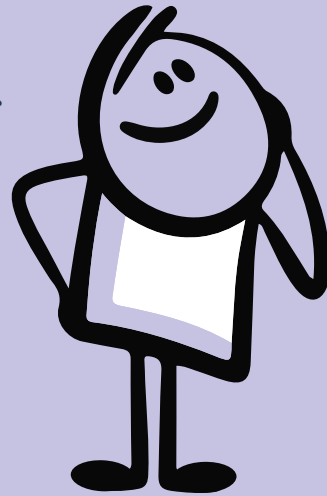


Viestintävaaka antaa sinulle pohdittavaksesi kysymyksiä, joiden avulla voit kehittää yrityksesi markkinointia ja viestintää entistä asiakaskeskeisemmäksi.



Oletko viestinnässä ja markkinoinnissa aloittelija, hyödyntäjä vai aktiivinen kehittäjä?

# Viestintä- vaaka

Prosessit

Osaaminen  
ja resurssit

Asiakasymmärrystä  
edistävät mittarit

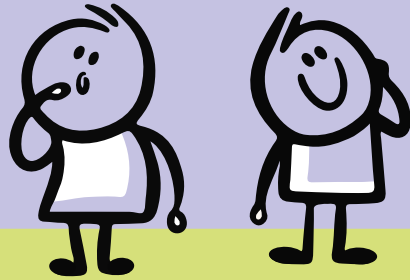
Toimintatavat  
ja johtaminen

Asiakasymmärrystä  
edistävä toiminta

Työkalut

## 1. Toimintatavat ja johtaminen

- Viestintämme on asiakaskeskeistä.
- Viestimme on suunnitelmallista.
- Viestintä ja markkinointi ovat olennainen osa liiketoimintaamme.



## 4. Asiakasymmärrystä edistävä toiminta

- Osallistamme asiakkaat toimintamme kehittämiseen.
- Tiedämme, miten asiakkaamme elävät ja mitä he ajattelevat.
- Tiedämme, miten saamme uusia asiakkaita.

## 2. Osaaminen ja resurssit

- Viestinnän ja markkinoinnin osaamisemme on kiitettävää.
- Kehitämme viestintä- ja markkinointiosaamistamme jatkuvasti.
- Käytämme viestintään ja markkinointiin aikaa ja rahaa suunnitelmallisesti.

## 5. Prosessit

- Viestintämme ja markkinointimme on tehokasta.
- Etsimme aktiivisesti uusia ideoita viestintään ja markkinointiin.
- Hyödynnämme viestinnässä ja markkinoinnissa kumppanuuksia ja verkostoja.

## 3. Asiakasymmärrystä edistävät mittarit

- Asiakkaamme suosittelevat palvelujamme muille.
- Keräämme asiakaspalautetta järjestelmällisesti ja käytämme sitä toiminnan kehittämiseen.
- Tiedämme, miten voimme seurata viestinnän ja markkinoinnin onnistumista.

## 6. Työkalut

- Hyödynnämme uusia viestinnän ja markkinoinnin toimintamalleja ja kanavia, esim. digitaalista viestintää.
- Käytämme viestinnässä ja markkinoinnissa erityyppisiä työkaluja (esim. vuosikelloa tai -suunnitelmaa).
- Kokeilemme ja vertailemme erilaisia uusia viestinnän ja markkinoinnin toimintamalleja ja kanavia.