

HeySome

# Postaa, älä paniikoi opas





# 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

# Moduulit

## 01

### **MIKSI SOMESSA PITÄÄ OLLA JA MITEN SE TUKEE BISNESTÄSI?**

- 85 % asiakkaista etsii tietoa yrityksistä somesta ennen ostopäätöstä
- Sosiaalinen media ei ole pelkkä mainospaikka
- Näy siellä, missä asiakkaasi ovat

## 02

### **SISÄLTÖSTRATEGIA, JOKA TOIMII – ILMAN, ETTÄ HUKUT TYÖHÖN.**

- Ilman suunnitelmaa somettaminen vie aikaa ja antaa sekavan kuvan brändistäsi
- 90/10-sääntö
- Vuorottele opettavaa, inspiroivaa & viihdyttävää

## 03

### **OTA ALGORITMI HALTUUN – MITEN SAAT SISÄLTÖSI NÄKYVIIN?**

- Näkyvyys ei synny itsestään
- Engagement-boost
- Hashtag-strategia

## 04

### **ÄLÄ PANIKOI – KUINKA PYSYÄ MUKANA JA KEHITTYÄ?**

- Sosiaalinen media muuttuu jatkuvasti
- Analysoi dataa
- Investoi osaamiseen



# *Tervetuloa oppaaseen: Postaa, älä panikoi!*

Olet ottanut tärkeän askeleen kohti yrityksesi kasvua somessa. Me tiedämme, että aloittaminen voi tuntua hankalalta - mitä postata, miten erottua, ja entä jos mokaat?

Siksi loimme tämän oppaan. Se sisältää juuri ne konkreettiset vinkit ja strategiat, joista moni maksaisi kalliisti. Me haluamme kuitenkin antaa ne sinulle ilmaiseksi.

Miksi? Koska uskomme, että jokaisella yrittäjällä on oikeus näkyvyyteen. Tämä opas auttaa sinua ottamaan somen haltuun helposti ja tehokkaasti - ilman turhaa panikointia.

Aloitetaan yhdessä. ***Nyt on sinun aikasi loistaa!***



# Moduuli 1

## MIKSI SOMESSA PITÄÄ OLLA JA MITEN SE TUKEE BISNESTÄSI?

### Jos et ole somessa, kilpailijasi ovat – ja he vievät asiakkaat mennessään!

85 % asiakkaista etsii tietoa yrityksistä somesta ennen ostopäätöstä. Jos et ole siellä, kilpailijasi ovat. Ilman somenäkyvyyttä menetät potentiaalisia asiakkaita – ja tuloja.

- Instagram: Visuaalinen, täydellinen luoville aloille ja B2C-yrityksille.
- LinkedIn: Ammatillinen verkostoituminen ja B2B-myynti.
- TikTok: Nuori ja trendikäs yleisö, mutta huikkea näkyvyysmahdollisuus kaikille.

### Profiilit kuntoon!

- Profiilikuva: Selkeä ja tunnistettava (logo tai ammattimainen kuva).
- Bio: Vastaa asiakkaan kysymyksiin: Kuka olet? Mitä tarjoat? Miten sinut tavoittaa?
- CTA (Call to Action): Ohjaa kävijät seuraavaan askeleeseen (esim. verkkosivuille tai yhteydenottoon).

### Ei ole oikotietä onneen

Et tarvitse täydellistä strategiaa somessa menestymiseen, vaan rohkeutta ottaa ensimmäinen askel. Aloita julkaisemalla ensimmäinen postaus, jossa kerrot yrityksestäsi ja siitä, miten asiakkaasi voivat hyötyä palveluistasi. Älä jää miettimään liikaa, vaan kokeile rohkeasti ja katso, miten asiakkaasi reagoivat. Somen maailma on jatkuvasti kehittyvä, ja tärkeintä on pysyä aktiivisena – oppia ja kehittyä matkan varrella. Pienilläkin askeleilla voit saavuttaa suuria tuloksia, kunhan pysyt säännöllisenä ja tavoitat oikean yleisön!



