

OSTOPOLUN KEHITTÄMINEN

# MITÄ ON AIDA

KANAVA.TO

**Ostopolun tehostamisella saadaan  
markkinoinnista enemmän tulosta.**

**Perinteinen tapa esittää ostopolku  
markkinoinnin näkökulmasta on AIDA**



# A

Attraction

Miten verkkosivuille  
liikennettä?

# I

Interest

Miten herätetään  
kiinnostus?

# D

Desire

Miten luodaan  
tarve?

# A

Action

Miten aktivoidaan  
ostamaan?



**A**

Attraction

**I**

Interest

**D**

Desire

**A**

Action



**Kuinka paljon  
uudesta tilauksesta  
voisi maksaa?**

**Esim. 1000 €**



# A

Attraction



# I

Interest



# D

Desire



# A

Action



**Kuinka paljon yhdestä  
uudesta tilauksesta  
voisi maksaa?**

**Esim. 1000 €**



# A

Attraction

# I

Interest

# D

Desire

# A

Action



**Kuinka paljon yhdestä  
uudesta tilauksesta  
voisi maksaa?**

**Esim. 1000 €**



# A

Attraction

# I

Interest

# D

Desire

# A

Action



**1 % konversiolla  
esim. 1.000  
tavoitettua toisi  
10 kauppaa, eli  
markkinointiin voisi  
käyttää  
10.000 €**

**Kuinka paljon yhdestä  
uudesta tilauksesta  
voisi maksaa?**

**Esim. 1000 €**



# A

Attraction

# I

Interest

# D

Desire

# A

Action

**Työkalut prospektien  
tavoittamiseen**

**esim. verkkomainonnan  
ohjelmallinen ostaminen**

1% konversiolla  
esim. 1.000  
tavoitettua toisi  
10 kauppaa, eli  
markkinointiin voisi  
käyttää

**10.000 €**

IOS SADASTA YKSI OSTAA, ON  
KONVERSIIO 1%

**Työkalut liidin  
jalostamiseen**

**esim. markkinoinnin  
automaatio**

Kuinka paljon yhdestä  
uudesta tilauksesta  
voisi maksaa?

**Esim. 1000 €**



# **ESIMERKKEJÄ OSTOPOLUN KEHITYKSEEN**



# ESIMERKKEJÄ OSTOPOLUN KEHITYKSEEN

## A

Attraction

Miten verkkosivuille liikennettä?

### TO DO:

SEO

Youtube

Some-postaukset

Uutiskirjeet

Tiedottaminen

Mainonta

Remarketing

## I

Interest

Miten herätetään kiinnostus?

### TO DO:

Exit-sivujen muokkaus

Ländärit

Blogit

Videot

Uutiskirjeet

Lataa opas -lomakkeet

## D

Desire

Miten luodaan tarve?

### TO DO:

Case-artikkelien nostot

Popupeilla sivuston sisäisiä ohjauksia

Ländärien optimointi

Lataus-lomakkeiden arvon kasvatus

## A

Action

Miten aktivoidaan ostamaan?

