# Myyvä sähköpostisarja -workshop

## Kysymyksia kohdeasiakkaasi kysyvät

Mieti, mitkä asiat pyörivät kohdeasiakkaittesi mielessä, ja varsinkin kysymyksiä, joihin he haluaisivat vastauksia. Erityisesti mieti kysymyksiä, jotka liittyvät niihin ongelmiin, jotka yrityksesi ratkaisee sillä tuotteella/palvelulla, jota myytte tällä sähköpostisarjalla.

Nämä kysymykset ovat koko tämän sähköpostisarjan perusta. Kysymykset eivät ole ainoa tapa rakentaa markkinointia, mutta kysymykset — varsinkin ne jotka ovat jo kohdeasiakkaittesi mielessä — ovat helpoin ja luotettavin vaihtoehto.

Muutama huomio:

Jos kysymys ei selkeästi kuulu kumpaankaan kategoriaan (tässä harjoituksessa) tai se kuuluu kumpaankin, listaa se kumpaankin.

Kirjoita kysymykset kohdeasiakkaasi näkökulmasta (esim. “Miten voisin ratkaista…?” eikä “He kysyvät, miten ratkaistaan…?”).

Kirjoita jokainen kysymys omalle rivilleen. Tämä tekee kysymysten läpikäymisen huomattavasti helpommaksi ja nopeammaksi.

## 1. Mitä kysymyksiä kohdeasiakkaallasi on niihin ongelmiin liittyen, jotka yrityksesi voi ratkaista?

Kun he miettivät ongelmia, jotka yrityksesi pystyy ratkaisemaan, mitä kysymyksiä heillä on?

Esimerkiksi jos yrityksesi myy SEO-konsultaatiota, vähäinen kävijöiden määrä Googlesta on yksi ongelma, jonka ratkaiset. Kohdeasiakkaasi saattaisi miettiä: “Kuinka Google päättää mikä sisältö saa etusijan?” tai “Kuinka saisin lisää kävijöitä Googlen kautta?” Markkinointi voi myös olla tuskaisen aikaavievää, ja se on toinen ongelma jonka yrityksesi ratkaisee. Tähän liittyviä kysymyksiä ovat: “Kuinka voisin saada lisättyä myyntiä käyttämättä niin paljoa aikaa markkinointiin?” ja “Mitkä markkinointitavat ovat kaikkein tehokkaimpia?”

Keskity kysymyksiin, jotka liittyvät heidän ongelmiin — ei niinkään noiden kysymysten ratkaisuihin. Esimerkiksi liittyen edelliseen esimerkkiin: kysymykset SEO-konsultaatiosta, markkinointivalmennuksesta tai konversiopoluista liittyvät heidän ongelmiensa ratkaisuihin.

Viimeiseksi, kuvittele että kohdeasiakkaasi näkisivät tekemäsi kysymyslistan. Jos he saisivat valita 10 kysymystä, joihin he saisivat vastauksen yritykseltäsi, mitkä he valitsisivat? Alleviivaa nuo kysymykset. Huomaa että hyvin simppeli kysymys ei välttämättä ole heitä kiinnostava, sillä he voivat ajatella löytävänsä vastauksen siihen helposti muualtakin. Joten, mihin he toivoisivat sinun vastaavan?

* Kirjoita kysymykset…
* …tähän listaan…
* …yksi per rivi.
* Se helpottaa työtä olennaisesti.
* Ja poistathan nämä höpötykset, jotta ne eivät häiritse työtäsi!

## 2. Mitä kysymyksiä heillä on liittyen myymääsi tuotteeseen tai palveluun?

Kun he miettivät myymääsi tuotetta tai palvelua, mitä kysymyksiä heillä on siitä?

Mieti kysymyksiä, joita he pohtivat, kun he harkitsevat yritykseltäsi ostamista. Mitä he kysyvät myyntipuheluiden aikana, kun he lukevat myyntisivusi, tai kun he näkevät tuotteesi kaupassa? Esimerkiksi: “Miten Ominaisuus 1 toimii?” tai “Minkälaisia asioita meidän pitää tehdä saadaksemme Tuloksen X?”

Mieti myös kysymyksiä, jotka vertaavat yritystäsi kilpailijoihisi. Esimerkiksi: “Mikä ero on Tuotteella A ja [yrityksesi tuotteella]?” Tai kysymyksiä jotka vertaavat tuotettasi johonkin toiseen ratkaisumenetelmään. Esimerkiksi: “Olisiko parempi että … kuin ostaa [yrityksesi Tuote]?” tai “Pitäisiköhän ensin tehdä … ennen kuin ostan [yrityksesi tuote]?”

Pohdi myös kysymyksiä, joita kohdeasiakkaasi miettivät, mutta eivät kysy sinulta. Esimerkiksi: “Voinko luottaa tähän henkilöön/yritykseen?” tai “Eikö tämä ole se sama juttu, jonka olen jo kokeillut ja joka ei toiminut?”

Alleviivaa 10 kysymystä, joiden vastaukset selkeästi erottavat yrityksesi kilpailijoista ja muista ratkaisuista. Kirjoita kysymyksen yhteyteen myös, mikä eroavaisuus vastauksessa tulee esiin.

Esimerkiksi: Yrityksesi ei laskuta mistään ennen kuin luvatut tulokset ovat nähtävissä ja tämä on palvelun uniikki ominaisuus — sitä ei muut tarjoa. “Mikä näistä yrityksistä on kaikkein luotettavin valinta?” on kysymys johon tämä uniikki ominaisuus antaa selkeän vastauksen. Jos siis vastaat tuohon kysymykseen, tuot luontevasti esiin olennaisen uniikin ominaisuuden.

* Ja taas, kirjoita kysymykset…
* …tähän listaan…
* …yksi kysymys per rivi.