

Markkinoinnin vuosikello

NUOTTA.

Markkinoinnin vuosikellon rakentamisen vaiheet:

1. Määritä tavoitteet

Aseta markkinoinnin vuosittaiset päätavoitteet (esim. myynnin kasvu, tunnettuuden lisääminen, asiakashankinta).

2. Tunnista tärkeimmät ajankohdat

Listaa yrityksellesi tärkeät sesongit, kampanja-ajat, tapahtumat ja lanseeraukset (esim. juhlapäivät, alennusmyynnit, messut).

3. Rakenna vuosikello

Laadi visuaalinen kalenteri (esim. taulukko, ympyrä tai aikajana), johon sijoitat:

- Kampanjat ja teemat kuukausittain
- Julkaisusuunnitelmat (some, uutiskirjeet, blogit)
- Mainonnan toimenpiteet

4. Resursoi ja aikatauluta

Määritä, kuka vastaa mistäkin toimenpiteestä ja milloin työt aloitetaan (esituotanto vs. julkaisu).

5. Seuraa ja kehitä

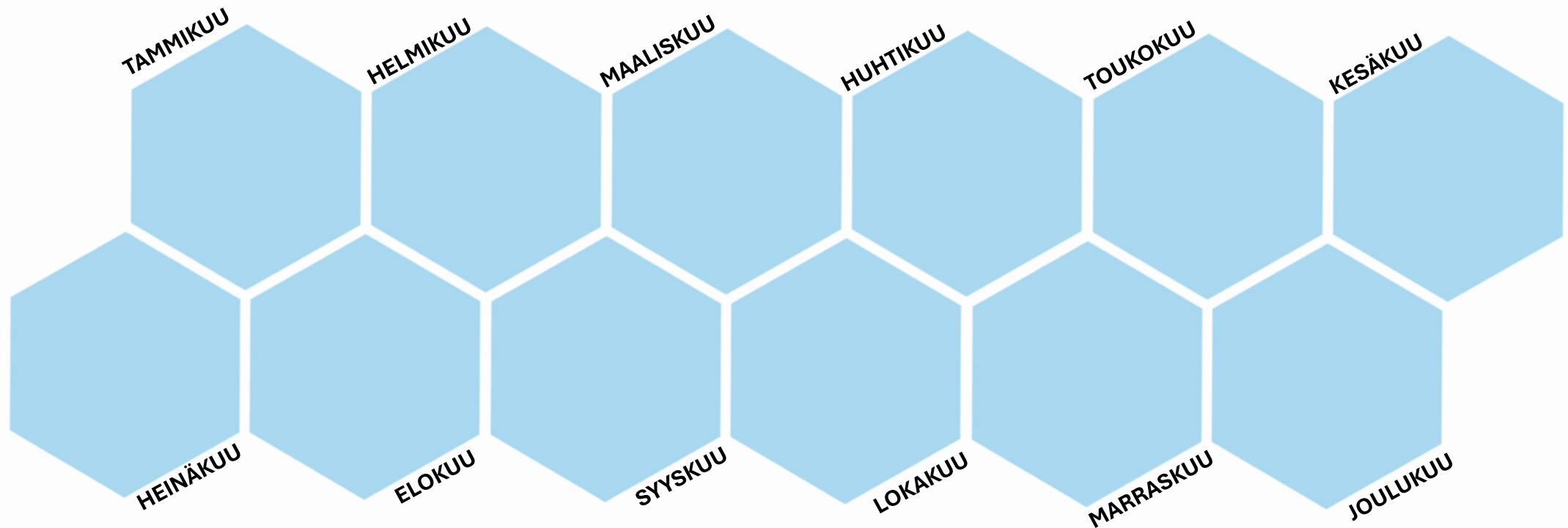
Pidä säännöllisesti katsaus siihen, miten kampanjat ovat toimineet ja tee tarvittavat muutokset seuraaviin.

1. Määritä tavoitteet

Aseta markkinoinnin vuosittaiset päätavoitteet
(esim. myynnin kasvu, tunnettuuden lisääminen, asiakashankinta)

2. Tunnista tärkeimmät ajankohdat

Listaa yrityksellesi tärkeät sesongit, kampanja-ajat, tapahtumat ja lanseeraukset (esim. juhlapäivät, alennusmyynnit, messut).



3. Rakenna vuosikello

Laadi visuaalinen kalenteri seuraavien sivujen pohjalle:

- Merkitse vaaleansiniseen sarakkeeseen valittu markkinointikanava
- Merkitse sitten kalenteriin kampanjat ja teemat, suunnitellut julkaisut ja muut toimenpiteet kuukausittain.



Markkinoinnin vuosikello

Markkinointi-kanava	Tammikuu	Helmikuu	Maaliskuu	Huhtikuu	Toukokuu	Kesäkuu

Markkinoinnin vuosikello

Markkinointi-kanava	Heinäkuu	Elokuu	Syyskuu	Lokakuu	Marraskuu	Joulukuu

4. Resursoi ja aikatauluta

Määritä, kuka vastaa mistäkin toimenpiteestä ja milloin työt aloitetaan (esituotanto vs. julkaisu).



5. Seuraa ja kehitä

Pidä säännöllisesti katsaus siihen, miten kampanjat ovat toimineet ja tee tarvittavat muutokset seuraaviin.

