

KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

BRÄNDI JA KOHDERYHMÄ

- kohderyhmän kirkastaminen
- asiakaslupaus
- brändin rakentaminen ja visuaalisen ilmeen suunnittelu
- markkinointiviestinnän toimeksiannon tarkoitus ja tavoitteet

MARKKINOINTI JA DIGIKANAVAT

- myynnin ja markkinoinnin nykytila
- markkinoinnin ja myynnin kanavat
- markkinoinnin suunnittelu
- myynnin suunnittelu
- budjetti ja kannattavuus
- markkinointi nykyisille asiakkaille
- uusien asiakkaiden houkuttelu
- hakukoneoptimointi ja digitaalinen näkyvyys
- tuotteistaminen

SISÄLLÖNTUOTANTO (CANVA + TEKÖÄLY)

- sisältömarkkinointi
- digimarkkinointi ja sosiaalinen media
- canva
- tekoälyn hyödyntäminen

ASIAKASHANKINTA, ASIAKASPALVELU JA MYYNTI

- myyntiprosessi ja myynnin kasvattaminen
- asiakaspalvelu ja asiakaskokemus
- toimenkisannon toimenpiteiden suunnittelu ja toteutus
- toimeksiannon tulokset

SEURANTA JA KEHITTÄMINEN

- markkinoinnin seuranta
- tulosten mittaaminen
- kehittäminen ja optimointi
- asiakaspalaute
- jatkuva kehittäminen

TEKOÄLYN HYÖDYNTÄMINEN TYÖPROSESSISSA

- tekoälyn osa-alueita ja käyttökohteita myynnissä ja markkinoinnissa
- tekoälyn eettinen ja vastuullinen käyttö
- generatiivisen tekoälyn työkaluja
- yleisimmät kyber- ja tietoturvariskit

Ohjelma on alustava ja sisältöön voi tulla vielä muutoksia.