

LAKE 2023 -HANKE:
DIGITAALISEN KOULUTUSTARJONNAN MALLI JA SOSIAALISEN
MEDIAN MARKKINOINNIN ARKKITEHTUURI



MARKKINOINTI KONSEPTI

www.eOpisto.fi 

SISÄLLYS- LUETTELO

- Tausta ja perusidea
- Tavoitteet ja toimenpiteet
- Resurssit ja vastuut
- Kohderyhmät ja asiakassegmentit
- Kilpailijakartoitus
- Markkinointistrategia
- Mittarit ja seuranta

7 OPISTON YHTEISHANKE



Järvi-Saimaan kansalaisopisto

Anni Hämäläinen (Sulkava)

Tiia-Riitta Orivuori (Sulkava)

Mikkelin kansalaisopisto

Milla Muhonen, Hanna Rautoja

Katja Ylönen

Pieksämäen seutuopisto (Poleeni)

Päivi Majoinen, Elise Loberg,

Tuomas Raatikainen

Linnalan settlementti ja opisto

Tanja Andersin-Soini, Markku Lybeck, Jenni Niskanen

Mäntyharjun kansalaisopisto

Jari Hautamäki, Mira Konga, Piia Mäkilä

Puumalan kansalaisopisto

Anne Kietäväinen

Puulan seutuopisto

Markku Tyni, Kaija Koskinen

KESKEISET MUUTOSTEKIJÄT

*Trendien ja ilmiöiden tunnistaminen on tärkeää, jotta voidaan ymmärtää niiden **vaikutuksia kuluttajien ostokäyttäytymiseen**. Näin voimme allokoida keskeiset muutoksen merkit markkinoilla ja muuttaa omaa toimintaa/suunnata tarjontaa.*

- Digitalisoituminen
- Jatkuva oppiminen
- Hybridiosaaminen
- Osallisuuden uudet muodot
- Monipaikkaisuus
- Alustatalous
- Uudistuva työ
- Kestävä oppiminen



MISSIO

Mahdollistamme monipuolisen ja paikkariippumattoman verkko-oppimisen kaikille, edistäen elinikäistä oppimista ja yhteisöllistä kasvua.

Episto.fi -palvelusta löydät mukana olevien kansalaisopistojen verkko- ja etäkoulutustarjonnan helposti yhdeltä alustalta.

Erona **kansalaisopistot.fi** -palveluun on visuaalisuus ja tarinankerronta, asiakkaan sitouttaminen ja uudelleenmarkkinointi sekä se, että kansalaisopistot verkostona *kehittävät omaa digitaalista kurssitarjontaansa sekä digitaalista markkinointiosaamista vertaisoppimista hyödyntäen.*

Vahvuudet

- Mahdollisuus tavoittaa asiakkaita laajalta alueelta
- Kokoo samaan paikkaan usein koulutustuottajan tarjonnan
- Kehittäminen, suunnittelu (laajempi rintama, parviäly)
- Ajankohtaisuus, nykyaikaisuus, oikea-aikaisuus
- Voi löytää huomamatta uutta (asiakkaat ja opistot)
- Paikkariippumattomuus

- "(Ikä)ihmisten mahdollisuudet osallistua, ovatko digitaidot riittävät?
- Huonot verkkoyhteydet
- Tarvitaan joku laite
- Opastus (teknisten laitteiden ja mahdollisesti koulutus-alustan käyttökyky)
- Vuorovaikutuksellisuus
- Opistojen markkinointi- ja viestintäosaaminen?

Heikkoudet

Mahdollisuudet

- Halvempaa tuottaa yhdessä kuin yksin?
- Ei tarvitse lähteä mihinkään
- Uudet sukupolvet ja saavutettavuus

- Kansalaisopistojen resurssi (henkilöstö, osaaminen)
- Laitteyhteydet ja tekninen kyky
- Opettajat eivät halua
- Vuorovaikutuksen puute (asiakkaat, opistot eli henkilökunta ja opettajat)
- Opistot eivät sitoudu yhteiseen alustaan jolloin ei saada markkinointimateriaalia esimerkiksi somekanaviin

Uhat

HYÖDYT ASIAKKAALLE



Uutta ja kiinnostavaa

Löydä uusia ja kiinnostavia kursseja, joita et ehkä **osannut edes etsiä** – laaja valikoima tuo inspiraatiota ja mahdollisuuksia kehittyä.

Voit kokeilla rohkeasti uusia teemoja ja oppia asioita, jotka rikastuttavat arkeasi ja avartavat näkemystäsi.



Tuttua ja turvallista

Kursseilla on usein samat tutut ja arvostetut opettajat, joita olet kohdannut myös livekursseilla tai muissa koulutuksissa.

Kurssit tarjoavat saman laadukkaan, yhteisöllisen ja ihmisläheisen oppimiskokemuksen kuin kansalaisopistojen livekurssit.



Siellä, missä olet

Paikkariippumattomuus mahdollistaa osallistumisen mistä tahansa, ja osa kursseista on myös aikariippumattomia, joten voit opiskella omaan tahtiin.

Osallistu mistä tahansa, olitpa sitten kotona, mökillä tai vaikka matkalla – tarvitset vain verkkoyhteyden.



Laaja tarjonta

Yhdellä alustalla on useiden opistojen kurssitarjonta, mikä **tuo sinulle enemmän vaihtoehtoja** ja mahdollisuuksia.

Suurempi kurssivalikoima mahdollistaa myös **parempien opettajaresurssien** hyödyntämisen.

HYÖDYT OPISTOILLE

Vertaisoppiminen

- Mahdollisuus oppia muilta opistoilta asiakassegmentoinnista, kurssisuunnittelusta, markkinoinnista sekä etä- ja verkkokoulutusten kehittämisestä.
- Hyödynnetään oppimismuotoilua, joka tukee laadukkaiden ja innostavien oppimiskokemusten luomista.

Ammatillinen kehittyminen

- Seuraamalla, mitä muualla tehdään, saa uusia ideoita, vinkkejä ja konkreettista apua esimerkiksi markkinointiviestintään.
- Yhteisissä tapaamisissa voidaan jakaa parhaita käytäntöjä ja oppia hyödyntämään tekoälyä ja muita digitaalisia työkaluja.

Työtä tuntipettajille

- Kun kurssit saadaan täyteen, se tuo lisää opetustyötä tuntiopettajille.
- Myös muu työ, kuten kurssimateriaalien tuottaminen tai verkkokurssien vetäminen, voi tarjota uusia ansaintamahdollisuuksia.

Resurssien tehokas hyödyntäminen

- Yksittäisillä opistoilla on yhä niukemmat resurssit, mikä vaikeuttaa ulkopuolisten markkinointipalvelujen käyttöä.
- Yhteistyöverkoston avulla osaaminen ja työpanos voidaan jakaa, jolloin kukaan ei jää yksin "osaamaan ja tekemään kaikkea".

Yhteinen koulutussuunnittelu

- Kuntaliiton KOPA-hanke ennakoii, että koulutussuunnittelu kehittyy verkostomaiseksi ja monimuotoiseksi yhteistyöksi.
- Digitaaliset alustat, yhteiset resurssit ja oppimismuotoilu ovat keskeisessä roolissa.

Lisää asiakkaita ja kurssitarjontaa

- Kuntaliiton KOPA-hankkeen mukaan tulevaisuudessa yli puolet oppimisesta tapahtuu digitaalisissa ympäristöissä ja tapahtumapohjaisesti.
- Digitaalisen koulutustarjonnan kehittäminen lisää kurssien näkyvyyttä ja saavutettavuutta niin paikallisesti kuin valtakunnallisesti, tuoden uusia asiakkaita ja kasvua.



ROOLIEN MÄÄRITTELY

opistojen rooli vrs. yhteismarkkinointi





Yksittäisten opistojen rooli

Kurssikuvauksien laatiminen

hakukoneystävällisesti – tuottamalla selkeät ja houkuttelevat sisällöt, jotka löytyvät helposti verkosta hakukoneiden avulla.

Miksi?

Kurssit nousevat eOpisto.fi -sivustolle rajapinnan kautta yksittäisten opistojen Hellewi-järjestelmästä suoraan joten kurssikohtaisia hakukoneoptimointeja ei pääse enää silloin parantamaan eopisto.fi -sivuston hallinnasta käsin.

Kuvien ja videoiden toimittaminen

yhteismarkkinointia varten – jakamalla laadukasta visuaalista materiaalia, kuten kuvia ja videoita, joita voidaan käyttää kurssikuvauksissa, uutiskirjeissä ja eOpisto.fi:n markkinoinnissa.

Asiakaspalautteen hyödyntäminen – keräämällä ja jakamalla osallistujien palautetta, jota voidaan käyttää markkinointimateriaalien ja kurssikuvauksien kehittämisessä.

Oman kurssitarjonnan perusmarkkinointi ja julkaisut
– suunnittelemalla ja toteuttamalla omien kurssien markkinointia.

Miksi? Näin voidaan hyödyntää ns. verkostomarkkinointia ja jakaa resursseja tukeutumalla yksittäisten opistojen tekemiin julkaisuihin ja jakaa esimerkiksi @tagaamalla ja tekemällä rinnakkaisjulkaisuja edelleen eOpisto.fi:n yhteisissä somekanavissa.



eopiston markkinointitiimi - yhdessä!

Ideoiden kehittäminen ja jalostaminen – heitetään rohkeasti uusia ideoita ja kehitetään niitä yhdessä, jotta markkinointi pysyy tuoreena ja houkuttelevana.

Resurssien ja vastuun jakaminen – sovitaan roolit ja tehtävät, kuten kuvien ja videoiden toimittaminen yhteistä markkinointia varten sekä yhteisten kampanjoiden suunnittelu ja toteutus.

