



6

## KOHDAN

# MYYNTIKAMPANJA

1

## TAVOITE

Aseta tavoite.

Mitä haluat myydä?

Pakkaa tuote tarjolle selkeäksi kokonaisuudeksi.

2

## KENELLE

Kenelle myytävä tuote/palvelu sopii?

Miksi se sopii juuri hänelle?

Luettele asiat jotka hyödyttävät asiakasta.

3

## SEGMENTOINTI

Ryhmittele tutut (jo ostaneet) asiakkaasi.

Valitse ne, joille tuote erityisesti sopii. (Tämä on tärkein osuus)

Kirjoita tarjous heille.

Muistuta että tarjouksesi on voimassa tietyn ajan ja sitä on tarjolla vain x kpl. (Älä unohda heitä jotka ovat joskus pyytäneet tarjousta tai olleet kiinnostuneita. He ovat edelleen potentiaalisia.)

4

## SÄHKÖPOSTI

Ota käyttöön sähköpostiohjelma ja lähetä tarjous sieltä.

Esimerkiksi Mailer Lite on helppo-käyttöinen ja ilmainen jos asiakkaita on alle 1000.

5

## KOHDENNUS

Muista kohdennus.

Yksi kirje, yksi tuote, yksi linkki, yksi tavoite.

Kerro, että asiakkaat saavat viestin, koska ovat ostaneet tai pyytäneet tarjousta sinulta aiemmin. Listalta voi poistua.

6

## ANALYSOI

Analysoi viestin saaneiden käyttäytymistä.

Sähköpostiohjelmassa näet kampanjan tuloksista kuka on avannut, kuka klikannut tai kuka on poistunut listalta.

Näiden analyysien perusteella voit jatkaa keskustelua heidän kanssa jotka ovat olleet hyvin kiinnostuneita. Muistuta heitä, kun tarjous on päättymässä.

