

Content Marketing kan öka din försäljning

CM är en marknadsföringsstrategi med syfte att skapa en bra relation med en viss målgrupp utan att det uppfattas som en annons eller säljsnack. Det är självklart att du som VD/företagare/chef ska sträva efter mer försäljning och det finns en mängd olika verktyg som ska hjälpa dig, däribland CM.

Man kan också säga att det är en löpande kommunikation vars innehåll attraherar läsare, tittare, lyssnare och åhörare. Innehållet ska uppfattas som relevant, intressant och sant. Har du lyckats bygga förtroende och skapa en relation med din publik så att ditt företag är deras naturliga val när de är redo för ett köpbeslut så är målet uppfyllt. Enkelt!

Plattformer o kanaler

Man kan generellt säga att digitala medier är numera den mest användbara kanalen för CM. Hemsidan, Facebook, LinkedIn, X, Instagram, YouTube, podcast osv. Traditionella medier som exempelvis tidningar, reklamblad och fysiska brevutskick har av förståeliga skäl inte längre lika stor genomslagskraft.

Att använda sig av digital kommunikation kan exempelvis vara en blogg som ger tips, inlägg på sociala medier eller din hemsida, en instruktionsvideo, webinarier, nyhetsbrev via e-post, gratis e-böcker mm.

Genom att använda sig av en blandning av dessa kanaler så når du bäst din målgrupp och samtidigt stärker ditt varumärke. Men hur?

Vad ska jag göra?

För att få största affärsnytta gäller det att börja jobba med följande fyra områden.

-Målgrupp: Är det befintliga kunder, nya kunder, kanske båda?

-Syfte: Vad vill du att målgruppen ska tänka på, göra eller känna när de ser din film, läser dina inlägg eller hör din podcast?

-Plattform: Vilken är rätt för ditt företag/produkter. Var smart och välj några som du kan hantera! Är LinkedIn bättre än Facebook? Är **X** bättre än TikTok?

-Innehåll: det tar tid att skapa, formulera, producera och sedan distribuera innehållet. Tänk noggrant igenom och se till att det synkar med övrig kommunikation i ditt företag. Det ska alltså finnas en igenkänningsfaktor som alla uppfattar.

Mät och utvärdera

Det är ibland svårt att på förhand veta hur resultatet blir men då kan du testa vad som funkar/inte funkar, analysera och justera. Därför är det viktigt att mäta för att ta reda på om det går i rätt riktning och är i linje med dina förväntningar.

daniel.nakell@vdstodet.se