



Vaikuttavia sisältöjä asiakasymmärryksen avulla

Mervi Rantakari

TEAM LEADER, NATIIVI- JA VAIKUTTAJAMARKKINOINTI, A-LEHDET

IAB Sisältömarkkinoinnin bootcamp -webinaari 9.9.2020

Kerromme *tarinoita* 87 vuoden kokemuksella



1933



2014



2019



2020

SISÄLTÖOSAAJA | KASVUMARKKINOIJA | VERKKOKAUPPIAS



**Teemme *kaupallista* sisältöä
samalla intohimolla kuin
journalistista sisältöä**



5

askelta
tulokselliseen
natiivimainontaan



1. Älä oletta.

Kuva: Hanna Pilve-Salminen, Jukka Salminen



Mervi Rantakari, A-lehdet 9.9.2020

Asiakasymmärrys kasvattaa mainonnan *tehokkuutta*

Tutkimusportfolio	Tiedämme, kenelle puhua	Tiedämme, mikä kiinnostaa	Tiedämme, mitä sanoa	Tiedämme, miten mainonta vaikuttaa
	KOHDERYHMÄ- YMMÄRRYS	TRENDIT	MAINOSVIESTIEN MITTAUS	TULOKSET JA OPTIMOINTI



2. Toimi kohderyhmäsi ehdoilla.

Case LAB-ammattikorkeakoulu >>

100+

Nuorta
Haki ryhmään



Visuaalista, hauskaa,
snäkkimäistä
sisältöä

6000

Vastausta
aktivointeihin



Hyödyllistä
osallistujille



3. Ratkaise *aitoja* ongelmia.



Case Suomen evankelisluterilainen kirkko >>

Q&A



300 000

**Kysymyksiä
parisuhteen
haasteista**

**Kirkon perheneuvojat
Pekka Puukko ja Nina
Kauppinen vastaajina**

**Lukijaa
julkaistuilla
natiiviartikkelilla**

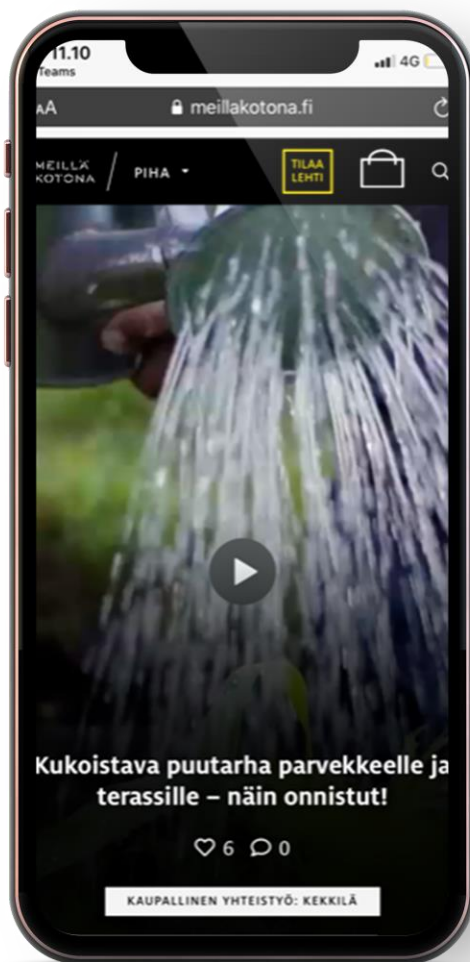




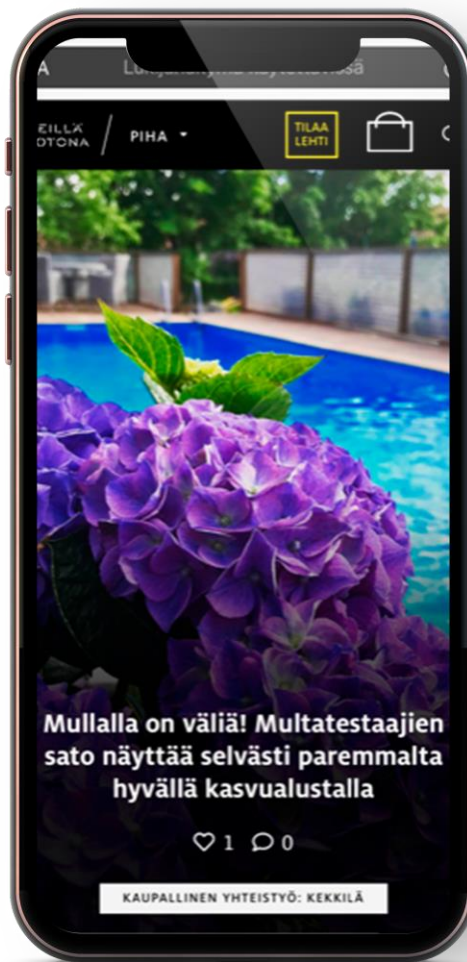
4.
Opi.
Opi.
Opi.



Kekkilän jatkuva natiivimainonta on antanut mahdollisuuden oppia ja luoda sisältöjä, joita lukijat rakastavat.



Klikkaa juttuun tästä.



Klikkaa juttuun tästä.



Klikkaa juttuun tästä.



5. Kysy *rohkeasti.*



demi

**Vaikeistakin
asioista pitää
puhua**

"Itsetyydytys on hyvä tapa tutustua omaan kehoon, seksuaalisuuteen ja siihen, mistä nauttii. On myös helpompi kertoa mahdolliselle seksikumppanille, mistä nauttii, kun tietää sen itse. Itse itsetyydytän, koska se rentouttaa ja koska seksuaalinen nautinto nyt vain on jokaisen oikeus ja normaali osa elämää."

**Fokus avoimissa
vastauksissa**

1 400

**Vastausta
viikossa**

Vinkki: Kysely ajoitettiin viikolle 8/2020, jolloin moni nuori oli talvilomalla ja kaipasi tekemistä.



5 askelta tulokselliseen natiivimainontaan

1. Älä oletta.
2. Toimi kohderyhmäsi ehdoilla.
3. Ratkaise aitoja ongelmia.
4. Opi jatkuvasti.
5. Kysy rohkeasti.





Kiitos!

Mervi Rantakari
team leader, natiivi- ja vaikuttajamarkkinointi

mervi.rantakari@a-lehdet.fi
+358 50 414 4252



