

# Promover din virksomhed på de sociale medier

## Introduktion

Der kan være mange fordele forbundet med at give din virksomhed en profil på de sociale medier. Men der er samtidig en del ting, du bør være opmærksom på.

## Hvordan

- **Stil først dig selv spørgsmålene:** "Hvorfor du skal være på de sociale medier?", "Hvad er dit formål med at være på de sociale medier?", "Hvad vil du opnå"?
- **Beslut dig for, hvilke medier** du vil bruge – hvor er din målgruppe tilstede? Der er ingen grund til at tage dem alle. Det er bedre at vælge der, hvor du møder din målgruppe og gå "all-in" i stedet for at spille på for mange heste.
- **Hvad vil din målgruppe** gerne høre om? Hvordan hjælper dit produkt din målgruppe? Skab værdi til din målgruppe, hjælp dem på vej i deres virke.
- **Planlæg dine udgivelser.** Hvor ofte vil du publicere? For ofte kan få dem til at vælge dig fra, men få opdateringer kan også få dem til at vælge dig fra. Der er ingen retningslinjer for, hvad er for meget og hvad er for lidt – det afhænger af dit forretningsområde og målgruppe. Men sørg for at være konsekvent.
- **Tid på dagen/ugen.** Hvornår tjekker din målgruppe de sociale medier? Det er ikke alle opslag, der egner sig bedst til fredag eftermiddag, hvor andre bestemt rammer flest fredag eftermiddag. Benyt dig af planlæg funktionen, som mange af de sociale medier har og lav en plan for, hvad du vil poste og hvornår. På den måde undgår du "døde" perioder på din profil.
- **Hvilken type opslag** virker på din målgruppe? Tekst? Billeder? Video? Live video? Infografik? Variere typen af opslag, men vær bevidst om, hvad der virker på din målgruppe.
- **Gå i dialog** med dit publikum – svar dem, spørg dem – lyt til dem!
- **Når du har lavet opslag**, så hold øje med dem for at lære. Der findes redskaber til både planlægning og monitoring. På både facebook, LinkedIn og Instagram kan du nemt få et overblik over, hvilken effekt din opdatering har haft og hvor mange, den er nået ud til. Gør mere af det, der virker, og lav det om, der ikke virker.
- **Vær vedholden** – og ha' tålmodighed. Tænk på de sociale medier som et sted, hvor du skal gøre dig fortjent til opmærksomhed. Du skal opbygge dit brand og din troværdighed.
- **Husk at evaluere** din SoMe strategi løbende – og tilpasse den for markedet og din virksomhed ændrer sig hele tiden.

