

Szia!

Szeretnénk gratulálni, hogy elolvastad a könyvet!

Az alábbi posztötleket csak neked hoztuk létre, amit használni tudsz social media felületeiden.

1. Edukáló

Készíts olyan tartalmat, ahol a követőidet (vagy leendő követőidet) oktatód.

Példa: Fodrászként otthoni hajápolással kapcsolatos trükkökkel lásd el a követőidet.

2. Extrém

Ha már régóta ismered a Follow Marketinget, akkor biztosan láthattad azt a kampány videónkat, ahol Laci a vízben futott, földön kúszott, rohant a parton és a végén lihegő hanggal benyögte: "Én biztosan ott leszek az Instagram Fesztiválon. És te?"

Ezek a tartalmak, amik beégnek az emberek fejében. Gyűjtsd fel a terméked, batman jelmezben készíts liveot. A lényeg, hogy maradandó legyen.

Példa: Csont Attila ügyfelünk az egyik egy hónapos Instagram Story kihívásában minden nap olyan tartalmat készített, ahol egy szerepet játszott el és bemutatta miért is érdemes vállalkozni. Örökre beleégett a fejünkben.

3. Fotó egy ügyfeleddel

Ezt nem tudjuk túlmagyarázni. Az elégedett vevő egy olyan bizalomfaktor az emberek fejében, ami miatt vásárlási kedve egekig repülhet.

4. Videó egy munkatársaddal

Mit zajlik nálatok? Hogy érzik magukat a munkatársak? Milyen a belső cég?

Példa: a Balloon World Hungary (Forray Niki) például minden munkatárssal készítették videót, hogy milyen a belső légkör és miért szeretnek ott dolgozni.

5. Munkatársak bemutatása

Ki dolgozik nálad? Milyen munkakörben volt?

Szintén a bizalmat készíti elő. Emberekből álltok ti is, akik becsületesen végzik azt, amire "veled szerződtek".

Példa: A Follow Marketing bemutatja a munkatársakat. Ez főként igaz a vezetőkre.

6. Boomerang a termékről

Instagram Storyn belül tudsz olyan tartalmat készíteni, ami "oda-vissza" videót kreál. Ezzel a videóval frissíted az eddigi tartalmadat.

Példa: a könyvről készítettünk egy boomerangot, ahogy pörgetjük - Follow Marketing.

De példának lehetne említeni telefontokos cégeket, vagy akár egy előadót.

7. Rendelési folyamat bemutatása

Egy webshop esetén be tudod mutatni videóképernyő felvétellel, milyen folyamaton keresztül megy végig egy vásárló.

8. Termékelőnyök kifejtése (mi az igazi különlegességed)

Oké... a te terméked minőségi, sőt még gyorsan ki is szállítják. De várj, még mondok jobbat: ti e-mailt is küldtök vagy utánkövetitek az ügyfelet.

Ez mind rendben van... de ez már alap egy 21. századi cégnél. Sorold fel, te mivel vagy sokkal különlegesebb másnál. Mi a te USP-d?

Példa: az egyik ügyfelünk privát utazásokat ad el. Na de nem úgy, mint egy iroda. Felmér téged és mindent úgy készít elő, ahogy te szeretnéd. Egy utazás 2 milliónál kezdődik... Nem véletlen ;)

9. Hibák feltárása

Nincs olyan cég, aki hiba nélkül működne. Akik mindig tökéletesen csinálnak mindent. Emeld ki az egyik problémát és mondd el, hogyan oldottátok meg. Vagy mit tanultatok belőle.

Az ügyfél érezze: "közel" vagytok hozzá és nem vagytok tökéletesek.

Példa: Az Instagram Fesztiválon rengeteg hibát követtünk el: hang elment, majdnem elkéstem mert lerobban az autóm (Laci), az előadásom közel sem volt kiemelkedő (Laci). Ezeket egy posztban kiemeltem és elmondtam, hogy a lehető legjobban és legtöbbet törekedtünk erre, de emberekből vagyunk mi is.

10. Kulisszák mögött (munka)

Mi történik nálatok? Milyen folyamatok vannak? Milyen a raktár? Hogy néz ki a szalon?

Példa: az egyik ügyfelünk még a folyamatait is bemutatta, mi miután következik.

11. Magánélet

Ez a posztötlet leginkább azokra vonatkozik, akik a cég arcai. Mutass egy kicsit a magánéleteredből: honnan jöttél, mi a célod, hol tartasz...stb.

Példa: Laci a Follow Marketingnél elmond olyan sztorikat, ami vele történt az elmúlt évek során.

12. Technikai hátterek

Wolf Gábor nagyszerűen megmutatja milyen eszközökkel dolgozik a tartalomgyártásnál.

Példa: mutasd meg milyen kamerát használtok, milyen robotok vannak nálatok.

13. Hogyan használd a terméket

Megvannak azok a Wish vagy Aliexpressz videók, ahol bemutatják a termékek használatát? Vagy esetleg a Teleshopos TV reklámok? Mutasd hát meg te is, miként érdemes használni a cuccod!

14. Értékeid (magánként vagy céggént)

Milyen értékeid vannak? Milyen szabályaid vannak?

