

DIGICOACH –HANKKEEN VALMENNUKSET, KEVÄT 2018

#DIGIKUNTOPRO

Valmennuksiin voi ilmoittautua yksi osallistuja/valmennus/yritys.

Valmennusten Startti tilaisuus keskiviikkona 10.1.2018 klo 9-11. Tämä tilaisuus on tarkoitettu kaikille valmennukseen osallistujille, riippumatta siitä mihin valmennukseen on ilmoittautunut.

I VAIHE

Ensimmäisen vaiheen aikana pyritään vahvistamaan osallistuvien yritysten digitaalisia valmiuksia markkinoinnin ja myynnin prosesseissa sekä oman toimintaympäristön ja arjen toimintojen automatisoinnissa.

Osallistumisen edellytykset:

Osallistujalla on perustaidot internetmarkkinoinnista, Osallistuja on hyvät perustaidot tietokoneen käytöstä ja ATK:sta yleisesti, Osallistuja on osallistunut yrityksen kotisivujen, sosiaalisen median tai kuva-, teksti-, video-materiaalin sisällöntuotantoon.

Ke 10.1.2018 klo 12-16

Kotisivujen tuunaus ja hakukone-optimointi käytännössä - google search consolen hyödyntäminen.

Valmennuksessa opitaan kuinka kotisivuista saa kiinnostavimmat, käytettävyydeltään paremmat ja kiinnostavimmat. Lisäksi perehdytään kotisivuille tuotettavan laadukkaan sisällöntuottamiseen, kuinka tekstit, kuvat, videot ja muut sisällöt olisi hyvä sijoittaa, jotta ne saavat impulsiivisenkin asiakkaan pysähtymään ja ottamaan yhteyttä.

Valmennuksessa otetaan käyttöön Google Analytics ja Google Search Console palvelut kotisivujen analysointia varten.

Avainsanat: #kotisivut #käytettävyys #sisällöntuotanto

Ke 24.1.2018 klo 9-16

Mainonta ja kampanjat sosiaalisessa mediassa.

Facebook ja Instagram näkyvyyden saaminen on nykyisin hankalaa, ellei hyödynnä myös maksullisia mahdollisuuksia. Mainosten tekeminen on helppoa, mutta pienellä lisäsatsauksella säästää selvää rahaa, saa paremman näkyvyyden sekä tavoittaa kohderyhmän paremmin. Valmennuksessa opitaan tekemään Facebook ja Instagram-mainosten tekoon ja maksullisen näkyvyyden hankkimiseen – kustannustehokkaasti.

- *Mainostilin asetukset*
- *Mainosten eri tyypit, perinteiset mainokset ja päivitysten lisänäkyvyys*
- *Kohdentaminen ja hallintatyökalut*
- *Uudelleenmarkkinointi / remarketing*
- *Toimivan mainoksen tekeminen*
- *Millainen kotisivukampanja kannattaa mainoksiin yhdistää*
- *Mobiili/pöytäkonemainosten erot*
- *Oman mainoksen luonnostelu tai julkaisu*
- *Mainosten tehon mittaaminen ja seuranta*

Avainsanat: #sosiaalinenmedia #kampanjat

Ke 7.2.2018 klo 9-16

Suosittelupalvelu markkinoinnissa – Google MyBusiness ja TripAdvisorin käyttö.

Valmennuksessa lisätään yrityksestä kattavat tiedot Google My Business palveluun ja varmistetaan, että yrityksen sijainti, aukioloajat, tuotteet ja palvelut ja muut tarvittavat tiedot ovat asiakkaan ulottuvilla. Google My Business palvelu mahdollistaa huomattavasti paremman verkkojalanjäljen niin yritykselle kuin koko alueelle.

Google MyBusiness palvelu on oleellisen tärkeä koko alueen palvelujen löydettävyyden kannalta koko asiakkaan ostopolun ja palveluprosessin aikana.

Google Local Guides palvelu on tarkoitettu loppuasiakkaille. **Local Guides** palvelu käyttää Google My Business palveluun tallennettujen yritysten sijainti, tuote- ja yhteystietoja. Loppuasiakas voi toimia Local Guide oppaana ja ansaita pisteitä jakamalla arvosteluja, valokuvia ja tietoja yrityksistä, joten palveluja on käyttänyt tai joissa on vierailut. Local Guides kannustaa asiakas antamaan palautetta ja jakamaan materiaalia sekä arvoimaan yrityksiä. Pisteiden avulla asiakas pääsee korkeammille tasoille ohjelmassa ja saa käyttöönsä etuja, kuten mahdollisuuden käyttää Googlen uusia ominaisuuksia ensimmäisten joukossa. Lisäksi asiakas voi päästä nauttimaan Googlen yhteistyökumppanien tarjoamista erityiseduista. Tasolla 4 saat lisäksi ensimmäisen Local Guides -merkkisi, jonka ansiosta paikkoja koskeva sisältösi huomataan jatkossa entistäkin paremmin.

