

## Appendices:

### Action list

#### 1. SEO

Site structure decision:

- Subfolder
- Subdomain

Optimize meta tags:

- Title tags
- Meta descriptions
- Image alt text & titles
- Headings <h1> tags
- Subheading <h2>
- <p> tags.

#### 2. Content

##### Fill content gaps

- Exploration
- Consideration
- Conversion
- Retention

##### Other:

- Add comment section to blogs
- Remove and emerge items from domain (should be done as part of site structure decision)
- Better UX for brochure download
- Newsletter subscription (currently no active newsletter)
- Blog structure

##### Customer research

- Find interviewees
- Implement interviews
- Implement seed keyword research
- Create two buyer personas



## Buyer persona example

### PETTERI KORHONEN

#### INTERNAL NOTES

**Job title** Co-founder and co-owner of the company

Koriskengät OY

**Responsibilities** Sales, business development. 2 years' experience.

**Industry** B2C Ecommerce, selling basketball shoes and clothing  
Also, B2B event organizer

**Location** Storage located in Helsinki, store located in koriskengät.fi

**Core competences** Retail and logistics

**Size of Company** Startup, running the business with his two best friends

**Power structure** Petteri, and two other co-owners do decision together. However, Petteri has the last say over decisions related to sales and marketing.

**Revenue** First fiscal year revenue 2015 – 2016, was 330,000 euros

**Goals** Growth in business and sales, rank number one if  
Google

**Challenges** Lack of skills in marketing, busy running the business



---

#### DEMOGRAPHICS

**Age** 35 years

**Education** Bachelor, university of applied sciences, majoring business economics

---

#### INTERNET USAGE

**Social networks** Facebook, two hours average per day.

**Influencers** Reads MOZ.com and HubSpot blogs, average 5 blogs per day

**Blog length preference** Max. 10 minutes, no more than 2,000 words.

## BACKGROUND

After FIBA tournament in 2014 Petteri and his two closest friends identified the rising trend of basketball in Finland. They also forecast, that basketball will gain even more popularity in future, because Finland have many promising young talents. In end of the year 2014 Petteri and his two friends established a basketball Ecommerce store, selling basketball shoes, clothing, accessories and organizing basketball events/ tournaments. Before he used to be sales agent for a car company.

---

## TYPICAL DAY

Petteri starts his day at 8am with a daily meeting with his team, then goes through enquiries and emails before 10am and sort out orders before 12pm. He is normally having a one-hour lunch break after midday. He is now trying to learn basics of digital marketing, and mostly he spends his lunch reading web articles and blogs. After 1pm he is spending always at least two hours contacting leads such schools, events and other sports related organizations to sell them their equipment's and finding out whether they would be interested on participating to a basketball tournament. After this, he starts contacting suppliers and normally he is finds the best deals and newest products from America. However, he can only start contacting suppliers around 3pm because time difference, and typically he does that till 6pm, when he gets home. However, when he gets home he has started reading a lot of digital marketing related articles again, because he identified an opportunity to increase their sales in through digital marketing in future.

---

## CHALLENGES

He's company is getting great feedback from their existing customers, and typically those customers are purchasing their products frequently and want to cooperate with them again in terms of having basketball tournament etc. However, cold-calling potential B2B customers takes a lot of time, and their ecommerce customer acquisition has stayed at the same level. They have established a blog and Facebook site, but nobody really has time or knowledge to manage

them. They post few blogs and news articles on their website and FB page every, but is not documented, thus there is no plan behind it.

However, Petteri has convinced reading web articles and blogs, that content marketing will be key to take their business to next level and increase their sales. He is studying the topic himself, but he has realized through blogs he read that it needs a lot time to do and he or his team do not have any spare time to execute themselves.

---

## **BUSINESS OBJECTIVES**

To implement content marketing to consistent source of sales from search engines and from social media. Also, they want to increase their brand visibility through high SERPs.

---

## **PAINPOINTS**

He has been considering few months to find help from third party to them creating content and get content marketing started. However, when Petteri searched services in Google, all BPO companies looked same. In fact, all their websites looked same. He has used to reading very helpful articles and content written in English, but he couldn't find anything in Finnish language form Finnish BPO companies websites, that would differentiate themselves anyhow from others. He thinks that maybe none of them do not have the needed industry knowledge, and maybe it is better to keep on posting random content as this far, and hoping it works.

He is searching blogs in following keywords: sisältömarkkinoinnin ulkoistaminen, sisältömarkkinoinnin delegointi, sisältömarkkinoinnin edut ja haitat. However, he is getting frustrated because none of the queries he types, doesn't match what he is looking for. Again, he goes back reading blogs written in English.

In terms of BPO, Petteri is still a little bit skeptic about the idea of using third party, because he has very strong vision of his brand, and he is afraid to lose the control over it. Also, decision making is overshadowed by a negative experience, when they previously used third party to help them create Google AdWords campaign, which eventually didn't bring any success. Now Petteri has a dilemma, because he identified the of supporting sales through marketing, and he knows they need professional help from outside their company to conduct content marketing,

but he also considers this as risky, in sake of security. He and his team has talk about this topic many times, but no final decision has been made.





www.myagent.fi (August 31, 2016 - August 31, 2017)		Date Crawled 21/6/2017											
URL:	Sessions	Pageviews	Avg. Time on Page	Bounce Rate	Title Tag	Meta Description	Type of Content						
http://www.myagent.fi	7,187	10,692	00.01.07	66.52%	MyAgent - Suomalainen assistentti	Nykyaikainen assistentti kusta	Landing page						
http://www.myagent.fi/referenssit/	Not Provided	Not Provided	Not Provided	Not Provided	MyAgent - Referenssit.	MyAgent on edullisempi ja par	Testimonials						
http://www.myagent.fi/yrtys/	Not Provided	Not Provided	Not Provided	Not Provided	MyAgent - Yrtys.	MyAgent on edullisempi ja par	Testimonials						
http://www.myagent.fi/tarina/	Not Provided	Not Provided	Not Provided	Not Provided	MyAgent - Yrityksen tarina.	MyAgent on edullisempi ja par	Informative page						
http://www.myagent.fi/tyontekijat/	Not Provided	Not Provided	Not Provided	Not Provided	MyAgent - Tyontekijät.	MyAgent on edullisempi ja par	Informative page						
http://www.myagent.fi/kumppanit/	Not Provided	Not Provided	Not Provided	Not Provided	MyAgent - Kumppaniverkosto.	Nykyaikainen assistentti kusta	Informative page						
http://www.myagent.fi/faq/	Not Provided	Not Provided	Not Provided	Not Provided	MyAgent - Yleisimmät kysymykset	Nykyaikainen assistentti kusta	Informative page						
Set up Google Analytics tracking code													
Correct duplicated descriptions													
Website conversion points:													
Conversion rate													
Associated Sales Funnel Stage													
Acquisition													
Bounce rate													
Pages / Session													
% of visitors who read blog	Goals not set	Reach, create awareness		Direct		2,080	87.60%	1.31					
Number of social shares	Goals not set	Reach, create awareness		Organic Search		1,538	68.86%	1.51					
Newsletter subscription	Goals not set	Act, Lead generation		Referral		1,288	34.86%	1.84					
MyAgent E-guide download	Goals not set	Act, Lead generation		Paid Search		1,277	86.45%	1.21					
Free trial	Goals not set	Act, Lead generation		Social		1,004	34.56%	1.73					
Enquiries through contact form	Goals not set	Convert, Lead generation/ Customer generation				keyword research for SEO							

## **MyAgent Interview**

**INTERVIEW WILL TAKE APPROXIMATELY 20 MINUTES**

**For: prospects, leads and existing customers**

### **Personal Background**

1) Personal demographics: age, gender, and educational background – what did you study? (for content style and voice guidelines)

### **Role**

2) What is your job role? Your title? (content style and voice guidelines)

3) What are you responsible for? (content ideation)

4) What does it mean to be successful in your role? (content ideation)

5) What does your typical work day look like? (content ideation)

6) What are the most common challenges you face during your work day? (content ideation)

6) What skills are required to do your job? (for content ideation)

7) What knowledge and tools do use in your job? (for content ideation)

### **Company**

8) What industry does your company work in? (content ideation)

9) Where does your company locate?

9) What is your company's core competence? (content ideation)

### **Watering Holes**

10) How do you find new information for your job? (channels)

11) Do you read company blogs or publications? If yes, what publications or blogs do you read? (content ideation) Furthermore, what is the optimal length for a publication or a blog? (to determine blog/ publication length) What is the style you prefer most? (content style and voice guidelines)

12) What associates and social networks do you belong to? (to understand where to promote content)



13) Who are the people you most respect in your industry and why? (to identify influencers)

### **Shopping Preferences in Internet**

14) Do you use the internet to research vendors or products? If yes, what types of information do you look at before making a purchase? (tactics for content)

15) Describe the recent time when you purchased business related service or product from Internet. Why did you consider a purchase, what was the evaluation process, and how did you decide to purchase that product or service? (marketing funnel) More precisely, what on-site factors, excluding price, had a significant influence on your purchasing decision? (marketing funnel)

16) Describe the last time you considered to purchased business related service or product from Internet, but eventually declined. Why you decided not to purchase this product or service and, what ended the evaluation process? (marketing funnel)

17) What were the biggest challenges you faced during this process? (pain points)

18) What would you hoped to be done differently to solve these problems you faced during that process? (marketing funnel)

19) What, if anything, have you done to solve that problem?

