

# DIGITAALISEN ASIAKASPOLUN RAKENTAMINEN

Prizztech

TUPLAAM€

OY TULOKSEN TUPLAUS  
TOIMISTO AB  
TUPLAUS TOIMISTO AB

Pasi  
Rautio

## Oy Tuloksen TuplausToimisto ab



Hatanpään valtatie 34C  
33100 Tampere



0400 300 385

### Sähköiset kontaktit



pasi@tuplaamo.fi  
www.tuplaamo.fi  
www.pasirautio.fi



AREKL POP Pankki Kurikan Osuuspankki Delta ENTERPRISE HARVESTIA Fennia FINMA GREENLINE INVEST FINLAND OY Huom! Näyttöjä löytyy.

CONNECTION HOUSE Business Recruitment Mahtipontinen Parempaa Performanssia Hiuspalvelu E.W.A mökkikeskus Yrittäjät PIRKANMAA

FINNPARK TAMPEREEN MESSUT EXPO POHJANMAAN ÖSTERBOTTEN UNIQUE LAPLAND Eyecon TRAINERS

EXTRAAJAT S.E.C LINDT & SPRÜNGLI Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus DRESSING ROOM BY FACE FACTORY

Kiffel elo Messukeskus industria GREEN LIGHT FOR YOUR BUSINESS CHIPSTERS WANHA SATAMA KALUSTE TUKKU

WELHO DESIGN FORUM FINLAND Vaunula TREDEA taïto PSK PRESIDENTS INSTITUTE POP Pankki POP Pankkiliitto LAHDEC LAHDEN SEUDUN KEHITYS

Onni elää käsityössä. Myynnin ja markkinoinnin ammattilaiset SMKJ MOTIVUS LAHDEN MESSUT KOSEK KOKKOLA

JOKA-REMONTIT TOCOMAN KUJANEN CONSULTING OY PAKLAAMO KAUNEUSHOITOLA SANT Satelliitti- ja antenniliitto SANT ry SK CONSULTING Oikeita oivajia - aidolla asennolla

Travel Yrittäjät HAUKIPUDAS SUOMEN AMMATTIJÄRJESTÄJÄT RY VeraVia Nordic Action SCRIPTIO Talousmestari toimivan talouden rakentaja TAMK TAMPEREEN AMMATTIOPETTAJAOPISKOLA

SSL Markki haikko SRTTP vakk Schwarzkopf PROFESSIONAL Turun yliopisto University of Turku VISY LOGO TIIMI Henkel

Negatiivisilla ihmisillä  
on ongelma joka ratkaisuun.