TripAdvisor on maailman suosituin matkailun ja vapaa-ajan suosittelupalvelu. TripAdvisorin toiminta perustuu asiakkaiden suosituksiin. Jopa 80 % asiakkaista tekee ostopäätöksen suositusten perusteella. Valmennuksessa opit käyttämään ja hyödyntämään TripAdvisorin yrityksen asiakaspalvelussa ja markkinoinnissa.

- Mikä on TripAdvisorin hyöty yritykselle?
- Mitkä ovat ilmaiset ja maksulliset mahdollisuudet
- Millainen on hyvä esittely/profiili?
- Kuinka asiakkailta saadaan kerättyä arvioita ja suosituksia?
- Miten arvioita voi hyödyntää omassa markkinoinnissa ja verkkosivustolla?
- Facebook ja TripAdvisor yhteiskäyttö
- Osallistujat oppivat käyttämään TripAdvisorin yritysprofiliia ja hallintapaneelia tehokkaasti ja liittämään TripAdvisorin osaksi kotisivu- ja sosiaalisen median markkinointia.

Avainsanat: #GoogleMyBusiness #GoogleLocalGuides #suosittelumarkkinointi #tripadvisor #suosittelupalvelu #k2k #asiakaspalaute

II VAIHE

Toisessa vaiheessa keskitytään erityisesti kansainvälistyvän yrityksen verkkoliiketoiminnan ja myynnin prosesseihin, jakelukanavien valintaan ja hallintaan sekä monikanavaisen kaupankäyntiin, valmismatka- sekä tieto-suojalakiuudistusten mukanaan tuomiin velvoitteisiin ja asiakaspalveluun verkossa.

Osallistumisen edellytykset:

Osallistujalla on hyvät perustaidot internetmarkkinoinnista, Osallistuja päivittää yrityksen kotisivuja ja tekee sosiaalisen median tai kuva-, teksti-, videomateriaalin sisällöntuotantoon. Yritys on siirtymässä kansainväliseen liiketoimintaan seuraavien vuosien aikana tai yrityksellä on suunnitelmissa tehdä verkostomaista myyntiä alueella toimivien muiden palvelutuottajien kanssa.

Ke 21.2.2018 klo 9-16

Verkkojalanjäljen parantaminen yritys- ja aluetasolla, matkapakettilaki ja verkkokauppa.

Verkkojalanjäljellä tarkoitetaan sitä, millaista tietoa tietystä asiakkaan etsimästä aihepiiristä löytyy verkosta ja kuinka runsaasti. Etsijänä on kohteen tai yrityksen asiakas. Verkkojalanjälki kertoo myös miten hyvin yrityksen tai alueen verkkosivustot toimivat ja toimivatko esimerkiksi Googlessa sellaiset hakusanat, joilla yritys tai matka-kohde tulisi löytyä. Valmennuksessa opitaan mittaamaan verkkojalanjälki, analysoimaan sen tuloksia ja tekemään korjausliikkeitä verkkojalanjäljen parantamiseksi.

- Verkkojalanjäljen mittaaminen ja tulosten arviointi
- Verkkojalanjäljen ja löydettävyyden parantaminen käytännössä
- Löydettävyys laitteesta ja paikasta riippumatta
- Hakukoneet ja niiden toimintaperiaatteet

Avainsanat: #verkkojalanjälki #löydettävyys #saavutettavuus #matkapakettilaki #verkkokauppa

To 8.3.2018 klo 9-16

Monikanavainen ja sekakäyttöinen markkinointi.

Valmennuksessa opitaan tekemään kokonaisvaltainen tavoitteellinen ja kohdennettu digitaalisen markkinoinnin kampanja alusta loppuun saakka yhdistelemällä useita digitaalisia kanavia yrityksen verkkosivustoon ja asettamalla oikeat mittarin kampanjan tehokkuuden seurantaan. Osallistujalta edellytetään sähköpostisuoramarkkinoinnin perustaitoja, kotisivujen päivitys- ja optimointitaitoja sekä Facebookin käyttökokemusta.

