

---

## Käytännön myynti- ja markkinointitoimenpide 1

### GOOGLE & AI -NÄKYVYYSPALVELU - Jatkuva näkyvyys ja asiakashankinta

#### Kenelle palvelu sopii?

Palvelu sopii pk-yrityksille, jotka haluavat:

- parantaa näkyvyyttään Googlessa ja Google Mapsissa
- tulla löydettyksi myös tekoälypohjaisissa hauissa (esim. ChatGPT ja Google AI-haku)
- saada jatkuvasti uusia yhteydenottoja ja asiakkaita ilman erillistä mainontaa

#### Mitä palvelussa tehdään?

Palvelu perustuu Markinvestin kehittämään 9 kohdan Google & AI -näkyvyyden kehittämismalliin, jossa yrityksen nykytila analysoidaan systemaattisesti ja keskeiset puutteet tunnistetaan.

Analyysin perusteella toteutetaan konkreettiset toimenpiteet näkyvyyden ja asiakashankinnan parantamiseksi.

#### 1. Nykytilan analyysi (9 kohdan malli)

- Google Yritysprofiilin tila ja hyödyntäminen
- Näkyvyys Googlen hakutuloksissa
- Näkyvyys tekoälypohjaisissa vastauksissa
- Verkkosivujen sisältö ja rakenne
- Hakusanojen hyödyntäminen
- Asiakaspalautteet ja arvostelut
- Sisältöjen aktiivisuus
- Kilpailijoiden näkyvyys
- Yrityksen digitaalinen kokonaiskuva

**Tavoite:** tunnistaa keskeiset puutteet ja käyttämätön potentiaali

#### 2. Google Yritysprofiilin kehittäminen

- Profiilin optimointi (palvelut, kuvaukset, kategoriat)
- Kuvien ja sisältöjen kehittäminen
- Säännölliset postaukset

**Tavoite:** lisätä näkyvyyttä paikallisessa haussa ja tuoda yhteydenottoja

### 3. Sisältöjen tuotanto (blogit ja sivut)

- Hakusanoihin perustuvien blogisisältöjen suunnittelu ja toteutus
- Verkkosivujen keskeisten sisältöjen kehittäminen
- Sisällön selkeyttäminen asiakkaan näkökulmasta

Tavoite: parantaa löydettävyyttä ja houkutella oikeita asiakkaita

### 4. AI-näkyvyyden kehittäminen

- Sisältöjen optimointi tekoälypohjaisia hakuja varten
- Yrityksen tietojen ja näkyvyyden vahvistaminen eri lähteissä
- Sisällön ja rakenteen kehittäminen AI-hakujen logiikan mukaisesti

**Tavoite:** varmistaa, että yritys löytyy myös tekoälyn vastauksissa

#### Mitä asiakas saa?

- ✓ Selkeän analyysin nykytilasta ja kehityskohteista
- ✓ Parempi näkyvyys Googlessa ja tekoälyssä
- ✓ Konkreettiset toimenpiteet, ei pelkkää suunnitelmaa
- ✓ Jatkuvaa sisältöä ja näkyvyyttä
- ✓ Enemmän yhteydenottoja ja liidejä

#### Lopputulos

Yritykselle syntyy jatkuva näkyvyys, joka tuo uusia asiakkaita ja tukee myynnin kasvua.

**Markinvest toimii käytännön kumppanina ja tuo asiakasyritykselle lisäresurssia jatkuvaan näkyvyyden ja asiakashankinnan kehittämiseen.**

#### Palvelun sisältö ja hinta

Palvelu toteutetaan yrityspalvelusetelin puitteissa.

**Hinta:** 5 000 € (+ alv)

Hinta sisältää kaikki toimenpiteet, eikä erillisiä kuluja veloiteta.

**Toteutusaika**

Palvelu toteutetaan asiakasyrityksen kanssa sovitussa aikataulussa vuoden 2026 aikana.

**Palveluntuottaja**

Markinvest Oy  
Karjalankatu 35  
15150 Lahti

Pekka Peltonen  
040 900 0322

[pekka.peltonen@markinvest.fi](mailto:pekka.peltonen@markinvest.fi)

[www.markinvest.fi](http://www.markinvest.fi)

*Kokemus ei ole menneisyyttä – kokemus tuo varmuutta.*



## Käytännön myynti- ja markkinointitoimenpide nro 2

### KASVUKIIHDYTIN - Myynnin ja näkyvyyden kehityspalvelu

#### Kenelle palvelu sopii?

Palvelu sopii pk-yrityksille, jotka haluavat:

- lisää asiakkaita ja yhteydenottoja
- parempaa näkyvyyttä Googlessa ja tekoälypohjaisissa hauissa
- selkeän suunnan myynnin ja markkinoinnin kehittämiseen

#### Mitä palvelussa tehdään?

Kasvukiihdytin on käytännönläheinen kehityspalvelu, jossa yhdistyvät analyysi, konkreettiset toimenpiteet ja myynnin käynnistäminen.