# Roadmap

Valitse oikeat kanavat,  
joissa asiakkaasi viettävät  
aikaa.

Rohkeasti  
ensimmäinen  
postaus ja seuraa  
asiakkaiden  
reaktioita.

Vastaa kommentteihin,  
reagoi viesteihin ja osallistu  
keskusteluihin.

Valitse selkeä  
profiilikuva, kerro  
lyhyesti  
yrityksestäsi ja  
ohjaa kävijät  
sivuille.

Pysy aktiivisena, analysoi  
ja kehity somessa!



# *Moduuli 2*

**SISÄLTÖSTRATEGIA, JOKA TOIMII -  
ILMAN, ETTÄ HUKUT TYÖHÖN.**

*“Alkuvaiheessa on ihan hyvä vain tehdä jotakin sen sijaan ettei tehdä mitään.”*



**Sisältöstrategia, joka toimii - ilman, että hukut työhön.**

*TikTok-videoksi tai uudeksi Instagram-tarinaksi - älä jätä arvokasta sisältöä käyttämättä, vaan kierrätä ja anna sille uusi elämä!*

### **Herätä tarve**

Somen tehokas hyödyntäminen vaatii suunnitelmallisuutta. Ilman selkeää sisältöstrategiaa somettaminen voi viedä aikaa, eikä brändisi viesti tavoita kohdeyleisöäsi. Siksi on tärkeää luoda toimiva sisältöstrategia, joka ohjaa sisältösi tarkoituksenmukaisesti ja tehokkaasti.

### **90/10-sääntö**

Menestyksekkään sisällön taika piilee tasapainossa. 90 % sisällöstäsi tulisi olla arvokasta, kuten vinkkejä, opastuksia, asiakastarinoita ja inspiraatiota, jotka auttavat yleisöäsi. Loput 10 % voi olla myyntipainotteista, kuten tuotelanseerauksia tai ostopaikkojen jakamista. Tämä lähestymistapa auttaa luomaan luotettavaa ja arvostettua brändiä ilman, että sisältösi tuntuu tungettelevalta.

### **Sisältötyypit**

- Opettava sisältö: Tämä sisältö opastaa ja ohjeistaa. Esimerkiksi how-to-videot, askel-askeleelta ohjeistukset tai vinkit, jotka auttavat yleisöäsi ratkaisemaan ongelmia.
- Inspiroiva sisältö: Asiakastarinoilla ja onnistumisilla on voimaa. Näytä, miten asiakkaat ovat saaneet hyötyä yrityksesi palveluista tai tuotteista – tämä auttaa yleisöäsi samaistumaan ja innostumaan.
- Viihdyttävä sisältö: Behind-the-scenes -sisällöt, hauskemmat arjen tilanteet tai ajankohtaiset trendit tuovat piristävää vaihtelua. Tämä tyyppi rakentaa brändistäsi inhimillisen ja lähestyttävän.



# *Tunne ihanneasiakkaasi & markkinatutkimuksen suorittaminen*

Luo tarkka profiili ihanteellisesta asiakkaastasi, huomioiden heidän demografiset tiedot, psykologiset piirteet, kipupisteet ja tavoitteet. Syvenny asiakkaidesi haasteisiin, toiveisiin ja mieltymyksiin ymmärtääksesi, keitä he ovat ja millaisilla ratkaisuilla voit parhaiten tukea heidän tarpeitaan.

