



Korona Kurimuksesta Eroon –työpaja

Intotalo feat Maaseutuyrittäjien työkyvyn ja hyvinvoinnin edistäminen -hanke

Tarjolla tänään

- Myynnin ja markkinoinnin uudelleen organisointi
- Sähköinen markkinointi ja digitaalisten kanavien hyödyntäminen
- Somen hyödyntäminen

Isäntänne tänään



Ensimmäinen myyntipuhelu
soitettu 14-vuotiaana.

"Asiantuntijan myyntitaito" ja
"Jäätä Eskimoille" kirjat
luettu 20-vuotiaana.

Ensimmäiset blogit kirjoitettu
2012.

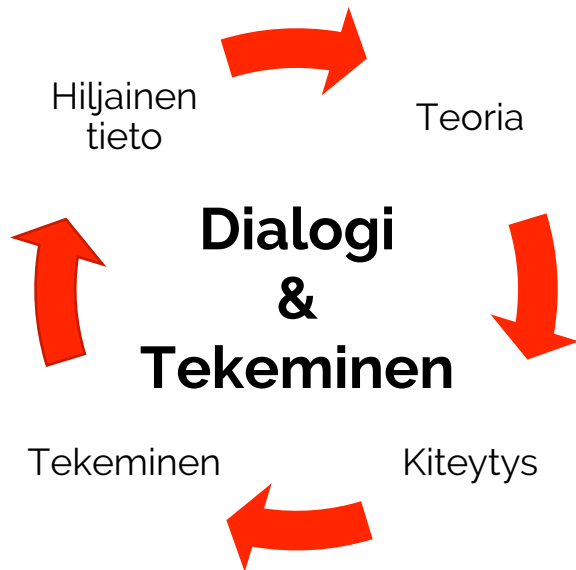
Parhaassa kuussa yli 300
puhelua.

Myynyt liikelahjoja,
tapahtumia,
henkilöstövuokrausta,
kursseja, logoja, nettisivuja,
softaa,

Värisokeana
mainostoimistotiimin
vetäjänä.

Intotalon valmennusten toimintamalli

Tulokset syntyvät **arjen tekemisessä**. Jo valmennuspäivien aikana tehdään asioita käytännössä ja **osallistujat ovat valmiita tarttumaan päätösten toteutukseen heti**.



Valmentajan rooli on **vauhdittaa** kokemusten jakamista, avointa vuoropuhelua ja tavoitteiden seurantaa.

Mikä on myynnissä ja
markkinoinnissa vaikeinta juuri
nyt?

26% yrityksistä sanoo, että markkinointi ja myynti on liitetty yhteen.

Markkinoinnin ja myynnin yhdistäneillä yrityksillä on 38% paremmat voittoprosentit.

Lähde: Hubspot blogi

History of Marketing Channels



1839
posters on private property banned in London



1867
earliest recorded billboard rentals



1905
The University of Pennsylvania offers a course in "The Marketing of Products"



1922
radio advertising commences



1941
first recorded use of television advertising



1880s
early examples of trademarks as branding



1864
earliest recorded use of the telegraph for mass unsolicited spam



1908
Harvard Business School opens



1940s
electronic computers developed



1950s
systematization of telemarketing



1970s
e-commerce invented



1984
introduction of guerrilla marketing



1990s
CRM and IMC gain dominance in promotions and marketing planning



1995
Alta Vista search launches
Yahoo search launches



1998
Google launched
MSN Search launched



2001
social bookmarking site stumbleupon is established



2003
MySpace founded



2005
Vimeo and YouTube launched



The Future
Marketing opportunities in new areas such as Second Life and video games



2006
Twitter Founded



2004
Facebook launched
Digg launched



2002
photo sharing site SmugMug sets the stage for sites like Flickr and Photobucket



1999
opinion site epinions is established



1996
identification of viral marketing
ask.com founded



1991
Integrated marketing communications gains academic status

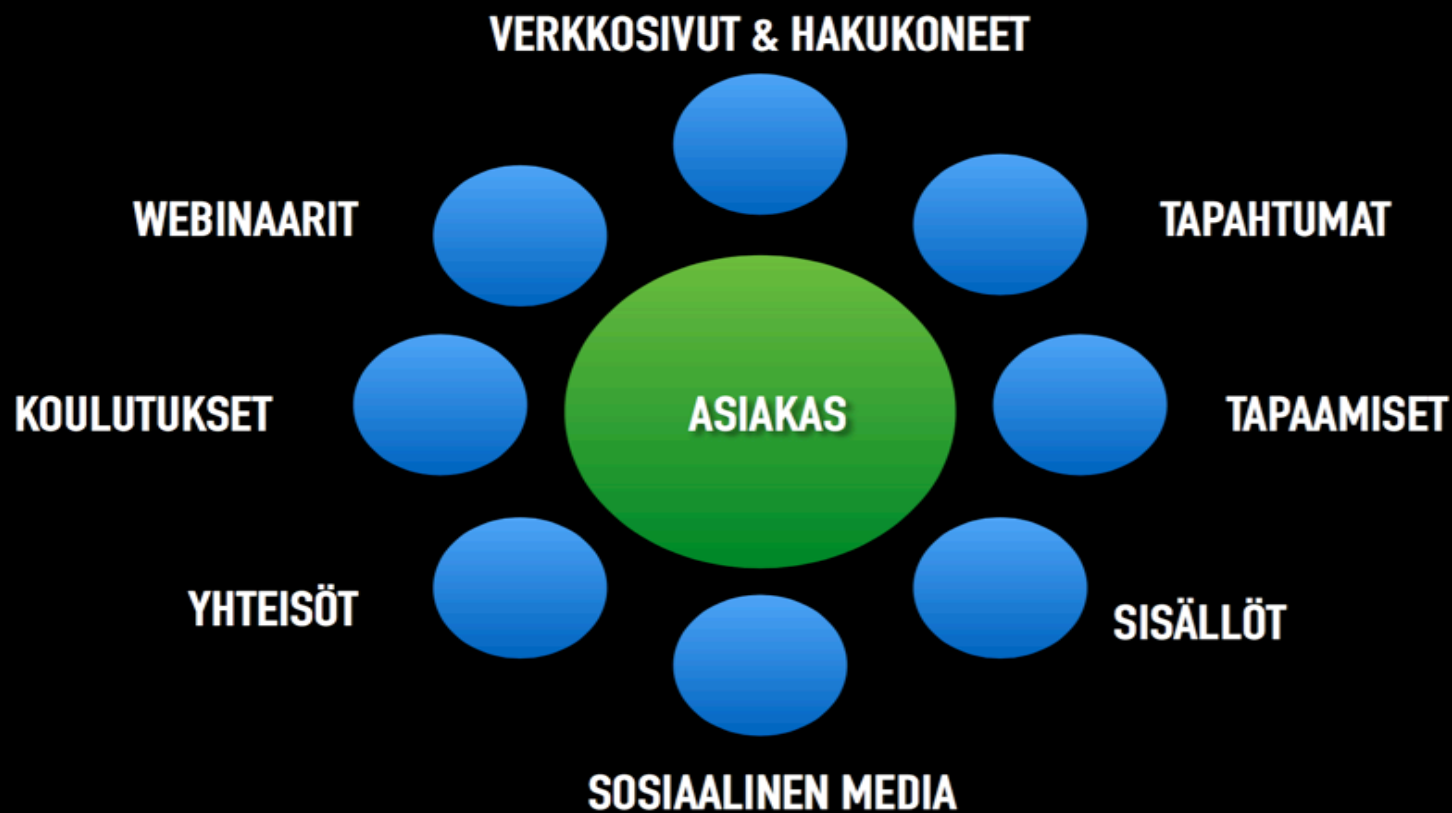


1985
desktop publishing democratizes the production of print-advertising



1980s
development of database marketing
emergence of relationship marketing
emergence of computer-oriented spam

**ET VOI VALITA MISTÄ ASIAKAS POLKUNSA ALOITTAÄ.
VOIT VALITA MITEN ASIAKAS SINUT SIELÄ KOHTAA.**



57 %

**OSTOPROSESSISTA SUORITETTU
ILMAN MYYJÄN OSALLISTAMISTA**

*CORPORATE EXECUTIVE BOARD STUDY

71 %

**ALOITTAÄ OSTOPROSESSIN
VERKOSTA (B2B)**

*GOOGLE & MILWARD BROWN

85 %

**OSTAMISESTA TAPAHTUU ITSENÄISESTI
ASIAKKAAN TOIMESTA ILMAN IHMISTÄ
VUOTEEN 2020 MENNESSÄ.**

*GARTNER

80 %

B2B-ostajista löytää
tarvitsemansa tavara- tai
palveluntoimittajan itse

Ostamisen prosessi



Odostatko aggressiivisesti vai
haetko asiakkuuksia aktiivisesti?

