

META-MAINONNAN TEHOKKAAT SALAISUUDET OPAS



Suurin osa Meta-mainoksista epäonnistuu, älä tee samaa virhettä!



Puhutaanpas vähän HeySomesta...

- Vuonna 2023 perustettu markkinoinnin kasvuyritys, joka **muuttaa markkinoinnin mitattavaksi myynniksi**
- Hallitsemme **koko somekentän**, mutta arjen supervoimamme ovat **Meta, TikTok ja LinkedIn**.
- Toimistomme on Espoon Niittykummussa, mutta työskentelemme siellä, missä asiakkaamme meitä tarvitsevat.
- **Energiamme ei hyydy koskaan** - edes kahvin loppuessa!



Syyt miksi olemme asiakkaidemme luottokumppani

- Meiltä saat somen, joka **tukee liiketoimintaasi**. Tykkäykset piristävät mieltä, mutta me haluamme tehdä **markkinointia, joka vauhdittaa yrityksesi kasvutarinaa**.
- **Erikoisuutena uniikit ideat**. Unohda kopioidut konseptit, erikoisalaamme on luoda markkinointiisi ideoita, joita et löydä muualta.
- **Strateginen mindset**, tekemämme **sisältö tukee** suoraan yrityksesi **strategisia tavoitteita**.

Asiakkaidemme suusta sanottua



“Olemme saaneet ennätysnäyttökerrat orgaaniselle videolle koko meidän somehistoriamme aikana. HeySomen suurin vahvuus on se, että he ovat ajan hermolla: he tietävät, mikä trendaa juuri nyt.”

Saija Ranta, toimitusjohtaja

Mutteri Kahvila (MR & SR Consulting Oy Ltd)



“HeySome osaa yhdistää asiantuntijuuden ja inhimillisen otteen, mikä tekee heistä poikkeuksellisen miellyttävän yhteistyökumppanin. On ilo huomata, että he suhtautuvat työhönsä intohimolla ja aidolla halulla tuottaa lisäarvoa asiakkaalle.”

Marika Rekilä, kauppias

K-supermarket Perkkää

Asiakkaidemme suusta **sanottua**



"HeySome auttoi meitä säästämään 93 % markkinointikuluista samalla, kun tulokset tuplaantuivat. He pureutuivat syvälle strategiaamme, tunnistivat ongelmat ja optimoivat markkinointimme oikeille kohderyhmille."

Hanna Nieminen, toimitusjohtaja

Virtuaaliassari



"Yhteistyö HeySomen kanssa on ollut minulle aivan korvaamatonta. He puskevat jatkuvasti uusia ideoita, ja kaikkiin lähden mukaan sataprosenttisesti. Suosittelen lämpimästi HeySomea kaikille, jotka haluavat ammattitaitoista, luovaa ja täysin stressitöntä markkinointiapua."

Anja Wirth

Erikoiskosmetologi

Asiakkaidemme suusta **sanottua**



“HeySome erottuu nopeatempoisella palvelulla, asiakaslähtöisyydellä ja selkeillä prosesseilla. Tiimiä kuvailisin energiseksi, ammattitaitoiseksi ja positiiviseksi, on ollut ilo päästä työskentelemään heidän kanssaan. Sain juuri sitä, mitä lähdin tavoittelemaan – ja vähän ekstraa päälle.”

Rosanna Kulju

Vaikuttaja, mediapersoona



“HeySome on iloisella ja ammattimaisella otteellaan päivittänyt meitä somemaailman muuttuvassa ympäristössä. Olemme saaneet tuoreita, ulkopuolisia ideoita kehittää sometuoantoamme. Tiimi ilmaisee osaamisensa kannustavalla ja innostavalla tavalla, joka myös tarttuu.”

Jaana Junkkala, Brändi/markkinointijohtaja

Kultaseppä Kulmala Oy

Pieni ripaus mysteeriä

Mainos, joka kertoo kaiken heti, **tappaa uteliaisuuden**. Mainos, joka jättää vähän avoimeksi, **houkuttelee klikkaamaan ja oppimaan lisää**.

