

Opas hakukone- markkinoinnin hyödyntämiseen



Kerromme tämän oppaan sivuilla, miten asiakkaamme ovat saaneet todellista, mitattavaa hyötyä hakukonemarkkinoinnilla.

Hakukonemarkkinointi on yksinkertaista, mutta tehokasta. Sivu 3 • **Näin nouset hakulistojen kärkeen hakukone-markkinoinnin avulla.** Sivu 5 • Teemer Kenneltarvike yllättyi hakukonemarkkinoinnin tehosta. Sivu 7 • **Coach Masters hankki hakukonemarkkinoinnilla näkyvyyttä, tunnettuutta ja kosolti uusia asiakkaita.** Sivu 8 • Fonecta on uuden ajan mediatalo. Sivu 11

Hakukonemarkkinointi on yksinkertaista, mutta tehokasta

HAKUKONEMARKKINOINTI TAVOITTAÄ KAIKKI

Kolme miljoonaa suomalaista aikuista käyttää internetiä vähintään kerran viikossa ja kaksi ja puoli miljoonaa vähintään viitenä päivänä viikossa. Ostava asiakas käy tätä nykyä aina etsimässä haluamastaan tuotteesta tai palvelusta tietoa internetistä. Hakukonemarkkinoinnin avulla varmistat, että asiakas löytää sinun yrityksesi kilpailijan sijasta.

HAKUKONEMARKKINOINNIN AVULLA ASIAKAS TAVOITTAÄ JUURI SINUT

Hakukonemarkkinoinnin tarkoitus on lisätä kävijöiden määrää verkkosivuillasi. Hakukonemarkkinoinnin keinoja ovat hakukonemainonta, -optimointi (se, että sijoitut verkkohakujen listoilla kärkeen), kotisivujen suunnittelu ja ylläpito sekä kävijäseuranta.

HAKUKONEMARKKINOINNIN TULOKSIA VOI MITATA

Kävijäseuranta tuottaa tutkittua tietoa siitä, mistä ja miten asiakkaat sivuillesi päätyvät ja mitä he siellä tekevät. Kuinka moni verkkomainoksen nähneistä esimerkiksi päätyy tekemään tarjouspyynnön? Tämän tiedon varassa on helppo ja hyvä tehdä päätöksiä siitä, missä mainostaa ja missä ei.

HAKUKONEMARKKINOINTI ON KUSTANNUSTEHOKASTA

Hakukonemarkkinointi tuottaa erinomaisen tuoton markkinointipanostukselle. Erilaiset tulospohjaiset hinnoittelumallit takaavat, että maksat vain siitä, mitä tilasitkin. Google-mainonnan hinta esimerkiksi perustuu vain todellisiin asiakaskontakteihin.

HAKUKONEMARKKINOINTI ON HELPPOA

Miksi et tekisi markkinointia ja mainontaa, jonka tulokset ovat erinomaisia ja todennettavissa? Koska se on vaikeaa ja vaatii teknistä osaamista? Älä huoli – asian voi jättää ammattilaisten hoteisiin. Fonetalla on kokemusta kymmenistä tuhansista hakukonemarkkinoinnin kampanjoista.

Ostava asiakas käy nykyään useimmiten etsimässä tarvitsemaansa tuotteesta tai palvelusta tietoa internetistä. Hakukonemarkkinoinnilla varmistat, että asiakas löytää sinut kilpailijasi sijasta.



Näin nouset hakulistojen kärkeen hakukone-markkinoinnin avulla

Hakukonemarkkinoinnilla tarkoitetaan niitä internetin hakukoneiden avulla tehtäviä toimenpiteitä, joiden avulla yritys pyrkii saamaan kotisivuilleen kävijöitä. Hakukonemarkkinoinnissa on kyse mainospaikkojen ostamisesta, kun taas hakukoneoptimointi pyrkii parantamaan näkyvyyttä hakukoneiden tuloslistoilla.

1) VARMISTA, ETTÄ KOTISIVUSI OVAT AJAN TASALLA

Huolehdi, että tuotteesi ja palvelusi löytyvät helposti sivustolta. Näin asiakas löytää nopeasti etsimänsä eikä poistu sivustoltasi. Jos sinulla ei ole kotisivuja tai ne ovat huonolaatuiset, et voi hyötyä hakukonemarkkinoinnin tarjoamista mahdollisuuksista.

