

Digiyrittäjän käsikirja

Opas menestyksekkään digiajan konsulttibisneksen perustamiseen,
pyörittämiseen ja kasvattamiseen



Mikko Raespuro

Digiyrittäjän käsikirja

Omistettu

Kaikille maailman ihmisille COVID-19
-koronaviruskriisin aikana viimeistellyn
kirjan johdosta.

Maailma 2.0 tulee olemaan entistä
parempi paikka meille kaikille.

Toivottavasti osaamme kohdella
palloamme sen vaatimalla arvokkuudella
tästä eteenpäin.

Mikko Raespuro

Digiyrittäjän käsikirja

**Opas menestyksekkään digiajan konsulttiyrityksen
perustamiseen, pyörittämiseen ja kasvattamiseen.**

© 2020 Raespuro, Mikko

Kustantaja: BoD – Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD – Books on Demand, Norderstedt,
Saksa

ISBN: 978-952-80-2320-3

Sisällysluettelo

Johdanto	9
Sisältö	13
#1 Kestävien perustusten muuraaminen	17
1. Perusteiden läpikäyntiä.....	18
2. Digikonsultin evoluutio.....	26
3. Markkinakatsaus.....	35
4. Oman markkinasegmentin eli ”nichen” valitseminen.....	39
5. Tarjooman hiominen.....	44
6. Oman viestin omaksuminen.....	51
#2 Omat uskomukset uusiksi	57
1. Paikallaan pitävät omat uskomukset	58
2. Omien uskomusten kohtaaminen	62
3. Omien uskomusten vaientaminen.....	68
4. Uusi tilanne	72
5. Eteenpäin vievät uudet uskomukset	77
6. Uusien uskomusten luominen.....	81
#3 Digiajan konsultointipalveluiden myynti	87
1. Perinteisten myyntimyyttien läpikäyntiä....	89
2. Miten tehokasta myyntiä pitäisi tehdä tänä päivänä?	95
3. Oman myyntiviestin teroittaminen.....	109

4. Omien epäilysten vaientaminen	113
5. Myynnin tehokkuuden kasvattaminen huippuunsa	119
#4 Sosiaalisen median maksuton valjastaminen asiakashankintaan	125
1. Somen asettaman ansan välttäminen.....	127
2. Asiakashankinnan perusteita	134
3. Erilaisten menetelmien läpikäyntiä	139
4. Liiketoiminnan perustusten luominen	149
5. Suunnitelman toteuttaminen	157
6. Apua epätoivon iskiessä	163
#5 Maksullinen mainostaminen mukaan liiketoiminnan kasvuun	169
1. Facebookin maksullisten menetelmien hyödyntäminen	173
2. Algoritmin läpikäyntiä.....	177
3. Mainostamisen perusteita.....	182
4. Mainostamisen aakkoset	188
5. Mainoksen perusteita.....	197
6. Kohdeyleisön perusteita.....	205
7. Kohdentamisen perusteita	210
8. Uudelleenmarkkinoinnin perusteita.....	217
9. Mainostamisen parhaimpia käytäntöjä ...	222
10. Tulosten seuraaminen	230

11. Mainoskampanjan kehittäminen	238
#6 Digiajan konsultointipalveluiden tehokas tuottaminen & toimittaminen	247
1. Palvelun tuottamisen perusteita.....	248
2. Asiakkaiden odotusten asettaminen	251
3. Työn ulkoistaminen	260
4. Projektien hallinta.....	266
5. Talouden hallinta & kassavirta.....	275
6. Kasvu & kehittyminen.....	282
7. Markkinoinnin automatisointi	296
Lopuksi	301
1. Päätöksen suunnitteleminen	303
2. Keskittyminen olennaiseen	304
3. Menestyksekkäs tekeminen.....	306
4. Nautitaan hetki ja palataan töihin!.....	307
5. Seuraavat askeleet yrittäjyyden tehostamiseksi	309
Lähteet	311

