WEB GRUPPEN

Den digitale markedsplanen

Nina Furu

Suksessformelen

X * CR = $

- X = antall brukere (du må få folk inn på nettstedet ditt)
- CR = ”conversion rate” = prosentandelen av brukere som gjør det du ønsker de skal gjøre når de kommer dit
- $ = penger i kassa

EB GRUPPEN

Forutsetning

- **Du må ha en webside!**

- Se evt
- www.wordpress.com
- www.wordpress.org (Wordpress på eget domene)
- www.wix.com
- www.one.com
- … eller lignende for å få en

WEB GRUPPEN

Websiden må være konverteringsfokusert

Konvertering = En brukerhandling du ønsker å utløse:

- Salg
- Leads
- Navn på epostliste
- Donasjoner
- Opptakssøknad
- Lese informasjon …

WEB GRUPPEN

HERVIK – uten konserveringsmidler

Velkommen, Gjest | Logg inn | Handlevogn er tom

Hjem | Om produktene | Oppskrifter | Betingelser | Om oss | Kontakt | Til Kasse

Produktsøk

Fritekst

Produkter

- Hervik bærsaft
- Hervik syltetøy - gelé
- Gaveesker
- Fladene gård - spekemat
- Jamie Oliver - produkter
- Jamie Oliver - sjokolade
- Amundsen - olivenoljer
- Amundsen - te og kaffe
- Whittard te - kakao
- Whittard kjeks
- Joars kak
- Kjeks
- Ko
- F

Kjøpe produkter

LBUD: Hervik
s/bringebærsaft -
kr 43,90
90 NOK
. mva

TILBUD: Hervik rips/solbærsaft - før kr 41,90
32,90 NOK
inkl. mva

TILBUD: Gavepose med Julekaffe-Julete-Snowballs julekonfekt - før kr 179,-
139,00 NOK
inkl. mva

TILBUD: Farrah's gaveeske - før kr 299,-
229,00 NOK
inkl. mva

Innkjøpsliste

Siste ordre
Din forrige ordre

Ingen innkjøpslister er opprettet.

Informasjon

- Hervik kjølt juice på HORECA-markedet
- Meld deg på vårt **NYHETSBREV** og få mange gode tilbud

Få gratis og raskt tilbud på hjelp!

FÅ TILBUD NÅ!

TLF: 4000 6330

CityMaid
– GIR DEG TID

Forside | Om CityMaid | Tjenester | Kvalitet | Nytt og nyttig | Logg inn | English

Fylle ut kontakt-skjema

CityMaid … hjemmehjelp og personlig assistanse.

…velge CityMaid!

- Du får mer tid til familie, v… er
- CityMaid er et enkelt valg, etablert i 1987
- Du kjøper tjenesten hvitt fra et seriøst selskap
- CityMaid er opptatt av kvalitet og service

WEB GRUPPEN

HAGEN VVS AS
Fagtekniker og Rørleggermester

HOVEDSIDE | OM OSS | VÅRE TJENESTER | KONTAKT OSS

Ta kontakt

Våre tjenester:

Vannbåren gulvvarme til alle rom
Gulvvarme er et must til de fleste nye bad. Å kjenne varmen strømme fra gulvet en kald vinterdag er noe alle nordmenn tenker på med positive følelser.

Baderom
Hagen VVS er eksperter på baderom, både å bygge nye baderom og å rehabilitere eksisterende baderom.

Oppussing av bad - velg en ekspert
Nordmenn er verdensmestere i oppussing, og spesielt i oppussing av bad.

Rehabilitering av bygg
Vi påtar oss rehabiliteringsoppdrag av eksisterende bygg som behøver nytt rørleggerarbeid og VVS-løsninger.

Totalentreprenør baderom

Rørlegger du kan stole på.

Rørlegger - spesialist på baderom

Rørlegger med baderom som spesialitet. Vi tar alle oppdrag og er spesielt gode på baderom. Ved å velge Hagen VVS velger du en sertifisert rørleggermester og fagtekniker med den trygghet det innebærer. En rørlegger i Oslo med gode referanser. Kvalitet og punktlighet er våre varemerker.

Rørleggermester i Oslo

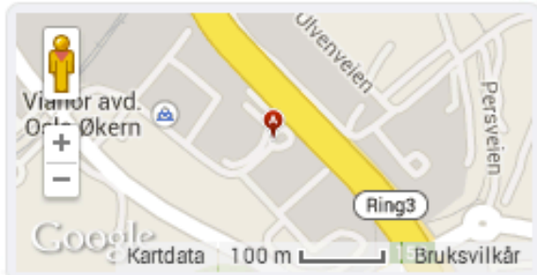
Å velge en rørlegger som er rørleggermester betyr ekstra sikkerhet for deg som kunde. Hagen VVS er en rørlegger som tenker på fagkunnskap, kvalitet og trygghet. Vi er stolte av å videreføre gode håndverkstradisjoner. Vi tenker langsiktig og ikke kun på kortsiktig profitt. En god rørlegger skal levere kvalitet og møte opp til avtalt tid. Derfor prioriterer vi punktlighet samt kvalitet for å bli din foretrukne rørlegger. Vi ønsker å være en rørleggermester som lever opp til mesternavnet!

Rørlegger Oslo - rørlegger Akershus

HAGEN VVS AS

Haslevangen 45 C, 0579 Oslo

Døgnvakt tlf.: 22 65 96 10



Se større kart

BVN BYGGEBRANSJENS VÅTROMSNORM
GODKJENT VÅTROMSBEDRIFT

GODKJENT FOR ANSVARSRETT

MESTER

WEB GRUPPEN

Søk etter venner, nyheter etc. Logg inn Bli medlem

Adam og Eva GRØNLANDSKVARTALENE

FORSIDEN PRISER & BESTILLING FRISØRER BLOGG FACEBOOK #INSTAGRAM OM OSS

Bestille time

VELKOMMEN TIL ADAM OG EVA GRØNLANDS-KVARTALENE

Mandalsgate 16-18
0190 Oslo
T: +47 22 17 77 10
Åpningstider:
Mandag: 10:00-18:00
Tirsdag: 10:00-18:00
Onsdag: 10:00-20:00
Torsdag: 09:00-18:00
Fredag: 10:00-18:00
Lørdag: 09:00-16:00

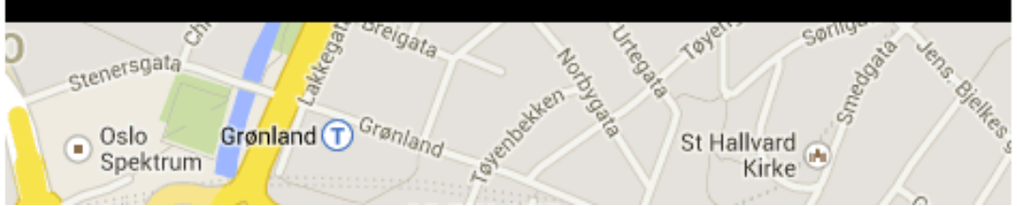
Bestill time

facebook

Instagram

Adam og Eva 40 GRUPPEN SALONGENE SKOLEN AKADEMIET OPPLÆRINGSKONTOR FACE IT MEDICAL

HER FINNER DU OSS:



Om Adam og Eva Grønlandskvartalene

Adam og Eva Grønlandskvartalene åpnet august 2008. Vi holder til på Teaterplassen - en hyggelig oase på Grønland, nært tilknyttet Bjørvika.

