


Myynnin ja markkinoinnin johtaminen:
Valtikka on asiakkaalla



Digimyrsky-seminaari 26.1.2017
Kati Keronen



Kati Keronen
Palkittu tietokirjailija &
Differo Oy:n kehitysjohtaja
@KatiKeronen



6 vinkkiä.



An aerial photograph of a forest with a winding path. The image is split vertically: the left side is dark and moody, while the right side is bright and clear. The path winds through the trees, creating a series of curves and loops.

1

Ole asiakkaalle arvokas.

Asiakasarvo syntyy siellä, missä
tuotetta tai palvelua käytetään.
Näkyyhän tämä tarinassasi?



2

Erotu

vahvuuksillasi.

Vahvista vahvuuksiasi ja anna niille merkitys. Älä kopioi kilpailijalta äläkä hypi trendien perässä.



3

Asiakas

ostaa idean

Älä siis tuputa tuotetta tai
omaa erinomaisuuttasi.



4

Uskalla.

Ihmiset eivät muista, mitä sanoit. He muistavat mitä sait heidät *tuntemaan*.



5

Puhu ihmiselle.

Kohdenna markkinointi ja myynti asiakkaan tilanteen ja motiivien pohjalta. *Toimiala* tai *Tuotteen käyttö* ei ole riittävä pohja kohderyhmämäärittelylle.



6

Kenet haluat?

Kuka on ihminen, jolle tarjoamasi merkitys on kaikkein kiinnostavin ja olennaisin? Kenet sinä haluat?

Asiakaslähtöisen puheen kaava

Ominaisuuksista hyötyyn ja
hyödyistä hyödyn merkitykseen

HYÖTY MERKITYS



Kiitos!

@KatiKeronen

kati.keronen@differo.fi

040-576 1704

