

Kuka puhuu?



Heikki Pieniniemi

 Chief Business Officer, Digital Sales

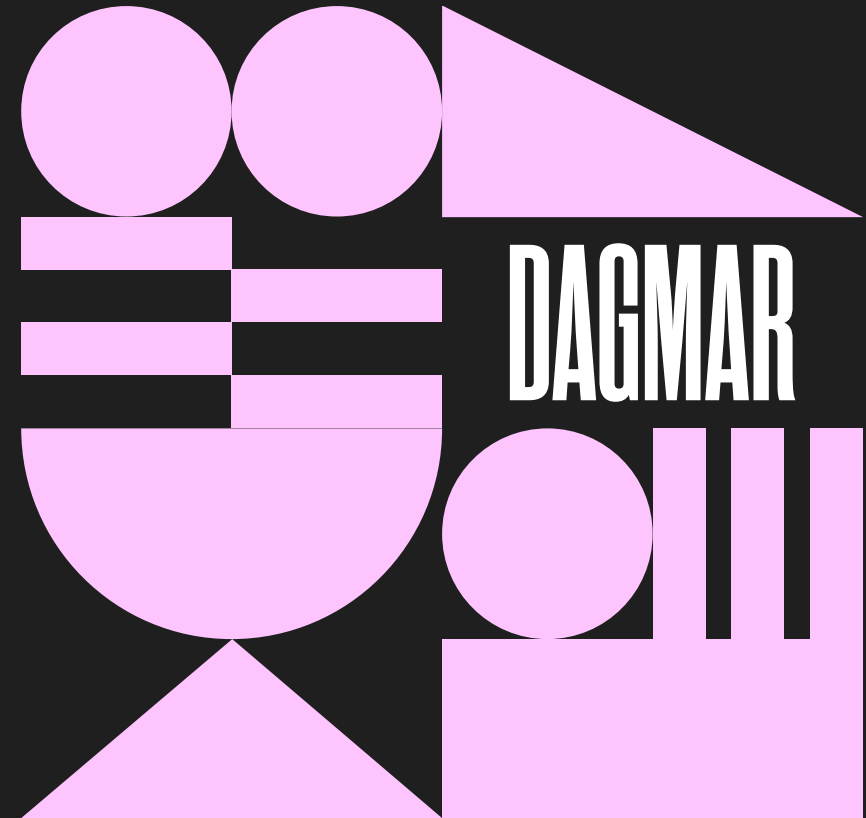
 +358 40 717 3462

 Heikki.pieniniemi@dagmar.fi

Kasvumarkkinoinnin toimintatapojen jalkautus

IAB Seminaari

13.10.2022



Agenda

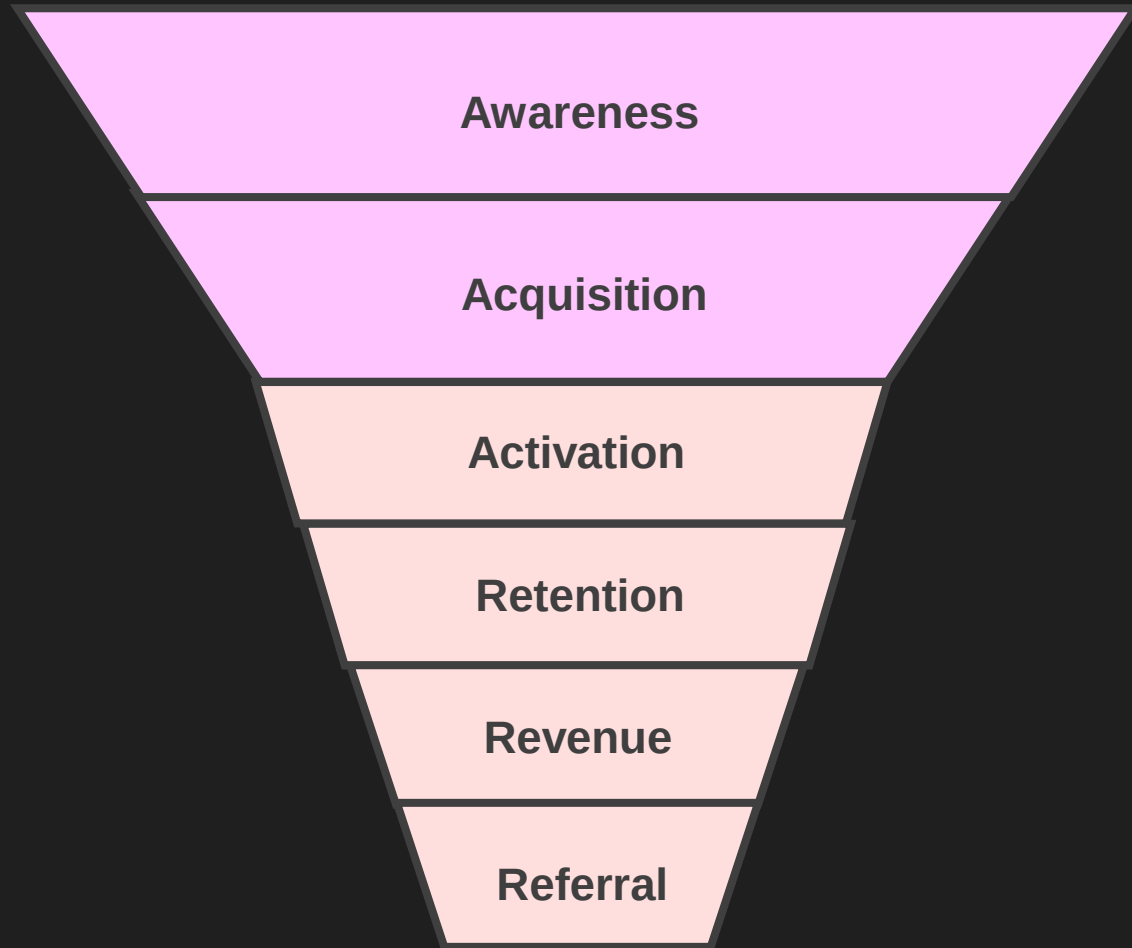
**Mitä on kasvu-
markkinointi ja
miksi sitä
tarvitaan?**

