

**Professori Maria Holmlund-Rytkönen:  
Lehdistötiedotus on osa markkinoinnin integrointia**

Lehdistötiedotus on markkinointiviestinnän tehokas tukitoimi edellyttäen, että se toteutetaan suunnitelmallisesti ja ammattitaidolla. Näin toteaa Svenska handelshögskolanin markkinoinnin professori, KTT Maria Holmlund-Rytkönen.

Holmlund-Rytkösen mukaan lehdistötiedotuksella on yrityksen markkinointiviestinnässä selvä itseisarvo. On parempi itse pyrkiä julkisuuteen ja tuoda omat uutisensa esiin kuin odottaa, että jokin muu taho tekee sen ehkä yrityksen kannalta huonossa valossa. Mikään yritys kun ei voi elää täysin median ulottumattomissa.

***Integrointi palvelee asiakasta***

Holmlund-Rytkösen mukaan yritykset pyrkivät markkinointiviestinnän integroinnilla kannattavuuden lisäämiseen ja toiminnan tehostamiseen.

Samalla toteutuu asiakkaan näkökulma. Asiakashan integroi mielessään kaikki yrityksestä saamansa viestit joka tapauksessa.

Kun yrityksen markkinointiviestintä on suunnitelmallista ja koordinoitua, se luo viestintään synergiaa ja tuo samalla tehokkuutta yrityksen koko toimintaan. Tämän ajattelun mukaisesti esimerkiksi lehdistötiedottamisesta voidaan rakentaa markkinoinnin tukitoimi.

***Lehdistötiedotus tukee asiakassuhdetta***

Lehtien toimituksellisessa aineistossa on mahdollista levittää eri asiakasryhmille suunnattua tietoa tehokkaammin kuin lehti-ilmoittelun avulla. Lehtiartikkeli on luottamusta herättävä ja uskottava tapa kertoa yrityksestä ja sen tuotteista, toteaa Holmlund-Rytkönen.

Kun yritys laajenee uusille markkinoille tai etsii uusia asiakkaita, arvostetut ammattilehdet ovat toimiva tapa levittää tietoa ”tuntemattomalla maaperällä”.

Holmlund-Rytkösen mukaan ammattitaitoinen, suunnitelmallisesti osana markkinointiviestintää toteutettu lehdistötiedotus tuo yritykselle ja sen tuotteille luottamusta herättävää julkisuutta.

Lehdistötiedotus vahvistaa osaltaan yrityskuvaa. Se herättää lukijan kiinnostuksen, jota on vielä markkinointiviestinnän muilla keinoilla ylläpidettävä ja muutettava konkreettiseksi käyttäytymiseksi. Tiedotuksessa annettujen lupauksen täyttäminen on yrityksen kannalta ratkaisevaa.

Lehdistötiedotus voi toimia osana uuden asiakassuhteen luomista. Yhtä hyvin sitä voidaan käyttää asiakkuuden säilyttämiseen ja positiivisen mielikuvan vahvistamiseen.