SPOTMORE - MARKKINOINNIN AUTOMAATIOJÄRJESTELMÄ

- WWW.SPOTMORE.FI -

MYYNNIN TUKEMINEN MARKKINOINNIN AUTOMAATIOLLA

KANAVA.TO

SISÄLTÖ

Yritysesittely 3

Resurssit 7

Datan pohjalta kohdistetulla markkinoinnilla tehoa myyntiin 8

Mitä saadaan 19

KANAVA.TO

KANAVA.TO – TEHOKAS MAINOSTOIMISTO VAHVALLA DIGITAALISELLA OTTEELLA

KANAVA.TO

OSAAMISALUEET

VERKKO

Verkkosivut
Verkkokaupat
Verkkomainonta
Optimointi

PRINTTI

Myynnin tukimateriaalit
Pakkaus- ja etikettisuunnittelu
Mainokset

MARKKINOINNIN AUTOMAATIO

Käyttöönotto
Integraatiot
Kampanjasuunnittelu

SISÄLTÖMARKKINOINTI

Strategian suunnittelu
Sosiaalinen media
Sisällöntuotanto ja ylläpito
Mainonta
Podcasting

VIDEOT JA RADIO

Käsikirjoitus
Koordinointi
Editointi

KANAVA.TO

“

“OLEMME OLLEET ERITTÄIN TYYVÄISIÄ KANAVAN JOUSTAVAAN JA NOPEAAN PALVELUUN.”

Janne Sihvo
toimitusjohtaja
Konetoimi Oy

”YHTEISTYÖ KANAVAN KANSSA ON OLLUT LUOTETTAVAA JA TEHOKASTA – SOVITUT TYÖT ON HOIDETTU ASIANMUKAISESTI AIKATAULUSSA.”

Pirkko Kapraali
PR Manager
Tunturi-Hellberg Oy Ltd

KANAVA.TO

EVONDOS.FI

VERKKOSIVUT ERI KOHDERYHMIEN MARKKINOINTIIN

LEVASMA.FI

VERKKOSIVUT TIEDOTUKSEEN JA MARKKINOINTIIN

FGFINLAND.FI

VERKKOSIVUT LAAJAAN TUOTEVALIKOIMAAN

FOODFACTORY.FI

VERKKOSIVUT VIESTITTÄMÄÄN YRITYKSEN TARINAA

HENKILÖT

TOMI LINDROOS
CEO, AD

MIIKA LEHTONEN
DIGITAL MANAGER

KRISTIAN EPPERT
ACCOUNT MANAGER

HARRI KUJALA
ACCOUNT MANAGER

TUULI PELTOMÄKI
PROJECT MANAGER

TOMMI HATAKKA
FRONTEND DEVELOPER

TOMI NEULANEN
FRONTEND DEVELOPER

HEIKKI PALS
BACKEND DEVELOPER

VESA-MATTI VIROLAINEN
BACKEND DEVELOPER

JIIPEE KULMALA
COPYWRITER

ELINA VÄHÄ-MÄKILÄ
WEB DESIGNER

LAURI LEHTONEN
DIGITAL PLANNER

VILLE LAASONEN
JUNIOR AD

KANAVA.TO

DATAN POHJALTA KOHDISTETULLA MARKKINOINNILLA TEHOA MYYNTIIN

ESITTELYSSÄ SPOTMORE -MARKKINOINNIN AUTOMAATIO

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

MIKSI MARKKINOINNIN AUTOMAATIOTA?

Asiakkaiden ostokäyttäytyminen on muuttunut – asiakkaat tekevät yhä enemmän pohjatyötä ennen ostopäätöstä.

Markkinoinnin automaation avulla saadaan asiakkaita hoivattua kohti myyntiä.

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

MIKÄ ON SPOTMORE?

Spotmore on kotimainen markkinoinnin automaatiojärjestelmä, jonka avulla saadaan asiakkaille viestittyä monikanavaisesti.