2) ASETA MARKKINOINNILLE LIIKETOIMINNALLISET TAVOITTEET

Mieti ensin, mitä haluat hakukonemarkkinoinnilla saavuttaa. Millaisia kävijöitä haluat sivustollesi ohjata ja miksi?

3) HYÖDYNÄ SEKÄ HAKUKONEOPTIMOINNIN ETTÄ -MAINONNAN MAHDOLLISUUDET

Näkyvyyttä ei saavuteta ilman aktiivisia toimenpiteitä. Mainonnan avulla varmistat löydettävyytesi mainospaikoilta hakutuloksissa juuri silloin kuin tuotteitasi tai palveluitasi etsitään. Optimointi taas edistää potentiaalisten kävijöiden ohjautumista kotisivuillesi normaalin hakutulostan kautta. Optimointi ja mainonta täydentävät toinen toisiaan.

4) MIETI, PALJONKO HALUAT PANOSTAA HAKUKONEMARKKINOINTIIN

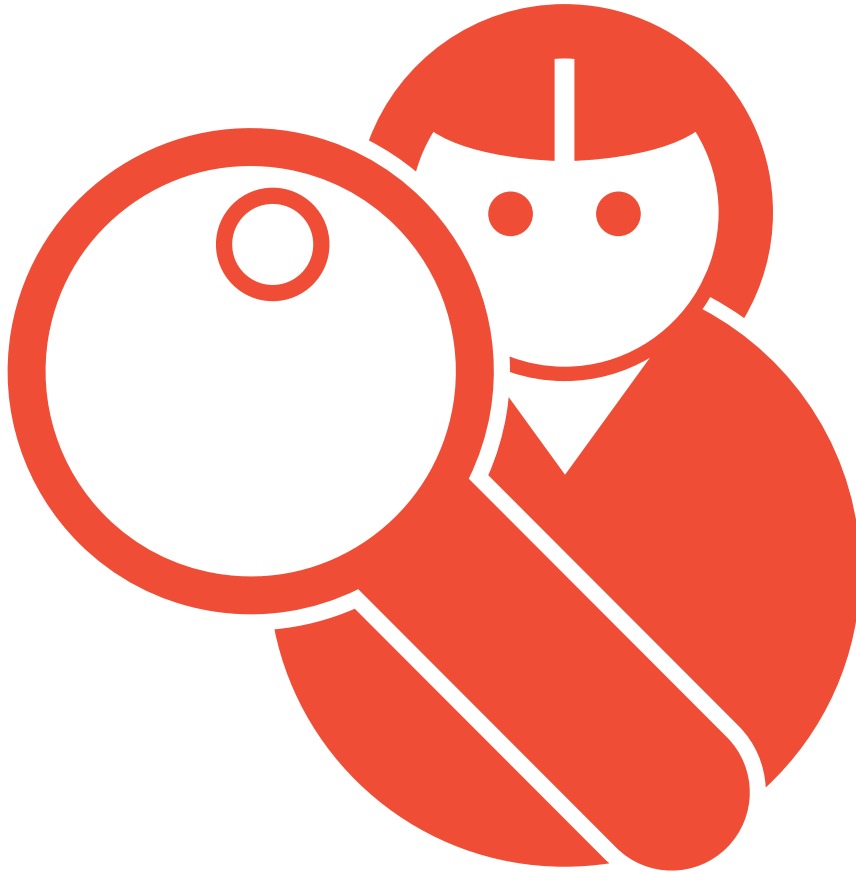
Hakukonemarkkinointi on kustannustehokasta ja mitattavaa. Esimerkiksi Google-mainonnassa maksat vain todellisista asiakaskontakteista. Toisaalta, mitä enemmän olet valmis sijoittamaan hakukonemarkkinointiaan, sitä todennäköisemmin pääset hakulistausten kärkeen. Hakukoneoptimointi taas on jatkuva prosessi, joka tähtää pitkäkestoisiin tuloksiin. Mieti, mihin haluat panostaa ja kuinka paljon.

