

# TAKTIIKAT JA TAVOITTEET

Taktiikoiden valinnassa tehdään karkea suunnitelma siitä, miten eri medioita ja työkaluja käytetään ja kehitetään vuoden mittaan. Siksi on ensin otettava huomioon strategia ja pohdittava millä taktiikoilla sen toteuttaminen on tehokkainta. Alkuun on siis huomioitava strategia ja sen toteuttamiseen tarvittavat tavoitteet. Sen jälkeen pohdittava mikä taktiikka on tehokkainta ja sen jälkeen suunniteltava vuosikello, joka huomioi myynnin sesongit suvannot ja kohdentaa panostukset oikeisiin taktikoihin mahdollisimman tehokkaasti. Taktiikoiden valinnasta voi lukea lisää [Digitaalisen markkinoinnin käsikirjasta](#) sivuilta 99-17.

PERINTEISET MARKKINOINNIN TAKTIIKAT	PERINTEISTEN TAKTIIKOIDEN NYKYAIKAISET/DIGITAALISET VASTINEET	TAVOITE	TAKTISET TYÖKALUT TAVOITTEIDEN SAAVUTTAMISEEN
Mainonta	Verkkomainonta, hakukonemainonta, sosiaalisen median mainonta, mobiilimainonta ja retargeting	Asiakkaan tietoisuuden rakentaminen	Verkkomainonta, hakukonemainonta, sosiaalisen median mainonta, mobiilimainonta ja retargeting
PR	Online-julkaisut, uutiskirjeet, artikkelit, blogit, keskusteluforumit, käyttäjälähtöiset sisällöt	Asiakkaan tietoisuuden rakentaminen (myös uskottavuuden ja maineen vahvistaminen)	Online-julkaisut, uutiskirjeet, artikkelit, blogit, keskusteluforumit, käyttäjälähtöiset sisällöt
Sponsorointi	Online-tapahtumien sponsorointi, videonäkyvyys	Asiakkaan tietoisuuden rakentaminen	Online-tapahtumien sponsorointi, videonäkyvyys
Myyntityö/ Agentit/ Telemarkkinointi	Virtuaaliset myyntitapahtumat ja tapahtumat, webinaarit, linkitykset, chatit	Myynti (ja asiakassuhteiden rakentaminen, tiedon keruu)	Virtuaaliset myyntitapahtumat ja tapahtumat, webinaarit, linkitykset, chatit
Messut, tapahtumat ja konferenssit	Virtuaaliset konferenssit, messut, tapahtumat, virtuaaliesittelyt	Myynti (ja asiakassuhteiden rakentaminen, tiedon keruu)	Virtuaaliset konferenssit, messut, tapahtumat, virtuaaliesittelyt
Suoraposti	Sisäänvetosähköposti, retargeting sähköposti, uudelleenaktivoitnisähköposti, uutiskirjeet	Myynti (ja asiakassuhteiden rakentaminen, tiedon keruu)	Sisäänvetosähköposti, retargeting sähköposti, uudelleenaktivoitnisähköposti, uutiskirjeet
Kivijalkamyymälä ja toimitat	Verkkosivut (SEO, laskeutumissivun optimointi, konververio-optimointi, LTO)	Asiakassuhteiden rakentaminen, datan kerääminen, prospektien tunnistaminen, tarjouksiin vastamaanin, myynti	Verkkosivut (SEO, laskeutumissivun optimointi, konververio-optimointi, LTO)
Puskaradio	Sosiaalinen media, vaikuttajamarkkinointi, suosittelu, sisältömarkkinointi, blogit, keskusteluforumit	Tietoisuus, uskottavuus (tuotekehut ja suosittelut), keskustely, datan ja asiakasnäkemyksen keruu	Sosiaalinen media, vaikuttajamarkkinointi, suosittelu, sisältömarkkinointi, blogit, keskusteluforumit
Myynninedistäminen	Sisältömarkkinointi, alennukset, palkkiot, asiakasuskollisuuspalkkiot, kilpailut	Vakuuttaminen, ostoon kannustaminen, asiakassuhteen rakentaminen	Sisältömarkkinointi, alennukset, palkkiot, asiakasuskollisuuspalkkiot, kilpailut
Kauppatavarat ja pakkaukset	verkkokauppa, kuvat ja sisällöt, tuotevideot, tuoteominaisuuslistaukset, käyttöohjevideot	Myynti, asiakassuhteiden hallinta, ostopäätökseen vaikuttaminen	verkkokauppa, kuvat ja sisällöt, tuotevideot, tuoteominaisuuslistaukset, käyttöohjevideot

