



# VIESTINNÄN VOIMATUNNIT 2021

MAKSUTTOMAT WEBINAARIT

**Nuku hyvin! - Virkeänä viestit selkeämmin 27.4. 9 - 10**

**Miten innostat hanketiimin ja asiakkaat mukaan**

**Hankeviestinnän voimatunti 1.6. 9 - 10**



VIESTINTÄKURSSIT.FI

UTELIAILLE UUDISTAJILLE

# Avalmiella vaikuttavaan hankeviestintään

## Hankeviestinnän voimatunti Viestintäkurssit.fi

### Hanke viestii -tiimi

- LinkedIn: Hanke viestii -ryhmä
- FB: Hanke viestii



**Sari Olsio, KTM**  
evida



**Sari Selkälä, VTM**  
Caprice Consulting



**Marja-Liisa Torniainen, FM**  
Pisteiden paikka

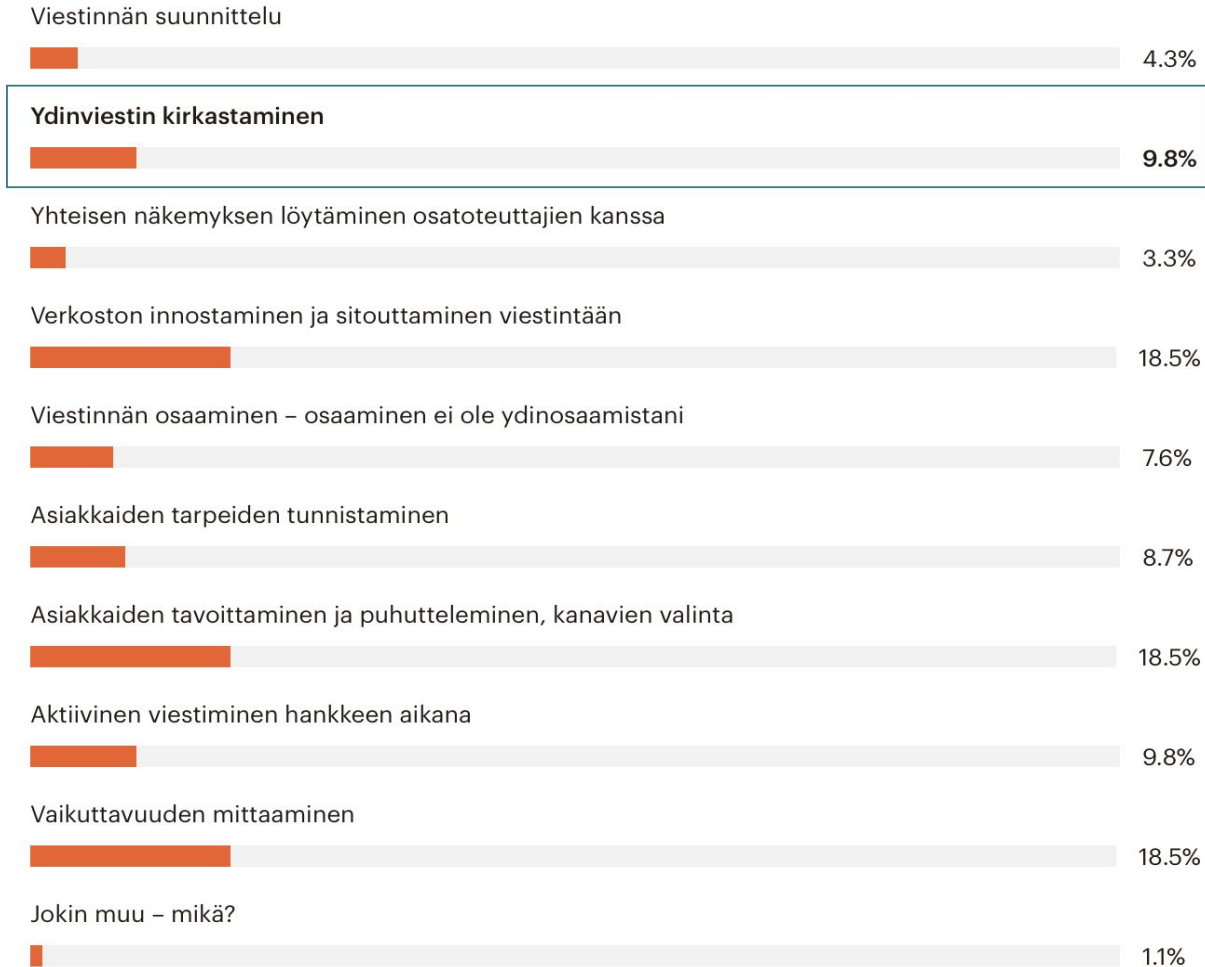




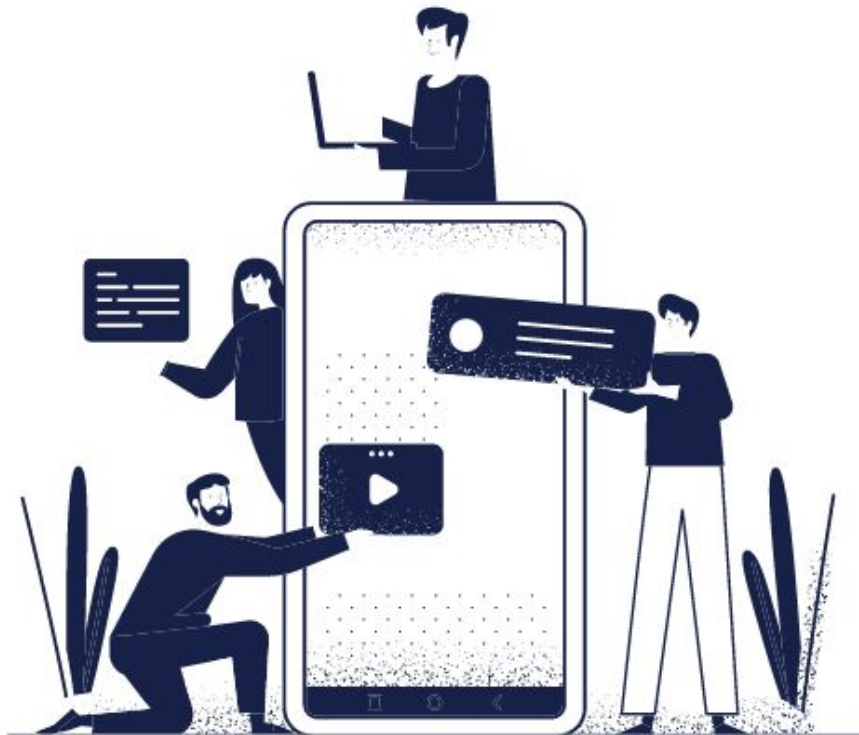
