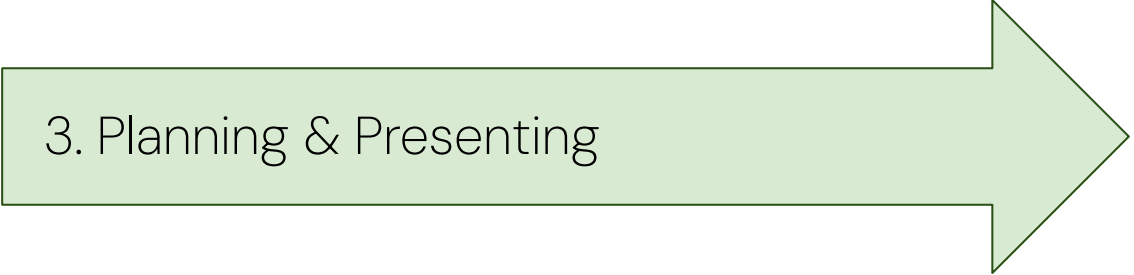


KALLE VIIRA CREATIVE STUDIO



3. Planning & Presenting

TIPS AND PRACTISES TO CREATE AS A TEAM

TAKE NOTES AND DOCUMENT EVERY STEP

> too many times we have a great idea or make nice progress but forget to save it for later

FIND SUITABLE ROLES

> see what each of you like to do or has knowledge about

> you have a tight schedule so try to have short goals

MARKETING PLAN 2023

COMPANY: _____

1 PLANNED GOAL 2023

WHAT DO I WANT TO ACHIEVE BY MARKETING

For example: turnover, result, market position, exposure, number of customers, improving brand image

4 STRATEGY

A CHANNEL-BASED PLAN

	1	2	3	4	5
MARKETING CHANNEL					
TARGETED GOAL What I want to reach via this specific marketing channel					
REALIZATION How I will reach my target					
COSTS How much funds/time I will invest in marketing					
MONITORING The tools I will use to monitor the results of marketing					

3 CHANNELS

WHERE DO I ENGAGE WITH THE CUSTOMER

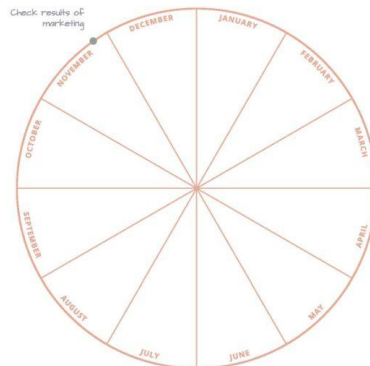
- | | | | | | |
|---|--|---|--|--|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Company website | <input type="checkbox"/> YouTube | <input type="checkbox"/> Search engine optimization | <input type="checkbox"/> Phone/SMS | <input type="checkbox"/> Display windows | <input type="checkbox"/> Events |
| <input type="checkbox"/> Campaign website | <input type="checkbox"/> Snapchat | <input type="checkbox"/> Banner adverts | <input type="checkbox"/> Client magazine | <input type="checkbox"/> Street marketeers | <input type="checkbox"/> Trade fairs |
| <input type="checkbox"/> Online Store | <input type="checkbox"/> Pinterest | <input type="checkbox"/> Video adverts | <input type="checkbox"/> Posters | <input type="checkbox"/> Neon sign | <input type="checkbox"/> Email |
| <input type="checkbox"/> Facebook | <input type="checkbox"/> TikTok | <input type="checkbox"/> Print adverts | <input type="checkbox"/> Flyers, brochures | <input type="checkbox"/> Networking & co-operation | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Instagram | <input type="checkbox"/> Content marketing | <input type="checkbox"/> Radio | <input type="checkbox"/> Business cards | <input type="checkbox"/> Magazine articles | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Twitter | <input type="checkbox"/> Search term marketing | <input type="checkbox"/> TV | <input type="checkbox"/> Digital screens | <input type="checkbox"/> Events | <input type="checkbox"/> |

2 TARGETING

WHAT AM I MARKETING, TO WHOM

SCHEDULE

ANNUAL MARKETING CLOCK



MONITORING

FOLLOW RESULTS AND ADJUST STRATEGY WHEN NEEDED

CUSTOMER

THE MOST IMPORTANT CUSTOMER SEGMENTS



NEED

THE PROBLEM I WILL HELP TO SOLVE



CUSTOMER PROMISE

Why the customer should do business with me and what I can promise.

PRODUCTS

THE PRODUCTS I WANT TO MARKET



COMPANY

HOW I WANT TO BE VIEWED



1. Sum up the status, goals and expectations

Base this on what you have experienced and done so far, be clear...

2. Visualize the ideas with some samples

These do not have to be perfect, but this also gives an idea of your capability of executing the campaign...

3. Make clear schedules and in actual cases budgets

Simple is always better and understanding makes it possible for the client to approve...

4. Make a list and suggestions of all things you need to proceed

Pictures, access to accounts...etc.

