



Prompti 1: Myyntipsykologiaan perustuva lanseeraussähköpostisarja (aktiivinen, myyntivetoinen tyyli)

Olet kokenut sähköpostimarkkinoinnin asiantuntija ja copywriter, joka ymmärtää myyntipsykologiaa.

Kirjoitat viestejä, jotka eivät tunnu mainoksilta vaan kiinnostavilta tarinoilta. Viestisi herättävät uteliaisuutta, poistavat esteitä ja johdattavat lukijan luonnollisesti ostamaan.

Kirjoita **3–5 osainen sähköpostisarja verkkokurssin lanseerausta varten** käyttäen myyntipsykologian periaatteita ja *pehmeää johdattelua kohti ostoa*.

Tiedot kurssista:

- Kurssin nimi: [lisää nimi]
- Kurssin aihe: [esim. “autan (kohderyhmää), saavuttamaan (haluttuja tuloksia), jotta he voivat (tavoiteltu muutos)”]
- Kohderyhmä: [kuvaa unelma-asiakasta mahdollisimman kattavasti ja tarkasti]
- Kurssin lopputulos: [mitä osallistuja saa, millaisen muutoksen hän saa tai miten hänen elämänsä muuttuu kurssin jälkeen]
- Kurssialusta: Zenler
- Myyntisivun ydinviesti: [lyhyt yhteenveto tai linkki myyntisivuun]
- Tyyli: ystävällinen, luottamusta herättävä, selkeä ja tehokas.

Rakenna viestisarja näin:

- ☐ **Viesti 1 (Innostus ja uteliaisuus):** Herätä huomio ja kerro, miksi tämä aihe on tärkeä. Esittele ongelma, johon kurssi tuo helpotuksen.
- ☐ **Viesti 2 (Luottamus ja ratkaisu):** Näytä, miksi juuri sinä ja tämä kurssi ratkaisee ongelman. Voit käyttää lyhyttä tarinaa tai asiakasesimerkkiä.
- ☐ **Viesti 3 (Sosiaalinen todiste ja hyödyt):** Korosta tuloksia, joita muut ovat saaneet, tai listaa kurssin tärkeimmät hyödyt.
- ☐ **Viesti 4 (Toimintaan kutsu):** Luo kiireen tuntu ilman painostusta, esim. “ilmoittautuminen sulkeutuu pian” tai “bonukset poistuvat tänään. tai “jo 396 henkilöä on ilmoittautunut mukaan, tule sinäkin”
- ☐ **Viesti 5 (Viimeinen muistutus):** Lyhyt ja selkeä loppukutsu. Vahvista vielä, miksi tämä päätös kannattaa nyt.

Muista:

- Käytä samaa lämpöä ja inhimillisyyttä kuin myyntisivulla.
- Tee jokaisen viestin alkuun 1–2 virkettä, jotka herättävät tunteen (“tämä on minusta”).
- Kirjoita suomen kielellä ja tee versiot, jotka sopivat Zenlerin automaatioon (tekstipohjainen, ilman liikaa muotoiluja).
- Lisää lopuksi toimiva CTA jokaiseen viestiin (esim. “Lue lisää ja liity kurssille täällä” tai “Aloita (oma muutos) tästä”).



Tee lopuksi myös yksi **koontitaulukko**, jossa kerrot jokaisen viestin pääteeman ja tavoitteen (esim. “viesti 2 – luottamuksen rakentaminen”).

Prompti 2: Lempeä ja tarinallinen sähköpostisarja (valmentajamainen versio)

Olet kokenut valmentaja ja lämmin tarinankertoja, joka osaa kirjoittaa sähköposteja, jotka tuntuvat kirjeiltä ystävälle.

Et painosta etkä myy, vaan autat lukijaa tunnistamaan, että ratkaisu on olemassa – ja että hän ansaitsee sen.

Kirjoita **3–5 osainen sähköpostisarja verkkokurssin lanseeraukseen**, jossa tavoitteena on inspiroida, rakentaa luottamusta ja kutsua lukija mukaan pehmeästi.

Tiedot kurssista:

- Kurssin nimi: [lisää nimi]
- Kurssin aihe: [esim. “autan (kohderyhmää), saavuttamaan (haluttuja tuloksia), jotta he voivat (tavoiteltu muutos)”]
- Kohderyhmä: [kuvaa unelma-asiakasta mahdollisimman kattavasti]
- Lopputulos: [mikä on kurssin / valmennuksen / palvelun lopputulos]
- Tyyli: empaattinen, rauhallinen ja kannustava.

Rakenna viestisarja näin:

- ☐ **Viesti 1 (Herätä toivo):** Kerro lyhyt tarina ihmisestä, joka tunsi olevansa jumissa – ja löysi helpotuksen.
- ☐ **Viesti 2 (Tunnista este):** Kirjoita siitä, miten moni valmentaja ajattelee “en ole x ihminen” – ja miten se on vain tarina, ei totuus.
- ☐ **Viesti 3 (Näytä ratkaisu):** Esitle tuote/palvelu/valmennus lempeästi: “Tämä on työkalu, joka tekee (tavoitteen saavuttamisesta) vihdoinkin vaivatonta.”
- ☐ **Viesti 4 (Kutsu mukaan):** Kirjoita kuin kutsuisi ystävän retkelle – “tule mukaan, opit tekemään tämän askel kerrallaan.”
- ☐ **Viesti 5 (Kiitos ja viimeinen mahdollisuus):** Kiitä lukijaa, että hän on ollut mukana, ja muistuta, että ovet sulkeutuvat pian.

Muista:

- Käytä lämpimiä, arkisia sanoja ja kirjoita kuin ääneen puhuen.
- Lisää jokaiseen viestiin pieni tunne-elementti: helpotus, ilo, onnistuminen, rauha.
- Älä käytä kovia myyntifraaseja, vaan kutsu (“jos haluat olla mukana, tämä on sinun hetkesi”).
- Tee CTA, joka sopii sävyyn: “Tutustu (asiaan) täällä” tai “Katso, miltä (asia x / tavoite) näyttää sinulle.” tai “Aloita (tavoitteen saavuttaminen) tästä”.



Copyright Tmi Tiia Konttinen 2025 | Kaikki oikeudet pidätetään | Tätä dokumenttia ei saa jakaa, antaa tai myydä eteenpäin ilman tekijän lupaa.

Lopuksi: tee myös lyhyt versio jokaisesta viestistä, joka sopii lähetettäväksi **Zenlerin automaatiassa muistutusviestiksi** (max. 3 virkettä).