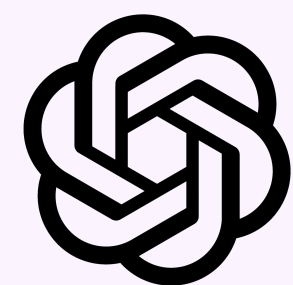


How to do **Online marketing**

AIKATAULU / SCHEDULE

ALUSTUS / INTRODUCTION	12.30–12.40
INFO: PARTS 1 AND 2	12.40–13.25
CASE: INNOLLINEN	13.25–13.45
Tauko / Break	13.45–14.05
CASE: SAANA JA OLLI	14.05–14.30
WORKSHOP	14.30–15.45
WRAP UP + NETWORKING	15.45–17.00

Opettele etsimään tietoa, niin menestyt.
Learn to seek information, and you will succeed.



→ <https://chatgpt.com>, free / 19€/kk

*Works in
many languages!
Go Play with it!*



Muista! Kun hyödynnät tekoälyä, kuvaile aina oma tilanteesi. Esimerkiksi: olen yksinyrittäjä ja myyn korvakoruja, voin käyttää markkinointiin 2h / vko ja budjettini on tällä hetkellä 200 € kuukaudessa.

Remember! When utilizing AI, always describe your own situation. For example: I am a solo entrepreneur selling earrings, I can spend 2 hours per week on marketing, and my current budget is €200 per month.



Myyntifunneli Sales funnel

A brown sneaker with a large 'N' logo on the side, shown in a close-up, slightly angled view. The shoe has a mesh upper and a dark sole.

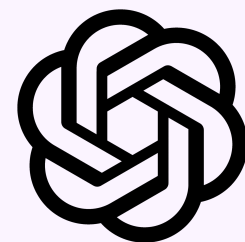
Tuotteistaminen

Productization



Ask
Chat
GPT

I want to productize [what you do]. What information should I give customers of my [products]?



Ask
Chat
GPT

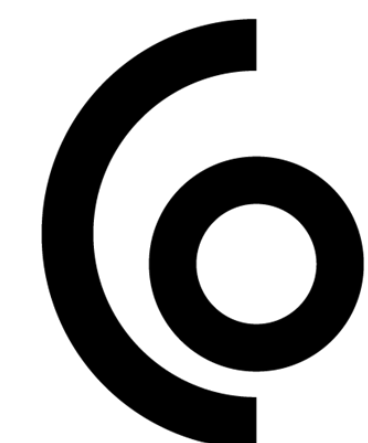
How do I add credibility to my online store that sells **[things you do]**?



OSTOPUTKI

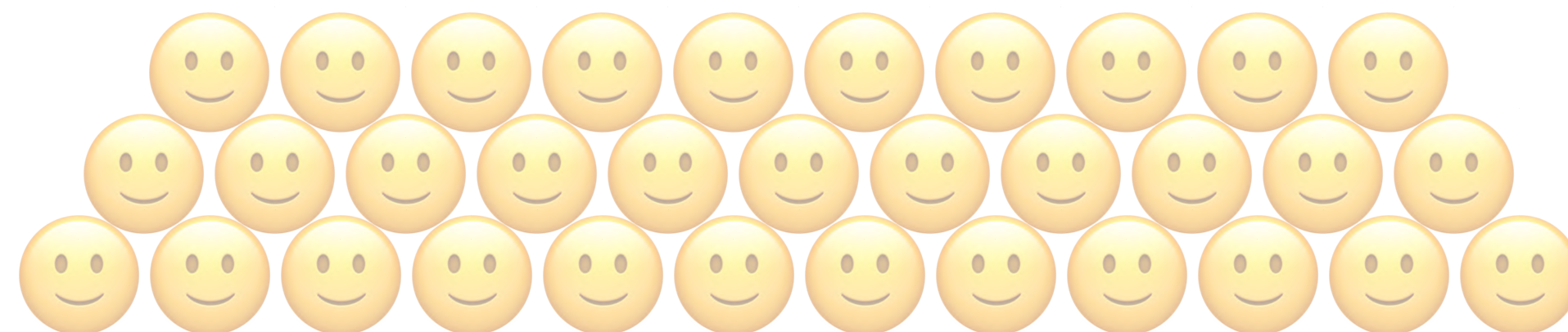
flying tiger
copenhagen

Normal

 **Clas
Ohlson**



MYYNNTIFUNNELI / SALES FUNNEL : PIRATE METRICS



Awareness (tietoisuus)