Toteuta markkinatutkimus kerätessäsi tietoa kohdeyleisöstäsi. Hyödynnä kilpailija-analyysiä, verkkokäyttäytymistä ja alasi trendejä tunnistaaaksesi yleisön tarpeet & toiveet.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

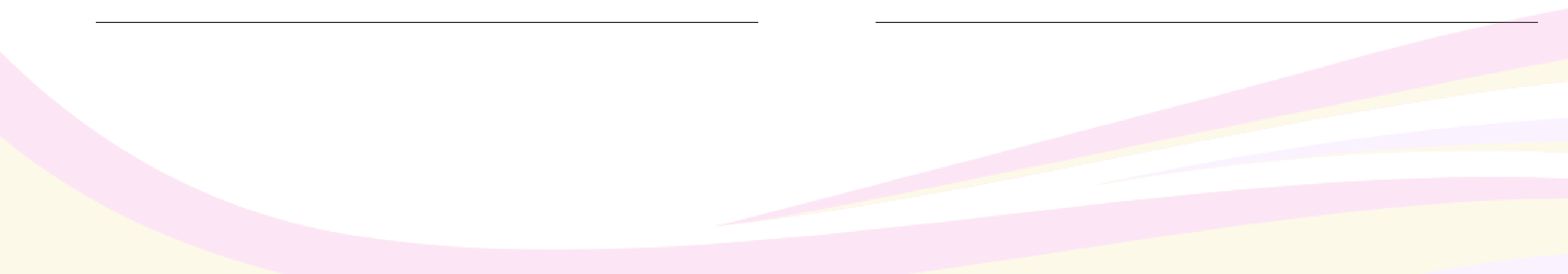
---

---

---

---

---





# *Moduuli 3*

**OTA ALGORITMI HALTUUN -  
MITEN SAAT SISÄLTÖSI NÄKYVIIN?**

*03*

# *Näkyvyys ei synny itsestään.*

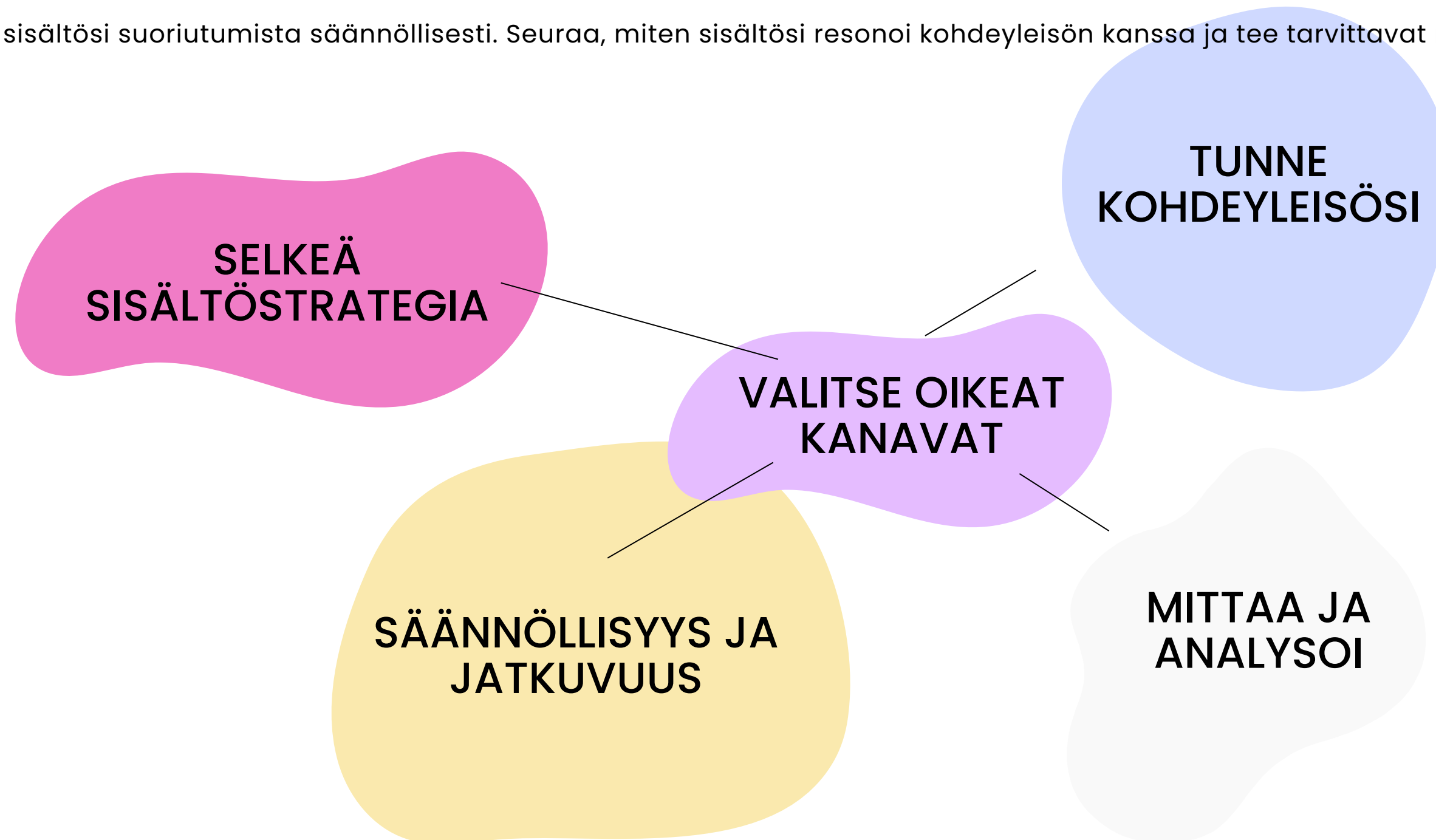
Selkeä sisältöstrategia toimii kuin kompassi, joka ohjaa viestisi oikeaan suuntaan. Suunnittele sisältösi tarkasti, jotta se puhuttelee kohdeyleisöäsi ja tukee brändisi viestiä.