Johdanto



Konsultti tuo monille terminä mieleen perinteisen käsityksen mukaisen henkilön, joka palkataan kertomaan asiakasyritykselle, mikä on mennyt pieleen ja miten se saadaan korjattua. Ja nimenomaan niin, että tämä kaikki tapahtuu fyysisesti asiakkaan toimitiloissa usean päivän - tai jopa viikkojen ajan. Maailma on kuitenkin muuttunut viimeisten vuosien aikana hyvin vauhdikkaasti. Internet on mahdollistanut erilaisten paikkariippumattomien työkalujen ja palveluiden kehittymisen vapaa-ajan viihdykkeiden ohella myös yritysmaailman tehostamiseen.

Nämä palvelut ovat samalla muovanneet perinteisen kuvauksen konsultoinnista täysin uuteen uskoon.

Digioajan konsultin ei nimittäin tarvitse enää konkreettisesti vierailla asiakasyrityksen tiloissa - jollei hän erikseen niin halua. Digikonsultin ei myöskään tarvitse poistua kotoaan ansaitakseen elantonsa - niin halutessaan. Hän löytää kaiken tarvitsemansa tämän päivän digiyrityksen menestyksekkääseen pyörittämiseen omalta tietokoneeltaan, joka on varustettu riittävän ripeällä internet-yhteydellä.

Digiyrittäjän käsikirja on opas menestyksekkään konsulttiyrityksen perustamiseen, pyörittämiseen ja kasvattamiseen. Lukiessasi tämän kirjan läpi, sinulla on kaikki eväät hallussa tehdäksesi loppuelämästäsi juuri sen näköisen kuin haluat.

Eikä tämä koske pelkästään työelämää vaan myös töiden ulkopuolisia asioita perheen ja vapaa-ajan osalta. Menestyksekkäs digiyrittäjyys antaa sinulle avaimet muovata oma kalenterisi juuri sellaiseksi, joka mahdollistaa sinun tekevän haluamiasi asioita. Niitä asioita, joita sinun piti tehdä sitten joskus, kun aika on sopiva.

Tämä kirja sopii kaikille oman elämänsä haltuun ottaville henkilöille. Kirja on tarkoitettu yrittäjyydestä kiinnostuneille ja työntekijäasemasta - joko vapaaehtoisesti tai pakotettuna - pois haluaville. Kirja on jaettu yhteensä kuuteen erilaiseen moduuliin eli kappaleeseen.

Se on suunniteltu luettavaksi niin, että pystyt kahlaamaan kirjan läpi reilussa kuudessa viikossa, yksi moduuli per viikko ja yksi luku per päivä.

Nopeusrajoitusten noudattaminen ei ole kuitenkaan kirjan päätehtävä vaan sisällön mahdollisimman kattava ymmärtäminen ja sisäistäminen. Tämän vuoksi jotkut kahlaavat kirjan läpi nopeammalla aikataululla tai toiset aavistuksen verran verkkaisemalla tahdilla.

Sinulla on kaikki valta oman elämäsi muovaamiseen - myös tämän kirjan lukemisen suhteen.

Sisältö



Digiyrittäjän käsikirjan ensimmäisen moduulin teemana on kestävien perustusten muuraaminen. Nämä perusteet mahdollistavat digibisneksen perustamisen tukevalle pohjalle ja auttavat sinua ymmärtämään koko yritysmallin periaatteen. Toisen moduulin aikana omat uskomukset muovataan uusiksi. Nämä uskomukset ovat sellaisia tekijöitä, jotka ovat opastaneet sinut juuri tähän pisteeseen lukemaan tätä kirjaa. Uudet uskomukset ovat puolestaan seikkoja ja tekijöitä, jotka tuovat elämään jotain sellaista, mitä siellä ei ole aiemmin ollut.