# TAKTIKKAMATRIISI

ASIAKKAAN OSTOPROSESSIN VAIHE/SOVELTUVA TAKTIikka	TAKTIikka/KANAva	PEITTO	NOPEUS TEHDÄ	AIKa VAIKUTUKSEEN	VIESTIN VOIMA	KOHdENTAMINEN	PERSONOINNIIN MAHDOLLISUUDET	KUSTANNUS/ RESURSSIT	KANAVAN KONTROLLI	TAKTIIKAN USKOTTAVUUS
<b>TIETOISUUDEN RAKENTAMINEN</b>	Mainonta / SEM PR / Sponsorointi Sosiaalinen media Sisältömarkkinointi	Korkea Korkea Korkea Matala/Keskikorkea	Keskiverto Keskiverto Keskiverto Hidas/Keskiverto	Nopea/Keskiverto Keskiverto Hidas Keskiverto	Keskiverto Keskiverto/Matala Keskiverto/Matala Suuri	Keskiverto/tarkka Matala Matala Keskiverto/tarkka	Matala Matala Matala Keskiverto/Matala	Keskiverto Matala/korkea Keskiverto Korkea	Keskiverto Matala Matala Matala/ keskiverto	Matala Keskiverto Matala Matala
<b>HARKINTAAN VAIKUTTAMINEN</b>	SEM / SEO Ländärioptimointi Inbound / Content Marketing Sosiaalinen media Sähköposti	Matala/keskikorkea Keskiverto Matala/keskikorkea Keskiverto Matala/keskikorkea	Keskiverto Keskiverto Hidas Keskiverto Hidas	Hidas/keskiverto Hidas Hidas Hidas Hidas	Matala Suuri Suuri Matala Suuri	Korkea Keskiverto/korkea Tarkka Tarkka Tarkka	Keskiverto Matala/keskiverto Keskiverto Keskiverto Korkea	Keskiverto Korkea Korkea Keskiverto Keskiverto	Korkea Korkea Korkea Korkea Korkea	Matala/keskiverto Korkea Korkea Matala/keskiverto Matala/keskiverto
<b>OSTOPÄÄTÖKSEN MAHDOLLISTAMINEN</b>	SEM / SEO Sähköposti Konverisio-optimointi (LTO) Sisältömarkkinointi Myyntiprosessi/-puhe Näyttelyt	Matala/keskiverto Matala/keskiverto Keskiverto Matala/keskiverto Matala Keskiverto	Keskiverto Hidas Keskiverto Hidas Keskiverto Keskiverto	Hidas/keskiverto Hidas Hidas Hidas Nopea Keskiverto/Hidas	Matala Suuri Suuri Suuri ??? Suuri	Tarkka Tarkka Keskiverto/korkea Tarkka Tarkka Matala	Keskiverto Korkea Matala/keskiverto Keskiverto Korkea Matala	Keskiverto Keskiverto Korkea Korkea Korkea Korkea	Korkea Korkea Korkea Korkea Korkea Keskiverto	Matala/keskiverto Matala/keskiverto Korkea Korkea Keskiverto/korkea Keskiverto/korkea
<b>OSTON JÄLKEINEN ASIAKASSUHTEEN RAKENTAMINEN</b>	Sähköposti / kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media	Keskiverto Matala/keskikorkea	Korkea Hidas	Nopea Nopea/keskiverto	Suuri Suuri	Tarkka Tarkka	Korkea Keskiverto	Matala(@)/Korkea (CRM) ???	Korkea Matala/ keskiverto	Keskiverto Korkea
<b>OSTON JÄLKEINEN UUELLEENMYyntI</b>	Sähköposti / kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media	Keskiverto Matala/keskikorkea	Korkea Keskiverto	Keskiverto/nopea Nopea/keskiverto	Suuri Suuri	Tarkka Tarkka	Korkea Keskiverto	Korkea (CRM) ???	Korkea Matala/ keskiverto	Keskiverto Korkea

Merkkaa X:llä viikkojen määrä/kuukausi jolloin valittua taktiikkaa toteutetaan. Muista liiketoiminnan syklisyys valintoja tehdessäsi ja ajoita kehittämistoimenpiteet hiljaisiin sesonkeihin.

