

DIGIBISNES KÄYNTIIN WORDPRESSILLÄ

NÄIN LUOT AMMATTIMAISEN
VERKKOSIVUSTON, VERKKOKAUPAN TAI
KURSSIALUSTAN ILMAN KOODAUSTA



Ilpo Tuononen

Sisällys

Johdanto	3
Näin rakennat WordPress-myyntisivuston ilman teknistä päänsärkyä	4
1. Suunnittelupalaveri	11
2. Teknisen toteutuksen valvonta	12
3. Ulkoasuteeman valinta	17
4. Verkkosivuston suunnittelu ja vaatimusmäärittely	18
5. Brändimateriaalien valmistelu	20
6. Sisällön strateginen suunnittelu	21
7. Tekstisisällön tuottaminen	22
8. Visuaalisen sisällön valmistelu	24
9. Sisällön lisääminen sivustolle	26
10. Testaus ja hyväksyntä	27
11. Lanseeraus ja käyttöönotto	29
12. Jatkuva sisällön ylläpito	30
13. Teknisen ylläpidon koordinointi	32
Muistilista teknisen kumppanin kanssa kommunikointiin	33

Johdanto

Sama prosessi, jolla olemme auttaneet yli 100 suomalaista yritystä rakentamaan menestyvää verkkoliiketoimintaa

Olen Ilpo Tuononen, yrittäjä ja bisnesvalmentaja. Vuodesta 2014 lähtien olen rakentanut verkkosivustoja, verkkokauppoja ja verkkokoulutusjärjestelmiä WordPressillä. Näiden vuosien aikana olen nähnyt lukemattomia projekteja – onnistuneita ja epäonnistuneita.

Olen oppinut, mikä toimii ja mikä ei.

Tässä oppaassa jaan saman työkalupaketin ja toimintatavan, jota käytämme päivittäin asiakasprojekteissamme. Ei arvailua tai kokeilua – vaan todistettu, toimiva menetelmä, jolla olemme luoneet menestystarinoita kuten natasalmela.fi, exercisemaster.fi ja ajk-jatkokoulutus.fi.

Saat käsiisi tarkat ohjeet siihen, miten rakennat WordPress-sivuston joka ei vain näytä hyvältä, vaan myös hoitaa myyntityön puolestasi.

Tervetuloa oppimaan kuinka sinäkin voit hyödyntää WordPressin voimaa oman liiketoimintasi kasvattamisessa – ilman teknistä päänsärkyä.

Tervetuloa oppimaan,

Ilpo

Näin rakennat WordPress-myyntisivuston ilman teknistä päänsärkyä

Miksi WordPress-myyntisivuston rakentaminen tuntuu niin vaikealta?

Moni yrittäjä aloittaa innoissaan: "Teen itse verkkokaupan WordPressillä!" Mutta pian huomaa, että teknisiä ratkaisuja on kymmeniä, maksujärjestelmiä vielä enemmän, ja kukaan ei kerro mitä oikeasti pitää tehdä milloinkin.

WordPress-myyntisivuston rakentaminen on kuin kaupan perustamista: tarvitaan sekä kauppias joka tietää mitä myydään ja kenelle, että tekninen osaaja joka rakentaa toimivan myyntijärjestelmän.

Haaveiletko omasta verkkoliiketoiminnasta?

WordPress-myyntisivusto on kuitenkin täydellinen ratkaisu, kun haluat myydä mitä tahansa - verkkokursseja, e-kirjoja, jäsenyyksiä, fyysisiä tuotteita, lähikoulutuksia, konsultointeja, valmennuksia, lahjakortteja tai monivalintatuotteita. WordPressin joustavuus mahdollistaa kaiken tämän ja vielä paljon muuta.

Tutustu valmiiseen prosessiin, jolla rakennamme tehokkaita WordPress-myyntisivustoja

Tällä verkkokurssilla paljastamme tarkan prosessin, jolla olemme auttaneet lukuisia suomalaisia pienyrittäjiä rakentamaan WordPress-sivustoja, jotka todella myyvät.

Vuosien aikana olemme hioineet toimintamallimme sellaiseksi, että jokainen projekti etenee sujuvasti ja tuottaa tulosta. Ei ole sattumaa, että asiakkaamme onnistuvat – kyse on testattua ja todistettua prosessista, joka toimii kerta toisensa jälkeen.

Mitä opit tältä kurssilta?

Näytämme sinulle step-by-step -menetelmän, jolla olemme yhdessä asiakkaidemme kanssa luoneet sivustoja kuten:

natasalmela.fi, exercisemaster.fi ja ajk-jatkokoulutus.fi.

Jokainen näistä on hyvä esimerkki siitä, mitä tapahtuu kun prosessi toimii oikein.

Saat käsiisi saman kaavan, jota käytämme päivittäin asiakasprojekteissamme. Ei tarvitse arvuutella tai kokeilla sattumanvaraisesti – saat valmiin rungon, jonka mukaan edetä.

Lopputulos? Osaat rakentaa WordPress-sivuston, joka ei vain näytä hyvältä, vaan myös hoitaa myyntityön puolestasi. Sama prosessi, samat tulokset – nyt sinun käytössäsi.

Miksi WordPress on niin tehokas myyntialusta?

Maailman suosituin: Yli 40% kaikista verkkosivustoista käyttää WordPressiä - järjestelmä on kokeiltu ja todettu toimivaksi

Loputon joustavuus: Samalla alustalla voit myydä sekä digitaalisia että fyysisiä tuotteita, luoda jäsenalueita, rakentaa oppimisalustoja ja hoitaa asiakassuhteita

Skaalautuu mukana: Aloita pienestä ja kasva miljoonien käyttäjien alustaksi - WordPress kantaa taakan

Integraatit: Yhdistyy saumattomasti maksujärjestelmiin, sähköpostimarkkinointiin, CRM-järjestelmiin ja analytiikkatyökaluihin

Kustannustehokas: Ei kuukausimaksuja isoja alustoja kohti - maksat vain hosting-palvelusta ja lisäominaisuuksista joita tarvitset

Omistat datasi: Toisin kuin suljetuissa alustoissa, sinulla on täysi kontrolli omaan liiketoimintaasi

Valtava yhteisö: Tuhansia lisäosia, teemoja ja ratkaisuja - jos tarvitset jotain, se todennäköisesti löytyy

Miksi et todennäköisesti pysty tekemään sitä itse?