5) MITTAA TULOKSET

Seuraa, kuinka paljon sivustollasi on kävijöitä, kuinka usein ja mistä he tulevat sekä mitä he siellä tekevät.

6) ÄLÄ MIETI KAIKKEA ITSE, KÄÄNNY ASiantuntijan puoleen

Kaikeaa ei kannata tehdä itse, eikä pyörää pidä keksiä uudelleen. Fonectalla on kokemusta tuhansista hakukonemarkkinoinnin kampanjoista ja markkinoiden paras näkemys siitä, miten tehdään tuloksellista hakukonemarkkinointia.



77 % suomalaista etsii kauppoja, myyntipisteitä tai jälleenmyyjiä hakukoneen avulla. Seuraavaksi kerromme yrityksistä, jotka ovat saaneet lisää kontakteja, kauppaa ja tuottoa hakukonemarkkinoinnin avulla.





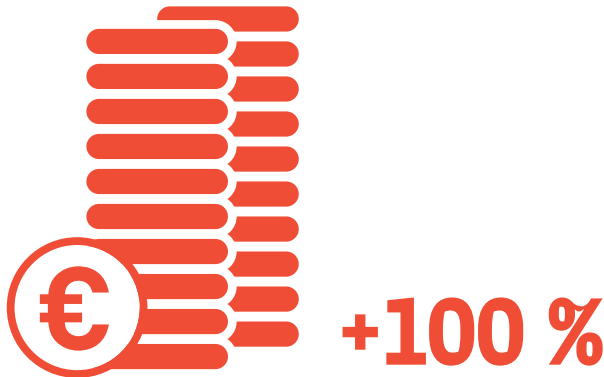
CASE: Teemer Kenneltarvike yllättyi hakukonemarkkinoinnin tehosta

Teemu Välimäen Teemer Kenneltarvike on Tampereen seudun suurimpia eläintarvikekauppoja ja yrityksen www.teemer.net -sivusto puolestaan Suomen laajimpia alan verkkokauppoja. Välimäki kääntyi muutama vuosi sitten Fonectan puoleen, sillä hän halusi saada verkkokauppansa nostettua suuren yleisön tietoisuuteen laajalti, mutta samalla kohdennetusti.

Välimäki lähti liikkeelle pienellä panostuksella Googlen sponsorilinkeihin. Hän kertoo olleensa alussa skeptinen, mutta yllättyneensä tulokset nähtyään. ”Verkkokaupan myynti on kaksin- tai kolminkertaistunut siitä, kun lähdin tekemään Fonectan kanssa suunnitelmallista markkinointia sen hyväksi”, Välimäki laskee. ”Ei kasvu selity pelkästään hakukonemarkkinoinnilla, mutta sen vaikutus on ollut merkittävä.”

Kävijäseurannan avulla Teemer Kenneltarvikkeen verkkomainontaa voidaan tehostaa koko ajan. Välimäki kertoo, että esimerkiksi eri hakusanojen toimivuudesta on opittu paljon. ”Myyn Boschin koiranruokaa, mutta ”Bosch” on karsittu hakusanalista, etteivät akkuväntimien etsijät tule turhaan sivustolle.”

Kaiken kaikkiaan Välimäki sanoo saaneensa hakukonemarkkinointiin teke- mälleen investoinnille erinomaisen tuoton. ”Asiakkaat ympäri Suomea ovat löytäneet verkkokaupan, mutta toisaalta myös itse liikkeemme on saanut uusia asiakkaita, kun se löytyy netistä.”



Teemer Kenneltarvike halusi kohottaa tunnettuuttaan eläinten ystävien joukossa. Hakukonemarkkinointi on auttanut Teemu Välimäkeä kaksinkertaistamaan verkkokaupan liikevaihdon lyhyessä ajassa.

Mitä hyötyä hakukonemarkkinoinnista on?

