

Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto | Digitaalinen markkinointi ja myynti | SASKY koulutuskuntayhtymä

2019

KOULUTUKSEN SISÄLTÖ:

1. Vastuualueen liiketoiminnan suunnittelu ja toteuttaminen Yrityksen manuaalinen ja digitaalinen ekosysteemi

- Digitalisaation tuomat muutokset yritysten liiketoimintaan
- Yrityksen toimintaprosessien kuvaus sekä digitaalisen liiketoiminnan kehittämiskohteiden tunnistaminen
- Yrityksen digitaalinen ekosysteemi

Digijohtaminen

- Digitaalisen liiketoiminnan kokonaisvaltainen suunnittelu ja prosessi kohtainen johtaminen (HR, CRM, talous, markkinointi, myynti, kumppanuusverkosto)
- Digitaalisen liiketoiminnan kehittämissuunnitelma, budjetointi, osaamisen varmistaminen, ohjelmistovalinnat ja rahoitusinstrumentit
- Harjoitustehtävän anto

ISOKUVA yrityksen toiminnoista ja digitiekartta

- Digitaalinen ekosysteemi ja ison kuvan hahmottaminen kehittämisen tueksi
- Harjoitustehtävän purku

2. Digitaalinen markkinointiviestintä

- Digitaalisen markkinoinnin suunnitelma ja käytännön suunnittelu
- Digitaalisen markkinoinnin osa-alueet
- Kilpailija-analyysi
- Tavoitteellisen digitaalisen markkinoinnin toteuttaminen käytännössä – taktiset keinot
- Digitaalisen markkinoinnin tarkoituksen mukaiset tavoitteet ja toimenpiteiden seurantatyövälineet
- Digitaalisen markkinoinnin kiinteä kytkeminen myyntiin ja asiakkuushallintaan (Sales & CRM)
- Digitaalisen markkinoinnin budjetointi – mitkä kaikki maksaa?

Markkinointiautomaatio avuksi

- Markkinointiautomaatio-ohjelmistot avuksi käytännön työhön
- Manuaalinen sisältötuotanto vs. automaattinen sisältötuotanto
- Mallipohjia ja vuosikellon työvälineitä käytäntöön ja harjoitustehtävän tekoon
- Esimerkkejä markkinointiautomaation tehokkuudesta

- Harjoitustehtävän anto

Markkinointisuunnitelman toteuttaminen

- Harjoitustehtävien läpikäynti ja käytännön harjoituksia

3. Digitaalisen myynnin kehittäminen

Verkkokaupan perustaminen I

- Verkkokaupan perustaminen käytännössä: palvelujen ja tuotteiden myynti verkossa, ohjelmistot, logistiikka ja varastointi, asiakashallinta ja -suhteiden hallinta, markkinointi ja lainsäädäntö

Verkkokaupan perustaminen II ja asiakkaan kuuntelu

- Asiakkaan kuuntelujärjestelmän laadinta
- Suosittelemarkkinointi osana myyntiä

Monikanavainen myynti I

- Kivijalkakaupan, verkkokaupan ja muiden myyntikanavien (jakelukanavat) yhteistoiminta
- Monikanavainen asiakaspalvelu ja asiakkaan palvelupolku
- CRM eli asiakkuuksien hallinta kuluttaja- ja yritysten välisessä kaupassa
- Asiakkuushallinnan liittäminen digitaalisen markkinoinnin toimintoihin
- Esimerkkejä käytännöstä

Monikanavainen myynti II ja tiedolla johtaminen

- Asiakkuushallinnan käytännön toteuttaminen
- Asiakkaan polulla kerätyn datan hyödyntäminen myynnin ja markkinoinnin prosesseissa
- Harjoituksia oman yrityksen asiakkuushallinnan järjestämiseksi

KOULUTTAJAT

Tässä ryhmässä kouluttajina toimivat Kirsi Mikkola / Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy sekä Jonna Muurinen / Kuulu Oy.