- Tavoitteiden ja kohderyhmien määrittäminen
- Välineiden ja kanavien valinta
- Laskeutumissivun rakentaminen
- Facebook ja Instagram mainosten tekeminen
- Sähköpostikirjeen laadinta
- Tehon seuranta Google Analyticsillä ja sosiaalisen median mittaushjelmillä

Avainsanat: #monikanavaisuus #markkinointi #landipage #facebook #instagram #analytics

Ke 21.3.2018 klo 9-16

Oman suoramyynnin käynnistäminen – kuluttajaverkkokaupan perustaminen.

Valmennuksen tavoitteena antaa osallistujalle riittävät tiedot kannattavan verkkokaupan toteuttamiseen ja saada osallistujat innostumaan verkkokaupasta ja perustamaan oman tai yritysverkoston kanssa verkkokauppa.

- Verkkokaupan ABC ja liiketoimintasuunnitelma
- Yrityksen oman verkkoekosysteemin piirtäminen
- Kolme tärkeintä: mitä myyn, kenelle myyn ja miten myyn?
- Missä jakelukanavassa minun kannattaa myydä? Kannattaako oma kauppa vai onko jokin jakelukanava parempi valinta?
- Asiakkaat ja tuotteet
- Verkkokauppaohjelmistot
- Logistiikkakysymykset: maksaminen, tiedonhallinta, muu logistiikka
- Tietosuoja- ja rekisteriselosteet

Avainsanat: #verkkokauppa #suoramyynti

Ke 4.4.2018 klo 9-16

Sosiaalisen median tehokäyttö.

Valmennuksessa keskitytään edistyksellisempiin sosiaalisen median toimintoihin ja toteutetaan toimivia kampanjakokonaisuuksia.

- ”Johtavat” sosiaalisen median työkalut ja niiden tarkoituksen mukainen käyttö liiketoiminnassa
- Miten analysoidaan näkyvyyttä ja mainetta sosiaalisessa mediassa? Mitä mieltä asiakkaat ovat yrityksen tuotteista ja palveluista?
- Lyhyt yhteenveto suosituimmista sosiaalisen median kanavista b2b ja b2c myynnissä ja markkinoinnissa (kotimaa/kv)
- Näinsosiaalisessa mediassa myydään! kampanjat, kilpailut, liidien hankinta
- Käytännön esimerkkejä miten sosiaalista mediaa voidaan käyttää myynnin tukena ja saada rahaa enemmän kassaan parityö ja sen purku sosiaalisen median yhdistäminen verkkokauppaan ja kotisivuihin eläviä tuloksellisia esimerkkejä pk-yrityksen arjesta

Avainsanat: #sosiaalinenmedia #kampanjat #tehokäyttö

III VAIHE

Toisen ja kolmannen vaiheen valmennuksien tavoitteena on nostaa esille kysymyksiä ja pohdintaa matkailuyritysten alueellisesta organisoitumisesta, alueellisen toimijan ja yritysten välisestä yhteistyöstä, niin digitaalisen markkinoinnin, kuin kaupankäynnin osalta. Valmennuksissa keskitytään selventämään ja määrittämään kansainvälisten jakelukanavien, alueellisen operoijan ja alueen yritysten yhteismyyntiä, pelisääntöjä, sovellutuksia ja mahdollisia liiketoimintamalleja.

Osallistumisen edellytykset:

Osallistujalla on hyvät perustaidot internetmarkkinoinnista. Yrityksellä on selkeä päämäärä kansainvälistyä ja hakea kasvua kansainvälisiltä B2C tai B2B markkinoilta ja Yritys on päättänyt lähteä myymään palvelujaan verkossa oman suoramyynnin tai muun jakelukanavan kautta.

Ke 18.4.2018 klo 9-16

Aluetason ja yritysverkoston myyntiratkaisut ja liiketoimintamallit. Alustus ja workshop.

