Nei, du driver ikke med innholdsmarkedsføring …

… du har skrevet en artikkel

Dette skal vi snakke om

Hva gjør innholdet for oss?
Hvorfor kundereiser?
Måling og effekt

Innholdsmarkedsføring:
Hva handler det om, *egentlig*?

Det er mange som er flinke på innhold.

HASLE
LINJE
EL 20157

Hvorfor bruker en bank penger på video om skraping av is?

Hva er formålet?

Hva gjør innholdet for oss?

1

Genererer data som gjør det mulig å bygge spissede publikum for annonsering

2

Bygger merkevarer gjennom vinklinger, holdninger og tone of voice

3

Motiverer kvalifiserte brukere til handling / konvertering

Bli likt

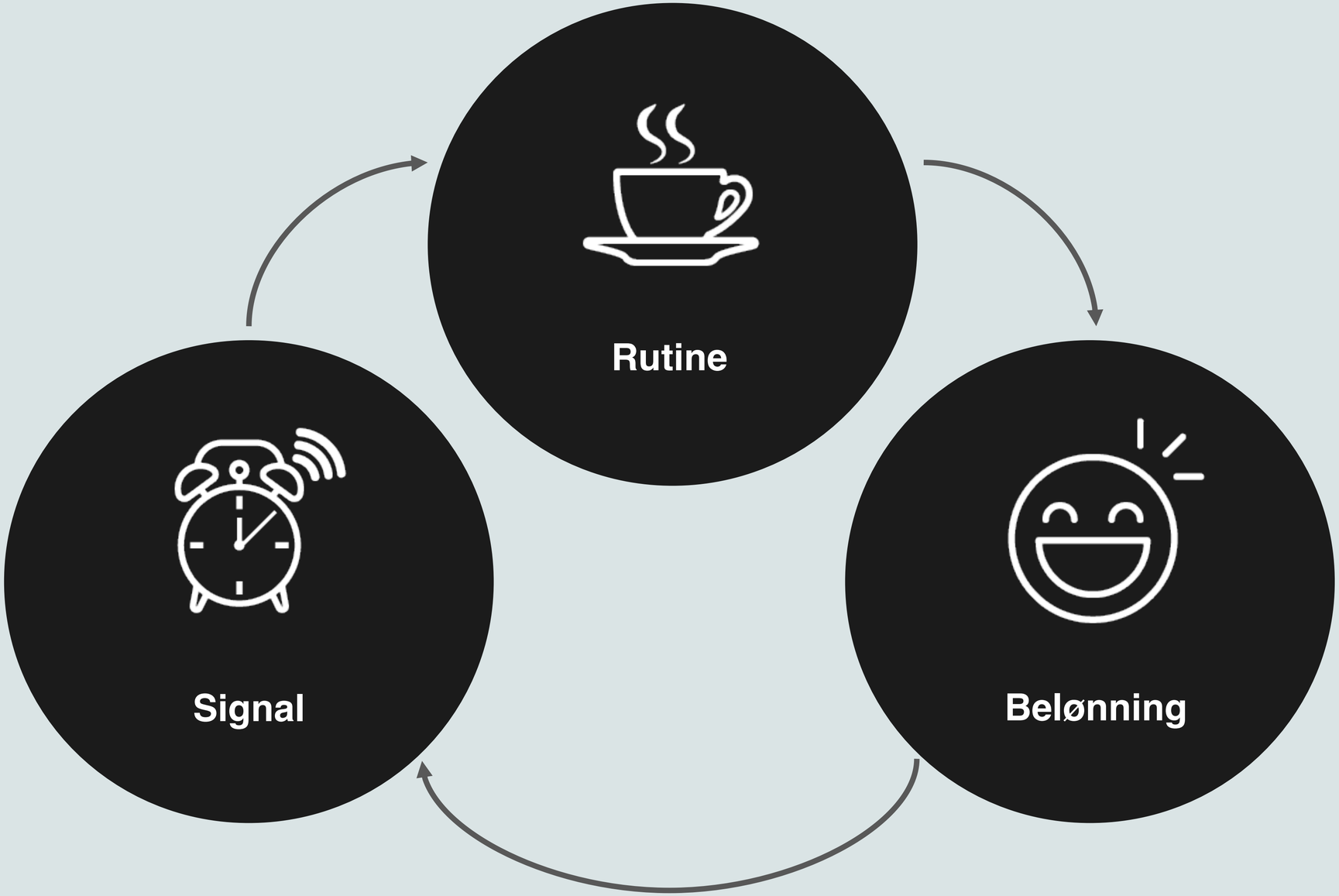
Bli valgt

Fornuft

Følelser

Vaner

95 %


Rutine
Signal
Belønning

Hva trigger vanen,
og hvilken belønning jaktes?

