



Mikroyrittäjän kiihdytyskaista™ SYTYKE-hankkeen tarjoamana

Haluaisitko saada vauhtia myyntiin, enemmän rahaa tehdystä työstä ja kenties enemmän aikaa itsellesi? Pyörität yritystä yksin tai pienellä tiimillä, mutta suunta on hukassa. Et oikein mistä ja miten sitä tekemistä sinne kalenteriin saisi lisää. Kenties kalenterisi on täynnä, mutta elät jatkuvassa yrittäjän aaltoliikkeessä. Ensin kauhea ponnistus että saa myytyä ja sitten kun on kalenteri tuupattu täyteen, ei ehdi kaikkea tekemään. Pian löydät taas itsesi tilanteesta, jossa kalenteri on tyhjä.

Mikroyrittäjän kiihdytyskaista sopii yrittäjälle, joka paiskii hommia yksin tai työllistää itsensä lisäksi pienen porukan. Liiketoimintasi on ollut olemassa jo jonkin aikaa ja olet saanut palveluasi/tuotettasi kaupaksi itsekin – ainakin parille asiakkaalle. Haluat tehdä asioiden eteen töitä ja olet valmis muuttamaan omia toimintatapoja. Olet valmis seuraamaan polkua ja paiskimaan ahkerasti hommia kurssin ajan ja sen jälkeen.

Mikroyrittäjän kiihdytyskaista on verkossa suoritettava kurssi. Saat viikoittain katsottavaksesi kasan videoita ja tehtäväksesi tehtäviä, jotka johdattavat sinua polulla eteenpäin kohti tuloksia. Kiihdytyskaista kestää 6 viikkoa.

Leader Suupohjan Sytyke-hanke tarjoaa Mikroyrittäjän kiihdytyskaistaan aloituswebinaarin ja tarvittaessa lisäwebinaareja, joissa pääset verkostoitumaan, oppimaan ja kysymään livenä nimenomaan kiihdytyskaistalla eteen tulleista ongelmista, onnistumisista ja ajatuksista. Tämä kiihdytyskaistan erityistoteutus alkaa 7.1.2021 kello 18.00

Aikataulu verkkokurssille:

Viikko 1 torstai 7.1.2021 klo 18-19.30: Webinaari – startti kiihdytyskaistalle.

Torstai 7.1.2021 klo 19.30: Ensimmäiset koulutusvideot ja tehtävät verkossa. Suorita omaan tahtiin.

Tavoitteet – miksi tavoitteet ovat tärkeitä ja miten määrittelet ne

- Miksi tavoite on välttämätön ja miten se vaikuttaa
- Itseään toteuttava ennuste -laske paljonko tarvitset
- Ei liian vähän eikä liian paljon – väärä tavoite tuhoaa tekemisen
- Paljonko tarvitaan myyntiä, jotta saavutat palkkatavoitteesi
- Omaksu tavat, jotka tukevat tavoitettasi
- Varo harakka-syndroomaa – varaa aina aikaa myynnille ja markkinoinnille

Oikeanlaiset odotukset

- Kuinka nuotio sytytetään
- Markkinoinnin kaksi linjaa – heti vs. myöhemmin
- Kuinka nopeasti markkinointi voi tuoda tuloksia
- Mikä on hyvä tulos kampanjalle
- Jokainen markkinointiteko vie eteenpäin





Heti tuloksia

- Tarjouskampanja vanhoille asiakkaille
- Mikä on tarjous (se ei ole alennus)
- Kampanjan muoto
- Entä, jos ei vielä ole niitä vanhoja asiakkaita

Viikko 2

Moduuli 2 verkossa opiskeltavissa omaan tahtiin.

Kolme tapaa tuplata tulos – 26 prosentin parannus riittää

- 26 prosentin parannus tuplaa tuloksen
- Lisää uusia asiakkaita
- Asiakas ostaa useammin
- Kasvata kertaostosta

Nopeat ja (lähes) ilmaiset tavat saada lisää myyntiä

- Ilmainen ei ole lopullinen ratkaisu
- Verkossa
- Puhelin + sähköposti
- Ilmoitustaulut ja postilaatit
- Referenssitarinat
- Vanhat asiakkaat
- Sissimarkkinointi

Viikko 3

Torstai 21.1.2021 klo 18-19.30: Livetapaaminen verkossa (vielä avoin).

Moduuli 3 verkossa opiskeltavissa omaan tahtiin.