## KVARTAALI 1

TAVOITE	TAKTIikka/KANAva	TAMMIKUU	HUOMIOITA	HELMIKUU	HUOMIOITA	MAALISKUU	HUOMIOITA
<b>TIETOISUUDEN RAKENTAMINEN</b>	Mainonta / SEM PR / Sponsorointi Sosiaalinen media Sisältömarkkinointi						
<b>HARKINTAAN VAIKUTTAMINEN</b>	SEM / SEO Ländärioptimointi Inbound / Content Marketing Sosiaalinen media Sähköposti						
<b>OSTOPÄÄTÖKSEN MAHDOLLISTAMINEN</b>	SEM / SEO Sähköposti Konverisio-optimointi (LTO) Sisältömarkkinointi Myyntiprosessi/-puhe Näyttelyt						
<b>OSTON JÄLKEINEN ASIAKASSUHTTEEN RAKENTAMINEN</b>	Sähköposti /kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media						
<b>OSTON JÄLKEINEN UUELLEENMYyntI</b>	Sähköposti /kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media						

## KVARTAALI 2

TAVOITE	TAKTIikka/KANAva	HUHTIKUU	HUOMIOITA	TOUKOKUU	HUOMIOITA	KESÄKUU	HUOMIOITA
<b>TIETOISUUDEN RAKENTAMINEN</b>	Mainonta / SEM PR / Sponsorointi Sosiaalinen media Sisältömarkkinointi						
<b>HARKINTAAN VAIKUTTAMINEN</b>	SEM / SEO Ländärioptimointi Inbound / Content Marketing Sosiaalinen media Sähköposti						
<b>OSTOPÄÄTÖKSEN MAHDOLLISTAMINEN</b>	SEM / SEO Sähköposti Konverisio-optimointi (LTO) Sisältömarkkinointi Myyntiprosessi/-puhe Näyttelyt						
<b>OSTON JÄLKEINEN ASIAKASSUHTTEEN RAKENTAMINEN</b>	Sähköposti /kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media						
<b>OSTON JÄLKEINEN UUDELLEENMYyntI</b>	Sähköposti /kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media						

## KVARTAALI 3

TAVOITE	TAKTIikka/KANAva	HEINÄKUU	HUOMIOITA	ELOKUU	HUOMIOITA	SYYSKUU	HUOMIOITA
<b>TIETOISUUDEN RAKENTAMINEN</b>	Mainonta / SEM PR / Sponsorointi Sosiaalinen media Sisältömarkkinointi						
<b>HARKINTAAN VAIKUTTAMINEN</b>	SEM / SEO Ländärioptimointi Inbound / Content Marketing Sosiaalinen media Sähköposti						
<b>OSTOPÄÄTÖKSEN MAHDOLLISTAMINEN</b>	SEM / SEO Sähköposti Konverisio-optimointi (LTO) Sisältömarkkinointi Myyntiprosessi/-puhe Näyttelyt						
<b>OSTON JÄLKEINEN ASIAKASSUHTEN RAKENTAMINEN</b>	Sähköposti /kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media						
<b>OSTON JÄLKEINEN UUELLEENMYyntI</b>	Sähköposti /kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media						

## KVARTAALI 4

TAVOITE	TAKTIikka/KANAva	LOKAKUU	HUOMIOITA	MARRASKUU	HUOMIOITA	JOULUKUU	HUOMIOITA
<b>TIETOISUUDEN RAKENTAMINEN</b>	Mainonta / SEM PR / Sponsorointi Sosiaalinen media Sisältömarkkinointi						
<b>HARKINTAAN VAIKUTTAMINEN</b>	SEM / SEO Ländärioptimointi Inbound / Content Marketing Sosiaalinen media Sähköposti						
<b>OSTOPÄÄTÖKSEN MAHDOLLISTAMINEN</b>	SEM / SEO Sähköposti Konverisio-optimointi (LTO) Sisältömarkkinointi Myyntiprosessi/-puhe Näyttelyt						
<b>OSTON JÄLKEINEN ASIAKASSUHTEN RAKENTAMINEN</b>	Sähköposti /kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media						
<b>OSTON JÄLKEINEN UDELLEENMYyntI</b>	Sähköposti /kanta-asiakasohjelmat Sosiaalinen Media						