

Verkkosivut

1A. Johdatus verkkosivustoihin



Co-funded by
the European Union



UNIVERSITY
OF APPLIED
SCIENCES
UTRECHT





Oppimistavoitteet

Opiskelijan osaamisedellytys moduulille: Pohjatiedoiksi suositellaan digitaalisen markkinoinnin perusteita..

- Moduulin tavoitteena on lisätä tietoisuutta ja tarjota konteksti
 - verkkosivustojen roolista digitaalisessa markkinoinnissa
- Opiskelija oppii
 - verkkosivuston keskeiset osatekijät, jotka vaikuttavat yrityksen verkkoläsnäoloon (esim. konversio, käyttäjäkokemus).
 - peruseriaatteen ja -näkökohdat verkkosivuston perustamiseen liittyen.



Aiheet

- Miksi jokainen yritys tarvitsee verkkosivuston?
- Kokonaiskuva verkkosivustoista
- Miten verkkosivusto tukee erilaisia liiketoiminnan tavoitteita?
- Hyvän verkkosivuston parhaat käytännöt
- Verkkosivuston rakentaminen



Miksi jokainen yritys tarvitsee verkkosivuston?

- Verkkosivusto on **avain menestyksekkääseen digitaaliseen markkinointistrategiaan.**
 - Kaikki muut digitaalisen markkinoinnin elementit ohjaavat käyttäjät verkkosivustolle.
- Verkkosivusto:
 - tukee brändiä ja lisää luottamusta
 - mahdollistaa orgaanisen näkyvyyden hakutuloksissa
 - esittelee tuotteita ja palveluita
 - auttaa liidien hankkimisessa ja nykyisten asiakkaiden hoitamisessa
 - välittää sisältöä ja arvoa
 - tukee viestintää asiakkaiden kanssa
 - tukee myyntiä





