



Yksinkertaista. Me autamme.™

Tuloksia tehokkaalla markkinoinnilla

Heitä nurkkaan vaikeat suunnitelmat.

Ala töihin ja mittaa työtäsi!

Kokonaisuus

Sähköisen markkinoinnin kehittäminen pitää sisällään kohderyhmän määrittelyn, selkeän toteutussuunnitelman, toimenpiteet, aikataulun ja muutamia käytännön työtehtäviä.

Ja lopuksi tietenkin raakaa myyntityötä!

- Kohderyhmän kontaktitiedot
- Asiakashallinta
- Nettisivujen kehittäminen ja ylläpito
- Kävijäseuranta
- Sähköpostimarkkinointi
- Google AdWords mainonta
- Blogien kirjoitus
- Mittareiden asettaminen ja seuranta
- Myyntihenkilöiden sparraus

Kohderyhmän kontaktitiedot

Yrityksellä itsellään voi olla jo omia rekistereitä.

Niiden lisäksi on hyvä hankkia hyvälaatuisia ja ajantasalla olevia tietoja.

- Suosittelemme Fonectan Kohdistamiskone B2B:n käyttöä
- Edut:
 - Saat markkinoiden parhaan ja ajantasaisimman yritystietokannan
 - Voit kohdistaa B2B-markkinointisi osuvammin ja tuottavammin
 - Tehostat uusiasiakashankintaa
- Sopimus: aloitusmaksu 320 € /kertamaksu
- Kontaktin hinta noin 1 €/kontakti
 - Yritys, nimi, titteli, puhelin, sähköposti, yms

Asiakashallinta (CRM)

Hyvä ja toimiva asiakashallinta on välttämätön työkalu.

Helppokäyttöisen ohjelman avulla voitte tehostaa kontaktointia ja parantaa asiakastiedon läpinäkyvyyttä koko organisaatiossa.

- Suosittelemme Highrise CRM:n käyttöä asiakashallintaan
- Edut:
 - Edullinen ja nopea ottaa käyttöön
 - Helppo käyttää
 - Kasvaa tarpeidenne mukaan
 - Maksu helposti luottokortilla
- Hinnat:
 - 6 käyttäjää, 3 GB, 5000 kontaktia: 24 €/kk
 - 15 käyttäjää, 15 GB, 20000 kontaktia: 49 €/kk

Nettisivujen kehittäminen ja ylläpito

Helppokäyttöisen julkaisujärjestelmän avulla yritys itse voi päivittää sivustoaan.

Uutiset, blogit, tapahtumat, kuvat, esitteet, videot ym. nopeasti julkaistavaksi.

1) Suosittelemme **Luovanet Oy:n** työkalua nettisivujen julkaisujärjestelmäksi

- Edut:
 - Suomenkielinen käyttöliittymä, kotimainen käyttötuki
 - Helppo sivuston päivitys
 - Videot, esitteet PDF-muodossa, valokuvat
 - Oma lomaketyökalu
- Hinnat:
 - Perustamiskustannus XXX euroa
 - Kuukausimaksu noin 25 – 30 euroa

2) Suosittelemme **Kotisivukoneen** työkalua nettisivujen julkaisujärjestelmäksi

- Edut:
 - Suomenkielinen käyttöliittymä, kotimainen käyttötuki
 - Helppo sivuston päivitys
 - Responsiiviset sivut, jotka toimivat myös matkapuhelimissa ja tableteissa
- Hinnat:
 - Kuukausimaksu alkaen 17,90 €/kk

Nettisivujen kävijäseuranta

Yrityksen nettisivujen kävijäseuranta mahdollistaa sen, että markkinointi on mitattavaa.

- Suosittelemme Google Analytics palvelun käyttöä
- Edut:
 - Monipuoliset raportit
 - Ilmainen
 - Kehittyy koko ajan alan suurimman yrityksen panostuksilla
- Toteutus:
 - Yritykselle luodaan käyttäjätili Googleen
 - Käyttäjätili kytketään yrityksen nettisivulla olevaan ohjelmistokoodiin
 - Yritys voi itse seurata reaaliajassa sivuston liikennettä ja kävijöiden käyttäytymistä

Sähköposti- markkinointi

Sähköpostimarkkinoinnin avulla yritys voi helposti luoda uutiskirjeitä.

Kohdetyhmänä voivat olla nykyiset asiakkaat tai uudet potentiaaliset asiakkaat.

- Suosittelemme sähköpostimarkkinointiin MailChimp ohjelmiston käyttöä
- Edut:
 - Yksi maailman suurimmista toimijoista, tuote kehittyy nopeasti
 - Ilmainen käyttää < 20 000 kontaktia/kk
 - Hyvät työkalut myös mobiililaitteisiin kohdistettuihin kampanjoihin
 - Mitattava työkalu: nähdään kuka on postin avannut + muu käyttöaktiivisuus
- Toteutus:
 - Yritykselle luodaan tili
 - Kampanjoiden toteutus Ceriffi Oy:n toimesta tai yrityksen itsensä voimin

Google AdWords- mainonta

Google AdWordsin avulla yritys voi parantaa omien sivujen löytymistä hakutuloksissa.

Jo muutaman kymmenen euron kampanjalla saadaan hyviä tuloksia.