Vaikka WordPress on käyttäjäystävällinen, toimivan myyntisivuston rakentaminen on paljon monimutkaisempaa kuin yksinkertaisen blogin luominen:

Tekninen osaaminen: Tarvitaan syvällistä ymmärrystä lisäosien yhteensopivuudesta, tietoturvasta, suorituskyvyn optimoinnista ja palvelinympäristöstä

Myyntijärjestelmän kompleksisuus: Maksuliikenteen turvallinen käsittely, ALV-laskenta, tilausten hallinta, digitaalisten tuotteiden jakelu - yksi virhe voi maksaa paljon

Aikasyöppö: Oppimiskäyrä on jyrkkä. Kun yrität oppia kaikkea itse, liiketoimintasi kehitys pysähtyy kuukausiksi

Kriittisyys: Jos myyntisivustosi kaatuu tai hakkeroituu, menetät rahaa välittömästi. Riskien hallinta vaatii ammattilaisen kokemusta

Jatkuva ylläpito: WordPress-ekosysteemi muuttuu jatkuvasti. Lisäosakonfliktit, tietoturvapäivitykset ja suorituskykyongelmat vaativat säännöllistä huomiota

Sinä olet sisällön kuningas 👑

Sinä vastaat kaikesta, mikä tekee sivustosta ainutlaatuisen ja merkityksellisen.

Strategia ja suunnittelu

Sinä tunnet yrityksesi ja asiakkaasi parhaiten. Siksi sinun tehtäväsi on määritellä:

- Mikä on sivuston tarkoitus ja tavoitteet?

- Ketkä ovat kohderyhmäsi ja mitä he etsivät?
- Mitä toiminnallisuuksia sivusto tarvitsee liiketoimintasi tukemiseen?
- Miltä sivuston tulisi näyttää ja tuntua?

Sisältö on kuningas

Tekninen kumppani voi rakentaa maailman parhaan sivuston, mutta ilman laadukasta sisältöä se on vain tyhjä kuori. Sinun vastuullasi on:

Tekstit: Kirjoita kaikki sivujen sisällöt – etusivun esittely, palvelukuvaukset, yritysinfo, blogitekstit. Kukaan muu ei voi kertoa tarinasi paremmin kuin sinä itse.

Kuvat: Hanki laadukkaat valokuvat yrityksestäsi, tuotteista ja henkilöstöstä. Muista, että verkkokuvien ei tarvitse olla printtilaatuksia – päinvastoin, liian suuret kuvat hidastavat sivustoa.

Brändi: Kokoa brändimateriaalisi yhteen – logo, värimaailma, fontit ja tyyliohje. Nämä luovat sivustosi visuaalisen identiteetin.

Projektin ohjaus

Vaikka tekninen kumppani hoitaa toteutuksen, sinä olet projektin johtaja. Tehtäviisi kuuluu:

- Antaa selkeä palaute välivaiheissa
- Hyväksyä ulkoasu ja toiminnallisuudet
- Testata sivusto huolellisesti käyttäjän näkökulmasta
- Kommunikoida muutostarpeista ajoissa

Tekninen kumppani on rakentaja

Tekninen kumppani hoitaa kaiken sen, mistä sinun ei tarvitse ymmärtää mitään.

WordPress-asiantuntijuus

Kun sinä keskityt sisältöön, tekninen kumppani rakentaa sivuston teknisen perustan:

- Asentaa WordPressin ja konfiguroi sen optimaalisesti
- Valitsee ja asentaa sopivan teeman
- Kustomoi ulkoasun brändisi mukaiseksi
- Asentaa ja konfiguroi tarvittavat lisäosat

Tekninen toteutus

Tekninen kumppani varmistaa, että sivustosi:

- Latautuu nopeasti
- Toimii kaikilla laitteilla (mobiili, tabletti, tietokone)
- On turvallinen ja suojattu
- Näkyy hakukoneissa oikein
- Toimii kaikilla selaimilla

Jatkuva ylläpito ja koulutus

Kun sivusto on valmis, tekninen kumppani huolehtii:

- WordPress-päivityksistä
- Lisäosien ylläpidosta
- Varmuuskopioinnista
- Tietoturvasta
- Teknisten ongelmien ratkomisesta

Koulutus ja tuki: Hyvä tekninen kumppani ei jätä sinua yksin valmiin sivuston kanssa. Osa palvelua on:

- WordPressin peruskäytön opettaminen
- Sisällönhallintajärjestelmän koulutus
- Ohjeet tuotteiden ja sivujen päivittämiseen
- Neuvonta analytiikan lukemiseen
- Tuki ensimmäisten kuukausien aikana

Tavoitteena on, että osaat itsenäisesti hoitaa päivittäiset toimenpiteet (uudet tuotteet, blogitekstit, tilausten seuranta), kun taas tekninen kumppani huolehtii monimutkaisemmista teknisistä asioista.

Yhteistyön kultaiset säännöt ✨

Kommunikaatio on kaikki kaikessa

Ole täsmällinen: "Sivusto voisi olla parempi" vs. "Etusivun otsikko voisi olla suurempi ja sinisempi"

Kysy rohkeasti: Tekninen kumppani on asiantuntija, hyödynnä sitä osaamista

Pidä kiinni aikatauluista: Jos lupaat toimittaa tekstit tiistaina, tee se

Luota asiantuntijuuteen

Sinä tiedät liiketoiminnastasi, tekninen kumppani tietää WordPressistä. Kun kumpikin keskittyy omaan osaamisalueeseensa, lopputulos on paras mahdollinen.