Kokonaiskuva



2020 *This Is What Happens In An Internet Minute*

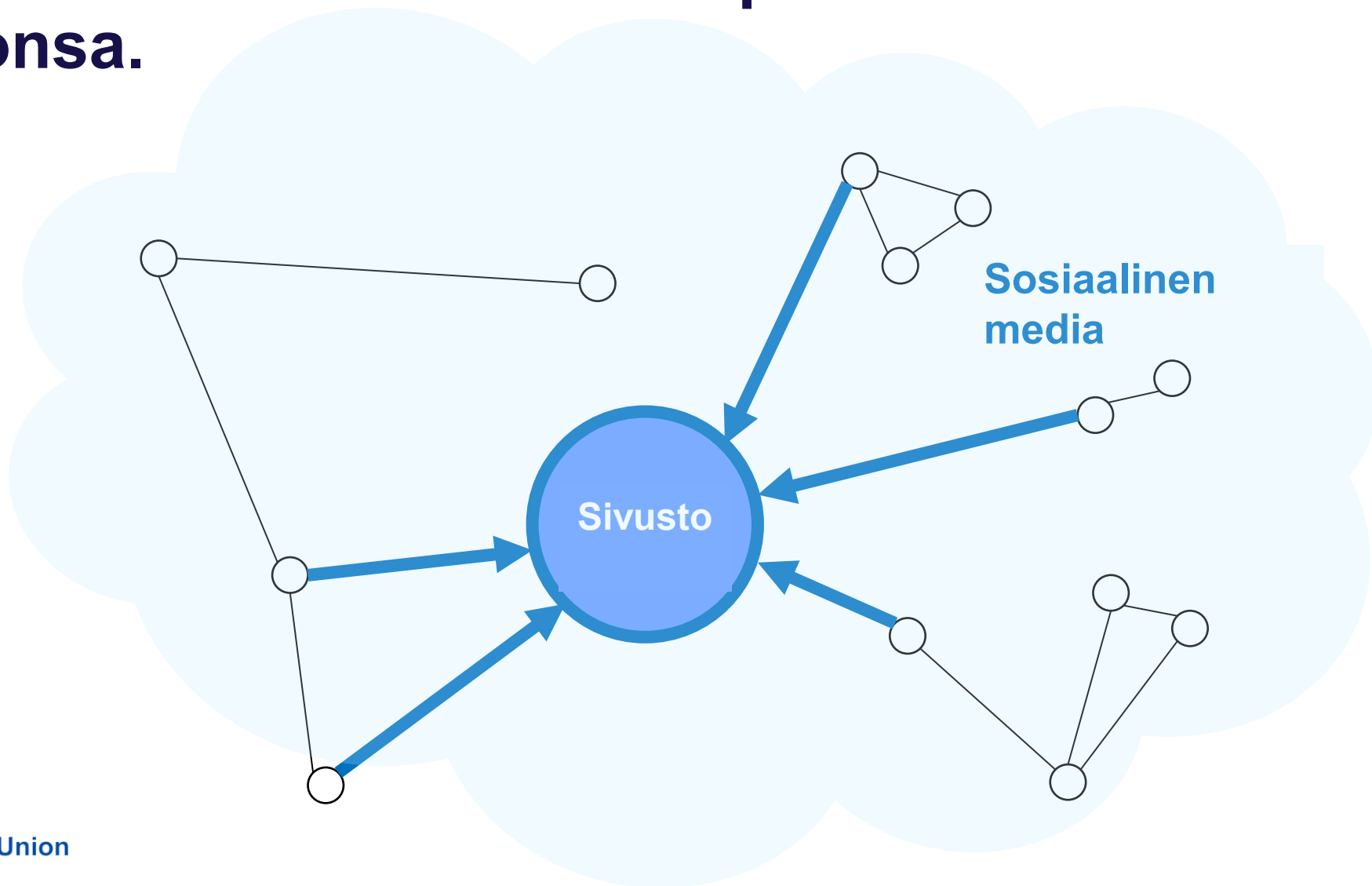


2021 *This Is What Happens In An Internet Minute*



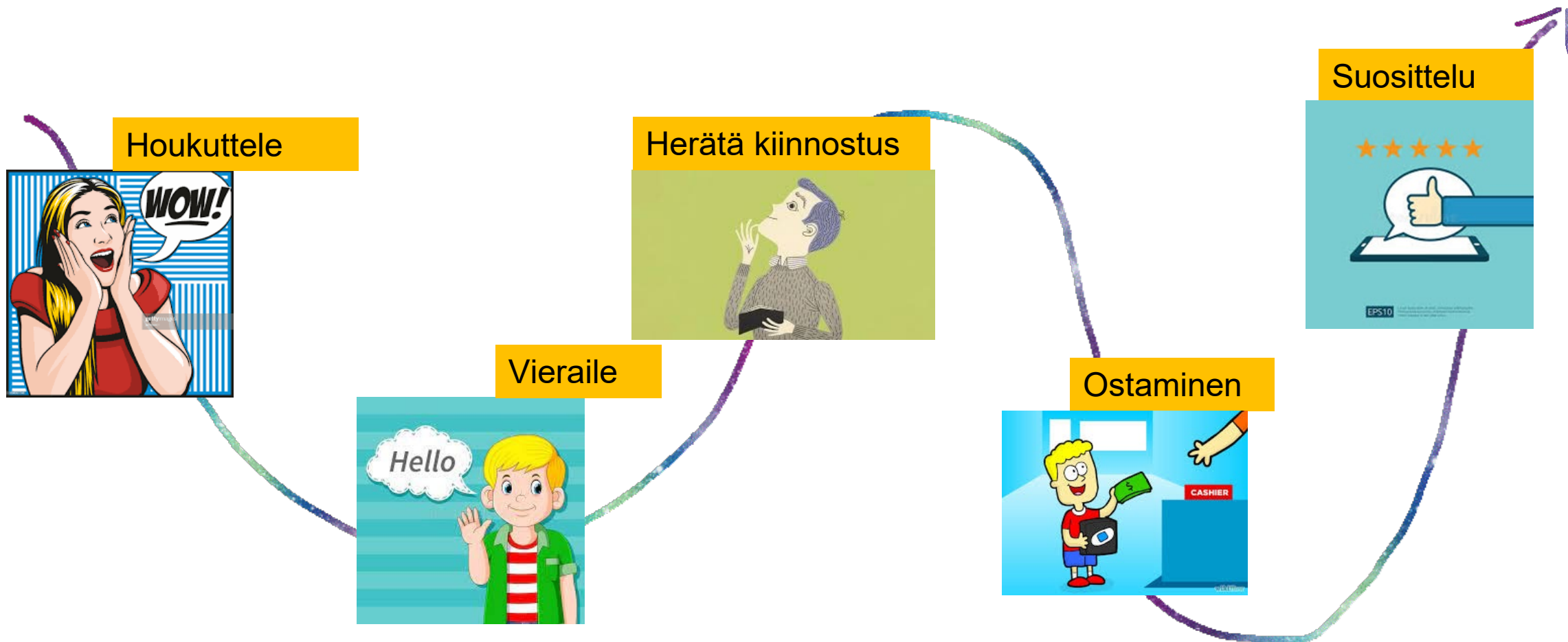


Ohjaa keskustelu sosiaalisen median kanavilta verkkosivuille...
...koska siellä saat heidän 100-prosenttisen huomionsa.





