

Digital marknadsföringsstrategi

Skapa en effektiv strategi

Långsiktig framgång bygger alltid på en bra strategi. Med en effektiv strategi för digital marknadsföring kan man skörda betydande framgångar online och attrahera fler kunder kostnadseffektivt.

Optimera mediainvesteringar

Digital marknadsföring är det snabbast växande reklamsegmentet, inte minst pga. kostnadseffektivitet. Rätt agerat kan man nå många potentiella kunder till en bråkdel av priset i klassiska medier.

Tidseffektiv marknadsföring

Digital marknadsföring kan vara resurskrävande. En av nycklarna för framgång, särskilt i mindre organisationer är att tidseffektivisera den digitala marknadsföringen.





Om kursen Digital marknadsföringsstrategi

Mål med kursen

Att förmedla idéer och inspiration till att bygga upp en digital strategi.

Det här tjänar du

Genom att skapa och följa en strategi uppnår man bättre resultat, tids- och kostnadsbesparing.

Du lär dig

Bygga upp en digital marknadsföringsstrategi och närvaro för ditt företag. Analysera möjliga annonsmedier och välja rätt beroende på målsättning och förutsättningar.

Kursupplägg

Kursen handlar om hur man bygger upp en digital marknadsföringsstrategi och vad man bör tänka på. Både i samband med annonsering men också innehåll och kundbemötande.

Vem lämpar sig kursen till

De flesta mindre företag som önskar få fler kunder och ta ett större kliv in i digital kundanskaffning.

Kursformat: Onlinekurs

Kurstid: Ca. 3 timmar

Pris: 900 kronor

- Öka flödet av nya kunder
- Optimera tidsåtgången
- Bygg upp strategi efter styrkor
- Minska kostnader för marknadsföring
- Säkerställ ROI på stora kampanjer
- Skapa närvaro och anseende
- Hitta kunder via sociala medier
- Automatisera marknadsföringen

Kursinnehåll

Detta och mycket mer ingår i den omfattande kursen

- **Varför digital marknadsföring?**

Digital marknadsföring växer snabbt och får ständigt mer uppmärksamhet bland marknadsförare och företag. Varför bör man marknadsföra sig digitalt?

- **Därför är digital marknadsföring framtiden**

Trots kraftig tillväxt under de senaste 20 åren kan man ännu inte säga att den digitala marknadsföringen har mognat.

- **Grunden till framgångsrik strategi**

Vad bygger en framgångsrik digital strategi för mindre och medelstora företag på?

- **Viktiga fällor att undvika**

Med många möjligheter följer även fällor som man måste vara medveten om vid digital marknadsföring.

- **Därför är e-post bra för marknadsföring**

E-post är mer personligt än sociala medier och dessutom utmärkt för B2B-marknadsföring

- **Därför är sökmotoroptimering fortfarande viktigt**

Trots att hypen har minskat finns det fortfarande anledning att sökmotoroptimera.

- **Annonsering i webbmedier**

När man vill nå många kunder snabbt är vanliga webbmedier fortfarande mest effektiva. Vilka annonsformat kan man använda sig av och hur ska man utforma annonserna?

- **Google Adwords för billig kundgenerering**

Hur får man rätt kunder till ett lågt pris med Google Adwords?

- **Möjligheter med sociala medier**

Det finns många strategier som man kan använda för sociala medier och de kan vara bra för mycket. Vilka möjligheter med sociala medier är realistiska att uppnå för de flesta företag? Vilka mål kan man kombinera i sin strategi?

- **Sociala medier för B2C och B2B**

Vilka sociala medier bör man fokusera på om man vänder sig till konsumenter och vilka bör man fokusera på om man vänder sig till företag?

- **Bygga upp strategi för sociala medier**

Hur skapar man en strategi för sociala medier som är rätt för ens företag?

- **Kostnader med sociala medier**

En av anledningarna till sociala mediers popularitet i marknadsföringssammanhang är möjligheten att attrahera kunder billigt. Vilka är kostnaderna för annonsering i sociala medier?

- **Strategier för att lyckas lite billigare**

Även om engagemang på sociala medier kan vara kostnadseffektivt bör man alltid leta efter möjligheter att få mer valuta för annonspengarna.

Kursinnehåll

Detta och mycket mer ingår i den omfattande kursen

- **Affiliates som billig kundgenerator**

Trots att det är en gammal marknadsföringsmetod online, är det få företag som använder sig av affiliates för kundgenerering. Vad bör man tänka på för att lyckas med affiliates?

- **Konvertera intressen till köp**

Digital marknadsföring handlar inte enbart om att få uppmärksamhet. Den ska konverteras till affärer. Vad är viktigt att tänka på för att förbättra konverteringen? Hur bör man justera strategin i takt med den ökade mobilanvändningen?

- **Effektivisera innehållsstrategin**

Framtagning av innehåll kräver engagemang. Särskilt i mindre organisationer kan det saknas resurser. Hur lyckas man skapa innehåll som uppfyller kraven och målen utan att ta för mycket resurser i anspråk?

- **Hantera anseendet digitalt**

Det är inte enbart varumärket som är viktigt. Anseendet är ofta viktigare digitalt. Hur ska man arbeta för att bygga upp ett bra digitalt anseende?

- **GDPR**

Hur påverkar GDPR den digitala marknadsföringen? Hur hanterar man kraven enkelt?

info@xtrategy.se

www.xtrategy.se