

PIENI MARKKINOINNIN TYÖKIRJA

Tässä sinulle pieni markkinoinnin työkirja, jota voit täyttää myös sähköisesti Canvassa yhdessä Keulinkin väen kanssa.

@munkeuruu #keuruu #munkeuruu

KEULINK

Yrittäjän
avuksi
markkinointiin



Euroopan unionin
osarahoittama



KESKI-SUOMEN LIITTO

KEULINK

PARHAAT PAIKALLISET- KAMPANJA



Toimenpiteet:

- paikallisten palveluiden esille tuominen - näkyvyyttä yritysten tuotteille ja palveluille myös ympäristökunnissa
- myynnin kasvu yrityksissä
- palveluiden säilyminen Keuruulla
- saada ihmiset antamaan palautetta palveluista mm. Googleen
- saada yrittäjät verkostoitumaan keskenään ja osallistumaan tapahtumiin tarjouksilla yms. Jokainen voi vaikuttaa omalla toiminnallaan.
- Verkkomarkkinat 24-25.4.24. Ilmoittaudu Sarille 040 6475610
- Lisätietoa löytyy <https://www.munkeuruu.fi/parhaat-paikalliset-kampanja/> sivuilta

MARKKINOINNIN MUISTILISTA

Markkinointi on oikeasti tosi haastavaa ja aikaa vievää puuhaa, mutta ehdottoman kannatettavaa. Oletko pohtinut markkinointiasi systemaattisesti ja ajatuksella, vai käytätkö vain joskus opittuja kanavia? Seuraatko asiakkaitesi käyttäytymistä esim. somessa? Oletko muistanut päivittää Googlesivut ja nettisivut? Aika paljon kaikkea pikkusälää pitäisi muistaa. Katsotaanpas tarkemmin:

Käytän seuraavia kanavia markkinointiin

KANAVAT

	Ei koskaan	harvoin	Joskus	Aina
Facebook	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Instagram	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muut somekanavat:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nettisivut, esitteet ja tapahtumat, lehdet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sähköposti tai maksullinen markkinointi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Käytän seuraavia markkinoinnin muotoja:

MUODOT

	En koskaan	harvoin	Joskus	Aina
Julkaisen yrityksen profiilissa/seinällä julkaisun	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Kerron tarinalla päivän antimista	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Teen videoita yritykseni toiminnasta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Päivitän googlen, nettisivut ja esitteet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

MARKKINOINNIN MUISTILISTA

Markkinoinnin pitää olla säännöllistä ja oikealle kohderyhmälle suunnattua. Miten olet tehnyt asiakashankintaa? Toimitko pelkästään Keuruulla vai jossain muuallakin?

