TAKAISIN TAPAHTUMALISTAUKSEEN

Digillä
pintaan!
valmennusohjelma

DIGILLÄ PINTAAN! – DIGIMARKKINOINNIN JA -MYYNNIN VALMENNUSOHJELMA

TAPAHTUMA ALKAA
28.01.2021
08:30

TAPAHTUMA PÄÄTTYY
12.04.2021
10:30

LÄMMIN KIITOS KAIKILLE DIGILLÄ PINTAAN! -VALMENNUKSEEN OSALLISTUNEILLE!

Lataa tästä vielä käyttöösi digimarkkinoinnin ja -myynnin tarkistuslista:

Digimarkkinoinnin ja myynnin tarkistuslista

Raivaa kalenterista tilaa ja laita yrityksesi digimarkkinointi kuntoon!

Maksuton valmennusohjelma on suunnattu kymenlaaksolaisille yrityksille. Digillä pintaan! -valmennusohjelmassa kerromme sinulle **vuoden 2021 kuumimmat digitrendit sekä tehokkaat pienille ja keskisuurille yrityksille räätälöidyt käytännön vinkit, joiden avulla yrityksesi markkinointi tekee tuloksellisen digiloikan.**

Jokainen valmennusohjelman verkkokoulutus kestää kaksi tuntia. Voit syventää jokaisen osion (sosiaalinen media, verkkosivujen kehittäminen, sähköposti- ja sisältömarkkinointi, verkkokaupan markkinointi sekä analytiikka ja seuranta) aiheita kahden tunnin räätälöidyissä, yritysvetoisissa pienryhmätyöpajoissa (3-5 yritystä per työpaja). Pientyöpajat ovat suunnattu kymenlaaksolaisille yrityksille, ja niihin on rajoitettu määrä paikkoja per osio. Voit osallistua myös vain verkkokoulutukseen. Tällöin jätä työpajaan liittyvät kentät täyttämättä ilmoittautumislomakkeella.

Työpajoissa huomioidaan luonnollisesti vallitseva koronatilanne: työpajat järjestetään etäyhteyksin (Google Meet).

Ohjelman valmentajina toimivat Avidly Agency (sosiaalinen media, verkkosivujen kehittäminen ja sähköposti- ja sisältömarkkinointi) ja Low Reality (verkkokaupan markkinointi ja analytiikka ja seuranta).

Valmennusohjelman tuottavat yhdessä **Kymenlaakson matkailun digiloikka** – ja **Yrittäjän tukiverkko** -hankkeet. Kymenlaakson matkailun digiloikka -hanketta rahoittaa Uudenmaan liitto Euroopan aluekehitysrahastosta (EAKR). Yrittäjän tukiverkko -hanketta rahoittaa Kymenlaakson liitto maakunnan omaehtoisen kehittämisen (MOKRA) rahoituksella. Molempia hankkeita toteuttavat yhteistyössä Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu Xamk, Kotkan-Haminan seudun kehittämisyhtiö Cursor Oy ja Kouvola Innovation Oy.

VALMENNUSOHJELMAN SISÄLLÖT KEVÄÄLLÄ 2021

STARTTI: DIGIMARKKINOINTI VUONNA 2021 – DIGIPOTKU TAKAMUKSELLE 28.1.

Miltä digimarkkinointi näyttää vuonna 2021?

Valmennusohjelman ensimmäisessä osiossa perehdytään pk-yritysten markkinoinnin kokonaiskuvaan ja oman yrityksen tämän hetkisen tilanteen ymmärtämiseen. Tämä on tärkeää, sillä jotta omaa digitaalista markkinointi- ja myyntiosaamista sekä käytännön tekemistä voidaan tuloksellisesti kehittää, tulee tunnistaa tämän hetkisen tekemisen plussat ja miinukset.

Aloitustilaisuus antaa virikkeitä ja vinkkejä pk-yrityksen markkinoinnin keinovalikoimaan ja toimintamalleihin. Tilaisuudessa annetaan myös käytännön ohjeita ja suosituksia yrityksen markkinoinnin kytkemisestä osaksi yrityksen myyntiä sekä tunnettuuden, asiakaskokemuksen ja brändin kehittämistä.

