

**TSEKKAÄ NÄMÄ!**

# Digimarkkinoinnin ja -myynnin tarkistuslista

**Digillä  
pintaan!**



## Verkkosivujen kehittäminen

- ✓ Verkkosivut kuntoon, arvioi tai arvioitua verkkosivusi laatu, esimerkiksi HubSpot Website Grader
- ✓ Toimivathan sivusi mobiililaitteilla? Testaa sivusi Googlen Mobile Friendly Test -työkalulla
- ✓ Varmista, että hakukoneet löytävät verkkosivusi, panosta hakukoneoptimointiin
- ✓ Panosta erinomaiseen ensivaikutelmaan, sujuvaan käyttökokemukseen ja laadukkaaseen sisältöön
- ✓ Kuvaa asiakaspersoonat ja asiakaspolut niin tiedät miten kuljetat erilaisia asiakkaita heidän omilla poluillaan



## Sähköposti-markkinointi ja asiakkuudenhallinta

- ✓ Sähköposti on edelleen keskeinen markkinoinnin ja viestinnän väline
- ✓ Opi tuntemaan asiakkaasi keskittämällä tiedot yhteen paikkaan
- ✓ Kerrytä systemaattisesti dataasi ja huolehdi tiedon laadusta
- ✓ Työkalujen valinnassa käytä harkintaa ja vertaile
- ✓ Muista, että CRM ja markkinoinnin automaatio eivät ole pelkästään työkaluja
- ✓ Muista GDPR:n tuomat kriteerit henkilötiedon käsittelylle



## Sisältömarkkinointi

- ✓ Sisältömarkkinointi on auttamismarkkinointia, ei siis kannata olla tyrkki
- ✓ Vakuuta - Rohkaise - Ohjaa kohti kauppaa - Ilahduta - Palvele
- ✓ Tee markkinointia systemaattisesti ja suunnitelmallisesti, jätä myös jouston varaa
- ✓ Tarinoista ihmiset muistavat asiat, rakastavat erilaisia listoja ja oppivat videoiden avulla
- ✓ Määritä ne markkinoinnin mittarit! Mittaa mikä toimii ja mikä ei



## Verkkokaupan markkinointi

- ✓ Luotettava ja uskottava verkkokauppa toimii sujuvasti kännykässä
- ✓ Muista monipuoliset maksutavat!
- ✓ Kokeile Googlen haku- ja Shopping-mainontaa, Googlen banneriverkostoa sekä Facebookin moninaisia mainosmuotoja.
- ✓ Uutiskirje on tehokas keino lisämyyntiin!
- ✓ Seuraa ja ymmärrä mitkä kanavat tuovat parhaat asiakkaat



## Analytiikka ja seuranta

- ✓ Yhdistä verkkokauppa Analyticsiin
- ✓ Valitse vain 2-3 sinulle tärkeää raporttia ja seuraa niitä säännöllisesti!
- ✓ Muista UTM-häntien käyttö kampanjoissa!
- ✓ Ota Tag Manager käyttöön seurantakoodien hallintaa varten
- ✓ Hyvä konversioprosentti on parempi kuin eilen!
- ✓ Selviät yhdellä seurantatyökalulla kun yhdistät Googlen haku-konsolin ja Ads-työkalun Analyticsiin



## Sosiaalinen media

- ✓ Kaikissa kanavissa ei tarvitse olla mukana
- ✓ Hyödynnä somea myös myynnissä ja asiakaspalvelussakin
- ✓ Kuvat ja videot ovat hyviä keinoja pysäyttää, muista myös kertoa normiarjesta
- ✓ Vivuta maksetulla mainonnalla orgaanista näkyvyyttäsi
- ✓ Kokeile rohkeasti matalalla kynnyksellä erilaisia sisältöjä, teknisiä kikkoja ja uusia alustoja
- ✓ Ota käyttöön Facebook Business Manager, jolla analysoit dataa ja kohdentat viestisi ja teet maksettua Facebook-mainontaa
- ✓ Mikäli tuotat sisältöä useaan kanavaan, harkitse kanavanhallintatyökalun käyttöä, kuten Hootsuite tai Buffer

Digillä pintaan! -valmennuksen tuottivat Kymenlaakson matkailun digiloikka ja Yrittäjän tukiverkko -hankkeet. Kymenlaakson matkailun digiloikka -hanketta rahoittaa Uudenmaan liitto Euroopan aluekehitysrahastosta (EAKR). Yrittäjän tukiverkko -hanketta rahoittaa Kymenlaakson liitto MOKRA-rahoituksella.

Muistilistan sisältö on laadittu huhtikuussa 2021. Huomioithan, että digimarkkinoinnin ja -myynnin työkalut muuttuvat ja uudistuvat.