### **Challenges in BPO (General, for leads and prospects)**

20) What are the biggest challenges you have faced using or considering BPO? (pain points)

21) Why is it hard? (pain points)

22) Can you tell me about the last time you experienced those challenges? (pain points)

23) What, if anything, have you done to solve that problem? (pain points)

24) What don't you like about the solutions you've tried? (pain points)

## Challenges (Customers)

- 20) What are those challenges you have faced during the cooperation with MyAgent?
- 21) What are the specific factors that made the given situations challenging?
- 22) What, if anything, did you do to solve the given challenges?
- 23) How do you wish to prevent these challenges in future?

## Seed keyword survey for keyword targeting (SEO) for Long-tail searches

### 5-10 mins, for:

- Prospects
- Leads

Different scenarios for both groups:

### Prospect specific questions;

**What type of queries are you using to find answers in following scenarios, use four or more terms:**

- 1) If you are looking for help to manage a certain business function better, what would you search for?
- 2) If you are looking industry specific tips to a certain problem, what would you search for?
- 3) If you want to learn the basics of a new program or tool, what would you search for?

### Lead specific questions;

**What type of queries are you using to find answers in following scenarios, use four or more terms:**

- 1) If you want to find addition information for purchasing a certain product or service, what would you search for?
- 2) If you are looking to compare two or more products or services, what would you search for?
- 3) If you are considering purchasing its product or service, but you need more information about the company, what would you search for?
- 4) If you are in a situation, where you can't decide whether outsource a certain business function, what would you search for?

## **Content sections draft**

### **Terms of MyAgent generic buckets:**

#### **0. SEED TERMS for product pages, about page, references, homepage:**

##### **Sub topics, generic keyword buckets:**

- Business process outsourcing and delegation (BPO)
- **Time management (TM)**

#### **2. Marketing BLOG:**

##### **Sub topics, generic keyword buckets:**

- Marketing communications (MC)
- Content creation (CC)
- Business/ marketing research (BR)

#### **3. Customer Success BLOG:**

##### **Sub topics, generic keyword buckets:**

- Customer service and support (CSS)
- Customer Success BLOG. (CRM)

#### **4. Sales BLOG:**

##### **Sub topics, generic keyword buckets:**

- Sales and sales support.

#### **Other generic keyword buckets (tips to share in newsletters and social media):**

- **Technical Support (need a product page)**
- **Event planning and management (need a product page)**

## Keyword research

### Seed keywords BPO

SEED KEYWORDS	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid (THB)	Yes/No
sihteeri	1K – 10K	0.01	-	-
media assistentti	100 – 1K	0.14	12.51	-
johdon assistentti	100 – 1K	0.4	14.35	X
toimistoassistentti	100 – 1K	0.17	10.84	X
myyntiassistentti	100 – 1K	0.17	10.49	X
markkinointiassistentti	100 – 1K	0.22	7.88	X
tehtävienhallinta	100 – 1K	0.26	135.31	X
virtuaaliassistentti	100 – 1K	0.36	11.97	X
delegointi	100 – 1K	0	-	X
assistentti	100 – 1K	0.14	15.22	X
etätyö kotoa käsin	10 – 100	0.8	19.95	-
työtehtävien jakaminen	10 – 100	0.04	-	-
työtehtävien muuttaminen	10 – 100	0.06	47.31	-
ulkoistamispalvelut	10 – 100	0	-	-
asiantuntijapalvelut	10 – 100	0.15	-	-
etäassistentti	10 – 100	0.08	23.46	X
virtuaalinen assistentti	10 – 100	0.33	13.24	X
ulkoistus	10 – 100	0.8	-	-
virtuaalinen työ	10 – 100	0.05	-	X
toimistopalvelut	10 – 100	0.26	-	-
virtuaalityö	10 – 100	0	-	X
toimistoapulainen	10 – 100	0.07	-	-
sihteeripalvelu	10 – 100	0.27	23.65	X
henkilökohtainen assistentti	10 – 100	0.28	21.01	X
assistenttipalvelut	10 – 100	0.36	12.3	X
assistenttipalvelu	10 – 100	0.27	13.58	X
asiantuntijapalvelut	10 – 100	0.15	-	-
rekrytoinnin ulkoistaminen	10 – 100	0.29	99.21	X
myynnin assistentti	10 – 100	0.28	5.09	-



SEED KEYWORDS	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid (THB)	Yes/no
etätyö	1K – 10K	0.75	15.44	-
etätyötä netissä	100 – 1K	0.84	36.68	-
toimistotyöntekijä	100 – 1K	0.43	11.64	-
ulkoistaminen	100 – 1K	<b>0.48</b>	-	-
hr assistentti	100 – 1K	0.46	19.43	X
henkilöstöpalvelu	100 – 1K	0.79	110.36	-
assistentti helsinki	10 – 100	0.67	9.27	-
palvelun ulkoistaminen	10 – 100	0.79	-	-
ulkoistamisen käsikirja	10 – 100	0.57	53.15	-
ulkoistuspalvelut	10 – 100	0.83	-	-
työn ulkoistaminen	10 – 100	<b>0.86</b>	-	-
taloushallinnon ulkoistaminen	10 – 100	0.88	211.69	-
asiakaspalvelun ulkoistaminen	10 – 100	0.84	121.94	-
palvelujen ulkoistaminen	10 – 100	0.62	-	-
laskutuksen ulkoistaminen	10 – 100	0.96	124.4	-
palkkahallinnon ulkoistaminen	10 – 100	1	175.66	-

### Google Related search terms

Delegoiminen	Ulkoistamisen ohjeet
delegointipäätös	ulkoistamisen opas
digitaalisen markkinoinnin ulkoistaminen	Ulkoistamisen perusteet
etätyösuhde	ulkoistamisen suunnittelu
markkinoinnin assistentti	Ulkoistamisen syyt
media assisntentti	Ulkoistamisen trendit
online markkinointi ulkoistaminen	Ulkoistamisen tulevaisuudennäkymät
sisällöntuotannon ulkoistaminen	Ulkoistamisen tulevaisuus
SOME ulkoistaminen	Ulkoistamisen työkalut
sosiaalinen media markkinointi ulkoistaminen	ulkoistamisohje
työn delegoiminen	Ulkoistamisopas
työn delegointi	ulkostaminen irtisanominen
työtehtävien delegoiminen	Virtuaaliassistentin palkkaaminen
työtehtävien hallinta	virtuaalinen assistenttipalvelu
ulkoistuspalvelu	virtuaalinen delegointi
verkkomarkkinoinnin ulkoistaminen	virtuaalinen työntekijä
verkkosivu markkinointi ulkoistaminen	virtuaalinentyösuhde
viestinnän ulkoistaminen	viruaaliset assistenttipalvelut
blogin ulkoistaminen	ulkoistamisen kehittäminen
assistentin edut	ulkoistamisen parantaminen

Assistentin palkkaaminen  
assistentti edut  
assistentti omaan käyttöön  
Assistentti palvelut  
Assistenttipalvelu ROI  
Assistenttipalvelut Helsingissä  
blogin ulkoistaminen  
delegation johtaminen  
Delegoinnin aloittaminen  
delegoinnin haasteet  
delegoinnin käsikirja  
delegoinnin kehittäminen  
delegoinnin kustannustehokkuus  
delegoinnin opas  
Delegoinnin perusteet  
delegoinnin riskit  
delegoinnin trendit  
delegoinnin tulevaisuus  
delegoinnin työkalut  
delegointi johtaminen  
delegointi kannattaa  
delegointi vinkit  
delegoiva johtaminen  
digitaalinen assistentti  
digitaalisen markkinoinnin ulkoistaminen  
digitaaliset  
assistenttipalvelut  
edullinen assistentti  
edullinen assistenttipalvelu  
edullinen delegointi  
edullinen etätyö  
edullinen etäyöntekijä  
edullinen ulkoistaminen  
edullinen  
virtuaaliassistentti  
edulliset assistentit  
englannin kielinen  
assistentti  
englantia puhuva  
assistentti  
Etäassistentin  
palkkaaminen  
etänä työskentely  
etätyö edut

ulkoistamisen tehostaminen  
delegoinnin parantaminen  
delegoinnin tehostaminen  
ulkoistaminen verkossa  
delegointi verkossa  
ulkoistaminen case  
delegoinnin case  
kannattaako delegoiminen  
monipuolinen assistenttipalvelu  
monipuolinen ulkoistaminen  
osaava assistentti  
osaava etäyöntekijä  
osaava virtuaaliassistentti  
osaavat assistentit  
sähköinen ulkoistaminen  
tuotannon ulkoistus  
ulkoistaminen kannattaa  
ulkoistaminen laki  
ulkoistaminen riskit  
Ulkoistaminen ROI  
ulkoistaminen trendit  
ulkoistaminen työkalut  
ulkoistaminen vinkit  
Ulkoistamisen aloittaminen  
Ulkoistamisen esimerkkejä  
ulkoistamisen haasteet  
Ulkoistamisen haitat  
Ulkoistamisen helpottaminen  
ulkoistamisen johtaminen  
ulkoistamisen kannattavuus  
ulkoistamisen kustannustehokkuus  
Ulkoistamisen määritelmä  
  
etätyösuhde edut  
kannattaako ulkoistaminen  
  
kokemuksia myagent  
  
korkeakoulutettu assistentti  
  
Kotimainen assistenttipalvelu  
Kotimaiset assistenttipalvelut  
Kustannustehokas assistentti