Verkkosivustosi tehtävät



Liiketoiminnan tavoitteet





Verkkosivusoihin liittyvät yleiset liiketoimintatavoitteet

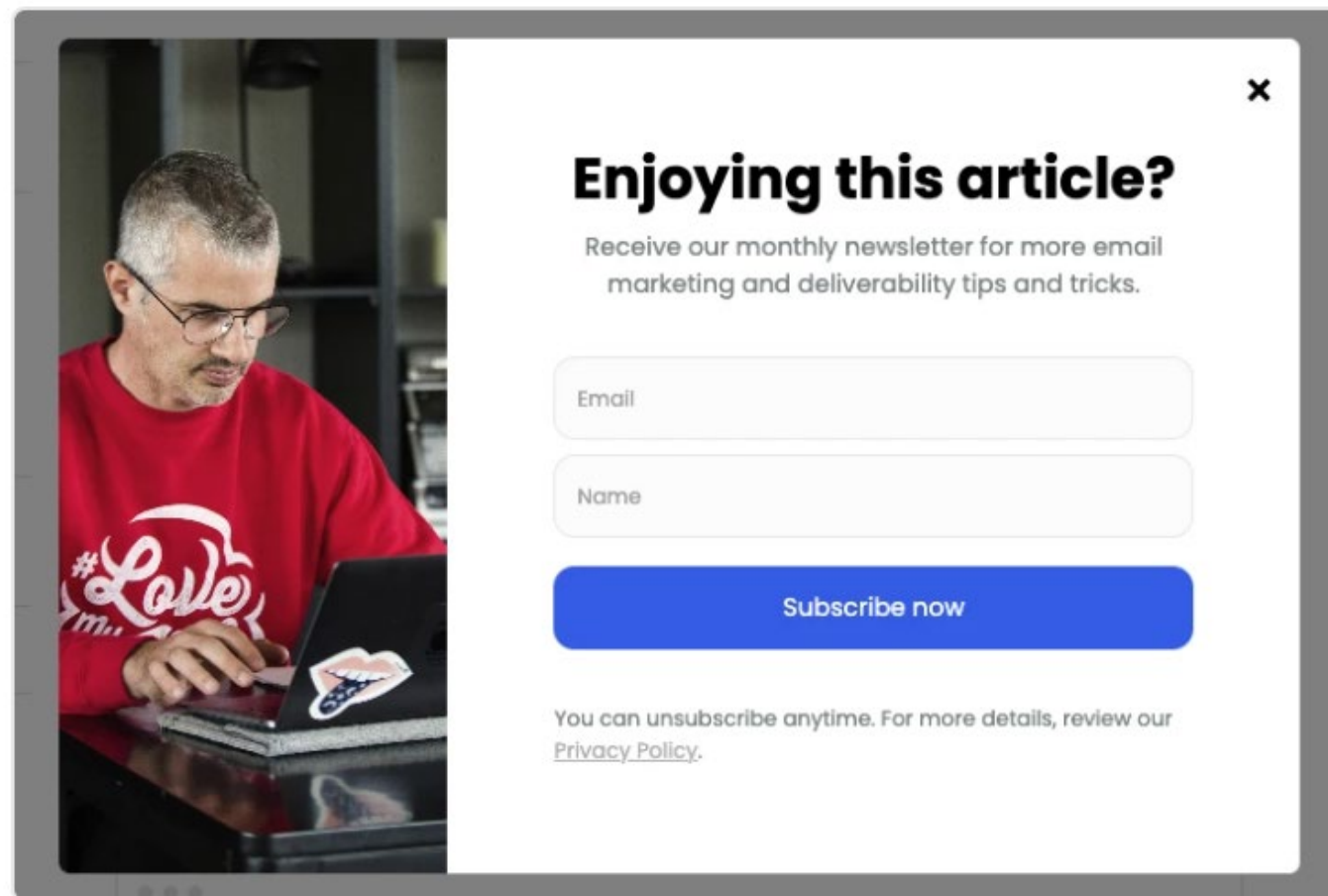
- Verkkonäkyvyyden lisääminen
- Liidien tuottaminen
- Konversioiden synnyttäminen
- Brändin tunnettuuden parantaminen
- Asiakastuen tarjoaminen
- Ajatusjohtajuuden saavuttaminen
- Asiakkaiden sitoutumisen parantaminen
- Käyttäjäkokemuksen parantaminen
- Myynnin ja verkkokaupan tukeminen
- Asiakaspalautteiden ja -kokemusten kerääminen