Kirjan kolmas moduuli käsittelee digiajan konsultointipalveluiden myyntiä. Opit viestimään kyseisen moduulin aikana oman osaamisesi muille tahoille niin, että olet valmis ansaitsemaan rahaa digiyrityksen nimissä palveluiden tarjoamista vastaan. Digiyrittäjän käsikirjan neljäntenä moduulina on sosiaalisen median hyödyntäminen asiakashankinnassa. Tämän osion isona kuvana on maksuttomat some-keinot. Aloittavalla yrityksellä ei nimittäin ole yleisesti ottaen liikaa rahaa sijoitettavaksi asiakashankintaan alkuvaiheissa. Nämä keinot vaativat kuitenkin taloudellista pääomaa enemmän aikaa, jota yrittäjällä puolestaan on aavistuksen verran ruhtinaallisemmin hyödynnettävänä asiakkaiden houkuttelemisen osalta.

Käsikirjan viides moduuli ottaa asiakashankinnan suhteen toisen ison ajatuksen mukaan. Tämä teema on sosiaalisen median maksullinen mainonta. Maksullisen mainostamisen tavoitteena on kasvattaa liiketoimintaa entisestään ja tukea kasvun hakemista automatisoiduilla menetelmillä konsulttibisneksen skaalautumiseksi.

Digiyrittäjän käsikirjan kuudes - ja samalla viimeinen käytännön moduuli, käsittelee digiajan konsultointipalveluiden mahdollisimman tehokasta tuottamista ja toimittamista perinteisen bisnesmallin sijasta.

Tässä osiossa esiin nousevat teemat palvelun tuottamisen perusteista, asiakkaiden odotusten asettamisesta, työn ulkoistamisesta oman ajan vapauttamiseksi pelkästä työn tekemisestä, projektin ja talouden hallinnasta sekä kasvusta, kehitymisestä ja markkinoinnin automatisoinnista.

Aloitetaanpa siis pidemmittä puheitta Digiyrittäjän käsikirjan läpikäyminen Moduulista #1 Kestävien perustusten muuraaminen.

Digiyrittäjän käsikirja

Digiyrittäjän käsikirja on syntynyt noin yhden kokonaisen vuoden kestävästä työstämisprosessin seurauksena. Tämä prosessi on pitänyt sisällään vanhojen liiketoimintatapojen lähes täydellisen muodonmuutoksen digimaailman aallonharjan uusimpien tuulahdusten mukaan - kuitenkin perinteitä kunnoittaen.

Digiyrittäjän käsikirja on opas menestyksekkään konsulttiyrityksen perustamiseen, pyörittämiseen ja kasvattamiseen. Lukiessasi tämän kirjan läpi, sinulla on kaikki eväät hallussa tehdäksesi loppuelämästäsi juuri sen näköisen kuin haluat.

Eikä tämä koske pelkästään työelämää vaan myös töiden ulkopuolisia asioita perheen ja vapaa-ajan osalta. Menestyksekkäs digiyrittäjyys antaa sinulle avaimet muovata oma kalenteri juuri sellaiseksi, joka mahdollistaa sinun tekemän haluamiasi asioita.

Niitä asioita, joita sinun piti tehdä sitten joskus, kun aika on sopiva.

Olisikohan aika sopiva juuri nyt?



Mikko Raespuro (synt. 1986) on toiminut digiyrittäjyyden parissa jo yli 10 vuoden ajan seuraamalla tarkasti alan nopeasti muuttuvia trendejä, joista kolmen ensimmäisen vuoden jälkeen yrittäjänä Webbipiste -yrityksen parissa.

Ura internet-liiketoiminnan parissa käynnistyi pakon sanelemana laman vietyä turvallisuutta luovan työpaikan ja toimeliaisuuden romahtaneen terveyden muodossa.

Hän on paketoinut vuosien aikana kartutetun käytännön osaamisen digiyrittäjyyden osalta kattavaksi paketiksi, jonka tuloksena Digiyrittäjän käsikirja on nyt valmistunut sinun luettavaksesi.

Digiyrittäjän käsikirja on järjestyksessään kolmas teos Verkosta Vapauteen ja Digimarkkinoijan käsikirja -kirjojen jälkeen.



9 789528 023203