Testaa, testaa, testaa

Kun saat väliversion testattavaksi, käy se läpi huolellisesti. Mitä myöhemmin muutokset tulevat, sitä kalliimmaksi ne käyvät.

Miksi tämä jako toimii? 🎯

Kun vastualueet ovat selkeät, molemmat osapuolet voivat keskittyä siihen, mitä osaavat parhaiten. Sinä et joudu opettelemaan WordPress-asetuksia, ja tekninen kumppani ei joudu arvailla liiketoimintatavoitteitasi.

Lopputuloksena on sivusto, joka:

- Palvelee liiketoimintaasi tehokkaasti
- Näyttää ammattimaiselta
- Toimii teknisesti moitteettomasti
- Syntyy sovitussa aikataulussa ja budjetissa

Hyvä WordPress-projekti on kuin tanssia: kun molemmat tietävät askeleensa ja liikkuvat samaan tahtiin, lopputulos on kaunis. Sinä tuot sisällön ja vision, tekninen kumppani tuo toteutuksen ja osaamisen. Yhdessä teette jotain mahtavaa.

Muista: Sinun ei tarvitse oppia WordPressin teknisiä yksityiskohtia, mutta sinun kannattaa ymmärtää oma roolisi projektissa. Se tekee yhteistyöstä sujuvaa ja lopputuloksesta onnistunutta.

1. Suunnittelupalaveri

Asiakkaan ja teknisen kumppanin yhteistyönä

Haaste: Moni WordPress-projekti epäonnistuu heti alkuunsa, kun asiakas ja tekninen kumppani eivät ymmärrä toistensa odotuksia ja vastuualueita. Ilman selkeää ohjausta asiakas voi tehdä turhaa työtä tai jättää tärkeitä asioita huomioimatta.

Ratkaisu: Projekti aloitetaan aina kunnollisella suunnittelupalaverilla, jossa tekninen kumppani ohjaa asiakasta projektinkulussa, selventää vastuualueet ja varmistaa että molemmat osapuolet ymmärtävät tavoitteet ja aikataulun.

Projektin aloituspalaveri

- ☐ Suunnittelupalaveri sovittu ja pidetty teknisen kumppanin kanssa
- ☐ Asiakas ohjeistettu verkkosivuston suunnitteluun ja vaatimusmäärittelyyn
- ☐ Projektin tavoitteet ja aikataulu käyty läpi yhdessä
- ☐ Vastuualueet ja kommunikointitavat sovittu
- ☐ Seuraavat askeleet ja deadlineet määriteltä

2. Teknisen toteutuksen valvonta

Asiakkaan vastuulla: kommunikointi ja hyväksyntä

Haaste: Asiakas ei yleensä ymmärrä mitä teknisiä valintoja WordPress-sivuston rakentaminen vaatii - hosting, lisäosat, integraatiot voivat tuntua sekavalta tekniseltä viidakolta. Samalla tekninen kumppani ei voi arvata kaikkia liiketoimintatarpeita.

Ratkaisu: Tekninen kumppani esittelee vaihtoehdot ja suosituksensa selkokielellisesti, asiakas hyväksyy päätökset liiketoimintanäkökulmasta ja testaa toiminnallisuudet käyttäjän silmin varmistaen että lopputulos vastaa tarpeita.

Projektin aloitus

- ☐ Kick-off-palaveri pidetty asiakkaan kanssa
- ☐ Aikataulu ja virstanpylväät sovittu
- ☐ Yhteyshenkilöt ja kommunikointitavat sovittu
- ☐ Projektin seuranta järjestelmä sovittu

Kehitysympäristön perustaminen

- ☐ Sivusto avattu kehitys-/staging-ympäristöön
- ☐ Sivusto asetettu "rakennustilaan" (maintenance mode)
- ☐ Hakukoneindeksointi estetty kehityksen ajaksi (noindex-asetus)
- ☐ Pääsy kehitysympäristöön järjestetty (salasanasuojaus tms.)
- ☐ Väliaikainen URL-osoite sivustolle sovittu

Verkko-osoite (domain) ja palvelin (hosting)

- ☐ Asiakas hankkinut verkko-osoitteen sivustolle
- ☐ Verkko-osoitteen ohjauksen aikataulu sovittu
- ☐ Hosting-ratkaisu hyväksytty
- ☐ Tekniset vaatimukset hyväksytty

WordPressin perusasetusten määrittely

- ☐ Sivuston otsikko ja kuvaus (tagline) määritelty
- ☐ Aikavyöhyke ja päivämääräformaatit asetettu
- ☐ Käyttäjäroolit ja -oikeudet määritelty
- ☐ Kommentointiasetukset päätetty (sallitaanko, moderoidaanko)
- ☐ Yksityisyysasetukset määritelty (hakukoneindeksointi)
- ☐ Pysyvien linkkien rakenne (permalinks) valittu

Teeman ja ulkoasun hyväksyntä

- ☐ Teemaehdotukset arvioitu ja valinta tehty
- ☐ Ulkoasun mockupit tai sivupohjat hyväksytty
- ☐ Värimaailma ja typografia hyväksytty
- ☐ Mobiiliulkoasu hyväksytty

Lisäosien valinta ja asennus

- ☐ Lomakkeet: Yhteydenottolomakkeiden toiminnallisuus määritelty
- ☐ Tietoturva: Tietoturvalisäosan (Kuten Wordfence/Sucuri) tarve hyväksytty
- ☐ SEO: Hakukoneoptimoinnin lisäosa (Kuten Yoast SEO/Rank Math) hyväksytty
- ☐ Suorituskyky: Välimuistilisäosan (Kuten WP Rocket/LiteSpeed) tarve hyväksytty
- ☐ Varmuuskopiointi: Automaattisen varmuuskopioinnin ratkaisu hyväksytty
- ☐ Analytiikka: Google Analytics -integraatio hyväksytty
- ☐ Sosiaalinen media: Jakopainikkeiden ja some-syötteiden tarve määritelty
- ☐ Sivunrakentaja: Visuaalisen editorin (Kuten Elementor/Divi/KadenceWP) tarve hyväksytty
- ☐ Verkkokauppa: WooCommerce-toiminnallisuus hyväksytty (jos tarvitaan)