- found from internet

Pasi  
*Rautio*

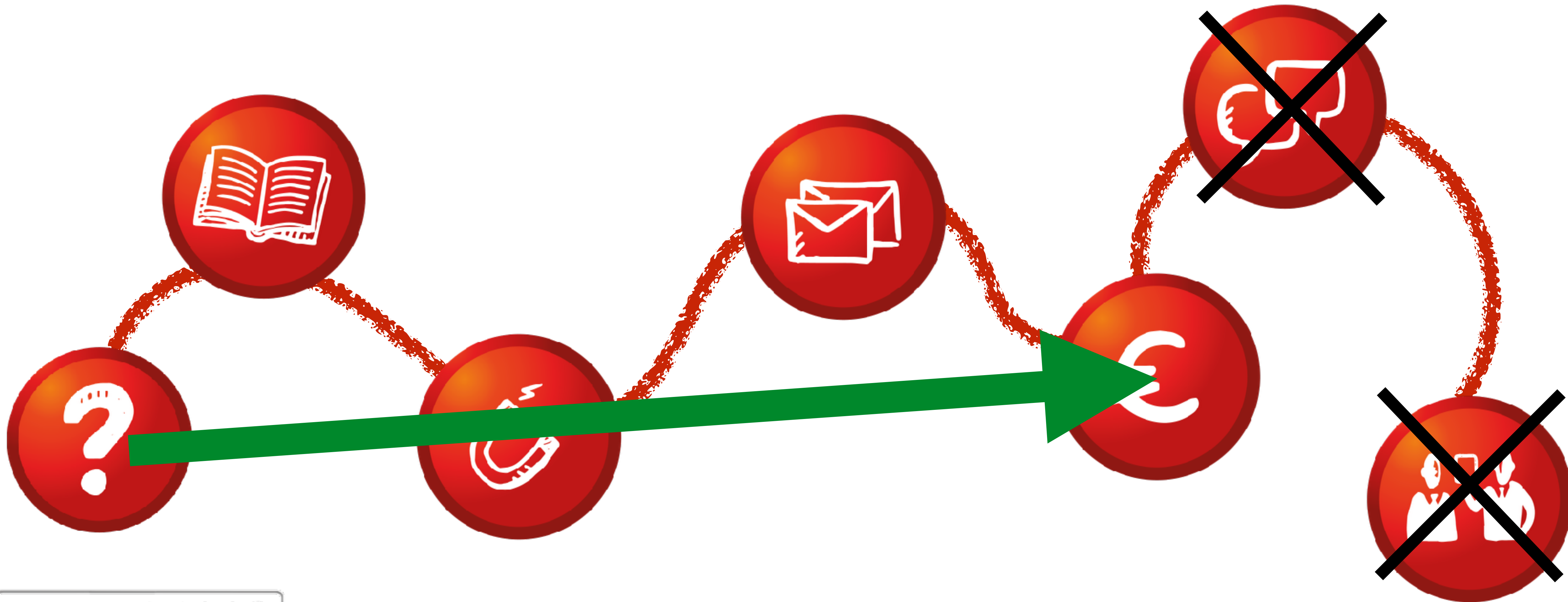


Pasi  
*Rautio*

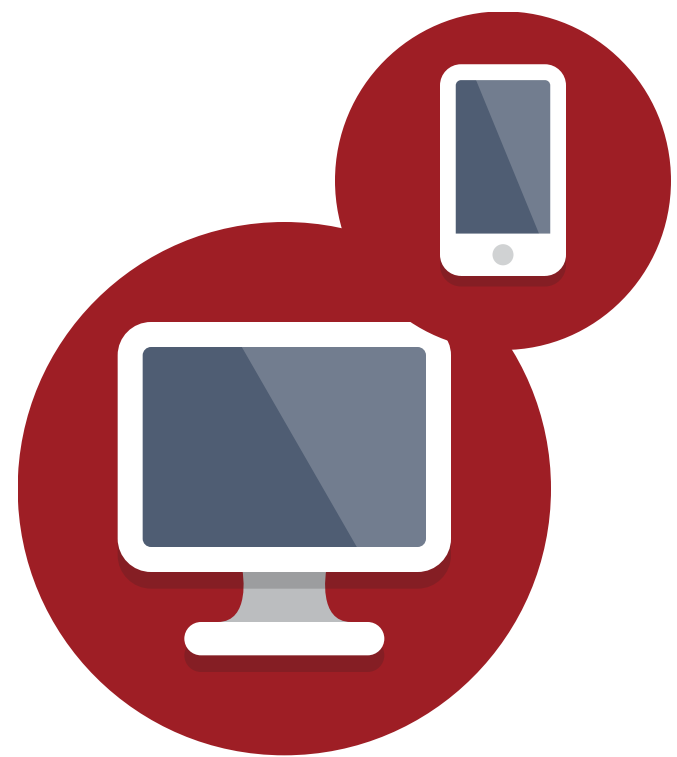


Pasi  
*Rautio*

# OSTOPOLKU



# MYYNNTISUPPILO



WWW



Some



Markkinointi





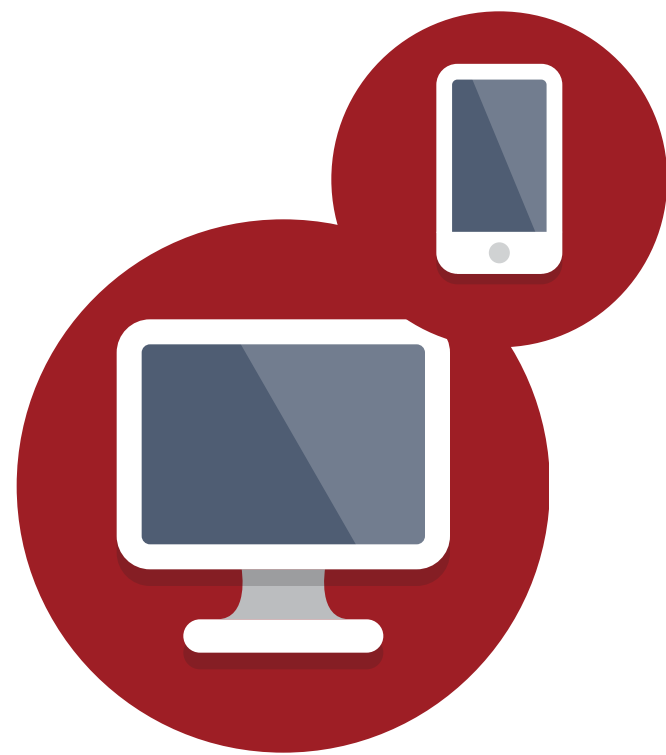
# TEHTÄVÄ

Mihin tänään haluaisit vastauksen?

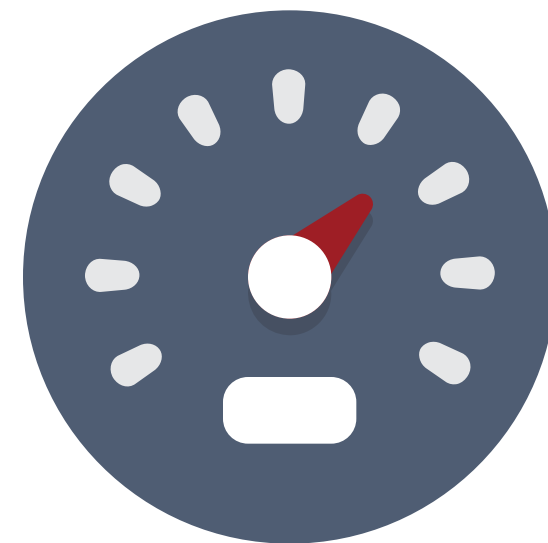
# TEHTÄVÄ

Ostamisen esteet? Mitä löysit?

# PERUSASIAT KUNTOON



WWW



Mittaus



Verkkokauppa



Sisältö



Liidi-  
magneetti



Kuvat



Yhteystiedot



Chat

# SISÄLTÖMARKKINOINTI

Kaikki lähtee sisällöstä

- 92% hauista alkaa Googlesta
- Sisältö vie Googlen sivulle nro 1
- Luottamus on voitettava verkossa, koska 60-80% ostopäätöksestä tehdään siellä
- Jokin syy etsiä tietoa, vaikka ei ostohousut jalassa

# NETTISIVUT

Kaikki lähtee sisällöstä

- Kenelle myyt, puhu yhdelle
- Perus-sisältö: Kuvat, hinnat, mitat, värit, yhteystiedot...
- Mitä sinä ratkaiset ja miten
- ”Eihän kirjoittamiseen ammattilaista tarvita”
- Visuaalinen ilme, onko sillä merkitystä?

Olethan tuotteistanut palvelusi?

