

Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne.

Viite:

Kettunen, S. 2019. ”Olen vain sote-puolen ammattilainen” – Hienoa, kerro se muillekin!
Yrittävä Lakeus (3), 45.



SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

“Olen vain sote-puolen ammattilainen” - Hienoa, kerro se muillekin!

Sote-alan eteläpohjalaiset yrittäjät tiedostavat, että palveluiden markkinointi on olennaista. Liian usein keskustelussa nousee kuitenkin esiin ”en tiedä markkinoinnista oikein mitään” tai ”minulla on vain tämä ammatillinen koulutus”. Ammatillinen koulutus pitääkin olla, jätetään ”vain” pois ja nostetaan osaminen esiin. Ei markkinoinnissa välttämättä ole sen kummallisemmasta asiasta kyse.

Tiedot palveluntarjoajasta näkyviin

Asiakkaat vertailevat ostoksia ja niiden ominaisuuksia verkossa. Niin tehdään hyvin helposti myös sosiaali- ja terveystieteiden palveluita etsittäessä. Palveluntarjoajasta löytyvillä tiedoilla, maineella ja asiantuntemuksen esiintuomisella on merkitystä.

Ohjaa asiakasta ostopolulle!

Yritysten on aktivoitava myös etesimään mahdollisia asiakkaita, koh-

taamalla, puhelimitse tai digitaalisesti. Potentiaalinen asiakas pitää pystyä ohjaamaan eteenpäin ostopolulla. Siinä olennaisessa osassa nykyisin ovat sähköiset mediat, nettisivut, ajanvarauspalvelut ja verkkokaupat.

Tule maksuttomiin tilaisuuksiin oppimaan lisää sähköisestä markkinoinnista 27.11. Seinäjoelle ja brändin merkityksestä 11.12. Isoonkyröön.

Salla Kettunen
Asiantuntija, TKI
SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Lisätietoja sotepolku.blogspot.com/p/tyopajat.html tai salla.kettunen@seamk.fi