- ☐ Kieliversiot: Monikielisyysratkaisun (Kuten WPML/Polylang) tarve hyväksytty
- ☐ Oppimisalusta: LMS-toiminnallisuuden (Kuten LearnDash/LifterLMS) tarve hyväksytty

Verkkokaupan asetusten määrittely (jos WooCommerce käytössä)

- ☐ Kaupan perustiedot määriteltä (nimi, osoite, valuutta)
- ☐ Tuotekategoriat ja -attribuutit suunniteltu
- ☐ Hinnoittelustrategia ja ALV-asetukset määriteltä
- ☐ Varastoseurannan tarve ja asetukset päätetty
- ☐ Toimitusalueet ja -tavat määriteltä
- ☐ Toimitusmaksut ja ilmaisen toimituksen rajat asetettu
- ☐ Palautus- ja peruutus käytännöt määriteltä
- ☐ Automaattiset sähköpostit (tilausvahvistus, lähetysilmoitus) määriteltä
- ☐ Täydentävät lisäosat määriteltä ja valittu

Maksuvälittäjien liittäminen verkkokauppaan

- ☐ Tarvittavat maksutavat valittu (korttimaksut, verkkomaksut, lasku, osamaksut)
- ☐ Maksuvälittäjä sopimukset tehty (Checkout/Paytrail, Visma Pay, Klarna, Stripe, PayPal)
- ☐ Liikunta- ja hyvinvointisetelien tarjoajien sopimukset tehty (EPassi, Smartum, Edenred)
- ☐ API-avaimet ja käyttäjätunnukset toimitettu tekniselle kumppanille
- ☐ Testimaksut suoritettu ja toimivuus varmistettu
- ☐ Maksumenetelmien järjestys ja näkyvyys määriteltä
- ☐ Maksujen tietoturva-asetukset (SSL, PCI DSS) varmistettu
- ☐ Palautettavien maksujen prosessi määriteltä

LMS-lisäosan asetusten määrittely (jos käytössä)

- ☐ LMS-lisäosa valittu
- ☐ Täydentävät lisäosat valittu
- ☐ Käännösten taso sovittu

- ☐ Yleiset asetukset määritetty
- ☐ Kurssien asetukset määritetty
- ☐ Oppituntien asetukset määritetty
- ☐ Aiheiden asetukset määritetty
- ☐ Kyselyiden asetukset määritetty
- ☐ Kurssirakenne ja -hierarkia suunniteltu ja sivupohjat määritetty
- ☐ Värimäärittelyt määritetty
- ☐ Opiskelijan rekisteröitymisprosessi määritetty
- ☐ Maksutavat määritetty
- ☐ Todistusten ulkoasu ja myöntämiskriteerit määritetty
- ☐ Ylläpitäjien, ryhmänjohtajien, opettajien, opiskelijoiden tms. käyttöoikeudet asetettu
- ☐ Automaattiset ilmoitukset ja muistutukset määritetty

Lähtevien viestien SMTP-asetusten määrittely

- ☐ Sähköpostipalvelutarjoaja valittu (Kuten Brevo, Gmail, Outlook, SendGrid, Mailgun)
- ☐ SMTP-palvelimen asetukset määritetty ja testattu
- ☐ Lähettäjän sähköpostiosoite ja nimi asetettu
- ☐ Sähköpostien allekirjoitukset määritetty
- ☐ Automaattisten viestien mallit hyväksytty
- ☐ Roskapostisuodattimien ohitus varmistettu (SPF, DKIM)

Toiminnallisuuksien testaus

- ☐ Kehitysympäristö testattu ja palaute annettu
- ☐ Lomakkeiden toimivuus testattu (sähköpostin saapuminen, spam-suojaus)
- ☐ Navigaation selkeys arvioitu
- ☐ Hakutoiminnon tehokkuus testattu (jos käytössä)
- ☐ Sosiaalisen median jakamisen toimivuus testattu
- ☐ Verkkokaupan ostoprosessi testattu (jos käytössä)
- ☐ Kurssialustan hankinta- ja ostoprosessi testattu (jos käytössä)
- ☐ Mobiiliresponsiivisuus kaikilla toiminnallisuuksilla testattu

- ☐ Käyttäjäkokemus testattu kohderyhmän näkökulmasta

Sivuston julkaisu

- ☐ Domainohjaus tehty
- ☐ Sivuston siirto kehitysympäristöstä tuotantoon tai salasanasuojaus poistettu
- ☐ Hakukoneindeksoinnin esto poistettu (jos halutaan)
- ☐ 404-sivut ja muut virheviestit asetettu
- ☐ 301-ohjaukset tehty

3. Ulkoasuteeman valinta

Asiakkaan ja teknisen kumppanin yhteistyönä

Haaste: Tuhansien WordPress-teemojen joukosta on vaikea löytää juuri omaan liiketoimintaan ja brändiin sopiva vaihtoehto. Väärä teemavalinta voi johtaa kalliisiin muutoksiin myöhemmin tai sivustoon joka ei palvele tavoitteita.

Ratkaisu: Tekninen kumppani esittelee liiketoimintatarpeisiin sopivia teemavaihtoehtoja, asiakas arvioi niitä brändin ja käyttäjäkokemuksen näkökulmasta, ja yhdessä tehdään perusteltu valinta joka tukee sekä teknistä toteutusta että visuaalista ilmettä.