Kohderyhmien seuranta ja reagointi asiakkaiden viesteihin

KOHDERYHMÄT

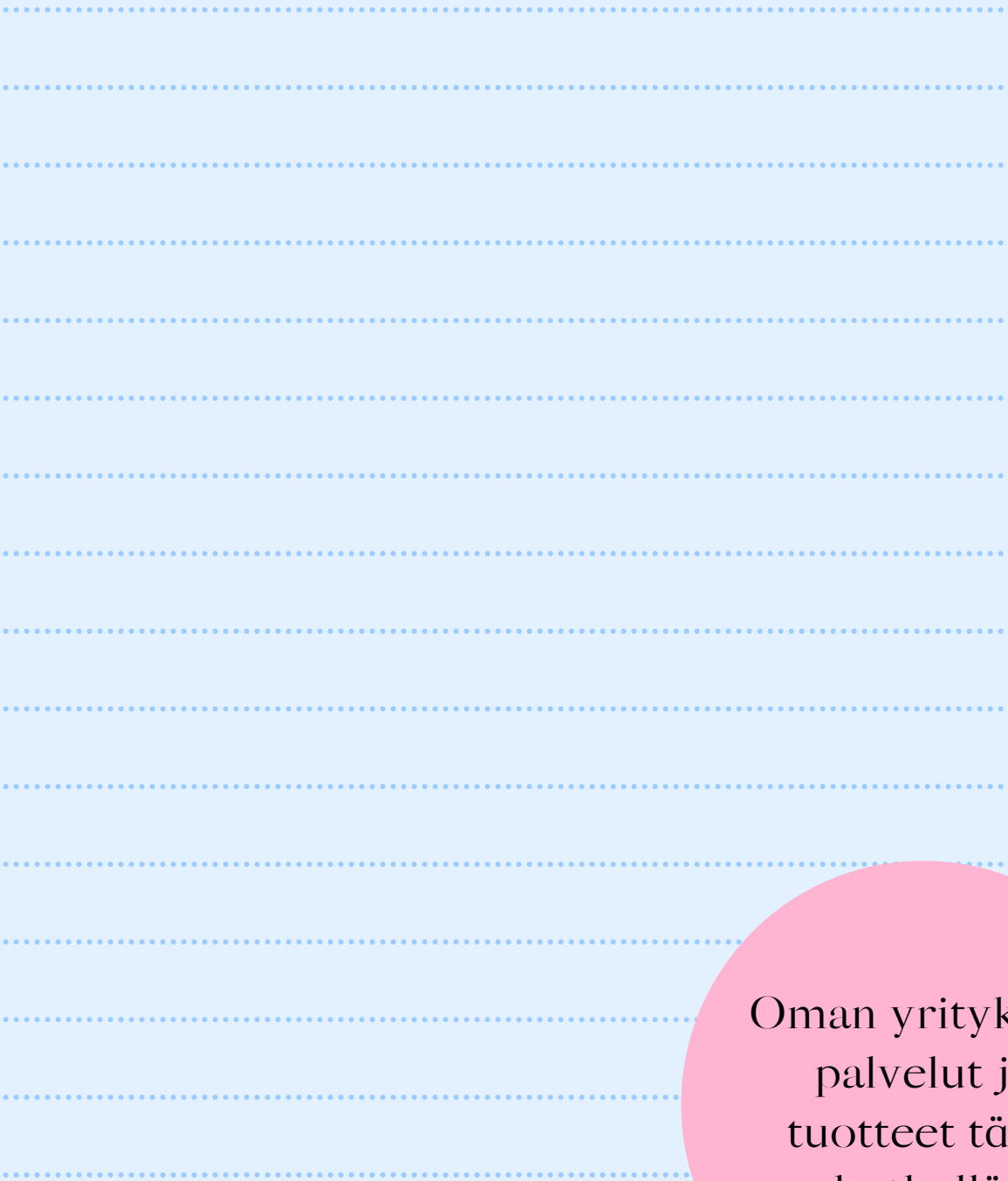
	Ei koskaan	harvoin	Joskus	Aina
Seuraan somen kävijätilastoja	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muistan vastata Googlen arviointeihin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vastailen somessa erilaisiin kyselyihin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muistan itse kysellä asiakkaiden kuulumisia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vastailen asiakkaiden reagointeihin julkaisuissani	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Miten voisin aktivoida markkinointiani?

MUODOT

	En koskaan	harvoin	Joskus	Aina
Kalenteroin markkinointiajan esim. pe klo 8.00	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tägäilen kumppaneita ja käytän #hästägejä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Teen reelsejä ja videoita yritykseni toiminnasta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Annan kameran laulaa ja teen stooreja päivittäin matalalla kynnyksellä.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kirjaa ylös yrityksesi palvelut ja tuotteet, joita haluat markkinoida



A large white rectangular area with horizontal dotted lines for writing, intended for listing services and products to be marketed.

Oman yrityksesi palvelut ja tuotteet tällä hetkellä.

TUOTTEET JA PALVELUT

Tuotteeni ja palveluni kaipaavat lisää:

- Muotoilua ja kehittämistä
- Markkinointia ja myyntiä
- Taloudellista panostusta
- Asiantuntijan apua
- Kumppaneita

Olen erityisen tyytyväinen tuotteeni ja palveluni:

- Laatuun
- Visuaalisuuteen
- Vastuullisuuteen
- Valmistusprosessiin
- Myyntiin



Tuotteistamiseen kannattaa uhrata hetki aikaa ja koeponnistaa tuote pienen koemarkkinoinnin avulla. Oma keksintö saattaa tuntua ihan huipulta, mutta jos se ei löydä kohdeyleisöä, niin tuote ei menesty eikä myy. Joskus sitkeys palkitaan, mutta aikakin on rahaa. Meillä on tuotteistamiseen 10 kohdan työkalu, jos haluat koeponnistaa sen tuotetta ja palvelua mietittäessä.