WEB GRUPPEN

Øke CR

- CRO = Conversion Rate Optimization
- Gjøre forbedringer med landingssider og sideinterne persuasive paths slik at man øker konverteringsraten

WEB GRUPPEN

Vi måler hele suksessformelen

EB GRUPPEN

Google Analytics | Startside | Rapportering | Tilpasning | Administrator

ninafuru@gmail.com
http://websuksess.no - http://websukse...
www.websuksess.no

http://www.web-forum.no (UA-6177600-3)				
www.web-forum.no	201	00:00:36	69,65 %	9,45 %
http://www.webgruppen.com (UA-6177600-8)				
Totalrapporten	3 235	00:01:16	76,66 %	12,49 %
http://www.webgruppen.no (UA-6177600-6)				
IP Web gruppen 172 - HKL	2 989	00:01:25	70,53 %	0,00 %
Kursprofil	-	-	-	-
TEST - kursprofil	-	-	-	-
TEST - Sandkasse	5 012	00:01:23	69,05 %	0,00 %
TEST-mobil	-	-	-	-
www.webgruppen.no	5 009	00:01:22	69,10 %	24,46 %

X

CR

WEB GRUPPEN

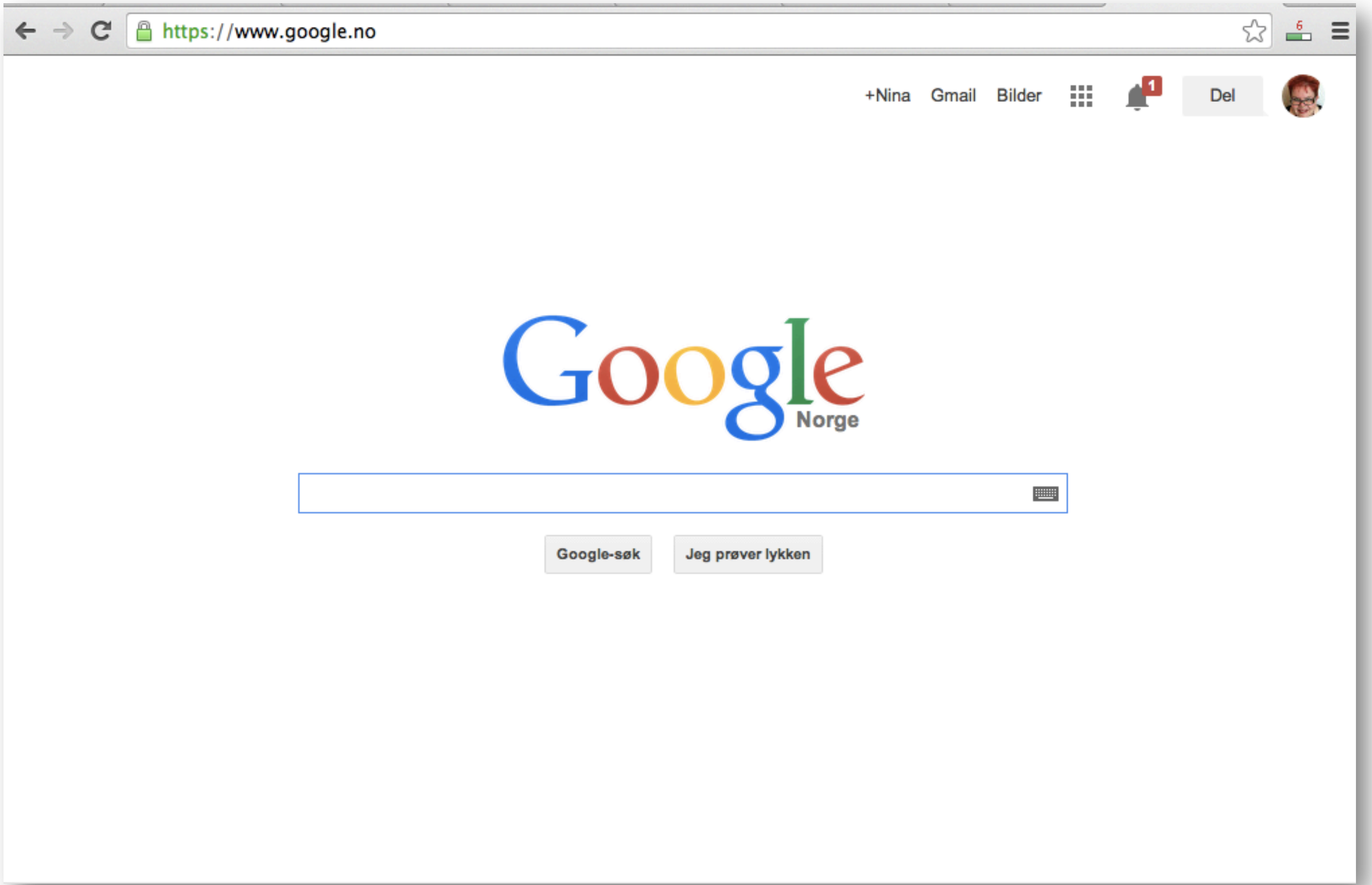
Trafikk-kanaler (påvirker X)

- Google
- Facebook
- Epost
- Twitter
- Linkedin
- Instagram
- Bannerannonser
- Katalogannonser
- Digitale innstikk
- mmm …

WEB GRUPPEN

Google

EB GRUPPEN


https://www.google.no
+Nina
Gmail
Bilder
Del
Google
Norge
Google-søk
Jeg prøver lykken