Etätyö mahdollisuudet  
etätyö verkossa  
etätyöntekijän  
palkkaaminen  
etätyösuhde

Kustannustehokas assistenttipalvelu  
kustannustehokas ulkoistaminen  
monipuolinen assistentti





## Seed keywords time management

Keyword	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid
burn out	1K – 10K	0.04	33.25
työuupumus	1K – 10K	0.05	51.71
työajanseuranta	1K – 10K	0.91	281.3
yrittäjyys	1K – 10K	0.43	83.96
projektinhallinta	100 – 1K	0.95	233.15
itsensä johtaminen	100 – 1K	0.48	79.76
liukuva työaika	100 – 1K	0.12	34.75
loppuunpalaminen	100 – 1K	0.06	45.82
säännöllinen työaika	100 – 1K	0.06	
viikoittainen työaika	100 – 1K	0.18	61
yrittäjän yrityksen perustamisen vaiheet	100 – 1K	0.87	164.73
työtyytyväisyys	100 – 1K	0.28	62.32
ajankäytön hallinta	100 – 1K	0.57	42.18
työhyvinvoinnin kehittäminen	10 – 100	0.93	101.31
työntekijän tavoitettavuus työajan ulkopuolella	10 – 100	0.01	
työpäivän pituus	10 – 100	0.02	34.04
yrittäjän yrityksen perustaminen netissä	10 – 100	0.94	122.41
älykäs itsensä johtaminen	10 – 100	0.56	16.9
päivittäinen työaika	10 – 100	0.22	
työajanhallinta	10 – 100	0.74	131.45
ajankäyttöympyrä	10 – 100	0.01	
ajanhallinta ja itsensä johtaminen	10 – 100	0.69	46.99
ajanhallinta sovellus	10 – 100	0.34	26.37
yrittäjän arki	10 – 100	0.16	
työn muutos	10 – 100	0	
ajankäyttötutkimus	10 – 100	0	
työhyvinvoinnin parantaminen	10 – 100	0.83	211.75
ajanhallinta työkalu	10 – 100	0.47	44.82
ajankäytön suunnittelu	10 – 100	0.44	41.3
yrittäjän loma	10 – 100	0.27	
yrittäjän yrityksen perustaminen verkossa	10 – 100	0.76	125.27
yrittäjän työuupumus	10 – 100	0.16	
työympäristön kehittäminen	10 – 100	0.36	147.21
työajanhallintajärjestelmä	10 – 100	0.73	95.31
työkiire	10 – 100	0	
ajanhallinta malli	10 – 100	0.31	
ajanhallinta työssä	10 – 100	0.37	11.41



työajan vähentäminen	10 – 100	0.07	
ajankäytön tehostaminen	10 – 100	0.07	
yrittäjyyden aloittaminen	10 – 100	0.64	82.79
yrittäjälomat	10 – 100	0	
työajan tehostaminen	10 – 100	0.48	

### Search related terms

työtehokkuuden parantaminen	työarki
työtehokkuuden kehittäminen	työelämä haasteet
yrittäjän vapaa-aika	Työpanoksen keventäminen
Ajan vapauttaminen	työrutiineiden kehittämien
Ajanahallinnan työkalut	Työrutiineiden tehostaminen
ajanhallinnan välineet	Työssäjaksamisen parantaminen
Ajanhallinnan kehittäminen	Työsterssin vähentäminen
ajanhallinnan malli	Työstressin lieventäminen
ajanhallinnan menetelmät	Työstressin mittarit
Ajanhallinnan parantaminen	työtaakan
Ajanhallinta työkalut	helpotaminen
ajankäyttö ja suunnittelu	Työtehokkuuden tehostaminen
ajankäyttö työssä	virkestymismatkat
enemmän aikaa ydinosaamiseen	ydinosaamisen kehittäminen
ensimmäiset kuukaudet yrittäjänä	ydinosaamisen parantaminen
Google Calender opas	ydinosaamisen tehostaminen
Goolge Calender käyttö	yrittäjä kiireestä vapautuminen
loppuunpalaminen työssä	yrittäjän ajanhallinta
oman työajanhallinta	yrittäjän arjen helpottaminen
systemaattinen ajanhallinta	yrittäjän arkihaaste
tasapainoinen työarki	yrittäjän burn out
työajan kehittäminen	yrittäjän kiire
työajan parantaminen	yrittäjän lomailu
työajanahallinta	yrittäjän loppuunpalaminen
työajanseuranta työkalut	yrittäjän työhyvointi
työarjen helpottaminen	yrittäjän virkistys
yrittäjyyden lähtökohdat	yrittäjän
yrittäjyyden perustamisen helpottaminen	virkestysmatka
	yrittäjän virkestystoiminta

## Business research keywords

Keyword	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid
benchmark	1K – 10K	0.03	47.41
benchmarking	1K – 10K	0.01	47.04
laadullinen tutkimus	1K – 10K	0.12	134.41
kvantitatiivinen tutkimus	1K – 10K	0.15	68.9
kvalitatiivinen tutkimus	1K – 10K	0.17	42.18
tutkimusmenetelmät	1K – 10K	0.01	-
tutkimussuunnitelma	100 – 1K	0	34.38
määrällinen tutkimus	100 – 1K	0.16	77.47
tutkimusongelma	100 – 1K	0	-
kyselylomake	100 – 1K	0.21	17.93
<b>kilpailija analyysi</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.51</b>	<b>41.34</b>
megatrendit	100 – 1K	0.01	-
markkina analyysi	100 – 1K	0.38	52.76
<b>markkinointitutkimus</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.86</b>	<b>142.47</b>
toimintaympäristöanalyysi	100 – 1K	0.01	-
<b>asiakaskysely</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.79</b>	<b>108.31</b>
tutkimusmetodi	100 – 1K	0.02	-
asiakasanalyysi	10 – 100	0.19	-
<b>asiakastutkimus</b>	<b>10 – 100</b>	<b>1</b>	<b>154.77</b>
tutkimusmenetelmän valinta	10 – 100	0.04	-
lähtökohta analyysi	10 – 100	0.14	-
laadullisen aineiston analyysi	10 – 100	0.01	-
<b>asiakaskysely malli</b>	<b>10 – 100</b>	<b>1</b>	<b>133.85</b>
vastausprosentti	10 – 100	0	-
kyselytutkimus menetelmä	10 – 100	0.17	-
kyselytutkimus tulosten analysointi	10 – 100	0.4	-
vertailuanalyysi	10 – 100	0	-
<b>asiakaskysely kysymykset</b>	<b>10 – 100</b>	<b>0.93</b>	<b>-</b>
<b>markkinatutkimus malli</b>	<b>10 – 100</b>	<b>0.89</b>	<b>-</b>
tutkimustulosten analysointi	10 – 100	0.22	-
tulosten analysointi	10 – 100	0.67	-
<b>asiakaskysely pohja</b>	<b>10 – 100</b>	<b>0.93</b>	<b>67.88</b>
kyselytutkimus kysymykset	10 – 100	0.29	17.74
yrittäjän toimintaympäristöanalyysi	10 – 100	0.14	-
kilpailijakartoitus	10 – 100	0	-
asiakashaastattelu	10 – 100		-
toimintaympäristöanalyysin tekeminen	10 – 100	0	-
tulosten raportointi	10 – 100	1	-

markkinatutkimus kysymykset  
yritys analyysi

10 – 100  
10 – 100

0.86

-  
-



trendien ennustaminen	10 – 100	0.34	-
markkinatutkimus lomake	10 – 100	0.86	-
toimiala analyysi	10 – 100	0.05	-
nykytila analyysi	10 – 100	0.18	-

### Related search terms

asiakasanalyysi suunnittelu	kyselytutkimuksen toteutus
asiakasanalyysi toteutus	kyselytutkimus vastausprosentti
asiakaskyselyn laatiminen	luotettavuus
asiakaskysely tekeminen	kyselytutkimuksen suunnittelu
asiakaskysely verkossa	kyselytutkimus työkalut
Asiakaskyselyn parantaminen	lähtökohta-analyysi toteuttaminen
asiakaskyselyn suunnittelu	määrällisen aineistoim analyysi
asiakaskyselyn toteuttaminen	makroympäristön tutkimus
asiakastutkimus suunnittelu	markkinamuutokset
asiakastutkimus toteutus	markkinatrendit
asiakastutkimus toteuttaminen	markkinatutkimuksen referointi
asiakastutkimus työkalut	markkinatutkimuksen suunnittelu
asiakaskyselyn toteutus	markkinatutkimuksen toteutus
benchmarking prosessi	markkinatutkimuksen yhteenveto
esikuva-analyysi	markkinatutkimus kaavake
kilpailija benchmarking	markkinatutkimus prosessi
kilpailija-analyysi suunnittelu	markkinointisuunnitelma
kilpailija-analyysi toteutus	asiakastutkimus
kilpailija-analyysi verkossa	mikroympäristö tutkimus
kilpailijakartoituksen aloittaminen	strateginen asiakastutkimus
kilpailijakartoituksen suunnittelu	toimiala tutkimus
kilpailijat seo	toimialatutkimus
kilpailijat verkossa	toimintaympäristö tutkimus
kilpailijoiden avainsanat	toimintaympäristön kartoitus
kilpailuedun saavuttaminen	toimintaympäristö analyysi
kilpailuedun tunnistaminen	trendien tunnistaminen
kilpailija-analyysi	tulosten analysointi ja tulkinta
kilpailijakartoituksen toteutus	tulosten analysointimenetelmät
kvalitatiivinen tutkimus	tulosten esittäminen
tutkimustyön tehostaminen	tulosten tulkinta
vastausprosentti luotettavuus	tutkimustuloksen luotettavuus
vertailukehittäminen	tutkimustulosten hyödyntäminen
	tutkimustyön hallinta