Øyeblikksbilder

Liking
Involvering
Motivasjon
Klikk
Lesetid
Kjøpsintensjon
Prøving

Å lage godt innhold
er bare en *del* av jobben.

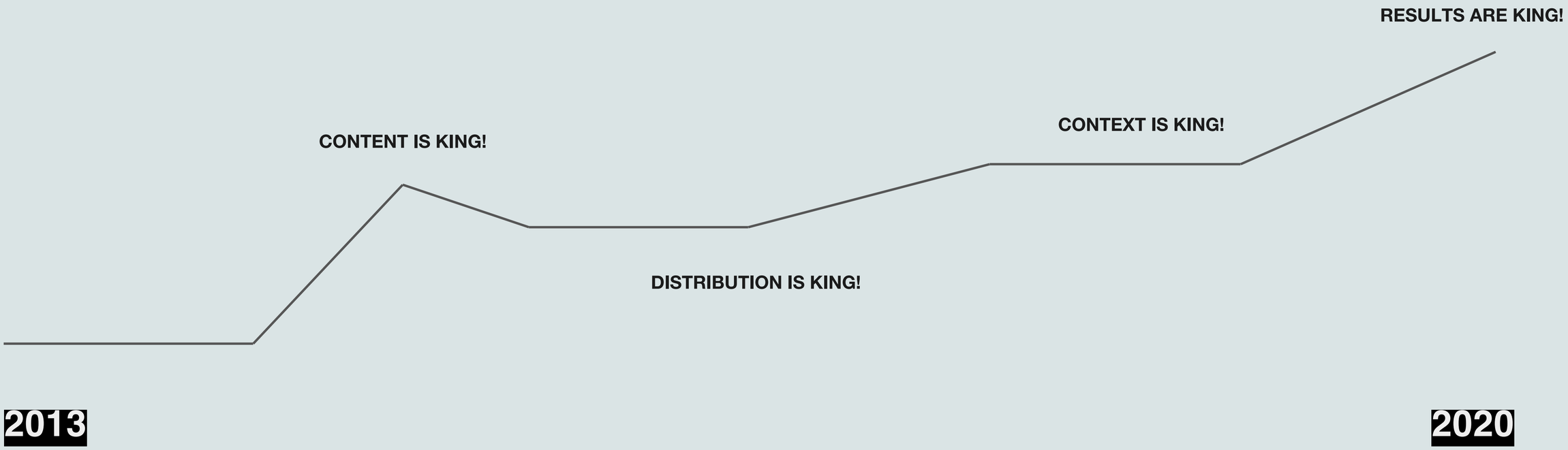
Det handler ikke alltid om å selge her og nå.

Alt endrer seg.
***Hele tiden*.**

Det handler om
den gode historien.

Godt innhold er ekte.

Reklame skal
være engasjerende.
Ikke forstyrrende.


RESULTS ARE KING!
CONTEXT IS KING!
CONTENT IS KING!
DISTRIBUTION IS KING!
2013
2020

SEE

THINK

DO

CARE

SEE

Oppmerksomhet

THINK

Kunnskap

DO

Konvertering

CARE

Lojalitet

Alle som er i målgruppen	Alle som bruker joggesko
Alle som er i målgruppen, og viser noen form for interesse	Alle som bruker joggesko, og tenker at de kanskje trenger et nytt par
Alle som er i målgruppen, og viser kjøpsintensjon	Alle som bruker joggesko, og har bestemt seg for å kjøpe et nytt par
Eksisterende kunder	Alle som har kjøpt joggesko av deg

Det kunden ser
Det kunden opplever

Skal man lykkes må man være

På riktig sted

Skal man lykkes må man være

På riktig sted
Til riktig tid

Skal man lykkes må man være

På riktig sted
Til riktig tid
Med riktig budskap

Nyttig

Relevant

Underholdende

To modeller

Retargeting og clustering

SEE

Oppmerksomhet

THINK

Kunnskap

DO

Konvertering

CARE

Lojalitet

INTERESSE

Bør jeg kvitte meg med dieselbilen?

ORIENTERING

Kanskje elbil passer mitt kjøremønster?

VURDERING

Men hva med verditapet på elbil da?

BESLUTNING

OK, elbil it is! Men kjøpe eller lease?

TRANSAKSJON

Kjøpe! Men hvor skal jeg låne penger?

LOJALITET

Hva må jeg vite om drift av elbilen min?

Kundereisen
«bilbytte» for Santander

INTERESSE

Bør jeg kvitte meg med dieselbilen?