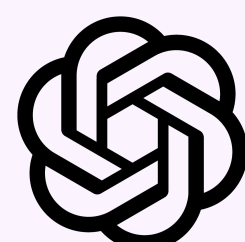
Acquisition (hankinta)

Activation (aktivointi)

Revenue (tuotto)

Retention (pysyvyys)

Referral (suosittelu)



Ask
Chat
GPT

How do I build an efficient sales funnel?
Tell me about pirate metrics.



Esimerkit



Mitä pitää tehdä, jotta ihmiset huomaavat kauppasi?

How can you make people notice your store?



**Kuinka moni asiakas
tulee sivustollesi?**

**How many customers
visit the website?**



TO
DO

Social media, Google, blog, email, PR,
mainokset / ads



**Kuinka moni asiakas
paina nappia?**

**How many customers
click the button?**



TO
DO

Landing pages, CTA



**Kuinka moni asiakkaista
ostaa / varaa / tilaa.**

**How many of the
customers buy / book /
order?**



TO
DO

Miten helpoksi ostaminen, tuotteistaminen, hinnoittelu on tehty?
How easy is purchasing, productization, pricing?



Kuinka moni ostaa uudelleen?

How many customers make a repeat purchase?



TO
DO

Sähköpostit, uudelleenmarkkinointi, tarjoukset.
Emails, retargeting, offers.



**Kuinka moni ostajista
suosittelee palveluasi.**

**How many buyers
recommend to others?**



TO
DO

Tee suosittelu helpoksi, anna suositteluetu. Tee hyvää työtä.
Make recommending easy, offer a referral benefit. Do good
work.

