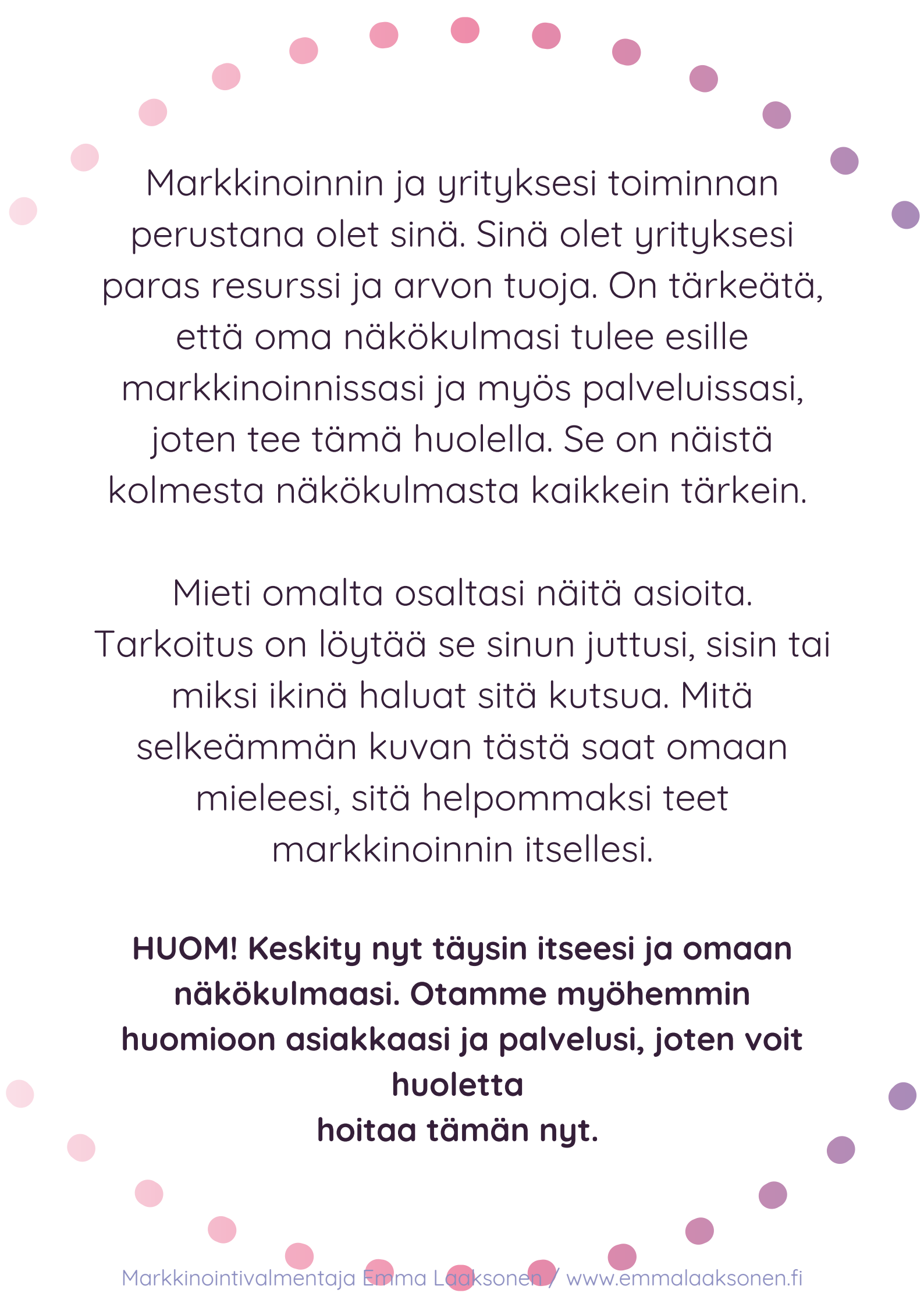




**LÖYDÄ
MARKKINOINTISI
FOKUS:**

*Oma
näkökulma*

TYÖKIRJA



Markkinoinnin ja yrityksesi toiminnan perustana olet sinä. Sinä olet yrityksesi paras resurssi ja arvon tuoja. On tärkeätä, että oma näkökulmasi tulee esille markkinoinnissasi ja myös palveluissasi, joten tee tämä huolella. Se on näistä kolmesta näkökulmasta kaikkein tärkein.

