



Hvordan lage godt innhold?



Hvorfor er innhold viktig?

Altfor mange bedrifter bruker alt for lite tid når det kommer til innhold. Enten det er Facebookposter, Instagram story, artikler eller annonser.

I disse sosiale medier dager er **innholdet ditt også ditt ansikt utad.** Å bruke tid på å lage godt og verdifullt innhold er derfor utrolig viktig for å lykkes.

Før du starter

Før du begynner å produsere innhold, er det særlig tre ting du må ha på plass.

Hvem er du, og hva selger du *egentlig?*

SJEKKLISTE:

- ☐ Hva står du for?
- ☐ Hva er dine mål?
- ☐ Hvilke verdier følger du?
- ☐ Hva er verdien i produktet ditt?
- ☐ Hvilket problem løser produktet?

SJEKKLISTE:

- ☐ Navn
- ☐ Alder
- ☐ Kjønn
- ☐ Bosted
- ☐ Utdanning
- ☐ Sivil status
- ☐ Inntekt
- ☐ Interesser
- ☐ Onlineatferd
- ☐ Offlineatferd
- ☐ Kjøpsmotivasjon
- ☐ Kjøpsreservasjoner



Hvem er målgruppen din?

VERDI!

Potensielle kunder er **ikke interessert i deg**. De er interessert i å vite hvordan du kan hjelpe dem å løse **deres problem**.

Når det er på plass, kan du
begynne å se på **innholdet** ...

Ha et formål med innholdet ditt!

- ✓ Du vil kommunisere bedre.
- ✓ Du kan avgjøre om innholdet er av verdi.
- ✓ Du kan måle effekten (til en viss grad).

FIRE FORMÅL:

1. Lære
2. Vekke følelser
3. Bygge merkevare
4. Oppfordre til handling

**Vær så
naturlig
som mulig**



Det beste tipset når det kommer til å lage godt innhold, særlig annonser, er å **ikke få det til å se ut som en annonse.**

Tenk at du skal **kommunisere budskapet til en venn** (din persona).

Glem overfladiske og fancy ord. **Vær muntlig** i kommunikasjonen og bruk gjerne emoji'er.

Det samme gjelder bilde og video. Ta bilder som er i **naturlige settinger.**

Vær lett å forstå

- ❑ Ha ett budskap (formål) om gangen
- ❑ Få frem poenget tidlig
- ❑ Skriv enkelt så alle forstår deg
- ❑ Ikke bruk avansert fagspråk for å fremstå smartere
- ❑ Vær tydelig. Ingen skjult agenda.





A/B-test

For å ikke gå glipp av gode resultater er det viktig å **alltid a/b-teste alt du gjør.**

Test ut forskjellige bilder/video, forskjellig tekst eller forskjellig CTA (call to action-knapp).

Ved å gjøre dette kan du se og **lære hva dine kunder responderer best på** og deretter lage nytt innhold basert på det.

Fun fact

Du forventer kanskje at folk deler **innhold de selv blir engasjert av**. Ifølge forskning viser det seg at det ikke er hele sannheten. Det leseren **oppfatter som relevant for andre kan være en enda større faktor** enn egen interesse.

[Kilde: The New York Times](#)



Engasjer



Oppsummert

Oppsummert handler godt innhold om å **formidle riktig budskap til riktig målgruppe**. Forbrukerne er ikke interessert i deg, men i hvilken verdi du kan tilføre livet deres.

Ikke overtenk innholdet ditt. Enkle og naturlige bilder og videoer er nok. Skriv muntlige tekster som fanger interesse og engasjerer. **Annonser som ikke oppfattes som annonser er ofte de beste.**

Husk også alltid å A/B-teste alt du gjør for å hele tiden jobbe etter bedre resultater ... **Lykke til!**