→

ORIENTERING

Kanskje elbil passer mitt kjøremønster?

→

VURDERING

Men hva med verditapet på elbil da?

→

BESLUTNING

OK, elbil it is! Men kjøpe eller lease?

→

TRANSAKSJON

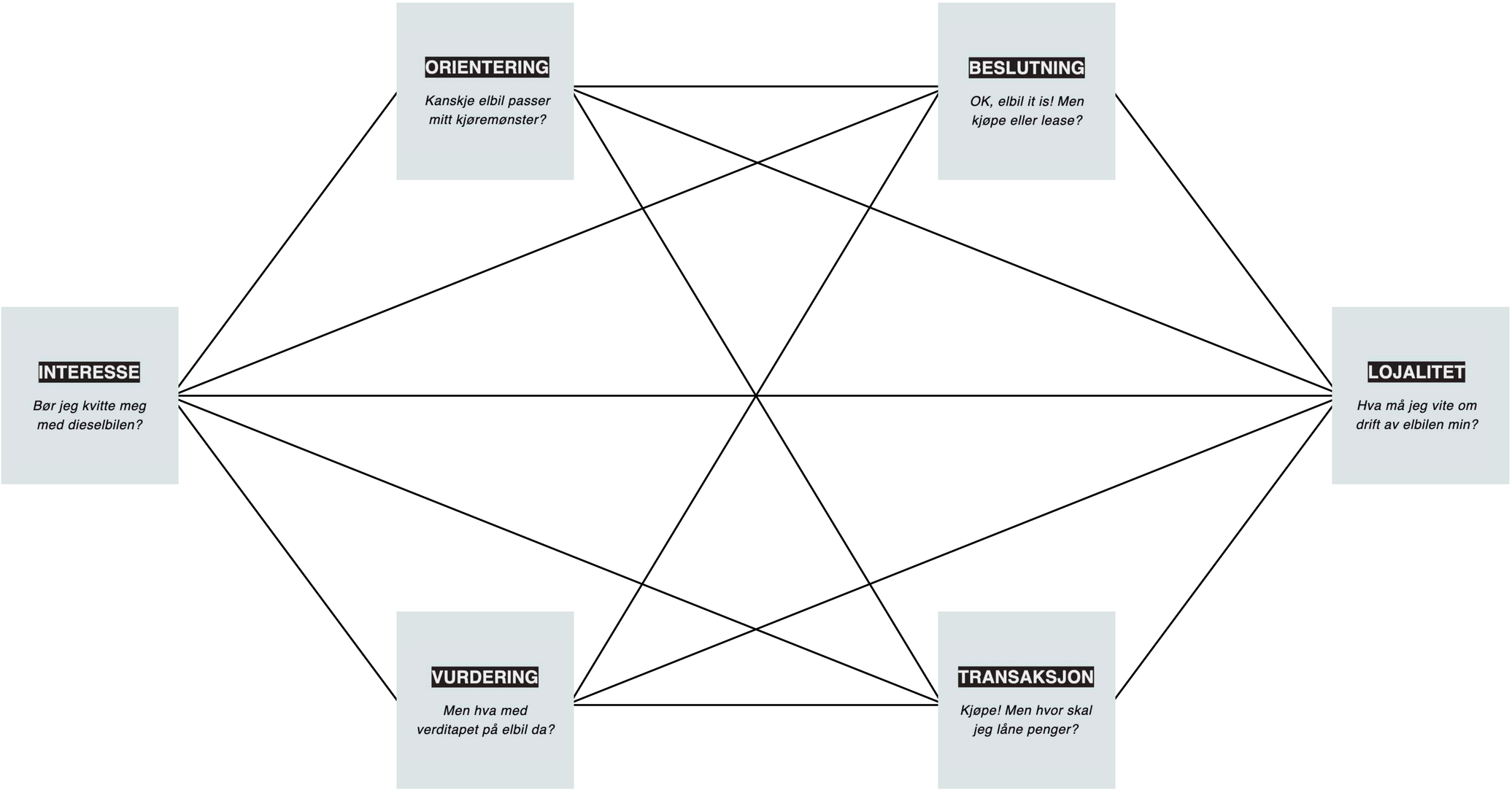
Kjøpe! Men hvor skal jeg låne penger?