Teemavaihtoehtojen arviointi

- ☐ Tekninen kumppani esitellyt sopivia teemavaihtoehtoja
- ☐ Referenssisivustot ja demoversiot tarkasteltu yhdessä
- ☐ Teeman toiminnallisuudet käyty läpi suhteessa liiketoimintatarpeisiin
- ☐ Mobiiliresponsiivisuus ja suorituskyky arvioitu
- ☐ Teema valittu ja hyväksytty
- ☐ Teeman käyttö koulutettu

Visuaalisen suunnan määrittely

- ☐ Sivuston yleisilme ja tunnelma määritelty
- ☐ Värimaailman suuntaviivat sovittu
- ☐ Typografiatyyli määritelty
- ☐ Layout-preferenssit (sivu- vs. keskitetty asettelu) päätetty

4. Verkkosivuston suunnittelu ja vaatimusmäärittely

Asiakkaan vastuulla

Haaste: Liian moni sivustoprojekti lähtee liikkeelle epämääräisellä "tarvitsen verkkosivun" -ajatuksella. Ilman selkeitä tavoitteita, kohderyhmämäärittelyä ja toiminnallisuusvaatimuksia lopputulos on usein suvussa oleva sivusto joka ei palvele ketään kunnolla.

Ratkaisu: Asiakas tekee huolellisen pohjatyön määrittelemällä sivuston tarkoituksen, analysoimalla kohderyhmänsä, tutkimalla kilpailijoita ja listaamalla tarvittavat toiminnallisuudet. Tämä strateginen suunnittelu ohjaa kaikkia myöhempiä päätöksiä ja varmistaa että sivusto palvelee liiketoimintatavoitteita.

Sivuston tarkoituksen määrittely

- ☐ Sivuston pääasiallinen tarkoitus määritelty selkeästi
- ☐ Konkreettiset ja mitattavat liiketoimintatavoitteet asetettu
- ☐ Menestyksen mittarit määritelty (esim. liidien määrä, myynnin kasvu)
- ☐ Budjetti ja aikataulu sovittu teknisen kumppanin kanssa

Kohderyhmän analyysi

- ☐ 2-3 yksityiskohtaista ostajapersoonaa luotu
- ☐ Kohderyhmän tarpeet, ongelmat ja kipupisteet tunnistettu
- ☐ Kohderyhmän verkkokäyttäytyminen analysoitu (millä laitteilla, milloin)
- ☐ Kohderyhmän arvot, mieltymykset ja ostokäyttäytyminen selvitetty
- ☐ Kohderyhmän kielellinen ilmaisu ja kommunikaatiotyyli määritelty

Liiketoimintatarpeiden määrittely

- ☐ Tarvittavat toiminnallisuudet listattu liiketoimintanäkökulmasta
- ☐ Toiminnallisuudet priorisoitu tärkeysjärjestykseen
- ☐ Eryistarpeet tunnistettu (verkkokauppa, varausjärjestelmä, jäsenalue)

- ☐ Integraatiot muihin järjestelmiin määritelty (CRM, ERP, kassajärjestelmä)

Kilpailijatutkimus ja asemointi

- ☐ 3-5 tärkeintä kilpailijaa tunnistettu
- ☐ Kilpailijoiden sivustojen vahvuudet ja heikkoudet analysoitu
- ☐ Oma erottautumisstrategia määritelty
- ☐ Benchmarking-sivustot valittu inspiraatioksi

Dokumentointi

- ☐ Lyhyt ohjeistus tekniselle kumppanille kirjoitettu
- ☐ Kaikki vaatimukset ja toiveet dokumentoitu
- ☐ Referenssisivustot ja tyyliä jaettu kumppanin kanssa

5. Brändimateriaalien valmistelu

Asiakkaan vastuulla

Haaste: Tekninen kumppani ei voi luoda brändi-identiteettiä asiakkaan puolesta, mutta toisaalta hajallaan olevat logot, kuvalliset elementit ja epäselvät brändiohjeistukset hidastavat projektia ja johtavat lopputulokseen joka ei vastaa yrityksen imagoa.

Ratkaisu: Asiakas kokoaa kaikki brändimateriaalit yhtenäiseksi paketiksi - logot oikeissa muodoissa, virallisen väripaletin, typografian ja tyyliohjeistuksen. Samalla varmistetaan että kaikki kuvamateriaali on laadukasta ja teknisesti optimoitua verkkokäyttöön.

Visuaalisen identiteetin kokoaminen

- ☐ Yrityksen logo kaikissa tarvittavissa muodoissa (PNG, SVG, AI)
- ☐ Brändin virallinen väripaletti (HEX-koodit) määritelty
- ☐ Typografia ja fontit määritelty (ensisijaiset ja toissijaiset)
- ☐ Brändiohjeisto tai tyyliohje koottu

Kuvamateriaali

- ☐ Laadukkaat yritys- ja tuotekuvat kerätty
- ☐ Henkilöstökuvat otettu (jos tarvitaan)
- ☐ Toimipisteen/toimiston kuvat otettu
- ☐ Favicon-kuva valmisteltu (512x512px)

Sisältömateriaalien kokoaminen

- ☐ Olemassa olevat esitteet, flyerit ja markkinointimateriaalit koottu
- ☐ Vanhat verkkosivut ja niiden sisältö dokumentoitu
- ☐ Tuote-/palvelukuvaukset kerätty yhteen
- ☐ Asiakasreferenssit ja -suositukset koottu

6. Sisällön strateginen suunnittelu

Asiakkaan vastuulla

Haaste: Teknisesti täydellinen sivusto voi olla täysi floppi jos sisältörakenne on sekava, käyttäjäpolut epäloogiset tai sisältötyypit eivät vastaa kohderyhmän tarpeita. Monesti sivuston rakentaminen aloitetaan suoraan tekstien kirjoittamisella ilman kokonaissuunnitelmaa.

Ratkaisu: Ennen ensimmäistäkään tekstiä asiakas suunnittelee sivuston rakenteen, määrittelee käyttäjäpolut, valitsee sisältötyypit ja rakentaa selkeän hierarkian. Tämä pohjatyö varmistaa että lopullinen sisältö on johdonmukaista, löydettävää ja ohjaa kävijöitä kohti haluttuja toimenpiteitä.