# PARANTAISEN TEESIT

Selkeä sisältö

Hyvä nimi

Takuu

Selkeä hinta

Törkeä lupaus



# SISÄLTÖMARKKINOINTI

Useita tehtäviä

- Liikenne
- Asiantuntemus & auktoriteetti
- Tutuksi tuleminen
- Mielenpitemien muokkaaminen
- Kiitollisuudenvelka
- Taktisia välineitä —> some, mainonta, posti, liidien hoiva

# SISÄLTÖMARKKINOINTI

On strategia

- Muodot: Teksti, ääni, video, infografiikat, e-kirjat, oppaat
- Somesisältö
- Blogi —> omalla sivustolla
- Muita: [wordpress.org](https://wordpress.org), [blogbook.fi](https://blogbook.fi), [uusisuomi.fi](https://uusisuomi.fi), LinkedIn
- Jakelukanavina: Some, email, suoraposti, ilmoitukset...
- Tavoite: suora yhteys tai vähintään yhteystiedot



# SISÄLTÖMARKKINOINTI

Kenelle?

- Kohderyhmät kenelle myydä
- Kaikille kaikkea, on lopulta ei mitään kenellekkään
- Kohderyhmien puute —>  
kanavien valinta mahdotonta ja budjetin teko lottoa

# TEHTÄVÄ

1. Päätä sisältömarkkinointisi koti (missä) ja perustele valintasi. Etenkin jos se on jokin muu kuin omat nettisivusi.
2. Valitse sitten mikä on tärkein sisältömuotosi ja sen lisäksi kaksi tukimuotoa. Siis esimerkiksi "julkaisen pääosin tekstejä ja silloin tällöin infografiikoita ja videoita".

05 : 00

# SISÄLTÖMARKKINOINTI

Millainen viesti?

- Ystävälle tietynlainen kieli, sävyt
- Yhteinen kieli —> henkilökohtaisempi
- Tunne —> vain sinulle
- Asiakasprofiilit auttaa

# TEHTÄVÄ

Kehitä itsellesi kymmenen sisältöideaa. Siis kymmenen aihetta, joista voisit kirjoittaa, tehdä videon tai tuottaa muuta sisältöä blogiisi.

# SISÄLTÖMARKKINOINTI

Kirjoittamisen vinkit

- Kuuntele asiakkaitasi
- Lue blogeja, uutisia, kirjoja
- Seuraa somea
- Ideat talteet

# SISÄLTÖMARKKINOINTI

Missä ja miten jaetaan

- Valtaosa käyttää sosiaalista mediaa, mutta harva tuottaa oikeasti sinne materiaalia
- Hyvät artikkelit ja videot pitävät some-kanavasi virkeinä
- Kun julkaiset uutta sisältöä, jaa se aina kaikissa mahdollisissa kanavissa ja eri tileillä

# SISÄLTÖMARKKINOINTI

Missä ja miten jaetaan

- Sen lisäksi, että jaat kaikkialla, jaa useamman kerran
- Jaa myös vanhoja materiaaleja tasaiseen tahtiin
- Lataa videot suoraan Facebookiin, sillä ulkopuolelta linkitettyt videot jäävät vähemmälle huomiolle
- Muista käyttää kuvia!

# TEHTÄVÄ

Tee itsellesi suunnitelma missä kaikkialla jaat uuden artikkelin. Listaa siis sekä ilmaiset että maksulliset kanavat ja tavat.

05 : 00



# LIIDIMAGNEETTI

Tiedä kuka käy kuumana

- Rajattu potentiaali
- Liidi = sinusta kiinnostunut, joka on antanut signaalin
- Tunne liidi —> rakenna polku

# LIIDIMAGNEETTI

Paljastaa kiinnostuneet

- Kohderyhmä tai kiinnostuneet aiheesta
- Ilmainen teksti-, ääni- tai videomateriaali
- Selkeästi hyödyllinen
- Kiitollisuudenvelka
- Opettaa asiakkaita
- Vähentää turhia kyselyitä

# LIIDIMAGNEETTI

Paljastaa kiinnostuneet

- Kohderyhmä tai kiinnostuneet aiheesta
- Ilmainen teksti-, ääni- tai videomateriaali
- Selkeästi hyödyllinen
- Kiitollisuudenvelka
- Opettaa asiakkaita
- Vähentää turhia kyselyitä

# LIIDIMAGNEETTI

Millainen?

