



Produktbeskrivning SMM

Vad är SMM?

Marknadsföring i Sociala Medier förkortas ofta SMM (efter Engelskans "Social Media Marketing"). Det största och mest kända nätverket är Facebook men det finns många fler.

Din företagsblogg kan bli ett viktigt verktyg i din marknadsföring i sociala medier. Mikrobloggande med Twitter och deltagande på olika webbforum kan också räknas till sociala medier.

Marknadsföring i **sociala medier** handlar om att positionera ditt varumärke genom tvåvägskommunikation med kunder och kontakter. Det är inte en plats för reklam och marknadsföring i traditionell mening.

Du måste alltså vara beredd att avsätta tid och engagera medarbetare för att följa upp respons och kontakter. Som i all marknadsföring är rätt form av kommunikation viktig för att lyckas.

Du måste ha klart för dig vad du vill säga och varför, vilken din målgrupp är och vilka behov som den kan tänkas ha. Det är med andra ord ingen bra idé att i all hast starta en företagsida på Facebook och sedan börja fundera över syftet och målet med den.

Så här går det till när du beställt social mediemarknadsföring av Davelo

Inledningsfasen

Vi börjar med att tillsammans med dig ta fram en social mediestrategi som passar just ditt företag. Ni får försöka konkretisera målet med ert företags närvaro i sociala medier, genom att reflektera över frågor som:

- Vill vi ha mer direkt försäljning?
- Öka medvetenheten om ditt varumärke?
- Ha feedback på produkter direkt från konsumenterna?
- Öka konverteringsgraden på din hemsida?
- Vilka är dina målgrupper idag?

- Finns det målgrupper som ni du når idag?
- Hur kommunicerar du med kunder och nya kontakter idag?

Produktion

1. Nu när ditt mål med [marknadsföring i sociala medier](#) är konkretiserat, gör vi en utförlig omvärldsanalys av sociala medier i realtid.

Under tiden får du och dina medarbetare fundera på frågeställningar som:

- Är vi beredda att släppa lite på kontrollen över vårt varumärke? (Eftersom sociala medier innebär att delta i en konversation med kunder och kontakter, måste du ge upp en del av kontrollen).
- För att positivt kunna påverka vad som sägs om er i sociala medier bör ni fundera på vad ni ska säga i olika situationer, var och hur får ni hjälp med.
- Hur ska ni hantera alla nya dialoger? Vem eller vilka på företaget skall behålla närvaron i sociala medier?

2. Nu är det dags att arbeta fram en strategi för marknadsföring i sociala medier.

Utgångspunkten är dina reflektioner och funderingar tillsammans med omvärldsanalysen som vi gjorde tidigare. Nu släpper vi loss kreativiteten och brainstormar idéer tillsammans. Några hållpunkter för brainstormingen:

- **Hett i branschen:** Pratas det mycket om produkter som relaterar till ditt utbud? Om inte, har ni sådant som inte bara är nischat och som skulle kunna bli en snackis. Ditt företag kanske har produkter som det pratas om men av någon anledning är det fortfarande tyst om dessa på sociala webben.
- **Är det tyst om branschen?** Skapa "buzz" genom att renodla något som ni som företag kan stå för. (Exempel: Om ni är en mataffär. Skapas en Facebook-sida med fokus på korv och erbjud gratis grillkorv till alla fans).
- **Är ni ett etablerat varumärke?** Är det negativt "buzz" om er? I så fall bör vi omedelbart försöka svara upp mot det.
- **Inte ett etablerat varumärke än:** Börja med att fokusera på varor/tjänster som borde intressera många Facebook-användare och försök att hitta någon nischad vinkling som borde attrahera så stor målgrupp som möjligt.



3. Vår samlade kreativitet och brainstorming leder fram till en färdig strategi för marknadsföring i sociala medier. Varje företag har sina unika behov och förutsättningar. Nedan följer några exempel på aktiviteter som kan bli aktuella:

- Produkter som bör lyftas fram med hänsyn till demografin och konkurrens.
- Erbjudanden till Facebook-användare som blir fans.
- Omröstningar om produkter.
- Förslagslåda till förbättringar eller nya produkter.
- Dela ut gratis resurser till fans, t.e.x gör det själv – video.
- Plan för uppdateringar med rätt frekvens och blandat innehåll för att behålla intresset hos fansen.
- Hjälpa med intresseväckande kommentarer på Twitter, Pusha och er blogg.

4. Vi samordnar och integrerar Facebook, Twitter, Pusha och eventuellt LinkedIn med din hemsida och blogg. Utöver planen för uppdateringar medföljer en social media guide med råd och tips om vad som är bra att göra samt några punkter om aktiviteter som vi bestämt avråder ifrån.

Efter produktion

Personlig support och hjälp att skapa intresse

Du får fri personlig support under 3 månader. Under den tiden ingår all hjälp som du kan tänkas behöva för att lyckas med din sociala mediestrategi. Du får telefonnummer, e-mail till din supportperson samt bästa tider att kontakta denne.

Uppföljning

Utöver data från din hemsida, om du har [Google Analytics](#) installerat, samlar vi data från [Facebook insight](#) och [Hootsuite](#). Data sammanställs i Davelo's rapportjournal RJ-03- med ditt unika löpnummer. Din supportperson ansvarar för att hålla dig uppdaterad om vad vi gör och vilka resultat vi kan se.

Följande resultat ska du förvänta dig av social mediemarknadsföring:

Social mediemarknadsföring som bygger på en genomtänkt strategi ger direkta resultat på relativt kort sikt men framförallt på lång sikt. Det handlar mest om att du skapar förtroende för dig och ditt företag hos dina målgrupper.

Kortsiktiga resultat:

Uppmärksamheten som skapas ger omedelbart fler besökare till din hemsida, vilket i sin tur leder till ökad försäljning. En del av era nyvunna fans kommer att rekommendera era produkter mun-till-mun och även länka till er hemsida eller blogg, vilket i sin tur leder till ännu fler kontakter och potentiella kunder.

Långsiktiga resultat:

Du bygger ditt varumärke i moderna kommunikationskanaler. Ditt företag får nyttig "realtime feedback" på varor och tjänster som ni annars inte skulle få. Det ger mycket värdefull information för affärs- och produktutveckling. Det växande intresset för ditt företag och era produkter sätter igång "djungeltelegrafan" på webben och det kan till och med gå så bra att du aldrig mer behöver köpa dyr annonsplats i tidningar och TV.

Du får som sagt vara beredd att avsätta tid och engagera medarbetare för att följa upp feedback från kunder och kontakter. Vi ser till så du får bästa möjliga start på marknadsföringen där dina målgrupper håller till nu för tiden och säkert många år framöver.

Välkommen till framtidens medielandskap.

Kontakt uppgifter:

Davelo AB

Telefon: 0500-50 20 55

e-mail: info@davelo.se

[Davelo – Digital marknadsföring som lyfter ditt varumärke](#)