



TUPLAAMO

LIVE

24.-26.10.2019

30.9.2019

Ennakkotehtävät 2

Tässä ovat TuplaamoLive2019 -tapahtuman toiset ennakkotehtävät. Näiden kahden tehtävän tekemiseen aikaasi kuluu 2-3 tuntia.

Viime viikolla haastattelit asiakkaitasi varastoon. Nyt on aika ottaa nuo vastaukset hyötykäyttöön ensimmäisessä tehtävässä. Toisessa tehtävässä valitset päätuotteesi TuplaamoLiveä varten. Saat tarvita ensimmäisessä tehtävässä tueksesi hieman ohjeita. Niitä löydät TuplaamoLive-jäsensivulta kohdasta "Ennakkotehtävät 2".

Muista palauttaa vastauksesi jälleen jäsensivujen kautta.
Työn iloa!

Tehtävä 1

Kirjoita auki 1-3 asiakasprofiilia
ihanneasiakkaistasi (2 h)

Jotta pystyisit puhuttelemaan viesteilläsi juuri oikeita ihmisiä, siis heitä, joita haluat ja jotka voisivat olla asiakkaitasi, sinun täytyy tietää keitä he ovat. Nyt tehtäväsi on siis kirjoittaa kuvaus 1-3 ihanneasiakkaastasi. Jos kaikki parhaat asiakkaasi ovat hyvin samantyyppisiä ihmisiä, yksi kuvaus riittää. Jos sinulla on useita erilaisia asiakasryhmiä, tee useampi.

Käytä apuna viime viikolla tekemiäsi haastatteluja, omia kokemuksiasi ja mielikuvitustasi. Etsi asiakaspersoonille myös kuvat esim. Googlen kuvahaulla. Tämä tulee vain omaan käyttöösi, joten sinun ei tarvitse miettiä kuvien käyttöoikeuksia.

Jos kaipaavat lisää ohjeita tehtävän tekemiseen, löydät aiheesta videon jäsensivuilta kohdasta Ennakkotehtävät 2.

Tehtävä 2

Valitse mille tuotteellesi rakennat
markkinointia TuplaamoLivessä (1h)

Tämä tehtävä voi olla sinulle hyvin helppo tai melkoisen vaikeakin. Tämä on kuitenkin erittäin tärkeä päätös TuplaamoLiven onnistumista ajatellen.

Livessä rakennetaan markkinointiasi tähtäimenä saada päätuotteesi myytyä mahdollisimman monelle asiakkaalle. Jotta pystyt rakentamaan myyntisuppiloasi, sinun täytyy valita mikä on se tuote, jota haluat myydä.

Voi olla, että sinulla on vain yksi tuote ja silloin tähän tehtävään ei kauan kulu. Jos sinulla taas on useita tuotteita, valitse niistä yksi, johon keskityt TuplaamoLivessä.

Luonnollisesti voit Liven jälkeen käyttää samoja taktiikoita rakentaaksesi myyntisuppilon muillekin tuotteillesi.