Näetkö? Pieni ripaus mysteeriä ja olet jo valmis lukemaan eteenpäin tätä opasta.

Miksi mysteeri toimii?

- Ihmisen mieli inhoaa keskeneräisyyttä → haluamme nähdä, mitä jää piiloon.
- Kun mainos vihjaa lisäarvoon, katsoja tuntee, että vain yksi klikkaus paljastaa vastauksen.
- Pieni epätäydellisyys tekee mainoksesta vuorovaikutteisen: asiakas osallistuu ratkaisemalla mysteerin.

Kyse ei ole hämäyksestä, vaan jännityksen rakentamisesta. Mysteeri antaa asiakkaalle syyn siirtyä seuraavaan vaiheeseen eli oppia lisää, katsoa loppuun tai klikata linkkiä. Pieni ripaus mysteeriä tekee mainoksesta vastustamattoman. Kun näytät hyödyn mutta säästät yksityiskohtia, asiakas jää koukuun.

Mitä tapahtuu ilman mysteeriä?

- Asiakas saa kaiken tiedon heti → eikä näe syytä toimia.
- Mainos tuntuu tylsältä ja läpinäkyvältä.
- Sitoutuminen jää heikoksi.

Kumpi herättää huomion?

SOMEMAAILMA OY

TEEMME VERKKOSIVUJA,
SOMEPOSTAUKSIA,
SOMEMANAGEROINTIA,
MESSUTAPAHTUMIA, LOGOJA,
PAITAJEN PAINATUKSIA

OLEMME ERINOMAISIA KAIKESSA,
KYSY LISÄÄ JA OTA YHTEYTTÄ, ME
VASTAAMME KYLLÄ!



Kummasta puhutaan?

PIENYRITTÄJÄ,
vara nyt ilmainen strategiatapaaminen!

Teemme
mainonnastasi
tehokkaampaa
askel askeleelta!

Pysäyttää heti → selkeä visuaali ja konkreettinen lupaus.

Selkeä viesti → yksi tavoite ja hyöty asiakkaalle.

Kohdennettu → pienyritykset tunnistavat mainoksen itselleen.

Selkeä CTA → lukija tietää tarkalleen, mitä seuraavaksi tehdä.

Helppo ymmärtää → teksti on lyhyt, ytimekäs ja keskittyy hyötyyn.

Selkeä tavoite

Ennen kuin julkaiset mainoksen, kysy itseltäsi:

- Mitä haluan tämän mainoksen saavan aikaan?
- Jos katsoja muistaa tästä mainoksesta vain yhden asian, mikä se on?
- Voiko viestin kiteyttää yhteen lauseeseen?

Jos et saa vastauksia selkeästi, mainos ei ole valmis.

Kun valitset yhdelle mainokselle vain yhden päätavoitteen, annat sekä itsellesi että asiakkaallesi suunnan.

- Tavoite toimii kuin linssi, jonka läpi kaikki muu kirkastuu: teksti, kuva, kohderyhmä ja budjetti.
- Myynti: "Osta nyt" → viestin tulee olla suora ja ostohalua vahvistava.
- Liidien keruu: "Tilaa opas" tai "Varaa maksuton konsultaatio" → luottamusta rakentava, matalan kynnyksen tarjous.
- Brändin tunnettuus: "Tutustu meihin" → tarinallisuus, tunne ja brändin arvot keskiössä.
- Liikenne ulkoisiin linkkeihin: "Lue blogi" → herätä uteliaisuus ja lupaa lisäarvoa.

Yksi tavoite, yksi tunne

Ihminen muistaa harvoin yksityiskohtia, mutta hän muistaa tunteen. Kun mainoksella on selkeä tavoite, siihen kiteytyy myös selkeä tunne: luottamus, halu, uteliaisuus tai innostus. **Tämä tunne jättää jäljen.**

Mitä tapahtuu ilman tavoitetta?

Viesti rönkyilee → asiakas ei tiedä, mitä tehdä.