Verkoston vahvuuksien hyödyntäminen – tuetaan toisiamme, jaetaan hyviä käytäntöjä ja nostetaan esille uusia oivalluksia. Kehitetään yhdessä markkinointiosaamista ja -työkaluja.

Mittarit ja seuranta – analysoidaan eOpiston mittareita ja dataa, seurataan yhteisten tavoitteiden toteutumista ja tehdään tarvittaessa muutoksia markkinointistrategiaan.



ARVOT

Yhteisöllisyys: Rakennamme yhdessä vahvan ja tukevan oppimisverkoston.

Positiivisuus: Levitämme innostavaa ja kannustavaa ilmapiiriä.

Luotettavuus: Toimimme rehellisesti ja vastuullisesti - olemme luottamuksen arvoisia.

Merkityksellisyys: Tarjoamme oppimiskokemuksia, jotka rikastuttavat elämää ja herättävät tunteita.



eopisto.fi

MISSIO

"Mahdollistamme monipuolisen ja paikkariippumattoman verkko-oppimisen kaikille, edistäen elinikäistä oppimista ja yhteisöllistä kasvua."



eopisto.fi

VISIO

eOpisto.fi on Suomen johtava digikurssialusta, joka houkuttelee oppijoita ympäri maata. Se toimii kansalaisopistojen edelläkävijänä ja suunnannäyttäjänä digitaalisen koulutustarjonnan ja markkinoinnin kehittämisessä.



TOIMINTA

- **Innovatiiviset digituotteet:** Kehitämme uusia ja kiinnostavia verkkokursseja.
- **Yhteinen alusta:** Rakennamme käyttäjäystävällisen eOpisto.fi-sivuston.
- **Saumaton ostopolku:** Luomme selkeän ja toimivan digitaalisen palvelupolun.
- **Yhtenäiset digikäytännöt:** Yhdenmukaistamme toimintamalleja ja teknologioita.
- **Inhimillinen oppimiskokemus:** Panostamme oppijan hyvinvointiin ja elämyksellisyyteen.
- **Yhteistyö ja rahoitus:** Varmistamme kehitystyön jatkuvuuden rahoituksen ja tiimityön avulla.



KONKREETTISET JA MITATTAVAT TAVOITTEET

Vetovoimaiset ja laadukkaat digituotteet

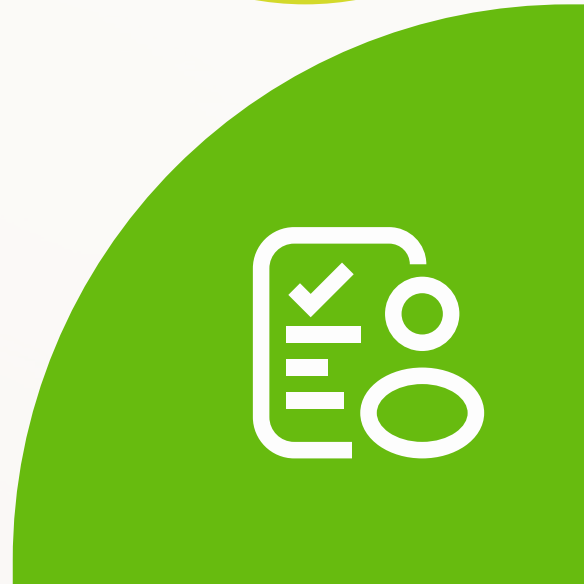
Keskiössä tarinankerronta, kurssikuvaukset, kouluttajien esittelyt ja kurssiarvostelut



Enemmän myyntiä ja suuremmat osallistujamäärät

Ytimessä monipuolinen tarjonta, laaja ja kohdennettu markkinointi sekä houkutteleva hinnoittelumalli.

Digipedagogisten taitojen jatkuva kehittäminen



Edelläkävijyys ja suunnannäyttäjä alalla

MARKKINOINTIVIESTINNÄN

TEHTÄVÄT

*Eopisto.fi on Suomen johtava **visuaalisesti houkutteleva** ja **tarinankerrontaan perustuva** digikurssialusta, joka ylittää kuntarajat ja houkuttelee innokkaita oppijoita kaikkialta maasta.*

*Se toimii kansalaisopistojen **edelläkävijänä** digitaalisen koulutustarjonnan ja markkinointiosaamisen kehittämisessä.*

Helppokäyttöinen, erottuva ja visuaalisesti houkutteleva alusta

- Ytimessä käyttäjäystävällinen verkkosivusto, jossa kurssien selaaminen ja ilmoittautuminen on vaivatonta.
- Selkeä ja erottuva ulkoasu, nopea navigointi ja mukava käyttökokemus, joka houkuttelee sekä uusia että palaavia käyttäjiä.
- Tavoitteena on luoda selkeä, visuaalisesti miellyttävä kokemus, joka kannustaa käyttäjiä myös palaamaan.

VERKKOSIVUSTON VISUAALISUUS JA KÄYTETTÄVYYS

1. Selkeä ja erottuva ulkoasu

- **Väripaletti:** Käytetään värejä, jotka viestivät eOpiston brändiä ja luovat miellyttävän katselukokemuksen.
- **Typografia:** Selkeät ja helposti luettavat (silti kiinnostavat) fontit eri käyttötarkoituksiin (otsikot, leipäteksti, painikkeet).
- **Whitespace (tyhjä tila):** Sopivasti tilaa elementtien ympärillä, jotta sisältö on selkeää eikä käyttäjä tunne sivustoa sekavaksi.

2. Intuiitiivinen navigaatio

- **Selkeys:** Yksinkertaiset ja loogisesti jäsennellyt valikkorakenteet, joissa käyttäjä löytää helposti etsimänsä.
- **Hakutoiminto:** Tehokas ja nopea hakutoiminto sekä Hellewin rajapinnan hyödyntäminen eri tavoin.
- **Visuaalisuus ja käytettävyys:** Laadukkaat kuvat, selkeä design ja nopea sivuston latausaika, jotta käyttäjäkokemus on sujuva.
- **Leivänmurupolku:** Näyttää käyttäjälle hänen sijaintinsa sivustolla ja helpottaa navigointia takaisin.

3. Houkutteleva visuaalinen sisältö

- **Laadukkaat kuvat ja videot:** Käytetään inspiroivia kuvia, jotka liittyvät kurssin teemaan, ja lyhyitä videoita, jotka esittelevät kurseja, opettajia tai oppimiskokemuksia.

4. Käyttäjän ohjaaminen ja vuorovaikutteisuus

- **Toimintakehotteet (CTA):** Selkeät ja erottuvat painikkeet, kuten "Ilmoittaudu nyt" tai "Lue lisää", jotka ohjaavat käyttäjää toimimaan.
- **Vuorovaikutteiset elementit:** Esimerkiksi kurssien vertailutyökalut, oppimistavoitteiden tarkistuslistat tai kurssiarvioiden näyttäminen.

5. Mobiiliystävällisyys ja käyttökokemuksen tukeminen

- **Responsiivinen suunnittelu:** Sivusto mukautuu sujuvasti eri laitteille (puhelimet, tabletit, tietokoneet).
- **Suurikokoiset painikkeet ja helppo navigointi:** Varmistetaan, että mobiilikäyttäjät voivat klikata linkkejä ja painikkeita vaivattomasti.
- **Nopea latausaika:** Optimoidaan kuvat ja sivuston tekninen toteutus, jotta sivut latautuvat nopeasti.
- **Saavutettavuus:** Varmistetaan, että sivusto on esteetön kaikille käyttäjille, esimerkiksi vaihtoehtoisten tekstien lisääminen kuville ja selkeät kontrastit tekstin ja taustan välillä.
- **Palautteen kerääminen:** Käyttäjäpalautteen perusteella parannetaan jatkuvasti visuaalista käytettävyyttä ja toimivuutta.

4 VETOVOIMAN ELEMENTTIÄ



Enemmän myyntiä ja suuremmat osallistujamäärät

Monipuolinen tarjonta:

- Kurssivalikoima houkuttelee erilaisia kohderyhmiä, kuten työkäisiä, eläkeläisiä, nuoria aikuisia ja erityisryhmiä.
- Panostetaan kurseihin, jotka vastaavat ajankohtaisiin tarpeisiin, kuten työelämätaitoihin, hyvinvointiin ja harrastuksiin.



Laaja ja kohdennettu markkinointi

- Valtakunnallinen digikampanjointi.
- Hyödynnetään sosiaalista mediaa, hakukonemainontaa ja sähköpostimarkkinointia kohdennetusti.
- Sosiaalisen median kanavat: Visuaalista ja houkuttelevaa sisältöä säännöllisesti.
- SEO-optimointi: Jatkuva kehitys löydettävyyden eteen.
- Uudelleenmarkkinointi: Sähköpostimarkkinointi, somemainonta ja retargeting-työkalut.



Houkutteleva hinnoittelumalli

Houkutteleva hinnoittelumalli:

- Kehitetään selkeä ja kilpailukykyinen hinnoittelurakenne, joka madaltaa osallistumiskynnystä ja kannustaa ilmoittautumaan.
- Kurssikohtaiset hinnat esitetään avoimesti eOpisto.fi-sivustolla, mikä lisää läpinäkyvyyttä ja helpottaa päätöksentekoa.