WEB GRUPPEN

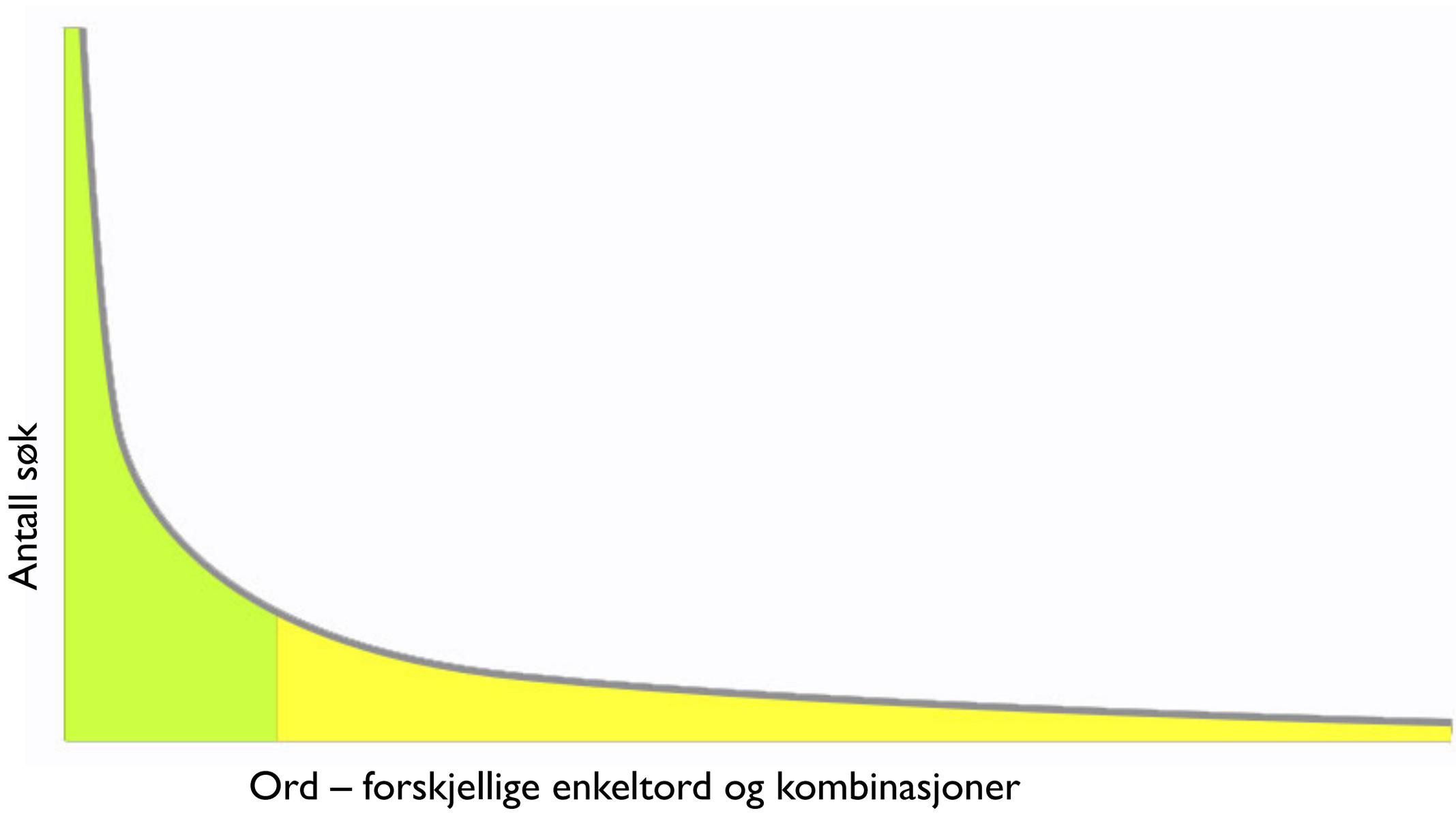
Brand			
Toyota			

WEB GRUPPEN

Brand	Produkt	
	Hode	Hale
Toyota		

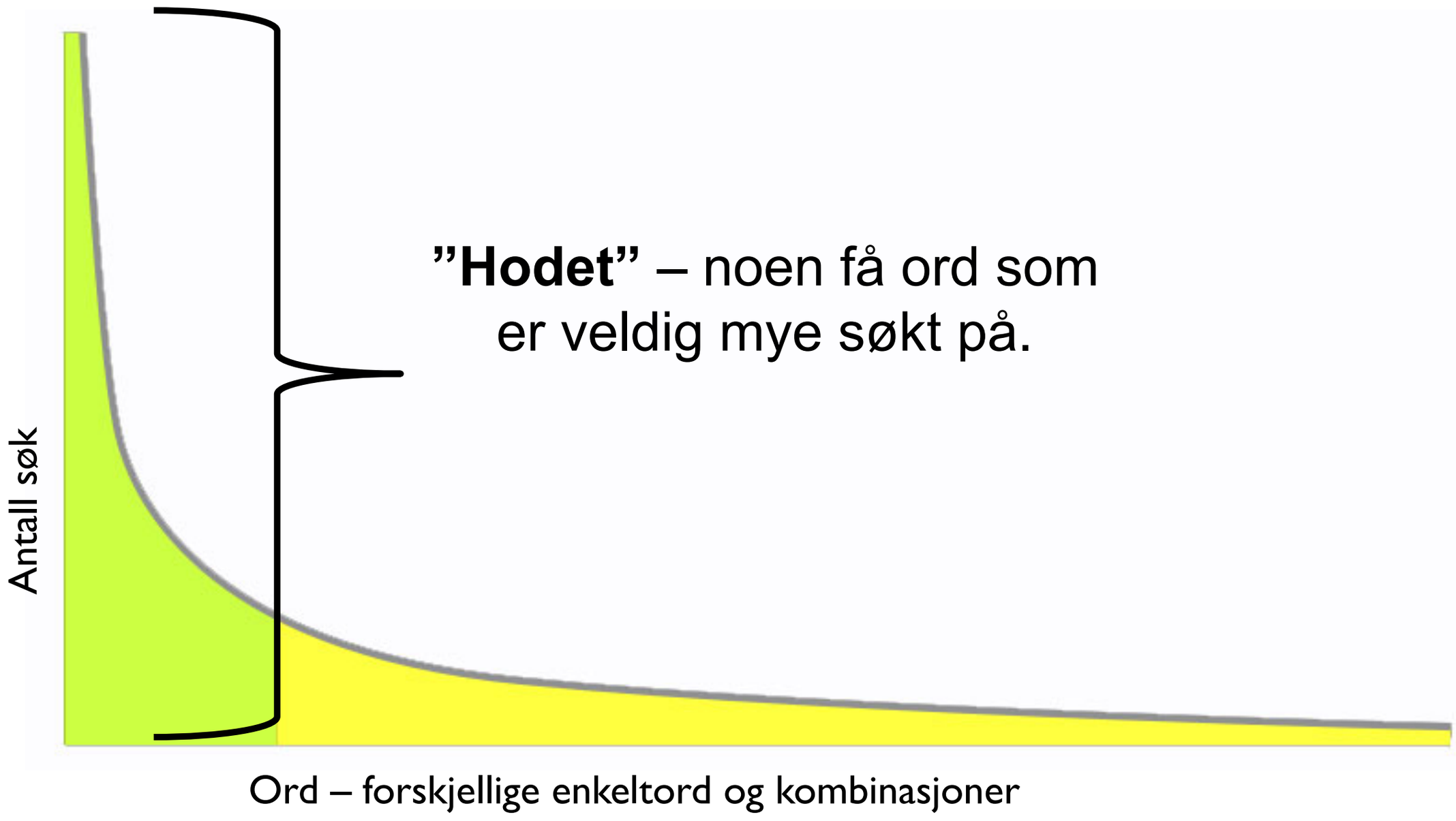
WEB GRUPPEN

”Den lange halen”



