

PALVELUKUVAUS – Myynnin ja markkinoinnin kehittäminen

1. Kehittämissuunnitelma

Kehittämissuunnitelmassa analysoidaan yrityksen myynnin ja markkinoinnin nykytila, määritellään kohderyhmät, kirkastetaan ydinviesti ja laaditaan vaiheistettu suunnitelma, joka sisältää tavoitteet, kanavavalinnat ja mittarit kehittämistyölle.

2. Toimenpidevaihtoehdot

Toimenpide 1: Kohdennettu myynti- tai markkinointiviesti

Yritykselle laaditaan kohderyhmäperusteinen ydinviesti ja siihen sovitettu sisältö, kuten kampanjaviesti, myyntisähköposti, somepostaus tai muu julkaisuvalmis materiaali.

Toimenpide 2: Kohdennettu kampanja (valinnainen)

Yritykselle suunnitellaan ja toteutetaan lyhyt kampanja, sisältäen idean, viestit, sisällön, kanavakohtaiset toteutukset ja mittarit tulosten seurantaan.

Toimenpide 3: Myynnin tukimateriaalit (valinnainen)

Yritykselle tuotetaan myyntipuhe, esittelymateriaali tai liidilistauksen kriteerit, sekä ohjeistus niiden käyttöönottoon käytännön myyntityössä.

3. Asiakaspolku palvelun aikana

Asiakaspolku koostuu seuraavista vaiheista:

- Alkukartoitus: LADECin kartoituksen jälkeen yhteinen aloituspalaveri.
- Nykytilan analyysi: haastattelut, materiaalikatsaus ja tavoitteiden määrittely.
- Suunnitteluvaihe: kehittämissuunnitelman ja toimenpiteiden laatiminen.
- Toteutus: valittujen toimenpiteiden tuotanto ja käyttöönotto.
- Loppukoonti: lyhyt yhteenveto ja jatkotoimenpide-ehdotukset.