- Tyypilliset kysymykset?
- Mikä arveluttaa, pelottaa?
- Mitä eivät osaa kysyä?
- Miksi eivät osta?
- Mitä voisit välttää?
- Esimerkki alviton vs. alv

# TEHTÄVÄ

Ideoi ja päättä oman liidimagneettisi aihe  
Kirjoita ranskalaisilla viivoilla sisältöideat

# LIIDIMAGNEETTI

Miten

- Saa heti
- Nimi & sähköposti
- Tilauslomake nettisivulle —> automaatio hoitaa
- Mikrositoumus ensin —> ”Haluan oppaan”

Yksikin virhe asunnonvälittäjän valinnassa voi maksaa sinulle tuhansia euroja.

Tämä maksuton opas neuvoa kuinka vältät seitsemän tyypillisintä mokkaa!

Haluan välttää virheet!



# Hakukoneoptimoinnin ostajan opas verkkokauppiaille

## 1. Miksi hakukoneoptimointia ei kannata ostaa?

- + Selvitä kilpailutilanne ja oma näkyvyys
- + Jos kova kilpailu, niin hanki kumppani

## 2. Hyötyykö verkkokauppa oikeasti hakukoneoptimoinnista?

- + Hakukoneoptimoinnin tavoite
- + SEO vs. AdWords -mainonta

## 3. Milloin hakukoneoptimointi ei pelasta tilannetta?

- + Hakukoneoptimointi ei kasvata myyntiä automaattisesti, se tuo potentiaalista liikennettä
- + Varmista verkkokauppasi toimivuus (konversiot)

## 4. Miten valita paras mahdollinen palvelun tuottaja?

- + Mikä erottaa todellisen tekijän? (löytyy vs. näkyy Googlessa)
- + Kädet sidottuina tuloksiin -> tulostakuu!
- + Referenssit ja onnistumiset kilpailuilla toimialoilla (varmista hakusanojen hakumäärät)
- + Henkilökemiat kohtaavat
- + Onko olemassa hyvää ja halpaa optimointia?
- + Tekijöillä riittää töitä -> ei tarvitse myydä puhelimesta

## 5. Vältä nämä X kallista virhettä optimoinnin ostossa

- + Valitaan hakusanat, joilla ei ole hakuja
- + Valitaan hakusanat, joilla saadaan vääräntyyppisiä kävijöitä
- + Sijoitukset eivät nouse, mutta laskutus rullaa jatkuvasti
- + Ennakkomaksu ja tekijä kadoksissa
- + Ostetaan mainostoimistolta, ei hakukoneoptimointiyritykseltä

## 6. Ostajan tarkastuslista ja kysymykset

- + Miten päädyitte tekemään hakukoneoptimointia?
- + Mistä osa-alueista optimointi koostuu? (pitää sisältää sisäinen optimointi, tekninen optimointi ja linkitykset)
- + Miten linkityksiä hankitaan?
- + Mitä hakusanoja optimointi sisältää?
- + Kuinka kauan tuloksien saavuttaminen kestää?
- + Referenssit (onko samantyylliseltä toimialalta?)
- + Kokemus vuosissa ja tuloksissa (2 + 2 + 2 vuoden kokemus = 2 vuoden kokemus, ei 6 vuoden kokemus)
- + Mitä tehdään, jos saadaan Googelta rangaistus?
- + Mitä mieltä Googlen Page Rankista (viimeisin päivitys vuonna 2013)





**Kiffel**

Sponsoroitu · 🌐



Jos siivousyritys Kiffel ei vielä toimi alueellasi ja pelasta sinua siivoamiselta, voit sentään helpottaa taakkaasi poimimalla tästä timanttiset vinkkimme ja säästää tunnin siivouksesta.