Kansainvälinen jakelu ja alueellisten toimijoiden ja yritysten yhteistoiminta verkossa, roolit, pelisäännöt, liiketoimintamallit, vastuut ja velvoitteet

- *Yrityksen kansainvälistyminen VisitFinland sisältöjä ja peruseriaatteita*
- *Monikauppiasratkaisut usean yrityksen tuotteiden ja palvelujen myyntiratkaisuna*
- *Matkapakettilain ja tietosuojalain velvoitteet lyhyesti*
- *Sisällöntuotanto ja tietojen siirto*
- *Rahavirtojen hallinta ja tilitykset*
- *Asiakkuustiedon hallinta ja asiakaspalvelun järjestäminen*
- *Oman suoramyynnin ja alueellisen myyjän Integroituminen kansainvälisiin jakelukanaviin*
- *Destinaatiotason markkinointi ja yhteismittainen sisällöntuotanto sekä pelisäännöt alueen yrityksille sisäl-tömarkkinointiin*

Avainsanat: #myyntiratkaisut #liiketoimintamallit #tietojärjestelmät #myyntijärjestelmät #visitfinland

Ke 2.5.2018 klo 9-16

Jakelukanavastrategia ja kansainvälinen jakelukanavakartta yrityksen tuotteiden ja palvelujen myynnissä.

- *Globaali jakelukanavakartta*
- *Merkittävien kansainvälisten jakelukanavien toiminta käytännössä (komissiokäytännöt, hinnoittelumallit ja vastuut esim. booking.com, HRS, Travel Agents ja Consortia, Meta Search Engines, esim. Kayak, Tripad-visor, Trivago, Wego ja GDS esim. Amadeus, Worldspan, Sabre*
- *Hinnoittelumallit jakelukanavissa*
- *Tuotetyypit jakelukanavissa*

Avainsanat: #jakelukanavat #jakelukanavastrategia #hinnoittelumallit

Ke 16.5.2018 klo 9-16

Sisällöntuotanto kansainvälisiin jakelukanaviin, Booking.com, TripAdvisor, Airbnb, jne.

- *Sisällöntuotannon pelisäännöt, mitä ne tarkoittavat yrityksessäsi*
- *Kuvatuoanto*
 - *Kuinka otetaan, tallennetaan ja käsitellään kuvia näppärästi pilvipalveluiden ja ilmaisten kuvaohjelmien avulla*
 - *Kuvapalvelut ja ohjelmat: Canva.com, Dropbox.com ja Flickr.com*
- *Videotuotanto*
- *Älylaitteen otetun materiaalin jalostamisen digitaalisen markkinoinnin käyttöön ja jakelukanaviin*
- *Tekstin muotoilu ja kieliversioiden hallinta*
 - *Toimivan tekstin tuottamista sosiaalisen median kanaviin ja kotisivuille monikielisesti*
 - *#hashtag maailma*
- *Mitä kannattaa tehdä itse ja mitä ulkoistaa, että mitä sisällöntuotanto maksaa?*
- *Runsaasti harjoituksia*

Avainsanat: #sisällöntuotanto

Ke 30.5.2018 klo 9-16, Digitaalisen markkinoinnin sekakäyttö ja tehokas kampanjointi markkinointiautomaatio-ohjelmistoa hyödyksi käyttäen

Valmennuksessa opitaan tekemään kokonaisvaltainen tavoitteellinen ja kohdennettu digitaalisen markkinoinnin kampanja alusta loppuun saakka yhdistelemällä useita digitaalisia kanavia yrityksen verkkosivustoon ja asettamalla oikeat mittarit kampanjan tehokkuuden seurantaan. Tämä koulutus on jatkoa II vaiheen koulutukselle, joka pidettiin **to 8.3.2018 aiheena Monikanavainen ja sekakäyttöinen markkinointi**. Osallistujalta edellytetään sähköpostisuoramarkkinoinnin perustaitoja, kotisivujen päivitys- ja optimointitaitoja sekä Facebookin käyttökokemusta.

- *Markkinointiautomaatio-ohjelmistot, koulutuksessa tutustutaan kahteen pk-yrityksille soveltuvaan markkinointiautomaatio-ohjelmistoon (Hootsuite ja SharpSpring)*
- *Kampanjakokonaisuuksien suunnittelu*
- *Tavoitteiden ja kohderyhmien määrittäminen*
- *Välineiden ja kanavien valinta*
- *Laskeutumissivujen rakentaminen*
- *Facebook ja Instagram mainosten tekeminen*
- *Sähköpostikirjeen laadinta*
- *Remarketing ja konversiopikseleiden käyttö*
- *Tehon seuranta Google Analyticsillä ja sosiaalisen median mittausohjelmilla ja Markkinointiautomaatio-ohjelmistolla*

Avainsanat: #monikanavaisuus #markkinointi #landingpage #facebook #instagram #analytics