**Yleisimmät
sudenkuopat
toimintatapojen
jalkautuksessa**

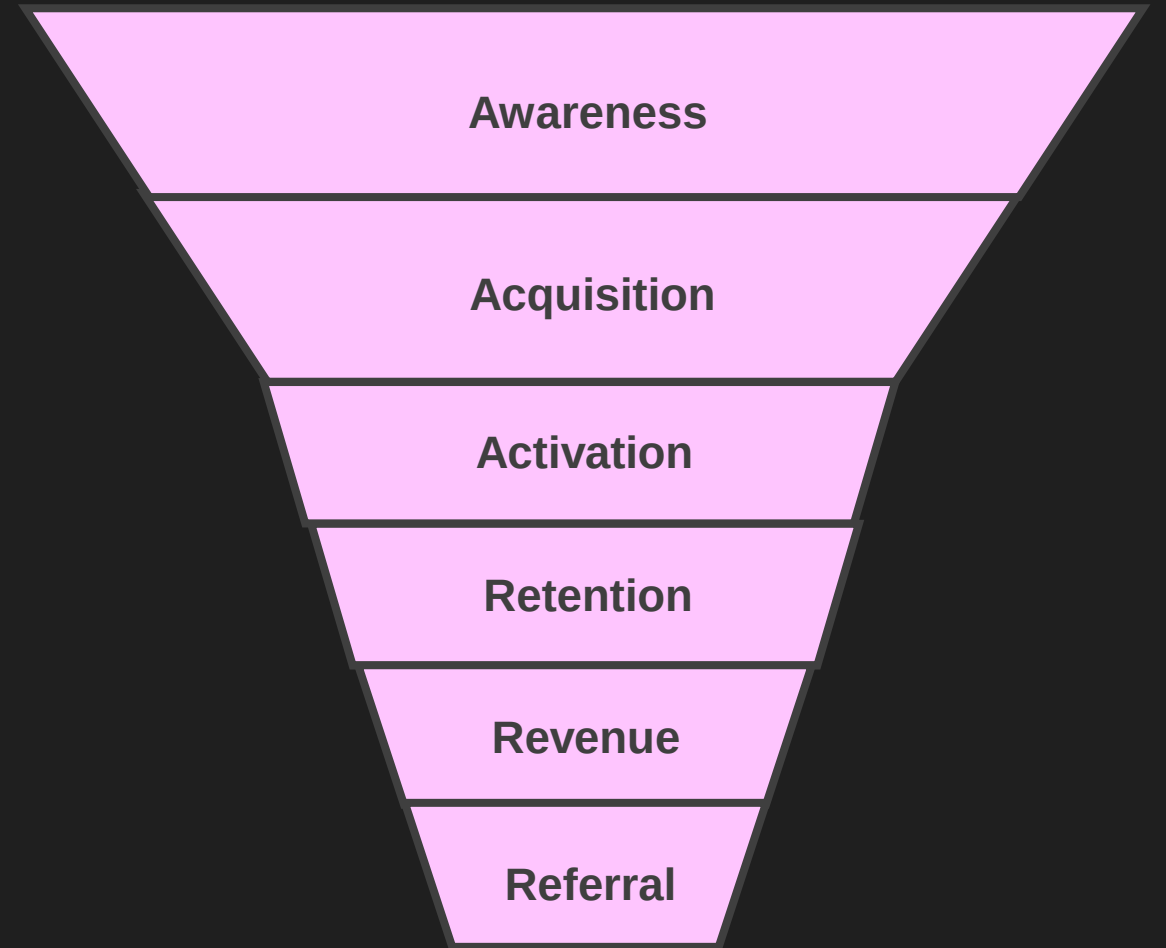
KASVUMARKKINOINTI

Systemaattinen prosessi, jossa erilaisia markkinoinnin keinoja