### Lataa ilmainen opas ja säästä tunti siivouksessa!

Mitä sinä tekisit, jos saisit tunnin lisää vapaa-aikaa? Nyt se on mahdollista tilaamalla Kiffelin ilmaisen siivousoppaan, jonka timanttisilla vinkeillä sinäkin säästät tunnin siivouksesta vaikka joka viikko.

KIFFEL.FI

Lataa



3



TUPLAAM€

# LIIDIMAGNEETTI

Myy sitä!

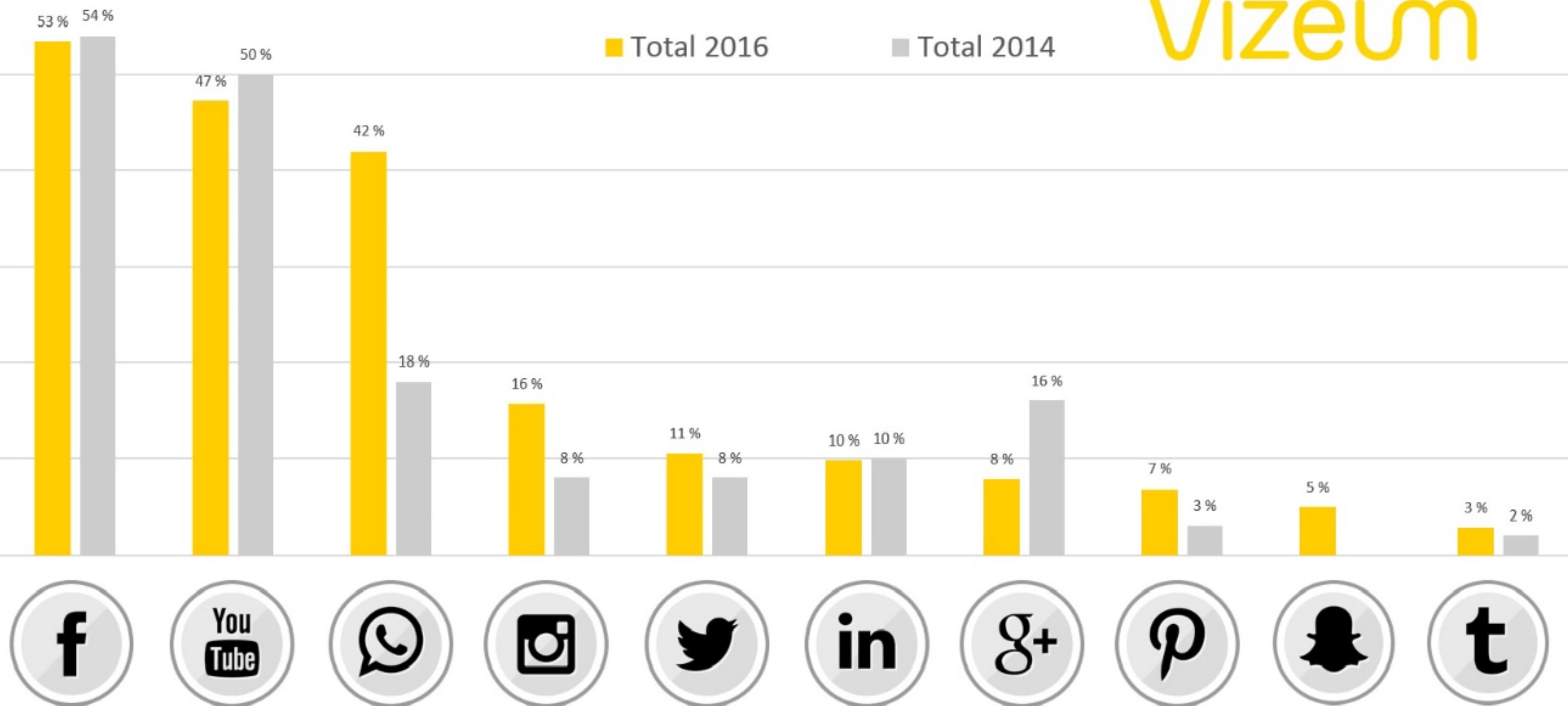
- Minimi on yhteystiedot = liidi
- Isoon rooliin
- Laskeutumissivut, omat domainit
- Mainosta: Facebook, Google, Lehdet, Radio, TV, blogissasi, käyntikortit, harrastuksen kannatuslehdet
- Käytä rahaa