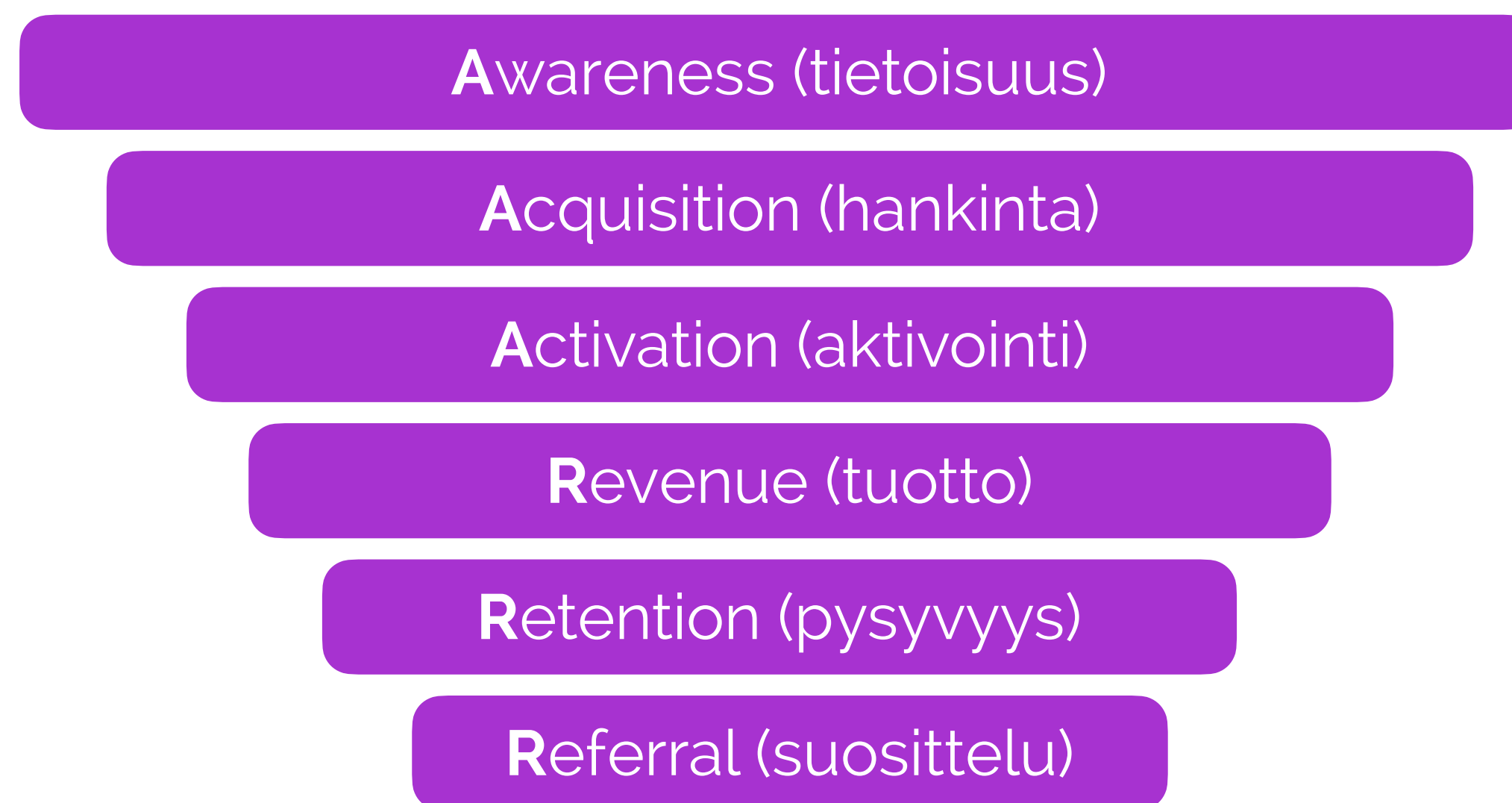
Mikä on markkinoinnin ja verkkomyynnin
suhde?

What's the relation between marketing
and online sales?