kokeilemalla pyritään löytämään tapoja kehittää liiketoimintaa. Kokeilut perustuvat dataan ja tavoitteisiin.

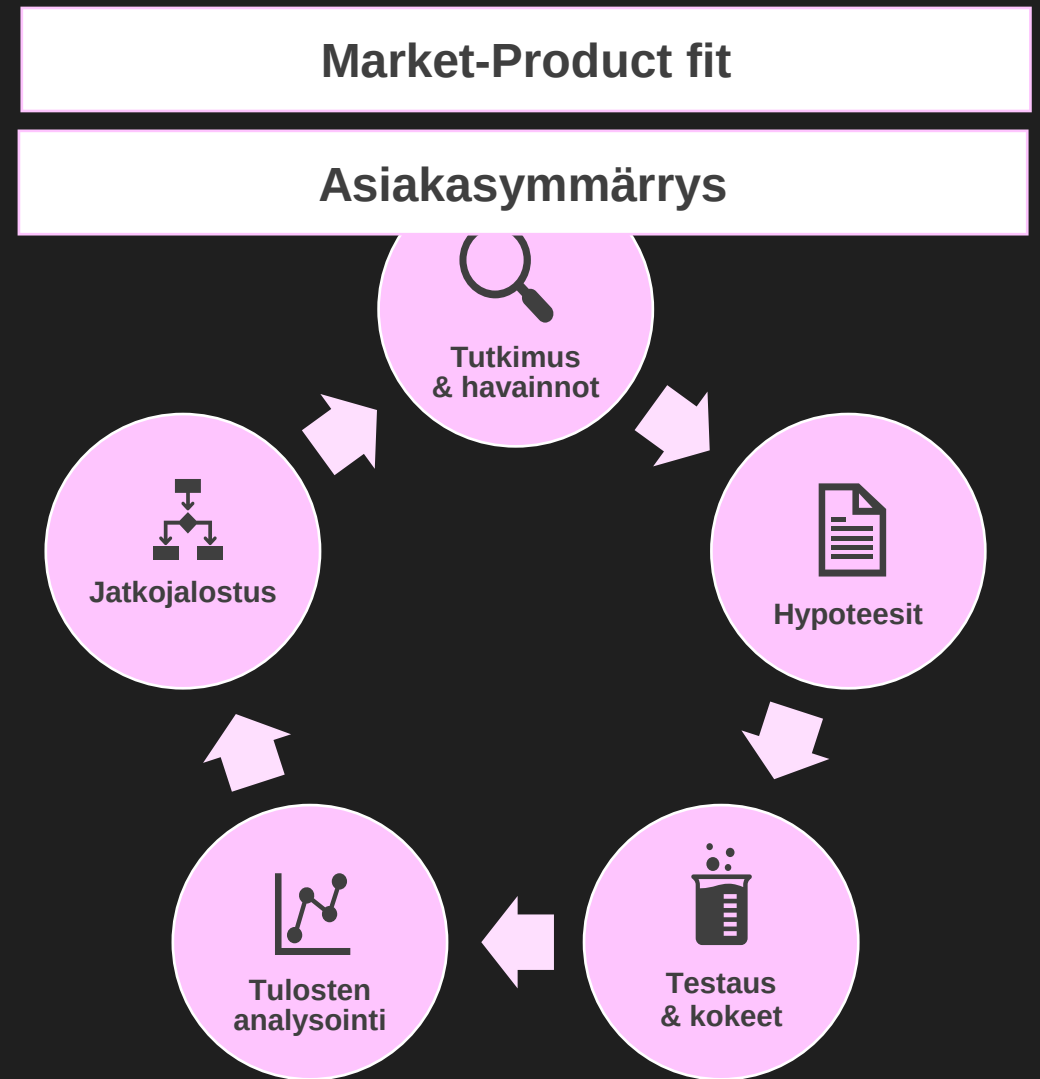
”Perinteinen markkinointi”