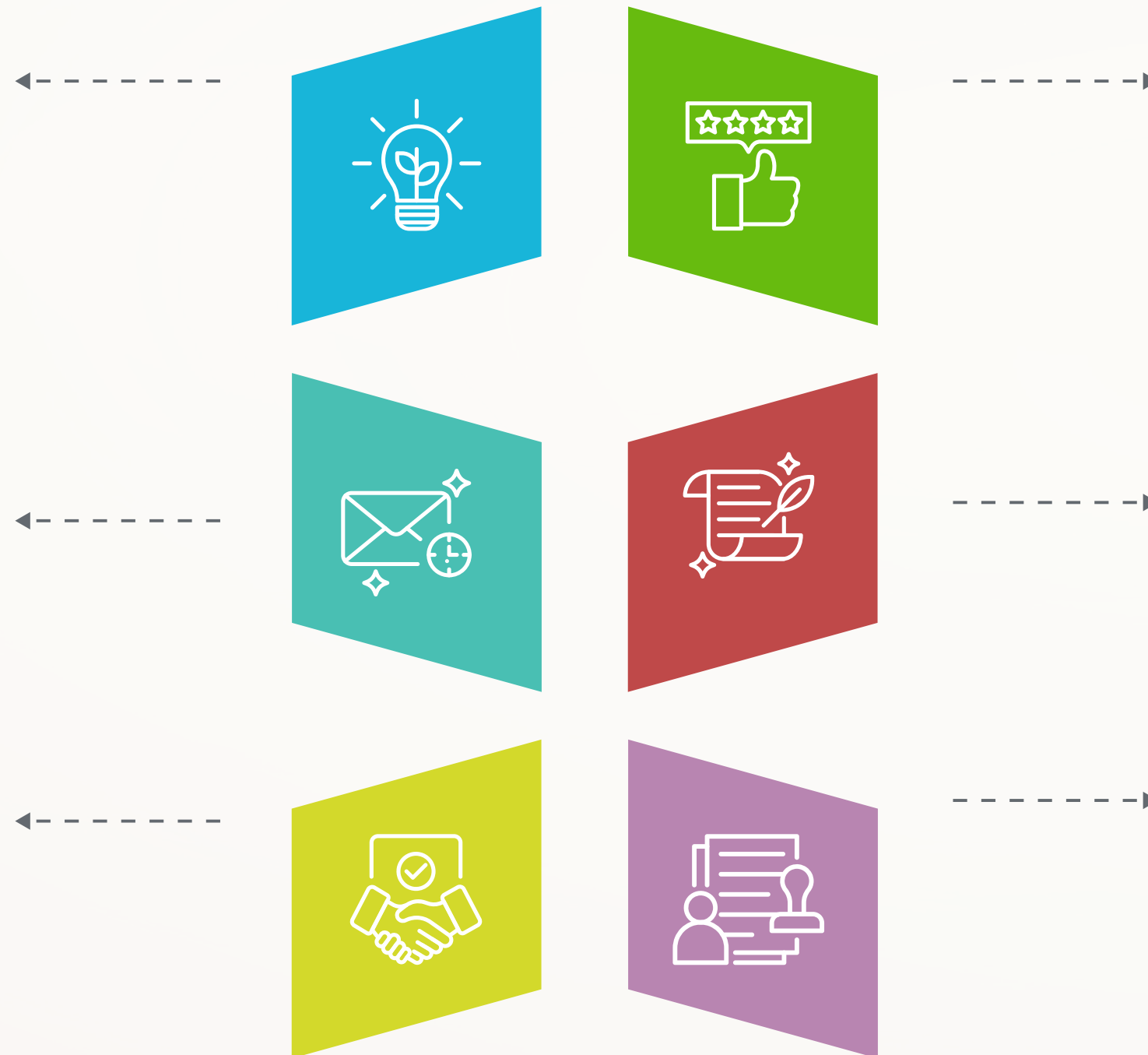
Personointi (tulevaisuuden tavoite)

- Vaikka Hellewi-alustan rajoitteet estävät asiakastiedon hyödyntämisen suoraan (koska osto esim. opistojen sivustoilla) niin personointi voidaan toteuttaa sisältösuosituksina blogien, uutiskirjeiden ja kurssikategorioiden esittelyn kautta.
- Käytetään segmentointia sähköpostimarkkinoinnissa: kohdennetaan viestit kiinnostuksen kohteiden ja mahdollisesti myös opistojen erityispiirteiden/vahvuuksien mukaan.

DIGIPEDAGOGINEN KEHITTYMINEN

Yhteiskampanjat

- Työpajat ja verkostoituminen: Järjestetään säännöllisiä työpajoja ja tilaisuuksia, joissa kansalaisopistojen henkilöstö voi jakaa kokemuksia ja parhaita käytäntöjä digitaalisten kurssien toteutuksesta ja markkinoinnista.
- Lanseerauskampanja: eOpiston näyttävä yhteinen kampanja, joka hyödyntää mukana olevien opistojen omia kanavia.
- Jatkuva yhteistyö: Suunnitellaan ja toteutetaan säännöllisesti yhteisiä markkinointikampanjoita, jotka nostavat esiin uusia kursseja ja hyödyntävät digimarkkinoinnin mahdollisuuksia.



Kurssitarjonnan kehittäminen

- Kurssien määrän kasvu: Tavoitteena on, että jokainen opisto lisää digitaalista kurssitarjontaansa vähintään 10 % vuodessa.
- Sitoutuminen: Voidaanko sitoutua? Edellyttää resursointia, tukea ja yhteistä kehittämistyötä, jotta kasvu on saavutettavissa.

Vertaisoppiminen

- Yhteistyö oppimisen tukena: Opistot voivat oppia toisiltaan, jakaa onnistuneita toimintamalleja ja kehittää digipedagogista osaamistaan yhdessä.
- Tuki ja mentorointi: Käytetään vertaisoppimista myös yksilöllisen tuen tarjoamiseen, esimerkiksi teknologian hyödyntämisessä tai verkkokurssien suunnittelussa.



TEKNOLOGINEN INSTRASUKTUURI

Skaalautuva alusta

- Opisto.fi-alusta pystyy helposti laajentumaan uusien opistojen ja kurssien lisäämiseen.
- Tulevaisuuden tavoitteena on luoda yhteinen oppimisalusta, jossa osto- ja opetuspolku hoituvat alusta loppuun saakka saman järjestelmän kautta. Tämä sujuvoittaa käyttäjäkokemusta ja mahdollistaa kurssien tehokkaamman hallinnan.

Analytiikan ja datan hyödyntäminen

Otetaan käyttöön analytiikkatyökalut, joilla voidaan mitata ja seurata:

- Sivuston kävijämääriä ja liikenteen lähteitä.
- Kurssien suorituskykyä, kuten ilmoittautumisia ja suoritusprosentteja (tarvitaan markkinointitiimi ja lukuja yksittäisten opistojen Hellewistä).
- Asiakaskäyttäytymistä, jotta sivuston käytettävyyttä ja markkinointia voidaan optimoida.

Tietoturva ja tietosuoja

- Varmistetaan, että alusta täyttää kaikki tietoturva- ja tietosuojavaatimukset.
- Sivusto ei kerää muuta kuin uutiskirjeen tilaajien tiedot, mutta tietojen säilytys ja käyttö varmistetaan turvallisesti ja läpinäkyvästi.

Moderni ja käyttäjäystävällinen alusta

- Alusta rakennetaan modernin teknologian varaan, mikä takaa nopeuden, vakauden ja pitkän aikavälin ylläpidon helppouden.
- Käyttäjäystävällinen suunnittelu varmistaa, että niin oppijat kuin opistot kokevat alustan helppokäyttöiseksi ja selkeäksi.

ASIAKKAAN SITOUTTAMINEN

Palaute ja kehittäminen

1. Palautejärjestelmä:

Kerätään säännöllisesti kurssilaisilta palautetta kurssien ja palvelun kehittämiseksi. Jokainen opisto vastaa kurssikohtaisen palautteen keräämisestä, ja eOpisto.fi hyödyntää koottua dataa palvelun yleisessä kehittämisessä.

2. Kanta-asiakasohjelma:

Voidaanko luoda järjestelmä, jossa aktiiviset osallistujat saavat etuja, kuten alennuksia uusista kursseista tai pääsyn lisäarvopalveluihin? Uutiskirjeessä tietoa Early Bird -kursseista. Tämä rohkaisisi jatko-osallistumiseen.

3. Uutiskirjeen tilaajat:

Hyödynnetään uutiskirjettä kohdennettuun markkinointiin ja lisäkurssien myyntiin tilaajille.

Yhteisöllisyys???

Oppijayhteisö?????

Luodaan alustan ympärille yhteisö, jossa kurssilaiset voivat jakaa kokemuksia, vinkkejä ja jopa oppimateriaaleja. Tämä lisää oppijoiden välistä vuorovaikutusta ja sitouttaa heitä paremmin kurssitarjontaan.

Verkostoitumismahdollisuudet:

Kurssilaisille voidaan tarjota mahdollisuuksia verkostoitua ja osallistua esimerkiksi verkkotyöpajoihin tai keskusteluryhmiin.

Jatkuva asiakassuhde

Rakennetaan pitkäaikainen suhde asiakkaisiin tarjoamalla heille jatkuvasti uutta ja kiinnostavaa sisältöä.

Järjestetään säännöllisesti kampanjoita ja alennuksia, jotka motivoivat osallistujia palaamaan ja suosittelemaan kursseja myös muille.

YHTEENVETO

Palvelun käytettävyyden varmistaminen

- Käyttäjäystävällinen ja visuaalisesti houkutteleva alusta, joka tekee kurssien selaamisesta ja ilmoittautumisesta sujuvaa ja vaivatonta.
- Panostetaan selkeään navigointiin, nopeaan latausaikaan ja responsiiviseen suunnitteluun, jotta palvelu toimii moitteettomasti kaikilla laitteilla.

Kurssien näkyvyyden parantaminen

- Laaditaan kattava digimarkkinointi-strategia, joka tavoittaa osallistujia kuntarajojen ulkopuolelta.
- Hyödynnetään sosiaalisen median kampanjoita, SEO-mainontaa ja uudelleenmarkkinointia, jotta kurssit löytävät laajemman yleisön.

Kansalaisopisto-yhteistyön tiivistäminen

- Edistetään vertaisoppimista järjestämällä säännöllisiä työpajoja ja verkostoitumistilaisuuksia, joissa jaetaan hyviä käytäntöjä digikurssien kehittämiseen ja markkinointiin.
- Yhteistyö vahvistaa opistojen osaamista ja resurssien tehokasta hyödyntämistä.