Tunne kohdeyleisösi on avain menestyksekkääseen näkyvyyteen. Kerää dataa asiakkaidesi tarpeista ja toiveista, jotta voit tarjota heille juuri sitä, mitä he kaipaavat.

Valitse oikeat kanavat näkyvyytesi kannalta. Oikeiden kanavien avulla tavoitat tehokkaimmin juuri oikeat ihmiset.

Säännöllisyys ja jatkuvuus vahvistavat näkyvyyttäsi ja pitävät yleisösi sitoutuneena. Jatkuva postaaminen pitää brändisi esillä ja muistettavana.

Mittaa ja analysoi sisältösi suoriutumista säännöllisesti. Seuraa, miten sisältösi resonoi kohdeyleisön kanssa ja tee tarvittavat muutokset näkyvyytesi parantamiseksi.



## *Engagement-boost:*

*Vastaa kommentteihin nopeasti ja osallistu aktiivisesti keskusteluihin. Tämä vahvistaa yhteyttä yleisöön ja lisää sitoutumista.*



# Hashtag-strategia:

## TUTKI JA VALITSE RELEVANTIT HASHTAGIT

Käytä aiempaan sisältösi ja kohdeyleisösi liittyviä, tarkkaan valittuja hashtageja, jotka auttavat tavoittamaan oikeat käyttäjät.

Käytä sekä laajoja että tarkkoja hashtageja: Hyödynnä laajoja yleisiä hashtageja ja samalla tarkkoja ja niihin liittyviä hashtageja, jotka tarkentavat sisältösi näkyvyyttä.

Vältä liiallista hashtagien käyttöä: Käytä 3–5 hashtagia per postaus, jotta se ei vaikuta spämmimiseltä ja säilyttää postauksen luonnollisuuden.

Hyödynnä ajankohtaisia trendejä: Seuraa ajankohtaisia trendejä ja tapahtumia, joihin liittyviä hashtageja voit käyttää näkyvyyden lisäämiseksi.

Analysoi hashtagejen suorituskykyä: Seuraa, mitkä hashtagit toimivat parhaiten ja muokkaa strategiaasi niiden tulosten perusteella.