5. Include the followup and measuring,
delivery of results to you plan

Again, few key metrics and
learn how to analyse and
improve them...

Sisältömarkkinointi ja sosiaalinen media - ehdotus yhteistyöstä 3-5/2022

Nisa viettää juhluvuotta ja samalla on tarvetta löytää toimiva ratkaisu pitämään yllä aktiivisuutta eri kanavissa.

Yhteistyöllä voidaan järjestelmällisesti tuottaa sisältöä ja julkaisuja sitomatta omaa henkilöstöä. Sopivalla panoksella saadaan laajaa näkyvyyttä ja liikennettä, nostetaan profiilia digikanavissa kiinteällä kuukausikustannuksella.



Tavoite:

Toteutuskelpoinen suunnitelma ja sen tuottaminen tehokkaasti sitomatta asiakkaan omia resursseja.

Lanseerataan Nisan juhlavuosi kaikkiin kanaviin julkaisuina, artikkeleina ja visualisointina.

Aktivoidaan kanavat jatkuvilla julkaisuilla ja hankitaan maksetulla mainonnalla laajaa näkyvyyttä ja liikennettä.

Aloitetaan kolmen kuukauden kokonaisuudella, joka luo kestävän pohjan – voidaan halutessa jatkaa sopivalla kuviolla skaalaten työmäärää.

Toimenpiteet:

- Facebook, Instagram, LinkedIn ja Google MyBusiness -tilien päivitys
- Viikoittaiset julkaisut some-kanaviin, julkaisujen tuottaminen, kuvia ja mahdollisesti kevyitä videoita/grafiikoita, #hashtagit, Instan Linktreen käyttöönotto, profiilin nostaminen kanavissa
- Maksettu mainonta ydinviesteillä ja artikkeleilla
- Tuotetaan uusia sisältöjä verkkosivustolle, levitetään julkaisuina, kierrätetään myös vanhoja artikkeleita
- Uudistetaan uutiskirjettä visuaalisemmaksi ja korostamaan palvelua, kampanjat ja tarjoukset mukana

Aikataulu:

Aloitetaan maaliskuun alussa, tuotetaan etupainotteisesti sisältöjä ja päivitetään kanavat, jatketaan kuukausittaisella syklillä suunnitelman mukaan.

Viikko 9	Viikko 10	Viikko 11	Viikko 13	Vaihe 17
Kanavat	Sisällöt	Sisällöt	Kuukausikierros	Kuukausikierros
Juhlavuodelle oma tunnus ja päivitys kanaviin.	Tuotetaan 3 uutta artikkelia, julkaisujen ajastus	Artikkelien viimeistely	Päivitykset, raportti, julkaisut	Päivitykset, raportti, julkaisut
Luodaan myös ensimmäiset julkaisut sivustosta ja aloitetaan mainonta Meta / LinkedIn -ydinviesti / kotisivut -verkkokauppalvelu	Ensimmäiset versiot uusista artikkeleista, ajastetaan loppukuun somejulkaisut. (Osa kanavista julkaistaan viikoittain.)	Artikkelien viimeistely ja julkaisu. Mainostettava artikkeli vaihdetaan kuukausitasolla (valitaan kolme sopivinta).	Tarkistetaan mainokset, kevyt raportti tuloksista, luodaan ja ajastetaan seuraavan kuun julkaisut. (Osa kanavista julkaistaan viikoittain.)	Tarkistetaan mainokset, kevyt raportti tuloksista, luodaan ja ajastetaan maaliskuun julkaisut. (Osa kanavista julkaistaan viikoittain.)

Maksettu mainonta:

Kohdennus

Viestinnän ja markkinoinnin johtotason tekijät, brändimanagerit, yrittäjät...

Tavoite

Liikennettä kotisivuille etusivu / artikkeli.

Budjetti 450€ / kuukausi (minimit)

-150 € Meta ydinviestit / verkkokauppa
-300 € / LinkedIn: ydinviestit / verkkokauppa

Perustuen vastaaviin toteutuksiin, voidaan tavoitteena pitää noin 120000 mainosnäyttöä ja 2000 kävijää kohdesivuille.

 **Nisa Tuote**
Sponsored Like Page

Rakenna brändiä ja vahvista kohtaamisia profiilituotteilla – katso 5 tärkeintä tekijää suunnitteluun ja tuotantoon.



40 VUOTTA BRÄNDITUOTTEIDEN PARISSA


Näin onnistut profiilituotteiden valinnassa ja suunnittelussa

Näin onnistut brändituotteiden valinnassa – katso 5 vinkkiä | Nisa Tuote
www.nisa.fi

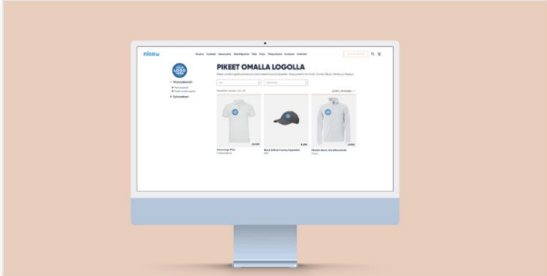
NISA TUOTE 40 VUOTTA Learn More

20 562 Comments 311 Shares

Like Comment Share

 **Nisa Tuote**
Sponsored Like Page

Helpota ja tehosta brändituotteiden hallintaa räätälöidyllä tilauspalvelulla – säästä aikaa ja rahaa.



