

A large, soft pink watercolor splash is centered on the page. Scattered around and within the splash are numerous small, circular dots in shades of gold, purple, and pink. The background is a clean, light cream color.

Kankeita
MARKKINOINTI
- MÖRÖT

Karkeita

MARKKINOINTIMÖRÖT

Jokaisella meistä on uskomuksia itsestämme ja asioista. Joskus nämä uskomukset ovat negatiivisia ja vaikuttavat siihen, miten toimimme. Ne voivat joskus jopa estää sinua tekemästä jotain. Näitä löytyy usein myös markkinointia kohtaan. Kutsun niitä MarkkinointiMöröiksi.

Käsitellään seuraavaksi jotain MarkkinointiMörköjä ja katsotaan saisimmeko niitä karkoitettua tai muutettua joksikin muuksi.

“MARKKINOINTI ON EPÄEETTISTÄ JA MANIPULOIVAA”

"MARKKINOINTI PAKOTTAA IHMISIÄ OSTAMAAN PALVELUITA, JOITA HE EIVÄT TARVITSE"

En valehtele, joskus markkinointi voi olla epäeettistä ja manipuloivaa. Se on totta. MUTTA, silloin syy on niissä ihmisissä, jotka sitä markkinointia tekee. Markkinoijat voivat tehdä markkinoinnista epäeettistä ja manipuloivaa. Markkinointi itsessään on vain väline, jolla kerrot yrityksestäsi ja tavoitat oman kohderyhmäsi. Se on tapoja ja keinoja kertoa yrityksestä ihmisille, jotka perustuu ihmisen käyttäytymiseen ja ostotapoihin. Jos markkinointi on siis mielestäsi jonkinlaista; epäeettistä, manipuloivaa, vastenmielistä, tuputtavaa; joku muu on syyppä kuin markkinointi itse.

Markkinointi on juuri sellaista, mitä sinä siitä teet. Markkinointi on muuttuva ja muokattava väline, ei mikään valmis toimintatapa, joka on tai ei ole eettistä. Mitä se tarkoittaa? Sitä, että markkinointi voi olla hauskaa ja mukavaa, kunhan käyttää oikeita tapoja ja keskittyy oikeisiin asioihin. Tästä seuraa myös toinen mielettömän helpottava johtopäätös: Sinä voit tehdä omasta markkinoinnistasi juuri sellaista kun haluat.

Entä, pakottaako markkinointi ihmisiä ostamaan palveluita, joita he eivät tarvitse? Jälleen myönnän, että todella painostavilla myyntikeinoilla ihmisen voi saada ostamaan jotain mitä he eivät tarvitse. Mutta, jos itse luot markkinoinnistasi sellaista, joka omasta mielestäsi on reilua, et pakota ihmisiä mihinkään. Palveluita ostetaan vain tarpeesta. Ihminen ei osta, jos hänellä ei ole jotain tarvetta palvelullesi. Jos palvelusi ei ratkaise asiakkaan ongelmaa, hän ei tarvitse palveluasi. Joten, älä huolehdi siitä, että painostaisit ketään, varsinkaan, jos et painosta tarkoituksella. Tee sellaista markkinointia, jota haluaisit itsekin nähdä ja kaikki on kunnossa.

"EN OSAA MARKKINOIDA"

"EN OLE TEKNIKKAIHMINEN"

“EN OSAA KIRJOITTA”

Minun täytyy tunnustaa, että nämä MarkkinointiMöröt saavat minut jopa vähän vihaiseksi. Lähinnä siksi, että usein tuntuu olevan kyse enemmän uskon puutteesta itseään kohtaan ja sitä kautta itsensä aliarvioimisesta. Älä tee sitä itsellesi!

Ensinnäkin, kaikki asiat on opeteltavissa. Edes ydinfysiikka ei ole ydinfysiikkaa. Tiedätkö, mitä tarkoitan? Otetaanpa vielä kerran: *kaikki asiat on opeteltavissa*. Kyse on vain halusta opetella, ja useimmiten myös takapuolesi kestävyydestä.

Onko keskustelusi aiemmin mennyt mielessäsi suurinpiirtein näin:

"En osaa markkinoida/en ole tekniikkaihminen/en osaa sitä ja tätä, joten turha edes yrittää"

Muuta ajatustapaasi!