## Keywords marketing

Keyword - Low competition	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid
verkkouutiset	10K – 100K	0	-
viestintä	1K – 10K	0.17	98.19
viraali	1K – 10K	0.03	52.52
<b>markkinointi</b>	<b>1K – 10K</b>	<b>0.6</b>	<b>83.11</b>
hashtag	1K – 10K	0	1.2
brändi	1K – 10K	0.08	48.35
markkinointimix	100 – 1K	0.05	-
mainonta	100 – 1K	0.35	71.96
buzz	100 – 1K	0.02	13.53
verkkoviestintä	100 – 1K	0.34	107.33
yrittäjäviestintä	100 – 1K	0.36	98.75
ulkoisen viestintä	100 – 1K	0.29	-
yrittäjäkuva	100 – 1K	0.14	-
asiakassuhdemarkkinointi	100 – 1K	0.37	-
asiakasprofiili	100 – 1K	0.06	-
viraalimarkkinointi	100 – 1K	0.04	-
4p malli	100 – 1K	0.09	-
viestintävälineet	100 – 1K	0.01	-
e news	100 – 1K	0	-
onsite	100 – 1K	0	-
asiakaslähtöisyys	100 – 1K	0.2	67.58
google analytics kpi	10 – 100	0.14	-
offsite	10 – 100	0	-
asiakaslähtöinen markkinointi	10 – 100	0	-
brändikuva	10 – 100	0.36	-
integroitunut markkinointi	10 – 100	0	-
asiakasprofiili esimerkki	10 – 100	0.19	-
asiakasprofiilin määrittäminen	10 – 100	0	-
verkkoliikenne	10 – 100	0	-
asiakasprofiilin luominen	10 – 100	0.21	-
mailchimp uutiskirje	10 – 100	0.39	-
asiakaslähtöisyys myyntityössä	10 – 100	0.29	103.12
asiakasprofilointi	10 – 100	0.24	-
suunnitteluprosessi	10 – 100	0.12	-
markkinointimix 7p	10 – 100	0.07	-
some markkinointisuunnitelma	10 – 100	0.8	111.57
yrittäjän facebook profiili	10 – 100	0.21	-
markkinointisuunnitelman laatiminen	10 – 100	0.42	-



linkedin markkinointi	10 – 100	0.37	110.99
asiakaslähtöinen palvelu	10 – 100	0.35	92.94
linkedin mainonta	10 – 100	0.26	99.18
yrittäjän facebook sivut	10 – 100	0.33	-
asiakaslähtöisyys			
liiketoiminnassa	10 – 100	0.3	-
asiakkuuden elinkaari	10 – 100	0.21	-
google adwords hakusanat	10 – 100	0.4	-
brändistrategia	10 – 100	0.3	105.77
avainsanatyökalu	10 – 100	0.11	154.94
asiakkaiden segmentointi	10 – 100	0.6	-
buzz markkinointi	10 – 100	0	-
sosiaalinen media b2b	10 – 100	0.14	-
sähköpostimarkkinointi opas	10 – 100	0	-
digitaalisen markkinoinnin			
työkalut	10 – 100	0	-
google adwords markkinointi	10 – 100	0	-

<b>Keyword - High competition</b>	<b>Avg. Monthly Searches</b>	<b>Competition</b>	<b>Suggested bid</b>
digitalisaatio	1K – 10K	0.76	148.85
e kirja	1K – 10K	0.88	67.49
markkinointiviestintä	100 – 1K	0.71	123.23
digitaalinen markkinointi	100 – 1K	0.95	173.68
facebook mainonta	100 – 1K	0.95	118.59
uutiskirje	100 – 1K	0.58	160.95
digimarkkinointi	100 – 1K	0.94	138.08
ekirja	100 – 1K	0.87	109.9
facebook markkinointi	100 – 1K	0.87	123.57
sisäinen viestintä	100 – 1K	0.53	68.62
some markkinointi	100 – 1K	0.93	134.93
sähköpostimarkkinointi	100 – 1K	0.96	382.07
brändin rakentaminen	100 – 1K	0.56	35.4
digitaalinen viestintä	100 – 1K	0.76	90.29
b2b markkinointi	100 – 1K	0.88	209.04
markkinointisuunnitelma pohja	100 – 1K	0.53	51.81
sosiaalinen media markkinointi	100 – 1K	0.86	230.34
verkkosivujen optimointi	10 – 100	1	90.15
online mainonta	10 – 100	1	127.37
facebook markkinointi opas	10 – 100	0.6	133.91
sosiaalinen media			
markkinointikeinona	10 – 100	0.52	177.02
twitter markkinointi	10 – 100	0.46	-



sähköinen markkinointi	10 – 100	1	159.06
liidien hankinta	10 – 100	0.9	-
b2b sisältömarkkinointi	10 – 100	1	-
sosiaalisen median			
markkinointistrategia	10 – 100	1	-
asiakasprofiili palvelumuotoilu	10 – 100	1	81.13
online markkinointi	10 – 100	1	-
kohdennettu markkinointi	10 – 100	0.81	-
google adwords mainonta	10 – 100	0.99	422.85
integroitu markkinointiviestintä	10 – 100	0.57	
sisäisen viestinnän kehittäminen	10 – 100	0.41	
sähköpostimainonta	10 – 100	0.49	60.21
twitter mainonta	10 – 100	0.52	97.65
seo hakukoneoptimointi	10 – 100	0.72	76.76
youtube mainonta	10 – 100	0.57	70.28
brändin luominen	10 – 100	0.43	47.98
hakukoneoptimointi perusteet	10 – 100	0.68	54.07
seo markkinointi	10 – 100	0.61	111.48
sosiaalisen median käyttö			
y yrityksissä	10 – 100	0.51	51.73
seo strategia	10 – 100	0.43	
hakukoneoptimointi testi	10 – 100	0.82	87.28
markkinointisuunnitelman			
tekeminen	10 – 100	0.46	
markkinointistrategia sisältö	10 – 100	0.62	
markkinoinnin trendit	10 – 100	0.51	
google adwords opas	10 – 100	0.46	
viestinnän välineet	10 – 100	0.57	

### Google search related terms

adwords avainsanat	Online markkinoinnin aloittaminen
artikkeli mainonta	Online markkinoinnin perusteet
artikkeli markkinointi	On-site mainonta
asiakaslähtöisen markkinoinnin suunnittelu	On-site markkinointi
Asiakaslähtöisen markkinoinnin toteutus	ostopersona
asiakaslähtöisyys mainonnassa	ostopersonan suunnittelu
asiakaslähtöisyys toiminta	ostopersonan toteutus
Asiakaspersona	outbound mainonnan trendit
asiakaspersonan suunnittelu	outbound markkinoinnin trendit
asiakaspersonien toteutus	sähköisen markkinoinnin aloittaminen
Asiakaspolku verkossa	sähköisen markkinoinnin mittaaminen
asiakasprofiili malli	sähköisen markkinoinnin perusteet
asiakasprofiloinnin suunnittelu	sähköisen markkinoinnin trendit

asiakkuuden elinkaari verkossa	sähköisen markkinointiviestinnän suunnitelu
avainsana mainonta	seo avainsanat
avainsana markkinoinnin perusteet	seo mainonta
avainsana markkinointi	seo näkyvyys
avainsana strategia	sisäisen viestinnän parantaminen
avainsana työkalu	sisäisen viestinnän tehostaminen
avainsanamarkkinointi	strategian dokumentointi
avainsanat seo	Suunnitelman dokumentointi
b2c sisältömarkkinointi	uutikirjekampanja
brändiidentitetti	vaikuttaja markkinointi
digitaalinen 4P malli	verkkoartikkeli
digitaalinen 4P	verkkomarkkinoinnin työkalut
digitaalinen 7P malli	verkkosivu mainonta
digitaalinen markkinointimix	verkkosivu markkinointi
digitaalisen markkinoinnin aloittaminen	verkkosivujen asiakkaiden lisääminen
Digitaalisen markkinoinnin analysointi	verkkosivujen asiakkaiden lisääminen
digitaalisen markkinoinnin hallinta	verkkosivujen liikenne
digitaalisen markkinoinnin ilmaiset työkalut	verkkosivujen liikenteen lisääminen
digitaalisen markkinoinnin perusteet	verkkosivujen mittaaminen
digitaalisen markkinoinnin seuraaminen	verkkosivujen testaaminen
digitaalisen markkinoinnin toteutus	verkkosivujen vierailijoiden kasvattaminen
digitaalisen markkinoinnin trendit	verkkouutinen
digitaalisen markkinoinnin tulevaisuudennäkymä	viestinnän trendit
digitaalisen markkinoinnin tulevaisuus	youtube markkinointi
digitaalisen markkinointiviestinnän suunnitelu	yrityksen facebook tili
facebook kohdentaminen	yrityksen facebook markkinointi
Facebook markkinoinnin aloittaminen	chat markkinointi
facebook yrityskäytössä	Chat mainonta
facebook yritysprofiiliin	facebook chat markkinointi
Google adwords aloittaminen	facebook chat mainonta,
Google adwords perusteet	keskusteluikkuna markkinointi,
Google adwords käyttöohjeet	keskusteluikkuna asiakaspalvelu
Google analytics aloittaminen	keskusteluikkuna mainonta
Google analytics hallinta	kohdennettu verkkomarkkinointi
Google analytics käyttöönotto	kohdennetun markkinoinnin perusteet
Google+ mainonta	kohdennetun markkinoinnin suunnitelu
Google+ markkinointi	kohdennetun markkinoinnin toteutus
hakukoneoptimointi avainsanat	Liidihankinta verkossa
hakukoneoptimointi markkinointi	Mailchimp opas

hakukoneoptioiminti  
hakukonoptimointi näkyvyys

Mailchimp sähköposti  
Mailchimp uutiskirjekampanajat



hastag mainonta	markkinointistrategian suunnitteluprosessi
hastag markkinointi	markkinointiviestinnän kanava
ilmaiset markkinoinnin työkalut	markkinointiviestinnän trendit
inbound markkinoinnin trendit	markkinointiviestintästrategia
inbound mainonnan trendit	näkyvyyden parantaminen
inbound markkinointi b2b	Off-site mainonta
Off-site markkinointi	