MYYNNTIFUNNELI / SALES FUNNEL → OSTOPOLKU / CUSTOMER JOURNEY



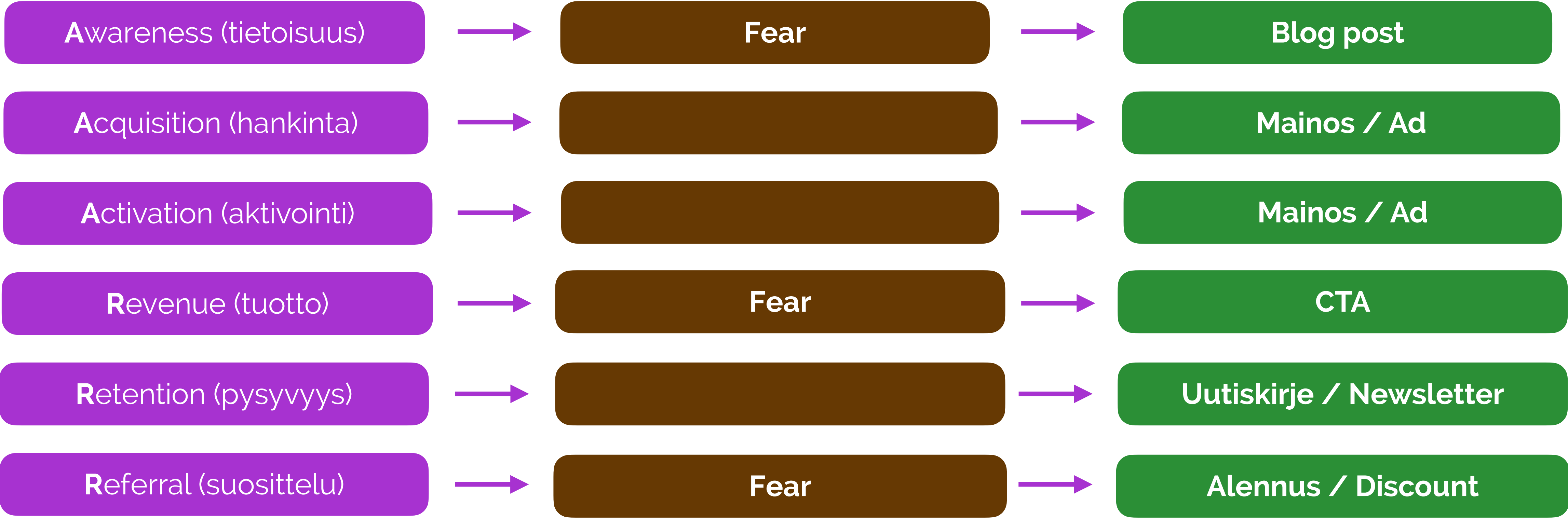


MYYNNTIFUNNELI / SALES FUNNEL → OSTOPOLKU / CUSTOMER JOURNEY



MYYNNTIFUNNELI / SALES FUNNEL → OSTOPOLKU / CUSTOMER JOURNEY

Client



Ask
Chat
GPT

How to create a customer journey map that addresses customers' fears, hopes, and expectations?

DIGITAALINEN MARKKINOINTI TUO TIETOA

Digital marketing provides information

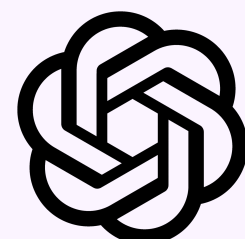
Startup
Mindset

Mittaa / Measure

Opi / Learn

Testaa / Test

Kehitä / Develop



Ask
Chat
GPT

How can I learn from the data I get from my digital marketing channels?

SELKEÄ TUOTE / WELL DEFINED PRODUCT

Mitä? / What?