# Haastavinta hankkeiden viestinnässä?

1. Asiakkaiden tavoittaminen ja puhutteleminen sekä kanavien valinta
2. Verkoston innostaminen ja sitouttaminen viestintään
3. Vaikuttavuuden mittaaminen





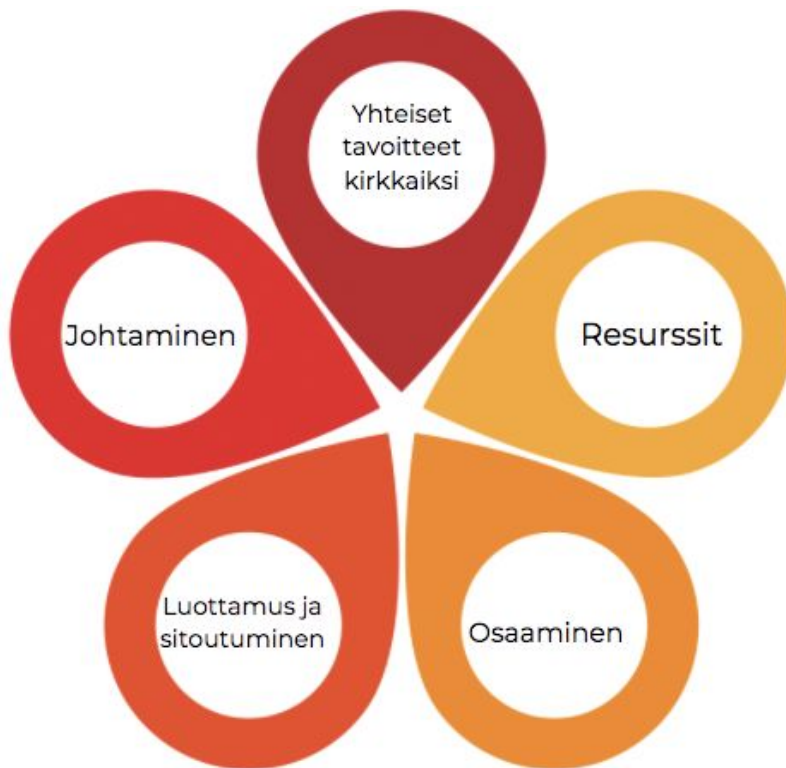
HANKE VIESTII



*“Viestintätehtävien  
jalkauttaminen osaksi  
kaikkien  
hanketoimijoiden töitä.  
Viestintä jää usein  
viimeiseksi  
hoidettavaksi asiaksi,  
eikä sen keskeisyyttä  
tai siihen tarvittavaa  
vuorovaikutusta aina  
tunnisteta.”*

# Kaikki mukaan!

Toimiva yhteistyö ei synny itsestään – yhteistoiminta, kumppanuus ja verkosto vaativat toimiakseen käytännön tekoja.



