



REANE - työkirja

Perusta kuntoon: **Digistrategia**



Millainen on yrityksesi? Määrittele kristallinkirkas ydinviesti.



Ostajapersoonat: Millainen on asiakkaasi? Selvitä haasteet, toiveet ja pelot.



Sisältöstrategia: Määrittele millaisia sisältöjä ostajapersoonan tarvitsee ostopolullaan.



REACH: Tavoita kohderyhmäsi

1- SOME: Missä kanavissa yleisösi liikkuu? Älä rajoitu yleistämään omaa somekäyttäjämäärääsi.

2- Google: Millainen näkyvyytesi on tällä hetkellä? Miten kilpailijasi näkyvät? Millaisilla avainsanoilla asiakkaat etsivät palveluitasi?



ENGAGE: Sitouta yleisösi

1- Verkkosivut ovat kuin ensimmäinen kohtaaminen asiakkaan kanssa. Millaisen vaikutelman ne antavat?

✓ Tarkista käytettävyys, latausnopeus, ulkoasu, sisällöt

2- Kuinka puhuttelet asiakastasi? Puhutko pelkästään itsestäsi vai ymmärrätkö asiakasta ja puhun hänelle tutuista haasteista?

✓ Keskity verkkosivun sisällöissä ratkaisemaan asiakkaasi haasteita!



ENHANCE: Käytä aikasi olennaiseen

1- Näpytteletkö tietoja järjestelmästä toiseen? Lähetätkö uutiskirjeitä käsin? Etsitkö dataa erijärjestelmistä?

2- Kartoita modernin markkinoinnin työkaluja, jotka automatisoivat ja siirtävät automaattisesti tietoa eteenpäin. Käytä oma aikasi olennaiseen.



ACTIVATE: Kerää liidejä

1- Rakenna luottamusta antamalla osaamista etupainotteisesti ja veloituksetta.

2- Ideoi lisäarvosisältöjä kuten oppaat, jotka asiakas saa käyttöönsä sähköpostiosoitetta vastaan. Hyödynnä ostajapersoonien määrittelyä!



NURTURE: Hoivaa kohti kauppaa

1- Mitä sen jälkeen tapahtuu, kun asiakas lähtee verkkosivuiltasi?

2- Näkeekö hän mainontaa muissa medioissa: Uudelleenmarkkinointi

3- Saako hän sinulta viestintää? Markkinoinnin automaatio