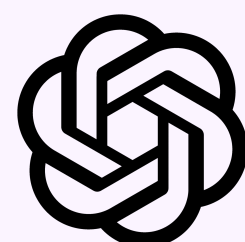
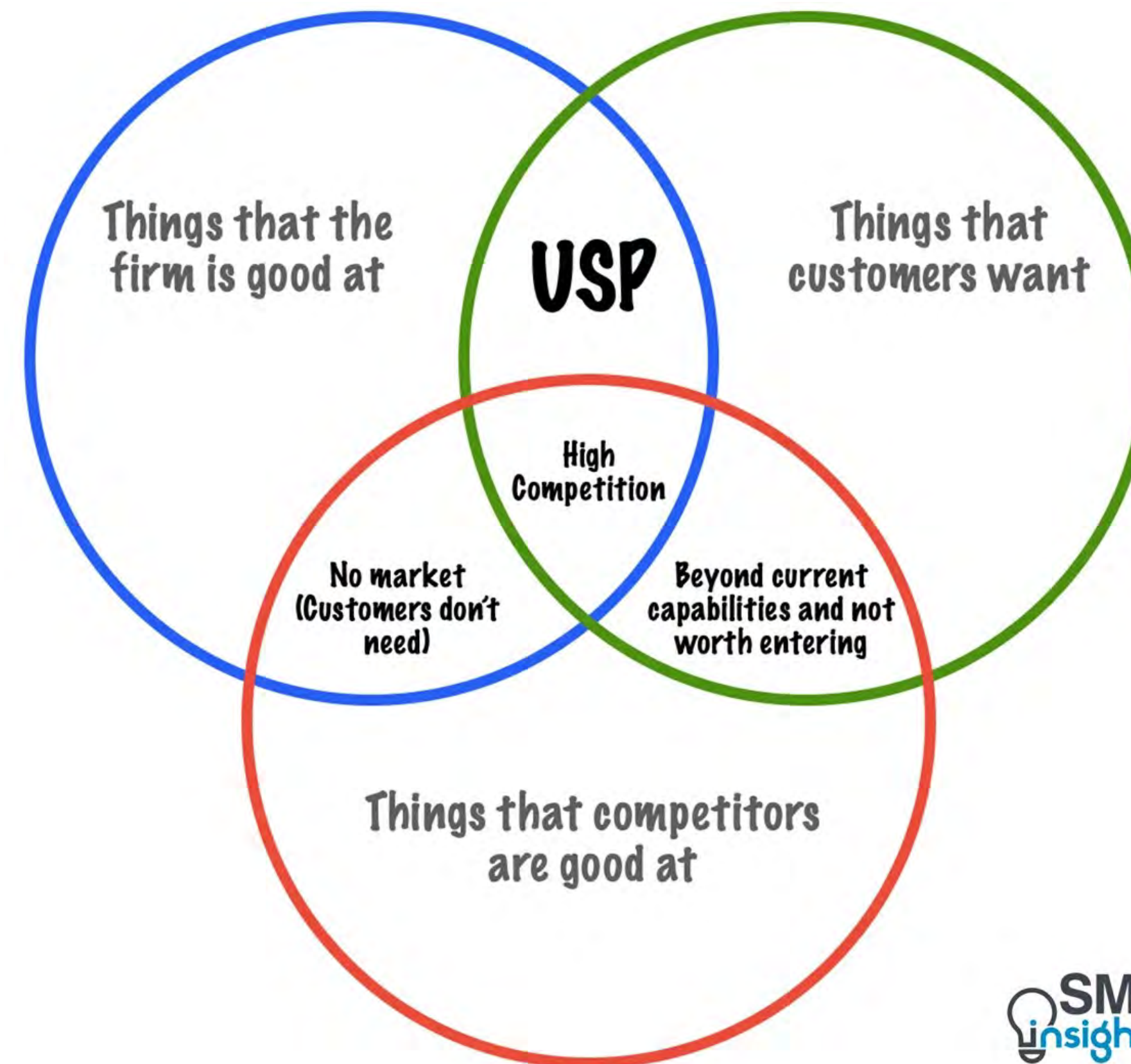
Mihin tarpeeseen? / Need?

Kenelle? / To whom?

Miten? / How?

VAHVUUTESI / USP

Unique Selling Proposition



Ask
Chat
GPT

How to create a unique selling proposition?

STRATEGIA / STATEMENT

Product

Customer

” I offer **pitch training for musicians.**”

STRATEGIA / STATEMENT

Business objective

” To generate additional revenue streams, I offer a

Product

pitch training program designed for the music industry,

Customer

available for purchase online, so that musician entrepreneurs

Customer Need

can succeed in securing funding.”

TO DO:

1. Mihin pystyt? (Resurssit) / What can you do? (Resources)
2. Aseta tavoite ja aikataulu / Set a goal and timeline
3. Valitse 3 asiaa, joista aloitat / Choose 3 things to start with
4. Luo toistuva tapa (polut, ketjut) / Establish routines (paths, chains)
5. Testaa / Test
6. Kehitä / Develop
7. Vertaile kokemuksia / Compare experiences



Ask
Chat
GPT

How to create a cost-effective digital marketing strategy for my company?

Case
Innollinen

Tauko / Break

We'll continue at 14:05

Case

Saana & Olli



Workshop



Tavoite / Our Goal

Työpajassa luodaan myyntifunneli ja opitaan, miten voidaan luoda hyviä keinoja, joilla houkutella mahdollisia asiakkaita.

In the workshop, a sales funnel will be created, and we will learn how to develop effective ways to attract potential customers.



