

Pieni markkinoinnin opas

Käytännön opas keuruulaiselle yrittäjälle näkyvyyden kasvattamiseen ja uusien asiakkaiden löytämiseen.



Johdanto

Moni yrittäjä uskoo, että näkyvyys syntyy pelkästään isolla tukulla rahaa. Todellisuudessa pitkäjänteinen, ilmainen ja yrityksen näköinen markkinointi voi olla jopa tehokkaampaa kuin maksettu mainonta.

Tärkeintä on, että asiakkaat:

- **tietävät mitä yrityksesi tekee**
- **muistavat sinut kun tekevät tai harkitsevat ostopäätöstä**
- **luottavat sinuun ja yritykseesi**
- **osaavat ottaa yhteyttä kun tarvitsevat palveluitasi**

Tämän Keulinkin rakentaman pienen markkinointioppaan tavoitteena on antaa vinkkejä ja käytännön työkaluja, joita voit ottaa käyttöön heti. Muistathan, että voit varata ajan Keulinkille markkinointisparraukseen. Sparraus on tarkoitettu alkubuustaukseksi ja sen jälkeen ohjaamme sinut paikallisten yrittäjien hellään huomaan saamaan jatkossa apuja.



Miksi markkinointi kannattaa?

Markkinoinnin tavoitteena ei ole vain myydä, vaan rakentaa luottamusta asiakkaisiin.

Hyvä markkinointi:

- tekee yritystä tunnetuksi ja luotettavaksi kumppaniksi
- kasvattaa yrityksen asiantuntijuutta ja ratkaisee asiakkaan haasteita
- lisää asiakkaiden suositteluja (myös spontaanisti)
- helpottaa ja lisää myyntiä
- Mitä muuta?

Väite:

Asiakkaat ostavat yritykseltä, jonka he tuntevat tai tietävät.

Muista: vaikka sinulla olisi maailman paras palvelu, asiakkaat eivät löydä sitä, jos et kerro siitä.

.....

Kerro selkeästi mitä teet

Opettele myös suullisesti kertomaan mitä yrityksesi tekee.

Asiakkaan pitää ymmärtää nopeasti:

Mitä teet? Kenelle? Mitä hyötyä hänelle yrityksestäsi on?

Muotoile yrityksestäsi yhden lauseen esittely: ”Autan [ketä] tekemään [mitä], jotta [hyöty].”

Esimerkiksi:

Autan kiireisiä yrittäjiä pitämään yrityksensä näkyvillä sosiaalisessa mediassa.



SPARRAA TEKÖÄLYN KANSSA
Kopioi tämä prompti eli kehoite/käsky:

Olen [yritys/ammatti] ja tarjoan [tuote/palvelu]. Asiakkaani ovat [kohderyhmä]. Auta minua muotoilemaan 5 erilaista yhden lauseen esittelyä yritykselleni. Korosta asiakkaalle tulevaa hyötyä ja käytä selkeää, helposti ymmärrettävää kieltä.

Ideat ja kopit

JULKAISE kanavissasi 1–3 KERTAA VIIKOSSA

Älä odota inspiraatiota. Tee itsellesi helppo viikkorytmi.
Tarkista että sinulla on yritykselle sopiva tili käytössä somessa. Kun olet yhdistänyt Metan kanavat, niin julkaiseminen helpottuu paljon.

MAANANTAI

- 💡 Vinkki tai hyödyllinen tieto
- esim. ennen-jälkeen kuvat

KESKIVIIKKO

- 📷 Yrityksen arki tai kuva työstä
- älä käytä tekoälykuvaa vaan kuvaa aitoa ympäristöä

PERJANTAI

- 🛒 Tuote, palvelu tai tarjous
- tarkista somekanavastasi parhaat ajat julkaista

Hyvä nyrkkisääntö:

80 % hyödyllistä sisältöä
20 % myyntiä

Väite:

Julkaisujen ei tarvitse olla täydellisiä. Niiden pitää kuitenkin olla aitoja ja totta!

Hyödyllistä sisältöä voivat olla esimerkiksi

- vinkit
- asiakastarinat
- usein kysytyt kysymykset
- ennen-jälkeen-kuvat
- yrityksen arki.

Ideat ja kopit

🏠 SPARRAA TEKÖÄLYN KANSSA

Olen [yritys] ja haluan julkaista somessa 3 kertaa viikossa. Tee minulle kuukauden sisältökalenteri. Haluan sisältöihin hyödyllisiä vinkkejä, yrityksen arkea, asiakaskokemuksia ja sopivasti myyntiä. Anna jokaiselle julkaisulle aihe, otsikko ja sisältöidea.