# SUOMALAISET SOSIAALISESSA MEDIASSA

Vizeum

■ Total 2016

■ Total 2014



# SOSIAALINEN MEDIA

- Kysy kysymyksiä
- Jaa vinkkejä
- Jaa kirjoittamaasi ja kuvaamaasi
- Tee livevideoita
- Arki peliin!
- Tarjoa



## Tuplaamo





Julkaisija: Oy Tuloksetuplaustoimisto Ab [?] · 25. syyskuuta kello 14:00



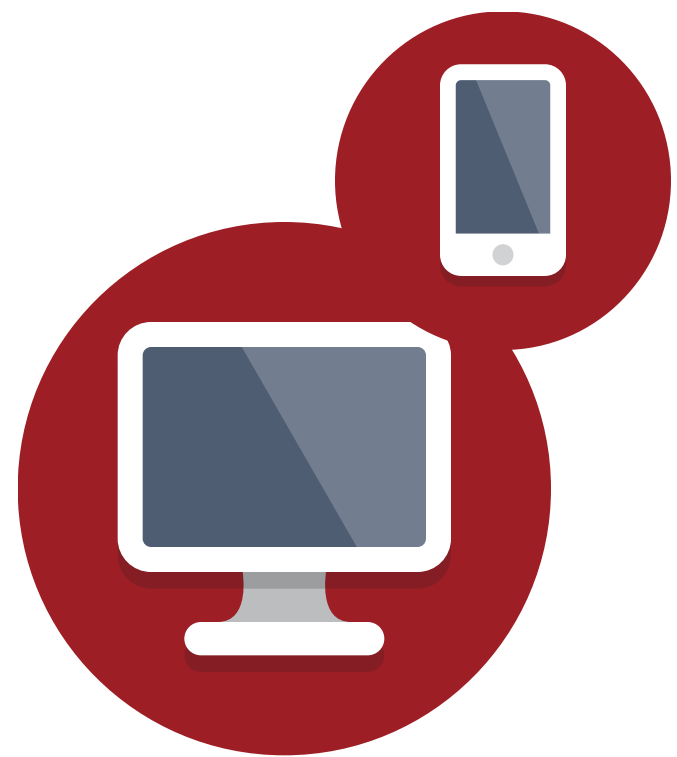
Tällä kerralla Tuplaturinoissa liikuttiin lähestulkoon metatasolla, kun puhuttiin puhumisesta ja esiintymisestä. Onks pakko puhuu, jos ei taho, vaikka olisikin yrittäjä?

Kuuntele Tuplaturinat kokonaisuudessaan osoitteessa:

<http://tuplaamo.fi/2017/09/ryhdy-puhumaan-se-kannattaa/> tai mobiililaitteella podcastina iTunesista  



# MYYNNTISUPPILO



WWW



Some



Markkinointi



OY TULOKESENTUPL  
SENTUPLAUSTOIMI  
LAUSTOIMISTO AB

## Oy TuloksenTuplausToimisto ab



Hatanpään valtatie 34C  
33100 Tampere



0400 300 385

### Sähköiset kontaktit



pasi@tuplaamo.fi  
www.tuplaamo.fi  
www.pasirautio.fi