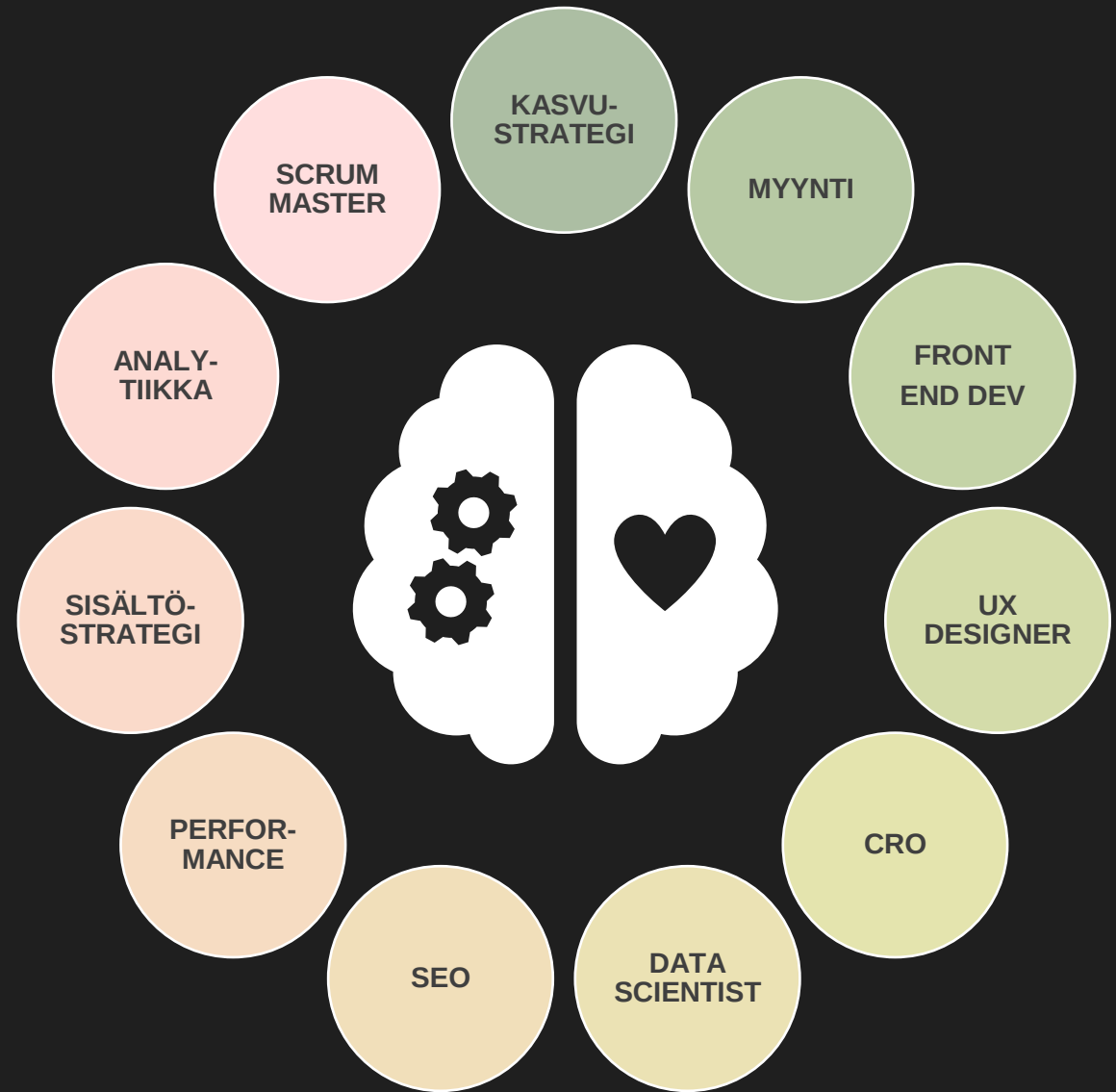
”Kasvumarkkinointi”