### TO DO:

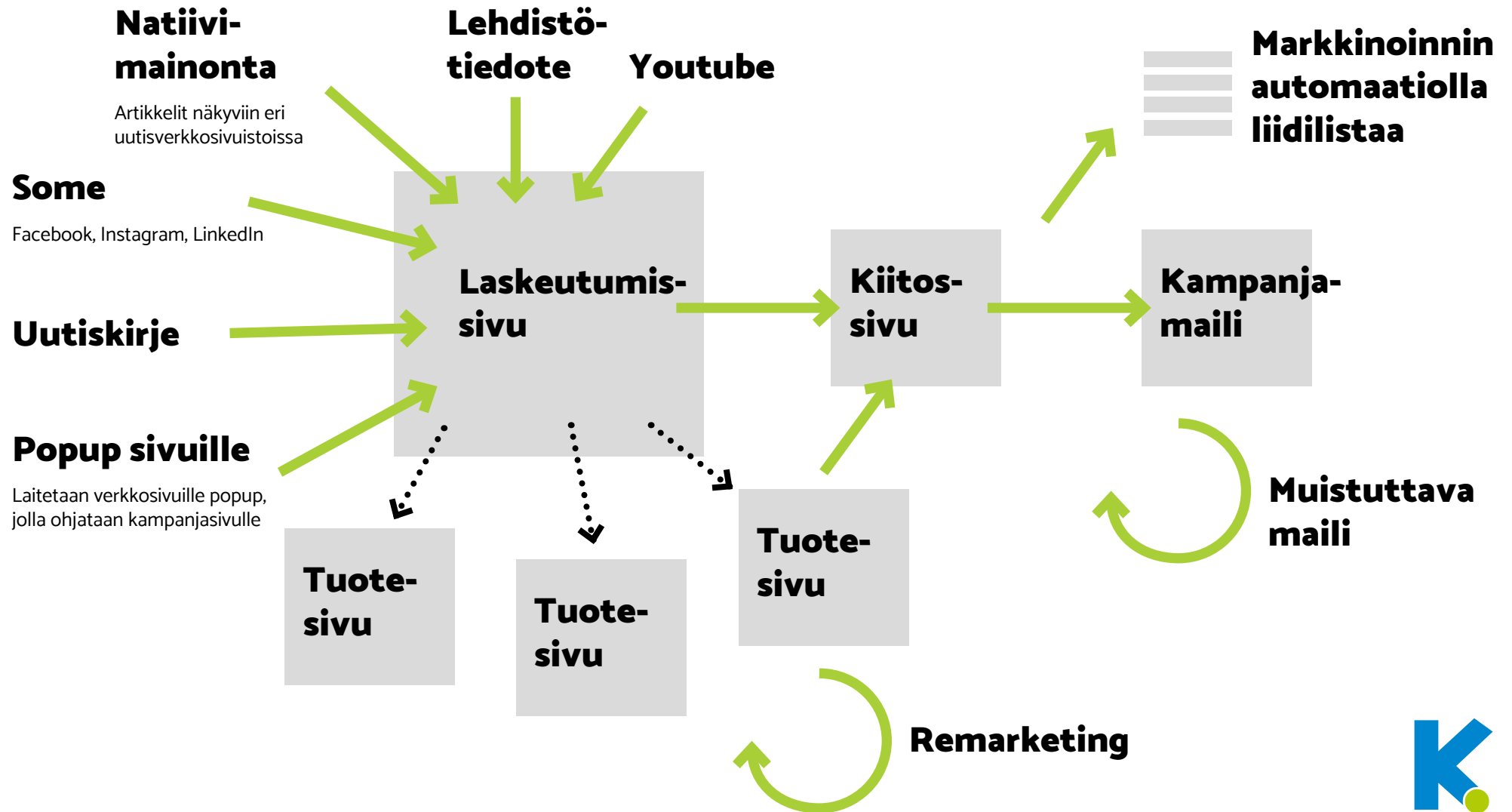
Automaatioilla kiinnostuksen kasvatus



**MITEN MARKKINOINNILLA  
VOIDAAN AUTTAA  
OSTOPOLUN ALKUVAIHEESSA?**



# MARKKINOINNILLA UUSIA LIIDEJÄ OSTOPOLKUUN

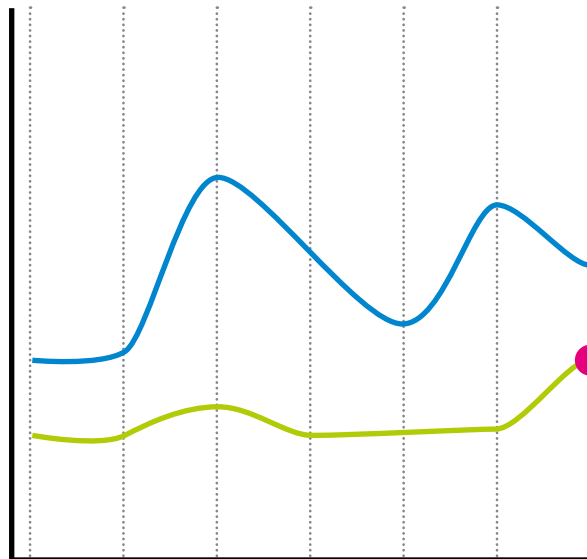


**MITEN MARKKINOINNIN  
AUTOMAATIO VOI AUTTAA  
OSTOPOLUN  
LOPPUVAIHEESSA?**



# OSTOVALMIIDEN LIIDIEN SEURANTA MARKKINOINNIN AUTOMAATIOILLA

## LIIDIEN PISTEYTYYS PÄIVITTÄIN



■ Hiipuvat  
■ Ostovalmiit

## OSTOVALMIIT LISTATTUNA

Martti Mallikas 22 pts  
Ritva Raikas 18 pts  
Matti Meikäläinen 11 pts  
Heikki Heinä 11 pts  
Ville Virtanen 10 pts  
Kai Koskinen 10 pts  
Keijo Kivekäs 10 pts  
Malla Majava 10 pts

## YKSITTÄISEN LIIDIN HENKILÖKORTTI

**Matti Meikäläinen**

**Sähköposti**

**Saanut pisteitä seuraavasti:**

2 pts - vieraili sivulla yritys.fi  
2 pts - vieraili sivulla yritys.fi/tuote  
1 pts - klikkasi uutiskirjettä  
5 pts - täytti lomakkeen  
1 pts - vieraili sivulla yritys.fi/yritys

**MIKÄ TOIMENPIDE EDISTÄISI SEURAAVAKSI  
MYyntIÄ? Esimerkiksi:**

IP-kohdistettu verkkomainos  
Automaattisella sähköpostiviestillä lisäsisältöä  
Myyjälle ilmoitus sähköpostiin -> Myyjä soittaa liidille



# MITEN VOIMME AUTTAA

**TOMI LINDROOS**

**CEO, AD**

**045 679 2261**

**[tomi@kanava.to](mailto:tomi@kanava.to)**

**HARRI KUJALA**

**Account Manager**

**050 433 7943**

**[harri@kanava.to](mailto:harri@kanava.to)**



A vibrant concert scene featuring a crowd of people with their hands raised, and a performer in the center. The lighting is a mix of green and blue, creating a dynamic atmosphere. The text 'KAN HOMMA AVA .TO ROKKAA' is overlaid in white, bold, sans-serif font.

**KAN HOMMA  
AVA .TO ROKKAA**