TEE JULKAISU TÄLLÄ KAAVALLA

Hyvä julkaisu voi olla hyvin yksinkertainen:

1. OTSIKKO

Herätä kiinnostus.

2. KUVA

Käytä aitoa kuvaa aina kun mahdollista.

3. LYHYT TEKSTI

Kerro yksi asia kerrallaan.

4. TOIMINTAKEHOTUS

Mitä haluat asiakkaan tekävän?

5. YHTEYSTIEDOT

Kerro, mistä sinut löytää.

PYYDÄ ASIAKKAALTA PALAUTE

Tyytyväinen asiakas on yksi parhaista markkinoijistasi.

Jos asiakas kehuu, niin pyydä saada julkaista palaute.

Voit hyödyntää:

 tekstipalautetta

 kuvaa

 videota

 Google-arvostelua

Luottamus syntyy muiden ihmisten kokemuksista.

Esimerkki somepostauksen **tekstistä**:

 Uudet kesäkukat ovat saapuneet!

Valikoimassa on nyt pelargoneja, petunioita ja amppelikasveja.

 Tule katsomaan viikon valikoima!

 Keskuskatu 10, Keuruu

Ideat ja kopit



SPARRAA TEKOÄLYN KANSSA

Kirjoita tästä aiheesta somejulkaisu: [aihe]. Yritykseni on [yritys]
ja asiakkaani ovat [kohderyhmä]. Tee tekstistä helposti
lähestyttävä, konkreettinen ja yritykseni näköinen.

Lisää loppuun selkeä toimintakehotus eli call to action

ÄLÄ vaan KEKSI SISÄLTÖÄ – KERRO MITÄ TEET

Sinulla on todennäköisesti hyvää somesisältöä ympärilläsi joka päivä.

Kuvaa puhelimesi esimerkiksi:

- 📸 tämän päivän työ
- 📸 valmis työ
- 📸 ennen ja jälkeen
- 📸 uusi tuote
- 📸 asiakasprojekti
- 📸 yrittäjän työpäivä
- 📸 onnistuminen
- 📸 moka
- 📸 usein kysytty kysymys
- 📸 kulissien takainen hetki



Instagram

Instagramissa ihmiset ostavat usein tunteen perusteella. Esteettinen kanava, jolla on vakiintunut seuraajakunta

- kerro työpäiväsi kulkua iloineen ja suruineen stoooreihin
- valmisteluita ja tuloksia
- onnistumiset ja epäonnistumiset (huumori toimii myös)
- yrittäjäpersoonaa esille. Yrittäjän kasvot tuovat luottamusta
- asiakkaiden aitoja kokemuksia esille

Hyödynnä Instagramissa myös

- Reels videoita tekstitettyinä
- tarinoita pikatiedottamiseen (kyselyt, tarrat, linkit yms.)
- Karuselli julkaisuja
 - ovat tehokkaita ja näkyvät pitkään. Toimii niin, että jos seuraaja ei reagoi ekaan kuvaan, niin alorytmi näyttää karusellin seuraavan kuvan. Julkaisu on siis pitkäikäinen



SPARRAA TEKOÄLYN KANSSA

Olen [yritys] ja teen työkseni [mitä teet]. Listaa minulle 30 arkista asiaa, joita voisin kuvata tai kertoa somessa. Haluan ideoita, jotka voin toteuttaa puhelimesta tavallisen työpäivän aikana ilman erikoisjärjestelyjä.

TEE YKSI LYHYT VIDEO VIIKOSSA tai vaikka kuukaudessa
Video ei tarvitse studiota, käsikirjoitusta tai täydellistä esiintymistä.

Kokeile kuvata puhelimella lyhyitä videoita.

- 📹 Yksi vinkki
- 📹 ”Tiesitkö tämän?”
- 📹 Myytti vai fakta?
- 📹 Usein kysytty kysymys
- 📹 Asiakkaan ongelma + ratkaisu
- 📹 Näin tämä tehdään
- 📹 Päivä yrityksessä
- 📹 Kulissien takaa

Väite:

Yritys on olemassa siksi
että se tarjoaa ratkaisuja
asiakkaan “ongelmiin”

Hyviä ilmaisia editointityökaluja videoille:

- Instagram reels omat työkalut
- Instagram edits
- Canva
- Mitä muita?

