

Syns man inte finns man inte

Digital marknadsföring (DM) kan vara en bra möjlighet för mindre företag att nå sin målgrupp och främja affärsrelationer till en rimlig kostnad. Men vad innebär DM?

Som all marknadsföring, kommunicera företagets varumärke och erbjudanden genom olika kanaler och plattformar. Målet är ökad försäljning och varumärkeskännedom samt möjlighet till snabb kommunikation och förbättrad service till kunderna.

Vilka är fördelarna med digital marknadsföring?

Genom att marknadsföra ditt erbjudande digitalt kan du nå kunderna där de befinner sig oavsett plattform som mobiltelefoner, surfplattor och datorer. Du får också en möjlighet att rikta dig väldigt specifikt mot din målgrupp. Det är möjligt att segmentera efter kön, ålder, geografisk plats och intressen för att nämna några. Dessutom är det ofta mer kostnadseffektivt än traditionell marknadsföring.

DM möjliggör även direkt interaktion med kunderna. Det kan leda till omedelbara köp eller feedback från målgruppen vilket ger företaget möjlighet att stärka kundrelationen. En viktig faktor för framgång är att vara aktiv på valda digitala plattformar, t ex att svara på frågor och reagera snabbt och professionellt för att bygga och bevara förtroendet.

Hur ska jag arbeta med digital marknadsföring?

De viktigaste kanalerna inkluderar SEO (sökmotoroptimering), SEM (sökmotorannonsering) och annonsering via sociala medier.

- SEO (Sökmotoroptimering): Genom att optimera din webbplats kan du förbättra dess synlighet i organiska sökresultat på sökmotorer som Google. En investering i SEO kan ge långsiktiga fördelar genom att öka webbplatsens trafik under lång tid.
- SEM (Sökmotorannonsering): Genom att använda betalda annonser i sökmotorer kan företag synas omedelbart för relevanta sökord. Det är viktigt att noga välja vilka sökord som är mest relevanta för målgruppen för att maximera avkastningen på investeringen.
- Annonsering på sociala medier: Plattformar som Facebook, Instagram och LinkedIn erbjuder möjligheter att rikta annonser till specifika målgrupper baserat på demografiska data, intressen och beteenden.
- E-postmarknadsföring: Användning av kundregistret för att skicka ut nyhetsbrev och specialerbjudanden är ett effektivt sätt att behålla och engagera befintliga kunder.
- SMS marknadsföring: Massutskick till dina kontakter direkt i telefonen.

Marknadsför ditt företag med hjälp av en ökad och väl genomtänkt digital närvaro på plattformar och kanaler dina kunder använder.

jan.marcusson-stahl@vdstodet.se