

SISÄLTÖSTRATEGIA

Sisältömarkkinoinnin tavoitteet

Esim. myynnin kasvu, sitoutumisen kasvu, uutiskirjeiden tilaus, asiakaspalaute, bränditietoisuuden kasvattaminen, näkyvyyden parantaminen, verkkosivuvierailut, blogin lukeminen...

-

Kohderyhmät

Kohderyhmätiedot, asiakasprofiilit, motiivit, haasteet..

-

Mittarit

Näkyvyyden kehittyminen, konversiot, liikenne verkkosivuilla, liikenteen laatu, some-analytiikka, reagoinnit...

-

Kanavat

Missä kanavissa olet? Onko kohderyhmäsi siellä? Millä tavalla viestit eri kanavissa? Mikä on kanavan merkitys?

-

Resurssit

Esim. henkilöresurssit (kuka tekee?), sisällöntuotantoon käytettävä resurssi, some päivitysväli, suunnitteluresurssi..

-

Tarinat

Mistä ja miten viestimme? Brändin/tuotteen tarina, viestinnän kärki, millainen mielikuva halutaan herättää?

-

Sisältösuunnitelma

Mistä teemoista teemme sisältöä? Millaista sisältöä tuotetaan ja milloin? Konkreettinen sisältö

-

→ *Sisältökalenteri/vuosikalenteri avuksi*

Seuranta/kehitys

Miten seurataan kehitystä? Millä aikavälillä? Kuka seuraa ja miten? Mikä toimii hyvin? Mikä ei? (Google Analytics, some-analytiikka..)

-