Ideat ja kopit



SPARRAA TEKOÄLYN KANSSA

Anna minulle 20 helppoa 15–30 sekunnin videoideaa yritykselleni.

Yritykseni on [yritys] ja asiakkaani ovat [kohderyhmä].

Videoiden pitää onnistua puhelimella ilman erikoisvälineitä.

Anna jokaiseen myös ensimmäinen lause, jolla videon voi aloittaa.

TEE YHTEISTYÖTÄ TOISEN YRITTÄJÄN KANSSA

Yhdessä on enemmän näkyvyyttä

Esimerkiksi:

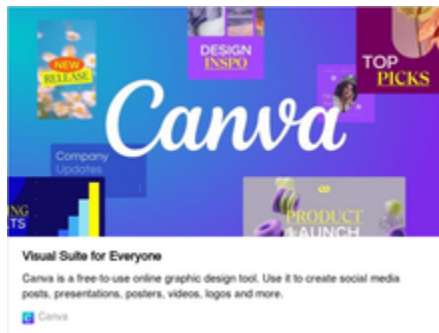
- 🌸 Kukkakauppa + juhlatila
→ yhteinen hääpaketti
- 👩 Kampaamo + kosmetologi
→ hemmottelupäivä
- 🍷 Ravintola + ohjelmapalvelu
→ illallinen + aktiviteetti
- 🛒 Kauppa + toinen kauppa
→ yhteinen arvonta

- jakaa toistenne julkaisuja
- tehdä yhteisiä tarjouksia
- järjestää tapahtuman
- tehdä arvannon
- kirjoittaa yhteisen jutun
- suositella toistenne palveluita
- **Yhteistyö lisää molempien näkyvyyttä**

TEE CANVASTA OMA MARKKINOINTIKONEESI

Canvan ilmaisversiolla voit tehdä esimerkiksi:

- 📱 somekuvia
- 📄 esitteitä
- 📄 flyereita
- 💰 tarjouksia
- 📋 hinnastoja
- 📌 julisteita
- 🇪🇺 käyntikortteja



- Tee kerran yrityksellesi:
- omat värit + fontit + 3–5 valmista pohjaa
- Sen jälkeen vaihdat vain kuvan ja tekstin.

Ideat ja kopit



SPARRAA TEKÖÄLYN KANSSA

Suunnittele minulle 5 helposti Canvalla toteutettavaa somepohjaa yritykselleni [yritys].

Kerro jokaisesta pohjasta otsikko, kuvatyyppi, tekstin määrä ja käyttötarkoitus.

Haluun, että kaikki näyttävät saman yrityksen markkinoinnilta.

Markkinointi Keuruun kanavissa

- **@munkeuruu**

- kanava on tarkoitettu **yrittäjille, yhdistyksille ja asukkaille** tuomaan positiivista pohinää, tietoa ajankohtaisista asioista ja näkyvyyttä.
- Tägää **@munkeuruu** niin jaamme julkaisusi
- **#munkeuruu** kokoaa julkaisut #munkeuruu alle, mutta tästä ei tule ilmoitusta meille
- Mun Keuruu tai Keulink kanavia **voit pyytää myös rinnakkaisjulkaisijaksi - pyynnöt käydään läpi julkaisukohtaisesti.**
 - huomioi että emme jaa tekoälyllä tehtyjä kuvia, joissa ei ole asianmukaista tekoälymerkintää.

- **@visitkeuruu**

- Visit Keuruun somekanavissa jaetaan yrityksiltä ensisijaisesti tunnelmakuvia ja sisältöjä, jotka rakentavat positiivista mielikuvaa Keuruusta matkailu- ja vierailukohteena. Visit Keuruu jakaa yritysten julkaisuja, jotka esittelevät elämyksiä, ympäristöä, palveluita ja paikallista tunnelmaa. Merkittäviä tapahtumia voidaan nostaa esiin tavallista laajemmin. Visit Keuruu ei pääsääntöisesti julkaise tai jaa yritysten tarjouskampanjoita, alennuksia tai hintatietoja sisältäviä julkaisuja.
- Visit Keuruu toimii rinnakkaisjulkaisijana vain tapahtumissa, joiden järjestäjänä se on.