Asiakkaan kokemuksen parantaminen

- Lisätään tarinankerrontaa kurssisisältöihin, jotta asiakkaat ymmärtävät kurssien hyödyt ja merkityksen.
- Vaikka personointi ei ole teknisesti mahdollista nykyisillä järjestelmillä, korvataan se esimerkiksi selkeästi jäsennellyillä kurssikategorioilla ja suosituimpien kurssien esittelyllä.

Sitouttavan markkinoinnin käyttöönotto

- Rakennetaan uudelleenmarkkinoinnin prosessi, joka muistuttaa asiakkaita heidän kiinnostuksen kohteistaan, kuten kesken jääneistä ilmoittautumisista tai uusista kursseista.
- Hyödynnetään sähköpostimarkkinointia, retargeting-mainontaa ja somekampanjoita, jotka tukevat pitkäaikaista asiakassuhdetta.

HYÖTY- NÄKÖKULMA

Tavoitellaan kasvua
valtakunnallisesti merkittäväksi
oppimisalustaksi, joka tarjoaa
käyttäjille helpon pääsyn
laadukkaisiin ja monipuolisiin
kurseihin paikasta riippumatta.
Samalla tuetaan kansalaisopistojen
digitaalista kehitystä, parannetaan
resurssien hyödyntämistä ja
vahvistetaan niiden asemaa
oppimisen edelläkävijöinä.





STRATEGIA JA KONSEPTI

Strategia:

Laajennetaan asiakaskuntaa hyödyntämällä markkinointia, joka painottaa tarinankerrontaa, visuaalista houkuttelevuutta ja digitaalisen saavutettavuuden kehittämistä.

Konsepti:

Luodaan moderni ja visuaalisesti houkutteleva oppimisalusta, jossa on helposti navigoitavat kurssikategoriat, tarinalliset kurssisisällöt sekä runsaasti asiakaskokemuksia, jotka inspiroivat ja sitouttavat oppijoita.



eOpisto.fi

DIGIMARKKINOINTISTRATEGIA

Houkutteleva, vaikuttava ja sitouttava alusta
digitaalisen oppimisen tulevaisuudelle!



Digimarkkinointistrategia

1

Ytimessä

Missio, visio,
asiakaslupaus ja arvot.

2

Asiakassegmentit

Kohderyhmien määrittely ja
segmentointi.

3

Markkina-analyysi

Kilpailijakartoitus ja
erottuvuustekijät sekä
markkina-analyysi.

4

Tavoitteet

Lyhyen ja pitkän aikavälin
tavoitteet sekä mittarit ja
seuranta.

5

Markkinointistrategia

Viestinnän pääteemat,
kanavastrategia, sekä
tarinankerronta ja visuaalisuus.

6

Toimenpiteet ja kampanjat

Lanseerauskampanja,
uudelleenmarkkinoinnin strategia,
sisältömarkkinoinnin kalenteri.

Kansalaisopistojen yhteistyö

Vertaisoppimisen tukeminen, resurssien allokointi, uusien kurssien innovointi ja asiakkaan oppimispolku sekä verkko-pedagogiikan yhteiset käytänteet.

Budjetointi

Markkinointitoimenpiteiden kustannukset ja resurssien allokointi.

Seuranta ja kehitys

Analytiikan hyödyntäminen, jatkuva parantaminen ja oppiminen.

Missio

Mahdollistamme elinikäisen oppimisen tarjoamalla laadukkaita ja saavutettavia kursseja kaikille, riippumatta ajasta tai paikasta.

Visio

eOpisto.fi on valtakunnallisesti tunnettu ja arvostettu oppimisalusta, joka yhdistää modernin teknologian ja yhteisöllisen oppimisen.

Asiakaslupaus



Etä- ja verkkokursseja kansalaisopistoilta ympäri Suomen
– opiskele joustavasti verkossa, löydä uusi harrastus tai kehitä taitojasi missä ja milloin vain!

Arvot:

- Toimimme yhteisöllisesti
- Jaamme hyvää fiilistä
- Olemme luottamuksen arvoisia
- Positiiviset ja merkitykselliset oppimis- ja tunnekokemukset

Asiakassegmentit

Työikäiset



Uuden oppimisen etsijät
(35–55-vuotiaat työikäiset)

Tunnuspiirteet:

Työelämässä olevat aikuiset, jotka haluavat kehittää ammatillisia taitojaan (kuten IT-osaaminen, viestintä, johtamistaidot) tai oppia uusia harrastuksia vapaa-ajalla.

Tärkeää: Ammatillinen kehittyminen ja uusien taitojen oppiminen. Arvostavat kursseja, jotka tukevat urakehitystä ja ovat sovellettavissa työelämään.

Tarpeet:

Joustavat verkkokurssit, jotka soveltuvat kiireiseen arkeen ja tarjoavat konkreettista hyötyä työ- tai vapaa-aikaan.

Kurssiesimerkkejä:

- Digitaalinen valokuvaus
- Kirjoittamisen perusteet
- Koodauksen alkeet

Seniorit



Elinikäiset oppijat (yli 55-vuotiaat), eli eläkeläiset ja seniorit

Tunnuspiirteet:

Aktiiviset eläkeläiset tai seniorit, jotka haluavat oppia uusia taitoja, pysyä ajan tasalla ja pitää mielen virkeänä.

Tärkeää: Hyvinvointi, harrastukset ja itsensä kehittäminen. Verkko-oppimisessa painottuu helppokäyttöisyys ja henkilökohtainen tuki.

Tarpeet:

Selkeästi rakennetut kurssit, jotka tarjoavat yhteisöllisyyttä ja mielekästä tekemistä.

Kurssiesimerkkejä:

- Ranskan alkeet
- Käytännön tietotekniikkataidot
- Maalaus ja taiteen perusteet

Mistä tavoittaa? Facebook, Instagram, hakukoneet, uutiskirjeet, suosittelumarkkinointi.

Nuoret aikuiset



Harrastajat ja itsensä kehittäjät (25–45-vuotiaat nuoret aikuiset ja perheelliset)

Tunnuspiirteet:

Kiinnostuneita uusista harrastuksista, hyvinvoinnista ja elämänlaadun parantamisesta. Monilla on perhe, ja he kaipaavat kursseja, jotka rikastuttavat arkea. Haluavat laajentaa taitojaan esimerkiksi kielissä, teknologioissa tai luovissa aiheissa.

Tärkeää: Modernit ja trendikkäät oppimismahdollisuudet. Kaipaavat inspiroivia ja edullisia vaihtoehtoja vapaa-aikaan.

Tarpeet:

Lyhyet ja inspiroivat verkkokurssit, jotka tarjoavat taitoja kotiin, keittiöön tai vapaa-aikaan.

Kurssiesimerkkejä:

- Joogan perusteet
- Helppoja reseptejä arkeen
- Puutarhan suunnittelu

Kehittäjät



Ammatilliset kehittäjät (kaikenikäiset työntekijät ja yrittäjät)

Tunnuspiirteet:

Henkilöt, jotka haluavat kehittää osaamistaan ammatillisessa mielessä. Mukana sekä uran alussa olevia että kokeneempia ammattilaisia.

Tarpeet:

Spesifit kurssit, jotka tukevat työelämässä menestymistä ja auttavat pysymään kilpailukykyisenä.

Tärkeää: Räätyä oppimispolut erityistarpeisiin.

Kurssiesimerkkejä:

- Sosiaalisen median markkinoinnin perusteet
- Excelin tehokäyttö
- Projektinhallinnan työkalut

Asiakkaiden odotukset: joustavuus, helppokäyttöisyys, paikallisuus tai edullisuus voivat olla tärkeitä.

Osallistumisen esiteenä ainakin teknologian käytön haasteet tai puutteellinen tieto tarjonnasta.



Kilpailija- kartoitus



kansalaisopistot.fi

Vahvuus on valtakunnallinen brändi ja laaja tunnettuus kansalaisopistojen verkoston kautta. Kokoaa useiden opistojen kursseja, mutta painopiste on yksinkertaisessa tiedonhaussa ilman visuaalisuutta tai tarinankerrontaa. Ei tarjoa käyttäjäystävällistä alustaa, jossa osto- ja opetuspolku olisi integroitu.



Kaupalliset verkkokurssialustat esim. verkkovalmentajat, digiportaati, Savostamo

Tarjoavat laajan kurssivalikoiman ja helppokäyttöisiä alustoja sekä räätälöityjä kursseja tietyille kohderyhmille. Erona, että kurssit keskittyvät usein jonkin aihealueen ympärille eikä kursseja markkinoida yhtä laajasti kuin eOpisto.fi:n mahdollisuus olisi.



Paikalliset ja alueelliset koulutusorganisaatiot

Vahvuutena tunnettavuus omalla alueellaan ja läheinen kontakti asiakkaisiin. Heikkoutena, että kurssitarjonta ja markkinointi ovat usein rajattuja tai mietittynä vain paikalliselle yleisölle, eivätkä tavoita valtakunnallisesti.



Verkoston voima

eOpisto.fi yhdistää useiden opistojen tarjonnan yhteen paikkaan, mikä tuo laajuutta ja monipuolisuutta kurssivalikoimaan.



Käyttäjäystävällisyys ja saavutettavuus

Helppokäyttöinen ja visuaalisesti miellyttävä alusta, joka toimii sujuvasti kaikilla laitteilla.



Visuaalisuus ja tarinankerronta

Kursseja esitellään houkuttelevasti tarinallisella otteella, joka tuo esiin niiden hyödyt ja merkityksen osallistujalle.



Yhteisöllisyys ja henkilökohtainen kokemus

Mahdollisuus luoda oppijayhteisö, jossa jaetaan kokemuksia ja tuetaan toisiaan. Tämä lisää sitoutumista ja oppimisen iloa.

