

## **Liiketoiminnan erikoisammattitutkinto | Digitaalisen markkinoinnin ja myynnin koulutus koulutus | SASKY koulutuskuntayhtymä**

**18.1.2022-28.2.2023**

### 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
- 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 asiakuushallintaan (Sales & CRM)
  - Digitaalisen markkinoinnin budjetointi – mitkä kaikki maksaa?
- Markkinointiautomaatio avuksi
  - Markkinointiautomaatio-ohjelmistot avuksi käytännön työhön

y-tunnus 2606902-2 | Katajanokankatu 3 E 24, 00160 Helsinki | Verkkolaskut: 26069022@scan.netvisor.fi  
[twitter.com/nordicmarketing](https://twitter.com/nordicmarketing) | [instagram.com/nordicmarketing](https://instagram.com/nordicmarketing) | [facebook.com/nordicmarketing](https://facebook.com/nordicmarketing)

- 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

Kouluttajina toimivat Kirsi Mikkola / Sähköinen Liiketoiminta Suomi Oy sekä Jonna Muurinen / Kuulu Oy.

### TOTEUTUS JA PAIKKA

Koulutus toteutetaan oppisopimuksella, katso lisää [www.oppisopimus.fi](http://www.oppisopimus.fi). Koulutuspäivät toteutetaan etäopetuksena videon kautta ja/tai lähiopetuksena Tampereella. Myös etänä osallistuminen on mahdollista, sillä kaikki koulutuspäivät videoidaan. Videotallenteet ovat katsottavissa koko koulutuksen ajan. Koulutukseen voi hakea asuinpaikasta riippumatta, joten matkustaminen paikan päälle ei ole pakollista.