

Digimarkkinoinnin strategia kuntoon ennen juhannusta Arttu Käyhkön johdolla

Tule mukaan viestintätoimisto Rookie Communications Oy:n ja Pohjois-Karjalan kauppakamarin yhdessä järjestämään #digituottamaan-valmennukseen!

Valmennuksessa rakennetaan digimarkkinoinnin prosessi yrityksen omiin tarpeisiin ja lähtötilanteeseen pohjaten. Prosessissa on kolme vaihetta ja yhdeksän askelta, ja se rakennetaan aina yhden tuotteen/palvelun kautta, millä varmistetaan, että kokonaisuus pysyy hallussa.

Valmennuksessa opittu prosessi on helppo monistaa muihin tuotteisiin/palveluihin, ja kokonaisuudesta rakentuu myöhemmin koko yrityksen digimarkkinoinnin strategia.

Valmennus sopii yrityksille, joilla on digitaaliset kanavat olemassa ja jotka ovat ehkä jo kokeilleet myös digimarkkinointia, mutta suunnitelmallisuus on puuttunut ja tulokset ovat jääneet laihoiksi. Lisäksi pitää olla halu ja valmius investoida markkinointiin - myös aikaa.

Valmennus tapahtuu 5-10 yrityksen pienryhmässä. Keskustelut, verkostoituminen ja kokemusten jakaminen ryhmän kesken ovat olennainen osa valmennusta. Mikäli koronatilanne sallii, valmennukset pidetään livenä, mutta osallistua voi myös etänä.

Valmennukset järjestetään kerran viikossa Pohjois-Karjalan kauppakamarin tiloissa Joensuussa, ja yrityskohtainen konsultointi mukaan lukien koko prosessi rakentuu 4-5 viikossa.

Pöytälaatikkoon emme tässä valmennuksessa runoile!

Valmennuksen sisältö ja aikataulu

Tavoitteiden asettaminen, etätehtävä ennen ensimmäistä valmennuskertaa (1 h).

PÄIVÄ 1 26.5.2021 klo 13 - 16

1. Perusta kuntoon

- 1.1. Kannattavan kohderyhmän määrittäminen
- 1.2. Viestin kirkastaminen: ongelmasta ratkaisuun
- 1.3. Koukuttava tarinan kaava

PÄIVÄ 2 2.6.2021 klo 13 - 16

2. Ostopolku kuntoon

- 2.1. Toimivan ostopolun käsite ja kaava
- 2.2. Vetovoimaisen liidimagneetin rakentaminen
- 2.3. Täydellisen tarjouksen elementit

PÄIVÄ 3 9.6.2021 klo 13 - 16

3. Liikenteen lähteet ja sisällöt kuntoon

- 3.1. Sisällöntuotannon tavoitteet ja strategia
- 3.2. Maksetun mainonnan tavoitteet ja strategia
- 3.3. Mittareiden asettaminen ja analytiikan tulkitseminen

Valmennuksen päättää yritysکوhtainen tapaaminen (1-2 h etänä tai livenä), jossa kokonaisuus käydään läpi yhdessä valmentajan kanssa. Tässä tapaamisessa täydennetään suunnitelma sille tasolle, että yrityksellä on valmiudet aloittaa tuottava digimarkkinointi ja/tai yrityksellä on tarkka tieto, mitä suunnitelmallisen ja mitattavan digimarkkinoinnin aloittaminen ja seuraavalle tasolla nouseminen vaatii.

Valmennuksessa syntyy:

- markkinoinnin nykytilan analyysi
- liiketoiminnan tavoitteisiin perustuva konkreettinen strategia yhden avaintuotteen/palvelun markkinointiin
- monistettava prosessi muiden tuotteiden/palveluiden markkinointiin
- kolmivaiheisen (tietoisuus-harkinta-ostopäätös) ostopolun rakentaminen
- sisältösuunnitelma jatkuvaan näkyvyyteen (orgaaninen ja maksettu)
- digimarkkinoinnin strategia ja kanavat
- resurssisuunnitelma (mitä itse, mitä ulkoa)
- ymmärrys, voidaanko esim. markkinoinnin automaatiolla nopeuttaa prosessia ja missä vaiheessa
- budjettiraami

Valmentajana toimii Rookie Communications Oy:n yrittäjä/strategi Arttu Käyhkö, jolla on lähes 20 vuoden kokemus viestinnästä ja markkinoinnista.

Arttu myöntää valmennukselle takuun: jos koette, että ette tulleet kokonaisuudesta hullua hurskaammaksi, laskulla voi heittää vesilintua.

Hinta 750 € (alv. 0) / osallistuja (sisältää #digituottamaan-työkirjan).

Pilotoimme valmennuksen loppuvuodesta 2020, ja yrityksistä pilotissa olivat mukana Kesla Oyj ja Palavaneri Oy. Tässä heidän palautteensa annista:

“Olen äärimmäisen otettu, kun pääsimme mukaan Digituottamaan-pilottiin. Pilotti avasi hyvin silmiä, kuinka hyvin suunniteltu ja toteutettu digimarkkinointi voi toimia – ja kuinka sitä voi mitata. Toteutus oli loistavasti suunniteltu ja saimme hyvää materiaalia tulevaisuuden markkinointiin.”

Jouni Kontkanen, toimitusjohtaja Palavaneri Oy / Kiilax Oy

“Projekti avasi aivan uudella tavalla liiketoimintaa ja digimarkkinointia. Uskomme, että projektin ansiosta saamme aikaan entistä osuvampaa sisältöä juuri kohdemarkkinoille ja loogisen asiakkuuspolun, mikä toivottavasti näkyy laadukkaimpina liideinä.”

Simo Saastamoinen, toimitusjohtaja, Kesla

Digituottamaan on Rookie Communications Oy:n ja CocolInvest Oy:n yhteistyössä luoma valmennusohjelma, johon sisältyy yrityskohtaisten ja pienryhmissä toteutettavien valmennusten ohella verkkovalmennus ja digimarkkinoinnin työkirja. Lisätietoja www.digituottamaan.fi.