# Yhteinen näkemys ja tahtotila



- Innostaa keskeiset ihmiset työpajatyöskentelyyn
  - vrt. vaikkapa pitkä kokous, jonka asialistalla numero 6 on Hankkeen viestintä
- Kaikki saavat ideoineen ja näkemyksineen olla mukana
- Yhteinen ideointi ja osaamisen jakaminen sitouttaa

# Viestinnän 1. työpaja voisi näyttää tältä



- Virittäytyminen
- Purpose - Miksi hanke on olemassa?
- Keitä ovat hankkeen asiakkaat?
- Needs & offers
- Muistellaan tulevaisuutta!







# Kalkki mukaan!

- Työskentelyä yhdessä
- Osaaminen jakoon
- Selkeät roolit
- Viestinnän rutiinit: hyvä suunnitelma, erilliset viestinnän ideapalaverit, yhteiset toimintatavat ja työkalut
- Näkyminen some-kanavissa on mahdollista nostaa todella korkeaksi – yhdessä
- Viestintä ykköseksi asialistalle



COME  
RUN  
WITH  
US

## Asiakas mukaan!

*“Viestintää pystyttäisiin kohdentamaan paremmin erilaisille ryhmille kohderyhmän tai asiakasryhmän sisällä. Myös itse viestiä pystyttäisiin personoimaan enemmän erilaisia ryhmiä puhuttelevaksi.”*

# Miten saada asiakkaat innostumaan?



- Käännä katse omasta tekemisestä asiakkaaseen
- Kysy, älä olet!
- **Asiakaspersoonat, asiakaspolku ja sisältösuunnitelma** ohjaavat tuottamaan asiakasta aidosti auttavia ja ilahduttavia viestejä.
- Asiakaspersoonat = asiakasymmärrystä kerrytetään ja jalostetaan viestinnän käyttöön

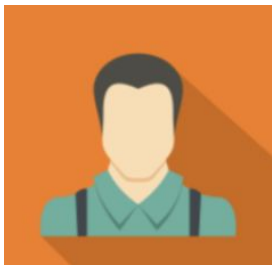
# Asiakaspersoonat - Case-esimerkki



Case Expand to eBusiness -hanke. Kohderyhmät:

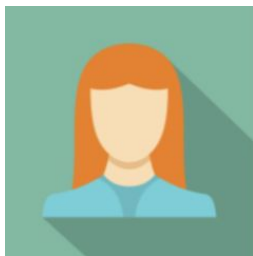
1. Uusmaalaiset pk-yritykset, joita kiinnostaa digitalisaatio
2. Suomessa asuvat ulkomaalaistaustaiset digiosaajat, jotka kaipaavat paikallisia referenssejä työllistyäkseen omalle alalle.

# Asiakaspersoonat - Case-esimerkki



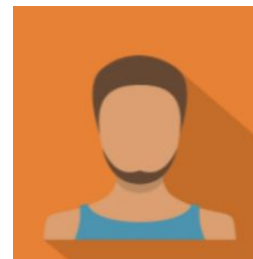
Yksinyrittäjä, vähän digiosaamista

“Miten pidän yritykseni kehityksessä mukana?”