Spotmoren tekemän asiakasprofiloinnin pohjalta voidaan mm. lähettää sähköposteja, painettua suoramainontaa tai näyttää verkkomainontaa juuri oikeaan aikaan oikeasta aiheesta.

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

NYKYTILANNE

Yrityksellä on esimerkiksi 5000 kpl kokoinen asiakasrekisteri. Sille lähetetään kerran kuukaudessa uutiskirje.

Vanhalla järjestelmällä saadaan sähköpostien avaajat ja myös linkkien klikkaajat selville. Avausprosentti on noin 20 % ja linkkien klikkausprosentti noin 5 %.

Uutiskirjeen jälkeisiä verkkosivuilla tehtyjä klikkauksia ei pystytä seuraamaan.

TAVOITE

Tavoitteena on rakentaa aktiivinen sähköisen markkinoinnin toimintatapa, jotta markkinointi saadaan tehokkaasti myyntiä tukevaksi.

LIIDEJÄ ASIAKKAIKSI = KAUPPAA

RATKAISU

Hyödynnetään Spotmore-järjestelmää (markkinoinnin automaatio), jonka avulla rakennetaan sähköiset ostopolut myyntityötä tukeviksi.

Spotmoren avulla:

- saadaan selville lead score -lista aktiivisista ns. ”kuumimmista asiakkaista”, jotka ovat ostovalmiita.
- hoivataan asiakkaat ostopäätöstä kohti, ottamaan yhteyttä myyntiin tai tekemään ostoksen.
- seurataan asiakkaiden klikkauksia reaaliajassa ja profiloidaan asiakaskunta lukuisiin eri ryhmiin viestinnän näkökulmasta (kohdistetut automaatioviestit)
- ollaan aktiivisesti esillä tuotteen eduista erilaisilla tunnelmaa luovilla ja faktaa sisältävillä kohdistetuilla automaatioviesteillä.
- ollaan esillä oikealla hetkellä asiakasta juuri sillä hetkellä kiinnostavalla sisällöllä, jolloin mm. sähköpostien klikkausprosentit nousevat.

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

RATKAISUN HYÖTYJÄ

VERKKOVIERAILIJAA PALVELLAAN PAREMMIN

Verkkovierailijaa ohjataan lataamaan yrityksen, tuotteen ja palvelun esitteitä tai siirtymään myyntiedustajien yhteystietosivulle tai täyttämään lomake yhteydenottoa varten.

Samalla muistutetaan eri vaihtoehdoista, eduista ja palveluista säännöllisesti automaatioviesteillä asiakkaan tutkiessa verkossa muita vaihtoehtoja.

MYYJILLE KUUMIA LIIDEJÄ

Myyjille toimitetaan kuumia liidejä eli ”lead score” -listoja akuuteista ja aktiivisimista sekä ostovalmiista rekisteröityneistä asiakkaista. Jos asiakas voidaan kontaktoida puhelimitse kylmiä soittoja voidaan vähentää tai ne voidaan jopa lopettaa.

MYYJILLE TAUSTATIETOA KONTAKTISTA

Myyjille toimitetaan tieto niistä pitkän aikavälin haaveilijoista tai kiinnostuneista, jotka aktivoituvat esimerkiksi vuoden tauon jälkeen uudestaan.

ASIAKASREKISTERIN KASVATTAMINEN

Kerätään mahdollisimman paljon tuotteen tai palvelun hankintaa suunnittelevien ihmisten yhteystietoja viestintää varten. Se tehdään verkkomainonnan, laskeutumissivujen ja verkkossivuille asetettavien lomakkeiden avulla (esim. pop up -ikkuna).

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

EHDOTUKSET MARKKINOINTITOIMENPITEISTÄ

VIESTINTÄTOIMIEN TEHOSTUS, MIKSI?

