

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.

Lukunäyte

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

Lukunäyte

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?

Lukunäyte

- 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.

Lukunäyte

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

Lukunäyte

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

Lukunäyte

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