Erottuvuustekijät

eOpisto.fi erottuu markkinoilla yhdistämällä kansalaisopistojen verkoston voiman, paikallisuuden, visuaalisuuden ja yhteisöllisyyden. Näiden vahvuuksien avulla houkutellaan laajasti oppijoita ja rakennetaan pitkäaikaisia asiakassuhteita.

Tunnistettu potentiaali

Etä- ja verkkokoulutusten kysyntä on Suomessa selvästi kasvussa, erityisesti etätyön ja digitaalisen oppimisen trendien myötä.

Etätyön lisääntyminen

Tilastokeskuksen mukaan **etätyö yleistyi useimmilla toimialoilla** vuoden 2021 aikana. Valtiosektorilla etätyötä teki koko työajan 36 % työntekijöistä, kun taas yksityisellä sektorilla vastaava luku oli 15 %. Kuntasektorilla etätyön osuus oli pienempi, mutta silti korkeampi kuin ennen pandemiaa.

Lähde:
stat.fi/tietotrendit

Digitaalisen oppimisen trendit

Verkko-opiskelun yleistymisen on vääjäämätön kehityssuunta. Esimerkiksi Courseran tilastot osoittavat, että verkko-opiskelu oli voimakkaassa kasvussa jo ennen kevättä 2020.

Jatkuvan oppimisen mahdollistaminen on myös hallitusohjelmassa opetus- ja kulttuuriministeriön agendalla.

Lähde:
[northpatrol](https://northpatrol.com)

Kansalaisopistojen rooli

Kansalaisopistot ovat merkittäviä toimijoita digitaalisen oppimisen edistämisessä. Ne tarjoavat monipuolisia kursseja, jotka tukevat elinikäistä oppimista ja yhteisöllisyyttä.

Kansalaisopistojen liiton mukaan opistoon sijoitettu euro tuottaa opiskelijoille ja yhteiskunnalle noin 3,4–5,6 euron hyödyn, mikä osoittaa niiden merkityksen hyvinvoinnin ja osaamisen vahvistamisessa.

Lähde

Toimialan kehitys

Etä- ja verkkokoulutusten kysyntä on kasvussa Suomessa, ja kansalaisopistot ovat keskeisessä asemassa tämän tarpeen täyttämässä.

Digitalisaation edetessä **on odotettavissa, että etä- ja verkkokoulutusten** suosio jatkaa kasvuaan, mikä tarjoaa mahdollisuuksia uusille oppimislustoille ja -ratkaisuille.

Kasvun mahdollisuus

Viime vuosien kehitys on lisännyt kiinnostusta joustaviin ja paikkariippumattomiin oppimismahdollisuuksiin. **Potentiaalisten asiakkaiden määrä on merkittävä** ja todennäköisesti jatkaa kasvuaan tulevaisuudessa.

Verkkokurssit

Kansalaisopistot ovat laajentaneet verkkokurssitarjontaansa huomattavasti. Vuonna 2020 kansalaisopistojen verkkokurssien määrä kasvoi 7 591 tunnista 141 761 tuntiin, mikä on yli 18-kertainen lisäys. Elokuussa 2021 kirjatuista tunneista reilu 9 % on etätunteja, kun niiden osuus vuonna 2019 oli vain 0,35 prosenttia.

Lähde:
<https://yle.fi/a/3-12058965>

Avoim AMK

Avoimen AMK:n suosio on myös kasvanut. Vuonna 2021 osallistujamäärä kasvoi 37 % edellisvuodesta, nousten 140 000 osallistujaan. Opetustuntien määrä kasvoi 8 prosenttia lähes 1,5 miljoonaan tuntiin.

Lähde:
<https://stat.fi/julkaisu/cktsbaiko6g4k0b60cytij3uj?utm>

Aikuiskoulutus

Oppilaitosten aikuiskoulutuksen volyymi pysyi ennallaan vuonna 2021, mutta avoimen ammattikorkeakouluopetuksen ja ammatillista osaamista syventävän tai täydentävän koulutuksen osallistuja- ja tuntimäärät kasvoivat edellisvuodesta.

Lähde:
<https://stat.fi/julkaisu/cktsbaiko6g4k0b60cytij3uj?utm>

Johtopäätös

Vaikka tarkkaa lukua etä- ja verkkokurseista kiinnostuneiden suomalaisten määrästä on haastava määrittää, edellä mainitut osallistujamäärät ja kasvutrendit osoittavat, että **potentiaalisten asiakkaiden määrä on merkittävä ja todennäköisesti jatkaa kasvuaan tulevaisuudessa.**

Markkina-analyysi

+10%
Muutos

Etäopiskelu ja digitaaliset oppimispalvelut kasvussa:

- Etäopiskelun kysyntä on kasvanut merkittävästi viime vuosina.
- Joustavat ja helposti saavutettavat koulutusmahdollisuudet houkuttelevat erityisesti työkäisiä, eläkeläisiä ja nuoria aikuisia.
- Jatkuva oppiminen on yhä tärkeämpää ammatillisen ja henkilökohtaisen kehityksen kannalta.

300x
Näkyvyys

Tarinankerronnan merkitys:

- Kuluttajat arvostavat tarinallista sisältöä, joka on autenttista ja innostavaa.
- Tarinankerronnan avulla voidaan erottautua kilpailijoista ja sitouttaa asiakkaita tehokkaammin.
- Esimerkiksi opettajien ja opiskelijoiden tarinat voivat tuoda kursseihin henkilökohtaisen ja houkuttelevan ulottuvuuden.

+30%
Lisää asiakkaita

Lisää asiakkaita digitaalisten kurssien avulla:

- Digitaalisten kurssien avulla kansalaisopistot voivat laajentaa asiakaskuntaansa yli kuntarajojen ja tavoittaa valtakunnallisen yleisön.
- Tämä mahdollisuus voi lisätä osallistujamääriä merkittävästi, erityisesti markkinoinnin ja tehokkaan hakukonenäkyvyyden avulla.

XX Teknologia

Teknologian hyödyntäminen

- Markkinointiteknologioiden, kuten uudelleenmarkkinoinnin, personoinnin ja analytiikan, avulla voidaan tavoittaa oikeat kohderyhmät oikeaan aikaan.
- Kansalaisopistot.fi tarjoaa hyvän peruslähtökohdan, mutta sen visuaalisuuden ja sitouttamisen puutteet antavat eOpisto.fi:lle mahdollisuuden erottautua modernilla ja käyttäjälähtöisellä alustalla.



JOHTO- PÄÄTÖKSET

- Markkina tarjoaa **merkittäviä kasvumahdollisuuksia**, kun hyödynnetään digitaalisten kurssien joustavuutta ja valtakunnallista potentiaalia.
- eOpisto.fi:n **menestyksen avain on erottua kilpailijoista** visuaalisuuden, tarinankerronnan ja teknologian avulla, mikä mahdollistaa tehokkaamman markkinoinnin ja asiakassitoutumisen.



LYHYEN JA PITKÄN AIKAVÄLIN TAVOITTEET

1 0-12 KK

- **Asiakkaiden tavoittaminen:** 60 000 kävijää verkkosivustolla ensimmäisen vuoden aikana.
 - Mittari: Sivuston kävijämäärät, kurssi-ilmoittautumiset.
- **Brändin tunnettuus:** Lisää eOpisto.fi:n tunnettuutta kansallisesti.
 - Mittari: Somekanavien seuraajamäärät, mainoskampanjoiden kattavuus.
- **Lanseerauskampanjan onnistuminen:** kampanjan aikana 10 % kasvu sivuston kävijöissä.
 - Mittari: Kampanjan aikana saadut uudet kävijät ja ilmoittautumiset.

2 1-3 VUOTTA

- **Valtakunnallinen tunnettuus:** Vakiinnutamme eOpisto.fi merkittäväksi verkkokurssialustaksi.
 - Mittari: Sivuston kävijämäärät, asiakastytyväisyyskyselyt.
- **Kurssitarjonnan kasvu:** Lisäämme kurssitarjontaa vähintään 20 % vuosittain.
 - Mittari: Uusien kurssien määrä vuosittain.
- **Asiakassitoutuminen:** Kehitämme oppijayhteisön, jossa 30 % käyttäjistä osallistuu useampaan kurssiin vuodessa.
 - Mittari: Uudelleen osallistuvien asiakkaiden määrä.

REALISTINEN TAVOITE ENSIMMÄISELLE VUODELLE

Kävijämäärätavoite eopisto.fi -sivustolle



Ensimmäiset 3 kuukautta:

- Tavoite: 3 000–5 000 kävijää kuukaudessa.
- Perustelu: Alkuvaiheessa lanseerauskampanja, sosiaalisen median mainokset ja kansalaisopistojen omat kanavat tuovat näkyvyyttä.



6–12 kuukauden aikana:

- Tavoite: 7 000–10 000 kävijää kuukaudessa.
- Perustelu: Käyttäjien tietoisuus kasvaa, ja uudelleenmarkkinointi sekä hakukonenäkyvyyden parantaminen tuovat lisää liikennettä.



Vuositavoite:

- Kokonaiskävijämäärä: 60 000–100 000 kävijää ensimmäisen vuoden aikana.
- Perustelu: Tämä vastaa 5 000–8 000 kävijän kuukausikeskiarvoa, mikä on realistinen tavoite, kun otetaan huomioon kohderyhmän valtakunnallisen laajuus ja mahdolliset markkinointitoimenpiteet.

MITÄ TÄLLÄISEN KÄVIJÄMÄÄRÄN SAAVUTTAMINEN EDELLYTTÄÄ?