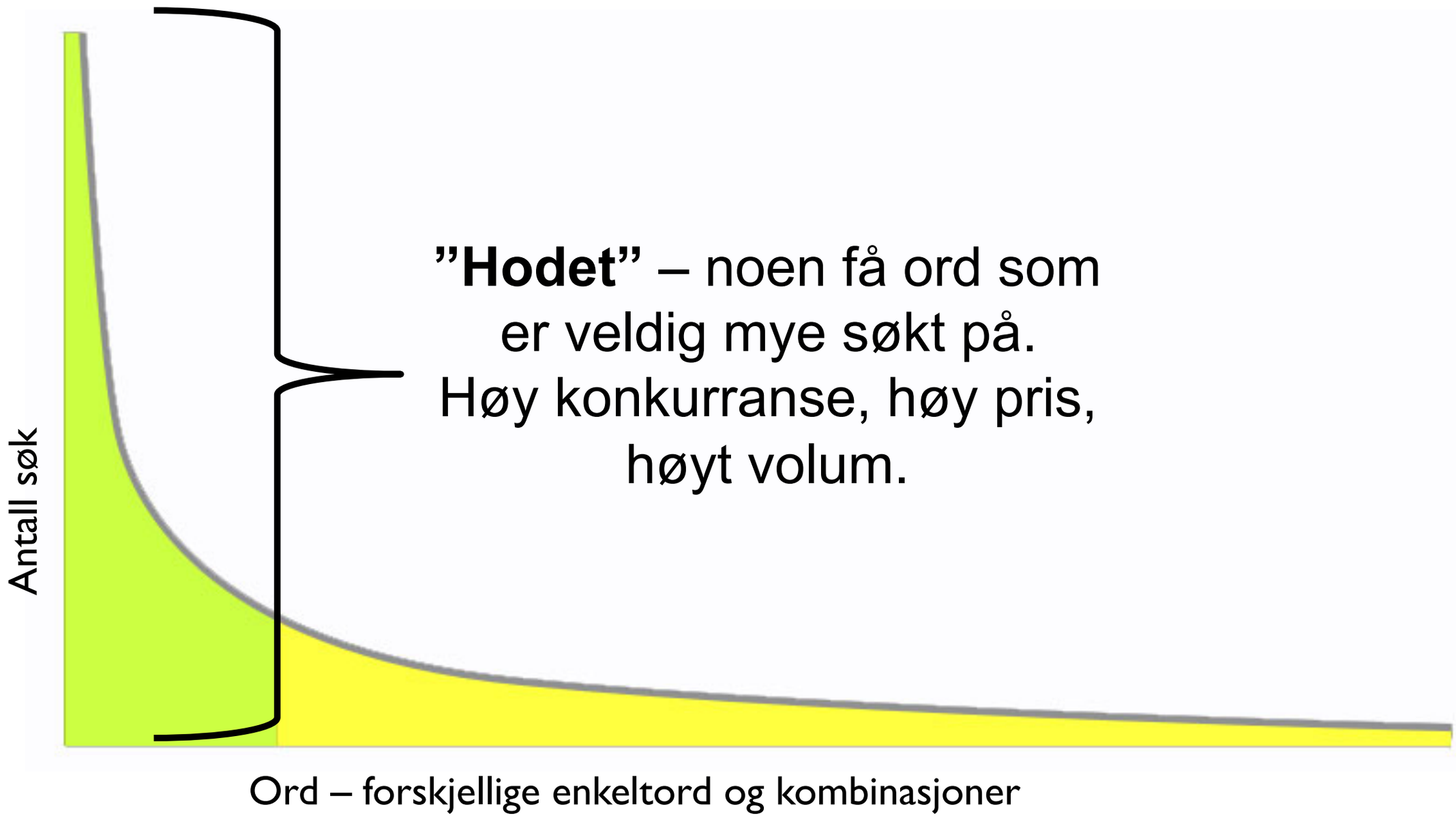
WEB GRUPPEN

”Den lange halen”



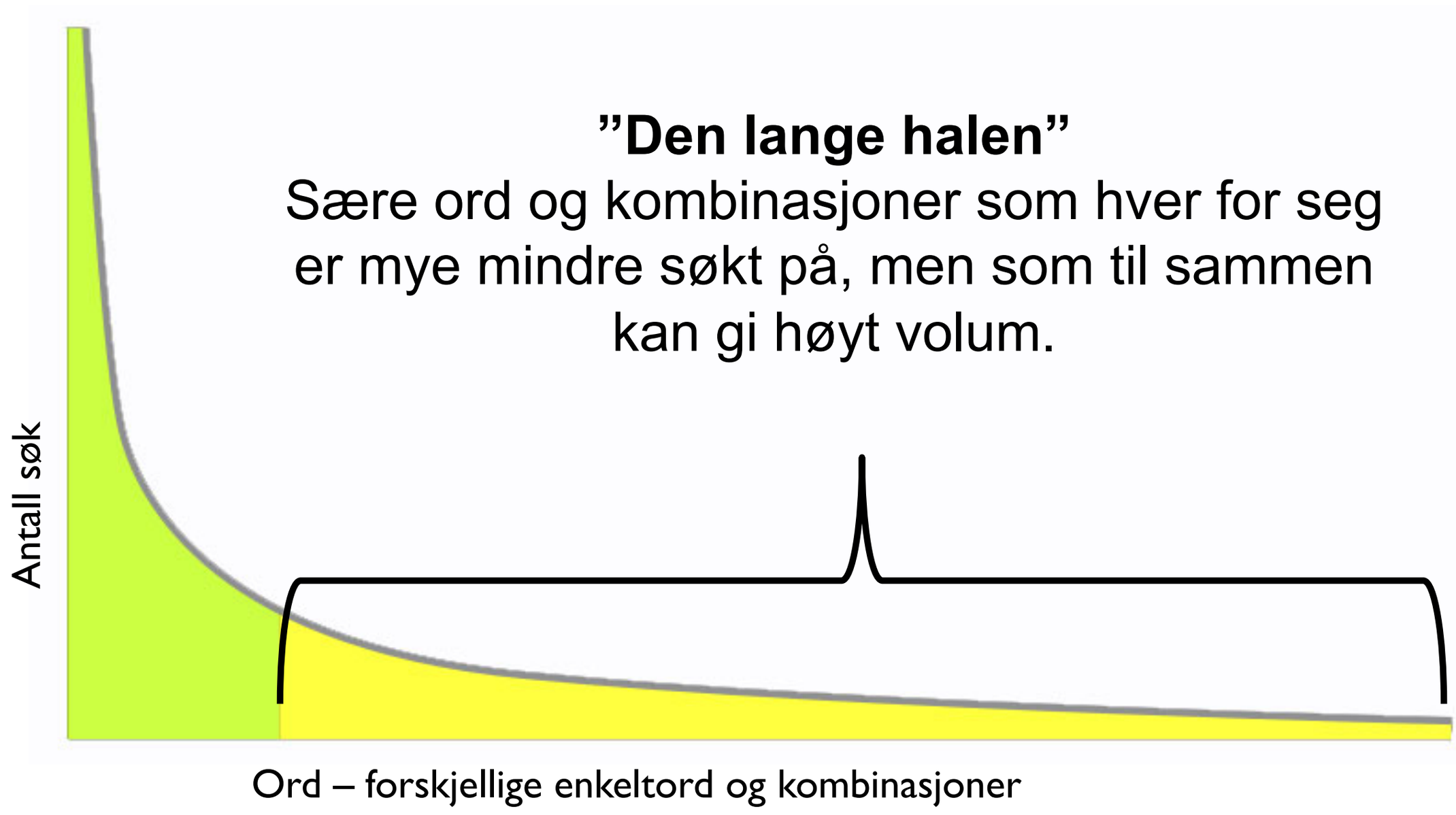
WEB GRUPPEN

”Den lange halen”