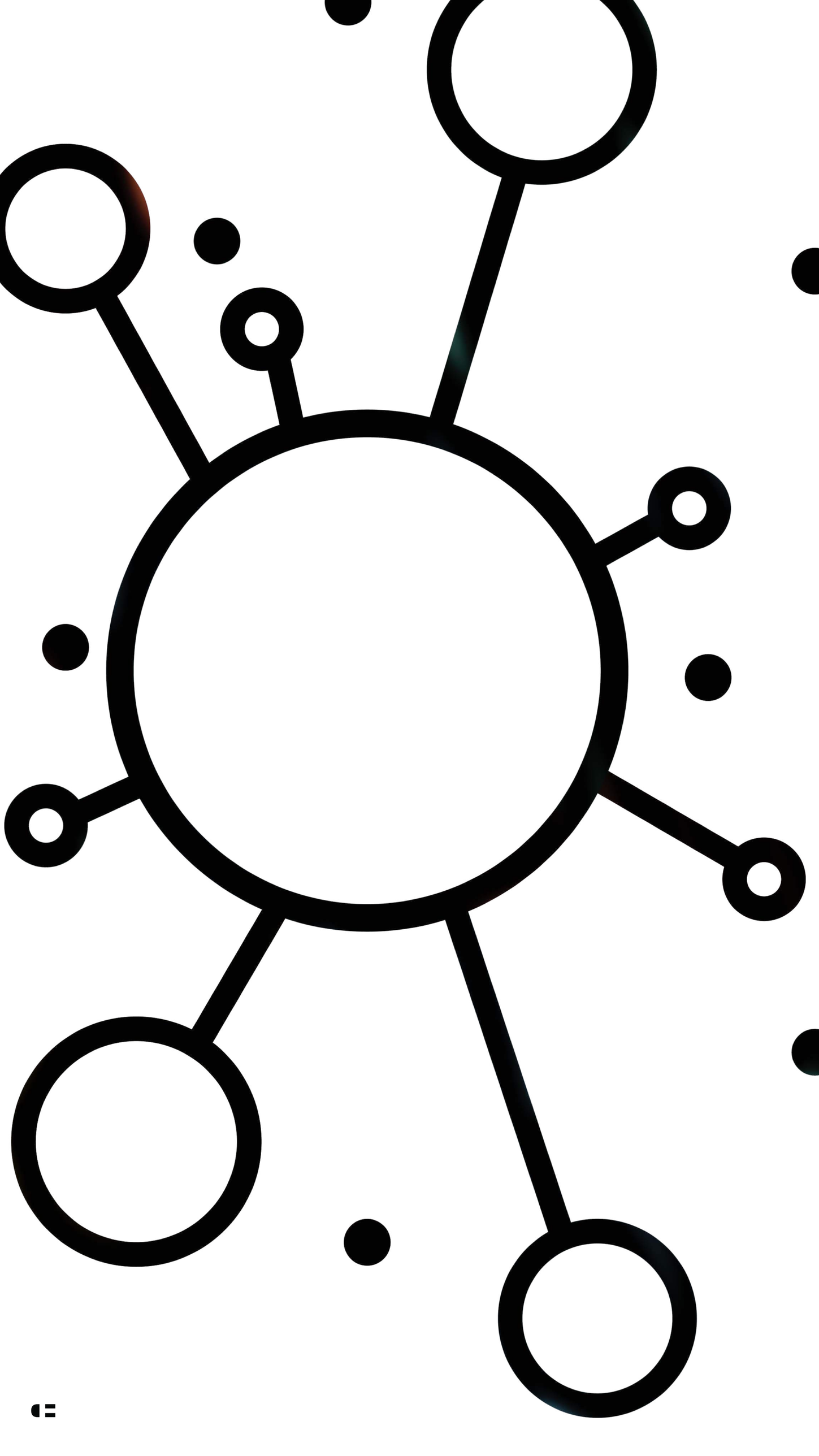
→

LOJALITET

Hva må jeg vite om drift av elbilen min?

Betalt eller organisk?


ORIENTERING
Kanskje elbil passer mitt kjøremønster?
BESLUTNING
OK, elbil it is! Men kjøpe eller lease?
INTERESSE
Bør jeg kvitte meg med dieselbilen?
LOJALITET
Hva må jeg vite om drift av elbilen min?
VURDERING
Men hva med verditapet på elbil da?
TRANSAKSJON
Kjøpe! Men hvor skal jeg låne penger?



ATTENTION PASSENGER KRAMER, YOU HAVE DEVIATED FROM OUR TRAVEL SALES FUNNEL. PLEASE RETURN TO YOUR PRESCRIBED CUSTOMER JOURNEY.
SHOP

Funker det?

Hvordan måler vi?

CAB

Content assisted branding

CAT

Content assisted transaction

God kommunikasjon kan ikke fikse et dårlig produkt.

Takk for meg!

espen.skogen@hyperredink.no
926 13 455