- **Laadukkaat markkinointikampanjat:** Sosiaalisen median tehokas hyödyntäminen, Google-mainokset ja sähköpostimarkkinointi tukena.
- **Hakukoneoptimointi (SEO):** Parannetaan kurssien löydettävyyttä Googlessa.
- **Säännöllinen sisältö:** Julkaistaan kursseja, asiakastarinoita ja hyödyllistä oppimateriaalia houkutellaksemme kävijöitä.
- **Yhteistyö opistojen kanssa:** Hyödynnetään kansalaisopistojen omia markkinointikanavia liikenteen kasvattamiseen.



VIESTINNÄN PÄÄTEEMAT JA KANAVAVALINNAT

Pääteemat

- **Joustavuus ja saavutettavuus:** Korostetaan oppimisen paikkariippumattomuutta.
- **Uudet mahdollisuudet:** Esitellään kursseja, jotka auttavat henkilökohtaista ja ammatillista kasvua.
- **Yhteisöllisyys:** Tuodaan esiin tarinoita oppijoista ja opettajista, jotka tekevät oppimisesta innostavaa.
- **Erottavuus:** Ollaan visuaalisesti ja sanallisesti erilaisia: "Oppimisen ilo!"

Kanavastrategia

- **Sosiaalinen media:** Instagram ja Facebook visuaalisille sisällöille ja tarinoille. Jos on resurssia, niin LinkedIn ammatillisille kursseille.
- **Google-markkinointi:** Hakusanamainonta ja avainsanojen jatkuvaa tutkimista SEO näkyvyyden parantamiseksi.
- **Sähköpostimarkkinointi:** Kohdennetut uutiskirjeet kurssisuosituksilla ja tarjouksilla.

Tarinankerronta ja visuaalisuus

- **Tarinankerronta:** Korostetaan kurssien hyötyjä tarinoiden kautta - miten ne ovat vaikuttaneet osallistujien elämään.
- **Visuaalisuus:** Käytetään laadukkaita kuvia ja videoita, jotka tekevät alustan houkuttelevaksi ja helposti lähestyttäväksi.

Lanseerauskampanja ja uudelleenmarkkinoinnin strategia

Teema: "Opiskele missä ja milloin vain."
Liity uutiskirjeen tilaajaksi nyt ja saat syksyn 2025 kurseista tiedon suoraan sähköpostiisi!

Kanavat: Sosiaalinen media, muut digimahdollisuudet kuten Google-mainokset ja uutiskirjeet.
Kohdennus: Maakuntarajat ylittävä digitaalinen markkinointi.

KULUTTAJA- PSYKOLOGIAA



- **Ihmiset ostavat silmillään** > kuluttajista jopa 93% pitää verkkosivuston visuaalista ulkoasua ratkaisevana tekijänä päättäessään, tekevätkö oston vai eivät. Värimaailma vaikuttaa myös! **Siksi eopiston sivusto ja somekanavat kannattaa rakentaa visuaalisesti kiinnostavaksi ja yhdenmukaisiksi.**
- **96% pitää videoita hyödyllisinä tehdessään ostopäätöksen verkossa.** Heistä 93% on myös sitä mieltä, että videot auttavat heitä ostohetkellä vertailussa. **Miten saadaan yksittäiset opistot tuottamaan kurseista ja kouluttajista eopiston someen jaettavaksi tarinoita ja reelsejä?** - koska videoilla saa näkyvyyttä.
- **Ihmiset lukevat verkkoarvosteluja entistä useammin.** Jopa 92% asiakkaista luki arvosteluja ostaessaan tuotteita verkossa ja 40% kuluttajista muodostaa mielipiteensä brändistä vain yhden tai kolmen arvostelun perusteella. Asiakasarvostelut lisäävät myyntitulosta 34% verran.

Suosituimmat somekanavat Suomessa 2024



Youtube

Maailman toiseksi suurin hakukone (Googlen jälkeen), jota käyttää kuukausittain yli 2,7 miljardia ihmistä.

Youtubessa viihdytään, mutta sieltä myös haetaan tietoa ja esimerkiksi DIT ja tutorial-videoita. Potentiaalinen rekrykanavana.

Keskimääräinen SPEND-aika
16 minuuttia!



Facebook

Suurin käyttäjäryhmä 25-44 -vuotiaat ja käyttö nousussa yli 45-vuotiaiden keskuudessa ja laskussa alle 30-vuotiaiden keskuudessa.

Mitä enemmän ikää, sitä todennäköisemmin hänet löytää täältä. Yli 65-vuotiaat käyttäjät ovat nopeimmin kasvava ryhmä.



Instagram

Alle 24-vuotiaissa lähes tuplasti suosittumpi kuin Facebook, mutta käyttäjiä runsaasti jo kaikissa ikäluokissa.

Vaikuttajamarkkinoinnin rooli vahva edelleen. Uusien ominaisuuksien virta jatkuvaa.

Sosiaalisen median julkaisukalenteri

SISÄLTÖ

ALUSTA

VISU

SISÄLTÖ

Opiskele vaikka saunassa tai kahvituolla – meillä oppiminen kulkee mukana!

TI

07:00 PM

FACEBOOK

Kurssin kuva



KIELET

Bonjour! Haluatko oppia ranskan kieltä helposti ja joustavasti? Nyt voit aloittaa matkasi kohti ranskankielistä maailmaa mukavasti omalta kotisohvaltasi! ✨

Ranskan alkeet -etäkurssilla opit peruskieliopin, hyödyllisiä fraaseja ja rohkeutta puhua ranskaa. Kurssi sopii täydellisesti aloittelijoille, jotka haluavat kokea oppimisen ilon yhdessä muiden kanssa. ✨

Aloitus: [päivämäärä]
 Etäopetus verkossa
 Kesto: [x viikkoa]

Lähde mukaan ja sano Oui! uusille taidoille!*

Ilmoittaudu nyt: [linkki kurssille]

#Eopisto #RanskanAlkeet #Verkkokurssi
#Kielikurssi #OpiRanskaa #Etäopiskelu
#ElinikäinenOppiminen #OpiUutta ✨

KE

09:00 PM

INSTAGRAM

Kurssikuva/Reels



OPI UUTTA

"Haluatko oppia valokuvaamaan ammattilaisen ottein? Ilmoittaudu 'Digitaalinen valokuvaus' -kurssille ja kehitä taitojasi omassa tahdissasi. Löydä lisää Eopisto.fi:stä!"

Katso tämä ja kaikki muut media- ja viestintäteknikan koulutukset!

Ilmoittaudu nyt: [linkki kurssille]

#Eopisto #Verkkokurssit
#ElinikäinenOppiminen #Valokuvaus
#UuttaOsaamista #Digikurssi
#OppiminenEiLopu ✨

TO

07:00 PM

FACEBOOK

Kouluttajaesittely



KOULUTTAJA

✨ Tapaa Maarit, digitaalisesta kuvankäsittelystä inspiroitava taiteilija ja kokenut opettaja.

Maaritilla on vuosien kokemus luovuuden ja teknologian yhdistämisestä, ja hänen kursseillaan pääset tutustumaan modernin kuvankäsittelyn saloihin. Olitpa aloittelija tai jo hieman kokenempi, Maarit opastaa sinut luomaan visuaalisia mestariteoksia askel kerrallaan. ✨

Maaritin kurssi 'Digitaalinen kuvankäsittely' alkaa pian - tule mukaan ja anna luovuutesi loistaa!
 Lisätietoja ja ilmoittautuminen: [linkki]

#Eopisto #Verkkokurssit #Opettajat
#Luovuus #Digikurssi #OpiUutta
#ElinikäinenOppiminen ✨

PE

04:45 PM

INSTAGRAM

Inspiraatiopostaus



INSPIRAATIO

"Elinikäinen oppiminen rikastuttaa elämää. Mikä on sinun seuraava taitosi? ✨ Löydä itsellesi sopiva kurssi: [linkki]"

#Eopisto #ElinikäinenOppiminen
#Verkkokurssit #Inspiraatio #UudetTaidot
#Motivaatio #Oppiminen

LA

10:00 AM

FACEBOOK

Tulossa



UUTTA!

"Ensi viikolla alkaa kolme uutta kurssia: jooga, kirjoittamisen perusteet ja koodauksen alkeet. Mikä näistä kiinnostaa sinua? ✨ Varaa paikkasi nyt: [linkki]"

#Eopisto #Verkkokurssit #UudetKurssit
#ElinikäinenOppiminen #OpiUutta
#Digikurssi #TuleMukaan ✨

SU

10:00 PM

INSTAGRAM

Asiakaskokemus



ASIAKASKOKEMUS

"Tämä kurssi avasi minulle aivan uuden maailman! Nyt osaan tehdä omia videoita työprojekteihini.

- Seppo, 'Videoeditoinnin perusteet' -kurssilta."