**HASHTAGIT VOIVAT  
KASVATTA A SISÄLTÖSI  
NÄKYVYYTTÄ JOPA 12,6 %  
VERRATTUNA  
POSTAUKSIIN, JOISSA EI  
KÄYTETÄ HASHTAGEJA.**

# *Moduuli 4*

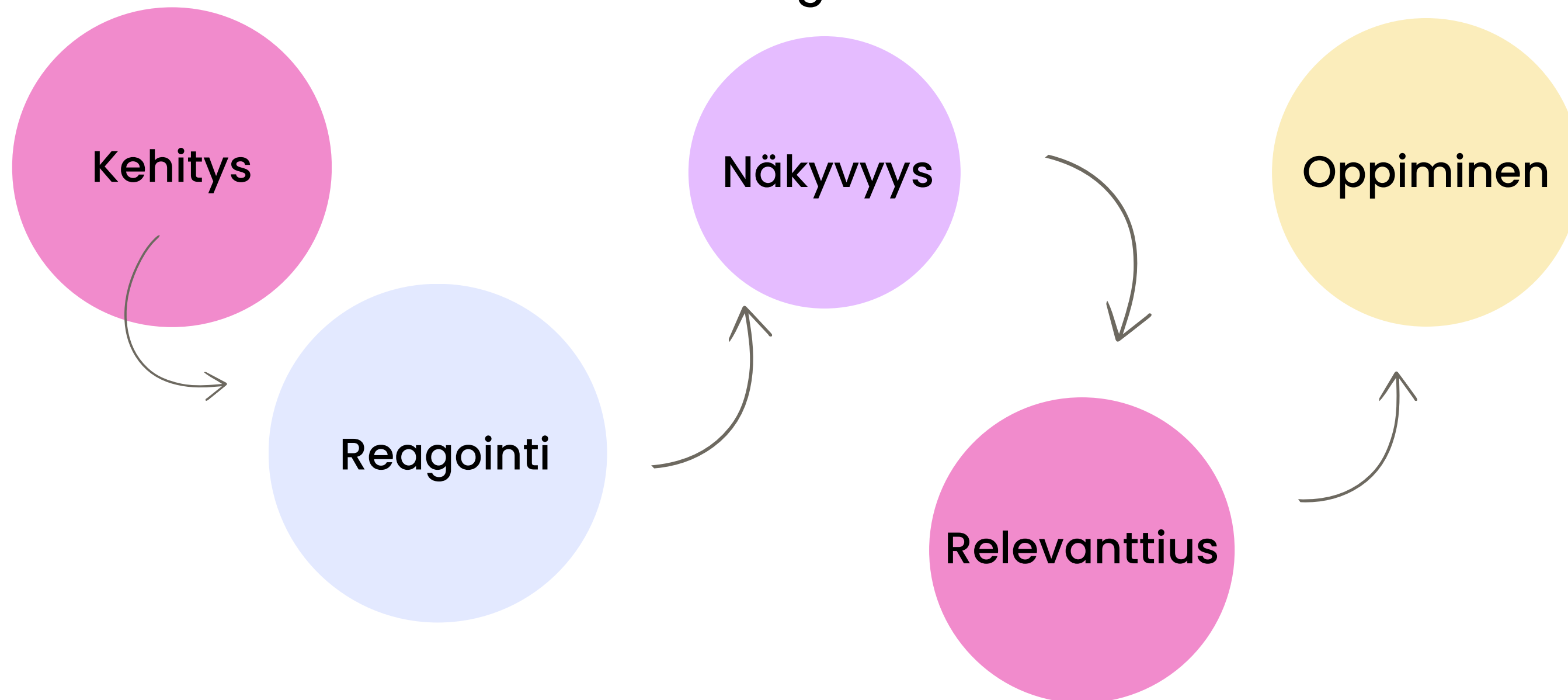
**ÄLÄ PANIKOI, KUINKA PYSYÄ  
MUKANA JA KEHITTYÄ?**

*04*

## Sosiaalinen media muuttuu jatkuvasti.

Unohtaminen ei ole vaihtoehto. Jos et pysy kehityksen perässä, menetät näkyvyyden ja mahdollisuudet tavoittaa kohdeyleisösi. Jatkuva oppiminen, aktiivinen reagointi ja oikeiden toimintatapojen löytäminen ovat avainasemassa menestyksessä sosiaalisen median alati muuttuvassa maailmassa.

