

6 vinkkiä verkkoon



1. Valitse oikeat kanavat

Valitse kanavat:

- jotka tukevat liiketoiminnallisia tavoitteitasi
- joissa tavoitat kohderyhmäsi
- joihin sinulla on riittävät resurssit.

2. Muista verkon mahdollisuudet

Laadi digimarkkinoinnille selkeät tavoitteet: mitä haluat tapahtuvan?

Esimerkiksi:

- kävijöitä verkkosivuillesi
- ostoja verkkokaupassa
- ajanvarauksia verkkokalenterissa
- suoria yhteydenottoja

Seuraa tavoitteiden toteutumista ja tee tarvittaessa muutoksia.





3. Mitä teet, tee hyvin

Panosta digitekemiseen. Korvaa määrä laadulla ja tarjoa seuraajillesi todellista lisäarvoa esimerkiksi hyvällä sisällöllä.

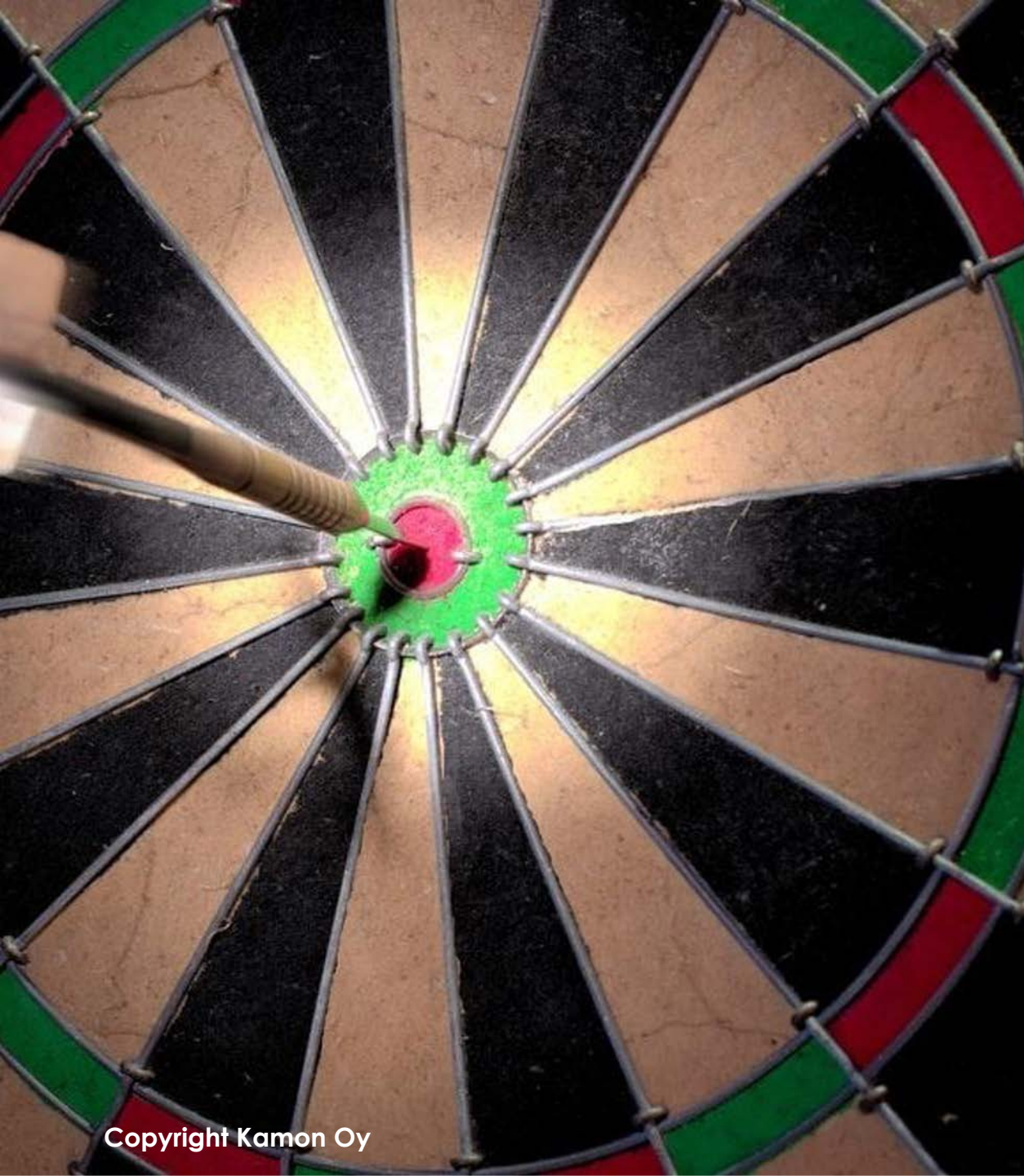
Valitse vain ne kanavat, joihin tiedät, että aika, raha ja osaaminen varmasti riittää.

Muista, että digimarkkinointiin tulee sitoutua pitkäjänteisesti!

4. Ole tunnistettava

Kiinnitä huomiota sisältösi äänensävyyn ja visuaaliseen ilmeeseen.

Huolehdi siitä, että näytät ja kuulostat kaikissa kanavissa samanlaiselta ja että tekemisesi on brändisi ja yrityksesi muun ilmeen ja toiminnan mukaista.



5. Pidä mielessä, kenelle haluat myydä

Kohderyhmän tunnistaminen on digimarkkinoinnin lähtökohta.

Tunnista kohderyhmäsi ja myy juuri heille.

Hyväksy se, ettet voi palvella kaikkia kuluttajia.

Ole rohkeasti oma itsesi!

6. Hanki apua tarvittaessa

Kaikkeä ei välttämättä kannata tehdä itse, vaan arvioida onko joskus parempi löytää osaava kumppani digitekemiseen. Jos haluat esimerkiksi panostaa yrityksen kokoon nähden merkittäviä summia digimarkkinointiin, voi ammattilaisen puoleen kääntyminen olla kannattava ratkaisu.

Ajansäästö ja ammattilaisen osaaminen voi tietyissä tilanteissa kasvattaa liiketoimintaasi merkittävästi.





Tarvitsetko apua digimarkkinoinnin vahvistamiseen?

Teemme avuksesi tehokkaan ja toimivan digimarkkinointisuunnitelman, jonka avulla tekeminen helpottuu ja tuottaa tuloksia!

Ole yhteydessä!

Kati & Monica

kati@kamon.fi & monica@kamon.fi

KAMON