Ostamisen esteet

- Ostamisen esteitä on kaikilla – listaa omasi
- Onko myynti kiinni sinusta vai asiakkaista
- Tyypillisimmät sinusta johtuvat ostamisen esteet ja miten taklaat ne
- Tyypillisimmät asiakkaasta johtuvat ostamisen esteet ja miten taklaat ne
- Selvitä miksi kauppaa ei tule





Perusta kuntoon

- Mitä perusta tarkoittaa
- Kumppanuuspolku
- Pyhä härdelli
- Nettisivut – väsymätön myyjäsi
- Sisältöä peliin
- Liidimagneetti paljastaa kiinnostuneet
- Markkinoinnin automaatio
- Sähköposti – edelleen kustannustehokkain tapa markkinoida
- Sosiaalinen media
- Chat
- Mitä Google rakastaa

Viikko 4

Moduuli 4 verkossa opiskeltavissa omaan tahtiin.

Sisältömarkkinointi

- Mitä sisältömarkkinointi on ja mitä sillä tavoitellaan
- Sisältömarkkinoinnin kanavat ja välineet
- Erilaisia sisältöjä – valitse omasi
- Miten saat sisällöllesi huomiota
- Miten sisällöstä eteenpäin

Sähköpostimarkkinointi

- Mistä puhutaan, kun puhutaan sähköpostimarkkinoinnista
- Millainen järjestelmä ja mitä se maksaa
- Mistä osoitteet
- Millaisia viestejä, milloin ja kenelle
- Automaatio ja sähköpostimarkkinointi

Viikko 5

Moduuli 5 verkossa opiskeltavissa omaan tahtiin.





Hinnoittelu

- Vältä hintakilpailua kuin ruttoa!
- Hinta on aina vahva viesti – “kallis on hyvää, halpa on huonoa”
- Väärä hinnoitteluperuste, jota kaikki käyttävät – ja pari parempaa
- Meneekö kallis kaupaksi?
- Hinnan merkitys viivan alla

Mainonta

- Mainonnan tehtävät
- Juuri sinulle sopivien kanavien valinta
- Hakukonemainonta
- Somemainonta
- Bannerimainonta
- Natiivimainonta
- Lehtimainonta
- Radiomainonta
- TV-mainonta
- Ulkomainonta
- Kannatusmainonta
- Sponsorointi

Viikko 6

Moduuli 6 verkossa opiskeltavissa omaan tahtiin.

Tulirinki - Verkostoidu

- Järjestelmällistä verkostoitumista, jossa kaikki voittavat – varsinkin asiakas
- Tuliringin rakentaminen käytännössä
- Tuliringin ylläpitäminen

Sinussakin asuu pieni (tai suuri) myyjä

- Määritellään myynti
- Myynti myynnistä
- Myynti on elinehto





- Myyntiä eri kanavissa ja eri tavoilla
- Myyjä tehtävä on ennen kaikkea ratkaista asiakkaan ongelmia
- Millainen myyjä sinun tulisi olla

Käytännön ohjeita myyntiin

- Myyjän tärkeimmät ominaisuudet
- Päätöksen kolme askelta
- Erilaiset ihmiset
- Myynnin neljä askelta: 1. Kontaktin ja suhteen luominen
- Myynnin neljä askelta: 2. Tarpeiden ja arvojen selvitys
- Myynnin neljä askelta: 3. Tarpeisiin ja arvoihin perustuva esittely
- Myynnin neljä askelta: 4. Kaupan päättäminen
- Myynti on palvelua ja palvelu on myyntiä

Viikko 7

- Mahdollinen lopputapaaminen verkossa (vielä avoin) ja viimeiset opit.

Koko kuuden viikon paketin hinta on **197 € + alv 24 %**. (pelkkä itseopiskeltava osuus normaalisti 347 € + alv)

Leader Suupohjan SYTYKE-hanke tarjoaa sinulle räätälöidyn aloituksen viikolla 1.

Ilmoittaudu kurssille näin viimeistään 31.12.2020:

1. Ilmoita halustasi osallistua koulutukseen Leader Suupohjan hankkeelle/Kirsti Vuori, kirsti.vuori@leadersuupohja.fi, puh. 040 861 5175.
2. Syttyke-hanke lähettää sinulle etukoodin, jolla lunastat (ja maksat) paikkasi koulutuksessa.
3. Mene osoitteeseen <https://tuplaamo.fi/mikroyrittajan-kiihdytyskaista/>, klikkaa "Varaa paikkasi", syötä koodi ja saat kiihdytyskaistan erikoishintaan 197 € + alv 24 %.

Saat kurssiohjeet sähköpostiisi oston yhteydessä.

Nyt on aika lopettaa köröttely. Laita vilkku päälle ja kurvaa Mikroyrittäjän kiihdytyskaistalle!

Lisätiedot: Kirsti Vuori, projektikoordinaattori,
kirsti.vuori@leadersuupohja.fi, puh. 040 861 5175

Verkkovalmennuksen järjestää SYTYKE –hanke ja sen toteuttaa TuloksenTuplausToimisto/Pasi Rautio