Asiakasrekisteriä profiloidaan esim. asuinpaikkakunnan, mielenkiinnon kohteiden (mallistot, tuotteet, palvelut, kohteet, hintatasot ym.) sekä erityisesti aktiivisuuden mukaan. Ostovalmiit asiakkakkaat löydetään seuraamalla asiakkaiden verkkovierailuja, lähettämällä heille oikeaan aikaan oikeasisältöisiä viestejä ja automatisoituja viestiketjuja eri ostopisteisiin.

Myyjät saavat ns. "kuumat listaa" Spotmoren automaattisella pisteytystyökalulla, joka kerää dataa klikkauksista ja verkkovierailuista, jolloin mm. myyjille saadaan priorisoitua soittolistaa (automaattinen pisteytys ratkaisee).

ASIAKASREKISTERIN KASVATUS, MIKSI?

Jokainen uusi asiakkaan yhteystieto on arvokas. Se on suora markkinointiväylä sinusta kiinnostuneeseen asiakkaaseen. Sähköpostin ja suorapostin hyödyntäminen kannattaa virittää huippuunsa.

Markkinointirekisteriä kasvatetaan koko ajan messuilla ja tapahtumissa sekä verkossa erilaisisilla lomakkeilla, laskeutumissivuilla ja pop up -nostoilla. Näihin aktivointipisteisiin liitetään mm. kilpailuja, jotka ovat tehokkaita rekisterin kasvattajia.

Pop up -nosto ponnahtaa esille etusivulle tai tietylle sivulle saapuneelle. Siinä voidaan kysyä profiloivia tietoja sähköpostiosoitteen lisäksi. Se näkyy vain kerran per vierailija. Pelkästään pop up -nostolla ollaan saatu esimerkiksi OzBabylle vuoden aikana yli 10 000 uutta asiakaskontaktia.

KOHDISTETTU VERKKOMAINONTA, MIKSI?

Markkinointiautomaatiojärjestelmän kautta saatavalla analytiikalla saadaan bannerimainontaa kohdistettua juuri haluttuihin pieniin ryhmiin ja ostopolun vaiheisiin, jolloin bannerimainonnan mediakulut pysyvät pieninä, mainonnan huomioarvo on korkea, ja lisäksi mainonnan sisältö ja ajoitus saadaan kohdistettua tarkasti.

KOHDISTETTU PAINETTU SUORAMAINONTA, MIKSI?

Markkinointiautomaatiojärjestelmän kautta saatavalla analytiikalla saadaan painettu suoramainonta kohdistettua juuri haluttuihin ostopolun vaiheisiin, jolloin paino- ja postikulut pysyvät pieninä, mainonnan huomioarvo on korkea, ja lisäksi mainonnan sisältö ja ajoitus saadaan kohdistettua tarkasti.

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

AJATUKSIA VIESTINTÄÄN

SISÄLTÖ ON TÄRKEINTÄ

Verkkoviestinnän ydin on kaikki verkkosivulla oleva sisältö. Automaatiotekniikkaa hyödyntämällä voidaan asiakkaalle rakentaa mielenkiintoisia viestintäpolkuja ja tarjota hänelle tietoa ja tarinoita joita hän ei ole nähnyt. Mielenkiintoinen sisältö tukee brändiä ja sitouttaa asiakasta tuotteeseen tai palveluun.

ALUEELLISUUS

Viestintä voidaan ryhmitellä automaattisesti aluekohtaiseksi. Tietty yksi viesti voidaan personoida eri aluemyyntiedustajan tai henkilön nimiin automaattisesti. Kontaktitiedot ovat jokaisessa viestissä. Lähtevät viestit voidaan myös personoida automaattisesti vastaanottajan etunimellä.

ASIAKKAAN HOIVAAMINEN

Ollaan asiakkaalle esillä säännöllisin väliajoin automaatioviestein, riippuen siitä missä ostopolun vaiheessa hän on. Sivuilla vierailleille voidaan lähettää muistuttavaa ja tunnelmoivaa viestintää, myyviä viestejä, asiakaspalvelua sisältäviä, tietoiskuja tai henkilökohtaisia numeroituja tarjouksia.