6 myynnin laukaisijaa

Suosittelijat -
referenssit

Tykkääminen

Sitouttaminen
- ostit viimeksi...

Auktoriteetti

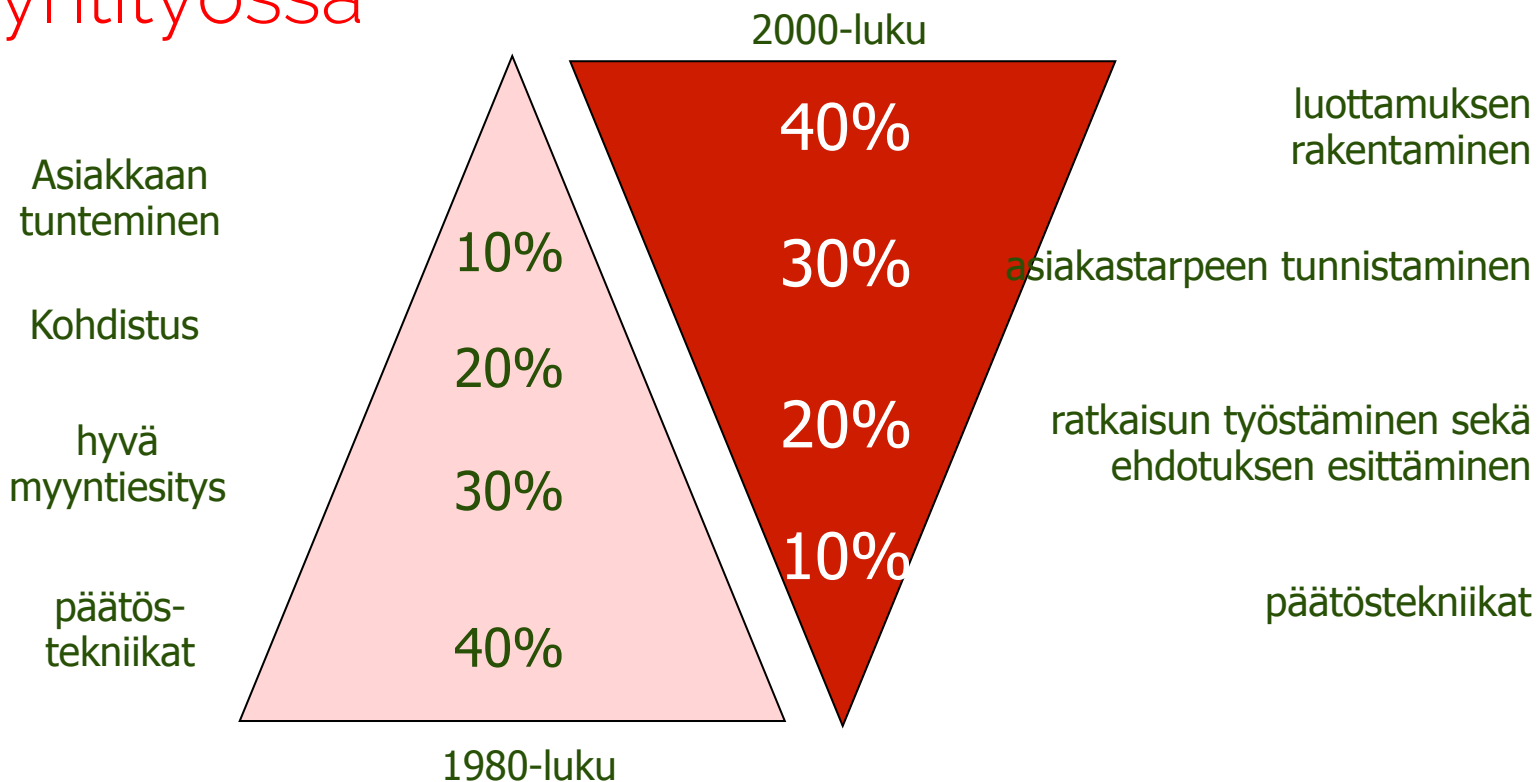
Niukkuus
- osta nyt!

Ilmainen näyte

Ihminen ostaa ihmiseltä

- Jonka hän **tuntee**
- Johon hän **luottaa**
- Josta hän **tykkää**

Aktiivisuuden muutos myyntityössä



Onnistuneen myynnin edellytykset

1. Asetetut tavoitteet
2. Tunnistetut asiakkaat
3. Myytävät tuotteet / palvelut (tai ideat)
4. Aktiivinen myyntityö hyödyntäen eri tapoja
5. Myyntiprosessin kehittäminen
6. Seuranta

Tulos = Suunta x Määrä x Laatu

Sähköinen markkinointi

INTOTALO

Sähköisen markkinoijan työkalupakki



Analytics



Mobile



Content
Marketing



Social Media



Email
Marketing



Marketing
Automation



SEO



Digital
Advertising

Kaikki vaativat hieman perehtymistä ja erilaista osaamista.

Harvoin löytyy kaikki täydellisesti osaavaa ihmistä, mutta perustasolla tekeminen voi riittää.

Sähköisessä markkinoinnissa vaaditaan:

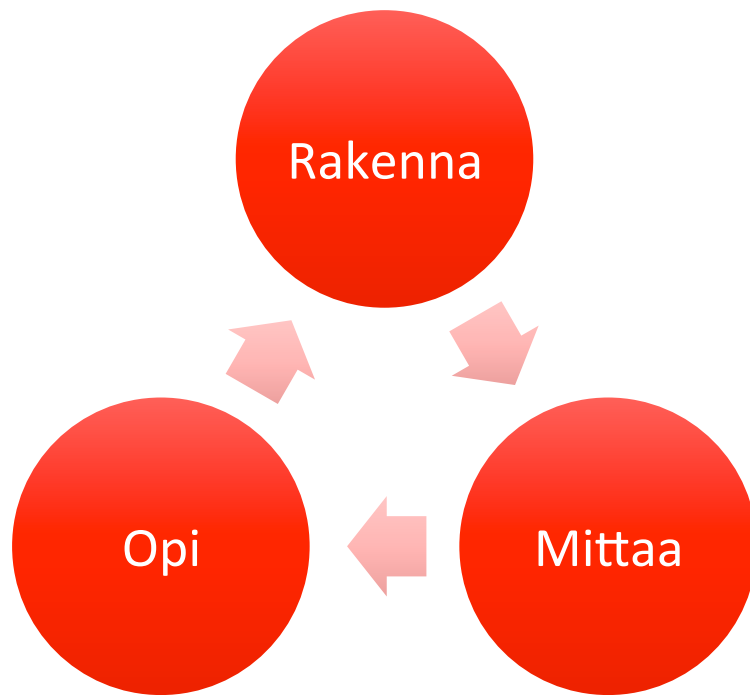
- Copywriting, tarinankerronta ja visualisointi osaamista
- Myös teknistä osaamista, mutta usein työkalut ovat aika yksinkertaisia



Kasvuhakkeri – Growth Hacker

"Kasvuhakkerointi (engl. growth hacking) on yrityksen myynnin kasvattamiseen tähtäävää toimintaa perinteisistä markkinointimenetelmistä poikkeavilla tavoilla. Tavoitteena siinä on eri markkinointikeinoja kokeilemalla etsiä ne tavat, jotka kasvattavat myyntiä mahdollisimman kustannustehokkaasti ja nopeasti. Tyypillinen kasvuhakkeri kokeilee lyhyillä iteraatioilla monia eri menetelmiä, mittaa niiden tuloksia ja on valmis muuttamaan markkinointistrategiaa nopeasti tulosten perusteella." - Wikipedia





Vaihe 1 – esim. some

Vaihe 2 – muutaman
kympin kokeilut

Kesto esim. 2 viikkoa

Tee mainosversio 1

0,5%

Tee mainosversio 2

1,5%

Tee mainosversio 3

2,5%

Tee kohderyhmä

Vaihe 2 – isompi panostus

Kesto esim. 1-3 kk tai
loppuikä

Tee mainosversio 3



Vaihe 1 – esim. uutiskirje

Vaihe 2 – ekat lähetykset



Vaihe 2 – käytä toimivaa mallia

Tee kohderyhmä

Tee kirjeversio 1

Voit A/B testata:

- Lähettäjän nimen
- Lähetyksajankohdan
 - Sisällön

Lähetä onnistunutta kirjettä

Lähetä uudelleen EI-
avanneille
Muuta tarvittaessa



Sähköpostimarkkinointi

- Mitä pienemmät kohderyhmät, sen paremmat avaus- ja klikkiprosentit
- Lähetystahti voi olla tiheäkin, jos kohdistaa uudelleenlähetykset esim. EI-avanneille.
- Sisältölähtöiset toimivat parhaiten.
- Anna mahdollisuus poistua



Huomioi
ostamisen
vaiheet, kun teet
markkinointia!

