ANALYTIIKKA DIGITAALISEN MARKKINOINNIN JOHTAMISESSA

1.11.2018

Jonna Muurinen

Koulutukset

Digimanageri

KUULU!

Videot

Markkinointi-kampanjat

Google HubSpot

Markkinoinnin business insights

→ Tiedetään nykytila

→ Tiedetään mihin pitää panostaa

→ Toimintaa pystytään koko ajan kehittämään

→ Turha tekeminen karsiutuu, resurssit ohjataan tehokkaimpiin toimiin

Martec's Law

1. "Technology is changing very rapidly, and those changes seem to be accelerating."

2. "Changing an organization — how it thinks and behaves — is still hard and slow."

Scott Brinker

Markkinointiteknologiat: vuosi ja kappalemäärät

2011
~150

+

2012
~350

+

2014
~1,000

+

2015
~2,000

+

2016
~3,500

=

2018
~7,000

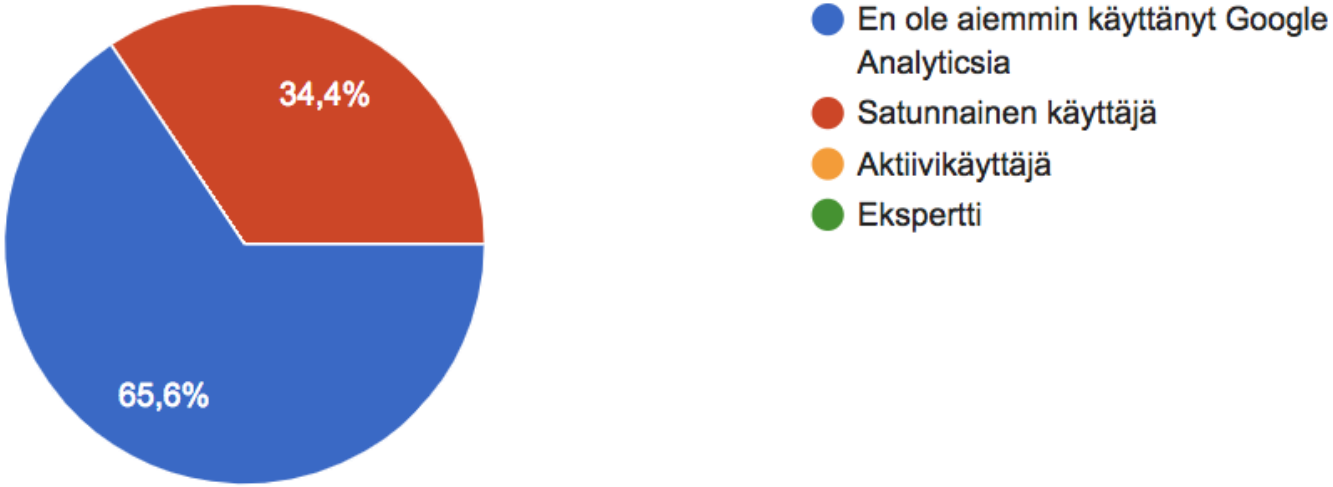
Ei mahda johtua työkalujen puutteesta?

ARKIHUOMIOITA OSA 1.

Yllättävän paljon toimenpiteitä tehdään mutulla.

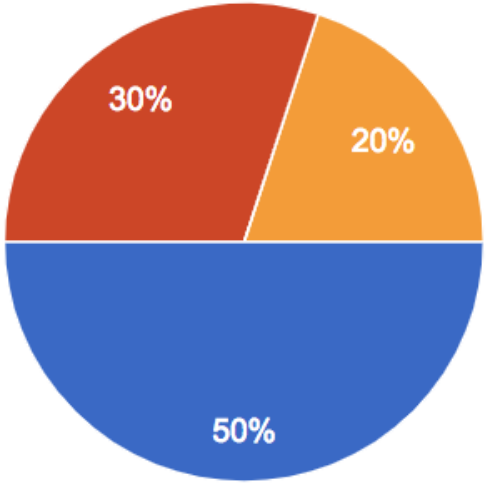
4. Miten kokenut Google Analytics-käyttäjä olet?

