



Kalastavan matkailija tavoittaminen – markkinointi, viestintä, myynti



Maa- ja metsätalousministeriö



Kalastajan
Kanava
kalastajankanava.fi

XAMK

Kuluttajansuoja

- Kuluttajansuojalaki 1978: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1978/19780038>
 - Kuluttajansuojalain säädöksistä ei saa poiketa kuluttajan vahingoksi. Kuluttajan eduksi laista saa poiketa.
- Tuotevastuulaki: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1990/19900694>
- Laki sähköisen viestinnän palveluista: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2014/20140917>
- myös muussa lainsäädännössä kuten: pankkipalveluita, vakuutuksia, viestintäpalveluja, matkustamista ja sähköä koskeva lainsäädäntö
- EU:sta paljon kuluttajien oikeuksia koskevaa lainsäädäntöä (esim. asetus elintarviketietojen antamisesta kuluttajille).
- kuluttajan oikeuksia säännellään muun muassa yleistä siviilioikeutta koskevalla lainsäädännöllä (esim. oikeustoimilaki) sekä tietosuojalainsäädännöllä
- Huom. kaikilta osin ei ole olemassa lainsäädäntöä, jolloin joudutaan turvautumaan oikeuskäytäntöön ja yleisiin sopimusoikeuden periaatteisiin.

Miksi suunnitella?

- Kohderyhmä
- Tuloksellisuus
 - Saat myyntiä ja asiakkaita käyttämäsi aikaa ja rahaa vastaan
- Tehokkuus
 - Resurssit vs. aika
 - Panostukset (media, kustannukset, jne.)
 - Turha työ/säätö
 - Mahdollisuus ennakoida mahdollisuuksia
 - Mahdollisuus ennakoida ongelmia
- Mitattavuus
- Sitouttaminen
 - Mahdollisuus vaikuttaa
 - Sisäinen viestintä / markkinointi
- Lainsäädännön vaatimukset tulee huomioida

Markkinointi- ja viestintäkanavat, -keinot

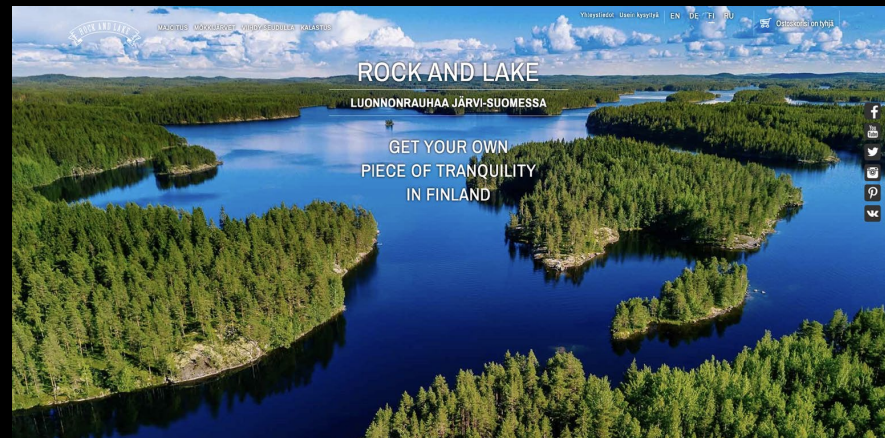
- omat verkkosivut
- sosiaalinen media (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube, WhatsApp, Snapchat, Twitch, jne.)
- yrityksen ulkoasu (logo, käyntikortit, kuitit, tarjoukset, sopimuspaperit, tuotekuvat, esitteet, jne.)
- videot
- sähköpostimarkkinointi
- blogit/vlogit, erilaiset natiivisisällöt verkkoon
- klikkipohjainen mainonta (Google Adwords)
- some-mainonta
- suosittelumarkkinointi
- autoteippaukset ja muu ulkomainonta
- mediaviestintä (lehdistön kontaktointi ja juttujen tarjoaminen)
- affiliate-markkinointi
- tutkimukset
- yhteistyötilaisuudet samalle kohderyhmälle eri palvelun/tuoteportfolion tarjoajien toimesta
- messut



Mitä kanavia yrityksesi käyttää?



Kumpi tärkeämpi verkkosivut vai Facebook?



Verkossa on oltava ja löydyttävä...

