

Markkinointiautomaatiolla tehokkaampaa ja mitattavampaa markkinointiviestintää

21.6.2022

Käynnistimme SeAMKissa viime vuonna markkinointiautomaation käyttöönottoprojektin, jonka tavoitteena on muun muassa:

- tavoittaa SeAMKin kohderyhmät jokaiselle sopivalla sisällöllä, sopivissa kanavissa, oikeaan aikaan
- tehdä markkinointiviestinnästämme ja myynnistämme tehokkaampaa ja mitattavampaa
- tehostaa omaa ajankäyttöämme keskittämällä työkaluja ja järjestelmiä yhteen paikkaan.

Perusteellisen kartoituksen jälkeen päädyimme hankkimaan Microsoftin Dynamics 365 Marketing -markkinointiautomaatiotyökalun, koska meillä on jo käytössä Dynamics 365 CRM -asiakasrekisteri. Marketing-laajennuksen ansiosta voimme käyttää CRM:n yhteystietoja monipuolisesti muun muassa markkinoinnin ja myynnin suunnittelussa, erilaisen sisällön (esim. uutiskirjeet, laskeutumissivut, markkinointikampanjat, kyselyt) tuottamisessa, tapahtumamarkkinoinnissa sekä yhteistyökumppanien ja -yritysten etsimisessä hankkeille.

Alkuvaiheessa Dynamics Marketingin käyttöönotto on lisännyt etenkin viestintä- ja markkinointitiimin työmäärää, mutta pitemmällä aikavälillä kokonaistyömäärän ei pitäisi lisääntyä vaan päinvastoin ajankäytön ja kohdennetun markkinoinnin uskotaan tehostuvan.

Hyödyt markkinoinnin ja myynnin työkaluna

Dynamics Marketingin käytöllä on useita tunnistettuja hyötyjä ja etuja, joista merkittävämmät ovat:

- kävijätiedon kerääminen ja kerätyn datan hyödyntäminen markkinoinnin suunnittelussa ja toteutuksessa
- räätälöityjen ja personoitujen yksittäisten sähköpostiviestien sekä monikanavaisten markkinointikampanjoiden toteuttaminen
- sähköpostimarkkinoinnin (uutiskirjeet) sujuvoittaminen, manuaalisen työn rinnalle automaatiot
- tapahtumien kohdennettu markkinointi
- raportoinnin ja mittaamisen parantaminen

Työkalulla on mahdollista myös tehostaa myyntiä:

- voimme saada potentiaalisia uusia asiakkaita ja yritysyhteistyökumppaneita (liidejä)
- voimme kohdentaa esim. täydennyskoulutuksien ja maksullisten asiantuntijapalveluiden myyntitoimia (yhteydenotot, automaattiset infopaketit, markkinointiviestit) tiettyihin henkilöihin ja yrityksiin seuraamalla kertyneitä liidejä ja kävijädataa
- asiakasprojektien jälkihoito mahdollista

Vaiheittainen käyttöönotto

Olemme käyttäneet markkinointiautomaatiotyökalua alkuvaiheessa pääasiassa erilaisten uutiskirjeiden lähettämiseen lukuisille kotimaisille ja ulkomaisille kohderyhmille ja uutiskirjeiden tilaajille. Aiomme myös räätälöidä erilaisia helposti tilattavia infopaketteja meidän koulutusohjelmistamme sekä yrityksille suunnatuista palveluistamme. Kun olemme saaneet perusasiat kuntoon, tavoitteenamme on valjastaa työkalu entistä paremmin myös maksullisten asiantuntijapalveluidemme käyttöön.

Mitä me sitten olemme kohta vuoden päivät väsänneet? Olemme määritelleet SeAMKin markkinointi- ja myyntiprosesseja sekä kohderyhmiä, siirtäneet tarvittavat yhteystiedot uuteen järjestelmään sekä kehittäneet integraatioita muun muassa alumnien yhteystietojen viemiseen Pepistä CRM:ään ja luoneet sitten erilaisia tilausluetteloita. Olemme tehneet eri tarkoituksia varten markkinointisähköposti- ja uutiskirjepohjia sekä lähettäneet lukuisia uutiskirjeitä, olemme luoneet useita lomakkeita mm. uutiskirjeiden tilaamiseen, peruuttamiseen ja yhteydenottoihin sekä rakentaneet automaatiopolkuja ja sisältöjä automaattisesti lähteviä infopaketteja varten.

Aina kun uutta työkalua otetaan käyttöön, vaatii se paljon taustatyötä ja suunnittelua sekä uusien toimintatapojen ja tekniikan oppimista. Yhteistyökumppanimme avulla olemme jo hyvässä matkassa luomassa SeAMKille ajanmukaista ja tehokasta markkinointiautomaation työkalua.

Annika Pollari
Web Designer
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

PS. Mikäli kiinnostuit markkinointiautomaation hyödyntämisestä omassa markkinoinnissasi ja myynnissäsi, niin ota yhteyttä annika.pollari@app-staging.seamk.hion.dev. Voin kertoa tarkemmin meidän projektistamme ja kokemuksistamme.