32 vastausta



Tiedätkö mikä on Google Analytics?

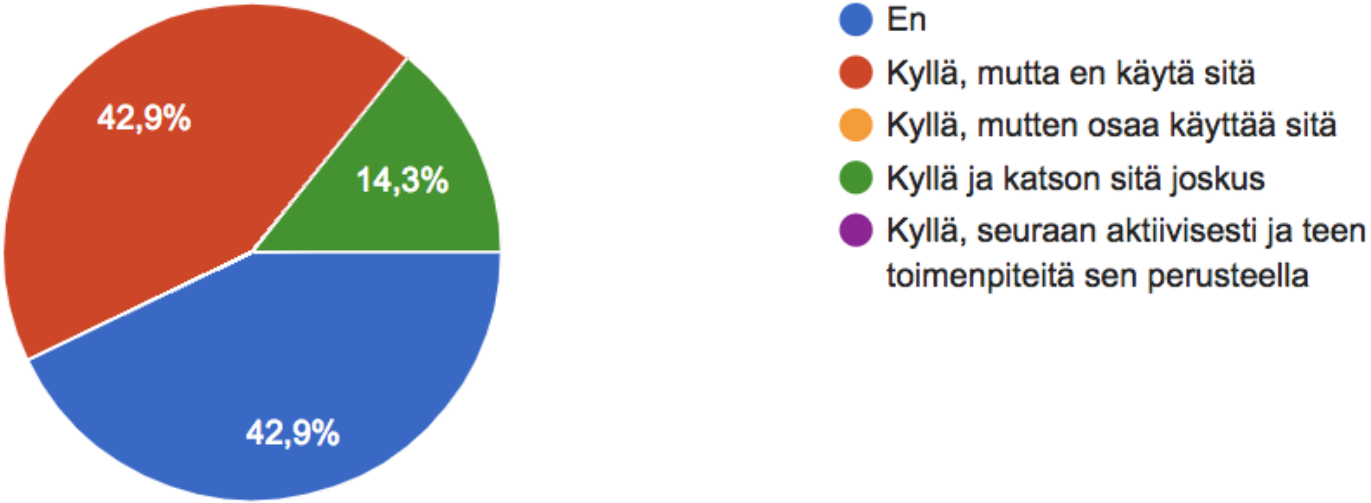
10 vastausta



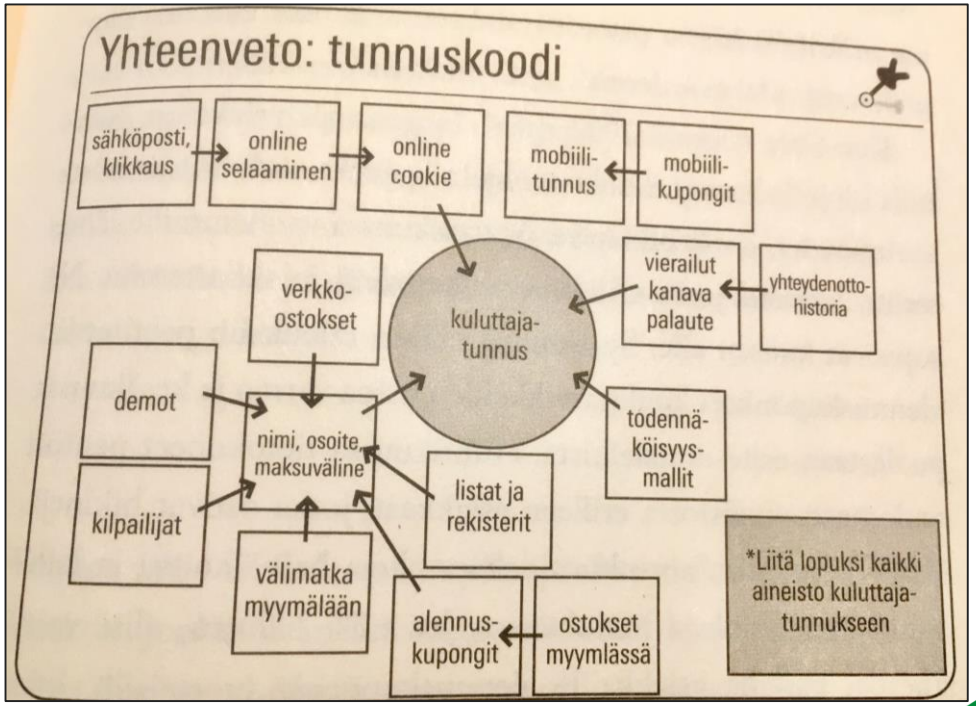
- En
- Kyllä, mutta en käytä sitä
- Kyllä, mutten osaa käyttää sitä
- Kyllä ja katson sitä joskus
- Kyllä, seuraan aktiivisesti ja teen toimenpiteitä sen perusteella