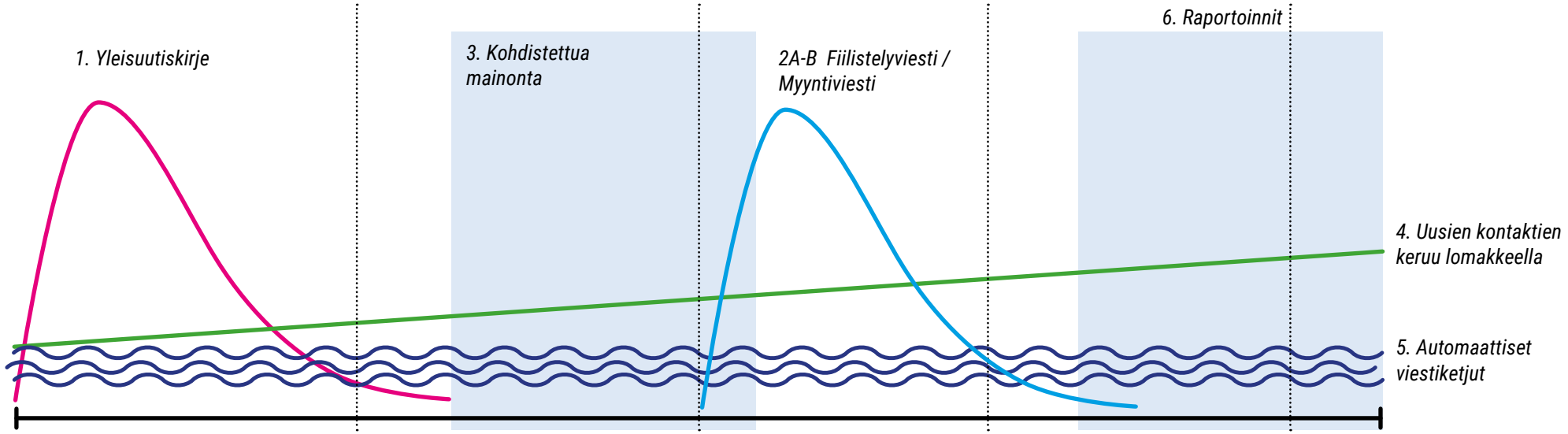
REAGOIDAAN TARPEESEEN HETI

Asiakas aktivoituu uudelleen: Esimerkiksi vuoden tauon jälkeen verkkosivulla aktivoituva asiakas saa tietyn viestiketjun riippuen klikkihistoriasta. Hänelle voidaan lähettää automatisoidusti sähköposti tai suorapostitus painotalosta.

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

ESIMERKKI VIESTINTÄSUUNNITELMASTA 1 KK



1. Yleisuutiskirje sähköpostilla 1 kpl / kk. (Asiakasrekisteriä klikkausten perusteella profiloiva yleisviesti)

2A. Fiilistelyviesti sähköpostilla 1 kpl / kk (Muistuttava ja profiloiva kuvapainotteinen fiilistely- / tunnelmaviesti)

2B. Myyntiviesti sähköpostilla 1 kpl / kk (Suoraan myyntiin ja kaupantekoon tähtäävä viesti / tarjous)

3. IP-kohdistettu bannerimainonta pienelle valitulle kiinnostuneiden ryhmälle eri verkkomedioissa (kesto á 7 pvää). Esim. HS, Kauppalehti ja iltapäivälehdet

4. Uusien kontaktien keruu lomakkeilla (Asiakasrekisteriä kasvatetaan jatkuvasti, esimerkiksi pop up -ikkunalla)

5. Uusien automaatioketjujen pystytys esimerkiksi 1 kpl / kk (Asiakasta hoivataan automaatioviestein ostopolulla kohti kauppaa tai yhteydenottoa)