Startup-yrittäjä, vahva digiosaaminen

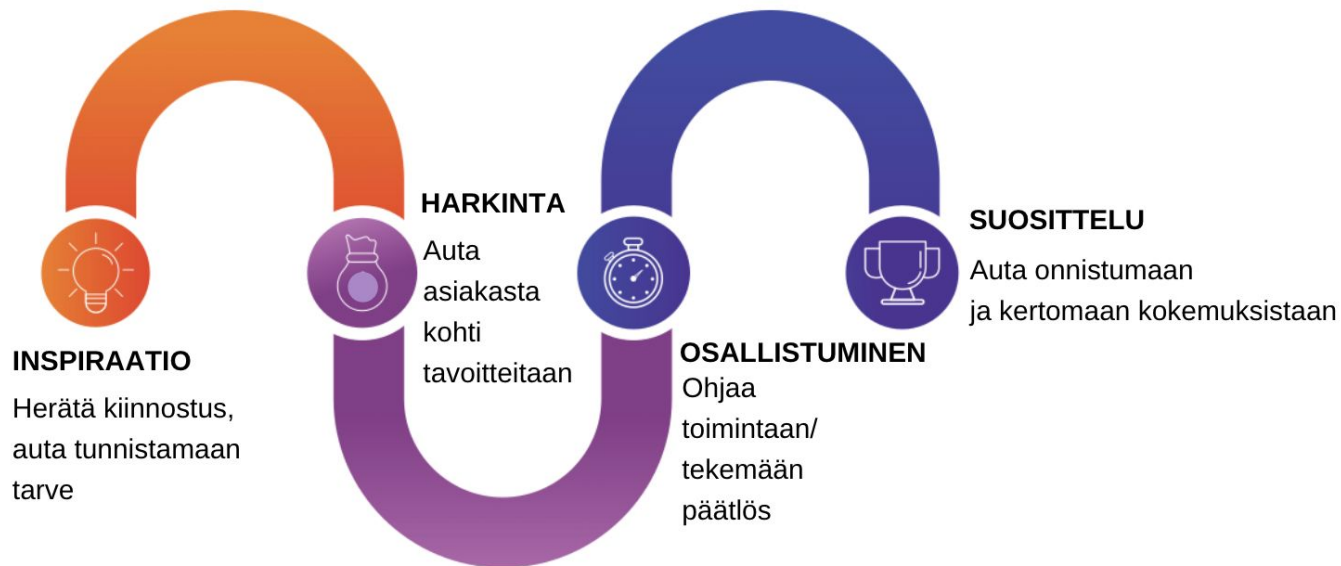
“Mistä uusimpien teknologioiden osajja?”



Kv. digiosaaja

“Onko hankkeeseen osallistumisesta varmasti ammatillista hyötyä?”

# Asiakaspolku suunnittelun avuksi



# Hankeviestinnän avaimia

1. Suunnittele sopivasti – ota aikaa yhteisten tavoitteiden, hyötyjen ja toimintatapojen miettimiseen.
2. Keskustele verkostossa hankkeen tavoitteista, sisällöistä ja oivalluksista – myös toimiva kärkiviesti muodostetaan yhdessä
3. Tutustu asiakkaisiin. Tunnista erilaiset asiakaspersoonat ja asiakkaiden polku ja vastaa asiakkaiden tarpeisiin sisällölläsi.
4. Jaa ja hyödynnä hankkeessa syntyviä sisältöjä ja oivalluksia.



# Selkeyttä hankeviestintään





**Miten Innostat hanketoiminnin mukaan viestintään?  
Miten tavoitat hankkeen osilakkaat?  
Kaipaako hankeviestintään selkeyttä?**



***Verkkokurssi:  
Vaikuttava hankeviestintä – 10 avainta***



VIESTINTÄKURSSIT.FI



HANKE VIESTII



# 10 avainta hankeviestintään

- ▼ Avain 1 | Yhteinen tähtäin
- ▼ Avain 2 | Kaikki mukaan!
- ▼ Avain 3 | Suunnittele sopivasti
- ▼ Avain 4 | Tunne hankkeen asiakas
- ▼ Avain 5 | Kärkiviesti tiivistää lupauksen
- ▼ Avain 6 | Pitääkö hankkeella olla saitti?
- ▼ Avain 7 | Innosta asiakkaat mukaan
- ▼ Avain 8 | Yli uutiskynnyksen
- ▼ Avain 9 | Kirjoita kuin (hanke) ihminen
- ▼ Avain 10 | Sitä saat mitä mittaat

+ Bonus | Sisältöjen suunnitteluapu – löydät kurssilta ladattavan tietopaketin, joka tarjoaa kosolti sisältövinkkejä ja -ideoita.





# ***Verkkokurssi: Vaikuttava hankeviestintä – 10 avainta***

## ***Verkkokurssilla:***

- saat käyttöösi mallin, joka selkiyttää hankkeen viestinnän tehtävät 5 eri vaiheeseen
- saat käytännön työkalut kuhunkin vaiheeseen
- opit suunnittelemaan hankkeiden viestintää systemaattisesti vaihe vaiheelta
- perehdyt asiakaslähtöiseen suunnitteluun
- saat työkalupakkiisi tehokkaita menetelmiä, joilla varmistat viestinnän & hankkeesi vaikuttavuuden





Laaja kurssiaineisto on käytettävissäsi heti.



Kaikki materiaalit ovat käytössäsi vuoden ajan aloittamisesta.



Materiaaleina videoita, tekstejä, ladattavia työpohjia.

## ***Vaikuttava hankeviestintä – 10 avainta***

**Nyt 149 €**  
**+ alv. 24% (norm. 189 €)**

**Etu on  
voimassa 8.6.  
asti koodilla  
*voimatunti***

**Viestintakurssit.fi**

**> Verkkokurssit**

**> Vaikuttava hankeviestintä - 10 avainta**



VIESTINTÄKURSSIT.FI