
Kohti Venäjän markkinoita strategiana sissimarkkinointi

Päivämäärä

6.4.2021

Palveluiden toimittaja:

Kajamo Oy
www.kajamo.fi

Palveluiden vastaanottaja:

Lahden kaupunki
Elinkeino- ja kilpailukykypalvelut



Kajamo Oy tarjoaa maanläheisellä otteella apuaan toisille pk-yrityksille. Kantava ajatuksemme on saada aikaan ihan oikeita, yrityksenne johdon elämää helpottavia tuloksia. Ja kaikki tämä selvällä suomen kielellä.

Meillä tavataan sanoa, että on parempi kääntyä puoleemme jo silloin, kun asiat ovat vielä kunnossa. Kajamo Oy tarjoaa ratkaisuja, ei ongelmia.

Yrityksemme osaamisalaan kuuluu Venäjän markkinoiden, kielen ja kulttuurin tuntemus vuodesta 2007 lähtien. Yrityksemme on iältään uudehko, mutta osaaminenme sen sijaan jo vanhaa perua, lähes 15 vuoden kokemuksella.

Palvelupaketti: Kohti Venäjän markkinoita strategiana sissimarkkinointi

Venäjän markkina, etenkin luoteisen Venäjän mahdollisuudet suomalaisille yrityksille ovat edelleen valtavat. Usein niin ikään valtavat ovat ne resurssit (eli raha ja aika), mitä Venäjän markkinoille haluavalta yritykseltä vaaditaan. Venäjällä toimii tänä päivänä joka ainoa länsimainen suuryritys, jonka lisäksi siellä on koko joukko Aasian suunnasta tulevia isoja yrityksiä. Suomalainen pk-yritys jää helposti huomaamatta tässä isossa massassa. Perinteisen markkinoinnin keinoin käytetty esimerkiksi 50.000 euroa on pieni raha eikä tuloksena ole välttämättä muu kuin ikävät muistot.

Kajamo tarjoaa PK-yritykselle aivan toisenlaista lähestymistapaa, jota voidaan kutsua vaikkapa ”sissimarkkinoinniksi”. Tällä tarkoitamme, että käytämme ison rahatukun sijaan vähän rahaa ja paljon epätyypillisiä markkinoinnin keinoja, jotka:

- *tuottavat hyviä tuloksia pienin panoksin*
- *ovat luovuus, ketteruus, mielikuvituksellisuus, edullisuus ja tuloksellisuus.*
- *hyödyntävät sosiaalista mediaa, äänestys sivustoja ja muita yhteisöllisiä verkkopalveluita.”*

Kajamon palvelupaketti sisältää enintään 70 tuntia työtä (alv. 0). Prosessi räätälöidään aina juuri teidän yrityksenne tarpeiden mukaisesti. Tiivistettynä tulisimme etenemään näin:

1. Missä tilanteessa yritys on nyt ja missä se haluaa olla esimerkiksi yhden, kolmen ja viiden vuoden päästä -nykytila ja tavoitetila (10-20 tuntia)
2. Kun tuo tavoitetila on asetettu, niin luodaan ne keinot, millä yritys tulee pääsemään asetettuihin tavoitteisiin. Eli strategia. (10-20 tuntia)
3. Aletaan yhdessä toteuttaa tätä markkinointistrategiaa käytännön tasolla (30-50 tuntia)

Jokainen asiakkuus on aina erilainen ja ainutlaatuinen. Alla käytän esimerkinomaisesti erästä suomalaista matkailualan yritystä, jolle loimme sissistrategian ja aloimme toteuttaa sitä käytännössä.

1. Kartoitettiin nykytila ja tavoitetila. Ja käytiin töihin seuraavasti:
2. Yritykselle luotiin sivusto/ryhmä kaikkiin tärkeimpiin venäjänkielisiin sosiaalisen median kanaviin.
3. Sivustoille luotiin aidoista ihmisistä koostuva seuraajajoukko (Kajamon kontakteja sekä venäjän kielen taitoa hyödyntäen), jotka omalta osaltaan taas kasvattavat seuraajajoukkoja kertomalla asiakasyrityksen palvelusta muille, matkailusta kiinnostuneille tuttavilleen
4. Kohdennettuja, pienillä panoksilla toteutettuja mainoskampanjoita sekä FI että RU -kielisissä sosiaalisen median palveluissa.
5. Koeryhmien kutsuminen vieraaksi testaamaan asiakasyrityksen elämispalveluita: vastineeksi koeryhmä tuottaa sisältöä ja arvosteluita venäjänkieliseen sosiaaliseen mediaan. Lisäksi tulemme pääsemään Ville Haapasalon Kalastus.TV ohjelmaan -tämä on Venäjällä kultaakin arvokkaampi markkinointikeino.
6. Mainoskampanjoiden ajaksi toteutettu call center-palvelu (sijainti Suomessa, asiakaspalvelija äidinkieleltään venäläinen)
7. Yhteiskumppaniverkostojen luonti venäläisten matkatoimistojen sekä matkanjärjestäjien kanssa.
8. Saatujen kokemusten perusteella olemme alkaneet suunnitella jo uutta kampanjaa syksyille 2021 (marraskuun juhlapäivät Venäjällä + uuden vuoden sesonki). Prosessimme ja yhteistyömme tulee siis jatkumaan tämänkin asiakkaan kohdalla.

Palvelupaketti sisältää yllä kuvatun mukaisesti pyöreät 70 tuntia työtä (alv. 0). Tällä työmäärällä saadaan jo paljon aikaiseksi.

Palvelupakettimme sopii erinomaisesti pk-yrityksille, joilla on halua lähteä tunnustelemaan Venäjän markkinaa, kuitenkin panostamatta valtavasti rahaa siihen.

Palvelupaketin voitte varata ottamalla meihin yhteyttä:

puhelimitse: 040 6306530

sähköpostitse: olli-pekka@kajamo.fi

Parhain terveisin,

Olli-Pekka Hätininen, Yrittäjä, KTM

Kajamo Oy

YRITYSESITTELY

Kajamo Oy perustettiin keskellä koronakurimusta kesällä 2020. Yrittäjä Olli-Pekka Hätininen on toiminut tätä ennen saman alan kevytyrittäjänä sekä lukuisissa liiketoiminnan johtotehtävissä jo yli 10 vuoden ajan.

Olemme auttaneet jo useampaa pk-yritystä sekä yhdistystä parantamaan kannattavuuttaan, olemaan paremmin selvillä taloudellisesta tilanteestaan sekä varautumaan seuraavaan kriisiin. On parempi kääntyä puoleemme jo silloin, kun asiat ovat vielä kunnossa.

- Olli-Pekalla on yli 10 vuoden kokemus yritysten liiketoiminnan hallinnasta ja kehittämisestä.
- Hän on työskennellyt yrittäjänä, liiketoiminnan kehitysjohdossa, toimitusjohtajana ja toimitusjohtajan sijaisena. Yhtiöiden hallituksissa jäsenenä ja sihteerinä.
- Koulutukseltaan Olli-Pekka on kauppatieteiden maisteri (KTM), ja käynyt lukuisia isompia ja pienempiä täydennyskoulutuksia vuosien varrella.
- Biotalous, matkailu, Venäjän markkina ja kieli ovat Kajamon ydinosaa
- lue lisää: www.kajamo.fi