6. Raportointi (Mm. säännölliset lead core -listat aktiivisimmista verkkokävijöistä tuote tai palvelukohtaisesti)

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

ESIMERKKEJÄ AUTOMATISOIDUISTA KETJUISTA

LOPULLISET VIESTIKETJUT SUUNNITELLAAN YHDESSÄ ASIAKKAAN KANSSA

Aloituksen ehto:

Uusi asiakas tilaa uutiskirjeen sivulla olevalla lomakkeella ja astuu samalla reaaliaikaisen seurannan piiriin. Asiakas pyritään jo tässä vaiheessa profiloimaan kiinnostuksen kohteen mukaan sekä asuinpaikkakunnan mukaan.

Heti:

Hän saa uutiskirjeen, jossa on esitelty eri malleja eri tuoteryhmistä. Asiakas ja ostovalmius profiloituu tarkemmin (Myöhemmät uudet klikkaukset verkkosivulla olennaisia automaattisessa pisteytyksessä).

3 päivää edellisestä

Saa uuden automatisoidun viestin riippuen uutiskirjeen klikkauksista ja käy katsomassa eri malleja. Saa tietoiskun automaattisesti niistä ja käytetyistä vaihtoehdoista, eduista sekä palvelualueista. Aluemyyjän tiedot esillä automaattisesti jokaisessa viestissä aluekohtaisesti.

7 päivää edellisestä painettu suoramainos

Klikkausehtojen täyttyessä lähetetään painettu suoramainos, jossa esimerkiksi esite, neuvoja ja ohjeita klikatuista malleista ja niiden ominaisuuksista. Aluemyyjän tiedot esillä automaattisesti.

Seuraavat uutiskirjeet jatkavat profilointia ja seuraavat aktiivisuutta

>>>> Kun lead score -pisteet ylittävät 10 pistettä viikossa, saa lähin myyjä tiedon.

Aloituksen ehto:

Asiakas käy pitkän tauon jälkeen katsomassa tiettyä kohdetta. Asiakas asettuu automaattisesti määriteltyyn viestiketjuun riippuen katkon pituudesta ja mielenkiinnon kohteista (esim. 180 pv tai 360 pv).

1 päivä sivuvierailusta:

Sähköposti aiheella Oletko tutustunut kaikkiin malleihin ja niiden ominaisuuksiin? Aluemyyjän tiedot esillä.

3 päivää edellisestä

Painettu suoramainos, jossa esimerkiksi esite, neuvoja ja ohjeita eri malleista ja ominaisuuksista. Tulee uusia klikkauksia seuravina päivinä. Tieto myynnille lead score -listassa.

7 päivää edellisestä

Näytetään bannerimainontaa esim. lead score -ryhmän perusteella tietystä tuotteesta tai mallista verkkomedioissa (esim. IL, IS, HS).

Seuraavat uutiskirjeet jatkavat profilointia ja seuraavat aktiivisuutta

>>>> Kun lead score -pisteet ylittävät 10 pistettä viikossa, saa lähin myyjä tiedon.

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

ESIMERKKITARJOUS SPOTMORE -AUTOMAATIOSTA

1. SPOTMORE -järjestelmä asiakkaan itsenäiseen käyttöön

Asiakas käyttää Spotmore -järjestelmää itsenäisesti Kanavan ilmaisella tuella.

Hinnoittelu:

Spotmore-järjestelmän avauskulu 500 €. Se sisältää asiakkaan visuaalisen ilmeen mukaisen viestipohjan suunnittelun, viennin järjestelmään sekä käyttökoulutukset 3 kpl.

Spotmore-järjestelmän kuukausimaksu perustuu kontaktimäärään. Esimerkiksi 5000 asiakkaan rekisterillä 440 € / kk.*****

2. Asiakasrekisterin kerryttäminen

Lomake, pop up -ikkuna ja saapumissivu.