Esimerkkejä verkkosivuston tavoitteista

Liidien tuottaminen:



Co-funded by
the European Union

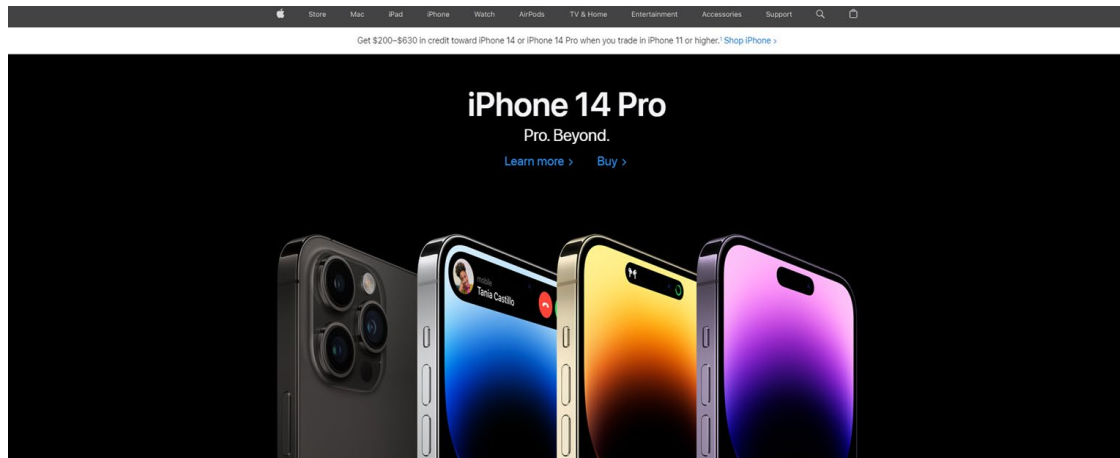
Lähde ja lisätietoja:

<https://www.mailerlite.com/blog/inspiring-examples-of-email-pop-ups-and-why-they-work?>



Esimerkkejä verkkosivuston tavoitteista

Brändin tunnettuuden parantaminen:



Shop and Learn Store Mac iPad iPhone Watch AirPods TV & Home AirTag Accessories Gift Cards Apple Wallet Wallet Apple Card Apple Pay Apple Cash	Account Manage Your Apple ID Apple Store Account iCloud.com Entertainment Apple One Apple TV+ Apple Music Apple Arcade Apple Fitness+ Apple News+ Apple Podcasts Apple Books App Store	Apple Store Find a Store Genius Bar Today at Apple Apple Camp Apple Store App Certified Refurbished Apple Trade In Financing Carrier Deals at Apple Order Status Shopping Help	For Business Apple and Business Shop for Business For Education Apple and Education Shop for K-12 Shop for College For Healthcare Apple in Healthcare Health on Apple Watch Health Records on iPhone For Government Shop for Government Shop for Veterans and Military	Apple Values Accessibility Education Environment Inclusion and Diversity Privacy Racial Equity and Justice Supplier Responsibility About Apple Newsroom Apple Leadership Career Opportunities Investors Ethics & Compliance Events Contact Apple
---	---	--	---	---

