



Mitattava osa-alue	Tilanne nyt	Tavoite syksyyn
Juniorien lukumäärä		
Joukkueiden lukumäärä		
Aikuisharrastajien lukumäärä		
Harrastepesisläisten lukumäärä		
Edustusjoukkueen katsojamäärien keskiarvo		
Facebook-seuraajat		
Instagram-tykkääjät		
Kotisivujen kävijämäärä		
Lisenssien lukumäärä		
Sähköpostilistan osoitemäärä		

- 1) Täytä alla olevaan taulukkoon seurasi tämän hetkinen tilanne eri mittareilla määriteltynä.
- 2) Merkkaa oikean puoleiseen sarakkeeseen minkälaiset lukemat haluat nähdä näillä osa-alueilla syksyllä 2020.



Valitse 1-3 pääavoitetta	Miten mittaan tavoitteeni onnistumista?
Tavoite 1	
Tavoite 2	
Tavoite 3	

Millaisia hankintoja / panostuksia / resursseja seurasi tarvitsee toteuttaakseen asetetut tavoitteet?

Millaisen työtiimin seurasi tarvitsee jotta tavoitteet toteutuvat?



Millaisia pelkoja tai epäilyksiä tunnet asettamiasi tavoitteita tarkastellessasi?

Mitä haluat ihmisten tuntevan, heidän ollessaan yhteyksissä / tekemisissä seurasi kanssa?

Millaisia tapahtumia, kampanjoita tai muita kannustimia haluat luoda saadaksesi tavoitteesi toteutumaan?

Aseta alle oma tavoitteesi seuraavalle kolmelle kuukaudelle.



Millaisia kohderyhmiä seurallasi on?

- 1.** _____
- 2.** _____
- 3.** _____
- 4.** _____
- 5.** _____
- 6.** _____
- 7.** _____
- 8.** _____
- 9.** _____
- 10.** _____

Järjestä kohderyhmäsi alle kuumimmista kylmimpiin

- 1.** _____
- 2.** _____
- 3.** _____
- 4.** _____
- 5.** _____
- 6.** _____
- 7.** _____
- 8.** _____
- 9.** _____
- 10.** _____

Lähdetään pohtimaan valitsemasi palvelun / tuotteen pääasiallista kohderyhmää, tarkemmin yksilöitynä ihanneasiakasta. Laita itsesi siis tulevan asiakkaasi paikalle & pohdi seuraavia asioita:

Ihanneasiakkaani ikä (XX-XX)

Ihanneasiakkaani sukupuoli

Ihanneasiakkaani sijainti

Ihanneasiakkaani lasten iät (jos merkitystä)

Missä sosiaalisen median kanavissa asiakkaani on?

Ihanneasiakkaani potentiaalisimmat muut vaihtoehdot ("kilpailijat")?

Millaisissa tapahtumissa ihanneasiakkaani käy?

Mistä muista paikoista voisin löytää tai tavoittaa ihanneasiakkaani?

Millä sanoilla/virkkeillä ihanneasiakkaani voisi hakea omaa tuotettani vastaavia palveluja Googlestä?

Lue edellisen kohdan hakusanojen perusteella palvelullesi toimivimmat avainsanat (eli #hashtagit)

Keskustele
aiheesta Slackissa:
#työpaja

Mitkä ihanneasiakkaasi
ongelmat/tarpeet ratkeaisivat, mikäli
hän päätyisi seurasi asiakkaaksi?

Miten tuotteesi/palvelusi
eroavat kilpailijoistasi?

Ihanneasiakkaallani on kolme seuraavaa peruste-
lua siihen, miksi hän EI ostaisi
seurani tarjoamaa tuotetta / palvelua:

Kolme tärkeintä vahvuuttasi, jotka sinun kannat-
taa nostaa esille markkinoinnissasi:

MUITA TEHTÄVIÄ TEEMAAN LIITTYEN:

- 1) Googlaa seurasi ja palvelusi & kirjaa havaintosi.
- 2) Googlaa vähintään 3 kilpailijaasi ja kirjaa havaintosi & käy heidän sivuillaan.
- 3) Pohdi, mistä asiasta sinä olet eniten innoissasi omassa seurassasi?
- 4) Pohdi, missä asioissa/osa-alueilla seurasi on erityisen hyvä?

**Keskustele
aiheesta Slackissa:
#työpaja**

Millaisiin aikasyöppöihin törmäät seuratoissasi?

Millaisiin energiasyöppöihin törmäät seuratoissasi?

Mitä tekoja voit tehdä, jotta nämä syöpöt vähenisivät tai jopa poistuisivat kokonaan?

Olen tehokkaimmillani... (milloin ja missä)?



Merkitse alla oleviin laatikoihin vuosikellomaisesti kauden tärkeimmät palvelut/tuotteet/tapahtumat, jotka vaativat sinulta markkinointitoimenpiteitä.

TAMMI**HELMI****MAALIS****HUHTI****TOUKO****KESÄ****HEINÄ****ELO****SYYS****LOKA****MARRAS****JOULU**