Näiden avulla kasvateaan jatkuvasti asiakasrekisterin kokoa. Uutiskirjeen tilaajat ja kirjautuneet saadaan välittömään reaaliaikaiseen seurantaan Spotmoressa.

Asiakkaan verkkosivulle asetettava lomake, sekä tehosteeksi tehtävä pop up -ikkuna, johon upotetaan lomake keräämään verkko-vierailijoiden yhteystietoja. Pop up -ikkuna näkyy kerran per käyttäjä.

Hintaan kuuluu myös lomakkeella varustettu saapumissivu, jonne kävijöitä voidaan ohjata esim. Facebook -mainonnalla tai etusivun bannerilla.

Yhteensä 500 € kertakorvaus

Optio:

SPOTMORE Avaimet käteen -palveluna
(esim. ensimmäiset 3 kk), hinta 600 €/kk

Avaimet käteen -palvelun tarkoitus on ohjata asiakkaat Spotmoren itsenäiseen käyttöön esimerkiksi 3 kk jaksolla.

Sisältää viestintäpalvelut:

- Uutiskirje, 1 kpl / kk
- Automaatioketjut, yksi uusi / kk
(3 kk = 3 automaatioketjua)

Sisältää sisällön suunnittelun ja tuotannon sekä lähetykset ja seurannan, sekä tulosten pohjalta viestinnän kehittämisen.

Optio:
Asiakas tekee ja lähettää itse uutiskirjeet Spotmorella (Kanavan avustuksella), mutta Kanava pystyttää automatisoidut viestiketjut (yhteistyössä asiakkaan kanssa).

Hinta 250 € / kk

* Spotmoren -järjestelmän hinnoittelu skaalautuu asiakasrekisterin kontaktien määrän mukaan. Lähetettävien sähköpostien eikä käyttäjien määrää ole rajoitettu.

Katso hinnoittelu osoitteesta www.spotmore.fi/myynti

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

SPOTMOREN OMINAISUUKSIIN KYTKETTÄVÄT KOHDENTAVAT JA PERSONOIVAT MARKKINOINTIVAIHTOEHDOT

Optio:

Kohdistettu bannerimainonta verkkomedioissa

Kohdistetaan verkkomainontaa Spotmore-analytiikan perusteella, peitto 95 % kotimaisista verkkomedioista (mm. Hesari, IS, IL, toimialan lehdet).

Valitaan esimerkiksi tietystä tuotteesta tai palvelusta viikon aikana aktiivisimmin kiinnostuneiden ryhmä (esim. 50 henkilöä) ja esitetään heille bannerimainontaa verkkomedioissa:

Esim. 1-100 kontaktia, 25e / vko
101-1000 kontaktia, 35e / vko

Hinta sisältää yhden kampanjan pystytyksen per haluttu kohderyhmä (IP-kohdistettu esim. ”lead score” -kohderyhmälle), mediakulut sekä raportin.

Optio:
Bannereiden suunnittelu 250 €/setti, sis. yksi aihe, 6 kokoa jpg-muodossa

Optio:

Kohdistettu painettu suoramainonta suoraan painotalosta

Kun rekistetröitynyt asiakas täyttää tietyt verkkosivuston ja viestien seurannan vaihtoehdot, voidaan hänelle postittaa automaattisesti suoramainos painotalosta, koskien juuri sitä tuotetta tai palvelua josta hän on sillä hetkellä kiinnostunut.

Painatus, postitus ja postimaksu
koko 100x297mm, 2-puolinen, värit 4/4

Esim. 1–10 kpl/lähetys á 2,76 €,
100-200 kpl/lähetys á 1,36 €

Kohdistetaan painettua suoramainontaa Spotmore-analytiikan perusteella.

