

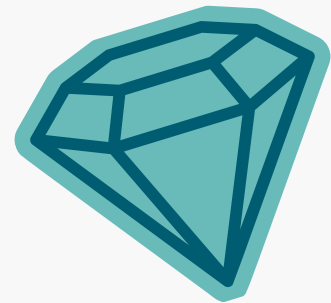


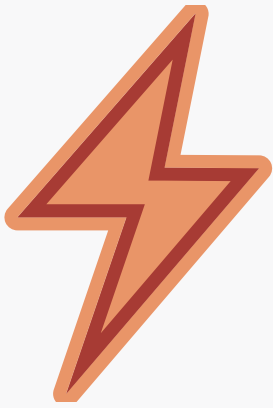
# NÄIN OTAT LIVESHOPPAILUN HALTUUN OMASSA LIIKETOIMINNASSASI

Live shopping on kasvattanut jalansijaa orgaanisesti erityisesti muoti- ja kauneudenhoitoalalla, mutta konsepti hakee muilla toimialoilla muotoaan. Siksi sen mahdollisuudet ja potentiaali ovat valtavia, ja niihin kannattaa tarttua jo nyt.

## 1. Määrittele alusta ja kohdeyleisö

- Kenelle olet myymässä: Tunnista kohdeyleisösi ja ymmärrä heidän tarpeensa ja mieltymyksensä. Tämä auttaa sinua valitsemaan oikeat tuotteet ja lähestymistavat.
- Missä kanavassa: Valitse alusta, jossa kohdeyleisösi viettää eniten aikaa. Esimerkiksi, nuoremmalle kohdeyleisölle TikTok tai Instagram voivat olla hyviä vaihtoehtoja. Jos taas yleisösi koostuu ammattilaisista, LinkedIn voi olla sopivampi.
- Miten: Määritä, miten aiot tavoittaa yleisösi. Käytä sosiaalisen median mainoksia, sähköpostimarkkinointia ja yhteistyötä vaikuttajien kanssa.





## 2. Laadi konsepti ja struktuuri

- Selkeä suunnitelma: Laadi tarkka käsikirjoitus tai suunnitelma siitä, mitä tuotteita esittelet ja missä järjestyksessä. Tämä auttaa pitämään lähetyksen sujuvana ja mielenkiintoisena.
- Kiireellisyyden tunne: Käytä aikarajoitettuja tarjouksia ja alennuskoodeja luodaksesi kiireen tunnetta. Tämä kannustaa katsojia tekemään ostopäätöksen nopeasti.

## 3. Ajoita ja kampanjoi

- Ennakkomarkkinointi: Mainosta tapahtumaasi etukäteen mahdollisimman paljon. Käytä sosiaalista mediaa, sähköpostilistoja ja yhteistyötä vaikuttajien kanssa saadaksesi mahdollisimman paljon näkyvyyttä.
- Relevantit kampanjat: Rakenna tapahtumasi relevanttien kampanjoiden ympärille, kuten kausittaiset juhlat (esim. joulukuuh, pääsiäinen) tai erityiset tapahtumat (esim. Black Friday, ystävänpäivä).

## 4. Mittaa ja analysoi dataa

- Seuranta: Seuraa katsojamääriä, myyntiä ja muita tärkeitä mittareita lähetyksen aikana. Tämä auttaa sinua ymmärtämään, mikä toimii ja mikä ei.
- Pitkän aikavälin analyysi: Analysoi live-lähetystesi vaikutusta myyntiisi pitkällä aikavälillä. Käytä näitä tietoja uusien kampanjoiden suunnittelussa ja parantaaksesi tulevia lähetyksiä.