- Yrityksen on löydyttävä 1. hakusivulta -> muuten "ei ole olemassa"
 - 75 % ei koskaan mene toiselle hakusivulle
 - jopa 80 % ohittaa mainokset
- Asiakas haluaa tehdä ostopäätöksen verkossa vaikka keskellä yötä -> onko riittävästi tietoa? (Asiakas ei halua /kerkeä soittaa ja selvittää)
 - Hintatiedot selvästi
 - Ostamisen oltava helppoa
 - Yhteystiedot oltava selvästi
 - Lisätietoja saa helposti ja kysymyksiin vastataan nopeasti ja täsmällisesti
 - yrityksen arvot ja toimintatavat ml. vastuullisuusasiat
- Asiakas jakaa spontaanisti kokemuksiaan -> palautteisiin varauduttava
- Mielenkiintoinen sisältö kouruttaa ja sitä jaetaan, onnistuessaan yritys voi saada markkinointityölleen ilmaista näkyvyyttä
- Verkkosivut omaa omaisuutta – ei algoritmien, toisten yritysten armoilla



Milloin olet päivittänyt verkkosivujasi?



Miten yrityksesi tekee myyntiä?



Ilman myyntiä ei ole markkinointia ja toisinpäin!

- “Markkinointi on mukavaa, myynti ahdistavaa ja hankalaa? Vs. asiakkaan auttaminen?”
- Tulosta ei synny ilman myyntityötä – “kotona odotellen ei saada asiakkaita”
- Vinkit myyntiin:
 - Myynnille varattava aikaa kalenterista, alussa vähintään 2 pv/vko (yksinyrittäjä)
 - Myynnille on asetettava tavoitteet (kuukausi, viikko, päivä) ja myyntiä on jatkuvasti seurattava
 - Uusasiakashankintaa on tehtävä koko ajan, mutta vielä tärkeämpää on pitää huolta olemassa olevista asiakkaista -> Yhden uuden asiakkaan hankkiminen maksaa 5-25 x enemmän kuin vanhan pitäminen
 - Asiakashankinta on ns. johdon vastuulla, mutta sitä saa ja pitää tehdä koko henkilöstö
 - Verkostoidu, verkostojen avulla helpompi saada kauppaa kuin kylmiä puheluita soittamalla
 - Myynnillä suurin vastuu kannattavuudesta eli myyjien on ymmärrettävä hintojen muodostuminen sekä alennusten ja reklamaatioiden vaikutus kannattavuuteen

Hinta on osa markkinointia

- Hinta asemoi tuotteen/palvelun tietylle tasolle verrattuna kilpailuun ja luo odotuksia asiakkaalle laadusta
- Tee hinnoittelutyö kunnolla tuotteistamisvaiheessa -> hintaa on vaikea nostaa ja huono laskea
- Ilmoita hinta selvästi (Kuluttajalainsäädäntö),hinnan piilottaminen yleensä ärsyttää enemmän kuin hyödyttää
- Jos hinnassa on vaihtelua, kerro esimerkein hintataso tai esim. alkaen ja millä sisällöllä
- Älä tee hinnoittelusta vaikeaa itsellesi ja varmista, että asiakas ymmärtää mitä hän saa millä hinnalla

Palvelun lanseeraus – tee hyvin!

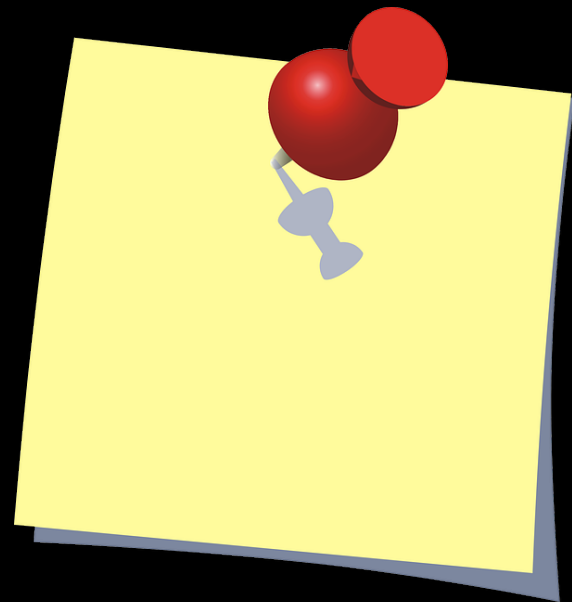
- Suunnittelu
- Monipuolisesti **kohderyhmän** tietoon
- Kertarysäys vs. pikkuhiljaa
- Kustannus ja työpanos varattava, nähtävä investointina, joka on sisällytetty hintaan
- Palvelun testaus voi olla jo osa lanseerausta, jos testaus onnistuu hyvin
- Huonot kokemukset kerrotaan laajemmalle kuin hyvät, varmista hyvät kokemukset
- Voi ja kannattaa tehdä uudestaan, jos palvelu muuttuu merkittävästi tai kohderyhmä muuttuu

