

# Sähköinen viestintä ja markkinointi

## VALVE

Maija Suutarinen

27.3.2023

Hanke rahoitetaan REACT-EU-välineen määrärahoista osana Euroopan unionin COVID-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.



*Kestävä kasvua ja työtä -ohjelma*

**Vipuvoimaa**  
**EU:lta**  
2014–2020



**Euroopan unioni**  
Euroopan sosiaalirahasto

# Mitä kanavia sinä seuraat?

Some?

Lehdistö?

Keskustelupalstat?

Mitä tilejä?

Miksi?

Mikä sisällössä kiinnostaa?

*Kestävä kasvua ja työtä -ohjelma*



# Miksi seuraan? Miksi sisältö puhuttelee minua?



# Viestintä

- Viestintä eli vuorovaikutus voidaan ymmärtää sekä sanomien vaihdannaksi että merkitysten tuottamiseksi. Lisäksi viestintä on määritelty yhteisen todellisuuden rakentamiseksi, jolloin olennaista ei ole tiedon tai informaation välittäminen vaan yhteisen ymmärryksen tuottaminen.
- Erilaisten viestinnän määritelmien ei tarvitse välttämättä olla toisiaan poissulkevia vaan niiden voidaan ymmärtää täydentävän toisiaan. Siten viestinnässä on samanaikaisesti kyse sanomien välittämisestä, merkitysten tuottamisesta ja yhteisen ymmärryksen rakentamisesta.

- Wikipedia

Kestävää kasvua ja työtä -ohjelma

# Parisuhde-esimerkki

- Mistä tiedät, miten ne, joita yrittävät tavoittaa, mieltävät asiat, joista haluat puhua?
- Pieni, suuri?
- Pitkä aika, lyhyt aika?
- Viesti valintasi, kerro sanoin, mitä tarkoitat. Älä olela mitään.
- Majoituksen taso (vaatimaton-luksus), vaelluksen taso (helppo-vaativa)
- Mitä tarkoittaa luksus? Minulle?

Kestävää kasvua ja työtä -ohjelma

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

# Markkinointi

Markkinointi on prosessi saada ihmiset kiinnostumaan yrityksesi tuotteesta tai palvelusta. Tämä tapahtuu markkinatutkimuksen, analyysin ja ihanteellisen asiakkaasi etujen ymmärtämisen avulla. Markkinointi koskee kaikkia liiketoiminnan osa-alueita, mukaan lukien tuotekehitys, jakelutavat, myynti ja mainonta.

- Sampo Consulting

Markkinointi on toimintaa, toimintoja ja prosesseja, joilla luodaan, viestitään, toimitetaan ja vaihdetaan tarjouksia, joilla on arvoa asiakkaille, kumppaneille ja koko yhteiskunnalle.

- American Marketing Association

Pohjimmiltaan markkinointi on prosessi, jossa ymmärrät kuluttajaasi sekä rakennat tai ylläpidät asiakassuhteita.

- Meltwater

*Kestävää kasvua ja työtä -ohjelma*

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



Euroopan unioni  
Euroopan sosiaalirahasto

# Markkinointiviestintä

- Markkinointiviestintä on yrityksen ulkoisiin sidosryhmiin kohdistuvaa viestintää, jonka tarkoituksena on välillisesti tai suoraan saada aikaan kysyntää tai kysyntään myönteisesti vaikuttavia ilmiöitä. Markkinointiviestintä (engl. promotion) on yksi markkinoinnin neljästä pääkilpailukeinosta (product, place, promotion, price).

Mainonta

Tiedotus- ja suhdetoiminta

Myynninedistäminen

Myyntityö

-wikipedia

Kestävää kasvua ja työtä -ohjelma



# Markkinoinnin tarkoituksena on:

- [Mitä on markkinointi & miksi liiketoimintasi tarvitsee sitä? \(meltwater.com\)](https://meltwater.com)
  - Ymmärtää, mitä asiakkaasi tarvitsevat ja haluavat tekemällä markkinointitutkimusta ja käyttämällä kerättyä ymmärrystä liiketoimintasi tehostamiseen.
  - Hankkia tuloja yrityksellesi mm. rakentamalla bränditietoisuutta ja mainostamalla tarjouksia eri markkinointikanavissa, tapahtumien aikana (tapahtumamarkkinointi) jne.
  - Tehdä markkinoille tuomastasi tuotteesta tai palvelusta (esim. tuotemarkkinointi) kuluttajalle mieleenpainuva ja relevantti.
  - Vinkki: Jos haluat erottua muista ja välittää viestisi yrityksesi periaatteiden mukaisesti, luovuuteen kannattaa panostaa





# Seitsemän tärkeää markkinoinnin termiä

(jotta palvelujen ostaminen olisi helpompaa)

