

Miami Focus

**B2B-sisällön suunnittelu 2024:
Haasta lyhyet formaatit**

5.4.2024

Asiantuntijat



Teija Välinoro
Content Marketing
Specialist



Anni Karjalainen
Digital Marketing
Consultant

Mikä on muuttunut?

TikTok

Alle minuutin
mittaiset videot



Yli minuutin
mittaiset videot



**PUOLET AJASTA,
JOKA KÄYTETÄÄN SOVELLUKSESSA**

Google

Hakukoneet
etusijalle
asettava sisältö



Ihmiset
etusijalle
asettava sisältö



**MYÖS HAKUKONEOPTIMOINTI
PITÄÄ TEHDÄ IHMISET EDELLÄ**

Lue lisää: [TikTok Says Users Spend Half Their Time in the App Watching Minute+ Long Clips & Creating helpful, reliable, people-first content](#)

80 %

B2B-myyntien vuorovaikutuksesta
yritysten ja ostajien välillä tapahtuu
digitaalisissa kanavissa vuoteen
2025 mennessä

(The Future of Sales in 2025: A Gartner Trend
Insight Report)

72 %

suomalaisista yrityspäätäjistä
kertoo tutustuvansa
tuotteeseen/palveluun verkossa
ennen ostopäätöstä

(Maestro: Osaatko ostajaa -tutkimusraportti)

Mitä arvoa tuottavan sisällön luominen vaatii?

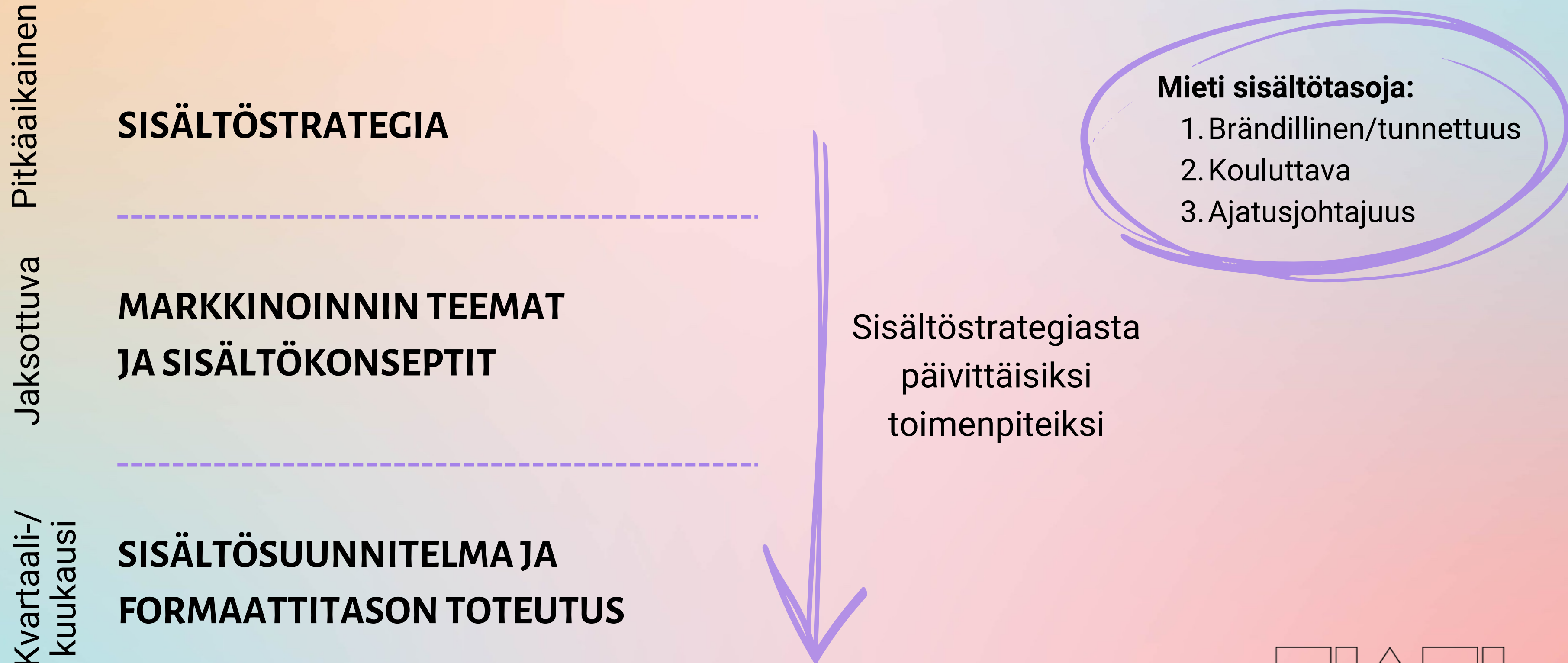
**B2B-yrityksen
sisältökoneisto**

**Aktiivinen lyhyen
ja pitkän aikavälin
mittarointi**

**Sisältöjen vakioitu
jakelumalli mainontaa
ja yrityksen kanavia
hyödyntämällä**

**Luovat markkinoinnin
kokeilut ja aktiivinen
testaaminen**

Miten rakennetaan toimiva B2B-sisältökoneisto?



Sisältöstrategia

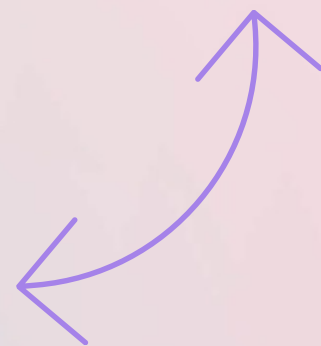
Ydinviestit

Kohderyhmät

Ostajapersoonat

Kipupisteet

ASIAKASYMMÄRRYS





Teemat

Konseptit

Formaatit

Vie nämä
sisältösuunnitelmaksi ja
huolehdi aikataulusta sekä
resurssoinnista