## Keywords content creation

Keywords	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid
blogin perustaminen	1K – 10K	0.32	28.65
google trends	1K – 10K	0	1.89
seo	1K – 10K	0.19	66.78
google search console	1K – 10K	0	
blogi	1K – 10K	0.24	24.14
algoritmi	1K – 10K	0	
<b>sisällöntuotanto</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.84</b>	<b>111.2</b>
blogin aloitus	100 – 1K	0.18	26.83
kpi mittari	100 – 1K	0.29	54.82
blogiteksti	100 – 1K	0.04	
<b>sisältöstrategia</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.51</b>	<b>59.47</b>
meta description	100 – 1K	0	-
black hat seo	10 – 100	0.02	-
google keywords planner	10 – 100	0.11	-
white hat seo	10 – 100	0.14	-
meta tags seo	10 – 100	0	-
outreach	10 – 100	0.01	-
meta name description	10 – 100	0	-
meta tag html	10 – 100	0	-
html meta keywords	10 – 100	0	-
meta keywords google	10 – 100	0	-
html seo	10 – 100	0.29	-
<b>google näkyvyys</b>	<b>10 – 100</b>	<b>0.71</b>	<b>135.46</b>
avainsanatyökalu	10 – 100	0.11	155.57
<b>kumppanuusmarkkinointi</b>	<b>10 – 100</b>	<b>0.52</b>	<b>41.48</b>
google avainsanatyökalu	10 – 100	0.15	199.34
yrittäjäblogi	10 – 100	0.2	146.12
blogin kirjoittaminen ohjeet	10 – 100	0.2	115.3
blogin pitäminen	10 – 100	0.14	55.63



blogin perustaminen			
wordpress	10 – 100	0.46	109.68
hakukoneoptimointi opas	10 – 100	0.75	107.94
google hakusanat	10 – 100	0.18	152.54
Hakukoneoptimoija	10 – 100	0.26	-
google optimointi itse	10 – 100	0.46	51.87
verkkosivujen kävijämäärät	10 – 100	0.36	-
avainsanatutkimus	10 – 100	0.14	-
google näkyvyyden parantaminen	10 – 100	0.74	158.31
blogi aiheita	10 – 100	0.09	-
yritys blogi	10 – 100	0.25	-
blogi ideoita	10 – 100	0.04	16.8
keskeiset suorituskyvyn mittarit	10 – 100	0.12	-
sisältösuunnitelma	10 – 100	0.27	-
hakukoneoptimointi perusteet	10 – 100	0.68	54.29
blogi banneri	10 – 100	0.16	-
sisältömarkkinointi esimerkkejä	10 – 100	0.94	176.77
seo opas	10 – 100	0.17	-
mobiliioptimointi	10 – 100	0	-
kpi raportointi	10 – 100	0.82	-
kpi suorituskykymittari	10 – 100	0.18	-
google avainsanahaku	10 – 100	0.17	-
sisältömarkkinointi blogi sosiaalisen median sisällöntuottaja	10 – 100	0.05	-
kpi esimerkki	10 – 100	0.37	-
hyvä yritysblogi	10 – 100	0.2	21.45
markkinoinnin tunnusluvut	10 – 100	-	-
meta tagit	10 – 100	0	-
hakukoneoptimointi ohjeet	10 – 100	0.02	-
hakukoneoptimointi vinkit	10 – 100	0.43	75.53
blogi postaus ideoita	10 – 100	0.29	-
seo työkalut	10 – 100	0	-
seo blogi	10 – 100	0.38	-
hyvä uutiskirje	10 – 100	-	-
google avainsanahaku	10 – 100	0.34	89.32
blogi postaus ideoita	10 – 100	0.17	-
		0	-





## Search related terms

sisällön päivittäminen  
sisällön jakaminen  
sisällön julkaisu  
oikeat avainsanat  
avainsanalista  
avainsanamarkkinointi  
avainlukumittari kpi  
avainlukumittari  
algoritmien toimintaperiaate  
avainluku mittari  
avainlukumittarit  
avainsanojen optimointi  
avainsana ohjeet  
  
avainsana opas  
avainsana tutkimus  
avainsana työkalut  
avainsanojen kartoitus  
avaisanojen suunnittelu  
avaisanojen valitseminen  
blog aiheita  
blog ideoita  
blogi julkaisu  
blogi menestys  
blogi menestystekijät  
Blogiaiheet  
blogin hallinta  
Blogin ideointi  
blogin mittaaminen  
blogin sisällön päivittäminen  
blogin sisällön parantaminen  
facebook päivityksen jakaminen  
Google algoritmit  
Google Analytics tunnusluvut  
google optimoinnin hinta  
google sijan parantaminen  
Google trends hakusanat  
Google trends käyttö  
Google trends opas  
  
hakukone optimoinnin perusteet  
hakukoneiden toimintaperiaate

uutiskirje kampanjan optimointi  
uutiskirjeen optimointi  
uutiskirjeen sisältö  
vaikuttajat verkossa  
verkkoliikenteen lähteet  
verkkolinkit SEO  
verkkolinkkejen rakennus  
verkkoon julkaiseminen  
Verkkosivujen hakusanaoptimointi  
verkkosivujen sisällön päivittäminen  
verkkosivun tunnusluvut  
vierailijoiden lähteet  
yrityksen blogiteksti  
yrityksen näkyvyyden parantaminen verkossa  
Yritys bloggaaminen  
yritys bloggaus  
yritys blogin kirjoitus  
yritys blogin perustaminen  
Yritysbloggaaminen  
yritysbloggaus  
yritysblogin aloittaminen  
Yritysblogin hallinto  
Off-site sisältö  
On-site sisältö  
hyvät avainsanat  
hakusanaoptimointi työkalut  
seo vinkit  
sisältömarkkinointi strategia  
sisällöntuotanto strategia  
sisältömarkkinointi muodot  
sisältömarkkinointi taktiikat  
sisältömarkkinointi suunnitelma  
kpi ymmärtäminen  
tunnuslukuje ymmärtäminen  
avainlukutunnus  
seo avainlukutunnus  
seo mittaaminen  
sisältömarkkinoinnin mittaaminen  
sisältömarkkinoinnin menestyksen mittaaminen  
seo toimintaperiaate



hakukoneoptimoidut verkkosivut	SEO tulevaisuudennäkymä
hakukoneoptimoinnin opas	SEO tulevaisuus
Hakukoneoptimoinnin suunnittelu	sisäiset linkit
hakukoneoptimoinnin toteutus	sisällön hakusanaoptimointi
Hakukoneoptimointi strategia	Sisällön ideointi
Hakukoneoptimointi suunnitelma	sisällön julkaiseminen ja jakaminen
hakukoneoptimointi tekijät	sisällön julkaiseminen
hakukoneoptimointi vaikuttavat tekijät	sisällön kirjoittaminen
hakukoneoptimoitu blogi	Sisällön optimointi
hakukoneoptimoinnin edut	sisällön päivitys
hakusana optimoinnin opas	Sisällön puhtaaksikirjoitus
hakusana optimoinnin työkalut	sisällön syndikointi
ilmaiset avainsana työkalut	sisällönpäivittäminen
Ilmaiset seo työkalut	sisällönpäivitys
inbound linkit	Sisällöntuotannon edut
inbound linkit	sisällöntuotannon riskit
inbound verkkolinkit	sisällöntuotannon haitat
kannattaako hakukoneoptimointi	Sisältömarkkinoinnin avainlukumittarit
kannattaako seo	sisältömarkkinoinnin keinot
KPI tunnusluvut	Sisältömarkkinoinnin KPI
liikenteen lähteet	sisältömarkkinoinnin muodot
linkit seo	sisältömarkkinoinnin strategia
linkkejen hankinta	sisältömarkkinointi b2c
linkkejen rakentaminen	Sisältömarkkinointi ja seo
linkkien ansaitseminen	Sisältömarkkinointi KPI
linkkien rakennus	sisältöstrategian toteutus
luonnollinen haku	SOME sisällöntuotanto
luonnollinen hakutulos	SOME sisältömarkkinointi
meta tag optimointi	Sosiaalisen median sisältömarkkinointi
meta tagit markkinointi	syndikointi
meta tagit seo	tee itse google optimointi
miten algoritmit toimii	toimiala vaikuttajat
miten hakukoneet toimivat	tunnuslukujen mittaaminen
Mobiili optimoitu sisältö	tunnusluvut verkossa
mobiilioptimoitu blogi	ulkoiset linkit
mobiilioptimoitu sivusto	luonnollinen liikenne
näkyvyyden menettäminen googlessa	organainen hakutulos
mobiilioptimoitu verkkosivu	organainen liikenne
mobiilioptimoitu sisältö	outbound linkit
mobiilioptimoitu sivu	outbound verkkolinkit
mobiiliystävällinen	ROI mittaaminen

näkyvyyden parantaminen  
 googlessa  
 ograaninen haku  
 optimoitu sähköposti  
 optimoitu uutiskirjekampanja  
 optimoitu uutiskirje

sähköpostin optimointi  
 Seo edut  
 seo menestystekijät  
 SEO perusteet  
 Seo suunnittelu