See

Largest addressable qualified audience!

Think

Largest addressable qualified audience,
with some commercial intent.

Do

Largest addressable qualified audience,
with loads of commercial intent

Care

Current customers,
With two commercial transactions.

Mitä tarvitaan:

- Verkkosivut • Sisältö • Seurantapikseli • Tuotesivu • Ostosivu • Uutiskirjeohjelma

Prospecting

- Blogikirjoitus
- Artikkel
- Referenssi
- Erikoistuote
- Ladattava opas
- Webinaari
- Infotilaisuus

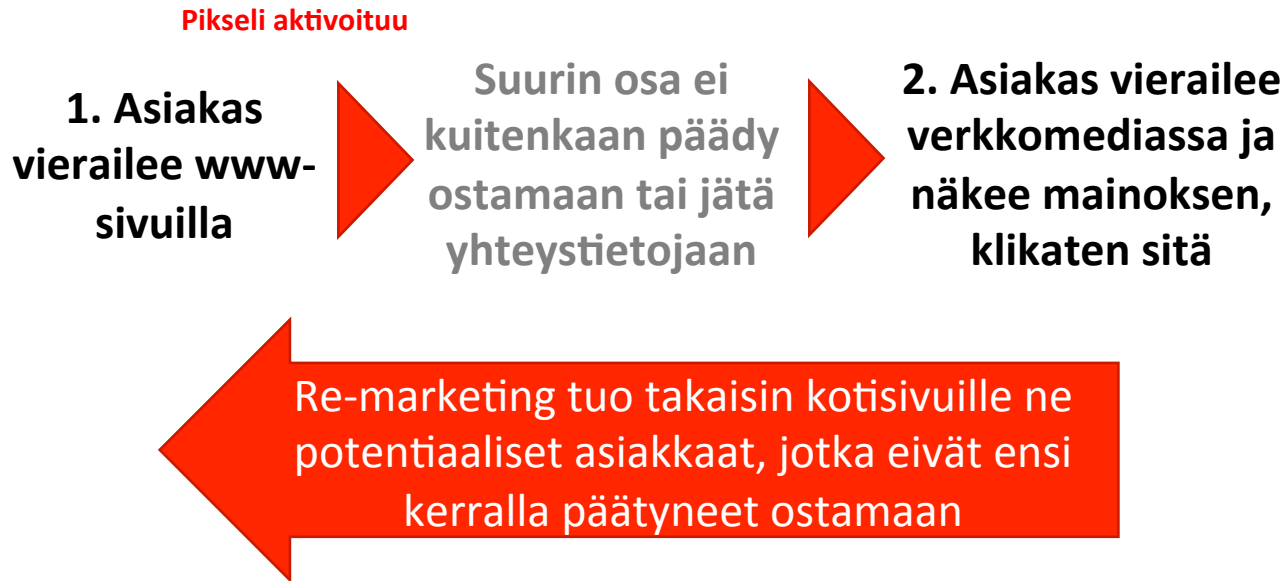
Retargeting

- Tuotesivu
- Mainos
- Tarjous
- Asiakassuositus

Re-engaging

- Sähköposti
- Palaute
- Yhteydenotto

Ota käyttöön uudelleenmarkkinointi



Erilaiset kanavat

- Google hakukoneoptimointi
- Google Ads (Adwords & Youtube)
- Google My Business
- Googlen Display-verkko
- Facebook & Instagram
- Facebook Display-verkko
- LinkedIn, Snapchat, Twitter yms.
- Muut Display -verkot esim. Sanoma + bannerit
- Sähköpostimarkkinointi



Erilaiset kanavat

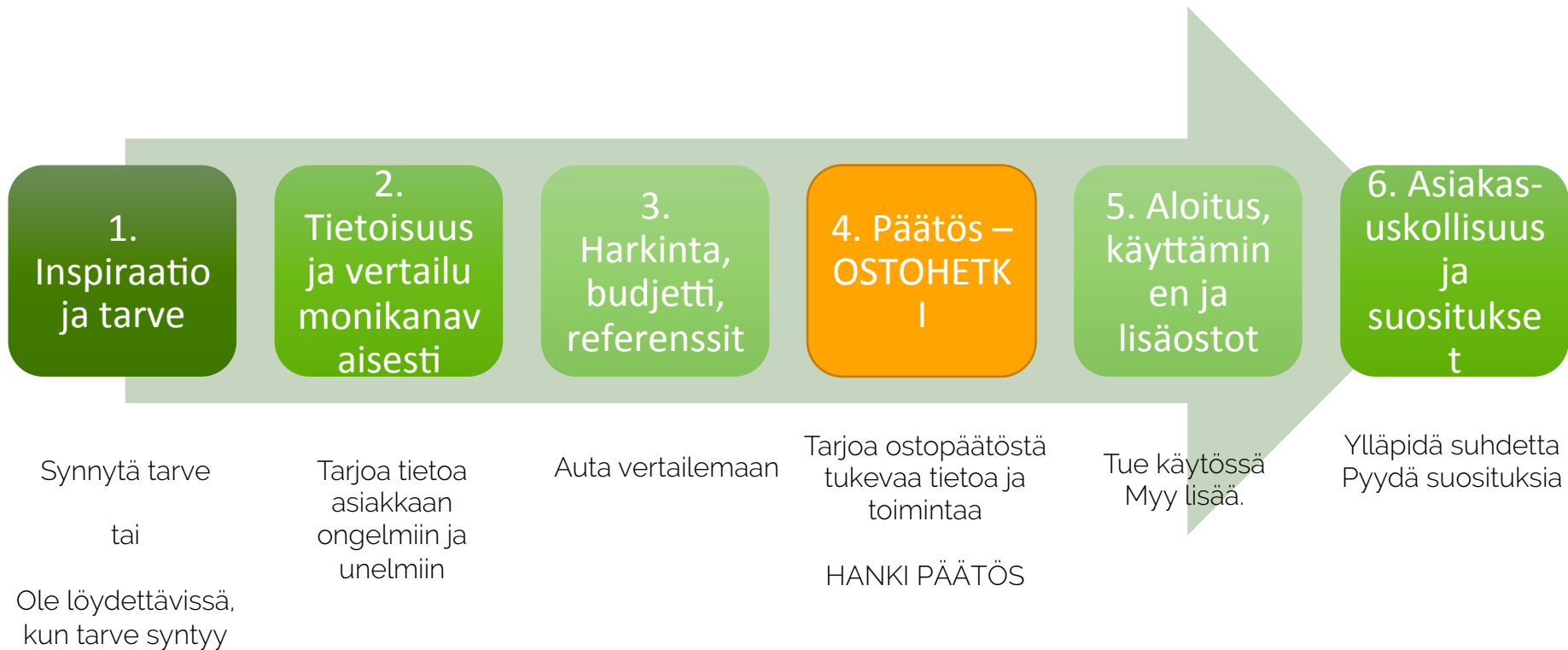
- Laskeutumissivut
 - Verkkosivut
 - Blogit
 - Webinaarit
 - Oppaat
 - Videot
 - Ladattavat työkalut
 - Chatit ja Chattibotit
- Vaikuttajamarkkinointi