Optio:
suoramainoksen suunn. 350 €/kpl
Koko 100x297mm, 2-puolinen, värit 4/4

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

OPTIOT: TUKEVAT TOIMENPITEET

1. Analytics-tehoseuranta, 250 €/kk

Verkkotilastojen tehokas seuranta antaa luvut, joilla päästään kiinni siihen, mitkä markkinointitoimet tuottavat parhaat tulokset.Tehoseurannalla selvitetään verkkosvisuton liikenteen laatua sekä niiden toimintaa. Lisäksi nähdään mihin suuntaan markkinointia pitää kehittää.

Analytiikkatietoa hyödyntämällä selvitetään mistä johtuu esim alhainen 0,5 konversioprosentti. Mitä tämä 0,5 % on tehnyt? Mikä on tavoite? Miltä sivuilta vierailijat poistuvat ja miksi? A/B-testauksella voidaan parantaa lukuja (kts. kohta 3).

2. Laskeutumissivun pystytys 500 €/sivu

Verkkosivuille tarvittavat alasivut, joilla mahdollistetaan tehokas kontaktien kerääminen. Laskutumissivuilla voidaan myös tehostaa automaatioketjuja ja asiakkaiden profilointia.

3. Verkkosivuston a/b-testaus, 150 €/kk

A/B-testauksen avulla tehostetaan verkkosivuston toimivuutta, jolloin pienennetään bounce-prosentti ja kasvatetaan konversiota. Sisältää uusien versioiden testauksen, käyttöönoton hoitaa verkkotoimittaja.

4. Hakukoneoptimointi, 250 -1000 € / kerta

Verkkosivujen tekninen ja sisällöllinen hakukone-optimointi nostaa yrityksen verkkosivja tasaisesti hakutuloksissa ylöspäin tuoden uutta orgaanista liikennettä sivuille. **Jatkokuukaudet 150 €.**

5. Adwords-mainonta 150 €/kk
+ mediakulut esim. 300 €/kk

AdWords-mainonta on oikein käytettynä tehokas apuväline, jota on mahdollista jatkuvilla toimilla tehostaa. Esimerkiksi mainoslaajennuksia ja toimintakehoitteita käyttämällä ja käymällä läpi avainsanat, joilla yrityksen kannattaa mainostaa, hakusanamainontaan saadaan enemmän tehoja.

Seuraamalla, mikä toimii ja mikä ei, kampanjoista voidaan optimoida paras mahdollinen hyöty irti.

6. Retargeting-mainonta 150 €/kk
+ mediakulut esim. 100 €/kk

Retargeting-mainonnan avulla mainontaa voidaan kohdistaa verkkosivuillasi käyneille, tuotteistasi jo valmiiksi kiinnostuneille henkilöille. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että kotisivuillasi käynyt näkee mediasivustoilla juuri sinun verkkomainoksiasi, esimerkiksi siitä tuotteesta, jonka sivulla hän oli käynyt (esim. HS, Kauppalehti ja iltapäivälehdet).

7. Facebook-mainonta 250 €/kampanja
+ mediakulut arvio 200 € / 2 vkoa

Sisältää kampanjan pystytyksen ja kampanja-kohtaisten mainosten valmistuksen.Facebookista tavoitetaan parhaiten kuluttajakohde-ryhmiä ja kampanjat voidaan kohdentaa tarkasti.

8. Instagram-mainonta 150 €/kampanja
+ mediakulut arvio 100 € / 2 vkoa

Sisältää kampanjan pystytyksen ja kampanja-kohtaisten mainosten valmistuksen.
Instagram-mainonta on erinomainen kanava yrityksen tuotteisiin ja palveluihin liittyvien mielikuvien luomiseen. Mainontaa on mahdollista kohdentaa esimerkiksi maantieteellisesti, iän, sukupuolen tai kellonajan mukaan kuten Facebook-mainonnassakin.

Instagram-mainonta voidaan toteuttaa kilpailuna tai mielikuviin pohjautuvana mainontana. Kilpailut useimmiten aktivoivat kuluttajia helpoimmin.

