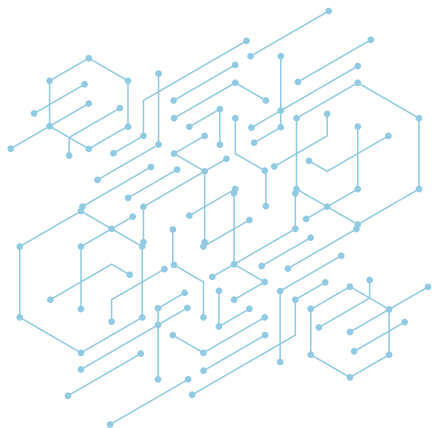


SINULLE ILMAINEN 4 OSAINEN LUENTOSARJA

Kurssin jälkeen tiedät, mitä juuri sinun yrityksessäsi tulee tehdä, jotta **saat hankittua lisää asiakkaita digitaalisen markkinoinnin keinon.**

Opit myös, miten **hyödynnät tekoälyä** kaikissa vaiheissa.



Koulutuksen vetäjänä
Markus Muhonen / Kyky Digital Oy

Lisätietoja koulutuksesta:
Mervi Viiru
mervi.viiru@keokarstula.fi
puh. 044 5252 212

Kurssin jälkeen sinulla on selkeä toimintasuunnitelma ja ymmärrys seuraavista asioista:

- Digitaalisen markkinoinnin työkalujen ja kanavien rooli asiakashankinnassa
- Mitä kannattaa tehdä
- Miksi näitä asioita kannattaa tehdä juuri sinun yrityksessäsi
- Missä järjestyksessä sinun kannattaa toteuttaa nämä asiat
- Miten kehität tuloksia.
- Mitä ja milloin sinun kannattaa tehdä itse
- Mitä ja milloin kannattaa palkata asiantuntija tekemään työ
- Kuinka paljon digitaaliseen markkinointiin kannattaa investoida



Euroopan unionin rahoittama –
NextGenerationEU



SYKSYN KOULUTUS NYT SAATAVILLA!

Digitaalisen markkinoinnin työkalut – Strategiasta toteutukseen



Tämä koulutus sopii yrittäjille, markkinoinnista vastaaville ja kaikille, jotka haluavat kehittää digiosaamistaan käytännönläheisesti.

Koulutuksen teemat:

Digitaalisen asiakashankinnan strategia

- o Asiakkaasi ostopolku
- o Palvelusi/tuotteesi ominaisuudet,hyödyt ja tunnesiteet
- o Kuinka rakennat asiakkaita houkuttelevan viestin ja sisällön
- o Kuinka tavoitat asiakkaasi
- o Kuinka vahvistat brändiäsi ja sen tunnettuutta

Toimintasuunnitelma

- o Selkeä projektisuunnitelma/työjärjestys strategian toteuttamiselle. Mitä, missä järjestyksessä.

Verkkosivusi ja sen sisällöt tukemaan asiakkaasi ostoprosessia

SEO - Ostohousut jalassa olevat asiakkaiksi hakukoneoptimoinnin avulla

Google Ads - Ostohousut jalassa olveta asiakkaiksi hakukonemainonnalla

Maksettu some-mainonta - Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn

- o Missä sinun yrityksesi kannattaa ja ei kannata mainostaa
- o Mitkä ovat tuloksia tuovan somemainonnan edellytykset (Mitä pitää tehdä ennen kuin mainonta aloitetaan.)
- o Millaisia kuvia ja videoita tarvitset mainoksiin
- o Miten muodostat mainosten tekstiä
- o Kuinka kohdennat mainokset tuotteistasi/palveluistasi kiinnostuneille (Uusia asiakkaita)
- o Kuinka näytät mainoksia verkkosivuillasi käyneille (Uudelleenmarkkinointi)
- o Miten mittaat tuloksia ja kehität mainonnan tuloksia
- o Kuinka paljon mainontaan kannattaa laittaa rahaa

Markkinoinnin automaatio (Sähköpostimarkkinointi)

- Mikä markkinoinnin automaation rooli on digitaalisessa markkinoinnissa
- Milloin sitä kannattaa käyttää.
- Milloin sitä ei kannata käyttää
- Mitä tuloksia tuova sähköpostimarkkinointi vaatii
- Mikä markkinoinnin automaation järjestelmä sopii sinun yrityksellesi

Analytiikka ja tulosten parantaminen datan avulla

- Mitä kannattaa mitata
- Miten analytiikka vaikuttaa mainosten kohdentamiseen
- Mitä analytiikka tarjoaa mainonnan tekoälylle ja koneoppimiselle
- Google Analytiikka 4
- Google Tag manager
- Google Ads -mittaaminen ja optimointi
- Somemainonnan mittaaminen ja optimointi (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn)
- GDPR ja evästeiden hallinta



Koulutus toteutetaan verkossa. Jos et pääse osallistumaan luennolle, voit katsoa nauhoitetut luennot sinulle sopivaan aikaan.

Tiistai 11.11. klo 17-18.30

Tiistai 18.11. klo 17-18.30

Keskiviikko 25.11. klo 17-18.30

Tiistai 2.12. klo 17-18.30

Kurssille ilmoittaudutaan kansanopisto@keokarstula.fi tai puh. 014 5252 200.

Ilmoittautuneille lähetetään osallistumislinkki ennen kurssin alkua.