

MMA:n

# BLOGI- OHJEET

M M  
A

Myynnin &  
Markkinoinnin  
Ammattilaiset

# Blogissamme asiantuntijuutesi pääsee framille

Blogimme on kanava, jossa myynnin, markkinoinnin ja oston asiantuntijat pääsevät ääneen! Otamme vastaan kirjoituksia, jotka käsittelevät esimerkiksi alojamme koskevia ajankohtaisia aiheita tai koulutuksellisia sisältöjä.

Annat meille kirjoittajana myös oikeuden jatkojulkaista ja hyödyntää tekstiä markkinointikanavissamme. Näin saat erinomaista näkyvyyttä asiantuntijuudellesi. Tekstin kirjoittajan mainitsemme aina.

Kirjoituksista emme maksa palkkiota. Pidätämme myös oikeuden päättää tekstien julkaisemisesta tai julkaisematta jättämisestä.





# Miten homma toimii?

Blogiasioissa yhteyshenkilösi on tiedottajamme Reija Koistinen. Myös sisältösuunnittelijamme Juuli Hiltunen sparrailee mielellään kanssasi.

Kerro meille ajatuksesi kirjoituksen aiheesta ja näkökulmasta. Voimme pohtia asiaa läpi myös yhdessä. Näin varmistamme, ettei samasta asiasta ole kirjoitettu blogia viime aikoina ([mma.fi/blogi](https://mma.fi/blogi)).

Kun olet lähettänyt meille valmiin tekstin, käymme sen läpi, annamme palautetta ja sovimme julkaisuaikataulusta.

Toimita tekstin mukana itsestäsi hyvälaatuinen kuva (png- tai jpg-tiedosto) ja lyhyt esittelyteksti (noin 100 merkkiä). Halutessasi voimme lisätä esittelyysi linkit LinkedIn-, Facebook- tai Twitter-sivuillesi. Voit esittää meille myös toiveen blogin kuvituskuvaksi. Suosimme blogeissa visuaaliseen brändi-ilmeeseemme sopivaa kuvitusta, jota etsimme tarpeen mukaan myös kuvapankista.

**OTA ROHKEASTI YHTEYTTÄ!**

reija.koistinen@mma.fi | puh. 040 677 0530  
juuli.hiltunen@mma.fi

# NÄIN KIRJOITAT LOISTOBLOGIN

Jotta asiantuntijuutesi pääsee kunnolla loistamaan, listasimme alle muutaman hyödyllisen vinkin blogin kirjoittamiseen.



## 1. HERÄTÄ KIINNOSTUS

Otsikoi teksti tiiviisti ja houkuttelevasti. Tekstiä jaetaan sosiaalisessa mediassa, joten otsikon on herätettävä kiinnostus.

Nosta pihvi kärkeen. Älä jätä ydinsisältöä tekstin loppuun.

## 2. KERRO JOTAIN UUTTA

Olet asiantuntija – tuo rohkeasti ajatuksesi esiin. Uudet ajatukset ja näkökulmat herättävät keskustelua ja nostavat sekä sinun että tekstisi profiilia. Olet markkinoinnin, myynnin tai oston ammattilainen. Anna asiantuntijuutesi loistaa ja unohda markkinointipöhinä hetkeksi. Tiivis asiantuntijateksti tuo sinulle parempaa ja pitkäaikaisempaa näkyvyyttä. Muista myös konkretia. Kerro käytännön ja tosielämän esimerkein, mistä on kyse.

## 3. KIRJOITA NAPAKASTI

Älä jaarittele. Kirjoita teksti, jonka haluaisit itse lukea kiireisen työpäivän aikana. Tiivistetty ajatus on jalostettu ajatus. Mieti, miten ilmaisisit asian rajallisessa merkkimäärässä esimerkiksi Twitterissä. Vaikka verkossa tekstin merkkimäärä on joustavampi kuin printissä, suosittelemme tekstin pituudeksi enintään noin 3 000–4 500 merkkiä.

**Vinkki!** Jos tarvitset aiheen käsittelyyn enemmän tilaa, ehdota meille blogisarjaa. Otamme niitäkin mielellämme vastaan.

## 4. SELKEÄ KIELI ON POP

Vältä kapulakieltä. Kerro niin, että lukija ymmärtää. Kerro myös selkeällä suomen kielellä. Vältä turhia sivistyssanoja ja liian pitkiä lauseita tai ammattijargonia.

Vältä anglismeja ja kuluneita kielikuvia. Cool, inbound-markkinointi, kuluvapaa – mieti, miten sanoisit asian selkeämmin omin sanoin.

***Vinkki!** Voit antaa blogin myös vaikkapa kollegalle luettavaksi, jotta saat uutta näkökulmaa tekstin parantamiseksi.*

## 5. HELPOTA LUKEMISTA

Verkkoteksteissä kannattaa käyttää lyhyempiä kappaleita. Lisää pidempään tekstiin myös väliotsikoita. Lisäksi tekstissä olevat listat helpottavat silmäilyä.

## 6. VIIMEISTELE TEKSTI

Huolittele lopuksi teksti. Tarkista oikeinkirjoitus. Myös me oikoluemme tekstin ennen julkaisua ja ehdotamme siihen parannuksia.