OHJELMA

- **Markkinoinnin trendit vuonna 2021:** Mitkä asiat ovat nousussa digimaailmassa? Mitä ihmiset googlettivat viime vuonna?
- **Pk-yrityksien digitaalisuuden nykytila ja kehittämiskohteet:** Mitä välineitä yritykset käyttävät nyt? Miten yritykset tulevat lähitulevaisuudessa kehittämään digitaalisuuttaan? Mitkä näistä keinoista sopivat minulle ja miten hyödynnän niitä erilaisissa tilanteissa?
- **Markkinointistrategia ja -suunnitelma:** Miten suunnittelen ja toteutan käytännössä yrityksen markkinoinnin ja myynnin digiaskeleet? Mihin kannattaa panostaa ja mistä pihistää?

OSIO 1. SOSIAALINEN MEDIA OSANA LIIKETOIMINTAA – SEKAISIN SOMESTA 4.2.

Se mikä toimii Instagramissa ei toimi Youtubessa – kokeile vaikka! Tai vältä mokat “Sekaisin somesta – Sosiaalinen media osana liiketoimintaa” -koulutuksella, jossa tutustutaan eri sosiaalisen median kanaviin ja niiden tulokselliseen käyttöön.

OHJELMA:

- **Sosiaalisen median hyödyntäminen liiketoiminnassa:** Kuinka kehitän yrityksen tunnettuutta ja myyntiä sosiaalisen median avulla? Kuinka kytken asiakaspalvelun ja vastuullisuusviestinnän osaksi somestrategiaani? Voinko hyödyntää somea tuotekehityksessä?
- **Kanavat ja kohderyhmät sosiaalisessa mediassa:** Kuinka valitsen oikeat kanavat? Missä kanavissa kohderyhmäni oikeasti on?
- **Sisällöntuotanto sosiaalisessa mediassa:** Miten ylläpidän, kohdennan ja kehitän sisältöjäni? Kuinka paljon ja kuinka usein sisältöä tulee julkaista? Mistä saan inspiraatiota sisällöntuotantoon?
- **Maksettu mainonta Facebookissa:** Miten Facebook Business Manager ja Facebook Pixel toimivat?

OSIO 2. VERKKOSIVUJEN KEHITTÄMINEN

DIGITAALINEN KÄYNTIKORTTI KUNTOON, OSA 1 – VERKKOSIVUJEN ABC 9.2.

Hyvät verkkosivut muodostavat yrityksen digitaalisen perustan – totta vai tarua? Ehdottomasti totta! “Digitaalinen käyntikortti kuntoon, osa 1 – Verkkosivujen ABC” -koulutuksessa sukelletaan verkkosivujen maailmaan ja otetaan selvää, missä kunnossa sinun verkkosivusi ovat ja miten niitä voisi kehittää.

OHJELMA:

- **Palveleva, kasvua tuottava ja vetovoimainen verkkosivusto:** Millainen on ”hunajapurkki”, joka vetää kävijöitä sivuille?
- **Löydettävyys verkossa:** Miten selvitän hakusanat ja luon sisältöjä, joita Google arvostaa?
- **Asiakaspolut ja ostajapersoonat verkossa:** Miten kuljetan asiakasta verkkosivuilla? Miten mittaan onnistumistani?
- **Hakukoneoptimointi ja maksettu mainonta:** Miten Googlen ja Facebookin ilmaisia ja maksullisia palveluja kannattaa hyödyntää verkkosivua markkinoitaessa?

DIGITAALINEN KÄYNTIKORTTI KUNTOON, OSA 2 – VERKKOSIVUJEN JATKOKEHITYS 11.2.

Julkaisin verkkosivuni eli homma on valmis. No ei aivan! Verkkosivuja tulee kehittää säännöllisesti sekä sisällöllisesti että myös teknisesti, jotta niistä saadaan kaikki hyöty irti. “Digitaalinen käyntikortti kuntoon, osa 2 – Verkkosivujen jatkokehitys” -koulutuksesta saat parhaat vinkit pitkäjänteiseen kehittämistyöhön!

OHJELMA:

- **Verkkosivuston tsekkilista, laadun auditointi ja optimointi (SEO):** Miten arvioin verkkosivuani?
- **Verkkosivustojen yhteispeli, integraatiot ja API-rajapinnat:** Miksi Facebook Pixel kannattaa asentaa verkkosivustolleni? Miten voisin hyödyntää rajapintoja ja kolmansien osapuolten palveluja?
- **Verkkosivustohankkeen projektointi:** Miten toteutan verkkosivujen uudistamisen tai hankinnan?
- **Verkkosivujen lainsäädäntö:** Mitä minun tulisi tietää GDPR:stä, evästeistä ja PSD2-direktiivistä?