### Lue lisää live shopping-ilmioistä

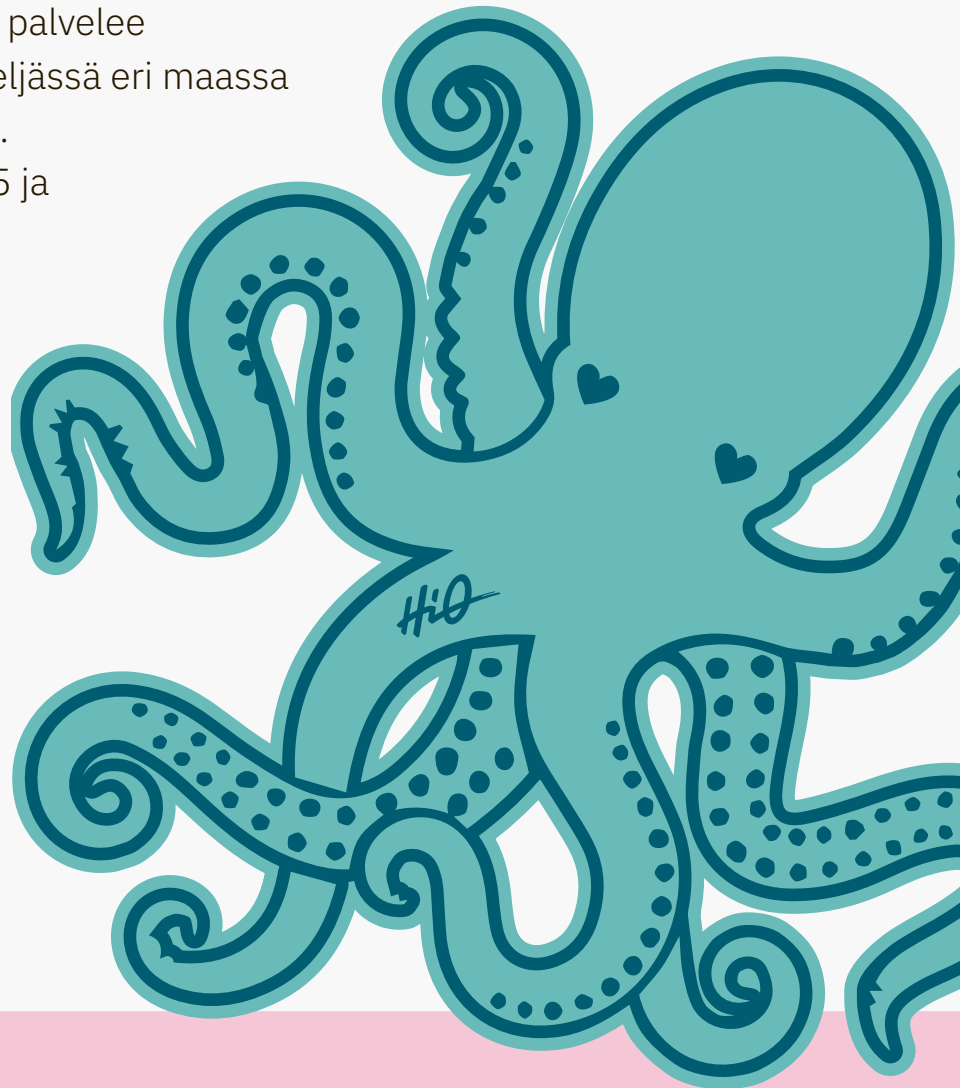
<https://hiq.fi/live-shopping-yhdistaa-nostalgiaiihteen-ja-modernin-kaupankaynnin/>



# THE HEADQUARTERS OF TECH

HiQ on luova teknologiakonsulttiyritys. Teemme elämästä yksinkertaisempaa ensiluokkaisilla ratkaisulla, joihin hyödynnämme syvää teknologia- ja toimialaosaamista sekä luovaa ajattelua. Meitä yhdistää pilke silmäkulmassa ja usko siihen, että teknologialla muutamme maailmaa.

Suomen lisäksi HiQ-konserni palvelee kansainvälisiä markkinoita neljässä eri maassa yli 2000 asiantuntijan voimin. HiQ perustettiin vuonna 1995 ja vuodesta 2020 alkaen meidät on omistanut Triton.



**Kiinostuitko? Ota yhteyttä.**

[myynti@hiq.fi](mailto:myynti@hiq.fi)

+358 9 4355 860

[hiq.fi](https://hiq.fi)