Tiedätkö, mikä on Google Analytics?

7 vastausta



Vertaa case Target vuonna 2002 – 16 vuotta sitten!



Andrew Pole, Predicted Analytics Worldin esityksessään, 2009.

TARGET

ARKIHUOMIOITA OSA 2.

”Sitä voit kehittää mitä mittaat”

Jotta voi johtaa ja kehittää, niin ensin pitää selvittää nykytila, muuten numero on vain numero, jota et osaa, etkä voi verrata mihinkään.

ARKIHUOMIOITA 3.
”Sitä saat, mitä mittaat”

TURHAMAISUUSMITTARIT

www-kävijät
Istunnot
Klikit
Sovelluksen asentaminen

KASVUN MITTARIT

Myynnin kasvu
Kuukausittaiset aktiiviset käyttäjät
Asiakkaiden/käyttäjien pysyvyys
Sovelluksen parissa vietetty aika

ANALYSOIJA – Opeta muille tärkeät mittarit!
ASIAKAS – Vaadi laadukasta analytiikkaa!

Seuraa ainakin..

→ www-kävijämäärät (jatkuva kehitys toivottavaa)
→ tehokkaimmat viestintäkanavat
→ mistä kautta saat verkosta eniten liidejä & myyntiä
→ suosituimmat sisällöt
→ mitkä yritykset lukevat www-sivujanne (b2b)
→ someviestinnän leviäminen

Ja huom! Yritä ymmärtää MIKSI jotain tapahtui!

JA lisäksi mielellään myös hakukonesijoituksia ja maksullisen mainonnan tuloksia!

Millaisella datalla markkinointia & myyntiä voi ohjata?

Sisäinen data

Ostohistoria
Myyntiaktiviteetit
Tyytyväisyys ja käyttöaste

1990: CRM & ERP

Käyttäytymisdata

Lead scoring
Triggerit
Henkilödata

2000: Markkinoinnin automaatio

Ulkoinen data

Teknografia
Perinteinen yritysdata
Tapahtumat

2010: Internetin avoin data

Lähde: Vainu

Trendien haistelu markkinoinnin ennakoinnin apuna

Google Analytics

Google Trends

Hakudata-analyysi kilpailijaseurannan, asiakaspalvelun & hakukonelöydettävyyden apuna

Google Search Console

cuutio

Ubersuggest

Google

Maailman jaetuimmat sisällöt ja vaikuttavimmat henkilöt?

(eli mikä asiakkaitanne todennäköisesti oikeasti kiinnostaa ja ketä he kuuntelevat?)

Buzzsumo

Mitä jokainen voisi mitata vaikka heti?