OSIO 3. SÄHKÖPOSTIMARKKINOINTI JA AUTOMAATIO

ASIAKAS AINA ENSIN – ASIAKKUUDENHALLINTA JA SÄHKÖPOSTIMARKKINOINTI 23.2.

Tuntemalla asiakkaasi vältät huteja ja turhaa työtä sekä yksinkertaistat markkinointiasi. “Asiakas aina ensin – asiakkuudenhallinta ja sähköpostimarkkinointi” -koulutuksessa kerromme, miksi asiakkuudenhallinta (CRM) on tärkeä asia myös pienemmille yrityksille ja miksi sähköpostimarkkinointia kannattaa edelleen tehdä.

OHJELMA:

- **Asiakastiedon hallinta, asiakkuudenhallinta ja asiakaskokemus yrityksen kilpailuetuna:** Miten asiakkuuksia tulisi hallita? Mitä tietoa asiakkaista tulisi kerätä ja miten tätä voisi hyödyntää?
- **Uutiskirje suoramarkkinointivälineenä:** Miten uutiskirjeitä hyödynnetään tänä päivänä? Mitkä ovat uutiskirjeen edut suhteessa muihin kanaviin?
- **Uutiskirje osana markkinointipalettia:** Miten kytken uutiskirjeen luonnolliseksi osaksi markkinoinnin keinojani?
- **Markkinoinnin ja myynnin tiedolla johtaminen:** Miten kirkastan markkinoinnin ja myynnin tavoitteen? Miten johdan omaa tiimiäni ja ohjaan mainostoimistokumppania tiedon avulla?

TARJOA JOTAIN KÄTTÄ PIDEMPÄÄ – INBOUND- JA SISÄLTÖMARKKINOINTI 25.2.

Kaksi kärpästä yhdellä iskulla – sisältömarkkinoinnin avulla säästät arvokasta aikaa ja sitoutat asiakasta. Mutta miten tehdä markkinoinnista jatkuva ja toimiva prosessi? Vastauksen tähän saat “Tarjoa jotain kättä pidempää – Inbound- ja sisältömarkkinointi” -koulutuksessa!

OHJELMA:

- **Inbound- ja sisältömarkkinointi kasvavana trendinä:** Miksi inbound- ja sisältömarkkinointi sekä markkinoinnin automaatio ovat yleistymässä? Miksi yritykset lähtevät näihin mukaan ja pitäisikö minunkin lähteä?
- **Markkinoinnin mittareiden asettaminen:** Millaiset on hyvä markkinoinnin mittarit ja miten ne määritetään?
- **Inbound-menetelmä:** Mistä eri osista menetelmä koostuu?
- **Toimenpidesuositukset sisältömarkkinoinnin eri vaiheissa:** Mitä toimenpiteitä kannattaisi tehdä eri vaiheissa?

OSIO 4. VERKKOKAUPAN MARKKINOINTI

KASSA KILISEMÄÄN MYÖS ONLINESSA – VERKKOKAUPAN MARKKINOINTI, OSA 1 – 9.3.

Verkkokauppoja putkahtelee kuin sieniä sateella – eikä syyttä! Mutta miksi verkkokauppaa ja digitaalista myyntikanavaa tulee markkinoida? “Kassa kilisemään myös onlinessa – Verkkokauppa” -koulutuksesta saat hyvät eväät verkkokaupan markkinointiin.

OHJELMA:

- **Myyvän verkkokaupan ominaisuudet:** Esimerkkejä toimivista ja myyvistä verkkokaupoista, mikä tekee myynnin?
- **Verkkokaupan sivustosuunnittelun yksityiskohtia:** Miten sivuston suunnittelu voi edesauttaa myyntiä?
- **Maksamisen järjestäminen ja palautusten/reklamaatioiden hallinta**
- **Verkkokaupan markkinointi:** Kuinka saan mainonnan keinoin uusia asiakkaita verkkokauppaan tai vanhoja palaamaan?

KASSA KILISEMÄÄN MYÖS ONLINESSA – VERKKOKAUPAN MARKKINOINTI, OSA 2 – 11.3.

Verkkokauppasta tulee myyntiä, mutta kaverilla menee jostain syystä paremmin. Miten parannan verkkokaupan myyntiä? Kassa kilisemään myös onlinessa, osa 2 koulutuksessa päästään syvemmälle verkkokaupan optimoinnin ja markkinoinnin saloihin sekä hyödynrämään kerättyä asiakastietoa yhä paremmin.