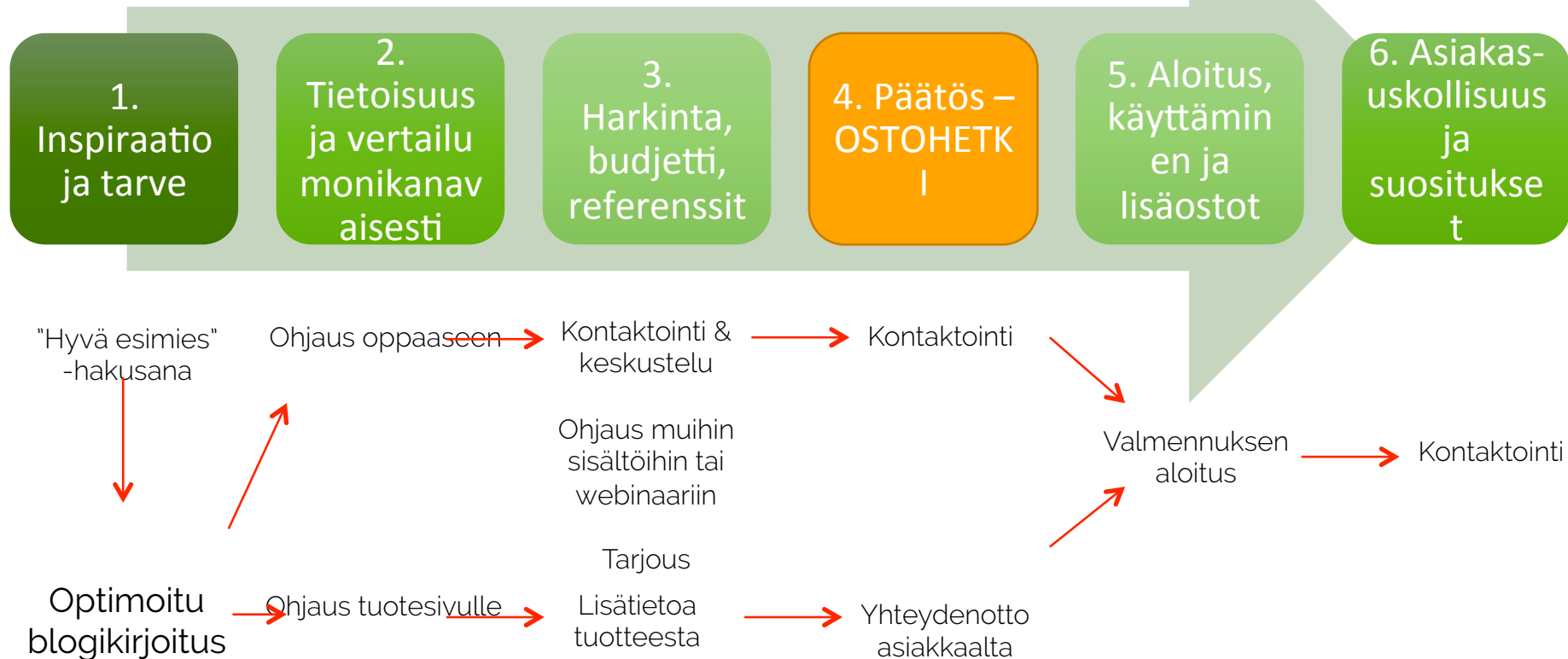
Mitä teillä on käytössä? Mitä voisi
tulla käyttöön?

Kuinka ne ovat toimineet?

Kuinka asiakas ostaa?



Esimerkki hakusanaoptimointi



Noin 2 560 000 tulosta (0,31 sekuntia)

Millainen on hyvä esimies? - Oikotie Työpaikat

[https://tyopaikat.oikotie.fi/kuukauden-kilpailu/kuukauden-kilpailu-marraskuu-2016?...](https://tyopaikat.oikotie.fi/kuukauden-kilpailu/kuukauden-kilpailu-marraskuu-2016?)

Olen työskennellyt usean eri esimiehen alaisena, ja huomannut, että hyvät pomot ovat valitettavasti harvassa. Tässä hyvän esimiehen ominaisuuksia: sopivan ...

Hyvän esimiehen 5 ominaisuutta - avaimet hyvään johtamiseen - Intotalo

<https://www.intotalo.com/hyva-esimies/>

13.12.2017 - Hyvä esimies - 5 ominaisuutta. Hyvän esimiehen tunnusmerkit voidaan määrittää viiden E:n kautta. Onko sinulla ominaisuudet tulokselliseen ...

Kävit täällä sivulla 7.1.2019.

Hyvä esimies kuuntelee ja toimii oikeudenmukaisesti - Akava

https://www.akavalainen.fi/.../esimiesverkosto/hyva_esimies_kuuntelee_ja_toimii_oike...

30.5.2017 - Hyvä esimies kuuntelee ja toimii oikeudenmukaisesti. Kuunteleminen on esimiehen tärkein taito, selviää Akavan Esimiesverkoston tekemästä ...

Hyvä esimies kuuntelee - STTK

<https://www.sttk.fi/2017/12/04/hyva-esimies-kuuntelee/>

4.12.2017 - Koulutukseen ei auta, jos esimieheltä puuttuu halu kuunnella työntekijöitä. Nordean pääluottamusmies Paula Hopposen mukaan hyvä esimies ...

Hyvä esimies johtaa myös työhyvinvointia - Työpiste - Työterveyslaitos

<https://www.ttl.fi/tyopiste/hyva-esimies-johtaa-myos-tyohyvinvointia/>

Hyvä esimies on tehty visiosta, organisointikyvystä, ongelmanratkaisutaidosta, hyvistä vuorovaikutustaidoista, kannustavasta asenteesta – sekä kyvystä johtaa ...

Hyvän esimiehen 5 ominaisuutta – avaimet hyvään johtamiseen

Ulla Blomberg | Jouluk. 13. 2017 | Kaikki |

Minkälaisia ominaisuuksia on hyvällä johtajalla?

Mainiosti tiivistetyn vastauksen tähän ikuisuuskyseen tarjosi elinkeinoelämän vaikuttaja, tietokirjailija ja hallitusammattilainen **Arto Hiltunen** vaikuttavassa puheenvuorossaan Kasvu Open 2017 -tapahtumassa.

Hyvän johtamisen tunnusmerkit voidaan Hiltusen mukaan määrittää **viiden E:n** kautta.

Tarkista, onko sinulla kaikki tarvittavat taidot onnistuneeseen ja tuloksekkaaseen johtamiseen!

1. Hyvä johtaja on ennustettava

Hyvä johtaja tekee päätöksiä johdonmukaisesti ja seurailleen samaa logiikkaa. Tällöin henkilöstö pystyy **ennakoimaan, millä tavoin eri tilanteissa toimitaan**.

Kun johtamisen linja on ennustettavaa, johtajan mielipidettä ei tarvitse välttämättä joka kerralla kysyä erikseen. Johtamista tapahtuu, vaikka johtaja ei itse olisi paikalla. On otettu askel **itseohjautuvuuden suuntaan**.

Kun johtaja on ennustettava, johtaja on myös kuunteleva, ja kuunteleminen on johtamisen tärkein taito.

Toimitko pk-yrityksen esimiehenä tai organisaation johtotehtävissä? **Haluatko kasvaa ja kehittyä johtajana?**

Intotalon johtamisvalmennuksesta saat intoa ja energiaa kehittää itseäsi ja joukkueitasi kohti parasta tulosta ja yrityskulttuuria!