<https://www.apple.com/>

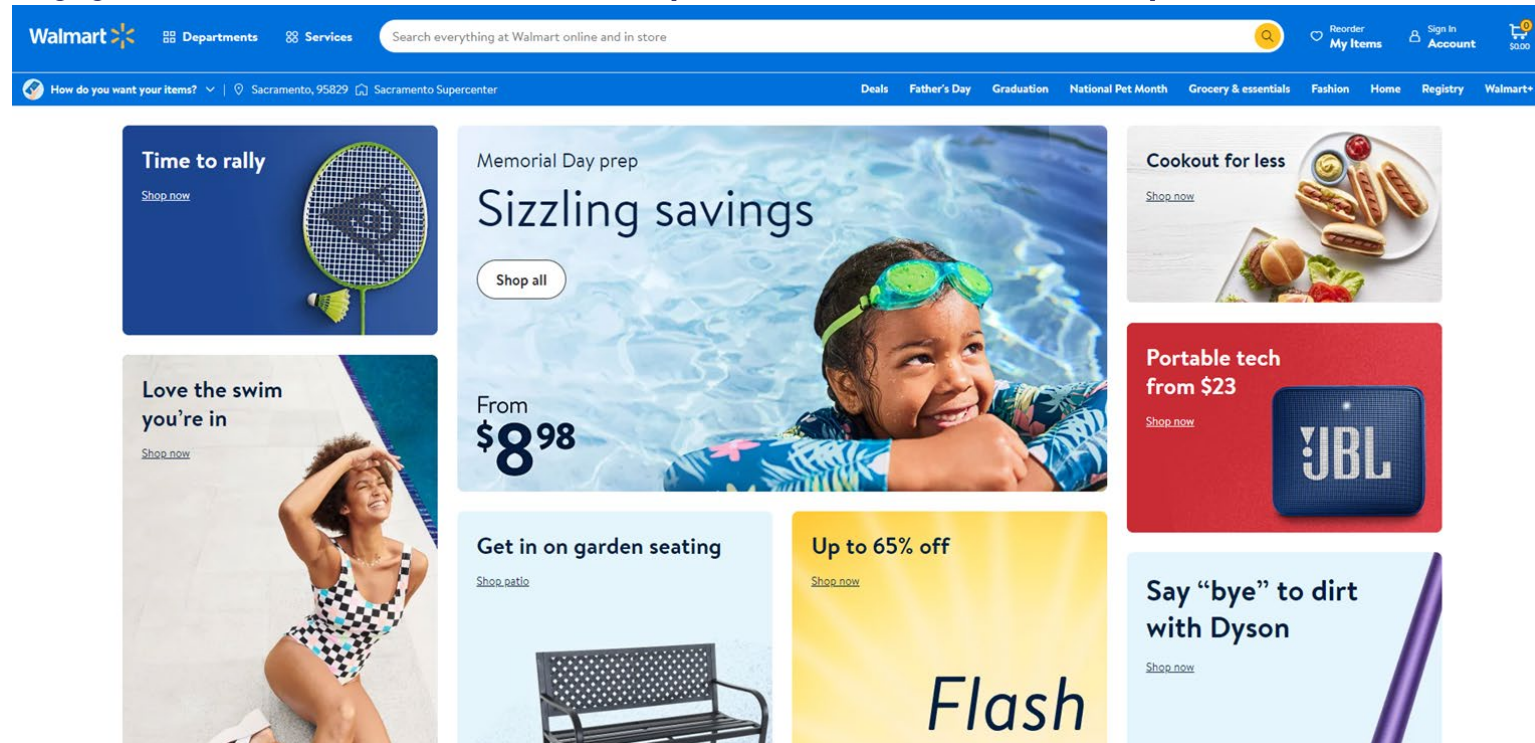


Co-funded by
the European Union



Esimerkkejä verkkosivuston tavoitteista

Myynnin tukeminen (verkkokauppa):



Co-funded by
the European Union

<https://www.walmart.com/>



Esimerkkejä verkkosivuston tavoitteista

Lisää esimerkkejä?



Co-funded by
the European Union



Verkkosivuston parhaat käytännöt





Verkkosivuston parhaat käytännöt

1. Verkkosivustosi vastaa käyttäjän tarkoitukseen ja sillä on selkeä tavoite.

- Tunne yleisösi! Mitä he etsivät? Mitä he todella tarvitsevat?
- Selvitä kaikki eri tavat, joilla ihmiset voivat päätyä sivustollesi (esim. user journey mapin avulla), ja räätälöi sivustosi vastaamaan heidän kysymyksiinsä/tarpeisiinsa.
- Mitä konversioita tavoittelet?

2. Sivusto on teknisesti huoliteltu

- Hyvä verkkosivusto on helposti indeksoitavissa ja näyttää hakukoneille, mitä ne voivat indeksoida ja mitä eivät.
- Hyvillä sivustoilla ei ole merkittävää määrää virheitä.
- Hyvä verkkosivusto latautuu nopeasti.





Verkkosivuston parhaat käytännöt

3. Sivusto on luotettava, turvallinen ja suojattu.

- Hakukoneet, kuten Google, haluavat antaa hakijoille parhaan mahdollisen tuloksen.
- Google näyttää ensimmäisenä tulokset, jotka ovat osoittautuneet hyviksi ja luotettaviksi Muista työskennellä luotettavuutesi eteen niin teknisesti kuin sisällöllisesti!
- Lisäksi sivuston pitäisi olla turvallinen paikka käyttäjille.
- Hakkeroitu sivusto on helpompi estää kuin korjata.
- Käytä ajantasaisia ohjelmistoja
- SSL (Secure Sockets Layer) on kunnossa.
- Luo vahvoja salasanoja
- Käytä Cloudflaren kaltaisia työkaluja sivustosi suojaamiseen DDoS-hyökkäyksiltä (hajautettu palvelunestohyökkäys).





