

Myynnin ja markkinoinnin kehittämisen palvelupaketti

Tämä palvelupaketti on suunnattu yrityksille, jotka haluavat kehittää myyntiään ja asiakashankintaansa digitaalisissa kanavissa sekä rakentaa kestävä pohjan liiketoiminnan kasvulle.

Kehittämistyö toteutetaan käytännönläheisenä hankkeena, jossa yhdistyvät verkkopalvelun kehittäminen, hakukonenäkyvyys, digitaalinen markkinointi sekä nykyaikaiset tekoälyratkaisut.

Myynnin ja markkinoinnin kehittämissuunnitelma

Kehittämistyö käynnistyy nykytilan kartoituksella, jossa analysoidaan yrityksen palvelut, kohderyhmät, kilpailutilanne sekä nykyinen näkyvyys digitaalisissa kanavissa. Kartoituksen pohjalta määritellään yritykselle sopiva digitaalinen asiakashankinnan malli.

Kehittämisen keskiössä ovat

- selkeä ja myyntiä tukeva verkkopalvelu,
- hakukonelöydettävyys ja näkyvyys oikeissa kanavissa,
- asiakashankinnan tehostaminen ja mitattavuus sekä
- luottamusta rakentava viestintä.

Hankkeessa hyödynnetään lisäksi tekoälypohjaisia (AI) ratkaisuja, joiden avulla markkinointi tehostuu ja kehittyy jatkuvasti.

Tavoitteena on rakentaa yritykselle toimiva digitaalinen myynnin kokonaisuus, joka tukee kasvua, parantaa kannattavuutta ja mahdollistaa markkinoinnin kehittämisen myös hankkeen jälkeen.

Käytännön toimenpiteet

1. Verkkopalvelu-uudistus: myyntiä tukeva verkkosivusto

Toteutetaan yritykselle moderni, mobiilioptimoitu ja hakukoneystävällinen verkkosivusto, joka tukee asiakashankintaa ja myyntiä.

Sisältää:

- tavoitteiden ja kohderyhmien määrittelyn,
- sivustorakenteen ja asiakaspolun suunnittelun,
- visuaalisen ilmeen ja sisällön kehittämisen,
- teknisen toteutuksen ja SEO-perustan sekä
- testauksen, käyttöönoton ja koulutuksen.

2. Hakukonenäkyvyyden ja AI-pohjaisen markkinoinnin kehittäminen

Rakennetaan yritykselle näkyvyys Googlessa ja käynnistetään digitaalinen asiakashankinta.

Sisältää:

- avainsanakartoituksen ja SEO-optimoinnin,
- Google Ads -kampanjoiden suunnittelun ja käynnistyksen sekä
- kampanjoiden seurannan ja optimoinnin.

Lisäksi:

- AI-pohjainen sisältöjen ja hakusanojen optimointi,
- markkinointiviestien kehittäminen tekoälyn avulla sekä
- AI GEO -ajattelun hyödyntäminen näkyvyyden kasvattamisessa

3. Yrittäjän digimarkkinoinnin ja AI-työkalujen käyttöönotto

Varmistetaan, että yritys pystyy jatkamaan kehittämistä itsenäisesti.

Sisältää:

- verkkosivujen ja sisällön päivittämisen opastus,
- asiakashankinnan ja liidien hallinnan kehittäminen,
- markkinoinnin perusmittareiden ymmärtäminen sekä
- AI-työkalujen käyttöönotto markkinoinnin tueksi.

Lopputulokset

Hankkeen jälkeen yrityksellä on:

- myyntiä tukeva verkkosivusto,
- parempi näkyvyys hakukoneissa,
- toimiva digitaalinen asiakashankinnan malli,
- osaaminen kehittää markkinointia itsenäisesti sekä
- valmiudet hyödyntää tekoälyä markkinoinnin tehostamisessa.

Palvelupaketin kokonaisarvo on 5 000 € (+ alv 25,5 %).