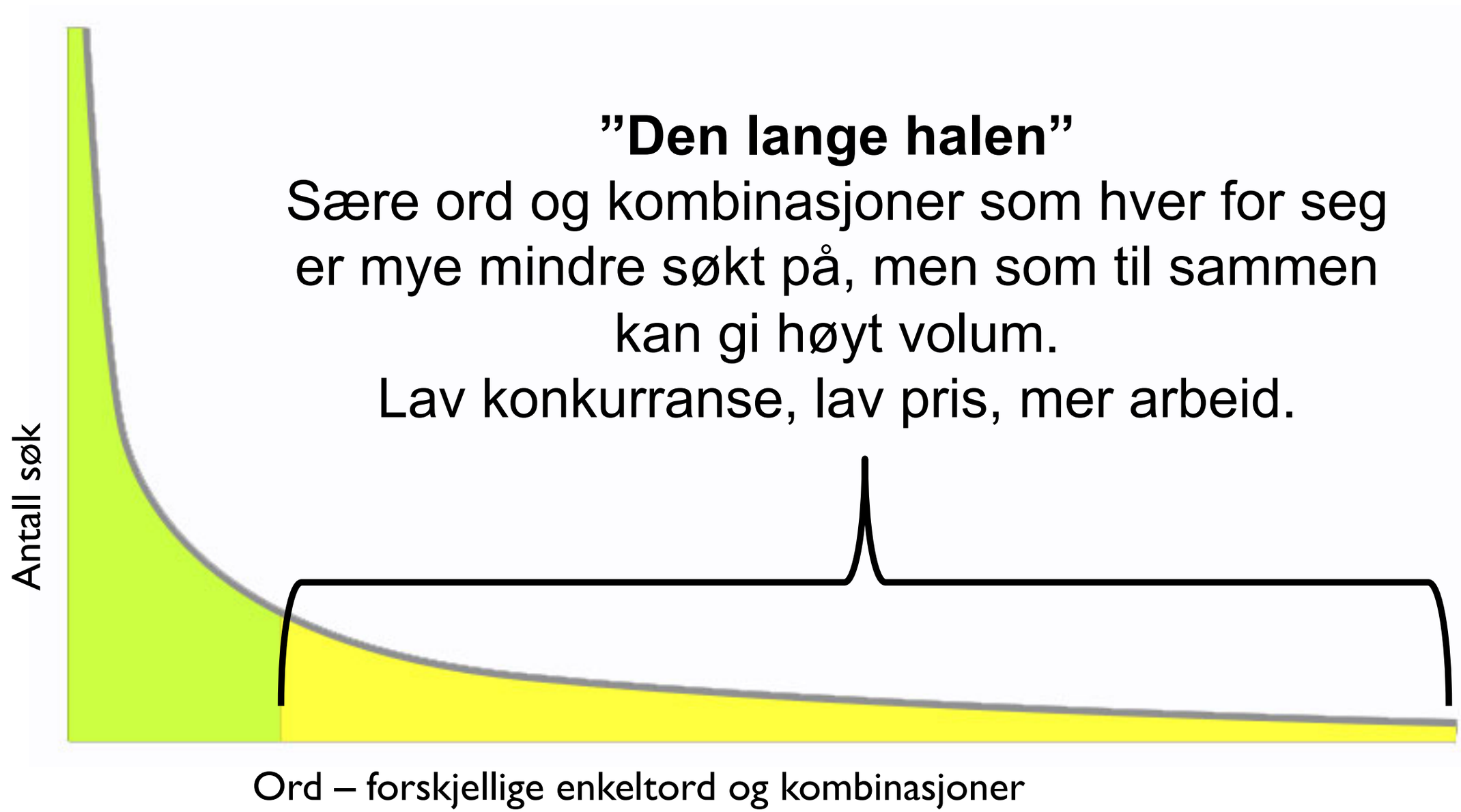
WEB GRUPPEN

”Den lange halen”



WEB GRUPPEN

”Den lange halen”



WEB GRUPPEN

Brand	Produkt Hode	Hale
Toyota	Bil Hybridbil	Familievennlig hybridbil med stort bagasjerom og mange, mange andre søkefraser

WEB GRUPPEN

Brand	Produkt Hode	Hale	Content
Toyota	Bil, Hybridbil	Familievennlig hybridbil med stort bagasjerom og mange, mange andre søkefraser	Bilguiden, Tips for deg som skal kjøpe bil …

WEB GRUPPEN

Betalt eller organisk?

- Du kan bygge synlighet i alle kategoriene betalt eller organisk
- Betalt er raskere, men du må hele tiden betale (og det kan være dyrt, særlig i hodet)
- Organisk er gratis, men du må produsere relevant innhold

EB GRUPPEN

Google

intranett

Nettet | Bilder | Google Maps | Videoer | Mer | Innstillinger for søket

Omtrent 876 000 resultater (0,36 sekunder)

Intranett - Bedre Webkommunikasjon - Nettredaktor.no
www.nettredaktor.no/**intranett**/
Driver du et **intranett**, eller planlegger du utviklingen av et? Her er våre ressurser for deg:
Du har besøkt denne siden mange ganger. Siste besøk: 23.04.14

Logg på Sporveien **Intranett**
https://**intranett**.ktpas.no/
Sporveien **Intranett** SSO Server #2. Logg på. Logg på med brukernavnet og passordet ditt. Brukernavn. Passord. Dersom du har spørsmål eller det er problemer ...

Intranett - Wikipedia
no.wikipedia.org/wiki/**Intranett**
Et **intranett** er et internt nettverk for en bedrift, der kun de ansatte i bedriften har tilgang. For å forstå begrepet **intranett** er det nyttig å se det i sammenheng med ...
Bedriftens interne nettverk - Bedriftens interne webløsning - Intranettets historie

Slik får du et bedre **intranett** - Teknisk Ukeblad
www.tu.no/karriere/2012/12/21/slik-far-du-et-bedre-**intranett**
21. des. 2012 - **Intranett** må være tilgjengelig og fylles med innhold, mener sosiale medier-ekspert Ove Dalen. Illustrasjonsfoto: Colourbox ...