- Perinteinen markkinointi – printti, tv, kyltit, suusta suuhun
- Digitaalinen markkinointi – some, google Ads, email, verkkosivut
- Suoramarkkinointi – kohdennettu markkinointi, some/tapahtumat
- Inbound – Brändi, asiakkaiden houkuttelu, (relevantti, opettavainen, viihdyttävä sisältö) hakukoneoptimointi, sisältömarkkinointi, blogit
- Outbound – suorapostitus, kylmäpuhelut, tv- ja radiomainokset
- B2B - välttämätöntä, kun yksi yritys tarvitsee toisen yrityksen palveluita/tuotteita toimintansa parantamiseksi tai ylläpitämiseksi.
- B2C – myynti kuluttajille henkilökohtaiseen käyttöön
- [Mitä on markkinointi & miksi liiketoimintasi tarvitsee sitä?](#)  
[meltwater.com](http://meltwater.com)



# Sisältömarkkinointi

- Sisältömarkkinointi on internetin ja sosiaalisen median myötä yleistynyt markkinointitekniikka, jossa tuotteen tai palvelun kohderyhmälle tuotetaan sen arvostamaa, sille hyödyllistä sekä jatkuvaa ja johdonmukaista markkinointiviestintää ja muuta mediasisältöä sen parhaiten tavoittavissa digitaalisissa kanavissa. Sisältömarkkinoinnin tavoitteena on sitouttaa nykyisiä asiakkaita pysymään asiakkaina, hankkia uusia asiakkaita ja markkinoida kaikille kannattavasti.
- Keskustelua asiakkaan kanssa!
- Vastavuoroisuus



# Sisältömarkkinointi

- käyttövinkkejä, neuvontaa, tuotteeseen ja sen mahdollistamaan elämäntyyliin liittyviä mediajuttuja, videopätkiä, verkkosivustoja, blogeja, e-kirjoja, podcasteja, markkinointikilpailuja, testejä, kyselyjä yms.
- Mitä yllättävämpää, viihdyttävämpää tai hyödyllisempää sisältö on, sitä mieluummin kohderyhmän edustajat levittävät ja suosittelevat sitä keskinäisessä kanssakäymisessään, nykyään erityisesti sosiaalisessa mediassa (ks. viraalimarkkinointi).
- Kuluttajille markkinoivat yritykset, järjestöt ja julkisen sektorin palvelut suosivat Facebookia ja muuta ”vapaa-ajan sosiaalista mediaa”, yritysmarkkinoijat taas LinkedIn-palvelua.

Kestävää kasvua ja työtä -ohjelma



# Sisältömarkkinointi

- sisältömarkkinointi muistuttaa usein asiantuntevan myyjän kanssakäymistä asiakkaansa kanssa, jossa hän pyrkii ottamaan selville tämän tilannetta, huolia, tarpeita, kiinnostuksen kohteita yms. voidakseen palvella tätä kulloinkin parhaalla tavalla.
- Sisältömarkkinointiin liittyy siis olennaisesti asiakaspalvelun näkökulma, sillä sisältöjä tuotetaan asiakkaitten tarpeista ja mieltymyksistä käsin.
- ”Sisältömarkkinointi on sitä, mitä aletaan tehdä kun kohderyhmä on inbound-markkinoinnilla ensin saatu löytämään markkinoija verkosta.” – Joe Pulizzi



# 80-20 – sääntö – eli mitä minä yrittäjänä voin tehdä

- Verkkoon tuottamasi sisällön pitää kiinnostaa asiakkaita
- Sen pitää herättää huomiota
- Sen pitää olla aitoa
  
- Sisältömarkkinoinnin suurin trendi on vastuullisuus – aito läpinäkyvyys toiminnassa
  
- Pienen toimijan on helppo viestiä läpinäkyvyydestä



# Tehtävä 1.

- Mieti nyt, miksi seuraat kanavia, joita seuraat?
- Millaista sisältöä ne tuottavat?
- Miksi sisältö kiinnostaa sinua?



## Tehtävä 2.

- Miksi asiakkaasi seuraavat sinua?
- Mitä tietoa asiakkaasi saavat nyt kanaviltasi?



## Tehtävä 3.

- Jos sometilini olisi vain tiedon välitykseen, millaisia asioita tililläni olisi?
- Jos minulla ei olisi yritystoimintaa, mistä yritykseni tilillä kerrottaisiin?





# Kiitos!

## Menkää ja viestikää!

Hanke rahoitetaan REACT-EU-välineen määrärahoista osana Euroopan unionin COVID-19-pandemian johdosta toteuttamia toimia.

*Kestävää kasvua ja työtä -ohjelma*

**Vipuvoimaa**  
**EU:lta**  
2014–2020



**Euroopan unioni**  
Euroopan sosiaalirahasto