WORKSHOP

TODO	1	2	3
Mitä / What			
Mihin tarpeeseen / Need			
Kenelle / to whom			
Mikä on ainutlaatuista (USP)? / What's unique?			
Miten herätät luottamuksen? / How to create trust?			
Miten asiakas päätyy ostamaan tai sitoutumaan? How to create commitment?			
Miten tuoda asiakkaita kauppaan? / How to bring customers to the store?			



OSTOPOLUN SUUNNITTELU

Tehtävä: Jokainen osallistuja miettii omaa ideaa. Suunnittele yksinkertainen ostopolku, jossa on kolme kohtaa:

1. **Mikä on ainutlaatuista (USP)? / What is unique?**
2. **Miten herätät luottamuksen? How to create trust?** (Esimerkiksi visuaaliset esimerkit, tarinat tai näytteet työstäsi)
3. **Miten asiakas päätyy ostamaan tai sitoutumaan? How to create commitment?** (Helppo yhteydenotto, tarjous, selkeät ohjeet ostamisesta, tuotteistaminen, CTA)

Työskentelytapa: Jokainen suunnittelee yksin, mutta jakaa ajatuksia ja ideoita ryhmän kanssa. Kaikki voivat kommentoida ja auttaa toisiaan kehittämään suunnitelmaa.



KEINOJA

Miten herätät kiinnostuksen?

Tehtävä: Suunnittele keinoja, joilla **houkuttelet asiakkaan kauppaan.** / **How to bring customers to the store?**

Esimerkkejä keinoista:

- Rakenna yhteisö someen (Instagram, TikTok, YouTube)
- Jaa ilmaisia sisältöjä (esim. blogit, videot)
- Tee yhteistyötä vaikuttajien kanssa (influencer marketing)
- Luo uutiskirje ja jaa tietoa tai tarjouksia uusille ja vanhoille asiakkaille (newsletter and offerings)

Tavoite: Valitse **2-3 keinoa**, joita voisit käyttää omassa kaupassa.