- Google AdWords on Googlen tarjoama työkalu avainhakusanojen perusteella tapahtuvaan mainostamiseen
- Edut:
 - Todella edullista, jos verrataan perinteiseen mainontaan
 - Helppo kampanjoiden toteutus ja hallinta
 - Tuo sivustolle oikeanlaista asiakaskuntaa haluttuna ajankohtana
 - Mitattava työkalu, tulokset näkyvät välittömästi
- Toteutus:
 - Yrityksellä Google –tili, jonka avulla voidaan aloittaa mainonta
 - Maksu luottokortilla etukäteen
 - Tilin voi avata Ceriffi Oy tai asiakas

Blogit

Blogien avulla yritys voi elävöittää sivuja, saada kiinnostunutta asiakaskuntaa ja parantaa avainsanojen avulla sivuston löydettävyyttä hakukoneissa.

- Asiantuntijablogien kirjoitus
- Osaamme laatia yhdessä kanssanne napakoita ja helppolukuisia asiantuntijakirjoituksia
- Edut:
 - Kustannustehokas tapa tuottaa verkkosisältöä
 - Osaamme optimoida blogit siten, että avainsanat löytyvät hakukoneissa
 - Blogieja voidaan käyttää myös muussa markkinoinnissa: sähköpostikirjeet, normaalit kirjeet, laajemmat esitteet
- Toteutus:
 - Asiantuntijoidenne lyhyt haastattelu, blogin kirjoitus, tarkastaminen ja julkaiseminen yrityksen nettisivuilla

Mittareiden asettaminen ja seuranta

Kultainen klisee on: ”Sitä saat, mitä mittaat.”

Asetamme kanssanne selkeät mittarit eri toimenpiteille, jotta voimme seurata edistymistä.

- Selkeät määrälliset (ja laadulliset) mittarit eri toimenpiteille
- Tavoitteena yrityksen itsensä asettama päätavoite, esimerkiksi tarjouskanta 50% isommaksi tai asiakaskontaktien nosto 100%
- Tästä johdetaan sitten muut tavoitteet:
 - Lähetetyt sähköpostit, kävijämäärät sivustolla, saadut yhteydenotot, soitetut puhelut, tarjouspyynnöt, pidetyt neuvottelut, tehdyt tarjoukset, saadut kaupat (kpl, arvo)
- Edut:
 - Nopea ja selkeä prosessi, jossa kaikki tietävät tavoitteet, ajankäytön, omat tehtävänsä ja keinot tavoitteiden saavuttamiseen
- Toteutus:
 - Asiakaskohtainen suunnitelma
 - Seuranta kuukausittain

Myyntihenkilöiden sparraus

Kun valittu kohderyhmä on saatu kiinnostumaan yrityksestä tai sen tuotteista, voi myyntityö alkaa.

Sparraamme myynnistä vastaavia henkilöitä, jotta he saavuttaisivat tavoitteet.

- Myyntihenkilöiden sparraus pitää sisällään esim. seuraavia asioita:
 - Tavoitteiden asettaminen
 - Keinovalikoiman määrittely
 - Puhelinasiointi
 - Sähköpostiviestit
 - Oheismateriaalit
 - Tarjouksen tekeminen
 - Myyntineuvotteluun valmistautuminen
- Edut:
 - Varmistamme sparrauksella sen, että henkilöstönne tekee oikeita asioita ja asiat tehdään oikein
 - Reilu palaute, joka mahdollistaa myyjän kehittymisen

Tarjous

Ceriffi Oy:n tuntihinta on 80 € /tunti.

Ohessa arvioidut kokonaiskustannukset palvelun toteutuksesta.

Kaikki hinnat alv. 0%. Hintoihin lisätään voimassa oleva arvonlisävero 24%.

Palveluissa **2** ja **3** asiakas solmii sopimussuhteen suoraan ohjelmiston toimittajan kanssa.

Tarjous on voimassa 1.12.2015 asti.

Tilaa palvelu

mikko.kettunen@ceriffi.fi tai
puh. 045-164 5778

1. Kohderyhmän kontaktitiedot: n 600 kontaktia
- Ceriffin tunti-arvio, kohderyhmän poiminta: 1 h
- kokonaishinta **1000 €**
2. Asiakashallinta
- Ceriffin tunti-arvio, sisältää käytön opastuksen: 2 h
- Highrise, kuukausiveloitus 6 käyttäjää: **23 €/kk** (24 \$/kk)
3. Nettisivujen kehittäminen ja ylläpito
- Ceriffin tunti-arvio, sisällöntuotanto ja tekstit: 10 h
- Luovanet Oy, kuukausimaksu: **20-30 €/kk** tai vaihtoehtoisesti
- Kotisivukone **17,90 €/kk**
4. Kävijäseuranta: Google Analytics
- Ceriffin tunti-arvio, sisältää käytön opastuksen: 1 h
5. Sähköpostimarkkinointi
- Ceriffin tunti-arvio, mallipohja ja 3 kampanjaa: 5 h
6. Google AdWords mainonta
- Ceriffin tunti-arvio 5 kk, avainsanat ja 3 mainosta: 3 h
- Kampanjabudjetti noin: **100-150 €/kk**
7. Blogien kirjoitus
- Ceriffin tunti-arvio 3 h/blogi, 4 blogia: 12 h
8. Mittareiden asettaminen ja seuranta
- Ceriffin tunti-arvio 5 kk, sisältää seurannan 10 h
9. Myyntihenkilöiden sparraus
- Ceriffin tunti-arvio 5-10 h

Kiitos!

 @Ceriffi_Oy

www.ceriffi.fi