**Kysely mainoskampanjan luomiseksi**

*Tee tästä dokumentista kopio (File -> Make a copy) ja jaa pääsy tähän meille. Facebook mainokset luodaan pohjautuen näihin tietoihin.*

**Vastaa näihin kysymyksiin parhaalla mahdollisella tavalla.  Mitä paremmin vastaat kysymyksiin, sitä tehokkaammin laaditut mainokset toimivat.**

**On tärkeä päivittää tätä dokumenttia aika-ajoin. Mitä enemmän teet markkinointia ja mitä paremmin ymmärrät kohderyhmien ajattelua, sitä tehokkaammin ja edullisemmin Facebook mainokset toimivat. Kun vastaat näihin kysymyksiin, pistä itsesi asiakkaasi asemaan ja käytä samaa kieltä mitä he käyttäisivät.**

1.Kuvaa kohdeyleisösi. Keitä he ovat, mihin demograafisiin ryhmiin he kuuluvat (mies/nainen, ikä, sosiaalinen asema, ammatti). Miten he itse kuvailevat/nimittävät  itseänsä? Miten muut kuvailevat heitä?

**Sosiaali-ja terveydenhuolto alalta, kasvatus ja opetus, henkilöstöhallinto ja johtaminn, Liiketalous ja kaupallinen, järjestö, seurakunta tai vastaa. Yleensäkin henkilöt, jotka kohtaavat asiakkaita työssä. Koulutettuja naisia ja miehiä, ikähaarukka 25-60**

2.Mikä on asiakkaasi tilanne nyt? Ongelmia? Haasteita? Miksi he olisivat kiinnostuneet palvelustasi?

**Helpompi tie terapeuttiseen työhön,kuin pidempi koulutus**

**Halu auttaa ihmisiä, olla heidän tukenaan ja kuunnella heitä**

**Osaamisen syventäminen terapiatyössä**

**Uusia ja nopeita toimintatapoja työni tueksi**

**Haluan hyödyntää oppimaani toimiessani lasten- ja nuorten kanssa**

**Työhyvinvoinnin kehittäminen omassa työyhteisössä**

**Oman perheeni ja ystävieni hyvinvoinnin edistäminen**

**Paremmat työmahdollisuudet niin omassa yrityksessä kuin muuallakin**

3.Miksi tilanne on hankala? Kuinka asiakas kuvailisi tilannettaan ja haasteitaan?  Miten muut kuvailisivat tilannetta?

**On tullut tilanne, että asiakkaat on haastavia ja minulla on loppuneet välineet.**

**Tulen hakemaan itselleni välineitä elämään**

4.Mikä olisi asiakkaasi toivetila, unelmatilanne?

**Saada parempi työpaikka, haluavat kehittyä eteenpäin työssään**.

5.Miten unelmatilanne eroaa nykyisestä, haasteellisesta tilanteesta. Miten asiakkaasi kuvailisi tavoitetilannetta? Kuinka he kuvailisivat sitä iloa ja onnea joka syntyy unelmatilanteeseen pääsemisestä? Miten muut kuvailisivat sitä?

**Kohdata uusia ihmisiä, saada työvälineitä, toteuttaa omaa sisäistä arvomaailmaa, kasvaa ja kehittyä, remontoida oma elämä, innostua!, työkaluja nykyisen ammatin tuleksi, kasvattaa (vahvistaa) terapeutti-identiteettiä, antaa välineitä myös toisille, uusia näkökulmia omaan ja toisten elämään, teoriapohjaa ja käytännön taitoja, verkostoituminen, uudet mahdollisuudet, lisätuloja**

6.Mikä estää asiakasta pääsemään omatoimisesti unelmatilanteeseen?

**Ratkaisukeskeisten taitojen puute, omasta koulutuksesta ei ole saanut välineitä.**

**Ei ole tilaisuuksia harjoitella**

**Ei ole vertaisryhmiä ja eri näkökulmia koulutusryhmästä**

**Ei ole selkeästi omaksuttua teoriaa ilman koulutusta**

7.Miten asiakas kuvailee sitä estettä joka estää häntä pääsemään unelmatilanteeseen.Kuinka hän kuvailisi sitä harmia ja kipua jota tämä este aiheuttaa?

**Liian lyhyt koulutus**

8.Mihin valheisiin asiakkaasi uskoo?

**Mielenterveys työ on raskasta ja vaikeaa**

**Vain pitkä koulutus ja terapia toimii**

**Ratkaisukeskeisyys on pinnallista**

9.Miksi asiakkaasi uskoo niihin?