LUE LISÄÄ
JOHTAMISVALMENNUKSESTAMME

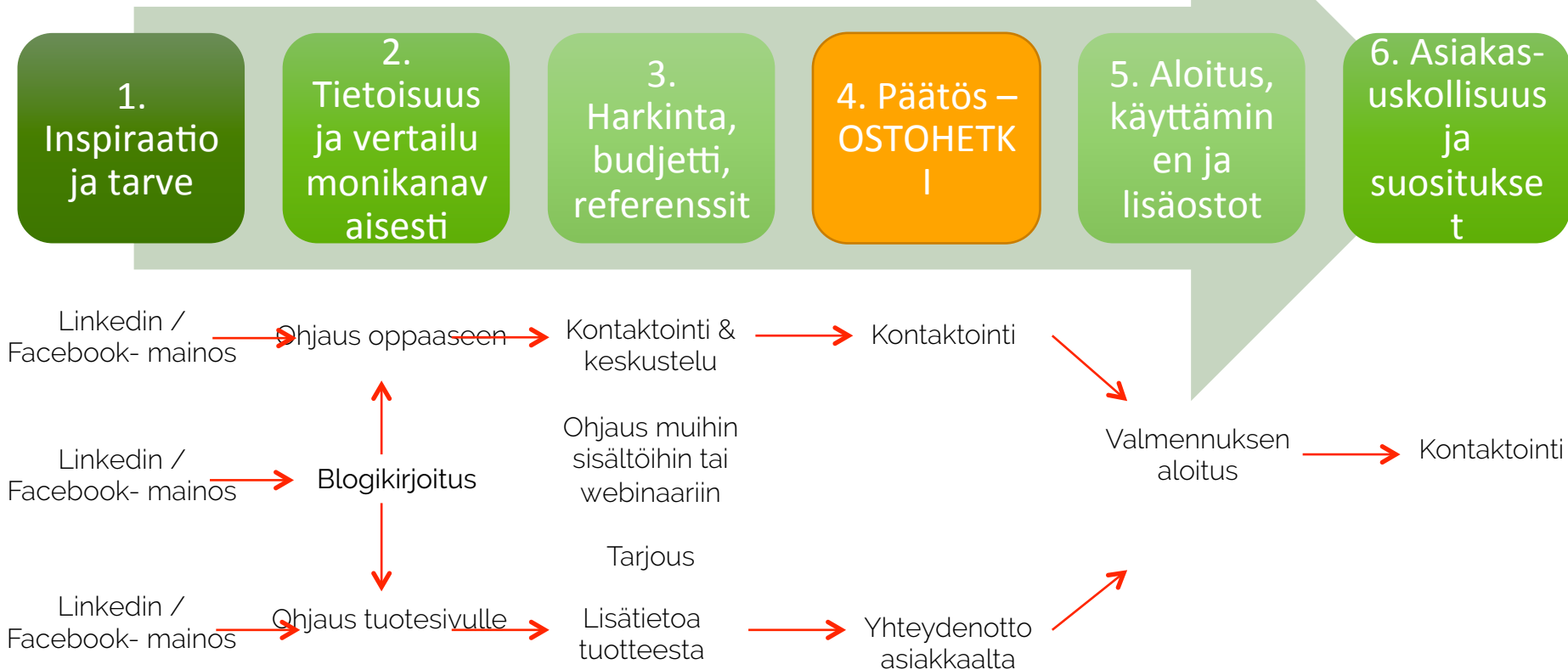
LATAA YRITYSKULTTUURIN JOHTAMISEN
OPAS

1.1. – 15.2.2019

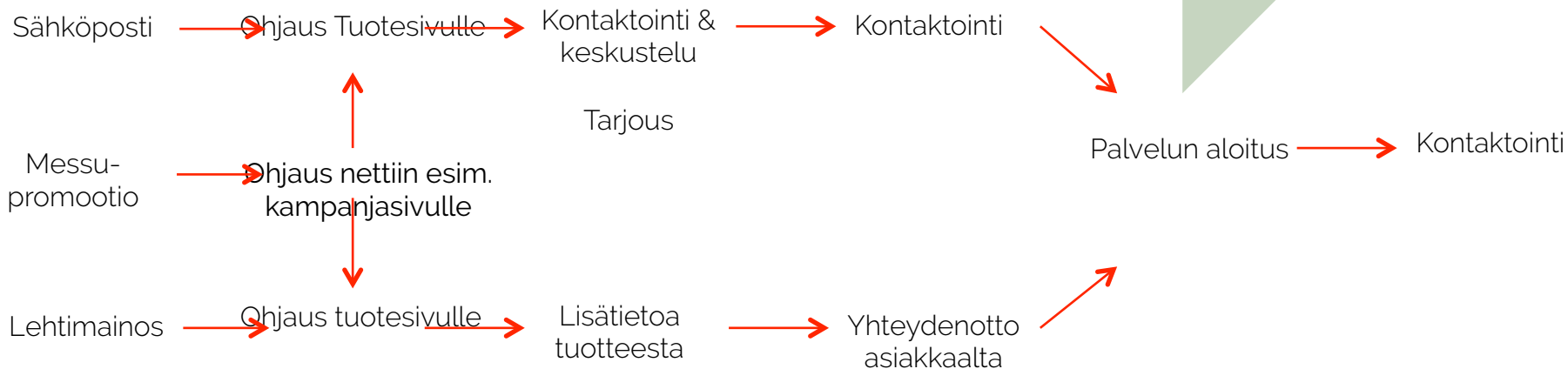
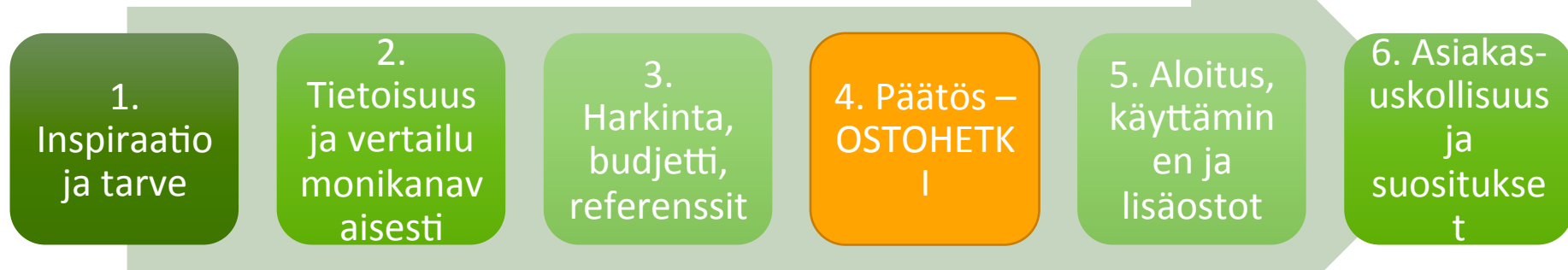
2311 sivun katselua
2168 yksilöityä

-> 10 oppaan lataajaa

Esimerkki somesta



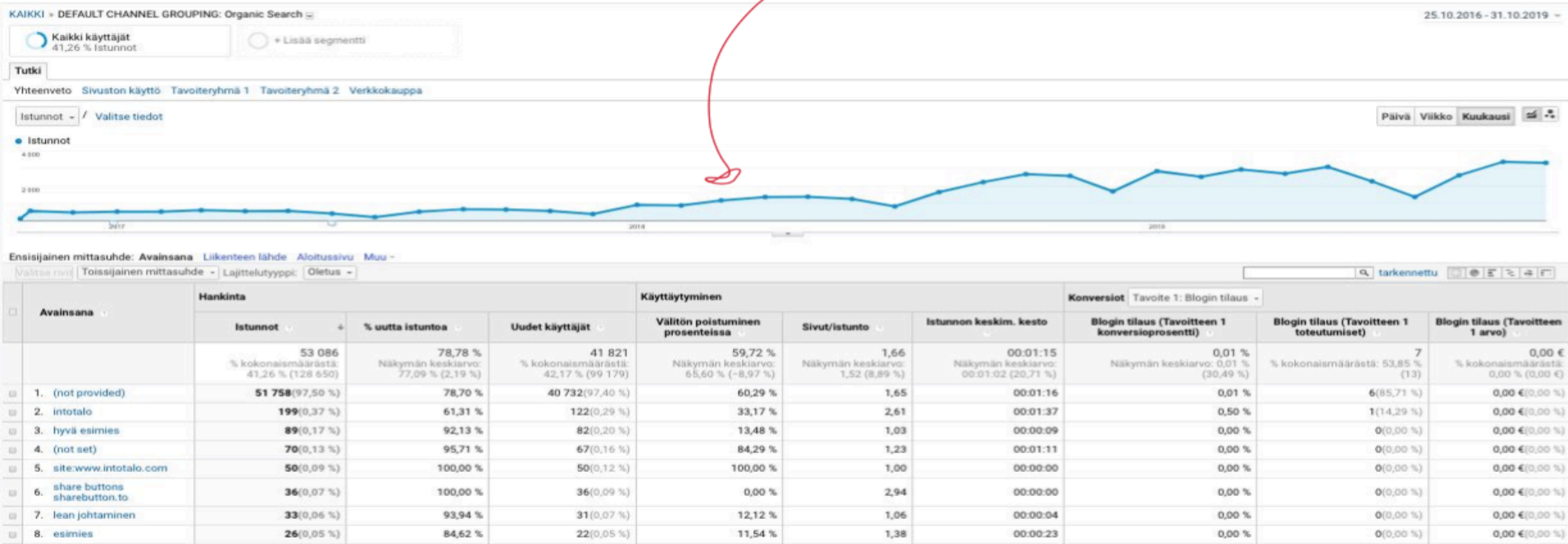
Esimerkki muista kanavista



Intotalo alkoi panostamaan blogisisältöihin



“hyvä esimies” blogi tuplasi orgaanisen liikenteen





Puuartisti Oy

“Kun mikä tahansa on mahdollista, on näytettävä, mitä se tarkoittaa.”