Mitäpä, jos kokeilisit jotain tämän kaltaista sen sijaan:

"Minäpä otan selvää!"

"Keneltä voisin kysyä apua? Kuka voisi auttaa?"

"Mistä voisin lukea lisää?"

Toivon, että sinulla on halua opetella asioita, jos olet tänne asti tullut ja luet nyt tätä opasta. En tarkoita, että sinun tarvitsisi osata kaikki mahdolliset markkinoinnin asiat täydellisesti tai edes puoliksi. Tarkoitan, että sinulla pitää olla ylipäätään halu oppia ja ottaa selvää. Halu hoitaa yrityksesi markkinointia ja kertoa yrityksestäsi niille, joille on siitä hyötyä.

"MARKKINOINTI SOTII VASTOIN HALUANI AUTTAA IHMISIÄ"

Monelle oma yritys ja se, mitä tekee on sydämen asia. Se, mitä tarjoat on niin perustavanlaatuisesti osa sinua, että sitä on vaikea kutsua työksi. Teet sitä sydämelläsi ja, jos mahdollisuus olisi, tekisit sitä ilmaiseksi. Usein markkinointi tuntuu nakertavan sitä auttamisen halua jollain tavalla. Ikään kuin markkinointi sotisi sitä omaa ajatusta ihmisten auttamista vastaan. Mietitäänpä tätä hetki...

Harvalla on mahdollisuutta auttaa asiakkaitaan ilmaiseksi. Sinulla on osaamista, josta ihmiset ovat valmiita maksamaan. Ja sinä myös ansaitset saada osaamisestasi ja ajastasi korvauksen. Eikö? Mutta miten voit auttaa ihmisiä, jos he eivät tiedä olemassaolostasi? Jos he eivät edes löydä sinua silloin kun he sinua ja palveluitasi tarvitsevat?

Potentiaaliset asiakkaasi ansaitsevat tietää palveluistasi ja tarjoamastasi avusta ja ratkaisusta. Tehtäväsi on kertoa ihmisille palvelustasi ja siitä, miten voit auttaa heitä. Siinä ei ole mitään pahaa. Markkinoinnissa ei ole mitään pahaa.

Halusi auttaa ja markkinointi eivät ole vastakkaisia voimia. Markkinointi on keino, jolla kerrot yrityksestäsi, ajatuksistasi ja arvoistasi. Se on keino kommunikoida ja kurottaa kohti asiakasta merkityksellisen suhteen luomiseksi.

"MARKKINOINTI TUNTUU EPÄUSKOTTAVALTA JA -AIDOLTA"

Jos markkinointi tuntuu mielestäsi epäuskottavalta ja -aidolta, sinun täytyy miettiä, mitä oikein teet markkinoinnissasi. Markkinointi on muokattava väline, josta voi tehdä oman näköisensä. Joten, jos markkinointi on epäuskottavaa ja -aitoa, mitä teet sellaista, joka ei tunnu omalta tai luontevalta sinusta?

Teetkö jotain juttuja markkinoinnissasi, koska joku on sanonut, että näin pitäisi tehdä? Oletko esimerkiksi jossain markkinointikanavassa siksi, että siellä "pitää" olla? Markkinointi on juuri sellaista kun sinä siitä teet. Se voi olla epäuskottavaa tai mitä tahansa, jos siitä tekee sellaista. Se voi olla myös luontevaa, aitoa ja rehellistä.

"INHOAN SOMEA"

Nykyään monella on viha-rakkaus -suhde somea kohtaan. Toisaalta some on mieletön tapa saavuttaa ihmisiä ja asiakkaita. Toisaalta se taas kuluttaa aikaa ja välillä jopa imaisee sisäänsä aivan täysin.

Ymmärrän inhon ihan hyvin. En kuitenkaan jättäisi somea täysin käyttämättä vain oman inhon vuoksi, jos saisin asiakkaani sitä kautta tehokkaasti kiinni. Somea voi käyttää todella monella eri tavalla. Mitäpä, jos etsisit keinon, joka paitsi sopii sinulle, auttaa sinua myös kommunikoimaan asiakkaasi kanssa paremmin? Tai rajoittaisit somen käytön minimiin ja käyttäisit sitä mahdollisimman tehokkaasti?

