

# Sjekkliste for å nå målgruppen

## Relevans, budskap, segmenter og kundereisen



Kryss av i sjekklisen og ta tak i det som gjenstår!

### Vær relevant og tilgjengelig

- Målgruppen responderer når de opplever budskapet relevant
- Sørg for å være lett tilgjengelig – både mentalt og fysisk
- Finn ut hvor målgruppen befinner seg og hva de gjør på nett
- Vær tilstede når de er i modus – spesielt når de søker etter det du tilbyr

### Ulikt budskap til ulike segmenter

#### Relevans er konge!

- Bruk mikrosignaler til å tilpasse budskapet
- Splitt opp målgruppen i ulike segmenter og tilpass budskap
- Ha egne budskap i ulike faser av kundereisen
- Teste og optimalisere budskapet, slik at det blir best mulig over tid

### Jobb strategisk gjennom kundereisen

- Jobb med de kjøpeklare kundene først
- Bruk SE-TENKE-HANDLE modellen når du planlegger innhold og annonsering
- Bruk SE-TENKE-HANDLE modellen når du skal måle suksess og optimalisere
- Velg kanaler som passer til ulike deler av kundereisen

### Måling – vit at du treffer

- Sett opp målsparing i Google Analytics og følg med på hva som skjer