

# Sisällön 5 askelta myyntiin

VAIHE TARKOITUS TAVOITE KEINOJA

VAIHE	TARKOITUS	TAVOITE	KEINOJA
OFF SEASON	Antaa tauko sisällön luomisesta, mutta silti pitää sisältö säännöllisenä	Pitää kiinni omasta julkaisutahdista	Sisällön monikäyttö, kierrättäminen ja uudelleen jakaminen
NÄKYVYYS	Saada sisältö näkyväksi paremmin omien ja ulkopuolisten silmien alla.	Saada näkyvyys paremmaksi ja saada uusia seuraajia, lukijoita ja tykkääjiä	Hakusanat, videot, kysymykset, vinkit
SITOUTUMINEN	Sitouttaa unelma-asiakas tiukemmin omaan yritykseen.	Saada keskustelua ja muita reaktioita aikaiseksi.	Videot, kysymykset, ajatuksia herättävä sisältö
KONTAKTOINTI	Saada parempi kontakti unelma-asiakkaaseen. Esim. sähköposti	Erotella potentiaaliset ostajat joukosta ja saada heihin parempi kontakti	Liidimagneetit, ilmaiset workshopit, oppaat jne.
MYynti	Myydä valitsemaasi palvelua unelma-asiakkaalle	Myynti	Mainokset, uutiskirjeet, muut suorat keinot

## SISÄLTÖIDEAT JOKAISEEN VAIHEESEEN

- Poimi vanhasta blogitekstistä tai uutiskirjeestä (pidemmästä tekstistä) osa, jonka voit jakaa somessa
- Katso, mikä postaus on ollut suosituin 3-6 kk aikana. Jaa se uudestaan sellaisenaan tai hieman muokattuna
- Luo kohokohdastasi kela! Onko sinulla esimerkiksi palautteita kohokohdissasi? Muuta se kelaksi (kolme pistettä kohokohdan alanurkassa)

- Kirjoita blogiteksti ja ripottele sinne osaamisesi ja asiakkaan ongelmaan liittyviä hakusanoja
- Luo video/kela, jossa käsittelet jotain asiakkaasi ongelmaa tai tämän hetkistä tilannetta
- Kysy kysymys, joka käsittelee asiakkaasi ongelmaa tai tilannetta

- Luo gallup tai kysely Instagramin tarinoiden puolelle
- Oletko eri mieltä kuin kollegasi jostain osaamisestasi liittyvästä asiasta? Onko sinulla mielipide, joka voi hieman ärsyttää muita kuin kohderyhmääsi? Kerro siitä

- Luo materiaali, joka auttaa unelma-asiakastasi ratkomaan yhden esteen. (Aihe, joka liittyy myytävään palveluun.) Anna se sähköpostia vastaan tai pyydä laittamaan yksityisviestiä somessa.
- Tee Instagramin tarinoissa kysely myytävään palveluun liittyen ja vastaa jokaiselle vastauksen antaneelle henkilökohtaisesti

- Luo somemainos myytävästä palvelusta ja kohdenna se omille tykkääjillesi ja seuraajillesi.
- Hyödynnä myös tarinat myynnissäsi. Kerro, mitä ostaessa saa tai mitä hyötyä palvelustasi on. Lisää suora linkki loppuun.
- Ongelma vs. tarjoamasi ratkaisu. Kerro, minkä muutoksen myymäsi palvelu saa aikaan.

*Eeva Cashronen*