VISUAALINEN ILME

Onko yrityksessäsi logot ja värimaailma mietittynä? Teetkö mainokset aina samalla värimaailmalla ja fontilla, vai fiiliksen mukaan?

Otatko itse kuvat vai käytätkö kuvapankkia? Mitä palautetta olet saanut asiakkailtasi visuaalisesta ilmeestäsi?



.....

.....

.....

.....

.....

.....



.....

.....

.....

.....

.....

.....



.....

.....

.....

.....

.....

.....

Muistiinpanot markkinointiini liittyen:

A large white rectangular area with horizontal dotted lines for writing notes, intended for taking notes related to marketing.

MYYNNTIKANAVAT

Myynti on kaiken perusta. Oletko tyytyväinen tämänhetken myyntiin? Voisitko vielä vähän lisätä myyntitavoitteitasi? Käytätkö oikeita kanavia myyntiin. Tuntuuko myyminen erityisen haastavalta jutulta?

1 Tämänhetkiset myyntikanavat

.....

.....

.....

.....

.....

2 Mitä muita kanavia voisin käyttää?

.....

.....

.....

3 Miten voisin edistää myyntiäni ja tehdä siitä sujuvaa?

.....

.....

.....

.....

.....

Tehtävä

MITÄ VOISIN TEHDÄ YHTEISTYÖSSÄ MUIDEN KANSSA?

Kaikkea ei pysty eikä tarvitse tehdä yksin. Listaa tähän kolme tuotetta tai palvelua, mitä olisi järkevää tehdä muiden kanssa yhdessä. Mieti myös mahdolliset kumppanit, joiden kanssa haluaisit suunnitella tai kokeilla yhteistyötä.

1

2

3

ASETA TAVOITTEET MARKKINOINNILLE

Aseta yrityksesi markkinoinnille selkeät, mitattavat ja konkreettiset tavoitteet, joihin tiedät pystyväsi vastaamaan. Muista kirjata myös yhteistyö muiden yritysten kanssa.

1 KK

TAVOITTEET

-
-
-
-

2 KK

TAVOITTEET

-
-
-
-

3 KK

TAVOITTEET

-
-
-
-

ASETA TAVOITTEET VÄHÄN PIDEMMÄLLE

Aseta yrityksesi markkinoinnille selkeät, mitattavat ja konkreettiset tavoitteet, joihin tiedät pystyväsi vastaamaan vähän pidemmällä aikavälillä. Muista myös yhteistyö muiden yritysten kanssa.

6 KK

TAVOITTEET

-
-
-
-

12 KK

TAVOITTEET

-
-
-
-

2 VUOTTA

TAVOITTEET

-
-
-
-

JULKAISUIDEOITA

1. Tuotekuvat ja -videot:

- Esittele yrityksen tuotteita kuvien ja lyhyiden videoiden avulla.
- Näytä tuotteiden erilaisia ominaisuuksia ja käyttötapoja.
- Luo lyhyitä tuotearvosteluvideoita, joissa asiakkaat kertovat kokemuksistaan tuotteiden kanssa.
- Järjestä kilpailuja ja arvontoja, joissa seuraajat voivat voittaa yrityksen tuotteita.

2. Yrityksen takana kuvat ja -videot:

- Jaa tarinoita yrityksen taustalta, kuten valmistusprosessista, tuotteiden suunnittelusta tai yrityksen historiasta.
- Esittele työntekijöitä ja kerro heidän tarinansa, esimerkiksi miten he löysivät tiensä yritykseen ja mitä he rakastavat siinä.
- Näytä, mitä yrityksen kulissien takana tapahtuu, kuten kuvia ja videoita yrityksen tapahtumista tai päivittäisestä toiminnasta.

