

Digitaalinen myynti ja jakelu - Bare minimum

Seuraavat toimenpiteet ovat kansainvälistyvälle yritykselle minimitoimenpiteitä. Näiden tulee olla kunnossa ja näitä tulee päivittää aktiivisesti.

1. Omat nettisivut

- Kiinnostava, ajantasainen sisältö, SEO-optimoitu
- Myyntikanava - oma tai DMC:n kautta
- Oman kohderyhmän mukaiset kieliversiot, vähintään englanti, mielellään myös saksa. Hyödynnä tekoälyä ja erilaisia käännöstyökaluja (ChatGPT ja DeepL joka hyvä matkailualan käännöksiin)

2. Google-yritysprofiili (Google Business Profile)

- Yritykselle täysin ilmainen mahdollisuus saada omat perustiedot ja tuotteet esille Googlen etusivulle. Nosta majoitus ja/tai aktiviteettituotteet esille, lisää kuvia ja kiinnostavaa sisältöä ja kerää Googlen arvosteluja.

3. DataHub

- Visit Finlandin ilmainen rajapinta ja tietokanta kaikille matkailutuotteille. Mahdollistaa laajan näkyvyyden kansainvälisesti ja monilla eri kieliversioilla.

4. Arvostelut

- Kerää arvosteluja ja nosta ne myös esille. Googlen yritysprofiilin kautta voi luoda kyselylinkin jota voi jakaa palautetta kysyessä ja arvostelut nousevat Googleen. Huomioi myös Tripadvisor ja Booking arvostelut.

Mikäli haluat viedä prosessia pidemmälle, tutustu tarkemmin Digitaalinen näkyvyys ja markkinointitoimenpiteet materiaaliin.