Verkkosivuston parhaat käytännöt

4. Sivustosi on suunniteltu hyvin ja sen UX (käyttäjäkokemus) on viimeistelty.

- Sivustosi kuvastaa yritystäsi, tuotteitasi, palveluitasi ja viime kädessä brändiäsi.
- Sivuston suunnittelun on autettava saavuttamaan asettamasi tavoitteet.
- Viestisi on tultava esiin myös verkkosivustosi kautta selkeästi.
- Sivuston on oltava selkeä ja helppokäyttöinen kaikille (käytettävyys).
- Sivuston tulisi olla kaikkien saavutettavissa, huomioi yksityiskohdat esim.:
 - asianmukainen vaihtoehtoinen teksti (alt-teksti) kuvia varten
 - videot tekstitettynä
- Ota huomioon käyttäjäkokemus:
 - käyttökokemuksen tulisi sisältää kaikki käyttäjän vuorovaikutuksen näkökohdat, mukaan lukien hänen odotuksensa, tunteensa ja verkkokäyttäytymisensä.
 - pyri luomaan käyttäjäkeskeisiä, intuitiivisia verkkosivustoja, jotka täyttävät kohderyhmään kuuluvien käyttäjien tarpeet ja tavoitteet.
 - edellyttää kohdekäyttäjän, hänen käyttäytymisensä, motiivinsa ja kipupisteidensä ymmärtämistä → **suunnittele ratkaisuja, jotka vastaavat näihin tekijöihin!**

Toimiva sivuston suunnittelu = Enemmän luottamusta = Enemmän konversioita



Verkkosivuston parhaat käytännöt

5. Sivustolla on hyödyllistä, relevanttia ja käyttäjäkeskeistä sisältöä.

- Ole käyttäjäkeskeinen, älä yrityskeskeinen.
- Ymmärrä käyttäjäsi ja heidän käyttäytymistään: hyvä sisältö auttaa käyttäjiä saavuttamaan tavoitteensa → tarjoa erilaista sisältöä asiakkaan ostopolulla, oikealla hetkellä, pitäen liiketoiminnan tavoitteet tiukasti mielessä.

6. Sivusto on mobiiliystävällinen (mielellään suunniteltu mobiili edellä).

- Viimeisten parin vuoden aikana mobiililiikenne on kasvanut huomattavasti.
- Mobiili ensin -ajattelu/mobiilisuunnittelu (mobile-first) ei ole uusi käsite, mutta useimmat sivustot kehitetään edelleen työpöytä ensin -ajattelun mukaisesti.
- Mobiili ensin -ajattelutavan omaksuminen auttaa sinua keskittymään tehtäviin, jotka käyttäjien pitäisi pystyä suorittamaan sivustollasi mobiilisti.
- Auttaa luomaan minimalistisen ja tärkeimpiin asioihin keskitetyn suunnittelun → Vähemmän on enemmän!



Verkkosivuston parhaat käytännöt pähkinänkuoressa

- Hyvä verkkosivusto on tehokas
 - verkkosivusto on tehokas, kun se edistää liiketoimintatavoitteiden saavuttamista.
 - päätavoitteena on konversiot (ks. luento 3).
 - positiivinen asiakaskokemus verkkosivustolla on avain onnistuneeseen konversioon.
- Hyvä verkkosivusto on käyttäjäystävällinen
 - myönteisen asiakaskokemuksen saavuttamiseksi verkkosivuston suunnittelun ja rakenteen on oltava käyttäjäystävällinen.
 - kävijän yleisen käyttökokemuksen verkkosivuston kanssa tulisi olla miellyttävä.
 - UX on avain käyttäjäystävällisyyteen (ks. luento 4).



Luennon aikana (tai kotona) suoritettava tehtävä

1. Muodostakaa 3-4 oppilaan ryhmiä
2. Etsikää ja analysoikaa 2 erilaista yritysverkkosivustoa
3. Keskustelkaa ryhmänne kanssa ja laatikaa PowerPoint-esitys, joka sisältää seuraavat asiat
 - Miksi sivusto on hyvä?
 - Miksi sivusto on huono?
 - Miten päädyitte tähän johtopäätökseen?
4. Esitelkää tuotokset luokassa.
5. Käyttäkää 30 minuuttia analyysiin, 10 minuuttia esitykseen (5 min esitys + 5 min keskustelua).

