

# Digimarkkinointia tehokkaammin

*Pohjois-Savon ELY-keskuksen Yritysten kehittämispalveluiden kautta saa potkua myös markkinoinnin ja erityisesti digimarkkinoinnin kehittämiseen.*

Excuse My BonBon Oy on kuopiolainen kurvikkaiden naisten vaatteita myyvä verkkokauppa. Yritys on perustettu vuonna 2014, ja ensimmäinen oma mallisto näki päivänvalon seuraavana vuonna.

Yrittäjä **Sari Hirvonen-Repo** hoitaa omin voimin kaiken vaatesuunnittelusta markkinointiin. Vain vaatteiden kaavoituksesta ja ompelusta huolehtivat alihankkijat. Markkinoinnissa hän hyödyntää hakusanamainontaa ja sosiaalisen median kanavia. Niiden parissa vierähtääkin useamman tunnin verran aikaa joka viikko.

Koska näkyvyys sosiaalisessa mediassa on verkkokaupalle ensiarvoisen tärkeää, Hirvonen-Repo halusi kehittää yrityksen digimarkkinointia ja syventää omia taitojaan.

- Ongelmahan on siinä, että aika ei tahdo riittää kaikkeen, kun kaiken tekee yksin. Facebookin, Instagramin ja Adwordsin peruskäyttö on minulle tuttua,

mutta koin, että en hallitse sitä riittävän syvällisesti. Halusin tehdä asioita tehokkaammin ja tähän tarvitsin apuja.

## Käytännönläheiset neuvot arvokkaita

Hirvonen-Repo kuuli Yritysten kehittämispalveluista ja hakeutui konsultointipalveluiden piiriin. Sopiva digimarkkinoinnin asiantuntija löytyi kivuttomasti. Konsulttina toimi **Sampsu Daavitsainen** Digital Talentsilta.

Loppukevälle ajoittuneissa tapaamisissa käytiin konkreettisesti läpi sosiaalisen median markkinointitapoja ja analytiikan hyödyntämistä markkinoinnissa. Tavoitteena oli löytää keinoja, jotka auttavat parantamaan digitaalista näkyvyyttä niin kotimaassa kuin kansainvälisesti.

- Oma mielikuva siitä, mitä ja miten pitäisi tehdä, vahvistui. Huomasin, miten monimuotoista mainontaa Facebookissa, Instagramissa tai Adwordsissa on. Ja kun analytiikkaa katsoo tarkemmin, näkee, mistä asiakasvirta tulee ja mitä tapahtuu markkinoinnin toimenpiteiden jälkeen.

Käytännönläheiset neuvot ovat konsultoinnin parasta antia. Hankittu oppi on päässyt heti arkikäyttöön.



- Osaan tehdä asioita enemmän ja syvällisemmin kuin ennen. Jälkeen päin tosin mietin, että ajankohta konsultoinnille ei ehkä ollut ihan paras. Kun kyse on vaateista, olisi ollut fiksumpaa tehdä tämä sesongin alkuvaiheessa, uuden malliston julkaisun yhteydessä. Silloin tulokset olisivat voineet olla paremmat, Hirvonen-Repo puntaroi.

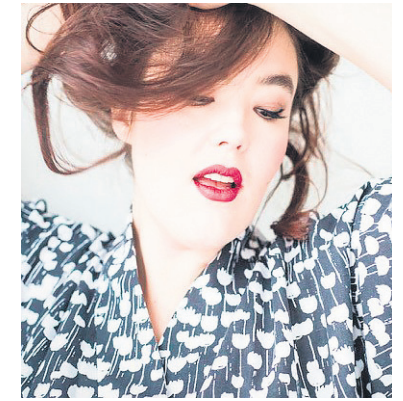
## Kehitettävää on aina

Excuse My BonBonin liiketoiminta on kaiken kaikkiaan hyvissä kantimissa ja verkkokauppa toimiva. Tietoisuus yrityksestä kasvaa koko ajan paitsi kotimaassa myös kansainvälisillä markkinoilla. Kehitettävääkin tuki löytyy.

- Sain konsultilta paljon vinkkejä sii-

hen, miten voisin kehittää verkkokauppa. Vaikka sivusto on ihan hyvä, pienillä muutoksilla siitä saisi vielä paremman.

Hirvonen-Repo suosittelee konsultointipalvelua muillekin pienyrityksille. Yrittäjälle jää konsultoinnista siivu mak-



▲ Excuse My BonBonin mallistot kiinnostavat myös kansainvälisesti. Verkkokaupan lisäksi vaatteita saa muutamilta jälleenmyyjiltä ja vaatelainaamoista.

◀ Yrittäjä Sari Hirvonen-Repo on koulutukseltaan taiteiden maisteri ja vaateusmuotoilija. Ennen yrittäjäksi ryhtymistään hän toimi omien merkkien suunnittelijana Stockmannilla ja Savonialla vaateusmuotoilun opettajana.

settavaksi, mutta saatuun hyötyyn nähden hinta on kohtuullinen.

- On itsestä kiinni, miten paljon konsultoinnista saa irti. Totta kai tärkeää on, että löytää tähän hyvän, itselle sopivan asiantuntijan.

**Apua liiketoiminnan kehittämiseen ja muutosten läpivientiin.  
Kysy lisää tai täytä hakemus suoraan netissä!**

*Pohjois-Savon ELY-keskus, Yritysten kehittämispalvelut*

**Jari Vitikainen**

yrityspalvelupäällikkö  
puh. 029 502 6644

jari.vitikainen@ely-keskus.fi  
www.yritystenkehittamispalvelut.fi

**www.yritystenkehittamispalvelut.fi**