Budjetti pirstaloituu → raha menee hukkaan.

Tuloksia ei synny → et tiedä, mikä toimii ja mikä ei.

Tämä on yleisin sudenkuoppa, johon pienyrittäjät kaatuvat. He yrittävät myydä, esitellä brändiä ja ohjata liikennettä... kaikki samassa mainoksessa. Lopputulos? Katsoja ei tee mitään.



*Mainoksen selkeä tavoite ei ole pelkkä tekninen yksityiskohta, **se on koko mainonnan sydän.** Kun määrittelet sen kirkkaasti, **jokainen euro budjetista tekee työtä puolestasi,** viestisi jättää muistijäljen ja asiakkaasi tietää täsmälleen, mitä hänen seuraavaksi tulisi tehdä.*



Saa pysähtymään

Miksi pysäyttäminen on kriittistä?

Ihmiset eivät selaa somea aktiivisesti etsiäkseen mainoksia, he selaavat ajanvietteeksi. Siksi mainoksen täytyy olla riittävän kiinnostava, yllättävä tai visuaalisesti voimakas, jotta se erottuu massasta. Kun mainos pysäyttää, se avaa oven seuraavalle askeleelle: **kiinnostus, klikkaus, toiminta**.

Ennen mainoksen julkaisua kysy itseltäsi:

- Näkyykö mainoksen idea ensimmäisellä silmäyksellä?
- Voisiko tämä pysäyttää myös ihmisen, joka ei tunne minua ennestään?
- Mitä poistaisin tästä, jotta viesti olisi vielä kirkkaampi?



*Mainos on kuin ensitapaaminen. Jos et herätä huomiota heti, toinen ei jää kuuntelemaan tarinaasi. Mutta kun pysäytät, **saat mahdollisuuden kertoa enemmän** ja tämä mahdollisuus on **kullanarvoinen**.*

Sosiaalinen media on kuin moottoritie: satoja sisältöjä kiittää silmiesi ohi sekunneissa. Vain harva niistä saa sinut oikeasti pysähtymään. **Ja tämä on se mikä pitää pitää aina mielessä!**

Visuaalinen koukku

- Värit ja kontrastit: kirkas väri tai mustavalkoinen kuva värien keskellä pysäyttää heti.
- Sommittelu: yksi selkeä elementti (esim. tuote, ihminen, katse) vie huomion oikeaan paikkaan.
- Liike: videossa jo ensimmäinen sekunti voi ratkaista, jääkö katsoja vai jatkaako eteenpäin.

Hyvä mainos ei ole se, joka kertoo kaiken vaan se, joka saa pysähtymään. Kun yksinkertaistat, käytät vahvoja visuaalisia keinoja ja uskallat jättää tilaa hengittää, annat mainokselle mahdollisuuden tehdä tärkeimmän työnsä: saada huomio.



Tässä kohtaa pysähdy. Vastaa näihin **rehellisesti** ja huomaat nopeasti, miksi useimmat mainokset epäonnistuvat. **Tämä on sinun tilaisuutesi** tehdä toisin ja saada **oikeita tuloksia**, ennen kuin tuhlaat seuraavat eurot ja sekunnit.

- Onko mainoksellasi edes yksi selkeä tavoite vai heitätkö rahaa ja aikaa sinne tänne?
- Pysäyttääkö mainoksesi oikeasti scrollauksen vai onko se vain yksi muiden joukossa?
- Jättääkö mainoksesi katsojalle tarpeeksi uteliaisuutta, vai kerroitko kaiken liian aikaisin?
- Mitä voisit karsia mainoksesta heti, jotta se olisi yksinkertaisempi ja tehokkaampi?

Tämä oli vain alkua ja jos jäit janoamaan lisää, onnittelut! Juuri niin tämän oppaan kuuluu tehdä, jättää sinut janoamaan lisää.

HeySome



*Investointi, joka kannattaa.
HeySome yhdistää arvon, tulokset
ja kustannustehokkuuden samaan
pakettiin.*

Lotta Valo

045 124 4352

lotta@heysome.fi