DIGITAALINEN MARKKINOINTI JA KYVYKKYYS

OMAN OSAAMISEN TUNNISTAMINEN

Tämä on oman digitaalisen markkinoinnin osaamisen tunnistamisen työkalu. Työkalu on jaoteltu käsitteisiin, joihin liittyvä osaaminen on määritelty käsitteen vieressä. Työkalun täyttäjän on arvioitava omaa osaamistaan neliportaisesti ja merkitä taulukkoon, onko hän omasta mielestään 1) vasta-alkaja, 2) edistynyt vasta-alkaja, 3) osaaja vai 4) asiantuntija. Tätä lomaketta varten kannattaa lukea Digitaalisen markkinoinnin käsikirja : opas mikro- ja PK-yrityksille luvut 1-2. Osaamistasot ovat seuraavat:

1. **Vasta-alkaja** = aloitteleva digitaalisen markkinoinnin osaaja, voit tunnistaa käsitteen, mutta et osaa soveltaa sitä
2. **Edistynyt vasta-alkaja** = tunnistat käsitteen ja olet soveltanut sitä joskus yrityksesi toimintaan, tarvitset ajoittain asiantuntijan tai osaajan apua.
3. **Osaaja** = tunnistat käsitteen ja osaat soveltaa sitä yrityksesi toimintaan, tiedät yrityksellesi parhaat mittarit tähän osa-alueeseen liittyen, voit toimia itsenäisesti tällä digitaalisen markkinoinnin osa-alueella
4. **Asiantuntija** = sinulla on paljon kokemusta tästä digitaalisen markkinoinnin osa-alueesta useasta yrityksestä tai usealta toimialalta, voit toimia itsenäisesti tällä digitaalisen markkinoinnin osa-alueella ja johtaa muita henkilöitä, voit jakaa osaamistasi myös muille.

Työkalun avulla voit tunnistaa, kuinka hyvin sinä ja/tai yrityksesi hallitsee digitaalisen markkinoinnin eri osa-alueet ja millä osa-alueilla sinulla ja/tai yrityksellesi on osaamisvajetta. Toisin sanoen, työkalu auttaa hahmottamaan:

- mitkä tekijät voivat antaa teille mahdollisesti kilpailuetua tai
- mitkä tekijät voivat hidastaa liiketoimintaa sen kohdemarkkinoilla.

Työkalussa omaa osaamista voidaan verrata myös oman yrityksen osaamiseen kullakin digitaalisen markkinoinnin saralla. Mikäli oma osaaminen on korkeammalla kuin yrityksen yleinen osaamistaso, kannattaa omaa osaamista jakaa yrityksessä. Mikäli yrityksen osaamistaso on korkeammalla, olisi hyvä saattaa oma osaaminen yrityksen tasolla esimerkiksi sisäisten koulutusten avulla.