@joonakotilainen @tovarimarketing

Kun projekti valmistuu, siitä valmistellaan: kuvat video tarina ja ne laitetaan



HUVIMAJA PERINNEIKKUNOILLA

16 puuosasta käsin kootut perinneikkunat viimeistelevät 1800-luvun alkuperäisen huvimajan mukaan tehdyn uudisrakennuksen.

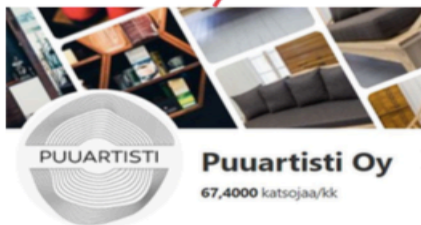
Tutustu projektiin >

WWW

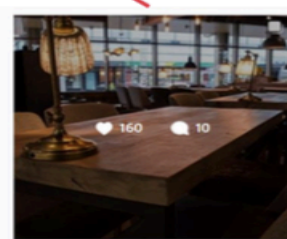


Beach pavilion with
decorative windows

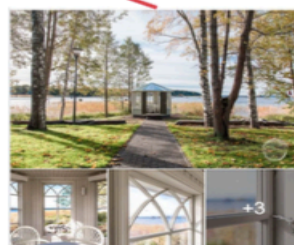
YouTube



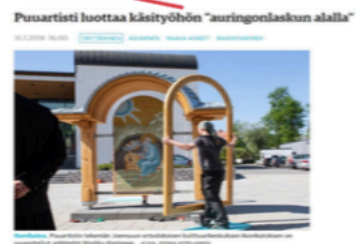
Pinterest



Instagram



Facebook



Lehdistö

Hakukoneoptimointi
Hakusanamainonta
Facebook
Instagram
Pinterest
Lehdistö

Sähköpostimarkkinointi
Kirjepositukset
Julkiset puheet



HUVIMAJA PERINNEIKKUNOILLA

16 puuosasta käsin kootut perinneikkunat viimeistelevät 1800-luvun alkuperäisen huvimajan muinaisajan tunnelmaa.

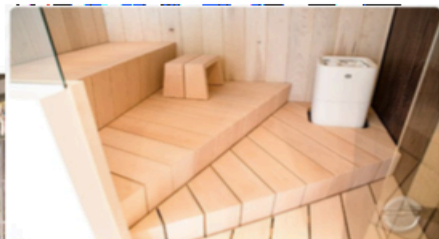
[Tutustu projektiin >](#)



TUNNELMALLISET TAMMIVIILUVALAISIMET

Ohutla tammiviilusta valmistetut lampunvarjostimet lämmittävät uuden sukupolven tunnelan tunnelmaa.

[Tutustu projektiin >](#)



VESIPUTOUSSAUNA

Lauteiden vesiputousliitokset, vaalea poppeli ja seinä pitkin "valuva" LED-valomatto tuovat seesteisyyttä saunomiseen.

[Tutustu projektiin >](#)



LINJAKAS PUUSOHVA

Yksityiskohtaiset liitokset ja saarnin kauniit syykuviot pääsevät oikeuksiinsa menneen ajan tyyliä kunnioittavassa puurunkoisessa sohvassa, joka toimii myös vuoteena.

[Tutustu projektiin >](#)

WWW

Kyselyitä

Testien kautta voittoihin

Puuartisti
Julkaisija: Joona Kotilainen [?] · 31. elokuuta 2015 · €

Viikonloppu vierähtikin verstaalla, mutta ei haittaa kun hyvältä näyttää. Työstössä oli vähän modernimmat, ruuvittomat saunalauteet. Ensi viikonloppuna jatketaan 😊

<https://instagram.com/p/7Cgod3jUER/>



Miikka Kotilainen on Instagram: "Viikonloppu laudeprojek..."
INSTAGRAM

2 573 henkilöä tavoitettu

Mainosta julkaisua

Tykkää Kommentoi Jaa

Sinä, Roine Piirainen, Timo Ruohio ja 37 muuta

Osuimmat kommentit *

Puuartisti lisäsi 3 uutta kuvaa.
Julkaisija: Joona Kotilainen [?] · 7. syyskuuta 2015 · €

Viikko sitten aloitettu laudeprojekti eteni taas viikonloppun aikaan. Nyt on valmiina kaikki elementit pintakäsittelyineen. Seuraavana sitten rahtaus kohteeseen, asennus ja perusteellinen käyttöttestaus!



1 833 henkilöä tavoitettu

Mainosta julkaisua

Tykkää Kommentoi Jaa

Sinä, Roine Piirainen, Arttu Taponen ja 39 muuta

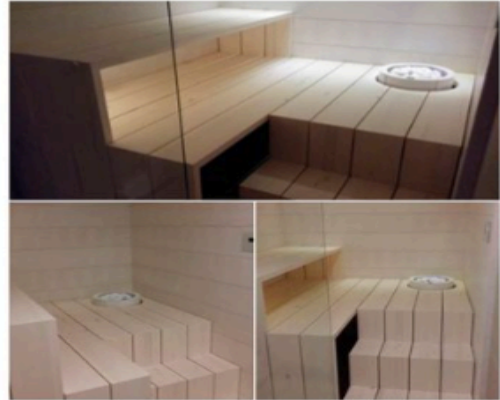
Osuimmat kommentit *

1 jako 2 kommenttia

Puuartisti lisäsi 3 uutta kuvaa — täynnä tarmoa.
Julkaisija: Joona Kotilainen [?] · 21. syyskuuta 2015 · €

Nyt on kiva löytyä! Viikonloppuprojekti 'modernit saunalauteet' saatiin päätökseen sunnuntaina 😊 Tila johon lauteet asennettiin, oli pienehkö syvennys kylpyhuoneen kyljessä, joka suutettiin lasiseinällä ja lasioveilla. Tilaan ei perinteisellä lauderatkaistulla olisi saatu kovinkaan mielenkiintoista ulkonäköä, eivätkä nämäkään lauteet pääsisi komistelemaan, jos seinästä ei näkisi läpi.

Löytyiskö muilta mielenkiintoa uudistaa kodin saunaoasastoa?



9 007 henkilöä tavoitettu

Mainosta julkaisua

Tykkää Kommentoi Jaa

Sinä, Roine Piirainen, Lari Kotilainen ja 192 muuta

Huippukommentit *

3 jakoa

Testien kautta voittoihin

Puuartisti Isäsi 5 uutta kuvaa
Julkaisija: Joonas Kotilainen [7] · 11. heinäkuuta kello 11:18 · [Vh](#)

Asiakkaallemme oli seikeä visio, minkä näköisen työpöydän hän halusi. Pöydän ulkomuodon tuli olla kevyt, peikostetty ja linjakas. Materiaalitoiveena oli kestävä, luonnostaan vaalea saarni.

Testasimme betokoneella erilaisia mitoituksia pöydälle, vaihteimme reunaväliä suuruutta, kuilmaa ja pyörityksiä, jotta pääsisimme silmää miellyttävään lopputulokseen.