Mieti omalta osaltasi näitä asioita. Tarkoitus on löytää se sinun juttusi, sisin tai miksi ikinä haluat sitä kutsua. Mitä selkeämmän kuvan tästä saat omaan mieleesi, sitä helpommaksi teet markkinoinnin itsellesi.

HUOM! Keskity nyt täysin itseesi ja omaan näkökulmaasi. Otamme myöhemmin huomioon asiakkaasi ja palvelusi, joten voit huoletta hoitaa tämän nyt.

Pohdi näitä kysymyksiä yrityksesi kannalta.

Psst. Jokaiseen kysymykseen sinun ei tarvitse löytää vastausta.

Mitkä asiat, aiheet ja aihepiirit ovat sinulle tärkeitä? Mistä asioista haluat ehdottomasti puhua asiakkaillesi?

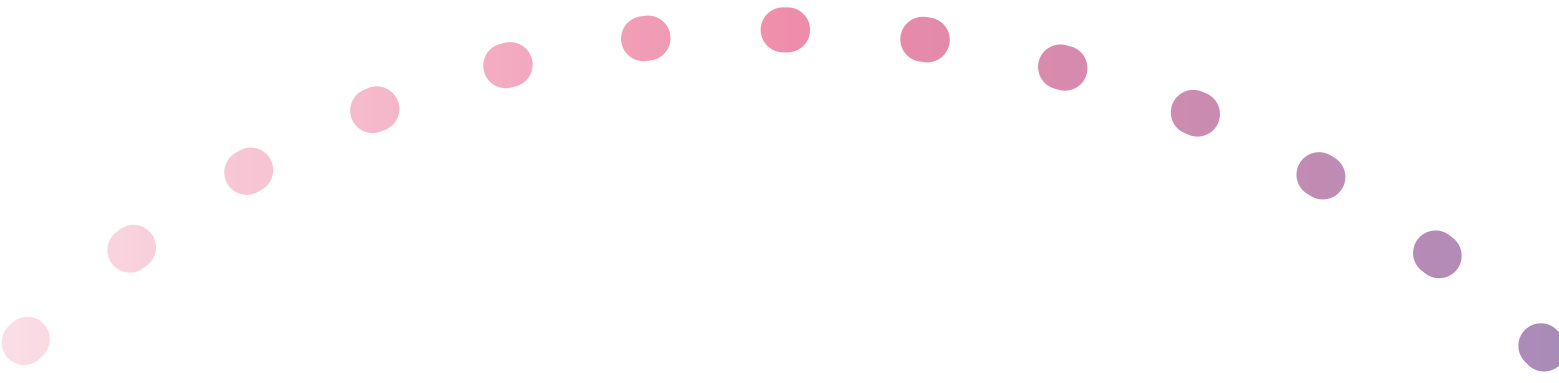
Missä palveluissa olet parhaimmillasi? Mikä on vahvinta osaamistasi?

Mikä oli motivaatiosi yrityksesi aloittamiselle?
Mitä haluat saada aikaan?

Mistä asioista yrityksessäsi sinä innostut? Mitkä asiat saavat sinut kerta toisensa jälkeen innostumaan ja kiinnostumaan uudestaan? Mitä voisit tehdä pelkästään, jos joutuisit valitsemaan?

Mitkä arvot ovat sinulle tärkeitä? Mitkä arvot ohjaavat toimintaasi ja näkyvät yrityksesi joka päiväisessä elämässä?

Mitä asioita haluaisit opettaa asiakkaillesi? Missä asiassa haluat opastaa asiakkaitasi?



Luo vastauksista mielikuva, kokonaisuus tai vaikkapa punainen lanka, joka kuvaa omaa näkökulmaasi mahdollisimman hyvin. Mitkä ovat niitä asioita, joiden kertomiseen sinun pitäisi keskittyä?

Yritä tiivistää oma näkökulmasi tiiviiksi kokonaisuudeksi. Jos joku kysyisi sinulta "**Kerro yhdellä lauseella, mistä yrityksessäsi on kyse?**", mitä vastaisit pohdintojesi perusteella?

Mitä tarkemmin määrität nämä asiat, sitä helpompaa sinun on markkinoida. Käytä tähän siis kaikki se aika mitä se tarvitsee.