Din *indholdsplan.*

4.11

MODUL

4.11 · Content

TID

60–90 minutter

OUTPUT

Din første plan

• HVAD LÆRER DU?

Få et *system* — så du aldrig løber tør for indhold.

01 Find *relevante emner* til dit indhold

02 Forstå hvordan *content marketing* virker

03 Skab *værdi* gennem kommunikation

04 Planlæg til *SoMe, e-mail & web*

05 Arbejd *strategisk* med markedsføring

• DET ARBEJDER VI MED

Syv dele — fra *emner til månedsplan.*

01 **Virksomhed & kunder**
Hvem skaber du for?

02 **Indholdsområder**
3–5 emner

03 **Brainstorm**
8–10 idéer pr. område

04 **Planlæg indhold**
Vælg 5 idéer

05 **Genbrug**
Én idé, mange kanaler

06 **Personligt indhold**
Skab tillid

07 **Din indholdsplan**
En hel måned

DEL ÉT

01

Virksomhed & kunder

Alt indhold skal tjene kunden.

1 Hvad *tilbyder* du — og hvem er dine kunder?

2 Hvilke *problemer* hjælper du dem med at løse?

3 Hvorfor er netop *din* virksomhed vigtig for dem?

DEL TO

02

Indholds-områder

3–5 områder du kan vende tilbage til.

Find *2–4 faglige* og *1 personligt* område.

Fx personlig træner: Kost og ernæring · Træningsøvelser · Motivation og vaner · Min egen rejse

DEL TRE

03

Brainstorm

Mængde nu — kvalitet senere.

Lav 8–10 *idéer* til hvert område.

Fx økonomi: Sådan lægger du et budget · Typiske fejl · Hvordan sparer man op? · 5 gode råd · Undgå gæld

DEL FIRE

04

Planlæg indhold

Fra mange idéer til fem konkrete.

Vælg 5 *idéer* — og fastlæg kanal og format.

Idé / emne → Kanal → Format

DEL FEM · GENBRUG AF INDHOLD

Én idé bliver til *fire stykker indhold.*

Din *idé*

↓

E-mail

Uddybende, personlig

↓

Facebook

Kort, fængende

↓

Hjemmeside

Grundig, SEO

↓

Annonce

Skarp, med CTA

• DEL SEKS

06

Personligt indhold

Personligt — ikke privat. Det skaber tillid.

1 Hvad kunne du fortælle om *dig selv* eller din rejse?

2 Hvorfor *startede* du virksomheden?

3 Hvad vil du gerne have, kunderne *tænker om dig?*

• DEL SYV · DIN FØRSTE INDHOLDSPLAN

Én måned — *mindst 2 opslag om ugen.*

UGE	OPSLAG 1 · EMNE & KANAL	OPSLAG 2 · EMNE & KANAL
Uge 1		
Uge 2		
Uge 3		
Uge 4		

• HUSK

Godt indhold sælger ikke — det hjælper. Giv værdi først.