Toimenpiteitä

- Verkkosivut kuntoon
- Blogiartikkeleita, uutisia
- Kuvia, videoita someen
- Somekeskusteluihin osallistuminen (sosiaalinen myynti)
- Palvelun lanseeraus
- Ostettu mainoskampanja?
- Lehdistötiedotteen lähettäminen
- UGC, vaikuttajat, referenssit (UGC=user generated content)
- Tapahtuman järjestäminen
- Verkostoituminen
- Jalkatyötä: myyntikäynnit (B2B), esitteitä postilaatikoihin
- Messut yhdessä?
- Tapahtumien sponsorointi tarjoamalla tapahtumapaikaksi omia tiloja

Muista

- **TOISTO, toisto ja toisto** – kun itse olet täysin kyllästynyt markkinoimaan samaa asiaa, on vasta noin 10 % kohderyhmästäsi edes törmännyt siihen hyvällä markkinoinnilla
- Ole innovatiivinen
- Kerro samasta asiasta eri näkökulmista
- Tee viestinnästäsi sukunäköistä, jotta se on kohderyhmälle helposti tunnistettavaa.
- Tekijänoikeudet - kuvat, tekstit, logot, musiikki, jne.
- Mittaa, arvioi toimenpiteiden tehoja, mutta älä luovuta liian nopeasti, systemaattinen tekeminen tuottaa tuloksia



Myynti- ja markkinointityökaluja

- Sähköposti ja sähköinen kalenteri hälytyksineen
- Asiakasrekisteri yhteystietoineen (muista tietosuoja-asiat)
- Googlen Drive – dokumenttiarkistona ja tiedostojen yhteiskäyttöpaikkana
- Zoom jne. verkkopalaverityökalut
- Somekanavat (Facebook, LinkedIn, Instagram, WhatsApp, Messenger)
- Tekoäly: ChatGPT ja vast.

Kirjoita mainos kalastuksen harrastajille syyskalastusreissua varten mökkimajoituksen kera



Syyskalastusreissu Unelmamökissä!

Kalastus on parhaimmillaan syksyllä! Tervetuloa nauttimaan syyskalastuksen rauhasta kauniissa luonnossa. Meidän viihtyisä mökki sijaitsee upean järven rannalla, jossa kalat syöksyvät vieheisiin ja syksyinen luonto on täynnä väriä.

Mökkimme tarjoaa:

- **Tilavat ja mukautuvat majoitustilat:** sopii niin yksin kalastaville kuin perheille ja ystäväporukoille.
- **Oma ranta ja vene:** pääset suoraan kalavesille ilman vaivannäköä!
- **Varusteltu keittiö:** valmista herkullisia aterioita kalasaaliistasi.
- **Sauna ja takkatuli:** rentoudu pitkän kalastuspäivän jälkeen.

Lisäpalvelut:

- Kalastusvälineiden vuokraus
- Opastetut kalastusretket asiantuntevien oppaidemme kanssa
- Mahdollisuus nuotioiltoihin ja tähtitaivaan ihailuun

Älä jää rannalle! Varaa mökkisi nyt ja koe syyskalastuksen taika! Kauttamme saat myös hyviä vinkkejä kalastuspaikoista ja parhaiten toimivia vieheistä.


Message ChatGPT



Myynti- ja markkinointityökaluja

- Facebook-ryhmät
- Google Alert
- MailChimp, Brevo tai vast. asiakaskirjetyökalu
- Googlen työkalut kuten Google Forms, Sheet, Docs jne.
- Inshot,
- Erilaiset chatbotit
- Canva

Home, Search, Post, Group, Profile icons



Naiset kalastaa

Private group · 1.2K members

Discussion Featured Members Events Media Files

Write something...

Anonymous post Photo/Video Poll

Featured

Anne-Maarit Sepling 18 June


Miten toimia kalan kanssa siman kanssa?...

Kalastajan Kanava 18 June

Kalastusvideoilla näytetään paljon...

Anne-Maarit Sepling 2 July


Kerro käytätkö aurinkolaseja kalassa? Jos...