- LinkedIn Social Selling Index
- Linkedin tai Twitter-aktiivisuutensa NYT ja kuukauden päästä
- Twitter-profiilin ”terveystarkastus” (Twitter profile health check)
- Oman FB-yrityssivun objektiivinen tsekkaus (Likealyzer)

Social Selling Dashboard

Share

Jonna Muurinen

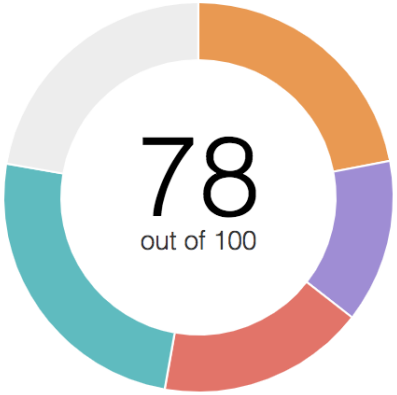
Founder💚 CEO💚 Digital marketing coach💚 Growth hacker at Kuulu

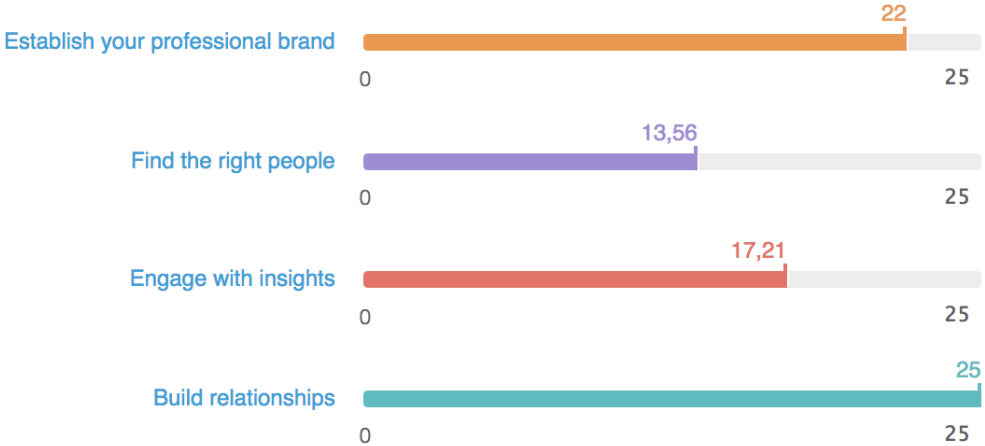
Top 1% Industry SSI Rank

Top 2% Network SSI Rank

Social Selling Index – Today

Your Social Selling Index (SSI) measures how effective you are at establishing your professional brand, finding the right people, engaging with insights, and building relationships. It is updated daily. Learn more





Jonna Muurinen
Founder💚 CEO💚 Digital marketing coach💚 Growth hacker at Kuulu
5d

Ensi viikolla puhun isossa tilaisuudessa otsikolla "Analytiikka digitaalisen markkinoinnin johtamisessa". Lempiaiheitani, MUTTA aika on lyhyt ja sanomista paljon, joten otan max. kolme pointtia. Mitä mieltä

55 Likes · 27 Comments

Like Comment Share

5,650 views of your post in the feed

Ensi viikolla puhun isossa tilaisuudessa otsikolla "Analytiikka digitaalisen markkinoinnin johtamise... **(27 comments, 55 likes)**

5,650 views

74 people from OP Financial Group viewed your post

University of Oulu	44
Nokia	39
Tieto	39
Nordea	23
Kaleva	19
Nortal	20
Markkinointiviestintätoimisto Kuulu Oy	3
Oulun kaupunki - City of Oulu	15

369 people who have the title Salesperson viewed your post

Marketing Specialist	146
Founder	140
CEO / Executive Director	137
Business / Corporate Strategist	132
Software Developer	118
Project Manager	117
Customer Service Specialist	78

993 people viewed your post from Oulu Area, Finland

Helsinki Area, Finland	837
Tampere Area, Finland	211
Turku Area, Finland	132
Jyvskyl Area, Finland	66
Rovaniemi Area, Finland	46
Lahti Area, Finland	25
Copenhagen Area, Capital Region, Denmark	22
Kuopio Area, Finland	22

KIITOS

Jonna Muurinen