TEEMA: ASIAKASKESKEINEN DIGITAALINEN MARKKINOINTI

		OSAAMISTASO			
KÄSITE	OSAAMINEN	VASTA-ALKAJA	EDISTYNYT VASTA-ALKAJA	OSAAJA	ASIAN-TUNTIJA
Kilpailija-analyysi	Ymmärrät kilpailija-analyysissa käsitteen ja tiedät, minkälaista tietoa sen tekemiseen tarvitaan. Tunnistat yrityksesi keskeisimmät kilpailijat verkossa ja keräät heistä systemaattisesti tietoa. Osaat kertoa, mitkä ovat heidän digitaalisen markkinoinnin strategiat ja taktiikat. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Asiakasanalyysi	Ymmärrät asiakasanalyysin käsitteen ja tiedät, minkälaista tietoa sen tekemiseen tarvitaan. Tunnistat yrityksesi keskeisimmät asiakasryhmät verkossa ja keräät heistä systemaattisesti tietoa. Tiedät, kuinka yrityksen eri asiakasryhmät käyttäytyvät, ketkä ovat kannattavimpia asiakasryhmiä ja miksi asiakasryhmät ostavat. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
PESTEL-analyysi	Ymmärrät PESTEL-analyysin käsitteen ja osaat soveltaa sitä tehdessäsi toimintaympäristön analyysia. Tunnistat yrityksesi hallitsemattomissa olevat toimintaympäristön muutoksia (esimerkiksi lakimuutokset ja trendit) ja seuraat niitä systemaattisesti. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Organisaation digitaalisen kyvykkyyden tunnistaminen	Pystyt arvioimaan objektiivisesti yrityksesi digitaalisen markkinoinnin osaamista ja kyvykkyyttä verrattuna kilpailijoihin. Tunnistat tämän perusteella tekijöitä, jotka antavat kilpailuetua tai hidastavat liiketoimintaa. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Tavoitteiden asetanta	Tiedät yrityksen pitkän ja lyhyen aikavälin tavoitteet. Osaat suunnitella toimenpiteitä tavoitteisiin perustuen ja osaat luoda tavoitteilla mittariston (KPI:t), joilla seurataan tavoitteiden toteutumista. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
SMART-malli	Ymmärrät SMART – mallin käsitteen ja sen käytön digitaalisen markkinoinnin tavoitteiden asettamisen tukena. Osaat soveltaa SMART-mallia asettaessasi yritykselle digitaalisen markkinoinnin tavoitteita. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Segmentointi (Segmenting)	Ymmärrät segmentoinnin käsitteen ja erilaiset segmentointitavat. Osaat muodostaa yritykselle tarkasti määritettyjä asiakasryhmiä ja ymmärrät, mistä heidät tavoittaa verkossa ja millaista markkinointisisältöä he pitävät mielekkäänä. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Kohdentaminen (Targeting)	Ymmärrät kohdentamisen käsitteen ja sen merkityksen. Osaat valita yritykselle kannattavimmat asiakasryhmät, joille digitaalista markkinointia kohdennetaan. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Asemointi (Positioning)	Tiedät, kuinka yritys erottautuu positiivisesti asiakkaiden näkökulmista kohdemarkkinoilla. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Yrityksen arvolupaus (Value proposition)	Ymmärrät arvolupauksen käsitteen ja tiedät, kuinka se muodostetaan. Tunnistat asemointiin perustuen ne hyödyt, miksi asiakas ostaa yritykseltä ja osaat muodostaa yritykselle selkeän arvolupauksen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				

TEEMA: DIGITAALISEN MARKKINOINNIN TAKTIIKAT JA TOIMENPITEET

		OSAAMISTASO			
KÄSITE	OSAAMINEN	VASTA-ALKAJA	EDISTYNYT VASTA-ALKAJA	OSAAJA	ASIAN-TUNTIJA
Verkkosivujen asiakaslähtöinen suunnittelu	Ymmärrät verkkosivujen asiakaslähtöisen suunnittelun käsitteen. Osaat suunnitella verkkosivuja asiakaslähtöisesti **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Hakukone-optimointi (Search Engine Optimization, SEO)	Ymmärrät hakukoneoptimoinnin merkityksen verkkosivujen orgaanisessa näkyvyydessä. Ymmärrät hakusanojen ja verkkosivun sisällön välisen yhteyden. Tunnet Googlen hakukonevaatimukset verkkosivujen indeksoinnin kannalta. Osaat kehittää ja optimoida verkkosivuja ja niiden sisältöä ajantasaiseen tietoon perustuen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Hakusana-markkinointi (Search Engine Marketing, SEM)	Ymmärrät hakusanamarkkinoinnin merkityksen yrityksen maksulliselle näkyvyydelle hakukoneissa. Osaat valita oikeat hakusanat ja ymmärrät niiden yhteyden muihin sisältöihin. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
AB-testaus	Tiedät AB-testauksen merkityksen digitaalisessa markkinoinnissa. Käytät säännöllisesti AB-testausta optimoidessasi digitaalisen markkinoinnin toimivuutta. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Googlen analytiikka (Google analytics)	Ymmärrät Googlen analytiikan merkityksen yrityksen digitaalisessa markkinoinnissa ja tavoitteiden seurannassa. Osaat valita yrityksellesi oikeat mittarit ja käyttää sitä yrityksen verkkosivujen kehittämiseen ja asiakastiedon keräämiseen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Muu analytiikka	Ymmärrät analytiikan merkityksen yrityksen digitaalisen markkinoinnin kehittämisessä ja tavoitteiden seurannassa. Osaat valita yritykselle sopivimmat mittaristot sopivimmista analytiikkatyökaluista. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Google Ads – mainonta	Ymmärrät Google Ads – mainonnan mahdollisuudet (Google-haku, Youtube ja muut verkkosivut) digitaalisessa markkinoinnissa ja osaat valita yrityksellesi parhaiten soveltuvat keinot tuotteiden ja palveluiden mainostamiseksi yrityksen tavoitteisiin perustuen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Sähköposti-markkinointi	Ymmärrät sähköpostimarkkinoinnin mahdollisuudet asiakkaiden sitouttamisessa, verkkosivuliikenteen kasvattamisessa ja myynnin lisäämisessä. Osaat käyttää sähköpostimarkkinointia yrityksen kohderyhmän ja heidän tarpeet huomioon ottaen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Asiakkaan ostopolun vaiheet (RACE)	Ymmärrät asiakkaan ostopolun vaiheet ja tiedät, minkälaisia digitaalisen markkinoinnin keinoja eri vaiheissa kannattaa käyttää. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				