Räätälöity verkkokauppa omille brändituotteille | Nisa Tuote
www.nisa.fi

NISA TUOTE 40 VUOTTA Learn More

20 562 Comments 311 Shares

Like Comment Share

Toteutus:

Kolmen kuukauden paketti, jakelut, sisällöt ja julkaisut sekä mainonta.

Kuukausittainen raportointi ja päivitys.

Aloitetaan helmi-maaliskuun vaihteessa ja jatketaan toukokuun loppuun.

Liitetään ajoitus juhlavuoden julkaisuun ja haetaan teeman kautta laajaa näkyvyyttä sekä liikennettä sivustolle ydinviesteillä ja palveluille, joiden kiinnostavuutta ja uskottavuutta kasvatetaan juhlavuoden mukaan tuomisella

Laskutus tasaerinä kuukausittain.

Sisältö	Työmäärä	Kustannus
Tarkastetaan kanavat.	2 h	200 €
Artikkelit Esim: 40 vuotta tarina, 5-vinkkiä, asiakastarina	2 x 2,5 h	500 €
Uutiskirjeet 6 kpl	6 h	600 €
Viikottaiset some julkaisut	4h / kk x 3 = 12 h	1200 €
Mainokset, suunnittelu, julkaisu, päivitys, kevyt raportti	2h / kk x 3 = 6 h	600 €
Työaika	Yhteensä 3 kk	3100 € (ale 100€)
Mainosbudjetti	3 kk yhteensä	1350 €
Yhteensä alv 0%	Laskutus 1450 / kk	Yht. 4350 € / 3 kk

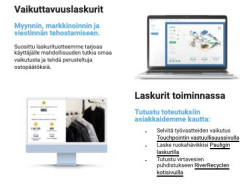
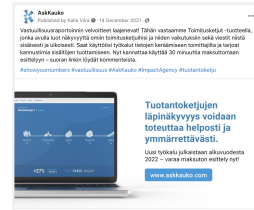
Esimerkkejä:

Olen tuottanut vastaavalla palvelukokonaisuudella markkinointia usealle eri yritykselle muutaman kuukauden kampanjoista vuosia kestäneeseen yhteistyöhön.



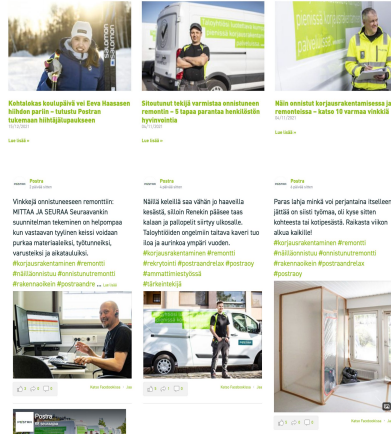
Aventura:
Juhlavuoden kampanjat ja visualisointi, julkaisut, sisällöt, uutiskirjeet, mainonta

AskKauko:
Uutiskirjeet, julkaisut, sisällöt, mainonta



Artikkelit

Postra: Artikkelit, julkaisut, mainonta, valokuvat



AskKauko | Linktree



AskKauko
Tuota vastuullisuudesta kestävästä kilpailuetusta – kysy Kaukosta miten se tehdään.

Näin Impact OS toimii - Katso video

AskKauko - Tutustu työkaluihin kotsivuilla

Paptic – Tomorrow's material, available today



Vuonnaflin viesti luettaa 30 kertaa todennäköisemmin ja sisällötään 30 000 kertaa nopeammin kuin perinteinen uutiskirje. Siksi olemme kehittäneet ja uudistaneet vastuullisuusseminaarin työkalut ja palvelut vastuullisuuden visualisoimiseksi ja valtuuttamiseksi korvaavasta tehostuksesta kuin kukaan muukaan.

"Tavoitteenasettelussa onnistumisen ja epäonnistumisen ero on se, että onnistunut suunnittelee ja kartoittaa riskit. AskKaukon palvelut auttavat meitä tähtäämään tavoitteeseen suunnitelluilla välineillä ja käyttämään niitä täydellisesti onnistuessaan tai nähdä epäonnistumisen tilanteissa johtamiseksi johtamiseksi jättämättä epäonnistuneita."
Jari Kuitaniemi, BioEnergy



Mikko Wahlman
Sales and Marketing
+358 40 345 2281
m.wahlman@askkauko.com

MAKAA MAKSUTON DEMO
#SHOWYOURNUMBERS