- **Keuruun tapahtumakalenteri**

- Keski-Suomi events osoite: <https://keskisuomievents.fi/home>
 - Keski-Suomi Events on kaikille avoin ja maksuton tapahtumakalenteri, jonne kaikki voivat syöttää tapahtumansa aiheesta riippumatta. Tapahtumia voivat syöttää rekisteröityneet käyttäjät.
 - Tapahtumia voi tarkastella hakusivulta ilman rekisteröitymistä.
 - Keski-Suomi Eventsiin syötetyt tapahtumat siirtyvät automaattisesti kaupungin tapahtumakalenteriin. Samaa tapahtumakalenteria käyttävät myös esimerkiksi useat Keski-Suomen kunnat, Visit Jyväskylä Region ja Keski-Suomen hyvinvointialue.
 - Jotta tapahtuma nousee Visit Jyväskylä Regionin sivuille, piti käyttää kategoriala "matkailu"

- Paikalliset Facebook-ryhmät

- @Keuruun tapahtumat (ylläpitäjänä Mun Keuruu)
- @Puskaradio Keuruu

- Ilmoitustauluilla on omat säännöt (K-kauppa, Megamarket, S- market, kirjasto)

- kylätapahtumissa kannattaa olla mukana ja tsekata oman kylän ilmoitustilat ja Facebook ryhmät
- messut ja toritapahtumat sekä yhdistysten tapahtumat
- yrittäjäyhdistyksen tilaisuudet, Keulinkin ja kaupungin järjestämät tapahtumat

Paikallinen näkyvyys rakentuu monesta pienestä teosta ja luottamuksen rakentamisesta.



30 päivän markkinointikalenteri esimerkein

Viikko 1

• Esittele yritys:

🌸 Tutustu meihin!

Olemme Kukkakauppa Kukkaketo – pieni ja lämminhenkinen kukkakauppa Keuruulla.

Meiltä löydät kukat arkeen ja juhlaan: kimput, asetelmat, hautakukat ja kukat erilaisiin juhliin.

Tervetuloa poikkeamaan! 🌻

📍 Keskuskatu 10, Keuruu

Yksinkertaiset
jutut toimii
arjen kiireissä.

• Kerro palveluistasi. Voit vaikka ihan listata tuotteet ja emoji kuva tuotteen eteen. Simppelit jutut toimii.

• Julkaise kuva työstä:

🌸 Tänään syntyi tämä kaunis kimppu!

Tämän kimpun toiveena oli runsas, iloinen ja vähän romanttinen kokonaisuus.

Mitä pidät? 💖

Viikko 2

• Asiakaspalaute: Palautteen voi laittaa nimettömänä ja asiaan liittyvän kuvan kanssa.

• Vinkkivideo:

🌻 Pieni kukkavinkki!

Näin saat leikkokukat kestämään pidempään:

✂️ Leikkaa varsi vinosti.

💧 Vaihda vesi muutaman päivän välein.

🕯️ Pidä kukat poissa suorasta auringonpaisteesta.

Pienillä teoilla on suuri vaikutus kukan kestävyYTEEN! 🌸

• Story yrityksen arjesta: Näin meillä on alkanut tämä päivä (kuva tai lyhyt video kahvikupista tai jostain työvaiheesta)

Viikko 3

• Esittele yhteistyökumppani: Yhdessä on enemmän!

Teemme yhteistyötä paikallisen juhlatilan kanssa ja suunnittelemme

yhdessä kukat juhliin. Kun paikalliset yritykset tekevät yhteistyötä, asiakas saa kaiken helpommin yhdestä paikasta. ❤️

Käy tutustumassa myös meidän yhteistyökumppaniimme!

• Vastaa usein kysyttyyn kysymykseen.

• Julkaise tarjous.

Viikko 4

• Kerro onnistumisesta.

🌟 Tämä onnistui ihanasti!

Saimme tehdä kukat viikonlopun häihin. 🥰🌸 Suunnittelimme kukat yhdessä hääparin toiveiden mukaan – ja lopputuloksesta tuli juuri heidän näköisensä.

Kiitos luottamuksesta! ❤️

• Julkaise tapahtuma.

• Kiitä asiakkaita, sillä ilman heitä ei olisi teitä!

Viikon muistilista

- ☐ Julkaisin vähintään kaksi kertaa
- ☐ Julkaisin yhden videon.
- ☐ Vastasin kaikkiin kommentteihin.
- ☐ Kommentoin muiden julkaisuja.
- ☐ Suosittelin toista yrittäjää.
- ☐ Pyysin asiakaspalautetta.
- ☐ Verkostoiduin.
- ☐ Päivitin tapahtumat verkkosivuille ja someen
- ☐ Suunnittelin seuraavan viikon julkaisut

Toista rytmi kuukausittain ja vaihda sisältöjä ajankohtaisiin teemoihin.