

5 TAKTIIKKAA MUUNTA A B2B-VERKKOSIVUSI LIIDIEN GENEROINTIKONEEKSI

Jaakko Paalanen
Head of Partnerships
@Leadfeeder

leadfeeder

@jaakkopaalanen

1. Unohda "esite"-tyyppiset nettisivut
2. Muista CTA, kaikkialla
3. Sisältömarkkinoinnin 80/20
4. Keskity laatuliikenteeseen
5. Käytä oikeita työkaluja & teknologioita

1. Unohda "esite"-tyyppiset nettisivut

MIKSI?

MAHDOTON MITATA ROI:ta

GOOGLEN ALGORITMEJA EI KIINNOSTA

NAURETTAVAT TAVOITTEET

SIVUT KERTO VAT VAIN YRITYKSESTÄ EIVÄTKÄ AUTA SIVUVIERAILIJAA

EIVÄT SKAALAUDU

2. Muista CTA, kaikkialla

**CALL-TO-ACTION, OIKEANLAINEN, OIKEASSA
PAIKASSA**

Lataa e-kirja

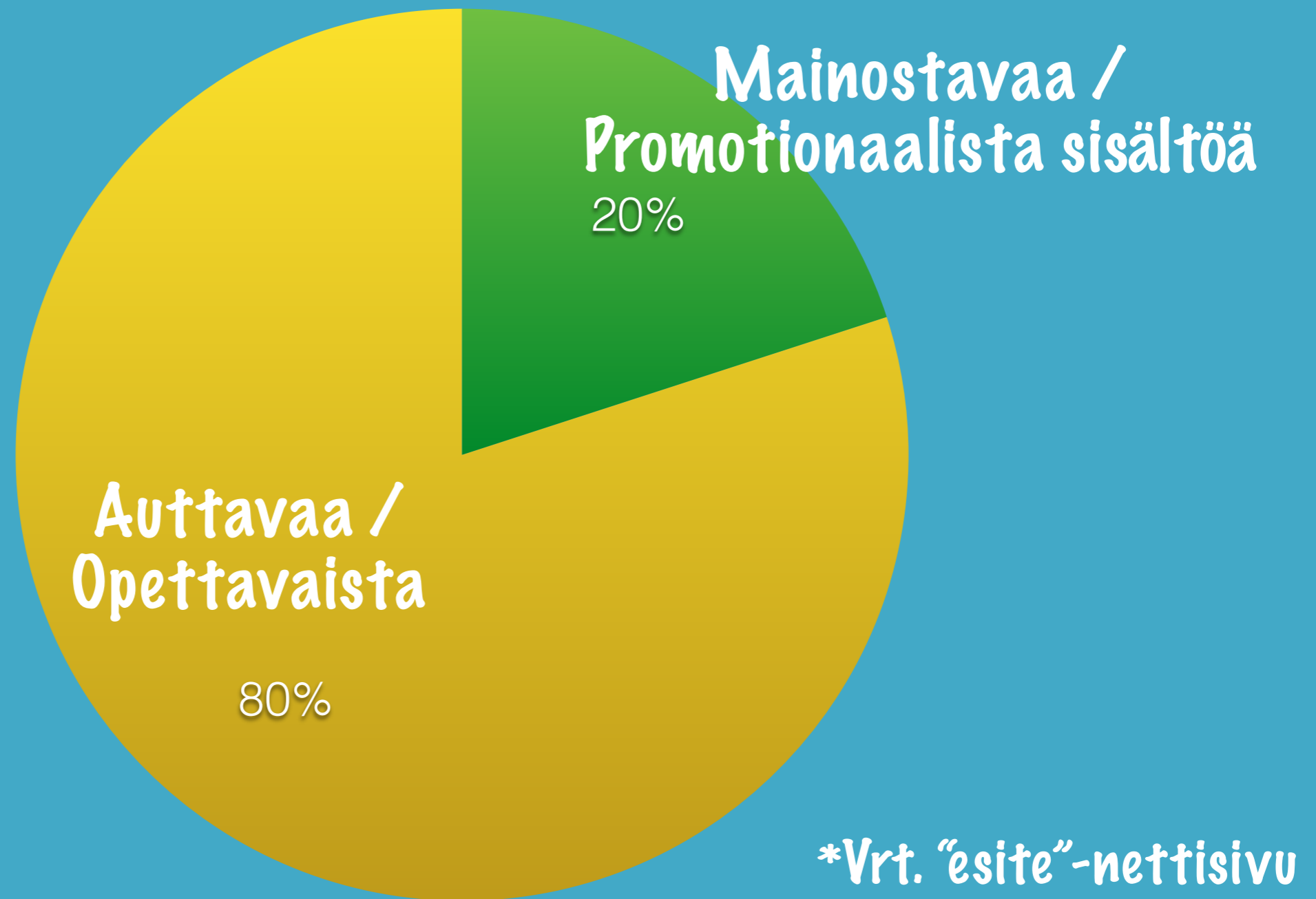
Kokeile ilmaiseksi

Osta nyt

Älä esimerkiksi lisää CTA:ta tuotedemosta
blogi-postaukseen, joka
on tarkoitettu täysin uudelle vierailijalle!

Pidä aina myyntisyklin vaiheet mielessä!

3. Sisältömarkkinoinnin 80/20



4. Keskity laatuliikenteeseen / hakukonelöydettävyys

Laadukas sisältö

SOME

Hakulauseet

Linkitys

5. Käytä oikeita työkaluja & teknologioita



Google
Analytics

HubSpot



+ CRM-integraatiot

buffer

leadfeeder

@jaakkopaalanen

leadfeeder

@jaakkopaalanen