Példa: mutasd meg, hogy nálad milyen határok vannak, amit az ügyfél vagy munkatárs nem léphet át. Akár magánéletben, akár céggént.

15. Értékesítés

Talán ez a legeggyértelműbb: készíts sales posztokat.

Példa: szépségápolási termékeid vannak? Mondd meg az embereknek, hogyha ezt használják szebb lesz a bőrük és ezen a linken érhetik el őket.

16. Bújtatott sales

Nem direktbe akarok rávenni a vevőket a vásárlásra? Ez egy nagyszerű módszer arra, ha a közönséged érzékeny a direkt értékesítésre.

Példa: a Follow Marketingnél sokan úgy jelentkeznek, hogy blog vagy organikus posztok aktivitás hirdetéseiből. Kedvet csinálunk nekik, milyen eredményeket érünk el az ügyfeleinknél, illetve értékkel teliszórjuk a hírfolyamukat.

17. Timelaps féle videó

Ha egy termék legyártása nem a leggyorsabb folyamat (könyv nyomtatás), akkor egy videófelvétel felgyorsításával könnyebben tudod megmutatni a folyamatot. Szintén igaz a lassított felvételre.

Példa: gyár esetén a termékek elkészítését érdemes Timelaps-el bemutatni.

18. Stop motion

Megvannak azok a videók, ahol egy könyv arrébb megy úgy, hogy nem nyúl hozzá senki? Készítsd el te is a saját termékeddel!

Példa: szépségápolási termékeidet rakosd egymás után.

19. Termék megszemélyesítése

Talán a legkönnyebben így tudnánk átadni:

“Szia. Én egy szemüveg vagyok és segíték jobban látni.”

Helyezd bele magad a termékbe és adj tanácsot az ügyfeleknek. :)

20. Szólások közmondásokból készíteni egy tartalmat

Szólások és közmondások a segítségünkre lehetnek egy-egy tartalom elkészítésekor.

Példa: "Ki korán kel, marketingre lel."

21. Faviccek (tipikus medimarkt)

Menj fel a MediMarkt vagy a Lidl oldalára és inspirálódj. :)

A faviccekhez kell kreativitás, de imádni fogják!

22. Világnapok

Víz, föld, könyvek...stb. világnapja.

Példa: ha víztisztó berendezéseket értékesítesz, akkor a víz világnapja egy kötelező nap a tartalomnaptáradban.

23. Példaképek kiemelése

Ki a te példaképes? Arnold Schwarzenegger? Donald Trump? Lewis Hamilton? Michael Jordan?

Tedd közzé, hogy kitől inspirálódsz.

Példa: a Follow Marketingnél (Laci) már közzétette Wolf Gábort, Szabó Pétert, Forray Nikit, Bácsfalvi Tamást, akiktől rengeteget tanult és nyíltan (is) megköszönte a segítségüket.

24. Aktuális hír reakció

A pandémiás helyzetben bezárnak a boltok. Sokan közzétették a követőiknek, hogy vasárnapig szerezzék be a termékeket.

Példa: az IKEA ösztönözte a vásárlókat, hogy vasárnap feltétlenül térjenek be. Majd egy kilométeres sor lett az IKEA előtt. :)

25. Inspiráció (honnan inspirálódsz)

Te honnan inspirálódsz? Legyen szó termékfejlesztésről, munka motivációról, kommunikációról.

Példa: én közzéteszem, ha egy motiváció videó segít túllendülni a halogatóson.

26. Mit tanulsz / olvasol?

Tanulsz valamit? Olvasol valamit? Gondolj csak bele: az ügyfelek látják, hogy törekszel a fejlődésre. Nem a szomszéd versenytárhoz térnek be, aki 5 éve nem fejlesztett a cégén.

Példa: az ügyfeleink nagy része közzéteszi, ha valamilyen oktatáson vesz részt a csapata.

27. Hogyan segít az életedben a termék

Az adott termék miben segíti az ügyfelek életét?

Példa: a Follow Marketingnél közzétesszük, ahogy egy ügyfelünk a szolgáltatásunknak köszönhetően tudott venni autót, el tudott menni bújázkodni.

28. Mit ne kövess el a termék során (3 hiba)

Kicsit hasonlít a “Hogyan használd a terméket?” tartalomhoz. Annyi különbséggel, hogy milyen hibákat tudsz elkövetni a termék használatánál.

Példa: ha van egy bútorokat értékesítő vállalkozásod, akkor mond el, miért nem érdemes vízes testtel meglátogatni az ülőgarnitúrát.

29. Upsell

Ki ne szeretne többet eladni és nagyobb kosárral távozó ügyfélről álmodozni?

Példa: hirdetésekben állítsd be a már vásárolt személyeket és adj el nekik plusz terméket.

30. Történelem poszt

Mióta van masszázs? Mikor kezdték el alkalmazni az általad is értékesített termékeket?

Példa: Family Frost ügyfelünknél rengeteg tartalmat találhattok, ami történelmi időkbe nyúl vissza. Sajt, hús...stb. elkészítése.

Így van a Fűszerész ügyfelünknél is. Kattints és inspirálódj tőlük!

+1. Bukások az iparágból

Megvan a tőzsdei bukások? Tárd fel, mi történt az iparágban és hogyan sikerült megoldani.