### Kehityksen, näkyvyyden ja oppimisen strategia



# *Analysoi dataa*

Käytä tarkasti kerättyä dataa ymmärtääksesi kohdeyleisösi käyttäytymistä, heidän tarpeitaan ja toiveitaan. Data antaa syvällisen käsityksen siitä, mikä sisältösi todella resonoi yleisöön ja mitkä toimenpiteet tuottavat tuloksia. Oikeanlaisella analytiikalla voit optimoida markkinointistrategiasi, parantaa näkyvyyttäsi ja kasvattaa sitoutumista kohdeyleisöösi. Dataohjattu päätöksenteko on avain menestyksekkääseen ja tulokselliseen markkinointiin.

## YMMÄRRÄ KOHDEYLEISÖ

- KÄYTTÄYTYMINEN
- TARPEET
- MIELTYMYKSET

## SISÄLTÖANALYYSI

- TEHOKKUUS
- SAAVUTETUT TULOKSET
- VUOROVAIKUTUS

## MARKKINOINTISTRATEGIAN OPTIMOINTI

- DATAN PERUSTEELLA
- PÄÄTÖSTEN TUKENA
- TULOSKESKEINEN KEHITYS



# *Investoi osaamiseen*

Markkinointi ei ole vain postauksia somessa - se on strategiaa, analytiikkaa, sisällöntuotantoa ja jatkuvaa kehitystä. Jos yrität tehdä kaiken itse, lopputulos voi olla stressaavaa, tehotonta ja aikaavievää. Mutta mitä jos antaisit ammattilaisten huolehtia tästä puolestasi?

- Ulkoistamalla vapautat itsellesi kymmeniä tunteja kuukaudessa, joita voit käyttää yrityksesi ydinosaamiseen ja kasvuun.
- Tavoitteet saavutetaan nopeammin: Tiimi tietää, mitkä toimenpiteet toimivat juuri sinun alallasi, ja pystyy viemään markkinointia eteenpäin ilman turhaa kokeilua.

Kun annat markkinoinnin ammattilaisille, annat yrityksellesi parhaan mahdollisen kasvualustan. Samalla vapautat itsesi keskittymään siihen, missä olet paras - oman liiketoimintasi kehittämiseen. Tämä päätös maksaa itsensä takaisin.



# *Markkinoinnin kompassi*

- Millainen mielikuva yrityksestänne syntyy tällä hetkellä?
- Nykyinen mielikuva muodostuu paitsi markkinoinnin myös yrityskulttuurin ja asiakaskokemuksen kautta. Onko se linjassa tavoitteidenne kanssa?
- Millaisen mielikuvan haluaisitte luoda?
- Mikä brändi puhuttelee kohdeyleisöänne, tukee liiketoimintatavoitteitanne ja erottaa teidät kilpailijoista?
- Mikä on yrityksenne arvolupaus?
- Mikä on se konkreettinen hyöty tai ratkaisu, jonka tarjoatte asiakkaille? Arvolupauksenne on perusta, johon markkinointiviestintänne pohjautuu.
- Miten erotutte kilpailijoistanne?
- Millainen on yrityksenne äänensävy?
- Kenelle yrityksenne viestit on suunnattu?
- Miten mittaatte markkinoinnin tuloksellisuutta?
- Missä yrityksenne haluaa olla viiden vuoden päästä?

# HeySome



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

**Lotta Valo**

045 124 4352

lotta@heysome.fi

*Kiitos, että latsit oppaan!*