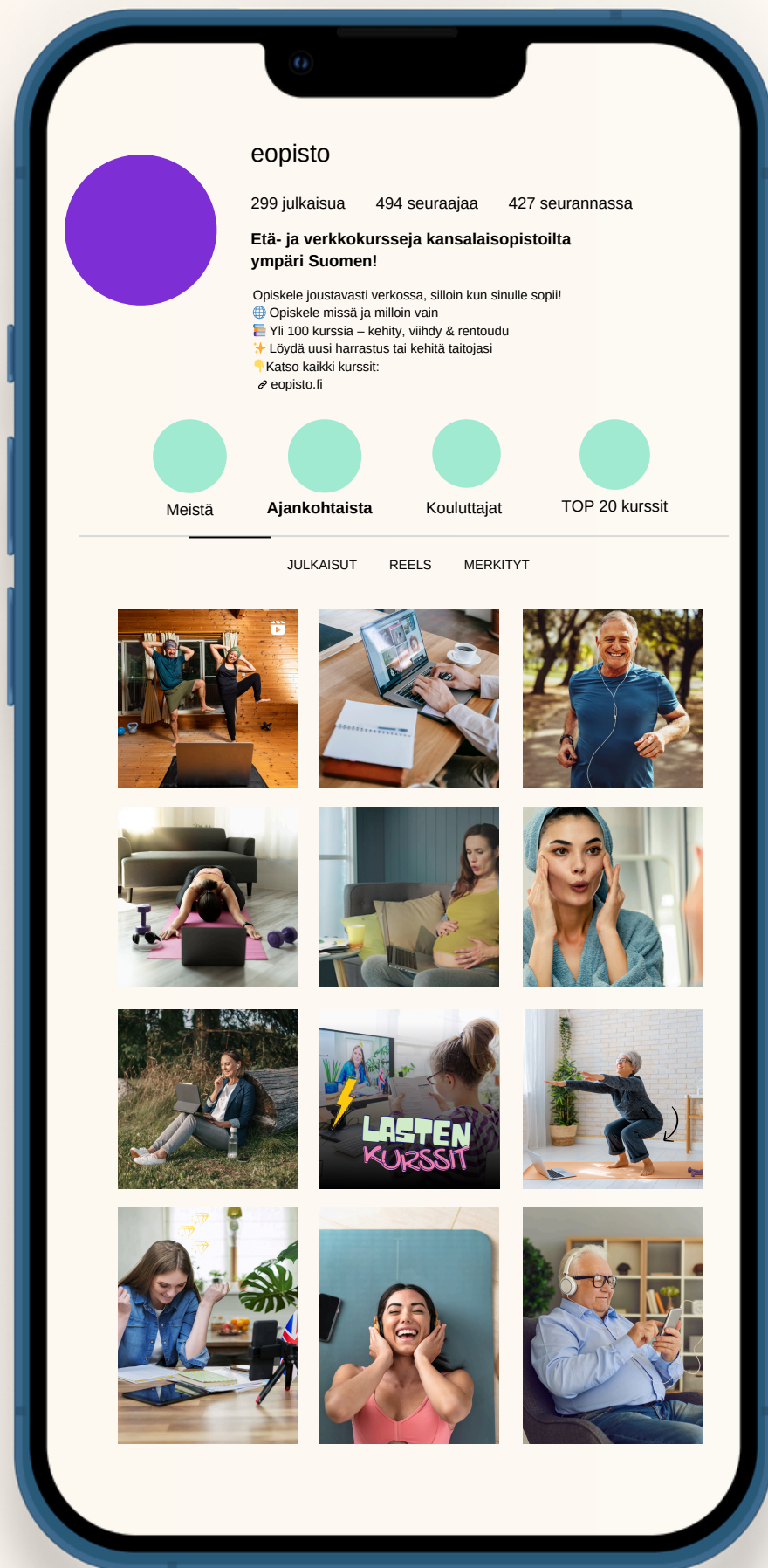
Haluatko saman kokemuksen? Tutustu kursseihimme täällä: [linkki].

#Eopisto #Verkkokurssit #Oppimiskokemus
#OpiUutta #Videoeditointi
#DigitaalisetTaidot #Inspiraatio ✨

Sisältömarkkinoinnin kalenteri

Viikkotason julkaisut: Kurssisuositukset, kouluttajien esittelyt, asiakastarinat.

Kampanjat: Kausittaiset alennukset ja temaviikot (esim. hyvinvointi, kielikurssit).



A LINKITYKSET

- eopisto.fi (etusivu)
- Selaa kursseja
- Tutustu kouluttajiin/Selaa kouluttajia
- Suosittua juuri nyt!
- Lue blogia
- Tilaa uutiskirje

*Voimme rennostikin “puhua”,
koska haetaan erottuvuutta!*

1 JULKAISUT

- Opi uutta!
 - Lisätietoa kursseista ja niiden hyödyistä
- Asiakaskokemuksia
- Kurssikategorioiden ja yksittäisten kurssien esittelyt
- Vielä ehdit näille kursseille - hoksautuksia

2 TARINAT

Tarinoihin saa linkit suoraan verkkosivustolle, joten niissä voitaisiin tuoda esille kaikkea sellaista, jota sivustolla on myynnissä, eli kursseja, webinaareja ja uutiskirjeen tilausmahdollisuutta.

Tarinoiden pääkohderyhmä: “jo seuraavat”

2 REELS

Lyhyissä 90 sekunnin videoissa voisimme tuoda esille kurssilaisten fiiliksiä, esim.

- Opettajien ja osallistujien tarinat (“Mitä tulet oppimaan/opin kurssilla?”).
- Videota kurssin tekemisestä
- Näkymiä kulissien takaa: “Miten verkkokurssi syntyy?”

Reelsien tarkoitus: saada uusia seuraajia.

MYYTÄVÄT KURSSIT ESIMERKKEJÄ

- **Kasvojooga** (Järvi-Saimaan kansalaisopisto)
- **Synnyttäneen äidin lihashuolto** (Järvi-Saimaan kansalaisopisto)
- **Virtsankarkailukurssi** (Järvi-Saimaan kansalaisopisto)
- **Yrttikurssi, kuvataan kesällä 2024** (Järvi-Saimaan kansalaisopisto)
- **Kosmetologia-kurssi** (Järvi-Saimaan kansalaisopisto)
- Retkeilyluotsi (Mäntyharju)
- Some haltuun -teho kurssi (Mäntyharju)
- WhatsApp-englanti (Mäntyharju)
- Peruskielten kursseja (Mäntyharju)
- Luovan kirjoittamisen kurssi (Mäntyharju)
- Tukiviittoma-kurssi (Mäntyharju)
- Tee itse oma digitaalinen peli seppo.fi -alustalla (Mäntyharju)
- Hätäensiapukurssi (Mäntyharju)
- Terapeuttinen satu (Puulan seutuopisto)
- Voimavarana oma tarina -kirjoituskurssi (Puulan seutuopisto)
- Historia-kurssi (Puulan seutuopisto)
- Sanataidekursseja (Puulan kansalaisopisto)
- Retkiruoka (Puumalan kansalaisopisto)
- Kalankäsittely-kurssi (Puumalan kansalaisopisto)
- Kalaruokakurssi (Puumalan kansalaisopisto)
- Rauhallinen Hathajooga (Puumalan kansalaisopisto)
- Taulukkolaskennan perusteet (Linnalan kansalaisopisto)
- Taideaineiden kurssi (Linnalan kansalaisopisto)
- Pianonsoitto (Mikkelin kansalaisopisto)
- Pilates (Mikkelin kansalaisopisto)
- Kielikursseja (Mikkelin kansalaisopisto)
- Rakkain ruokani (Pieksämäen kansalaisopisto)
- Kieliä (Pieksämäen kansalaisopisto)
- Liikuntaa (Pieksämäen kansalaisopisto)
- Luova valokuvaus (Pieksämäen kansalaisopisto)
- Taideaineita (Pieksämäen kansalaisopisto)

KATEGORIAT JA AVAINSANAT

- Liikunta ja hyvinvointi
- Musiikki
- Kädentaidot ja kuvataide
- Kielet
- Sanataide, kirjallisuus ja ilmaisutaito
- Digitaidot
- Historia ja yhteiskunta
- Ruoka ja juoma
- Luonto ja ympäristö
- Media, viestintä ja markkinointi
- Ensiapu, pelastus- ja turva-ala
- Teatteri

Suodata verkkokursseja avainsanalla

- Kaikki** Pilates Pianonsoitto Retkiruoka Terapeuttinen iltasatu Yrttikurssi Terapia Terveys Hyvinvointi Kaavat kuntoon
- Kasvojooga Talvikalastus Ruokaa kalasta Tenaleidi Taulukkolaskenta Itsensä kehittäminen Ensiapu Etälukupiiri

[Näytä lisää avainsanoja](#)

BLOGI

Blogi on tehokas työkalu näkyvyyden, luotettavuuden ja asiakassitoutumisen kasvattamisessa. Se tuo esiin oppimisen iloa, kansalaisopistojen monipuolisuutta ja verkkokurssien hyötyjä. Lisäksi:

- Blogi parantaa eOpisto.fi:n löydettävyyttä hakukoneissa.
- Tarinallinen ja hyödyllinen sisältö sitouttaa käyttäjiä ja rohkaisee heitä tutustumaan kurssitarjontaan.
- Hyödylliset ja inspiroivat sisällöt vahvistavat eOpisto.fi:n asemaa luotettavana oppimisalustana.



Ispiroivia oppimistarinoita

Kurssilaisten tarinoita siitä, miten he ovat hyötynet eOpisto.fi:n kursseista, joko ammatillisesti tai henkilökohtaisesti.

Ajankohtaisuudet, trendit

Nostetaan esiin kursseja, jotka vastaavat nykyajan vaatimukseen ja trendeihin. Käytännön vinkkejä vaikka etäopiskeluun ja oppimisen tehostamiseen.

Vinkit ja oppimisen tehostaminen

“10 vinkkiä tehokkaaseen oppimiseen verkossa” – Hyödyllisiä ohjeita oppijoille.
“Näin yhdistät opiskelun kiireiseen arkeen” – Konkreettisia neuvoja ajanhallintaan ja motivaation ylläpitämiseen.

Viihdyttävät ja kevyet sisällöt

“Hauskimmat hetket verkkokursseilta” – Kertomuksia sattumuksista ja huumoria oppimisen lomasta. “Testaa tietosi!” – Lyhyitä quiz-tyyppisiä sisältöjä eri aihealueilta.

Opiskelun hyödyt ja vaikutukset

“Miksi elinikäinen oppiminen kannattaa?” – Artikkelin oppimisen merkityksestä hyvinvoinnille ja urakehitykselle.
“Näin oppiminen parantaa muistia ja keskittymistä” – Faktoja oppimisen positiivisista vaikutuksista.

Blogi-ideat

Tapahtumat ja uutiset

“Tulevat kurssit ja tapahtumat” – Esitellään uusia kursseja ja tärkeitä ajankohtaisia asioita.
“Näin lanseeraus kampanjamme onnistui” – Kerrotaan kampanjoista ja niiden tuloksista.

