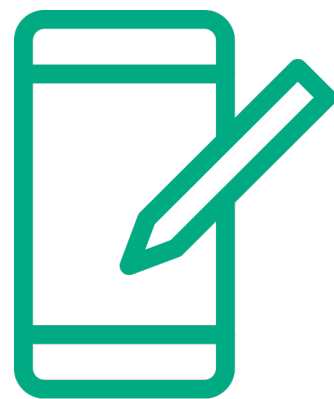


Sjekkliste for organisering

Roller, organisering, arbeidsflyt og budsjetter



Tips til organisering, arbeidsflyt og budsjetter.

Vekst kan kjøpes

- Merkevarebygging tar lang tid, vær tålmodig, langsiktig fokus
- Kombinert med langsiktighet bør du måle og tune kortsiktige kampanjer
- Markedsutfordrere må investere mer enn markedsledere for å vokse
- Veksten kommer gjennom nye kunder
- Vekst kan kjøpes gjennom annonsering – få hjelp til smart bruk av budsjettet

Bygg autoritet – sett av nok ressurser til innhold

- Jobb med salgsutløsende sider som viser produktene/tjenestene dine.
- Del kunnskap via en blogg eller et kunnskapssenter. 2-4 artikler pr måned
- Bygge og pleie nettverk via e-post og sosiale medier

Rollefordeling og arbeidsflyt

- Sørg for tydelig rollefordeling i markedsteamet ditt
- Søk hjelp der teamet ikke har kompetanse selv
- Lag en årsplan, kampanjeplan og innholdsplan for å strukturere arbeidet
- Ha system for ideer, prioriterte og løste oppgaver. Eksempelvis Asana.
- Test og implementer mye - og raskt! Husk å analysere og erfare underveis.

Markedsbudsjett

- Ha en bevisst balanse mellom langsiktige og kortsiktige kampanjer
- La lønnsomhet styre de kortsiktige markedsbudsjettene – ROAS
- Sørg for at du har nok i budsjettet slik at målgruppen din ikke glemmer deg
- Ha en sunn fordeling mellom innholdsmarkedsføring og annonsering