**Yritykseni markkinointisuunnitelma (yksinkertainen pohjamalli)**

Vastaa kysymyksiin ja suunnittele yrityksesi markkinointia tätä muistiota apunasi käyttäen. Suunnitelmapohja on rakennettu tukemaan, ohjaamaan ja kehittämään yrityksesi markkinointia omalla tavallasi ja sinulle sopivimmilla kanavilla.

Tämä on (yritys)

markkinointisuunnitelma ja olen tehnyt tämän

\_\_\_\_.\_\_\_\_.202\_

**PERUSTIEDOT JA TAUSTAT**

1. **Mitä yritykseni tekee?**

Yrityksen nimi:

Yritykseni palvelut ja tuotteet:

**2. Yritykseni tärk****eimmät kohderyhmät.**

Listaa alle yrityksesi erilaisia kohderyhmiä, jotka ovat oleellisia markkinoinnin kannalta. Tässä kohdassa voit myös miettiä, miltä kanavalta pääasiassa näitä tahoja tavoittelet. Esim. Asiakkaita tavoittelen pääasiassa verkkosivuilla, uutiskirjeellä ja Instagramissa, kollegoille ja muille yhteistyötahoille viestin suorilla sähköposteilla, puhelimitse ja LinkedInissä.

Tärkeimmät asiakasryhmäni:

Yhteistyökumppanit:

Kollegat:

Alan järjestöt tai muut organisaatiot:

Media:

Muut tahot, joille yritykseni kannattaa kuulua ja näkyä:

**3. Mitä hyötyä yrityksestäni on asiakkailleni?**

Kuvaile tuotteitasi ja palveluitasi muutamalla lauseella. Jos sinulla on slogan tai muu kirjattu ydinviesti, kirjoita se myös tähän. Näitä virkkeitä voit hyödyntää verkko- ja somesisällöissäsi.

**SISÄLLÖT JA KANAVAT**

**4. Millaisilla sisältötavoilla voin tuoda yritystäni verkossa ja somessa esiin?**

\_\_\_ Teksti (ympyröi tai merkitse sinulle parhaiten sopivat tekstin muodot)

* verkkosivutekstit
* blogi
* vierailijabloggaukset
* asiantuntija-artikkelit
* haastattelut
* alan julkaisut
* podcastit

\_\_\_ Kuva \_\_\_ Video \_\_\_ Livevideo

\_\_\_ Ääni \_\_\_ Tarinat \_\_\_ Muu

**5. Millaisia asioita ja aiheita voisin yrityksestäni kertoa verkossa ja sosiaalisen median kanavilla?**

Kirjaa alle ideoita, aiheita ja asioita, joiden avulla voit tuoda yritystäsi, sen tuotteita/palveluita tai tekemistäsi muuten esille.

Esimerkiksi:

* tuotekuvaukset
* palveluiden esittelyt
* tekijä tai tekijät
* yrityksen tausta ja tarina
* tuotteiden valmistaminen
* kurkistus toimiston sermeihin
* referenssit ja asiakastarinat
* ajankohtaiset asiat
* haastattelut ja muu mediassa esillä oleminen
* kollegoiden kanssa toiminta
* yhteistyö muiden kanssa
* kilpailut ja palkinnot
* juhlat ja muut saavutukset
* jne…

**6. Mitä kanavia jo käytän yritykseni markkinointiin? Merkitse ne kanavat eri merkillä, jotka aiot ottaa ensi vuonna käyttöön.**

\_\_\_ Verkkosivut \_\_\_ Oma blogi \_\_\_ Vierasblogit

\_\_\_ Facebook-profiili \_\_\_ Facebook-ryhmät \_\_\_ Facebook-sivu

\_\_\_ X \_\_\_ LinkedIn-profiili \_\_\_ LinkedIn-ryhmät

\_\_\_ LinkedIn-sivu \_\_\_ Instagram \_\_\_ Pinterest

\_\_\_ YouTube/Vimeo \_\_\_ Podcastit \_\_\_ Uutiskirje

\_\_\_ TikTok \_\_\_ Joku muu, mikä?

**AIKATAULUT****US, VASTUUT JA SEURANTA**

**7. Suunnittele vuosikalenteri ja teemat.**

Mitä yrityksesi toimintaan liittyvää on käynnissä vuoden aikana? Tee karkea vuosikalenteri, johon merkitset tärkeimmät päivät, tapahtumat tai ajankohdat. Mieti, löytyykö yritystoimintaasi koskettavia teemapäiviä tai -viikkoja vuoden ajalta. Listaa lisäksi itse suunnittelemiasi teemoja, jolloin jaat tiettyjä sisältöjä.

Esimerkki sisältöteemoista:

* firman merkkipäivät
* juhlapyhät, myös linkitettynä yrityksen toimintaan
* syksyn tuote-esittelyt, esim. 1/kuukausi
* teemaviikot keväälle: tekijöiden esittelyt ja referenssit, esim. molemmat 2/kuukausi

**8. Aikataulu ja tekijät**

Kirjaa itsellesi, koska valmistelet suunnittelemasi sisällöt ja mitä niistä voit ajastaa ennakkoon. Jos apunasi on muita tekijöitä, kuvaajia, videomateriaalin tekijöitä tai sisällöntuottajia, merkitse kalenteriin suunnittelupalaverit ja kiinteät ”pakko olla valmista” -ajankohdat.

**9. Onnistumisen seuranta**

Mitä työkaluja voit käyttää markkinoinnin tulosten seurantaan? Kuinka usein tarkastelet lukuja?

Esimerkiksi:

* Google Analytics tai muu verkkosivujen analytiikka
* uutiskirjeen analytiikkatiedot
* some-kanavien analytiikka
* muut sometyökalut (esim. Hootsuite, Meltwater tai vastaavat)
* verkkokaupan klikkaukset ja ostot
* yhteydenotot ja tarjouspyynnöt
* kampanja-aikana tapahtunut myynti vs. normaali tilanne

**10. Maksettu mainonta ja budjetti**

Mistä aiheista, missä ja milloin teen maksettua mainontaa?

Kirjaa ylös tärkeimmät kampanja-ajat ja aiheet.

Merkitse myös aikataulu ja budjetti.

**LISÄTILAA MUISTI****INPANOJA VARTEN**