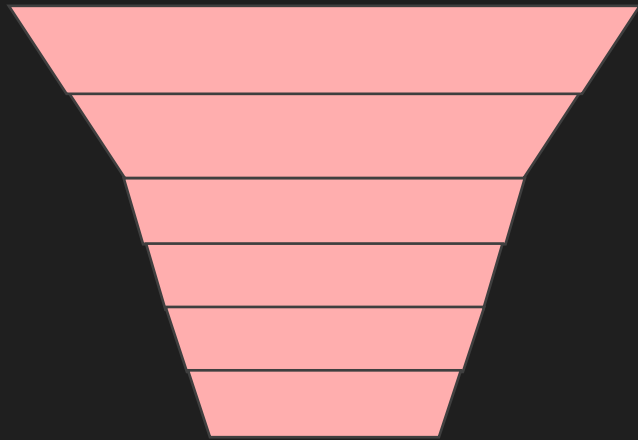
Ketterä toimintamalli



Monialainen tiimi

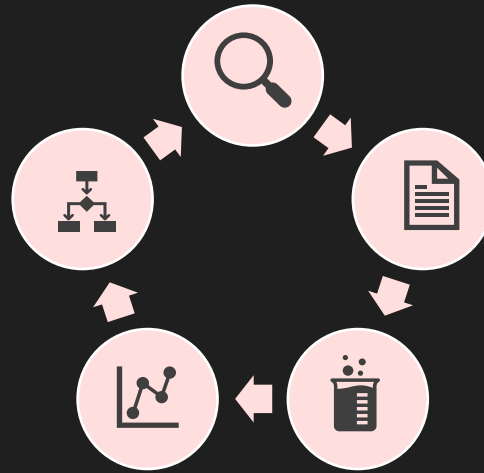


Kasvumarkkinointi on siis



Koko asiakaspolku

+



Toimintamalli

+



Uudet työkaverit



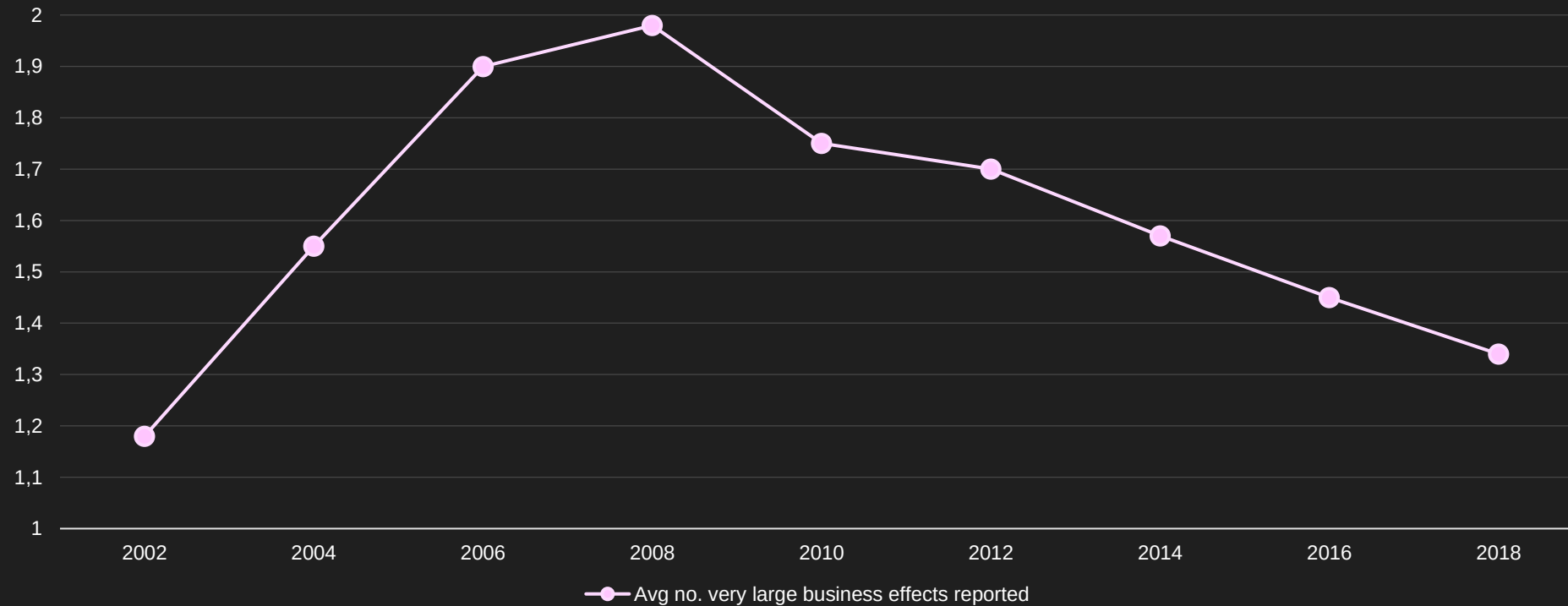
5-15%

Kasvua toimintatapojen
muutoksella

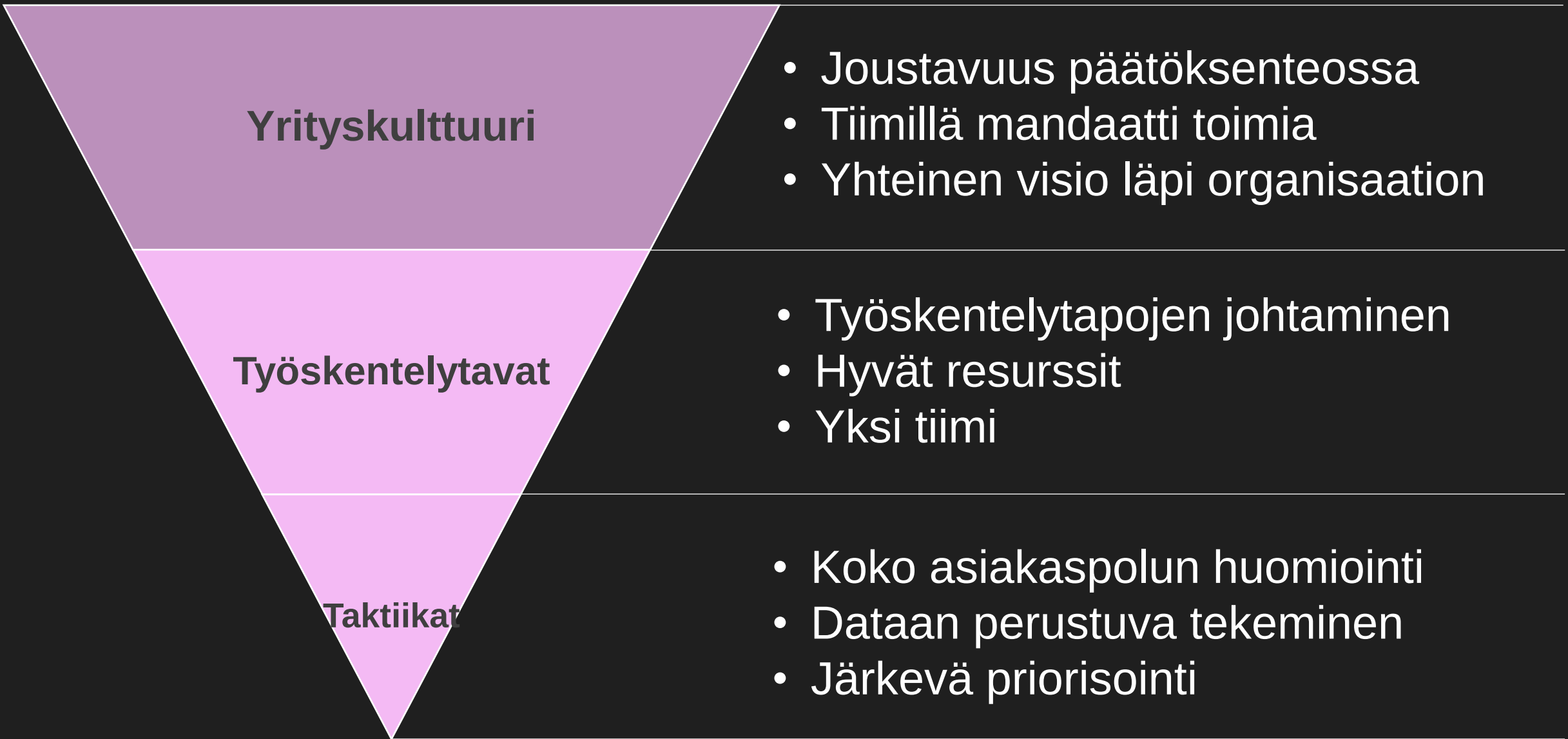
10-30%

Säästää markkinoinnin