## CRM Keywords

Keyword	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid
asiakastieto	10K – 100K	0.26	8.6
prezi	10K – 100K	0	-
evästeet	1K – 10K	0	-
big data	1K – 10K	0.53	183
puskaradio	1K – 10K	0	-
asiakkuus	100 – 1K	0.02	-
presentaatio	100 – 1K	0.06	113.02
asiakasymmärrys	100 – 1K	0.71	80.1
myyntiprosessi	100 – 1K	0.41	59.52
microsoft powerpoint	100 – 1K	0.09	1.48
asiakkuuksien johtaminen	100 – 1K	0.84	103.33
konversio	100 – 1K	0.02	-
asiakasarvo	100 – 1K	0	-
lisäarvo	100 – 1K	0.02	-
kanta asiakas	100 – 1K	0.36	81.4
kehittämissuunnitelma	100 – 1K	0	-
kohderyhmä	100 – 1K	0.39	103.65
konversio optimointi	100 – 1K	0.6	79.34
asiakastietojärjestelmä	100 – 1K	0.45	72.38
asiakkuuksien hallinta	100 – 1K	0.68	-
prospekti	100 – 1K	0.01	-
tiedonhallinta	100 – 1K	0.66	136.53
asiakassegmentti	100 – 1K	0.07	-
asiakaspolku	100 – 1K	0.25	49.55
asiakashankinta	100 – 1K	0.92	250.33
crm ohjelma	10 – 100	0.99	961.91
konversioaste	10 – 100	0.02	-
liidien hallinta	10 – 100		-
lisäarvo asiakkaalle	10 – 100	0.14	-
tulosten raportointi	10 – 100	1	-
sähköinen asiakkuus	10 – 100	0.03	-

raakadata	10 – 100	0	-
lisäarvon tuottaminen	10 – 100	0.06	-
markkinasegmentti	10 – 100	0.1	-
potentiaalinen asiakas	10 – 100	0.02	-
prezi ohje	10 – 100	0	-
myyntiputki	10 – 100	0.09	-
myyntisuppilo	10 – 100	0.13	-
ostopäätös	10 – 100	0	-
asiakastiedon kerääminen	10 – 100	0.14	-
asiakashallinta ohjelma	10 – 100	1	356.47
asiakashallinta	10 – 100	0.65	228.02
ilmainen asiakashallintajärjestelmä	10 – 100	1	-
asiakashallintajärjestelmä ilmainen	10 – 100	1	91.03
asiakashallintajärjestelmä	10 – 100	0.97	186.99
asiakashallintaohjelma	10 – 100	0.55	277.41
asiakassuhteen vaiheet	10 – 100	1	-
asiakassuhteiden ylläpito	10 – 100	0.74	-
asiakastarpeiden kartoitus	10 – 100	0.22	-
asiakastarve	10 – 100	0.05	-
kohdennettu mainonta	10 – 100	0.75	-
asiakasuskollisuus	10 – 100	0.19	37.58
asiakasymmärryksen kehittäminen	10 – 100	0.48	-
asiakkuuden elinkaari	10 – 100	0.21	-
asiakkuudenhallinta prosessi	10 – 100	0.94	357.56
asiakkuuksien hallinta prosessi	10 – 100	0.31	-
asiakkuuksien johtaminen ja kehittäminen	10 – 100	0.75	48.97
asiakkuuksien kehittäminen	10 – 100	0.97	-
crm asiakkuudenhallinta	10 – 100	0.97	535.78
digitaalinen asiakkuus	10 – 100		-
kohdennettu markkinointi	10 – 100	0.81	-

### Google related search terms

asiakas segmenttejen hallinta	palvelun osto
asiakasarvon luominen	palvelun suosittelu
asiakasarvon muodostuminen	palvelun vertailu
asiakasdata	presentaatioiden tuottaminen
asiakasdatan dokumentointi	presentaation tuottaminen
asiakasdatan hyödyntäminen	Prezi aloittaminen
asiakasdatan kerääminen	prospekti tarpeet
asiakasdatan profilointi	liidi tarpeet
asiakasegmentointi	hankintatarve

asiakaselinkaari	raaka data
asiakashallinnan kehittäminen	sähköisten asiakkuuksien hallinta
ilmainen asiakashallintaohjelma	segmentointikriteerit verkossa
asiakaspito	segmenttejen hallinta
asiakastarpeet	sisältömarkkinointi suppilo
asiakastarpeiden ennustaminen	tavoitekonversio
	tietojen päivittäminen CRM järjestelmään.
asiakastarpeiden tunnistaminen	tuloksien dokumentointi
asiakastarpeisiin vastaaminen	tuloksien raportointi
asiakastasojen hallinta	tuotteen harkinta
asiakastietojen dokumentointi	tuotteen osto
asiakasuhteen elinkaari	
asiakasuskollisuuden kehittäminen	tuotteen suosittelu
asiakasuskollisuuden mittaminen	tuotteen uudellenosto
asiakasuskollisuuden parantaminen	tuotteen vertailu
asiakkuuden kehitys	uushankinta
asiakkuuden kesto	verkkosivun evästeet
asiakkuuksien hallinta verkossa	vierailijoiden evästeet
asiakkuuksien segmentointi	tuotteen hankitapäätös
asiakkuuksien tunnistaminen verkossa	palvelun hankitapäätös
asiakkuuden tasot	poistumisprosentti
CRM aloittaminen	välitön poistumisprosentti
CRM hallinta	evästeiden hyödyntäminen
CRM ohje	evästeiden ymmärtäminen
CRM opas	evästeiden lukeminen
CRM perusteet	hankitapäätös
datan avaaminen	kohdennetut markkinointitoimet
datan hallinnointi	kohderyhmien tunnistaminen
datan purkaminen	kohdeyleisö
datan raportointi	kohdeyleisön tunnistaminen
datan syöttämien digitaalinen	konversiosuhde
asiakkuusmarkkinointi	konversiosuhteen parantaminen
digitaalinen myyntisuppilo	lojaali asiakas
digitaaliset asiakkuudet	palvelun hankinta





## Customer service and support

Keyword	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid
asiakastieto	10K – 100K	0.26	8.6
palvelumuotoilu	1K – 10K	0.95	120.14
facebook asiakaspalvelu	100 – 1K	0.09	59.21
chat asiakaspalvelu	100 – 1K	0.89	105.29
a b testing	100 – 1K	0.15	135.23
ux	100 – 1K	0.03	165.75
asiakaskokemus	100 – 1K	0.87	139.5
asiakastyytyväisyyskysely	100 – 1K	0.92	117.52
palvelupolku	100 – 1K	0.3	124.34
asiakastyytyväisyys	100 – 1K	0.5	91.85
asiakaspalaute	100 – 1K	0.37	98.2
asiakaspalvelu chat	100 – 1K	0.75	104.2
ux seo	10 – 100		
asiakastyytyväisyyskysely malli	10 – 100	0.87	151.81
asiakaspalvelukokemus	10 – 100	0.54	
asiakaskokemuksen kehittäminen	10 – 100	0.96	
ux suunnittelu	10 – 100	0.32	77.4
asiakastyytyväisyyskysely kysymykset	10 – 100	0.85	238.16
asiakaskokemuksen mittaaminen	10 – 100	0.99	138.65
asiakaslähtöinen palvelu	10 – 100	0.35	93.3
palvelukokemus	10 – 100	0.45	
asiakaspalautelomake	10 – 100	0.15	
hyvä asiakaskokemus	10 – 100	0.89	76.02
digitaalinen asiakaskokemus	10 – 100	0.93	
asiakastyytyväisyyden mittaaminen	10 – 100	0.91	142.36
palveluympäristö	10 – 100	0	
live chat asiakaspalvelu	10 – 100	0.93	127.69
palvelumuotoilu työkalupakki	10 – 100	0.74	
palvelumuotoilu työkalut	10 – 100	1	127.37
palveluiden kehittäminen	10 – 100	0.79	65.54
asiakaspalvelun laatutekijät	10 – 100	0.71	
back office toimihenkilö	10 – 100	0.21	12.68
asiakassuhteiden ylläpito	10 – 100	0.74	
asiakastyytyväisyys mittarit	10 – 100	0.91	74.76
vastausaika	10 – 100	0	
digitaalinen asiakaspalvelu	10 – 100	0.1	
asiakaspalvelun laatu	10 – 100	0.32	22.33
asiakaspalaute kysymykset	10 – 100	0.8	75.58

asiakaspalvelun laadun kehittäminen	10 – 100	0.9	101.5
asiakaskokemuksen parantaminen	10 – 100	1	189.23
asiakasanalytiikka	10 – 100	0.18	
asiakaspalvelu verkossa	10 – 100		
back office asiantuntija	10 – 100	0.2	4.39
sähköinen asiakaspalvelu	10 – 100	0.6	29.8
asiakaspalvelu netissä	10 – 100	0.64	
asiakastytyväisyyden parantaminen	10 – 100	0.86	133.08