Vinkkejä kouluttajilta

Kouluttajienkokemuksia verkkokurssien pitämisestä ja heidän parhaat vinkkinsä oppijoille.

Kurssiesittelyt ja suositukset

“Kuukauden kurssi” – Esitellään suosittu tai ajankohtainen kurssi yksityiskohtaisesti.
“Kurssikategoriat tutuiksi” – Syvennyttään esimerkiksi kieli-, hyvinvointi- tai teknologia-aiheisiin kursseihin.

Kulissien takaa

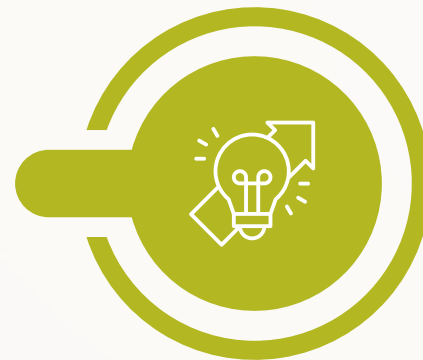
“Miten kurssi syntyy” – Esitellään kurssien suunnitteluprosessia ja käytettäviä työkaluja. “Tutustu tiimiimme” – Henkilökuvia eOpisto.fi:n taustalla olevista tekijöistä ja kansalaisopistojen opettajista.

Yhteisöllisyys ja verkostoituminen

“Verkossa oppiminen ei tarkoita yksin oppimista” – Korosta eOpisto.fi:n yhteisöllisyyttä ja oppijayhteisöjen merkitystä. “Kurssikaverin löytämisen hyödyt” – Kannustetaan vuorovaikutukseen ja yhteistyöhön kurssien aikana.

Teknologian rooli oppimisessa

“Parhaat oppimistyökalut verkko-opiskelijalle” – Suositellaan sovelluksia ja työkaluja. “Tulevaisuuden oppiminen: miten teknologia muuttaa opiskelua” – Katsaus digitaalisen oppimisen tulevaisuuteen.



ASIAKKAAN POLKU

Tietoisuus

- Tuttavapiiri
- Suositukset
- Some
- Uutiskirje
- Oman opiston kanavat
- Tarvepohjainen haku
- Tavoitteena tunnettuus

Harkinta

- Luottamuksen rakentaminen
- eopisto-verkkosivut
- Some (sisällöt)
- Tavoitteena sitouttaminen jotta saadaan yhteydenotto

Päätöksenteko

Asiakassuhde



ESIMERKKI: KURSSIKOHTAINEN MARKKINOINTI

Tietoisuus

Tiina näkee itseä kiinnostavan kurssin mainoksen seuraamassa retkeilyryhmässä Facebookissa ja kiinnostuu (haluan tietää lisää!)

Harkinta

Tiina klikkaa itsensä eopisto.fi -sivustolle kurssin kuvaukseen ja toteaa, että tämä kurssi on kuin tehty minulle!

Ostopäätökseen mahdollisesti vaikuttavat mm.

- Mitä lisäarvoa kurssi minulle tuottaa, eli kurssikuvauksen sisältö
- Saanko rahoilleni vastinetta, eli hinta
- Sopiiko kurssi aikatauluihini, eli esimerkiksi miten kurssi on järjestetty

Päätöksenteko

A) Tiina klikkaa kurssin "ostoskoriin", eli päätyy itseasiassa yksittäisen kansalaisopiston sivulle tekemään oston. Tämä vaihe on tärkeä ettei asiakas hämmenny eli mitä osto-painikkeessa lukee ja minne se johtaa.

B) Tiina ei vakuutu ja siksi kurssikohtaisella alisivulla olisi hyvä olla myös mm. Saattaisit olla kiinnostunut myös näistä...

Tarvitaanko?

Tutustu kurssin kouluttajaan -sivulle?

Pitääkö olla lisätietoa meistä

Muuta?

Asiakassuhde

Tiina aloittaa kurssin ja käy sen yksittäisen opiston järjestämän oppimispolun mukaan ja yksittäisen opiston tarjoamissa oppimiskanavissa

Lisämyynti

Jossain vaiheessa kurssia Tiina haluaisi ehkä osallistua ensiapukurssille tai Retkiruokakurssille. Voisiko kouluttaja vinkata eopiston sivulle kategoriaan retkeily ja sieltä löytyisi yksi sivu jonne ohjata tutustumaan. Tai ehkä Tiinaa kiinnostaisi esimerkiksi Some haltuun -kurssi, tai luovan kirjoittamisen tai luontovalokuvauksen kurssi....

Kurssin loputtua Tiinalle kannattaisi hoksauttaa, että tilaa uutiskirje mutta mitä uutiskirjeessä sitten on? Onko siellä vaikka retkeilyaiheiset kurssit ja miten kaks se some haltuun tai luontovalokuvaus?

ESIMERKKI: GOOGLLEN HAKUPOLKU

Tietoisuus

Tiina olisi kiinnostunut osallistumaan johonkin retkeilyaiheiselle verkkokurssille ja hän hakee googlesta avainsanoilla

- retkeilykurssi etä
- retkeilykurssi

Hän hakee tietoa myös avainsanoilla:

- Naisten retkeilykurssi
- Erätaidot kurssi
- Ulkoilma Akatemia
- Talvivaellus kurssi
- Retkeilykurssi 2024
- Partioaitta retkeilykurssi
- Suomen Latu koulutukset

Harkinta

Avainsanahauulla RETKEILYKURSSI ETÄ löytyy ensimmäisen hakutulossivun ensimmäisen kolmen hakutuloksen joukosta kurssin kuvaus, joka on riittävän houkutteleva jotta Tiina klikkaa itsensä sivustolle

Päätöksenteko

Lorem ipsum

Asiakassuhde

Tiina aloittaa kurssin.

Lisämyynti

Jossain vaiheessa kurssia Tiina haluaisi ehkä osallistua ensiapukurssille tai Retkiruokakurssille. Voisiko kouluttaja vinkata eopiston sivulle kategoriaan retkeily ja sieltä löytyisi yksi sivu jonne ohjata tutustumaan. Tai ehkä Tiinaa kiinnostaisi esimerkiksi Some haltuun -kurssi, tai luovan kirjoittamisen tai luontovalokuvauksen kurssi....

Kurssin loputtua Tiinalle kannattaisi hoksauttaa, että tilaa uutiskirje mutta mitä uutiskirjeessä sitten on? Onko siellä vaikka retkeilyaiheiset kurssit ja miten käs se some haltuun tai luontovalokuvaus?



eopisto.fi - yli 100 ihanaa verkkokurssia

<https://www.eopisto.fi/retkeilyt> :

Retkeilyluotsikoulutus

Haluatko oppia lisää retkeilytaitoja? Jos vastasit kyllä, tai miksipä ei, niin tämä kurssi on luotu juuri sinulle! Kurssi suoritetaan kokonaan etäkoulutuksena...

UUTISKIRJEEN MYYNTITUNNELI

1

LIIKENNETÄ SIVUSTOLLE (TUNNETTUUS)

Johdetaan liikennettä sosiaalisesta mediasta; Facebookista, Instagramista tai YouTubesta laskeutumissivulle (tilaa uutiskirje).

2

LASKEUTUSMISSIVUN "KOUKKU" (HARKINTAVAIHE)

Mahdollisimman paljon arvoa, kertoa tuotteesta/ palvelusta ja pyytää jotain, esimerkiksi sähköpostiosoitetta. Saat tiedot ennen kuin opistot julkistavat kurssit, ns. early bird-etu s-postin tilaajille

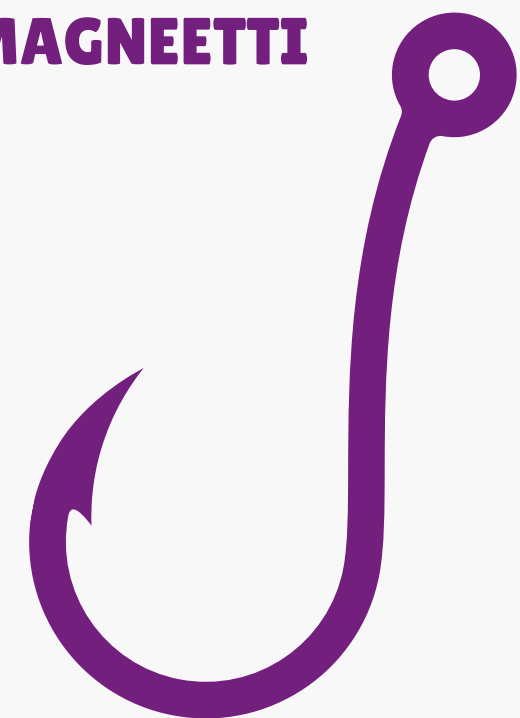
3

UUELLEENMARKKINOINTI (UUELLEENMYynti JA ASIAKASSUHTEEN HOITO)

Vaikka sivustollasi kävijät eivät antaisi mitään, voimme uudelleen kohdentaa heidät Facebookin uudelleenkohdennusmainoksilla, eli käytännössä meta-pikselillä.

1+2 = KONVERSIOSTRATEGIA
1+2+3 = FOLLOW UP -STRATEGIA

**KOUKKU =
LIIDIMAGNEETTI**



EOPISTO MITTARIT

- Uudet asiakkaat/kävijät (verkkosivusto)
- Uutiskirjeen tilaukset (eopisto)
- Liidien määrä (klikkaukset opistojen sivuille)
- Digikurssien määrä
- eopisto.fi sivuston kokonaiskävijämäärät
- Digikurssien maksutuotot
- Huipputuotteet (top 20)
- Sosiaalinen media; näytöt, sitoutuminen, kattavuus, linkkien klikkaukset
- Opiskelijaprofiilien seuranta ja allokointi
- Myynnin kehitys
- Asiakaspalautteet