Sivuston rakenteen suunnittelu

- ☐ Pääsivujen lista luotu (etusivu, palvelut, yhteystiedot jne.)
- ☐ Alasivujen rakenne suunniteltu
- ☐ Navigaatorakenne ja valikot mietitty
- ☐ Sisällön hierarkia ja tärkeysjärjestys määritelty

Asiakaspolkujen suunnittelu

- ☐ Eri kohderyhmien kulkureitit sivustolla suunniteltu
- ☐ Konversiopolitiikka määritelty (mitä halutaan kävijöiden tekevän)
- ☐ Toimintakehotusten (CTA) sijainnit ja tekstit suunniteltu
- ☐ Yhteystietojen ja yhteydenottotapojen hierarkia määritelty

Sisältötyyppien määrittely

- ☐ Tarvittavat sisältötyypit määritelty (staattinen sisältö, verkkokaupan tuotteiden tuotekuvaukset, kurssialustan sisältötyypit, blogi, portfolio)
- ☐ Sisällön päivitystiheys ja vastuunjako päätetty
- ☐ Sosiaalisen median integraatiot suunniteltu
- ☐ Uutiskirjeen ja markkinoinnin tarpeet huomioitu

7. Tekstisisällön tuottaminen

Asiakkaan vastuulla

Haaste: Kenenkään muun kuin asiakkaan itsensä on mahdotonta kirjoittaa uskottavaa ja myyvää sisältöä yrityksestä, sen palveluista ja arvoista. Samalla monet eivät osaa kirjoittaa verkkoon sopivalla tavalla tai huomioida hakukoneoptimointia.

Ratkaisu: Asiakas keskittyy siihen mitä osaa parhaiten - kertomaan oman liiketoimintansa tarinaa. Tekstit kirjoitetaan kohderyhmää palveleviksi, hakukoneystävällisiksi ja toimintaan ohjaaviksi, mutta autenttisesti omalla äänellä. Tekninen kumppani voi auttaa hakukoneoptimoinnissa ja teknisessä toteutuksessa.

Staattisten sivujen sisältö

- ☐ Etusivu: Selkeä value proposition ja yritysesittely kirjoitettu
- ☐ Tietoa meistä: Yrityksen tarina, arvot ja tiimi esitelty
- ☐ Palvelut/Tuotteet: Kaikki tarjonta kuvattu hyötyjen kautta
- ☐ Yhteystiedot: Kaikki yhteystiedot, aukioloajat ja sijainnit
- ☐ Tietosuojaseloste: Lakisääteiset dokumentit valmisteltu
- ☐ Tilaus- ja toimitusehdot (jos verkkokauppa käytössä)

Hakukoneoptimoitu sisältö

- ☐ Avainsanatutkimus tehty tai tilattu
- ☐ Sivukohtaiset pääavainsanat määritelty
- ☐ Meta-otsikoiden ja -kuvausten pohja-tekstit kirjoitettu
- ☐ Sisältö kirjoitettu hakukoneystävällisesti

Blogisisällön suunnittelu

- ☐ Blogin tarkoitus ja tavoitteet määritelty
- ☐ 5-10 ensimmäisen artikkelin aiheet suunniteltu
- ☐ Julkaisuaikataulu luotu

- ☐ Kirjoitustyyli ja sävy määritelty

Tekstien laadunvarmistus

- ☐ Kaikki tekstit oikoluettu ja kieliasultaan tarkistettu
- ☐ Brändin mukaisuus varmistettu
- ☐ Toimintakehotukset lisätty strategisesti
- ☐ Tekstien pituudet optimoitu (ei liian pitkiä tai lyhyitä)

8. Visuaalisen sisällön valmistelu

Asiakkaan vastuulla

Haaste: Kuvapankkikuvat ja geneerinen visuaalinen materiaali tekevät sivustosta persoonattoman ja vaikeuttavat erottautumista kilpailijoista. Samalla huonolaatuiset tai väärässä formaatissa olevat kuvat pilaavat sivuston ammattimaisuuden ja hidastavat latautumista.

Ratkaisu: Asiakas panostaa aitoon, laadukkaaseen visuaaliseen materiaaliin joka kertoo yrityksen tarinan. Kuvat optimoidaan verkkokäyttöön, suunnitellaan strategisesti tukemaan tekstisisältöä ja varmistetaan että ne vahvistavat brändi-identiteettiä persoonallisella tavalla.

Valokuvien valmistelu

- ☐ Laadukkaat, ammattimaiset valokuvat hankittu
- ☐ Kuvat optimoitu verkkokäyttöön (resoluutio 72-150 DPI, ei printtilaatuisia)
- ☐ Tiedostokoot pidetty järkevinä (alle 500 KB per kuva, mieluiten 100-200 KB)
- ☐ Kuvaformaatit valittu oikein (JPEG valokuville, PNG logoille/grafiikalle)
- ☐ Kuvasuhteet määritelty eri tarpeisiin
- ☐ Kuvien käyttöoikeudet varmistettu
- ☐ Kuvatekstit ja ALT-tekstien sisältö valmisteltu
- ☐ Kuvien järjestys ja sijoittelu sivuille suunniteltu

Videosisältö (jos tarvitaan)

- ☐ Esittelyvideot tai tuotevideot tuotettu
- ☐ Videoiden käsikirjoitus ja sisältö suunniteltu
- ☐ Videoiden laatu ja kesto optimoitu verkkokäyttöön

Infografiikka ja grafiikat

- ☐ Tarvittavat infograafit ja kaaviot tunnistettu

- ☐ Data ja sisältö visualisointeihin koottu
- ☐ Graafinen ilme määritelty

9. Sisällön lisääminen sivustolle

Asiakkaan vastuulla tai yhteistyössä

Haaste: Vaikka sisältö olisi kuinka laadukasta, sen tekninen toteutus sivustolle voi mennä pieleen. Väärät otsikkorakenteet, puutteelliset meta-tiedot tai huonosti asetellut elementit voivat pilata sekä käyttäjäkokemuksen että hakukonenäkyvyyden.