Most relevant

[User] is in **Vantaa** 10 November at 13:21

Hei!
 Otsi joltakulta myytävänä lämpimää vaateita kylmälle ajalle (kalastukseen) ? Esim merino villa aius vaattet, tuulen ja vedentäviävät housut? Ja takki? Saappaat/kumisaaappaat jne. Koko on pikemmin XXL (172 pitkä) ja korikat 41. Asun vantaalla, mutta Uusimaalla pääsen palkan päälle hakemaan, muualla postitse.
 Voi olla ihan kohtuullisessa kunnossa tai tarvita pikkurujausta. Ei ole vaativa, pääasia jos mahtu päälle ja ei hajoa päällä.
 Ystävällistä ja siivottavana yrittäjä... See more



Canva

Hae

Koti

Projektit

Mallipohjat

Brändi

Sovellukset

Dream Lab

Glow Up

Laadi suunnittelumalli

Kutsu ihmisiä

Mallipohjat

- Yrityksille
- Some
- Oppilaitoksille
- Video
- Markkinointi
- Tulostetuotteet
- Kortit ja kutsut

Työpaketit

Valokuvat

Kuvakkeet

Seuraamasi sisällöntou...

Tähdellä merkitty sisä...

Roskakori

Asiakirja Valokuvat Uimat tarimat Instagram-postaukset (pre... Instagramkikka Esityks

Efote Anne-Maarit Se...

Tulevat tapahtumat

CYBER MONDAY

UP TO 40% OFF

MEGA SALE

BEST PRICE

UP TO 50% OFF

BUY 1 GET 1 FREE

STYLISH WARDROBE

GLASSES

BLACK FRIDAY

CYBER MONDAY SUPER SALE

UP TO 50% OFF

SUMMER Sale

UP TO 50% OFF

Bright Blue B...
 Mobilivide, tek...
 Yellow and Red Cre...
 Flajjeri, tekijä ObiDsgn
 Gold Bold Bla...
 Oma tarina, tekijä...
 Black and Wh...
 Ome tarina, tekijä...
 Dark Blue and Pink...
 Juuste, tekijä Carva Cr...
 Green And Pink Illu...
 Juliste, tekijä InstaStu...

Saatat pitää myös näistä

RS

RICHARD SANCHEZ

coconut.

cosmetics

Hannah

MORALES

Diana Stripes

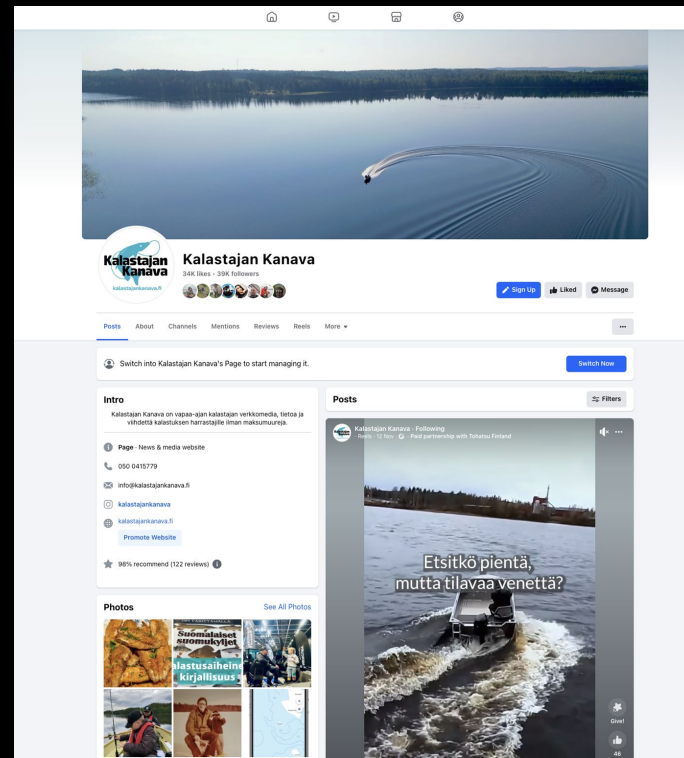
MAKEUP ARTIST

Black and White Minimalist Pr...
 Black And White Aesthetic Mi...
 Black and Gold Classy Minima...
 Pink and White Minimalist Inti...



Miten liikkeelle kalastavien matkailijoiden tavoittamisessa?

1. Kohderyhmä
2. Tavoitteet (myynti, markkinointi, viestintä, yhteistyö, henkilökunta)
3. Valitse toimenpiteet ja kanavat
4. Resurssit ja budjetti
5. Seuranta ja mittaaminen





Tunne huominen - All for the future.