### Related search terms

back office palvelu	live chat botit
oikea-aikainen palvelu	live chat palvelut
Asiakaspalautteen analysointi	live chat verkkokauppa
Asiakasdatan analysointi	miten mitataan
asiakasdata	asiakastytyväisyyttä
asiakaskokemuksen optimointi	oikea-aikainen asiakaspalvelu
asiakaskokemuksen suunnittelu	palvelukokemuksen
asiakaskokemuksen testaaminen	kehittäminen
	palvelukokemuksen
	mittaaminen
	palvelukokemuksen taso
	palvelukokemus ja
asiakaskokemus verkossa	palveluympäristö
asiakaslähtöinen asiakaspalvelu	reaaliaikainen asiakaspalvelu
asiakasorientoitunut	sähköinen asiakaskokemus
asiakaspalautteen raportointi	sähköinen palveluympäristö
asiakaspalvelu botit	sähköposti asiakaspalvelu
asiakaspalvelu sähköpostitse	sähköposti vastaustaika
asiakaspalvelu trendit	saumaton asiakaskokemus
asiakaspalvelu tuki	saumaton palvelukokemus
Asiakaspalvelun automatisointi	saumaton palvelupolku
asiakaspalvelun hallinta	tilauseurantajärjestelmä
asiakaspalvelun kehittämissuunnitelma	tilausseurannan käyttöönotto
asiakaspalvelun sähköistäminen	tilausseurannan kehittäminen
asiakaspalvelun trendit	UX optimointi
asiakaspalvelu robotit	UX testaaminen
asiakassuhteiden parantaminen	vastausajan lyhentäminen
asiakastytyväisyyden testaaminen	asiakaskokemus tärkeys
asiakastytyväisyyden kehittäminen	automatoitu asiakaspalvelu
asiakastytyväisyyden parantaminen	
verkossa	automatoitu vastaaja
asiakastytyväisyys kyselyn analysointi	digitaalinen asiakastytyväisyys
asiakastytyväisyys kyselyn suunnittelu	digitaalinen palveluympäristö



## Misc

Keyword	Avg. Monthly Searches	Competition	Suggested bid
<b>laskutuspalvelu</b>	<b>1K – 10K</b>	<b>0.97</b>	<b>276.01</b>
tietotekniikka	1K – 10K	0.03	23.52
lasku	1K – 10K	0.38	60.42
sovellukset	1K – 10K	0.13	38.11
<b>pilvipalvelu</b>	<b>1K – 10K</b>	<b>0.76</b>	<b>155.09</b>
messut	1K – 10K	0.29	51.46
ohjelmointi	1K – 10K	0.06	56.4
<b>taloushallinto</b>	<b>1K – 10K</b>	<b>0.72</b>	<b>175.53</b>
messut helsinki	1K – 10K	0.13	93.46
mediamaisteri	100 – 1K	0	-
seminaari	100 – 1K	0.1	69.31
luento	100 – 1K	0	-
tietotekninen osaaminen	100 – 1K	0.07	92.05
tekninen tuki	100 – 1K	0.04	-
tukipalvelut	100 – 1K	0.12	-
taloushallinnon assistentti	100 – 1K	0.7	35.92
<b>raportointi</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.67</b>	<b>181.05</b>
<b>sähköinen kirjanpito</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.96</b>	<b>205.02</b>
<b>sähköinen laskutus</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.98</b>	<b>199.03</b>
<b>sähköinen taloushallinto</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.95</b>	<b>239.2</b>
työtila	100 – 1K	0.27	12.87
webinaari	100 – 1K	0.35	46.39
e learning	100 – 1K	0.36	66.77
verkostoituminen	100 – 1K	0.24	54.41
<b>ilmainen pilvipalvelu</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.86</b>	<b>122.97</b>
innovatiivinen	100 – 1K	0.05	50.67
<b>it tuki</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.76</b>	<b>183.28</b>
<b>kokoustilat helsinki</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.77</b>	<b>337.59</b>
<b>verkkomaksu</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.85</b>	<b>93.55</b>
<b>kokoustilat</b>	<b>100 – 1K</b>	<b>0.7</b>	<b>265.74</b>
verkostoituminen			
työelämässä	10 – 100	0.21	-
tietokoneongelmat	10 – 100	0.11	-
<b>verkko opetus</b>	<b>10 – 100</b>	<b>0.52</b>	<b>51.99</b>
viestintäteknikka	10 – 100	0.16	7.06
virtuaalinen oppimisympäristö	10 – 100	0.25	79.02

virtuaalinen työtila	10 – 100	-	-
ohjelman asennus	10 – 100	0	-
skype kokous	10 – 100	0.22	-
webinaarin järjestäminen	10 – 100	0.89	45.98
laskutusjärjestelmä	10 – 100	0.88	226.66
asiakaslista	10 – 100	0.18	-
asiakastapaaminen	10 – 100	0.03	-
digitaalinen palvelu	10 – 100	0.63	-
e opetus	10 – 100	0.19	-
e oppiminen	10 – 100	0.16	11.74
hallinnollinen työ	10 – 100	0.06	-
kokouksen järjestäminen	10 – 100	0.57	36.1
kokoustilat			
pääkaupunkiseutu	10 – 100	1	272.93
kokoustilat uusimaa	10 – 100	1	164.46
sähköinen palvelu	10 – 100	0.56	242.52
liiketapahtuma	10 – 100	0.5	-
seminaarin järjestäminen	10 – 100	0.21	-
luennon pitäminen	10 – 100	0	-
yrittäjämessut	10 – 100	0.09	-
business messut	10 – 100	0.24	-
puhtaaksikirjoitus	10 – 100	0.14	59.42
online palvelut	10 – 100	0.05	-
raportoinnin kehittäminen	10 – 100	0.79	-
sähköinen			
laskutusjärjestelmä	10 – 100	1	359.05

#### Google related search terms

Äänen puhtaaksikirjoittaminen	Sosiaalisen median hallinnointi
Asiakaslistojen laatiminen	Sosiaalisen median ylläpito
asiakastapaamisen järjestäminen	Sovelluksien ohjelmointi
Asiakastapaamisen organisointi	Taloushallinnon trendit
assistentin työ tulevaisuudessa	tietotekniset työkalut
e-learning palvelut	tietotekniset ongelmat
esityksen laatiminen	tietotekniikan tuki
esityksen valmistelu	Ulkoistamisopas
Helsinki asiakastapaaminen	verkkomaksujen käyttö
Helsinki liiketapaamiset	verkkomaksujen käyttöönotto
Helsinki liiketapaumat	Verkostoituminen LinkedIn verkostoituminen
Innovatiivinen liiketoiminta	yrittäjätoiminnassa

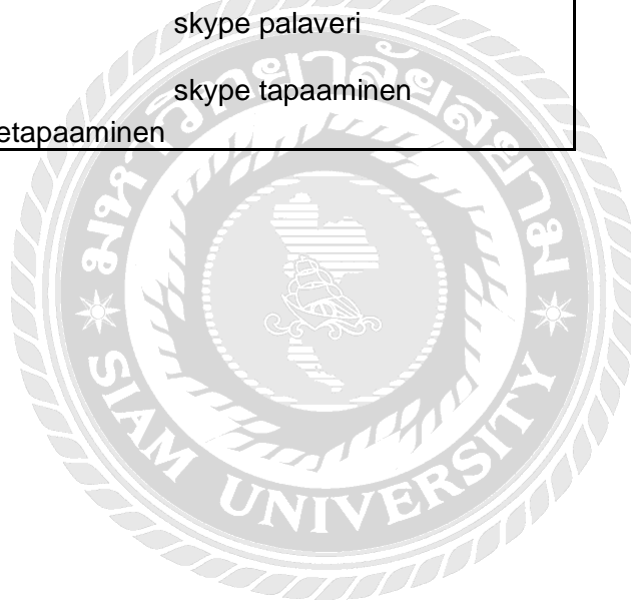
| innovatiivinen osaaja

virtuaalinen opiskelu

|



kuvan puhtaaksikirjoittaminen	virtuaalinen yhteistyö
kuvan puhtaaksikirjoitus	virtuaalinen ympäristö
Laskutuksen automatisointi	tietolista
Laskutuksen sähköistäminen	yhteistietolista
Laskutusjärjestelmän automatisointi	yhteistietolistan laatiminen
liiketapaamispaikat helsinki	yhteistyö etänä
	yhteystietolistojen rakentaminen
liiketapaamispaikka	Palaverien järjestäminen
liiketapaamistila	presentaation laatiminen
liiketapaamistilat helsinki	Prezi presentaatio
liiketapahtumapaikka	sähköinen raportointi
seminaarin pitäminen	sähköinen työtila
yrittäjien messut	sähköinen yhteistyö
luennon järjestäminen	skype palaveri
messut uusimaa	skype tapaaminen
pääkaupunkiseutu	
asiakastapaaminen	
pääkaupunkiseutu liiketapaaminen	



## MyAgent content marketing SMART objectives

Google Analytics audience overview **Sep 1, 2016-Sep 3, 2017:**

**Users:** 5,105 / 12 = 425.41 ~ 425 users per month

**Bounce rate:** 63.13%

**Pages per session:** 1.48

**Avg. session duration:** 01:06

**New visitors vs. returning visitors:** 77.5% new visitors, 22.5% returning visitors

---

**1 GOAL:** Generate brand awareness by creating and promoting on-site content (top-of-funnel)

**SMART objectives:**

**3 months objectives October 1st, 2017 to January 1st, 2018:**

- Realistically, because content will take time to effect, objective is to maintain current traffic volumes.