kustannuksissa

Mainonnan tehokkuus on ollut viime vuosina laskussa



**Helpommin sanottu
kuin tehty**



Yrityskulttuuri

- Joustavuus päätöksenteossa
- Tiimillä mandaatti toimia
- Yhteinen visio läpi organisaation

Työskentelytavat

- Työskentelytapojen johtaminen
- Hyvät resurssit
- Yksi tiimi

Taktiikat

- Koko asiakaspolun huomiointi
- Dataan perustuva tekeminen
- Järkevä priorisointi

Tehokkaan jalkauttamisen vaiheet

1

NYKYTILA



2

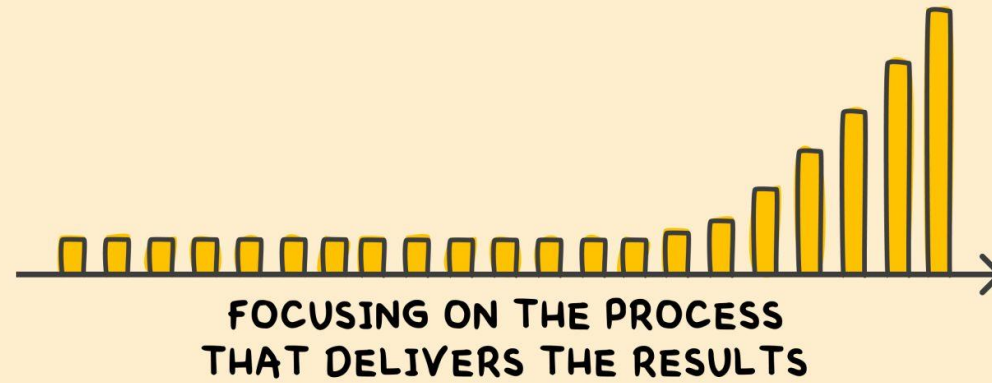
RAKENNUS



3

PILOTOINTI





@RAMLI JOHN

DAGMAR

” Done is better than perfect.

Mark Zuckerberg



DAGMAR

Kiinnostuitko?



Heikki Pieniniemi

 Chief Business Officer, Digital Sales

 +358 40 717 3462

 Heikki.pieniniemi@dagmar.fi