

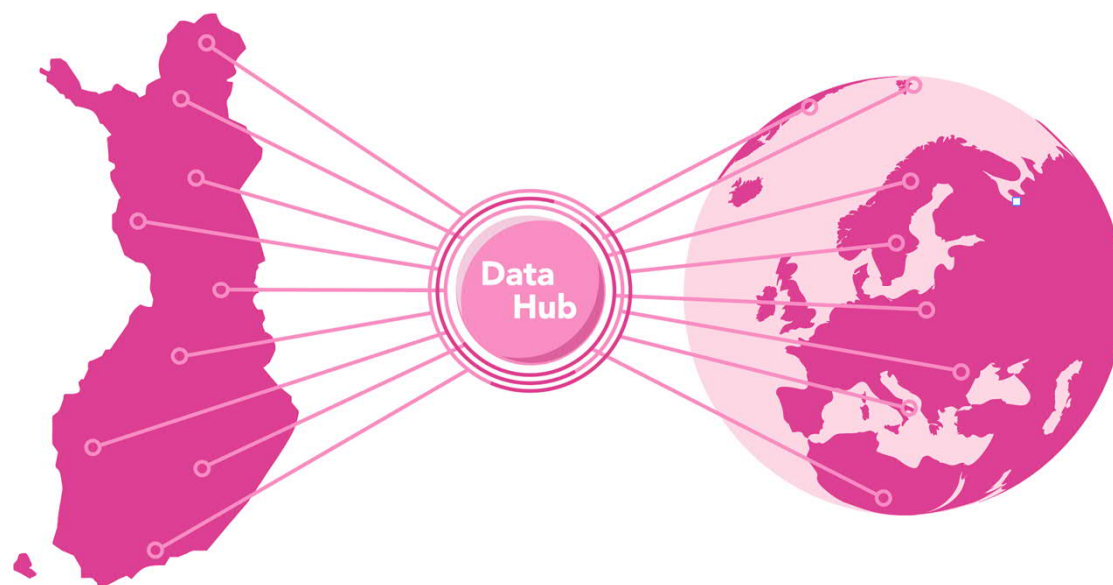
880 yritystä, joista  
109 Tre alueella

2 700 tuotetta, joista  
234 Tre alueella

# Visit Finlandin digikanavat + DataHub

Visit Finlandin digikanavat hyödyntävät  
DataHubin tuotesisältöjä:

- 1 Visitfinland.com
  - kansainvälisille matkailijoille suunnattu verkkosivu
- 2 Finland Travel Pro
  - B2B, eri markkinoille kohdetieto- ja oppimisalusta
- 3 Visit Finlandin markkinointikampanjat



# DataHub jatkokehitys - kattava matkailusisältöjen tietokanta



# Visit Finlandin kevään digiprojekteja

Digitaalinen tuotekatalogi  
TYÖKALU KANSAINVÄLISEEN  
MYYNNINEDISTÄMISEEN B2B

Digitaalisten myynti/jakelukanavien kartoitus  
TYÖKALU YRITYKSILLE JA ALUEILLE  
DIGIKANAVIEN HYÖDYNTÄMISEEN

Matkailuyritysten digivalmiustaso -kysely  
TYÖKALU ALUEILLE JA VISIT FINLANDILLE OIKEAN  
PALVELUTARJOAMAN KEHITTÄMISEEN  
MATKAILUYRITYSTEN DIGITAALISUUDEN TUKEMISEEN



READY

Lähtötaso, yritys on digitaalisuuden alkumetreillä. Yrityksellä on diginäkyvyyskanava, joka mahdollistaa yrityksen ja palveluiden löydettävyyden

- Verkkosivu
- Some-profiili
- Google My Business
- Nimetty henkilö, joka vastaa verkkosivuista ja someprofiileista



STEADY

Yritys hyödyntää digikanavia myyntiin ja markkinointiin, sekä seuraa näiden analytiikkaa ja tuloksia. Yrityksen johto ymmärtää ja tukee digitekemistä.

- Verkkosivut useilla kielillä
- Varauskanava/ verkkokauppa
- Digimarkkinointia aloitettu
- Tuotteita myynnissä digitaalisessa jakelukanavassa
- Analytiikka käytössä
- Osaamista ja johdon tuki



GO !!

Yritys hyödyntää, seuraa ja optimoi aktiivisesti ja monikanavaisesti digitaalisia markkinointi- ja myyntikanavia. Digikanavat on osa strategiaa, ja yrityksessä on osaamista ja resursseja.

- Omien digikanavien aktiivinen hyödyntäminen ja seuranta
- Digimyynti- ja markkinointikanavat monikanavaisesti käytössä
- Aktiivinen analytiikan hyödyntäminen ja kanavaoptimointi
- Digitekemiselle on tavoitteet ja budjetti
- Digikanavat osana strategiaa, budjetti, resurssointi