
[piia.keihas@eoppimiskeskus.fi](mailto:piia.keihas@eoppimiskeskus.fi)**

**[www.learningfactory.fi](http://www.learningfactory.fi)**

**LEARNING  
FACTORY**

Powered by eOppimiskeskus