Pöytä on puhdasta puuta. Litoksissa ei ole käytetty ruuveja, eikä mutakaan metallisia osia. Pöydän kannen ja päätyjen... [Näytä lisää](#)






15 794 henkilöä tavoitettu

[Mainosta julkaisoa](#)

[Ihastu](#) [Kommentoi](#) [Jaa](#)

[Sinä, Roine Pirainen, Lari Kotilainen ja 305 muuta](#) [Huippukommentti](#)

Puuartisti Isäsi 4 uutta kuvaa — [viietää juhlaa](#)
Julkaisija: Joonas Kotilainen [7] · 23. kesäkuuta · [Vh](#)

"Juhannukseksi kotiin" oli asiakkaan toive tämän pöydän osalta ja saatinkinhan se toive toteutettua. [Kansilevy](#) kiinnitettiin tänään puolen päivän aikaan ja kuvat ehdittiin ottaa juuri ennen kuin asiakas kurvasi verstaan pihaan noutamaan pöytänsä.

Pöytä pääsee palvelemaan porjoiskargalaisen kodin kesäkeittotilaan, jonne asukkaat ovat leikanneet kalliion. Pöydän kansimateriaalit tulivat asiakasta. Puuosat ovat leveää kuultobölyttyny douglaskuusiainkkaa ja pöydän keskellä... [Näytä lisää](#)






9 571 henkilöä tavoitettu

[Mainosta julkaisoa](#)

[Ihastu](#) [Kommentoi](#) [Jaa](#)

[Sinä, Roine Pirainen, Heidi Kotilainen ja 157 muuta](#) [Huippukommentti](#)

Puuartisti Isäsi 5 uutta kuvaa
Julkaisija: Joonas Kotilainen [7] · 18. toukokuuta · [Vh](#)

Kaunis ja yksinkertainen vanhoista lankusta valmistettu ruokapöytä pääsi tänään asiakkaan kotiin vieraaksi. Materiaali on meidän aikaseminkin käyttämä yli 100 vuotta vanhaa uittopuutaainkkaa, joka on puhdistettu laasta ja raudasta.

Pöydänkanta on käsitelty useampaan kertaan erisävyisillä Osmocolor vahoilla. Jokaisen käsitelykerran jälkeen pintaa on joko hioitu tai harjattu, jotta pöytä saatiin kokonaisuudessaan asiakkaan toivoma sävy ja lankujen patina kaunisti esiin.

Pöydän päälle tulee vielä muutama miin paksuinen karkaisu lasi, joka suojaa pöytää kulumiselta, mutta näyttää silti pöydänkannen... [Näytä lisää](#)






15 170 henkilöä tavoitettu

[Mainosta julkaisoa](#)

[Ihastu](#) [Kommentoi](#) [Jaa](#)

[Sinä, Roine Pirainen, Lari Kotilainen ja 457 muuta](#) [Huippukommentti](#)

Puuartisti paikassa [Puuartisti](#)
Julkaisija: Joonas Kotilainen [7] · 30. huhtikuuta · Kontioahdi, maakunta · [Vh](#)

Sehän onnistui! Meidän verstaan pihalla poitettiin eilen tervä. Tervahaudan suunnitteli ja rakensi miun isä, joka myös veist näkyvän jokiveneen. Haudasta saatu tervä käytetään täysin suojaksi [😊](#)

Videota nappasi velli Joonas Tovarilla.



34 789 henkilöä tavoitettu

17 t. näytökertaa

[Ihastu](#) [Kommentoi](#) [Jaa](#)

[Sinä, Roine Pirainen, Lari Kotilainen ja 380 muuta](#) [H](#)

39 jakoa

Optimoi sisältösi niille hakusanoille, mitä tavoiteasiakkaasi hakevat



Hae Googlesta tai kirjoita URL-osoite



Mitä asiakas mieltii? - Case Intotalo

1.
Inspiraatio
ja tarve

"Myynti ei vedä?"
"Tarvitsen uusia asiakkaita?"
"Haluaisin kehittää itseäni?"

"Millainen on hyvä esimies?"

2.
Tietoisuus
ja vertailu
monikanavaisesti

"Mitäs eri vaihtoehtoja on tarjolla?"
"Mikä on valmennus?"

3.
Harkinta,
budjetti,
referenssit

"Mitä tämä maksaa?"
"Kokemuksia Intotalosta?"

4. Päätös –
OSTOHETKI

"Entä jos homma ei toimi?"

5. Aloitus,
käyttämisen ja
lisäostot

"Tulikohan hyvä ostos?"
"Osaanko käyttää?"

6. Asiakas-
uskollisuus
ja
suositukset

"Uskallanko suositella ja menetän kasvoni?"
"Mitä minä hyödyn?"

Noin 593 000 tulosta (0,53 sekuntia)



Aiheeseen hyvä esimies liittyvät haut

[hyvä esimies ominaisuudet](#)[hyvät esimiestaidot](#)[hyvä esimies artikkeli](#)[miksi olisin hyvä esimies](#)[hyvä esimies hoitotyössä](#)[hyvä esimies alainen suhde](#)[hyvä esimiestyö opas](#)[hyvä esimies kirja](#)

tyky
Hakutermi

tyhy
Hakutermi

+ Lisää vertailu

Suomi

Viimeiset 12 kuukautta

Kaikki luokat

Verkkohaku

Hakumäärät ajan mittaan



☐ Keyword (by relevance) ↓	Avg. monthly searches	Competition	Ad impression share	Top of page bid (low range)	Top of page bid (high range)
☐ huono esimies	100 – 1K	Low	—	€0.55	€1.62
☐ hyvä esimies	100 – 1K	Low	—	€0.37	€1.82
☐ kuhakunkku	1K – 10K	Low	—	—	—
☐ myyntivalmennus	100 – 1K	High	—	€1.68	€4.87
☐ myyntikoulutus	100 – 1K	High	—	€1.82	€3.81
Keyword ideas					
☐ millainen on hyvä esimies	100 – 1K	Low	—	€0.40	€1.66
☐ hyvän esimiehen ominaisuus...	10 – 100	Low	—	€0.51	€5.64
☐ hyvä esimies ominaisuudet	10 – 100	Low	—	€0.72	€13.21
☐ esimiehen tärkeimmät omin...	10 – 100	Low	—	€0.65	€2.37
☐ kuhakunkku 2018	10 – 100	Low	—	—	—
☐ hyvä johtaminen ja esimiestyö	10 – 100	Medium	—	€0.73	€1.96
☐ hyvä lähiesimies	10 – 100	Low	—	—	—

Mitä asiakkaasi hakee?

The Google logo, consisting of the word "Google" in its characteristic multi-colored font.

Hakukoneoptimointi

1. Valitse avainsana jokaiselle sivulle
2. Sijoita avainsana viisaasti sivun otsikkoon, alaotsikkoon ja metatietoihin
3. Ole luonteva, älä ylikäytä. Käytä synonyymejä ja sanan muunnelmia.
4. Lisää avainsana kuvan nimeen tai tiedoston nimeen
5. Käytä avain sanaa URL:ssa www.yrityksennimi.fi/avainsana

Yleisiä lukuja

- N. 5 % verkkosivujen liikenteestä konvertoituu liideiksi (Lähde: Hubspot -partnerit).
- Eli 2000 sivukävijästä 100 jättää yhteystietonsa, jossa asia on riittävän kiinnostava.

Nämä luvut vaihtelevat yrityskohtaisesti!

Yleisiä lukuja / mittareita

Huom! Nämä ovat keskimääräisiä havaintoja Tavarin asiakkailta.
Ei mitään varsinaisia sääntöjä. Vaikka prosentit olisivat huonompia tai parempia kuin nämä, myyntieurot ratkaisevat lopulta.

	Normaali	Tosi hyvä
Tykkäysten määrä	30-50	100
Kommenttien ja jakojen määrä	1-5	10
Klikkausprosentti Google-mainoksessa	5-10%	15%
Klikkausprosentti FB-mainoksessa	3%	5%
Sitoutuneisuusaste FB-julkaisussa	10%	20%
Sivustolla läpikäydyt sivut	2-3 sivua	yli 4 sivua
Sivustolla vietetty aika	1-2 minuuttia	yli 3 minuuttia
Konversioprosentti verkkokaupassa	2%	3%



@intotalo



Yhteenveto

INTOTALO

Hyvä markkinointi- ja myyntistrategia (systeemi)

Tukee liiketoiminnan tavoitteita sisältäen mm.