TEEMA: MYYNTI DIGITAALISISSA KANAVISSA

		OSAAMISTASO			
KÄSITE	OSAAMINEN	VASTA-ALKAJA	EDISTYNYT VASTA-ALKAJA	OSAAJA	ASIAN-TUNTIJA
Sisältö-markkinointi	Ymmärrät sisältömarkkinoinnin käsitteen ja sen merkityksen yrityksen digitaalisessa markkinoinnissa. Osaat tuottaa yrityksen kohderyhmille hyödyllistä ja kiinnostavaa sisältöä asiakkuuden eri vaiheissa asiakkaiden tarpeisiin perustuen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Sisältömatriisi (Content matrix)	Ymmärrät sisältömatriisin käsitteen ja erilaisten sisältöjen merkityksen digitaalisen markkinoinnin tukena. Osaat käyttää erilaisia sisältöjä asiakkaan ostoprosessin eri vaiheissa vedotaksesi. Tiedät myös, minkälaiset sisällöt vetoavat tunnepohjaiseen ja rationaaliseen asiakkaaseen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Sisältösuunnittelu ja editoriali	Ymmärrät sisällönsuunnittelun ja editorialisen johtamisen merkityksen yrityksen sisältömarkkinoinnissa **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Sisältökalenteri	Ymmärrät sisältökalenterin merkityksen yrityksen digitaalisessa markkinoinnissa. Osaat tehdä kokonaisvaltaisen sisältökalenterin sovitulle ajanjaksolle (esimerkiksi vuodeksi) ottaen huomioon yrityksen käytössä olevat digitaaliset kanavat, tulevat kampanjat ja sesongit sekä kohderyhmät. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Suosittelu-markkinointi	Ymmärrät suosittelumarkkinoinnin käsitteen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Tarinankerronta (Storytelling)	Ymmärrät tarinankerronnan merkityksen nykyaikaisessa markkinoinnissa. Osaat luoda ja käyttää tunteita herättävää tarinallisuutta markkinoinnissa ja viestiessäsi yrityksen kohdeyleisön kanssa. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Brändiviestintä	Ymmärrät brändiviestinnän käsitteen ja merkityksen yrityksen asiakkaiden sitouttamisessa ja ostojen lisäämisessä. Osaat suunnitella ja toteuttaa arvokasta, keskustelevaa, opastavaa ja houkuttelevaa sisältöä, joka korostaa brändin ainutlaatuisuutta. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Myynnin optimointi	Ymmärrät myynnin optimoinnin käsitteen ja merkityksen yrityksen liiketoiminnalle. Tiedät myynnin optimoinnin keinoja ja osaat soveltaa tätä tietoa myynnin tehokkaaseen toteuttamiseen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Laskeutumissivu (Landing pages)	Ymmärrät laskeutumissivujen merkityksen yrityksen digitaalisessa markkinoinnissa. Tiedät laskeutumissivujen suunnittelun periaatteet ja osaat soveltaa tätä tietoa suunnitellessasi laskeutumissivuja yritykselle. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Uudelleen kohdentaminen (Retargeting / remarketing)	Ymmärrät uudelleen kohdentamisen mahdollisuudet ja osaat käyttää uudelleen kohdentamista yritystänne kiinnostavien asiakkaiden tavoittamisessa. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				

