

## **Meidän luokan Markkinointiguru -tehtävä**

Sähköposti on vielä tänäkin päivänä yksi tehokkaimmista markkinointivälineistä.

Samalla sähköpostikampanjan kehittäminen linkittää Hymisspurttin äidinkieleen ja sen käytännön soveltamiseen sekä tarpeellisuuteen. Oppilaat oppivat oikeinkirjoituksen tärkeyden verrattuna keskinäiseen viestintään some-kanavissa.

### **Tietoisku markkinointiin liittyvien sähköpostien lähettämisestä:**

Yksityishenkilöille ei saa lain mukaan lähettää mainossähköpostia ilman heidän lupaansa. Tällaista viestintää kutsutaan usein spammaamiseksi. Yrittäjiä ja yritysten johtajia ei tässä tapauksessa lueta yksityishenkilöiksi, joten heille mainosviestien lähettäminen on sallittua tietyissä rajoissa.

Hyvän markkinointiviestin kirjoittaminen on oma taiteenlajinsa, mutta se nivoutuu sisällöltään yhteen hyvän myyntipuheen kanssa.

Lyhyesti sanottuna tavoite on herättää lukijan mielenkiinto ja saada hänet tekemään haluttu toimenpide, kuten klikkaamaan viestin lopussa olevaa linkkiä tai vastata viestin kirjoittajalle tms.

### **Ryhmätehtävä:**

Kehitä mahdollisimman lyhyt sähköposti, joka herättää vastaanottajan kiinnostuksen Hymisspurttiin ja haluun tukea luokkaretkeä.

Tehkää tehtävä ensin itsenäisesti niin, että jokainen oppilas kirjoittaa oman sähköpostinsa vihkoon tai koneelle. Aikaa kirjoittamiseen on 10 minuuttia.

Neljä vinkkiä hyvään myyntisähköpostiin:

1. Keksi mielenkiintoa herättävä otsikko.
2. Kirjoita yhdelle henkilölle (aloita esim. Hei Markku.)
3. Kerro selkeästi mitä hyötyä tuotteesta on lukijalle
  - A. Miksi tämä kannattaa ostaa?
  - B. mitä hyötyä ostamisesta saa?
4. Kerro tuotteen hinta
5. Lopuksi pyydä lukijaa tekemään jotain
  - A. klikkaamaan linkkiä ja lukemaan enemmän
  - B. vastaamaan sinulle
  - C. lyömään kättä päälle jne.

Kirjoittamisen jälkeen jakaannutaan kolmen hengen ryhmiin, joissa jokainen lukee ääneen oman sähköpostinsa. Lukemisen jälkeen ryhmä kirjoittaa uuden sähköpostin näiden hyvien aiheiden pohjalta. Aikaa tehtävään on 10 min.

Lopuksi ryhmät lukevat tuotokset ääneen luokalle tai ne voidaan heijastaa seinälle luettavaksi. Keskustellaan, mitä hyvää ja kehitettävää kunkin ryhmän sähköpostissa on ja keskusteluiden pohjalta kehitetään luokan timanttinen myyntiviesti, joka voidaan lähettää jokaiselle oppilaalle.

Esimerkki myyntisähköpostista Hymisspurttiin liittyen:

**Otsikko:**

*Keskustan koulun 5B-luokalta moi!*

**Teksti:**

*Hei Maija.*

*Me olemme lähdössä luokkaretkelle Pariisiin ja kysyisin, haluatteko te auttaa meitä varojen keräämisessä? Vastineeksi saatte koko työporukalle terveelliset elämäntavat ja paremman kunnon :)*

*Me nimittäin haastamme teidät mukaan Hymisspurtti-liikuntakampanjaan, joka järjestetään loka-marraskuussa.*

*Meidän luokkamme on kampanjassa mukana, joten te pääsette kisaamaan meitä ja muita paikallisia työporukoita vastaan. Nyt katsotaan liikutteko te aikuiset oikeasti enemmän kuin me lapset!*

*Lue lisää ja ilmoittaudu mukaan osoitteesta: [www.hymisspurtti.fi](http://www.hymisspurtti.fi)*

*Ilmoittautuessanne valitkaa tuettavaksi kohteeksi Keskustan koulu ja 5B-luokka, jolloin myyntipalkkio kilahtaa meidän tilille.*

*Nähdään Hymisspurttissa!*

*Ystävällisin terveisin.*

*Malli Oppilas*

*Keskustan koulu 5B*

*PS. Vastaa mielelläni heränneisiin kysymyksiin Hymisspurttista.*

## **Videohaaste:**

Nämä yllä olevat tehtävät voidaan toteuttaa myös videoituna, jolloin sähköpostiin laitetaan linkki tehtyyn videoon. Muistakaa kuitenkin myös laittaa linkki [www.hymisspurtti.fi](http://www.hymisspurtti.fi) -sivuille, jotta asiakkaalla on osoite osallistumista varten selvillä.

