

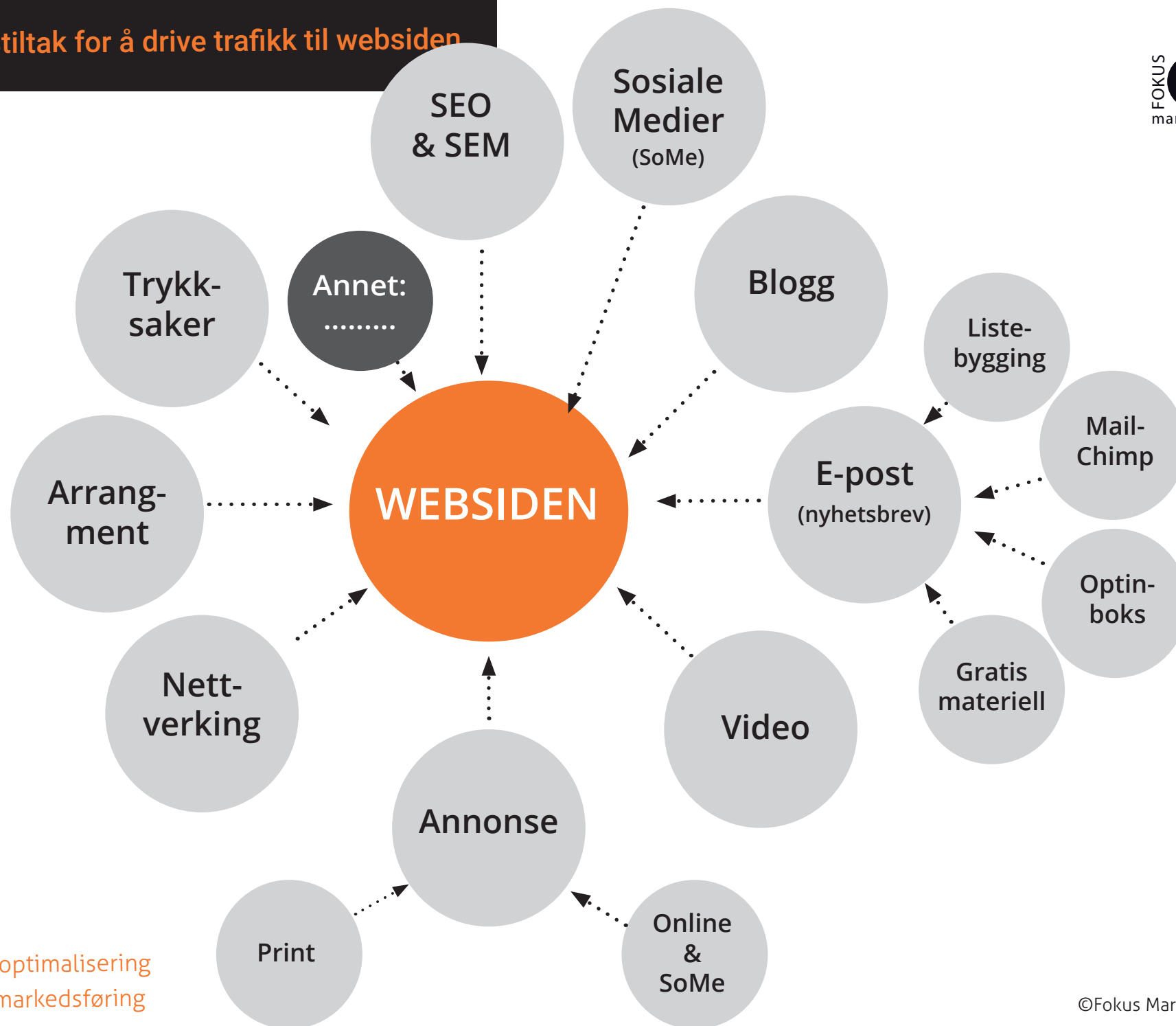
# Markedsføringsstrategi Planleggings Mal

	Nr. 1	Nr. 2
KUNDENS PERSONA (beskrivelse) Hvem er denne personen? Hvilke problemer har denne kunden?		
HVILKE PROBLEMER LØSER DU? Hvorfor kjøper de fra deg?		
HVA ØNSKER DU AT DE SKAL GJØRE? Melde seg på, bestille, kjøpe, ta kontakt etc.		
HVORFOR SKAL KUNDEN VELGE DEG? Hvilke verdi gir du kunden?		
BEVIS PÅ AT DU LEVERER Troverdighet, garantier, referanser		
HVOR FINNER DU KUNDEN? Gooogle, sosiale medier, blogg etc.		
DIN BEDRIFTS PERSONLIGHET Hva slags bedrift er du?		
DESIGN Hvilket uttrykk og følelse signaliserer du?		
KOMMUNIKASJON Hvilket "språk" bruker du?		
NØKKEWORD Hvilke søkeord bruker kunden for å finne deg?		
MARKEDFØRINGSTAKTIKK & INNHOLD Blogg, sosiale medier, e-post, google, video etc		

GJØRES I DAG:	GJØRES NESTE UKE:	GJØRES NESTE MÅNED:
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.
Notat	Notat	Notat

De flest overvurdere hva man kan få gjort på en dag,  
og undervurdere hva man får gjort på et år.

# Markedsføringstiltak for å drive trafikk til websiden



SEO = søkemotoroptimalisering  
SEM = søkemotomarkedsføring