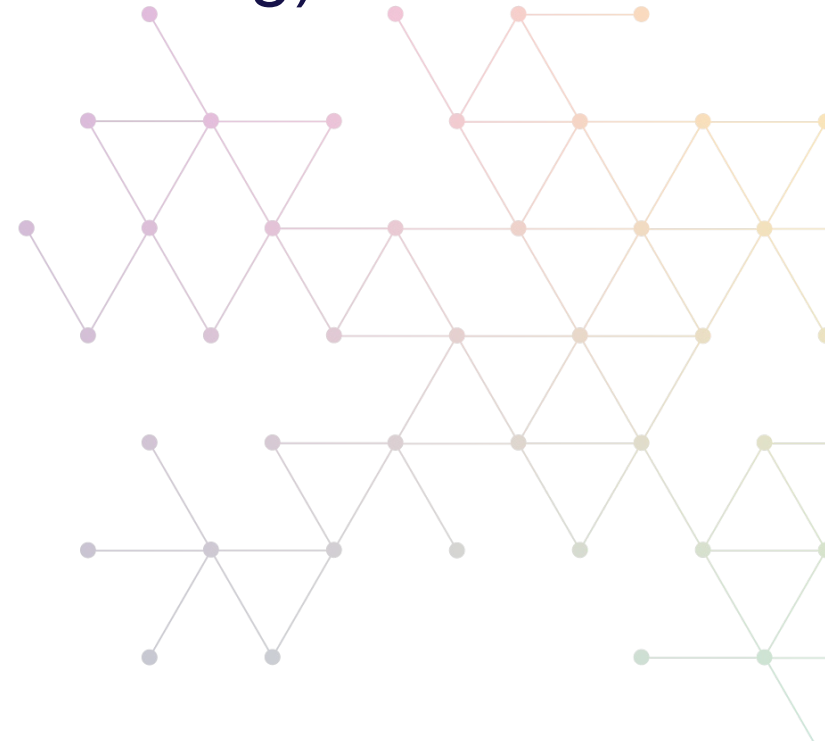


Miten pystyttää verkkosivusto?



Tarvitset

- Verkkotunnuksen
- Verkkosivuston ylläpidon ja palvelintilan (web-hosting)
- Verkkokehitysalustan (julkaisujärjestelmän)



Miten pystyttää verkkosivusto?

Vaihe 1: Valitse ja osta verkkotunnuksesi

- "Verkkotunnus" tai "verkkosivuston osoite" on se, mitä vierailija kirjoittaa selaimeensa päästäkseen verkkosivustollesi.

Vaihe 2: Valitse verkkosivuston julkaisujärjestelmä (CMS).

- WordPress, Wix jne.

Vaihe 3: Suorita avainsanatutkimus

- Mitkä ovat yrityksesi kannalta tärkeimmät avainsanat? Miten haluat, että sinut löydetään Googlesta?
- Hyödynnä [Google Keyword Planneria](#)



Miten pystyttää verkkosivusto?

Vaihe 4: Suunnittele ulkoasu ja navigointi

- Kenelle suunnittelet sivustoa? Keitä ovat asiakkaitasi?
- Brändin värit, logo, fontit, valokuvat, videot...
- Selkeä navigointi auttaa käyttäjää löytämään etsimänsä.
- Mitkä ovat tärkeimmät avainsanat, tuotteet tai palvelut?
- Rakenne: sivut, alisivut, blogi?
- Mikä on verkkosivuston tarkoitus? Mikä on konversio?
- Rakenna “Pienin elinkelpoinen tuote” (Minimum Viable Product, MVP): MVP: MVP-versio voi olla sellainen, josta puuttuu ei-kriittisiä osia sivustosta, jotta sivusto saataisiin käyttöön nopeammin.
- Muista: Vähemmän on enemmän!



Miten pystyttää verkkosivusto?

Vaihe 5: Valitse ja muokkaa brändiäsi edustava suunnittelumalli.

- navigointipalkki (valikko)
- suunnittelu (tarvitaanko erityistä CSS-koodiosaamista?)
- toiminnallisuudet ja ominaisuudet (lisäosat, sovellukset, skeema-rakenteiset tiedot (schema structured data), yhteydenottolomakkeet, hakkeroinnin torjunta, välimuistitallennus, uutiskirjeen opt-in-lomakkeet ja tilausten hallinta, SEO-ohjelmistot, varmuuskopiointiohjelmat, XML-sivukartta...)

→ Apua web-kehittäjältä?

Vaihe 6: Selvitä, mistä liikenne tulee?