WEB GRUPPEN

Intranett - Bedre Webkommunikasjon - Windows Internet Explorer

http://www.nettredaktor.no/Intranett/

Fil Rediger Vis Favoritter Verktøy Hjelp

Favoritter | Google Docs - All items | Intranett - Bedre Webk... | Side | Sikkerhet | Verktøy

WEB GRUPPEN

Gratis nettressurs for deg som jobber med innhold på nett

nettredaktor.no

Søk

- Fakta om Web
- Hvorfor satse på web?
- Kurs og opplæring
- Web-strategi
- Web-produksjon
- Skrive for Web
- Redigering for web
- Bli synlig på web
- Tjene penger på web
- Intranett
  - Sjekkliste
  - Navigasjon
  - Kurs
  - Konsulenttjenester
- Sjekklister
- Online verktøy
- Nettredaktørskolen
- Nettverk

Intranett

Driver du et intranett, eller planlegger du utviklingen av et? Her er våre ressurser for deg:

- Sjekkliste for utvikling av intranett er en punkt-for-punkt beskrivelse av prosessen ved nyutvikling/oppgradering av et intranett. Her vil du finne en ganske detaljert gjennomgang av hvilke faser prosessen består av, hvilke arbeidsoppgaver hver fase innebærer, og hvordan du sjekker og kvalitetssikrer at hver oppgave er utført.
- Intranett-navigasjon gir deg gratis et forslag til innholdsoversikt og navigasjon for et intranett. Dette kan du laste ned som word-dokument og tilpasse videre selv.
- Konsulenttjenester for intranett forteller hva vi eventuelt kan bidra med i prosessen, dersom du ønsker profesjonell bistand.

Ellers er mesteparten av emnene på dette nettstedet like nyttige for intranett-redaktører som for web-redaktører. Prinsippene for web-kommunikasjon er jo langt på vei de samme.

Se også oversikten over våre kurs om intranett.

Få tre gratis rapporter

Meld deg på vårt gratis nyhetsbrev og få tre fagrapporter av Nina Furu uten kostnad.

E-post:

Send

Internett | Beskyttet modus: På | 100 %

Husk søkeordene!

- Dine viktigste søkeord bør finnes
  - I TITLE-tag
  - I overskrift
  - I global meny (= den menyen som er lik på alle sider)
- Bruk tid og krefter på å analysere deg fram til de ordene dine potensielle kunder/brukere søker på når de etterspør din informasjon.
- Pass på at du bruker nettopp disse ordene.

WEB GRUPPEN

Triggerordanalyse

- www.google.com/trends
- Google Keyword Planner

EB GRUPPEN

Driver du nettbutikk, husk:

- Produktkategorier med gode triggerord
- Generiske produktbetegnelser som del av produkttittelen
- Sjekk at produktnavnet kommer igjen i TITLE-tag
- Bruk gjerne meningsbærende URL´er
- Undermenypunkter med merkevarebetegnelser kan fungere

WEB GRUPPEN

Google

kaffetrakter

+Nina | Del

Nettet | Bilder | Google Maps | Videoer | Nyheter | Mer | Innstillinger for søket

Omtrent 641 000 resultater (0,26 sekunder)

Moccamaster Kaffetrakter
Annonse www.elkjop.no/
Gode priser og stort utvalg. Bestill online - Hent i butikk!
Lyd & Bilde - Hvitevarer - Spill & Konsoll - Data
Drammensveien 159, Oslo - 815 32 000

Kaffetrakter - Hjem og Husholdning - Elkjøp
www.elkjop.no/catalog/hjem-og-husholdning/...**kaffetrakter/kaffetrakter**
Kaffetrakter, Elegant **kaffetrakter** med termokanne for servering.KaffetrakterHjem og Husholdning.

Bilder av kaffetrakter — Rapporter bilder

Flere bilder for **kaffetrakter**

Vi har testet 37 kaffetraktere - TV 2 hjelper deg
www.tv2.no/underholdning/.../vi-har-testet-37-**kaffetraktere**-3041024.ht...
2. des. 2009 - For å få god kaffe kreves det at du vet hva du gjør og at du har en **kaffetrakter** som kan fremhève den gode kaffesmaken fremfor å ødelegge din

Google Shopping-resultater for kaffetr... — Sponset

Moccamaster **kaffetrakter** KB
kr 1 795,00
Lefdal

Russell Hobbs **Kaffetrakter** ...
kr 499,00
Flust.no

Bosch **Kaffetrakter** ...
kr 1 195,00
Flust.no

Philips **kaffetrakter**
kr 599,00
Lefdal

Moccamaster Clubline ...
kr 2 198,00
Clas Ohlson N...

Wilfa Presisjon **kaffetrakter**
kr 2 498,00
Clas Ohlson N...

Annonser

Moccamaster kaffetrakter
www.lefdal.com/Moccamaster-**kaffetrakter**
Lefdal - Alltid Billig.

WEB GRUPPEN

Filtrer produktutvalget

Merke

Bodum	1
Bosch	6
Braun	2
Electrolux	2
Krups	1
Logik	1
Matsui	1
Melitta	8
Moccamaster	14
OBH Nordica	5

Se alle

Pris

Mindre enn 250	4
250 - 499	6
500 - 749	11
750 - 1499	20
1500 - 1999	7
Mer enn 2000	4

Pris

Fra Til OK

Farge

Hvit	11
Rød	1
Sort	21
Stålgrå	12
Sølv	6

Kaffetrakter

Er du på utkikk etter en ny kaffetrakter? Her finner du garantert en kaffetrakter som dekker ditt behov, enten du er på utkikk etter en avansert eller enkel kaffetrakter.

Våre mest solgte kaffetraktere

Philips kaffetrakter
HD7686B

På nettlager

Sammenlign

599

- Kapasitet: 1,2 liter
- Effekt: 1400 Watt
- Avtagbar vanntank

Siemens SpeedMatic opp...
SN44D201SK

På nettlager

Sammenlign

4 995

- 60 cm standard modell med kapasitet på 12 kuverter
- 4 program og 3 temperaturer
- Energiklasse A+

Electrolux Inspiration vas...
EWP1672TDW

På nettlager

Sammenlign

2 995

- Kapasitet: 7 kg
- 1600 o/min
- Energiklasse A++

Samsung Galaxy Tab 3 8"...
SMT3100ZWANEE

På nettlager

Sammenlign

1 490

- 8" berøringsskjerm
- Dual Core prosessor
- Wi-Fi grensesnitt

Mest solgte

Bodum Bistro kaffetrakte...
BOD11001W

(1)
Sammenlign

1 995

- Kapasitet: 1,2 liter (10 kopper)
- 6 minutter traktetid
- Permanent filter for gjenbruk

Moccamaster kaffetrakte...
CDK8

(1)
Sammenlign

1 295

- Kapasitet: 1 liter (8 kopper)
- Liten og kompakt modell
- Lager en lite kaffe på mindre enn 6 minutter

Electrolux Elouisa kaffetr...
EKF3100

(0)
Sammenlign

399

- 1080 watt
- Trakter opp til 15 kopper
- Anti-drypp

Electrolux kaffetrakter E...
EKF7500

(0)
Sammenlign

899

- Kapasitet: 10 kopper
- 3 ulike kaffestyrker
- Timerfunksjon

Krups Duothek kaffetrak
F4644210F

(0)
Sammenlign

999

- Kapasitet: 2x10 kopper
- To separate traktesystem
- Anti-drypp funksjon

Philips kaffetrakter HD74...
HD7446B

På nettlager (100+)
(1)
Sammenlign

329

- Kapasitet: 1,3 liter (10-12 kopper)
- Dryppstopp funksjon forhindrer søl
- Ergonomisk håndtak