**Tämä on yleinen näkökulma ja kulttuuri Suomessa, että pitää olla pitkä terapia**

**Pitkät perinteet psykodynaamisella terapialla**

10.Miten olet  myynyt asiakkaalle palveluasi tähän asti?

**Suomen parhaat kouluttajat ja paras meininki**

**Täällä tehdään jokaisen yksittäisen opiskelijan eteen töitä, innostus näkyy ryhmissä, motivoituneet ja ajan hengessä olevat kouluttajat, osallisuus näkyy koulutuksessa**

11.Mikä on toiminut / ei ole toiminut aiemmin kun olet myynyt palvelua?

**Työhaasteet, ajan saaminen vapaaksi työstä**

12.Analysoi nykyisiä asiakkaita, mitä samoja piirteitä heissä kaikissa on? Mitä toimintatapoja heillä on? Miten kuvailisit asiakkaita? Miten he itse kuvailevat itseään?

**Etsivät uutta suuntaa , työtapoja , elämää, kehittymistä, ymmärryksen ja osaamisen laajentamista.**

13.Analysoi asiakkaita, joille olet tarjonnut palvelua ja jotka eivät sitä ostaneet? Mitä yhteisiä toimintatapoja heillä on? Miten kuvailisit asiakkaita? Miten he itse kuvailevat itseään?

**Liian hektinen elämä tilanne**

**Ei ole rahaa/työttömyys**

14.Mitä olet myymässä? Mikä on tarjouksesi?

**Ratkaisukeskeinen lyhytterapeuttikoulutus 60op**. **4800 euroa sis.alv 24%**

15.Minkälaisen lopputulokset palvelusi tarjoaa asiakkaalle? Kuvaile asiakasta sen jälkeen kun hän on hyödyntänyt palvelusi tarjoaman?

**Uusi ammattitaito ja ratkaisukeskeisyys tulee osaksi elämääsi**

**Aivan uusi mahdollisuus toteuttaa haaveita muiden auttamisessa**

**Opin koko ajan lisää tämän koulutuksen antamien oppien johdosta**

**Olen saanut vahvistusta terapian toimivuuteen**

**Olen oppinut lisää kuuntelutaitoa sekä itseni että muiden**

**Uusi positiivinen ja rennonpi asenne**

**Osaan hahmottaa omaa elämääni kokonaisvaltaisemmin ja tehdä kannaltani sopivampia ratkaisuja**

**Suhtautuminen omaan itseni ja elämäntapahtumiin on muuttunut myönteisemmäksi**

**Saanut itsevarmuutta**

**Positiinen ajattelu kasvoi**

**Uskalsin hakea vaativampaan työhön**

**Olen rohkeampi työssäni kohtaamaan vaikeitakin asiakkaita**

**Opin arvostamaan itseäni enemmän ja luottamaan, että pystyn ja osaan**

**Parempi ongelmien ratkaisukyky**

**Ratkaisukeskeinen ajattelu**

16.Kun esittelet palveluasi, mitkä ovat tärkeimmät myyntiargumentit?

**Taito, meiltä lähtee osaajia**

**Tyytyväiset opiskelijat, eli erinomainen opiskelijapalaute**

**60 op vastaa laatua**

**Runsas käytännön harjoittelu**

17.Minkälaisia vasta-argumentteja asiakkaasi esittää kun esittelet palveluasi? Kirjoita tähän 3-5 yleisintä argumenttia.

**Vapaa-päivien otto työstä**

**Työmäärä**

**Hinta/raha**

18.Miten vastaat näihin vasta-argumentteihin? Kirjoita tähän vastauksesi edellisen kohdan vasta-argumentteihin.

**Työnohessa suunniteltu käytäväksi**

**n. 3 opintopistettä kuussa korkeintaan**

**Koulutuksen hinnan voi jakaa pienempiin osiin, jopa kuukausimaksuihin 223e/kk x 22**

**Työnantaja usein tukee maksuissa**

19.Miten tarjoamasi palvelu eroaa pahimman kilpailijasi palvelusta?

**Meillä on laajempi koulutus, jossa enemmän käytännön harjoittelua**20.Mistä asioista ja aiheista kohdeasiakkaasi on kiinnostunut. Löytyykö sellaisia aiheita mistä muut ihmiset eivät ole kiinnostuneet?  Mainitse muutama todella uniikki kiinnostuksen kohde?