**6 months objectives January 1st, 2018 to April 1st, 2018:**

- Increase number of users to 525 per month
- Decrease bounce rate to from 63.13% to 60%
- Increase pages per session from 1.48 to 2 pages
- Increase average session duration to from 01:06 to 01:30 minutes

**9 months objectives April 1st, 2018 - July 1st, 2018:**

- Increase number of users from 525 to 1,050 per month
- Decrease bounce rate from 60% to 55%
- Increase pages per session from 2 to 2.5 pages
- Increase average session duration from 01:30 to 02:00 minutes

**12 months objectives July 1st, 2018 to October 1st, 2018:**

- Increase number of users from 1,050 to 1,572 per month
- Decrease bounce rate from 55% to 50%
- Increase pages per session from 2.5 to 3 pages
- Increase session duration to from 02:00 to 02:30 minutes



### **15 months objectives January 1st, 2019 to April 1st, 2019:**

- Increase number of users from 1,572 to 2,100 per month
- Decrease bounce rate from 50% to 45%
- Increase pages per session from 3 to 3.5 pages
- Increase average session duration from 02:30 to 03:00 minutes

### **18 months objectives April 1st, 2019 to July 1st, 2019:**

- Increase number of users from 2,100 to 2,625 per month
- Decrease bounce rate from 45% to 40%
- Increase pages per session from 3.5 to 4 pages
- Increase session duration from 03:30 minutes

**KPI's:** Number of visitors, bounce rate, pages per session, session duration, returning visitors, inbound links, referring domains, bounce rate and most popular on-site content

---

**2 GOAL:** Generate brand awareness through improved brand visibility by ranking number one in Google for the keyword term: "virtuaaliassistentti" (top-of-funnel)

Established links: 4 root domains, 20 total links

Current rankings September 1st, 2017:

- For the term "virtuaaliassistentti" (virtual assistant), myagent.fi ranked in position 5

### **SMART objectives:**

#### **3 months SEO objectives October 1st, 2017 to January 1st, 2018:**

- Realistically, because SEO efforts will take time to effect, objective is to maintain current SERP

#### **6 months SEO objectives January 1st, 2018 to April 1st, 2018:**

- Organic search acquisition from current 21.1% to 40%
- Achieve rank nro. 3

### 9 months SEO objectives April 1st, 2018 - July 1st, 2018:

- Organic search acquisition from 40% to 50%
- Achieve rank nro. 2

### 12 months SEO objectives July 1st, 2018 to October 1st, 2018:

- Organic search acquisition from 50% to 70%
- Achieve rank nro. 1

**KPIs:** Acquisition through Google organic search results, search presence (SERPs), key sites with content visible in search.

---

### 3 GOAL: Generate leads through middle-of-funnel tactics

Google Analytics audience overview **Sep 1, 2016-Sep 3, 2017:**

**Conversion rate** = not measured, currently no available data

**Google Analytics goals** = not set > **set goals**

- Using industry average **3.82%** B2B conversion rate of lead generation
- Assuming, MyAgent can convert lead to purchasing customer of avg. purchase value of **800e** in conversion rate of **10%**, lead value ~ **80e**.

**SMART objectives:**

### 3 months objectives October 1st, 2017 to January 1st, 2018:

- **No leads expected > negative ROI**

### 6 months objectives January 1st, 2018 to April 1st, 2018:

- Generate 19 leads per month > revenue goal  $19 \times 80e = 1,520 e$  / investments = ROI

### 9 months objectives April 1st, 2018 - July 1st, 2018:

- Generate 38 leads per month > revenue goal  $38 \times 80e = 3,040 e$  / investments = ROI

### 12 months objectives July 1st, 2018 to October 1st, 2018:

- Generate 57 leads per month > revenue goal  $57 \times 80e = 4,560 e$  / investments = ROI

**15 months objectives January 1st, 2019 to April 1st, 2019:**

- Generate 76 leads per month > revenue goal  $76 \times 80e = 6,080 e$  / investments = ROI

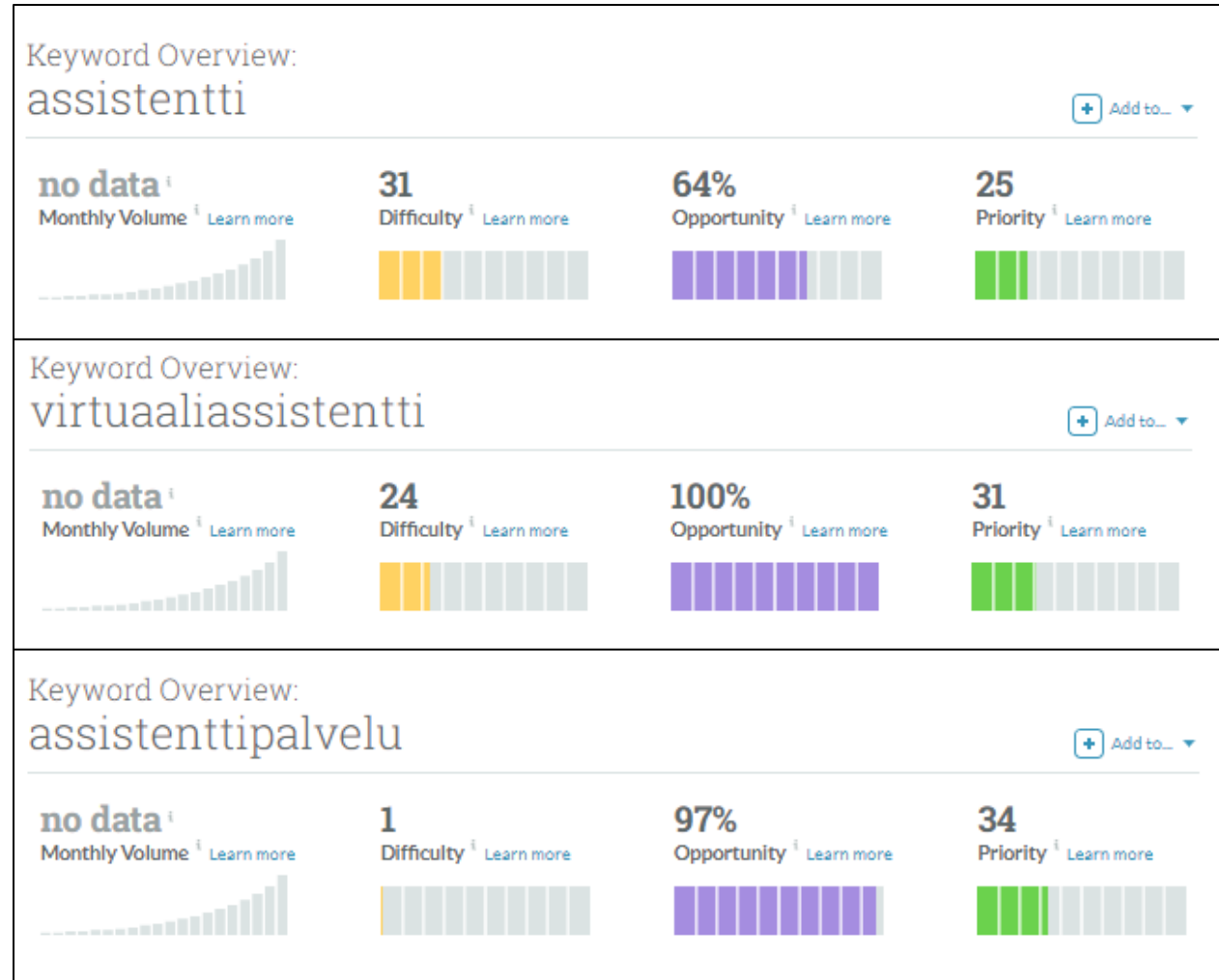
**18 months objectives April 1st, 2019 to July 1st, 2019:**

- Generate 100 leads per month > revenue goal  $100 \times 80e = 8000 e$  / investments = ROI

**KPIs:** Brochure downloads, newsletter subscriptions, queries, 4-hour trials, key form of conversions, lead volume and lead conversion rate



## Seed keyword comparison



<b>virtuaaliassistentti</b>	myagent.fi	fi-fi Desktop	National	avg. monthly searches 0	est. CPC ฿0
<b>URL</b>					<b>Position</b>
http://blog.myagent.fi/virtuaaliassistentti/					5
<b>assistenttipalvelu</b>	myagent.fi	fi-fi Desktop	National	avg. monthly searches 0	est. CPC ฿0
<b>URL</b>					<b>Position</b>
http://www.myagent.fi/tilausehdot/					6
<b>Assistentti</b>	www.myagent.fi	fi-fi Desktop	National	avg. monthly searches 10	est. CPC ฿0
<b>URL</b>					<b>Position</b>
http://www.myagent.fi/					33

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches ?	Competition ?	Suggested bid ?	Ad impr. share ?	Add to plan
assistentti	100 – 1K	Low	฿15.94	–	»
virtuaaliassistentti	100 – 1K	Medium	฿15.18	–	»
assistenttipalvelu	10 – 100	Low	฿57.74	–	»