- Sosiaalisen median kanavat
- Blogi
- Backlinkit muilta sivustoilta
- Sähköpostimarkkinointi
- Sisätömarkkinointistrategia



Co-funded by
the European Union



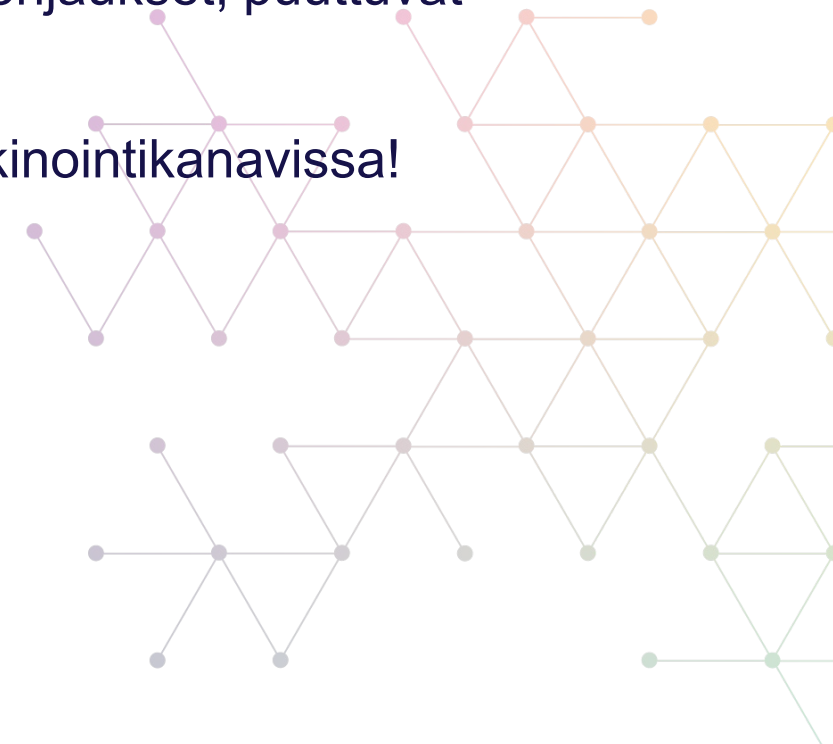
Miten pystyttää verkkosivusto?

Vaihe 7: Julkaisu

- Vanhan sivuston crawling ja varmuuskopiointi
- Sivuston julkaiseminen
- Julkaisun jälkeinen diagnostiikka: rikkiäiset linkit, uudelleenohjaukset, puuttuvat resurssit jne. (esim. Screaming Frogin hyödyntäminen).
- Lisää sivustosi Google Search Consoleen indeksoitavaksi.
- Juhli lanseeraustasi sosiaalisessa mediassa ja muissa markkinointikanavissa!

Vaihe 8: Miten menestystä mitataan?

- SMART-tavoitteet
- Verkkosivuston KPI:t
- Google Search Console, Google Analytics 4, Meta Pixel...



Kotitehtävä 1: Yrityksen verkkosivuston suunnittelu/oman sivuston rakentaminen

Tiimityö - 4 tai 5 oppilasta yhdessä tiimissä.

"Tiimisi edustaa sellaisen vapaa-ajan yrityksen johtoryhmää, joka tarjoaa valitsemiasi majoitus- ja vapaa-ajanpalveluita."

Tämän tehtävän tavoitteena on luoda kuvitteellinen yritys.

Harjoitus toimii pohjana kurssin muille tehtäville.

Ensimmäinen tehtävä:

- määritellä yrityksen tuotteet ja palvelut
- määritellä markkinat ja markkinointitavoitteet seuraavaksi 12 kuukaudeksi.
- valita verkkotunnus



Co-funded by
the European Union

Vastuuvapauslauseke

DEMS-materiaalin tavoitteena on parantaa digitaalisen markkinoinnin taitoja korkea-asteen koulutuksessa ja ymmärtää organisaatioiden keskeiset tarpeet. Käytettävissäsi on laajat diasarjat, joissa on luokkatehtäviä ja -aktiviteetteja sekä yksityiskohtaiset käyttöohjeet opettajalle.

Huomautus: Materiaali sisältää internetistä haettuja sisältöjä ja kuvioita, joten siihen voi tulla muutoksia. Lähteet on ilmoitettu reilun käytön sääntöjen mukaisesti. Kustantajan vastuu rajoittuu alkuperäiseen aineistoon, joka on tallennettu osoitteeseen www.dems.pro. Kaikki aineisto on tuotettu vapaaseen käyttöön ja Erasmus+:n osarahoittamana. Euroopan komissio ei vastaa julkaisun sisällöstä.