Ratkaisu: Sisältö lisätään sivustolle joko asiakkaan toimesta (koulutuksen jälkeen) tai yhteistyössä teknisen kumppanin kanssa. Varmistetaan että tekstit, kuvat ja toiminnallisuudet integroituvat saumattomasti, hakukoneoptimointi toteutuu käytännössä ja lopputulos on visuaalisesti houkutteleva.

Tekstisisällön lisääminen

- ☐ Sivukohtaiset tekstit toimitettu tekniselle kumppanille tai lisätty itse
- ☐ Otsikointi ja kappalejako varmistettu
- ☐ Sisäinen linkitys suunniteltu ja toteutettu
- ☐ Call-to-action -painikkeiden tekstit ja linkit määritelty

Kuvien ja median lisääminen

- ☐ Kuvat toimitettu tekniselle kumppanille optimointia varten
- ☐ Kuvien sijoittelu sivuille määritelty
- ☐ Kuvatekstit ja ALT-tekstit toimitettu
- ☐ Videot ja muu media integroitu

Yhteystietojen ja integraatioiden määrittely

- ☐ Kaikki yhteystiedot ja sosiaalisen median linkit toimitettu
- ☐ Google Maps -sijainti määritelty
- ☐ Uutiskirjeen tilausintegraatio määritelty
- ☐ Analytiikkatyökalut (Google Analytics) käyttöön otettu

10. Testaus ja hyväksyntä

Asiakkaan vastuulla: sisällön ja toimivuuden tarkistus

Haaste: Tekninen kumppani voi testata sivuston teknisen toimivuuden, mutta ei voi arvioida sisällön oikeellisuutta, brändin mukaisuutta tai sitä palveleeko sivusto todella liiketoiminnan tavoitteita. Huolimattomuus tässä vaiheessa johtaa virheisiin jotka näkyvät asiakkaille.

Ratkaisu: Asiakas käy sivuston huolellisesti läpi käyttäjän silmin - testaa jokaisen toiminnon, tarkistaa kaikkien tekstien oikeellisuuden, varmistaa että kaikki linkit toimivat ja että sivusto välittää halutun viestin. Palaute annetaan systemaattisesti tekniselle kumppanille korjauksia varten.

Sisällön tarkistus

- ☐ Kaikki sivut käyty läpi sisällön osalta
- ☐ Tekstien oikeellisuus tarkistettu
- ☐ Kuvien laatu ja sijoittelu tarkistettu
- ☐ Linkkien toimivuus varmistettu

Käyttäjäkokemuksen testaus

- ☐ Sivusto testattu omalla puhelimella ja tabletilla
- ☐ Navigaatio testattu käyttäjän näkökulmasta
- ☐ Lomakkeiden toimivuus testattu
- ☐ Yhteystietojen oikeellisuus varmistettu

Verkkokaupan testaus (jos käytössä)

- ☐ Tuotteiden lisääminen ostoskoriin testattu
- ☐ Kassaprosessi käyty läpi kokonaan (testiostoksella)
- ☐ Maksutapojen toimivuus varmistettu
- ☐ Tilausvahvistukset ja sähköpostit tarkistettu
- ☐ Tuotetietojen ja hintojen oikeellisuus varmistettu
- ☐ Toimitustietojen ja -kulujen näkyminen tarkistettu

- ☐ Laskutustietojen ja ALV-laskennan oikeellisuus varmistettu
- ☐ Digitaalisten tuotteiden latauslinkit testattu (jos sovellettava)

Verkkokoulutuslaturan testaus (jos käytössä)

- ☐ Kurssirekisteröitymisprosessi testattu
- ☐ Kurssimateriaalien näkyvyys ja latautuminen varmistettu
- ☐ Videotoiston toimivuus testattu eri laitteilla
- ☐ Tenttien ja tehtävien toiminnallisuus kokeiltu
- ☐ Edistymisen seuranta ja tallentuminen tarkistettu
- ☐ Todistusten (sertifikaatit) generointi testattu
- ☐ Opiskelijaprofilin toiminnot käyty läpi
- ☐ Kurssikohtaiset keskustelualueet tai kommentit testattu (jos käytössä)
- ☐ Automaattisten viestien toimivuus testattu

Kohderyhmätestaus

- ☐ Sivusto näytetty muutamalle kohderyhmän edustajalle
- ☐ Palaute kerätty ja analysoitu
- ☐ Tarvittavat muutokset listattu

Hakukoneoptimoinnin tarkistus

- ☐ Sivujen meta-tiedot tarkistettu
- ☐ Avainsanojen käyttö sisällössä varmistettu
- ☐ Hakukoneindeksointi testattu

11. Lanseeraus ja käyttöönotto

Asiakkaan vastuulla: markkinointi ja viestintä

Haaste: Valmis sivusto ei automaattisesti tuo kävijöitä tai asiakkaita. Ilman strategista lanseerausta ja viestintää jopa maailman paras sivusto voi jäädä huomaamatta kohderyhmältä, mikä tekee koko investoinnista turhaa.

Ratkaisu: Asiakas suunnittelee ja toteuttaa aktiivisen lanseerauksen - päivittää kaikki kanavat uusilla tiedoilla, informoi asiakkaita ja kumppaneita, hyödyntää sosiaalista mediaa ja seuraa lanseerauksen onnistumista. Tekninen kumppani varmistaa että sivusto kestää lanseerausliikenteen.