9. Some-tilin ylläpito, 250 - 400 €/kk/tili

Sisältää valituiden some-kanavien päivitysten suunnittelun, toteutuksen, seurannan ja raportoinnin (kuukausitason julkaisusuunnitelma, päivitysten julkaisut 3-5 kpl/vko, seuranta ja raportointi). Käytettävät kuvat asiakkaalta - tai meiltä 150 €/kk.

10. Youtube instream -videomainonta
Pystytys 250 € + 100 € ylläpito/jatkokuukaudet. Mediakulut esim. 10 - 30 € / päivä. Vain loppuun asti katsoituista videoista maksetaan (ensimmäiset 5 sek ilmaiset). Itse videon tuotanto neuvotellaan aina asiakaskohtaisesti erikseen. Edullisin tapa on still -kuvista rakennettu kokonaisuus, johon lisätään tekstit ja spiikkaukset.

11. Sisältömarkkinointi

Sisältömarkkinointi kasvattaa koko ajan merkitystään. Kaiken julkaistun materiaalin valokuvista kirjalliseen markkinointiin ja viestintään on suunnitelmallisesti tuettava brändiä sekä sivuston ja yrityksen tavoitteita.

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

MITÄ SAADAAN?

SPOTMORE-JÄRJESTELMÄ

Myyjille

- pisteytettyä kontaktilistaa (Lead Score)
- myynnin tueksi tietoa kontaktien katsomista verkkosisällöistä

Markkinoijalle

- monikanavaiset työkalut kohdistetumman sisällön tarjoamiseen

Päättäjälle

- graafit eri toimien kehityksestä

ANALYTICS-TEHOSEURANTA

Vasta kun

... palvelun tavoitteet on määritelty

... onnistumisen mittaristo on kehitetty

... informaatiota on kerätty

... trendit ja ilmiöt on tunnistettu

... syyt ja seuraukset on yhdistetty

on mahdollisuus tehdä

... todellisuuteen perustuvia

... tehokkaita

... taloudellisia

päätöksiä palvelun kehittämiseksi!

HAKUKONE-OPTIMOINTI

Avainsana-analyysi

- avainsanakohtainen näkyvyys Google-hauissa
- kilpailija benchmarking
- tilanneraportti
- tarvittavat optimointitoimenpiteet

Tekninen analyysi

- analyysi sekä toimenpidesuositukset
- tarvittavat optimointitoimenpiteet

Jatkuva hakukoneoptimointi

- jatkuva tilanneseuranta
- kuukausiraportit
- tarvittavat optimointitoimenpiteet

GOOGLE ADWORDS-MAINONTA

Avainsana-analyysi

- Paikataan hakukoneoptimoinnin puutteita nostamalla orgaanisesti huonosti näkyvät avainsanat mainonnalla näkyviin
- Avainsanalista sanoista joilla kannattaa mainostaa

Mainoslaajennukset käyttöön

- Tuovat lisää pinta-alaa mainokselle, ja saadaan tuotua tekstin muodossa lisää informaatiota

Jatkuva optimointi viikoittain

- Optimoidaan avainsanalistausta keskittymällä sanoihin, jotka tuovat hyvää liikennettä sivustolle / tuovat parhaiten konversioita
- Optimoidaan mainokset näkymään parhaaseen aikaan
- Opitaan käyttäjien hauista päivittäen avainsanalistaa
- Näytetään mainoksia jotka tuovat parasta liikennettä

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

LISÄTIETOJA

WWW.SPOTMORE.FI

Ota yhteyttä, niin sovitetaan Spotmore teidän liiketoimintaanne.

Kerron sinulle samalla mitä on markkinoinnin automaatio vuoden kuluttua.

Harri Kujala
Account Manager
050 433 7943
harri.kujala@kanava.to

Mainostoimisto Kanava.to Oy
Tierankatu 4, FI-20520 TURKU
p. 010 439 6060, info@kanava.to
www.kanava.to

Kaikkiin hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero.

KANAVA.TO

HOMMA ROKKAA!
KANAVA.TO