3. Asiakkaiden sisällöt:

- Kannusta seuraajia jakamaan kuvia ja videoita yrityksen tuotteiden käytöstä ja kokemuksistaan niihin liittyen.
- Jaa seuraajien luomia sisältöjä ja merkitse heidät
- Luo haasteita ja kannusta seuraajia osallistumaan, esimerkiksi pyydä heitä jakamaan kuvia tuotteiden käytöstä tietyn teeman tai hashtagin avulla.

4. Opastavat ja viihdyttävät videot:

- Tee opetusvideoita, joissa näytetään, miten käyttää yrityksen tuotteita tai luoda erilaisia tyylejä niiden avulla.
- Järjestä live-lähetyksiä, joissa esitellään uusia tuotteita, vastataan seuraajien kysymyksiin ja annetaan vinkkejä.
- Luo viihdyttäviä ja humoristisia videoita, jotka liittyvät yrityksen tuotteisiin tai alaan, ja jotka herättävät seuraajien huomion.

5. Behind-the-scenes -videot:

- Luo lyhyitä behind-the-scenes -videoita, jotka näyttävät, miten yrityksesi valmistaa tuotteita, kokoontuu tiiminä tai muuta mielenkiintoista toimintaa.
- Anna seuraajille käsitys siitä, miten tuotanto ja palvelut toteutetaan, jotta he voivat arvostaa enemmän yrityksen toimintaa.

On tärkeää varmistaa, että kaikki julkaisut ovat visuaalisesti houkuttelevia, helposti jaettavissa ja että ne vastaavat kohdeyleisön odotuksia ja kiinnostuksen kohteita.

Lisäksi säännöllinen vuorovaikutus seuraajien kanssa kommenttien ja viestien kautta auttaa luomaan vahvaa yhteisöä ja sitoutumista sosiaalisen median kanavissa.

KEURUUN KANAVAT

Käytävissä olevat somekanavat

- Mun Keuruu tögäyksen kautta @munkeuruu jaetaan Mun Keuruu kanaviin
- Keuruu Fan Club Facebookissa

#hästägitt ja tögäykset (voit kopioida tästä listan)

- #keuruu #munkeuruu #visitkeuruu #keuruuretkeilykaupunki #keskisuomi #parhaatpaikalliset #paljastapaikallinen
- @munkeuruu
- @keurusseudunryttajat

