

Mille tasolle haluat nousta digimarkkinoinnissa?

Määrä, laatu ja suunta haasteita

Liikenne, ostopolut ja liidivirta skaalautuvat mutta kannattavuus, mittarit, integraatiot ja kysynnän herättäminen kuormittavat kasvua.

Digikanavat aktivoitu, tulokset vaihtelevat

On väriä ja oikeita päätöksiä, uusia suuntia, liikennettä ja perustan rakentamista. Kasvuun investoidaan luotaamalla markkinaa ja kasvualustoja

Yksi ostopolku, liidivirta käynnissä

Innostusta ja kehitysideoita paljon mutta digimarkkinoinnin kohderyhmä, suunta, sisältö, tarjous ei vielä selkeä.

Ei ostopolkuja, satunnaisesti liidejä

Digi on pettymyksiä, ongelmia ja vaivaa. Ei halua investoida perustaan.

Miten saadaan digi tuottamaan?



Edelläkävijä

Rakenna huipputiimi, ekosysteemi markkinointiin, myyntiin ja asiakaspalveluun. Keskity asiakaskokemukseen, tuloksiin ja verkostoihin. Optimoimalla osaamisella ja datalla kasvuun!

Kasvaja

Tee ekosysteemi ja mittaa. Rakenna markkinointi- ja myyntikone. Keskity liikenteeseen ja prosessiin!

Selviytyjä

Tee päätuotteesta selkeä, sisältörikas, kannattava tarjous - testaa kanavat. Tee digitaalinen ostopolku!

Altavastaaja

Etsi kohdemarkkina, keskity "tuotteeseen" kysyntään ja sisältöön. Digistrategia kuntoon!

Millä toimenpiteillä kasvuun?