Philips kaffetrakter HD7546
HD7546

(2)
Sammenlign

549

- Volum: 1,2 liter
- Dryppstopp
- 1000 watt

Philips kaffetrakter HD7686
HD7686

(1)
Sammenlign

599

- Kapasitet: 1,2 liter
- Effekt: 1400 watt
- Avtagbar vanntank

Philips kaffetrakter
HD7686B

På nettlager (5+)
(4)
Sammenlign

599

- Kapasitet: 1,2 liter
- Effekt: 1400 Watt
- Avtagbar vanntank

Philips kaffetrakter HD77
HD7751

(1)
Sammenlign

1 295

- Kapasitet: 10 kopper
- Integrert kaffekvern
- Brukervennlig LCD-display

Philips Grind and Brew k...
HD7753

(2)
Sammenlign

1 495

- Kapasitet: 2-10 kopper
- Integrert kaffekvern
- Permanent kaffefilter

Moccamaster kaffetrakte...
K740

På nettlager (100+)
(3)
Sammenlign

1 195

- Kapasitet: 1,25 liter
- 1510 Watt
- Kommer med to elementer

Moccamaster kaffetrakte...
K741CW

På nettlager (100+)
(1)
Sammenlign

1 495

- 1,25 liter kaffe på kun 6 minutter
- 2 elementer
- 1480 Watt

Moccamaster kaffetrakter
K741S

På nettlager (100+)
(16)
Sammenlign

1 495

- 1,25 liter kaffe på kun 6 minutter
- Aluminiumskonstruksjon sikrer lang levetid
- 1520 Watt

Moccamaster kaffetrakt
KB741S

Forventet på la
07.05.2014
(40
Sammenlign

1 495

- Kapasitet: 1,25 liter
- 1520 Watt
- Vannspreder for unik utnyttelse smak og aroma

WEB GRUPPEN

Content marketing

- Hva når bruker ikke vet hva han trenger?

WEB GRUPPEN

Hvordan skjer prosessen?

- Bruker leter etter informasjon om et emne
- Bruker finner dine sider
- Med utgangspunkt i dette kan du drive et salg
- … av egne eller andres varer/tjenester

WEB GRUPPEN

Twitter / Search - fre | Facebook - Webgru | Ny fane | Rediger innlegg ‹ Ni | Nina Furu | hvordan få flere liker

https://www.google.no/#hl=no&gs_nf=3&tok=86GJYsVz_MsRCOMP0kTLow&cp=35&gs_id=3w&xhr=t&q=hvordan+f%C3%A

mashlab | State Of The Interne... | Content Marketing ... | SEO copywriting trai... | Pin It | + Paper.li | WebMagasin | Polymer Clay Supers... | Andre bokmerker

+Nina Søk Bilder Google Maps Play Nyheter Gmail Disk Kalender Oversetter Mer

Google

hvordan få flere likere på Facebook?

Nina Furu 2

Søk

Omtrent 42 900 resultater (0,27 sekunder)

Nettet
Bilder
Google Maps
Videoer
Nyheter
Mer

Oslo
Endre sted

Nettsøk
Sider på norsk
Sider fra Norge
Oversatte sider fra utlandet

Flere søkeverktøy

Hvordan få flere likere på Facebook? | Nina Furu
www.ninafuru.no/2012/08/24/**hvordan**-fa-**flere-likere**-pa-**facebook**/
Hvordan få flere likere på Facebook? Posted by Nina Furu on 24/08/2012 Leave a comment (1) Go to comments. Her er gode råd i syv enkle trinn, for bedrifter ...

Facebook strategi er nøkkelen til suksess på **Facebook** | SIGVE ...
www.sigvekommedal.com/en-god-**facebook**-strategi-er-nøkkelen-til-...
Tar du et søk om din bedrift eller din merkevare på **Facebook**, vil du **få** frem all diskusjon ... Det er ikke et mål i seg selv å ha mange **likere** mener jeg, men at **likerne** har en god kvalitet. ... Martin on **Hvordan** bygge din merkevare på **Facebook** ...

14 måter for å promotere din **Facebook** bedriftside | Sempro.no
www.sempro.no/.../14-mater-for-a-promotere-din-**facebook**-bedriftsi...
#4 Invester i **flere Facebook** annonser. Dette er rimelig og god ... Har du gode forslag til **hvordan** en side kan **få** relevante **likere**? Altså **hvordan** skal de **få** folk til å ...

Liker du Trondheim kommune på **Facebook**? | BetaTrondheim
www.betatrondheim.com/.../liker-du-trondheim-kommune-pa-**facebo**...
5. mar 2012 – Vi har tidligere snakket om det å ha de rette **likerne på Facebook**. Da stilte jeg spørsmålet, **hvordan får** man de rette **likerne**? Foto: Carl-Erik ...

Ny **Facebook** applikasjon
blog.inbusiness.no/2011/10/ny-**facebook**-applikasjon/
5. okt 2011 – La oss ta noen eksempler praktisk bruk, og **hvordan** de store gutta bruker dette for å **få flere Likere**. Coca Cola – http://www.**facebook**.com/ ...

Twitter / NinaFuru: **Hvordan få flere likere** på ...
twitter.com/NinaFuru/.../238979910369169409 - Oversett denne siden
24 Aug 2012 – **Hvordan få flere likere på Facebook**-siden din? http://www.ninafuru.no/2012/08/24/hvordan-fa-flere-likere-pa-facebook/ ... http://fb.me/ ...

Lik og del på **facebook** firmasider - **Facebook** Promotion Guidelines ...
www.datahjelperne.com/.../lik-og-del-pa-**facebook**-firmasid...
av Jørund Heimholt
17. aug 2012 – Mange sider på **facebook** gjør dette for å **få** mange **likere** fort. .... explorer 9 google play handle sikkert **hvordan** hindre uatoriserte tilgang til din .... blogge om temaet igjen jeg har fulgt samsung vs apple ved **flere**

WEBGRUPPEN

Nina Furu

Min personlige fagblogg om digitale medier og sånt ...

Hvordan få flere likere på Facebook?

Posted by Nina Furu on 24/08/2012 [Edit] Go to comments Leave a comment (1)

Her er gode råd i syv enkle trinn, for bedrifter som ønsker seg flere likes på Facebook:

OK, du har laget en Facebook-side. Du har brukt tid og krefter på en fin toppgrafikk, et representativt profilbilde, og du har laget noen oppdateringer. Men altså: Antallet likere står på stedet hvil på et ganske lavt tall, og hva skal du gjøre med det?

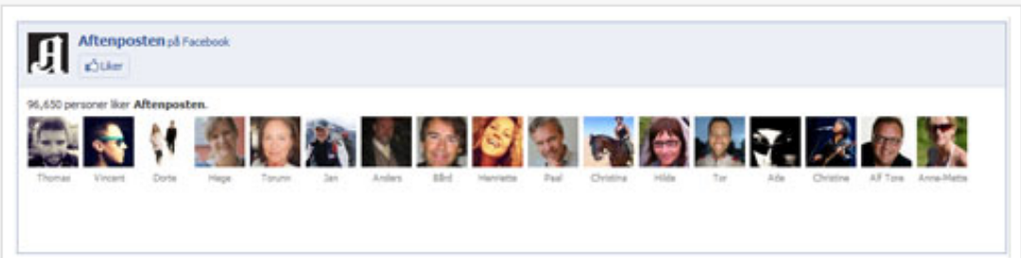
Dette spørsmålet får jeg ofte på kurs, og her er mine svar:

1. Lag godt innhold fra første dag. Ikke tenk at du skal vente med de gode innleggene til du har bygd opp kanalen. Gode innlegg som ligger der allerede viser potensielle likere hva du har å by på, og øker sjansen for at en tilfeldig besøker skal like deg.

