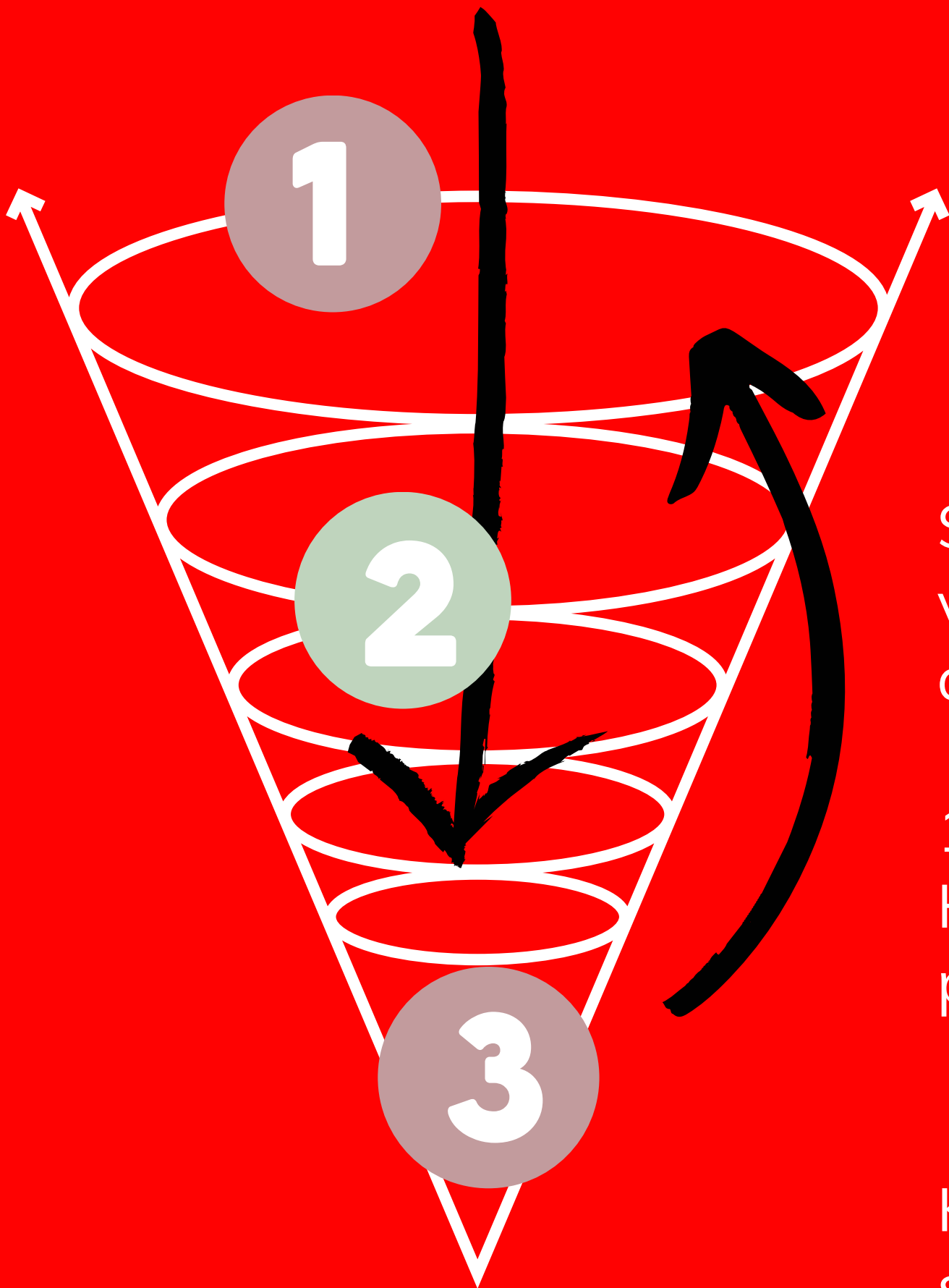


PIIRIIN

MYYN

TI-SUPPILO

DIGIKANAVISSA



Sales Funnel eli myyntisuppilo on visuaalinen työkalu, jolla voit hahmottaa asiakkaan ostopolkuja eri kanavissa.

**1 Ongelman esille tuonti:**  
Houkuttele asiakkaita ja lisää tietoisuutta potentiaaliselle kohderyhmälle.

**2 Luo tarve:**  
Kerro lisää ja rakenna luottamusta suppiloon tulleille asiakkaille.

**3 Ratkaisun myynti:**  
Tuo esille hyötyjä ja referenssejä ja tee ohittamaton tarjous.

## ONGELMAN ESILLE TUONTI

- Kiinnostuksen herättäminen
- puhu asiakkaasi ongelmasta kiinnostavilla sisällöillä

Kanavat ja tavat:  
SOMEmainonta  
Google Ads  
Asiakasta kiinnostavat hakusanat verkkosivuilla  
# hashtagit somessa

## LUO TARVE

- Puhu tarpeista SOMEssa
- Kerro miten ongelma voidaan ratkaista

Kanavat ja tavat:  
SOME-sisältö seuraajille  
Ladattavat oppaat  
Asiakkaiden kysymyksiin vastaaminen  
Verkkosivujen sisältö ja selkeä ostopolku

## RATKAISUN MYYNTI

- Luottamuksen rakentaminen
- Erottautuminen kilpailijoista
- Hyvä tarjous

Kanavat ja tavat:  
Vuorovaikutus SOMEssa  
Sähköpostimarkkinointi  
Puhelinmyynti  
Henkilökohtainen tapaaminen  
Jälkimarkkinointi