## **Sähköpostilistan kerääminen**

Sähköpostikampanjaa varten pitää olla olemassa sähköpostilista henkilöistä, joita sähköpostitse lähestytään. Oppilaat voivat hakea netistä paikallisten yritysten yhteystietoja ja kerätä niitä listalle. Keräämisen jälkeen on hyvä tarkistaa, että listalla ei ole useaan kertaan saman henkilön tietoja, koska saman viestin useampaan kertaan saaminen tuntuu spammilta.

Yhteyshenkilöiksi kannattaa kerätä yrityksen ylimmän johdon, kuten toimitusjohtajan tai yrittäjän tiedot. Isommissa yrityksissä henkilöstön hyvinvoinnista vastaavat henkilöstöjohtajat tai -päälliköt.

## **Ensimmäisen viestin lähettämisen jälkeen.**

Myynti ei ole niin helppoa, että se kannattaisi lopettaa yhteen sähköpostiin. Saattaa nimittäin käydä niin, että sähköposti on mennyt silmien ohi tai unohtunut yrittäjän kiireessä. Ensimmäistä sähköpostia kannattaa pitää jään rikkomisena, jonka jälkeen varsinainen myyntityö vasta alkaa.

Käytännössä on kolme hyvää vaihtoehtoa.

### **1. Myyntikäynti**

Myyntikäynti on tehokkain tapa saada kauppoja. Etenkin hyvän sähköpostin jälkeen. Sähköposti nimittäin harvoin johtaa suoraan kauppaan, mutta sen luettuaan yrittäjällä on hyvä tuntuma, mistä Hymisspurttissa on kyse. Sen jälkeen voit myyntikäynnillä saada hänet vakuuttuneeksi, että Hymisspurtti on osallistumisen arvoinen juttu.

### **2. Soitto**

Sähköpostin lähettämisen jälkeen myyjän on paljon helpompi soittaa yrittäjälle. Silloin hän voi aloittaa puheensa suurin piirtein näin: Hei. Tässä on Mikko Keskustan koulun 5B-luokalta. Soitan liittyen Hymisspurtti-liikuntakampanjaan. Ehdittekö lukemaan viime viikolla lähettämäni sähköpostin...

### **3. Uusi sähköposti**

Muistutussähköposti on myös hyvä tapa hoputtaa yrittäjää tekemään tarvittavan päätöksen osallistumisesta Hymisspurttiin. Muistutussähköposti voi olla hyvin lyhyt, jossa käytännössä kerrataan mistä on kyse ja kannustetaan lukijaa tekemään ostopäätös.

**Tässä esimerkki:**

**Otsikko:**

*Viime viikkoiseen viestiin liittyen*

**Teksti:**

*Hei Maija.*

*Ajattelin kysyä, oletko ehtinyt jo lukemaan lähettämäni Hymisspurtti-liikuntakampanjaan liittyneen viestini?*

*Siinä ihan teidän vieressä oleva Keskus-Apteekki lähti Hymisspurttiin ja he uhittelivat kovasti antavansa teille kovan liikuntaläksytyksen kampanjassa, jos tohditte lähteä mukaan.*

*Joten etköhän vastaa haasteeseen ja ilmoittaudu mukaan osoitteessa: [hymisspurtti.fi](http://hymisspurtti.fi)*

*Kiitos jo tässä vaiheessa meidän luokkaretken tukemisesta.*

*Ystävällisin terveisin*

*Malli Oppilas*

*Keskustan koulun 5B*

**Muun verkoston hyödyntäminen:**

Onnistuneeseen varainhankintaan kuuluu koko verkoston hyödyntäminen. Pyytäkään siis vanhemmat mukaan kannustamaan heidän verkostojaan lähtemään mukaan luokkaretken tukemiseen. Vanhemmat voivat levittää sanaa helposti sähköpostilla tai some-päivityksillä.