TEEMA: MYYNTI JA MARKKINOINTIPROSESSIT DIGITAALISESSA YMPÄRISTÖSSÄ

		OSAAMISTASO			
KÄSITE	OSAAMINEN	VASTA-ALKAJA	EDISTYNYT VASTA-ALKAJA	OSAAJA	ASIAN-TUNTIJA
Konversio-optimointi (Conversion optimization)	Ymmärrät konversio-optimoinnin käsitteen ja merkityksen verkkosivujen konversiomäärien kasvattamisessa. Osaat soveltaa tätä tietoa sekä käyttää analytiikkaa ja käyttäjältä saatua palautetta optimoidessasi yrityksen verkkosivuja. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Digitaalinen ostoprosessi	Ymmärrät digitaalisen ostoprosessin käsitteen ja tiedät, minkälaisia vaiheita asiakas käy läpi tehdessään digitaalista ostoprosessia. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Verkkosivujen navigaation suunnittelu	Ymmärrät verkkosivujen navigaation suunnittelun käsitteen ja tärkeyden yrityksen liiketoiminnalle. Osaat soveltaa tätä tietoa kehittäessäsi yrityksen verkkosivuja. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Markkinoinnin ROI (return on investment)	Ymmärrät markkinoinnin ROI:n käsitteen ja tärkeyden yrityksen liiketoiminnalle. Osaat arvioida markkinointitoimien tehokkuutta ja löytää tehokkaimmat kanavat ROI:ta käyttäen. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Asiakassuhteiden hallinta (CRM)	Ymmärrät asiakassuhteiden hallinnan käsitteen ja asiakassuhteiden tärkeyden yrityksen liiketoiminnalle. Tunnistat yrityksen asiakassuhteiden vaiheet ja tiedät, kuinka ne vaikuttavat asiakkaiden käyttäytymiseen ja käytettyihin digitaalisen markkinoinnin keinoihin. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
RFM-analyysi	Ymmärrät asiakaskäyttäytymiseen (viimeisin ostoajankohta, ostotiheys, keskiostos) perustuvan asiakkaiden luokittelun merkityksen yrityksen liiketoiminnalle. Osaat soveltaa tätä suunnitellessa digitaalista markkinointia ja erilaisia keinoja erilaisille asiakasryhmille. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Kanta-asiakasviestintä	Ymmärrät kanta-asiakasviestinnän merkityksen yrityksen asiakassuhteiden hallinnassa. Tiedät, minkälaisia viestintää yrityksen kanta-asiakkaat suosivat, minkälainen viestintä saa heidät pysymään asiakkaina ja ostamaan lisää. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Sitouttamisen viitekehys (Engage framework)	Ymmärrät sitouttamisen viitekehyksen käsitteen ja merkityksen asiakkaan sitouttamisessa. Tiedät, minkälaisia toimintoja asiakkaan sitouttamisessa voidaan käyttää asiakkaan ostopolun eri vaiheissa, jotta asiakkaalle tuotetaan arvoa. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				

TEEMA: DIGITAALISEN MARKKINOINNIN JA MYYNNIN JOHTAMINEN

		OSAAMISTASO			
KÄSITE	OSAAMINEN	VASTA-ALKAJA	EDISTYNYT VASTA-ALKAJA	OSAAJA	ASIAN-TUNTIJA
Markkinoinnin kokonaisvaltainen suunnittelu	Ymmärrät markkinoinnin kokonaisvaltaisen suunnittelun käsitteen ja sen merkityksen yrityksen liiketoiminnassa. Tiedät, minkälaisia vaiheita markkinoinnin kokonaisvaltainen suunnittelu sisältää. Osaat käyttää tätä tietoa suunnitellessasi markkinointia. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
SOSTAC-malli	Ymmärrät SOSTAC – mallin käsitteen ja merkityksen digitaalisen markkinoinnin suunnittelussa. Tiedät malliin kuuluvat vaiheet ja eri vaiheisiin liittyvät tekijät. Osaat soveltaa tätä tietoa suunnitellessasi digitaalista markkinointia. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Markkinoinnin automaatio	Ymmärrät markkinoinnin automaation käsitteen ja sen mahdollisuudet yrityksen digitaaliselle markkinoinnille. Osaat soveltaa tätä tietoa kehittäessäsi yrityksen digitaalista markkinointia. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				
Koneoppiminen ja tekoäly (machine learning & artificial intelligence)	Ymmärrät koneoppimisen ja tekoälyn käsitteet ja niiden mahdollisuudet yrityksen digitaaliselle markkinoinnille. Osaat soveltaa tätä tietoa kehittäessäsi yrityksen digitaalista markkinointia. **Käytät tätä tietoa yrityksesi kehittämiseen.**				