"MYYMINEN ON VASTENMIELISTÄ"

Tiedätkö, että saan tämän vastauksen todella usein kysyessäni joltakin keskustelukumppanilta: "Mitä mieltä olet markkinoinnista?". Ja joka kerta tämän vastauksen saadessani, mietin, jaksanko lähteä tätä asiaa avaamaan vai en. Asiahan on nyt niin, että MARKKINOINTI EI OLE SAMA ASIA KUIN MYYMINEN. Myyminen on osa markkinointia, mutta markkinointi on älyttömästi suurempi kokonaisuus kuin myyminen. Jos siis et pidä myymisestä, niin se ei tarkoita, että koko markkinointi kannattaa sulkea mielestään ja unohtaa kokonaan.

Ymmärrän hyvin, että myyminen ei kuulosta kivalta ja siihen liittyy paljon mielikuvia, jotka eivät ainakaan auta asiaa. Tuleeko sinulla myymisestä mieleen helppoheikit torilla, automyyjät tai feissaajat kadulla? Olet siinä mielessä oikeassa, että myymistähän se on. Myymistä, kuten markkinointiakin on monenlaista. Edellä mainitut ovat myymisen monimuotoisuuden toisessa päässä, kun taas monet muut, pehmeämmät myyntitavat ovat siellä toisessa. Kummassakaan ei sinällään ole mitään vikaa, mutta toinen tyyli ei sovi yhdelle ja toinen taas sopii.

Yhden asian haluan nostaa esille vielä tässä yhteydessä. Jos keskityt luomaan asiakkaillesi hyödyllistä, myynnitöntä sisältöä, joka kiinnostaa heitä ja innostaa heitä seuraamaan sinua, älä huolehdi myymisestä. Kun myynnitön sisältösi on kunnossa, sinun ei tarvitse kuin muistuttaa asiakastasi palvelustasi. Mitä vähemmän kiinnität huomiota myynnittömään sisältöösi, sitä enemmän joudut myymään. Eli keskitä huomiosi myymisen ja myynnillisen sisällön sijaan tarjoamaan asiakkaillesi mieletöntä hyödyllistä sisältöä ja myyminen on sen jälkeen pikkujuttu. Tarjoat vain asiakkaalle ratkaisun johonkin hänen ongelmaansa.

TÄSSÄ PIENI TEHTÄVÄ, JOLLA PÄÄSET KOHTAAMAAN MARKKINOINTIMÖRKÖJÄSI

Pohdi hetken aikaa omia MarkkinointiMörköjäsi ja mieti, mistä ne johtuvat. Onko jokin tietty markkinointikeino, joka saa karvasi pystyyn? Mikä markkinoinnissa ahdistaa ja tuo epä mukavuuden tunnetta? Onko jotain mitä voisit muuttaa, jotta ahdistus vähenisi? Onko jotain mitä voisit tehdä ahdistavan asian sijaan, joka ei tuntuisi niin inhottavalta?

*Olet matkalla kehti huoletonta
ja sujuvaa markkinointia!*

Mahtavaa! Toivottavasti sait uusia näkökulmia markkinointiisi!

*Muista jatkaa oppimistasi ja pitää uusista tavoistasi kiinni.
Yhdenmukainen ja jatkuva markkinointi tuo sinulle mielettömiä
tuloksia, kun jaksat vain ylläpitää sitä. Tee itsellesi suunnitelma,
merkkää markkinointisi kalenteriin ja lähde luomaan mieletöntä
sisältöä asiakkaillesi!*

*Jos haluat aktiivisesti jatkaa omaa oppimistasi ja helpottaa
markkinointiasi, laita sivuni seurantaan ja hyödynnä tarjoamani
workshopit, valmennukset ja webinaarit.*

Nähdään taas!

Emma

Tämä voisi sopia sinulle:

Jos markkinointisi suunta on hukassa, se vaikuttaa kaikkeen mitä teet markkinoinnissa: Sisällön ideoiminen ja luominen on vaikeaa, et tiedä kuka asiakkaasi on ja joudut kokeilemaan mikä toimii sen sijaan, että tietäisit mitä tehdä.

Tule mukaan Löydä markkinointisi fokus nettivorkshopiin! Saat markkinointiasi selkeämmäksi ja tekemistäsi helpotettua.