**Terapiatyöstä**

**Auttamisesta**

21.Mitä ovat palveluusi liittyvät, vain ammattilaisten tuntemat, asiat tai salaisuudet? Sellaiset, joita asiakkaasi ei vielä tiedä, mutta voisivat kiinnostaa heitä ja sytyttää heidät kiinnostumaan palvelustasi.

**Onnistumisen tunne**

22.Luettele 3 asiakkaallesi tärkeää / kiinnostavaa asiaa. Laita ne tärkeysjärjestykseen.

**Läheiset**

**Hyvinvointi**

**Auttamistyö**

23.Luettele 3 asiakkaallesi vähiten tärkeää asiaa. Laita ne tärkeysjärjestykseen.

24.Kerro muutostarina yhdestä oikeasta asiakkaastasi. Sellaisesta, joka pääsi unelmatilanteeseen palvelusi avulla.  Minkälainen oli hänen tilanteensa ennen kuin hän osti palvelusi? Mitkä olivat haasteet ja kipupisteet? Minkälaisen tien he kävivät läpi kanssasi? Mikä oli tulos? Miten asiakas pääsi unelmatilanteeseensa?

**Seuraava Jarille tiedoksi, ei ole käyttölupaa vielä, kysy JOHN**

"**Työn asenne on muuttunut täysin. Työkavereiden harmituksien ja ongelmien tullessa esille olen kysynyt miten ratkaisisit asian, mikset tekisi sille jotain, kenelle kuuluu vastuu, miksi alistut? Kehun työkavereita silloin kun on tarvetta, ja se kannustaa heitä kovin. Heidän asenne minua kohtaan on muuttunut. Minun kanssani halutaan jutella, ruokatunnit ovat olleet sellaisia "terapia" istuntoja, aina joku saa jotain uutta ajateltavaa, jostain se kumpuaa. Olen kannustanut arvostamaan itseään, tekemisiään, lähinnä ymmärtämään miksi tekevät tätä työtä ja kenelle. Asiakastyössä olen itse ottanut erilaisen suhtautumistavan, katson silmiin, saatan kysyä ohimennen muita kuulumisia, toivotan hyvää päivää, ja hymyilen enemmän. Itsellä noista hyvä fiilis ja kiva mennä töihin. Jos asiakkaalla valittamista jostain käytän kukipasoa ja se toimii! sitä olen muillekin opettanut! Työhön palaamista on varjostanut syöpähoitojen aiheuttamat vatsaongelmat, enkä ole työhön pystynyt palaamaan kokoaikaisesti ja nyt haetaan työkyvyttömyyseläkettä. Tosin aion, jos muuten mahdollista ruveta tekemään nettiterapiaa, yrityksen olen perustanut jo viime kesänä. Tekisin työtä kotoa käsin skypellä, joka kuulemma riittävän tietosuojattu."**

**Jos en olisi ollut koulutuksessa, en tiedä miten olisin selvinnytkään syövästä. Opiskelut antoivat minulle syyn elää ja miten suuresti tämä kaikkinensa on vaikuttanut omaan asenteeseeni, omaan arvostukseen, itseni hyväksymiseen. Perheeni on muuttunut täysin, mieheni on avioliittovuoden jälkeen löytänyt uuden draivin elämään raskaiden sairastelujemme myötä. Tutkin uniani, niistä juttelen mieheni kanssa niitä ratkaistaan yhdessä. Me keskustellaan nykyään kaikesta syvällisemmin. Sisko, joka kovasti tukenut hoitojen aikana on muuttunut kovasti ja hän peilaa oppimiani asioita ja saan siitä myötäiloa kovin. Lasteni elämään on tullut asennemuutos, olemme lähentyneet kovasti ja keskustelut syvällisempiä. Olen käynyt vertaistukikoulutuksessa ja muissa koulutuksissa ja olen opettanut muita, jopa vetäjiämme.Minusta on tullut tosi rohkea, uskallan selvitellä asioita myöteiseen sävyyn ja saan palautetta. Aivan mahtavaa, että olen päässyt opiskelemaan. Olen tosi kiitollinen. Enkä olisi ikänä uskonut että perustaisin yritystäkään, nyt menen sitä kohti. Marjatta sanoikin usean kerran, että nettiterapia on tulevaisuutta ja sitä kohti mennään. Nettisivut jo on, mutten ole uskaltanut mainostaa yhtään sairauteni takia, mutta uskon että tulee tapahtumaan kun sen aika on.(Ilonan avaimet kohti unelmaa) raakile vielä..**