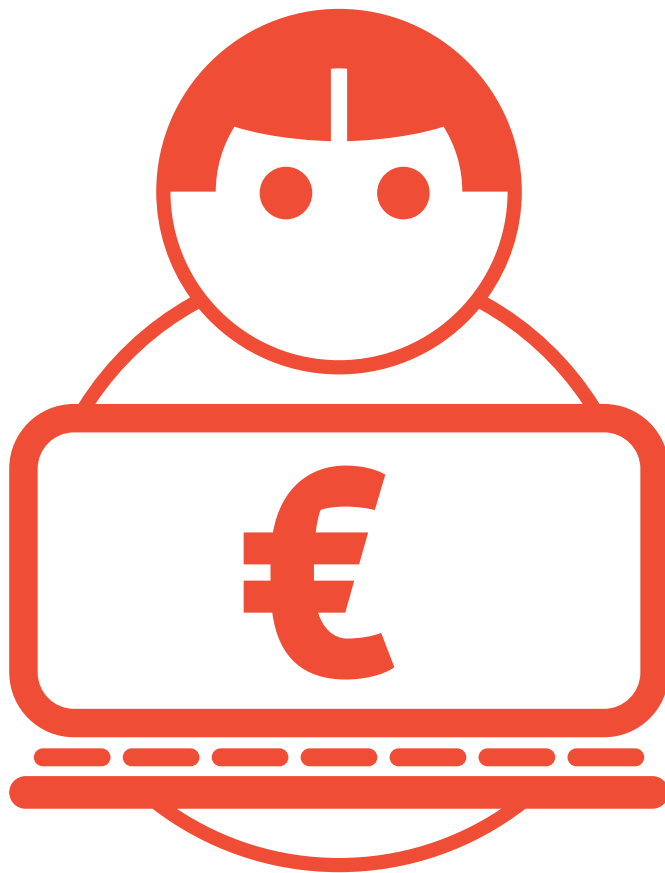
Hakukonemarkkinointi on auttanut Teemer Kenneltarviketta kaksinkertaistamaan verkkokaupan myynnin.

Miten tämä on mahdollista?

Googlen sponsorilinkit nostivat Teemer Kenneltarvikkeen eläinten ystävien tietoisuuteen valtakunnallisesti.

Millä muilla tavoilla hakukonemarkkinointia voi hyödyntää?

Eri hakusanojen toimivuudesta saatu tieto auttaa kohdistamaan markkinoinnin oikeille asiakkaille.



Kaksi kolmesta suomalaisesta ostaa jotain verkosta vuoden sisällä.

(Lähde: WebCommerce kevät 2008, TNS Gallup Oy)





20 000 € =



50 % asiakashankinnasta

Työnohjauksen, valmennuksen ja mentoroinnin asiantuntijayritys Coach Masters on hyödyntänyt hakukonemarkkinointia perustamisestaan lähtien. Tätä nykyä noin puolet yrityksen uusista asiakkaista hankitaan hakukonemarkkinoinnin avulla.

CASE: Coach Masters hankki hakukonemarkkinoinnilla näkyvyyttä, tunnettuutta ja kosolti uusia asiakkaita

Coach Masters Oy on tarjonnut erilaisia työnohjauksen, valmennuksen ja mentoroinnin palveluita yrityksille, kunnille ja yksityishenkilöille reilut kaksi vuotta. Yritys on hyödyntänyt hakukonemarkkinointia heti perustamisestaan lähtien.

”Tällä alalla on paljon toimijoita”, kertoo työnohjaaja Pasi Vallivuori. ”Jos Googleen laittaa hakusanaksi ’työnohjaus’ saa vastaukseksi useita satoja linkkejä. Me halusimme näkyvyyttä verkossa, jotta potentiaaliset asiakkaat voisivat löytää meidät.”

Coach Masters on toteuttanut useita eri hakukonemarkkinoinnin kampanjoita hyvin tuloksin. Turusta käsin operoiva yritys toimii kumppaniverkostonsa tuella myös muualla maassa, joten aluksi vain paikallisesti rajattua kampanjointia laajennettiin nopeasti valtakunnalliseksi. ”Tämä poiki muun muassa tarjouspyyntöjä Pohjois-Suomesta, jossa emme olleet muuten mainostaneet. Asiakkaat löysivät meidät Googlen kautta”, Vallivuori kertoo.