1. Tavoitteet
2. Mittarit
3. Asiakasprofiilit
4. Kanavat
5. Budjetin
6. Aikataulun (esim. vuosikello, roadmap)
7. Resurssit – Kuka tekee mitäkin?
8. Konkreettiset toimenpiteet



www-sivuilla

- Julkaise asiakasta kiinnostavaa sisältöä
- Puhuttele asiakasta henkilökohtaisesti
- Tee päätuotteille omat alasivut
- Jaa kokemuksia ja asiakastarinoita
- Ohjaa asiakasta jättämään yhteystietonsa
- Tee yhteydenotto helpoksi
- Luo erillisiä kampanjasivuja mitataksesi markkinoinnin tuloksia
- Pidä asiakas omien sivujesi sisällä

Mihin rahaa kannattaa ensisijaisesti käyttää?

- **Asiakasta kiinnostavan sisällön tuottamiseen**
- **Liikenteen ohjaamiseen verkkosivuille**
- **Mainonnan kohdentamiseen**
- **Uudelleenmarkkinointiin**
- **Kuviin ja liikkuvaan kuvaan**

Mihin ei...

- Luetteloihin ja hakemistoihin
- Tykkäyksien keräämiseen
- Mainonnan ylläpitoon (poislukien optimointi)
- Brändimainoksiin (poislukien kylmät mainokset)



@intotalo



Mikä olisi askel, jonka viet tämän päivän jälkeen pysyvästi arkeesi?

INTOTALO

AI Linda

AI Linda on Suomessa kehitetty oppimisen ja tavoitteiden saavuttamiseen keskittynyt sovellus.



AI Linda kannustaa ja tukee sinua viemään tämän päivän tärkeimpiä asioita osaksi toimintaasi. Kirjoita linkin viestikenttään kehityssuunnitelmasi/ tavoitteesi, jonka haluat viedä pysyväksi osaksi arkeen!

<https://linda-prod.azurewebsites.net/Rekisterointi?courseImplementationId=94>

Vastaa AI Lindalle yksinkertaisesti **mitä sinä haluat saavuttaa seuraavan kolmen kuukauden aikana**. Tässä vaiheessa on hyvä myös miettiä miksi haluat saavuttaa tavoitteen, miten saavutat tavoitteen ja mitä hyötyjä se tuo sinulle.

AI Linda ottaa sinuun yhteyttä:

- 10.6.2020
- 18.6.2020
- 6.7.2020
- 3.8.2020

Lopuksi AI Linda lähettää sinulle henkilökohtaisen raportin, josta näet tietoa onnistumisestasi.

Energisin terveisin,
AI Linda



"Sillä, joka kysyy kysymyksiä,
on kontrolli."

"Mikä on yleisin syy miksi
myyjät eivät saa kauppaa?"

He eivät muista kysyä sitä. (Klousaus)

Kysymykset

Avaavat kysymykset

Myynnin alkuvaiheessa

- Mitä kuuluu?
- Miten hurisee?
- Oletko pohtinut?
- Onko sinulle kukaan kertonut?

Klousaavat kysymykset

Myynnin loppuvaiheessa

- Miltä kuulostaa?
- Laitettaisiinko?
- Ottaisitko 1 vai 2?
- Kiinnostaako myöhemmin?

Tarvekartoitusten kysymyspatteristo

Mitä meidän kysymyksemme voisivat olla?

- Huomioi erilaiset ostajapersoonat
- Listatkaa 3 tarpeita paljastavaa ja avaava kysymystä
- Oletko miettinyt...
- Tiesitkö että...
- Onhan sinulla myös...
- Mihin hommaan sinä tätä tarvitset...



Kauppan kloussaaminen

Brian Tracy

Close That Sale!

**The 24 Best
Closing Techniques
Ever Discovered**

By Brian Tracy

The Top Sales Trainer In The World Today

6+1 klousaustekniikkaa

- | | |
|----------------------------|--|
| 1. Kutsuva klousaus | 1. "No, miksipä et kokeilisi?" |
| 2. Vaihtoehtoklousaus | 2. "Kumpi näistä vaihtoehdosta olisi sinusta parempi?" |
| 3. Toiminnallinen klousaus | 3. "Seuraavaksi voimmekin sitten (toiminta). Minä hoidan sopimuksen yksityiskohdat kuntoon." |
| 4. Toissijainen klousaus | 4. "Minkälaiset renkaat haluaisit tähän autoon?" |
| 5. Vastaväite klousaus | 5. "Jos me voisimme ratkaista (vastaväitteesi), niin ostaisitko sitten?" |
| 6. Vahvistus klousaus | 6. "Jos vahvistat tilauksen nyt, niin voimme aloittaa työt heti." |

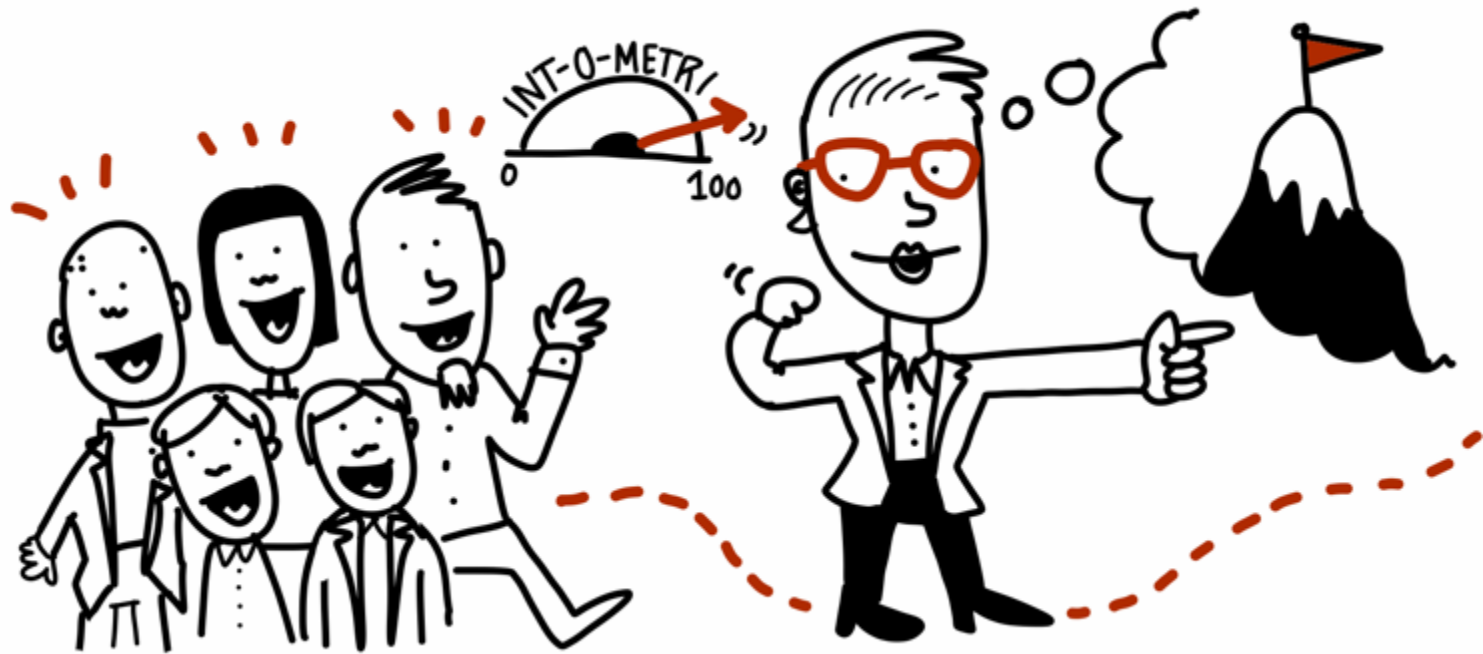
7. tekniikka

7. Haluan vielä miettiä -klousaus

- "Se on hyvä ajatus. Tämä on tärkeä päätös. Sinulla on varmasti hyvä syy miettiä päätöstä vielä. Mutta saanko kysyä vielä, pohdituttaako hinta sinua?"

(hiljaisuus)

- "Selvä. Saanko kysyä, mikä sinua sitten mietityttää?"



Kiitos!