OHJELMA:

- **Myynnin lisääminen optimoimalla:** Mitä on konversio-optimointi ja mitä kaikkea voi optimoida
- **Tuotteiden ja palveluiden kiinnostavuus:** Miten hyödynnän A/B testausta verkkokaupassa?
- **Somen merkitys verkkokaupan markkinoinnissa:** Miten rakennan konversiopohjaisia mainoskampanjoja somessa ja mitä tulisi huomioida?
- **Asiakastiedon hyödyntäminen:** Miten käännän analytiikkaan, mainosjärjestelmiin ja asiakasrekisteriin kertyneen datan tiedoksi päätöksentekoa varten?

Verkkokaupan markkinoinnin valmentajana toimii **Low Reality, Antti Leino.**

YHTEENVETO: MENESTYS VAATII TOISTOJA – NÄIN VIET ASIAT KÄYTÄNTÖÖN 23.3.

Yrityksen markkinoinnin eri osa-alueet kuntoon pala palalta “Menestys vaatii toistoja – Näin viet asiat käytäntöön” -koulutuksessa! Miten otan markkinoinnin strategian käyttöön ja ohjaan markkinoinnin toimintaa? Miten projektoin kehittämistoimenpiteet?

Ohjelma:

- **Markkinoinnin tulevaisuuden näkymät:** Miten markkinoinnin ennakoidaan muuttuvan? Mitä trendit tarkoittavat minun yritykselleni?
- **Tarkistuslista yrityksen markkinoinnin maturiteetin ja nykytilan arviointiin:** Miten arvioin yritykseni markkinoinnin kokonaistilan ja tunnistan kehittämiskohteet?
- **Digitaalisen markkinoinnin kehittäminen ja ohjaus:** Miten luon oman tiekartan markkinoinnin kehittämismallejen modernisoinnille?
- **Digiprojektien onnistunut valmistelu ja toteutus:** Miten seuraan omaa kehittämistoiminnan ja onnistun hankkeissa?

ANALYTIIKKA JA SEURANTA 12.4.

Yleisön pyynnöstä järjestämme vielä Analytiikan ja seurannan koulutuksen. Koulutuksessa otetaan Google Analytics haltuun tavoitteena luoda sen käytöstä osa yrityksen viikottaista toimintaa.

OHJELMA:

- **Analytiikan tehokas hyödyntäminen:** Miten hyödynnän analytiikkaa tehokkaasti ja johdan toimintaa tiedolla (mm. konversiot, raportit)
- **Tavoitteet ja mittarit:** Miten luon relevantteja ja toteutuskelpoisia tavoitteita ja miten määrittelen niitä tukevat mittarit? Kuinka seuraan tavoitteiden toteutumista?
- **Googlen integroitavat työkalut:** Mitä Googlen työkaluja voi operoida Analyticsin kautta?
- **Kampanjaseuranta:** Kuinka toteutan kampanjaseurantaa ja määrittelen kampanjalle mittarit?
- **Customer lifetime value:** Miten ohjaan toimintaa tunnistamalla asiakkaan elinkaaren arvon?

XAMK

» XAMK.FI

OPISKELIJAT JA HENKILÖKUNTA

» LUX-INTRANET OPISKELIJOILLE JA HENKILÖSTÖLLE

OTA YHTEYTTÄ

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu
PL 68 (Patteristonkatu 3 D)
50101 Mikkeli

Henkilöstön yhteystiedot

KAMPUKSET

KOTKA
Pääskysentie 1
48220 Kotka

KOUVOLA
Paraatikenttä 7
45100 Kouvola

MIKKELI
Patteristonkatu 3 D
50100 Mikkeli

SAVONLINNA
Savonniemenkatu 6
57100 Savonlinna

LASKUTUSOSOITE
Kaakkois-Suomen Ammattikorkeakoulu Oy
Y-tunnus: 2472908-2
VAT-numero: FI24729082

Laskutus

Tietosuojailmoitus
Xamkin tietosuojailmoitus

Saavutettavuus
Saavutettavuusseloste ja tietoa saavutettavuudesta

Asiakirjajulkisuus
Kuvaus asiakirjajulkisuudesta

Näytä omat evästeasetukseni

XAMK
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Tunne huominen – All for the future.