Coach Masters maksaa hakukonemarkkinoinnista kampanjakohtaisesti ja on investoinut siihen tähän mennessä noin 20 000 euroa. Kävijäseurannan avulla Vallivuori seuraa päivittäin, miten kampanjat toimivat. ”Karkeasti arvioiden puolet uusista asiakkaistamme tulee tätä kautta”, hän kiteyttää hakukonemarkkinoinnin tehon.

Mitä hyötyä hakukonemarkkinoinnista on?

Coach Mastersin uusista asiakkaista noin puolet hankitaan hakukonemarkkinoinnin keinoin.

Miten tämä on mahdollista?

Huolella suunniteltu hakukonemarkkinointi nostaa yrityksen hakutulostulojen kärkeen.

Fonecta auttaa ihmisiä ja yrityksiä löytämään toisensa. Toteutamme tehtäväämme tarjoamalla laajan valikoiman markkinoinnin palveluita, joissa olemme Suomen markkinajohtaja. Takaamme, että kontaktit löytyvät, että viesti menee perille ja että saat markkinointipanostuksellesi parhaan mahdollisen tuoton.



Fonecta on uuden ajan mediatalo

Fonecta on Suomen nopeimmin kasvava mediatalo ja yhteystietoalan markkinajohtaja. Fonectan myynnintehostamisratkaisuja käyttää 110 000 yritystä ja sen kattavien palveluiden kautta haetaan tietoa päivittäin yli 2 miljoonaa kertaa. Fonecta työllistää yli 1 000 ihmistä ympäri Suomea. Vuonna 2009 konsernin liikevaihto oli 185 miljoonaa euroa. www.fonecta.com

Fonecta Hakumediat

- Lupaus: Fonectan hakumediat yhdistävät ostajan ja myyjän.
- Palvelut: Tutkitusti toimivaa mediatilaa markkinoiden parhaisissa sähköisissä ja painetuissa hakumedioissa.

Fonecta Digitaalinen suoramarkkinointi

- Lupaus: Oikea viesti, oikeaan aikaan, oikealle asiakkaalle.
- Palvelut: Suoramarkkinointikampanjoiden suunnittelu ja toteutus kustannustehokkaasti, avaimet käteen periaatteella.

Fonecta Hakukonemarkkinointi

- Lupaus: Mitattavaa ja tehokasta mainontaa.
- Palvelut: Kotisivut, kävijäseuranta, hakukoneoptimointi, -mainonta ja verkkokauppa – kaikki helposti samalta luukulta.

Fonecta Asiakkuusmarkkinointi

- Lupaus: Autamme sinua kohdistamaan markkinointiasi tuottavammin.
- Palvelut: Täsmäkontakteja tuottoisimpiin kohderyhmiin, syvempää asiakas- ja kohderyhmäymmärrystä sekä kattavat kampanjaratkaisut mittaus- ja analyysipalveluineen.

Mistä saan lisää tietoa?

- Asiakkuusmarkkinointi: www.fonecta.com/asiakkuusmarkkinointi
- Hakumediat: www.fonecta.com/hakumediat
- Hakukonemarkkinointi: www.fonecta.com/hakukonemarkkinointi
- Digitaalinen suoramarkkinointi: www.fonecta.com/digitaalinsuora

Miten pääsen alkuun?

Alkuun pääseminen vaatii vain puhelinsoiton tai sähköpostiviestin. Ota yhteyttä, jotta voimme auttaa.

- **Asiakkuusmarkkinointi:**
Asiakaspalvelu: 020 692 999, asiakaspalvelu@fonecta.com
- **Hakumediat:**
Asiakaspalvelu: 020 692 999, asiakaspalvelu@fonecta.com
- **Hakukonemarkkinointi:**
Asiakaspalvelu: 010 387 2200,
asiakaspalvelu@fonectahakukonemarkkinointi.fi
- **Digitaalinen suoramarkkinointi:**
Asiakaspalvelu: (09) 4286 0903, digitaalinsuora@fonecta.com

Hakukonemarkkinointi · Hakukoneoptimointi · Kävijäseuranta · Kotisivut · Verkkokauppa

Fonecta[®]

Hakukonemarkkinointi