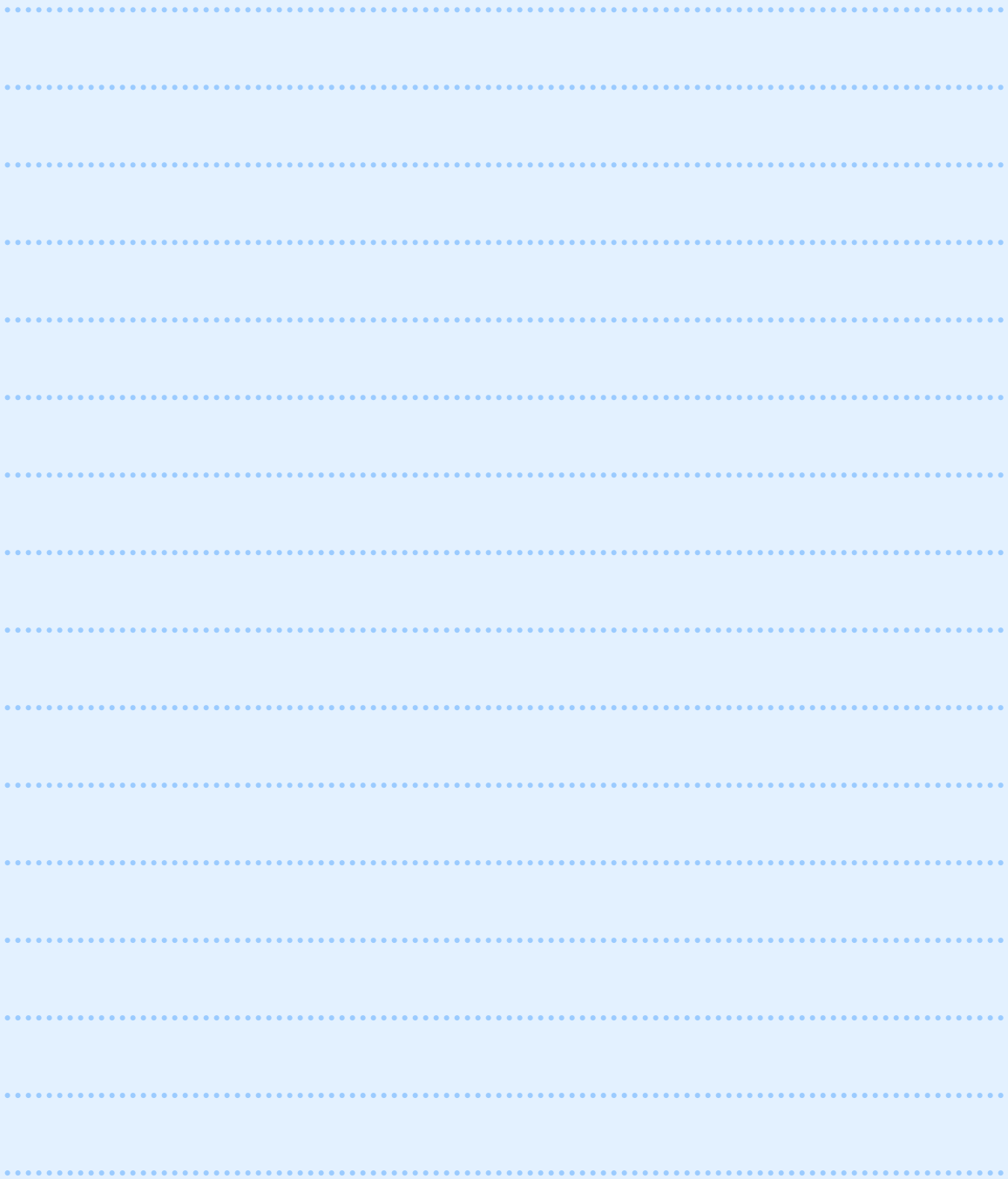
Yhteystiedot toimijoille:

- www.keulink.fi sekä **www.munkeuruu.fi**
 - Mun Keuruu yritysluetteloön ilmoittautuminen ja paikallinen tuote kategoriaan ilmoittautuminen
 - info@munkeuruu.fi sähköpostiin muutokset
- www.keuruu.fi sekä **www.visitkeuruu.fi**
 - viikko-ohjelma Keuruu Today
 - <https://www.visitkeuruu.fi/tapahtumat/>
 - Ylläpitäjä Leena Jaatinen leena.jaatinen@keuruu.fi

TUOTEAPURI apunasi tuotteistamiseen (kopioi linkki selaimeen)

- työkalun linkki: <https://forms.gle/F6Ay42cFjkdCepzU6>

Muistiinpanot



A white rectangular area containing 20 horizontal dotted lines for writing notes.

VOIMME AUTTAA SINUA KEULINKILLA!

Olemme kaikkien keuruulaisten yritysten apuna aina yrityksen ideasta lähtien. Voit varata meille ajan myös ihan vaan sparraukseen tai liikeidean myllyttämiseen.

Aina ei tarvitse kasvaa ja kehittyä, jotta meiltä voi saada tukea. Kuuntelemme myös haasteellisissa tilanteissa ja löydämme varmasti yhdessä sinulle sopivat kumppanit.

Liitteenä lisäinfoa Vesurin yritysseteleistä sekä Ely-keskuksen yritysryhmistä.

Pidetään yhteyttä!

Sari, Leila, Mikko, Jonna, Hanna ja Jukka



OTA ROHKEASTI
YHTEYTTÄ!

sari.saarinen@keulink.fi

040 6475610

www.keulink.fi

www.munkeuruu.fi

@munkeuruu, @keulink



Euroopan unionin
osarahoittama



KESKI-SUOMEN LIITTO

KEULINK