Lanseerauksen valmistelu

- ☐ Lanseerausaikataulu sovittu teknisen kumppanin kanssa
- ☐ Lanseerausviestintä suunniteltu
- ☐ Sosiaalisen median kanavat päivitetty
- ☐ Sähköpostiallekirjoitukset päivitetty

Lanseerauksen toteutus

- ☐ Sivusto julkaistu ja toimivuus varmistettu
- ☐ Lanseerausviestintä toteutettu
- ☐ Asiakkaat ja kumppanit informoitu
- ☐ Vanhat sivut ohjattu uusiin (jos tarpeen)

Seuranta lanseerauksen jälkeen

- ☐ Ensimmäisten päivien analytiikka tarkistettu
- ☐ Mahdolliset ongelmat raportoitu tekniselle kumppanille
- ☐ Käyttäjäpalaute kerätty ja analysoitu

12. Jatkuva sisällön ylläpito

Asiakkaan vastuulla

Haaste: Staattinen sivusto kuolee nopeasti - vanhentunut sisältö, puuttuvat blogiartikkelit ja jähmettynyt viestintä karkottavat kävijät ja laskevat hakukonenäkyvyyttä. Samalla sisällön tasainen tuottaminen ja suunnitelmallinen kehittäminen vaatii järjestelmällisyyttä.

Ratkaisu: Asiakas rakentaa kestävän sisältöstrategian ja ylläpitorutiinit. Sisältö pysyy tuoreena säännöllisten päivitysten kautta, hakukoneoptimointi kehittyy jatkuvasti ja sivusto palvelee yhä paremmin sekä käyttäjiä että liiketoimintatavoitteita pitkällä aikavälillä.

Sisältöstrategian toteutus

- ☐ Blogiartikkelien julkaisuaikataulu luotu ja noudatettu
- ☐ Sosiaalisen median jakaminen organisoitu
- ☐ Uutiskirjeen sisältö ja aikataulu määritelty
- ☐ Sesonkien ja kampanjoiden sisältö suunniteltu

Säännöllinen sisällön päivittäminen

- ☐ Yhteystietojen ajantasaisuus tarkistettu kuukausittain
- ☐ Palvelukuvaukset ja hintatiedot päivitetty tarpeen mukaan
- ☐ Asiakasreferenssit ja portfolioit päivitetty
- ☐ Ajankohtaiset uutiset ja tiedotteet lisätty

Analytiikan seuranta ja kehitys

- ☐ Google Analytics -data tarkistettu säännöllisesti
- ☐ Suosituimmat sivut ja sisällöt tunnistettu
- ☐ Käyttäjäpalautteen perusteella sisältöä kehitetty
- ☐ A/B-testaukset suunniteltu ja toteutettu

Hakukoneoptimoinnin jatkokehitys

- ☐ Uudet avainsanat tunnistettu ja sisällytetty
- ☐ Vanhan sisällön SEO-optimointi jatkettu
- ☐ Kilpailijoiden sisältöstrategiat seurattu
- ☐ Sisältömarkkinoinnin strategia kehitetty

13. Teknisen ylläpidon koordinointi

Asiakkaan vastuulla: kommunikointi teknisen kumppanin kanssa

Haaste: WordPress-sivusto tarvitsee jatkuvaa teknistä ylläpitoa pysyäkseen turvallisena, nopeana ja toimivana. Ilman säännöllistä huoltoa sivusto altistuu tietoturvariskeille, suorituskyky heikkenee ja toimintahäiriöt voivat aiheuttaa liiketoimintavahinkoja.

Ratkaisu: Asiakas rakentaa pitkäaikaisen yhteistyösuhteen teknisen kumppanin kanssa. Sovitaan selkeät ylläpitokäytännöt, säännöllinen raportointi ja kommunikointitavat. Asiakas keskittyy sisällöntuotantoon kun tekninen kumppani huolehtii järjestelmän toimintakunnosta ja kehittämisestä.

Ylläpitosopimuksen hallinta

- ☐ Ylläpitosopimus teknisen kumppanin kanssa neuvoteltu
- ☐ Vastuunjako selkeästi määriteltä
- ☐ Hinta-laatusuhde arvioitu ja hyväksytty
- ☐ Raportointikäytännöt sovittu

Säännöllinen kommunikaatio

- ☐ Säännölliset tilannekatsaukset sovittu
- ☐ Ongelmatilanteiden raportointiprosessi sovittu
- ☐ Kehitysehdotukset ja -tarpeet kommunikoitu säännöllisesti
- ☐ Uusien ominaisuuksien suunnittelu aloitettu

Jatkuva kehittäminen

- ☐ Käyttäjäpalautteen perusteella kehitysideat kerätty
- ☐ Liiketoiminnan muutosten vaikutus sivustoon arvioitu
- ☐ Uusien integraatioiden ja ominaisuuksien tarve tunnistettu
- ☐ Sivuston suorituskyvyn kehitys seurattu

Muistilista teknisen kumppanin kanssa kommunikointiin

Mitä sinun tulee toimittaa tekniselle kumppanille:

- ✓ **Sisällöt:** Kaikki tekstit, kuvat ja videot
- ✓ **Brändimateriaali:** Logot, värit, fontit, tyyliohje
- ✓ **Toiminnalliset vaatimukset:** Mitä sivuston tulee osata tehdä
- ✓ **Referenssit:** Esimerkkisivustot ja inspiraatio
- ✓ **Yhteystiedot:** Kaikki yhteystiedot ja sosiaalisen median linkit

Mitä tekninen kumppani hoitaa puolestasi:

- 🔧 **Tekninen toteutus:** Hosting, domain, WordPress-asennus
- 🔧 **Teeman konfigurointi:** Ulkoasun tekninen toteutus
- 🔧 **Lisäosien asennus:** Kaikki tekniset toiminnallisuudet
- 🔧 **Optimointi:** Nopeus, hakukoneoptimointi, mobiiliversio
- 🔧 **Testaus:** Tekninen toimivuus, turvallisuus, yhteensopivuus
- 🔧 **Ylläpito:** Päivitykset, varmuuskopiot, tekninen tuki

Yhteistyön kultaiset säännöt:

- 💡 **Kommunikoi selkeästi:** Anna yksityiskohtaista palautetta
- 💡 **Pidä kiinni aikatauluista:** Toimita materiaalit sovitusti
- 💡 **Kysy rohkeasti:** Tekninen kumppani on asiantuntija
- 💡 **Testaa huolellisesti:** Käy sivusto läpi perusteellisesti
- 💡 **Suunnittele tulevaisuutta:** Mieti pitkän aikavälin tarpeet