#### 1. Nykytilan analyysi

- Google-näkyvyys ja Google Yritysprofiili
- Näkyvyys tekoälypohjaisissa hauissa
- Verkkosivujen sisältö ja rakenne
- Kilpailutilanne

#### 2. Kehittämissuunnitelma

- Keskeiset kehityskohteet ja priorisointi
- Nopeat parannukset (quick wins)
- Selkeä etenemismalli myynnin kasvattamiseen

#### 3. Konkreettiset toimenpiteet

- Google Yritysprofiilin kehittäminen myyntityökaluksi
- Verkkosivujen keskeisten sisältöjen parantaminen
- Näkyvyyden kehittäminen Googlessa ja tekoälyssä

#### 4. Myynnin käynnistäminen

- Kohderyhmän tarkentaminen
- Noin 30 potentiaalisen asiakasyrityksen kartoitus
- Valmis pohja uusasiakashankinnan aloittamiseen

### Mitä asiakas saa?

- ✓ Selkeä suunta myynnin kehittämiseen
- ✓ Parempi löydettävyys Googlessa ja tekoälyssä
- ✓ Konkreettiset toimenpiteet, ei pelkkää suunnitelmaa
- ✓ Valmiin lähtöpisteen asiakashankintaan

### Lopputulos

Yrityksen näkyvyys paranee, asiakashankinta tehostuu ja myynti saadaan käyntiin.

Markinvest toimii kehittämistyössä käytännön kumppanina ja tuo lisäresurssia erityisesti asiakashankintaan ja myynnin kehittämiseen.

### Palvelun sisältö ja hinta

Palvelu toteutetaan yrityspalvelusetelin puitteissa.

**Hinta:** 5 000 € (+ alv)

Hinta sisältää kaikki toimenpiteet, eikä erillisiä kuluja veloiteta.

### Toteutusaika

Palvelu toteutetaan asiakasyrityksen kanssa sovitussa aikataulussa vuoden 2026 aikana.

### Palveluntuottaja

Markinvest Oy  
Karjalankatu 35  
15150 Lahti

Pekka Peltonen  
040 900 0322  
[pekka.peltonen@markinvest.fi](mailto:pekka.peltonen@markinvest.fi)  
[www.markinvest.fi](http://www.markinvest.fi)

14 päivässä analyysistä myyntiin

# KASVUKIIHDYTIN

Selkeä suunta + konkreettiset toimenpiteet

**+30** potentiaalista asiakasta  
myynnin käynnistykseen

## Myynnin ja markkinoinnin kehittämissuunnitelma

Kehittämistyö toteutetaan vaiheittain ja perustuu asiakasyrityksen nykytilan analyysiin. Tavoitteena on parantaa yrityksen löydettävyyttä, tehostaa asiakashankintaa sekä luoda selkeä ja toteutuskelpoinen suunnitelma myynnin kehittämiseksi.

### Nykytilan kartoitus

- Näkyvyys Googlessa ja Google Yritysprofiili
- Näkyvyys tekoälypohjaisissa vastauksissa
- Verkkosivujen sisältö ja löydettävyyys
- Kilpailijoiden näkyvyys

### Analyysi ja johtopäätökset

- Keskeiset puutteet näkyvytydessä
- Syyt heikkoon asiakashankintaan
- Yrityksen kilpailuedun tunnistaminen

### Kehittämissuunnitelma

- Priorisoidut toimenpiteet
- Nopeat parannukset
- Selkeä etenemismalli myynnin kasvattamiseen

### Lopputulos:

Asiakasyritys saa selkeän suunnitelman, joka ohjaa konkreettisia toimenpiteitä ja tukee myynnin kasvua.

**Markinvest toimii kehittämistyössä käytännön kumppanina ja tuo lisäresursseja asiakashankintaan ja näkyvyyden kehittämiseen.**

### Palvelun sisältö ja hinta

Palvelu toteutetaan yrityspalvelusetelin puitteissa.

**Hinta:** 5 000 € (+ alv)

Hinta sisältää kaikki toimenpiteet, eikä erillisiä kuluja veloiteta.

### Toteutusaika

Palvelu toteutetaan asiakasyrityksen kanssa sovitussa aikataulussa vuoden 2026 aikana.

**Palveluntuottaja**

Markinvest Oy  
Karjalankatu 35  
15150 Lahti

Pekka Peltonen  
040 900 0322  
[pekka.peltonen@markinvest.fi](mailto:pekka.peltonen@markinvest.fi)  
[www.markinvest.fi](http://www.markinvest.fi)



14 päivässä analyysistä myyntiin

## KASVUKIIHDYTIN

Selkeä suunta + konkreettiset toimenpiteet

**+30** potentiaalista asiakasta myynnin käynnistykseen

### Google & AI näkyvyys

Google & AI löydettävyys

Sisältö (postaukset & blogit)

JATKUVA NÄKYVYYS

Yhteydenotot & asiakkaat

Näkyvyydestä jatkuvaa asiakashankintaa

Toimii ilman mainontaa