Social media / Ads



SEO



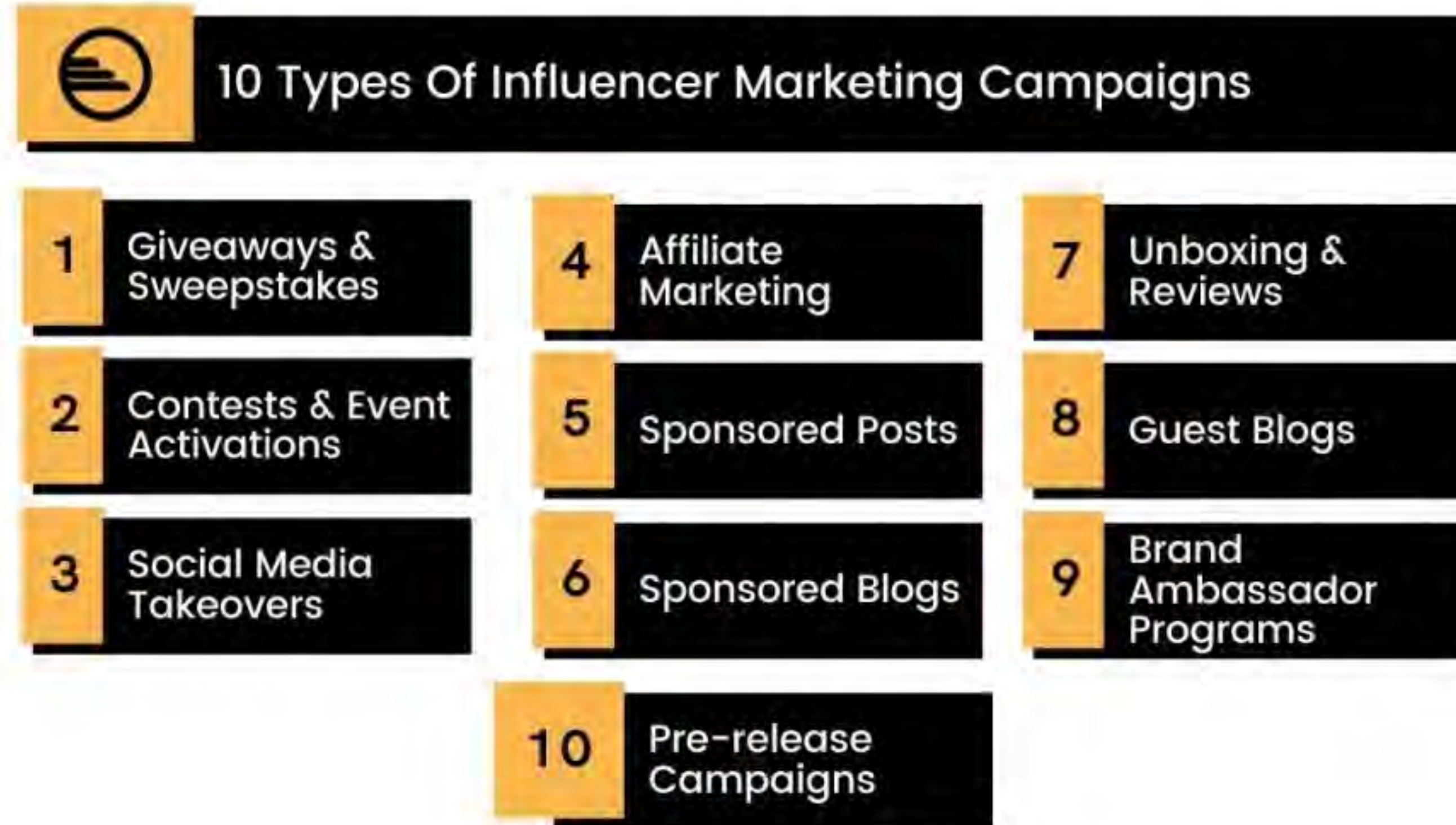
Email marketing



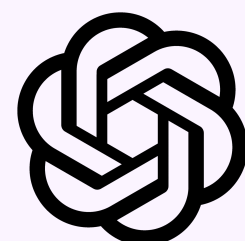
Ask
Chat
GPT

I sell [your products] online. Which social media channels should I use for marketing?
How do I build efficient paid ads campaigns to [your products] online business?

Yhteistyö ja vaikuttajat



ENGAIO | DIGITAL GROWTH COMPANY



Ask
Chat
GPT

How do I build efficient influencer marketing campaigns to my **[your biz]** online business?



YHTEISTYÖN SUUNNITTELU

Tehtävä: Kehittäkää yhdessä kolme ideaa, miten voisitte tukea toisianne näkyvyyden kasvattamisessa ja sivustoliikenteen lisäämisessä.

Collaborate to develop three ideas on how you can support each other in increasing visibility and boosting website traffic.



YHTEENVETO

**Kertokaa lyhyesti ryhmänne parhaat ideat kaikille
- voi myös jakaa haasteita.**

**Briefly share your group's best ideas with everyone –
you can also share any challenges.**

Yksinkertainen ja selkeä ostopolku on tärkeää varsinkin alkuvaiheessa.
A simple and clear buying process is important, especially in the early stages.

Tietoisuuden kasvattaminen ja kiinnostuksen herättäminen on ratkaisevaa – sekä erottautuminen massasta.
Increasing awareness and sparking interest are crucial – as well as standing out from the crowd.

TULOSSA

Webinaari kyselyn tuloksista 8.10.

Palvelumalli yrittäjille 2025

Uutiskirje / Newsletter:

[HTTPS://WWW.GIGLE.FI/UUTISKIRJE](https://www.gigle.fi/uutiskirje)



Inkeri Borgman
Hankejohtaja, CEO
inkeri@gigle.fi
044 515 1994



LinkedIn



Salli Raeste
Viestintäjohtaja
salli@gigle.fi
050 324 6768



LinkedIn