2. Anbefal siden til venner. Ikke spam forbindelsene dine, men har du laget en god side med relevant innhold, er det ikke usannsynlig at de faktisk vil like siden din om de bare får tips om det. (Og hvis du er flau for å anbefale siden, så er den kanskje ikke helt der den skal være konseptuelt og innholdsmessig?)

3. Bruk jobbnettverket. Få kolleger til å like siden (nei, det er ikke lov å ikke like Facebook-siden til firmaet du jobber for, etter min mening), og foreslå at kolleger også kan anbefale siden til folk de kjenner. Er siden god nok er det ingen skam å foreslå dette.

4. Lag en boks med Facebook-likere på websiden din. I en slik boks (eksempelet under er fra Aftenposten), vil den som kommer inn se sine egne venner i denne boksen, forutsatt at noen av dem har likt siden. Dermed skjer et positivt "gruppepress", som øker sannsynligheten for nye likere. Koden for slike bokser finner du på Facebook's kodegenerator



RSS Feed

Om Nina Furu

Nina Furu er partner i fagfellesskapet Webgruppen, driver Nettredaktørskolen i Oslo, rådgir en rekke av landets største nettsteder, holder kurs og foredrag og skriver fagbøker om emnet webkommunikasjon.
Nina Furus CV

Om Nina Furu på Wikipedia
Følg Nina Furu på Twitter
Abonner på Nina Furus nyhetsbrev

Follow @NinaFuru 2,639 followers

Nina Furu på Twitter

WEB GRUPPEN

Twitter / Search - fre | Facebook - Webgru | Ny fane | Rediger innlegg ‹ Ni | Nina Furu | Hvordan få flere like

www.ninafuru.no/2012/08/24/hvordan-fa-flere-likere-pa-facebook/

mashlab | State Of The Interne... | Content Marketing ... | SEO copywriting trai... | Pin It | + Paper.li | WebMagasin | Polymer Clay Supers... | Andre bokmerker

Nina Furu | Kontrollpanel | Rediger innlegg | Legg til | Kommentarer 12 | Utseende | Oppdateringer 9 | Kortlenke

7. Betal for det. I siste instans er det ofte en liten investering som skal til for å løfte antallet likere et stort hakk. Husk at du kan og bør annonsere smart: Lag annonse for side som likes og målrett den mot venner av de som har likt. På den måten får venner av de som liker siden din beskjed om at vennen deres har likt siden, og du får maksimalt ut av annonsebudsjettet. Annonsene oppretter du selv på www.facebook.com/ads

Vi holder også kurs om Facebook i regi av Webgruppen.

Del dette: Facebook | Tweet 14 | Share 5 | +1 2

Webtekst

← 36 regler for sosiale medier

Leave a comment ? 1 Comments.

Topp @ BareBlogg 30/08/2012 kl. 19:24 [Edit] Svar

Hei Ninna, først bra blogg dette:D

Så, det jo slik at sosiale medier inneholder mange av de samme elementer som i det virkelige liv. Vil du at folk skal "like" deg må du gjøre noe for det selv.

Vær responssive, hyggelig, vennlig, vis autoritet i et emne, lytt osv. Kjente ting ikke sant.

Webtekst (24) | Søk

Siste kommentarer

- Nettgründer til Tre bra ting du kan gjøre for websiden din i dag
- Topp @ BareBlogg til Hvordan få flere likere på Facebook?
- Nina Furu til Hva slags Facebook-side skal du lage?
- Magda til Hva slags Facebook-side skal du lage?
- Kristin til Dette må du tenke på i høst

WEBGRUPPEN

Facebook

Facebook har på kort tid blitt Norges største nettsted. Over 2,3 mill nordmenn har Facebook profil, noe som gjør Facebook til den viktigste møteplassen i det digitale landskapet.

Aktuelle Facebook kurs

Annonsering i sosiale medier, kurs 18. mars 2014

Dette er kurset for deg som vil ha mest mulig effekt igjen for annonsekronene i sosiale medier.

Klikk her for å lese mer om kurset

Lynkurs for Facebook-redaktører 1.april 2014

Dette er et konsentrert heldagskurs som oppsummerer det du trenger å vite for å drive effektiv kommunikasjon gjennom Facebook.

Klikk her for å lese mer om kurset

Kundeservice i sosiale medier, kurs 23. april 2014

Dette er et kurs for deg som jobber i kundeservice og ønsker å behandle kunden godt og riktig i sosiale medier som Facebook og Twitter.

Klikk her for å lese mer om kurset

Last ned kurskatalogen
(PDF - ca. 4,3 Mb)

Last ned katalog

Praktisk informasjon

Alle kurs holdes i våre kurslokaler i Strandgaten 19, rett ved Oslo Sentralstasjon.

Se kart og veibeskrivelse

Vi holder også bedriftsinterne kurs og foredrag om digital kommunikasjon.

Kommende kurs

18. februar
Gratis kurs i salg og markedsføring på nett, 18. februar 2014

WEB GRUPPEN

Kundeservice i sosiale medier, kurs 23. april 2014

Dette er et kurs for deg som jobber i kundeservice og ønsker å behandle kunden godt og riktig i sosiale medier som Facebook og Twitter.

Kundeserviceaspektet er en viktig del av salg, markedsføring og ivaretagelse av bedriftens/etatens omdømme. God kundeservice i sosiale medier gir mer fornøyde kunder, og en mer lønnsom bedrift.

Klikk her for å delta på kurs om kundeservice i sosiale medier

Kurset dekker blant annet:

Kundeservice i sosiale medier

- Hvilke sosiale medier er det relevant å bruke?
- Hvordan skape en helhetlig «tone of voice» for bedriften?
- Når skal man være tilgjengelig i hvilke kanaler?

Kundeservice på Facebook

- Hvem skal ha ansvar for Facebook-siden?
- Hvor raskt forventer brukerne svar?
- Hvordan kan man svare på en måte som blir relevant for flere?

Last ned kurskatalogen
(PDF - ca. 4,3 Mb)

Last ned katalog

Praktisk informasjon

Alle kurs holdes i våre kurslokaler i Strandgaten 19, rett ved Oslo Sentralstasjon.

Se kart og veibeskrivelse

Vi holder også bedriftsinterne kurs og foredrag om digital kommunikasjon.

Kommende kurs

4. april
Gratis introduksjon til bildebruk, kurs 4. april 2014

8. april

WEB GRUPPEN

Kurset holdes **23. april 2014 kl 09.00 – 15.30** i Webgruppens lokaler i Strandgaten 19.
Pris er kr 4980,- inkludert lunsj og kursmateriell.

Sikre deg en plass på dette nyttige kurset ved å fylle ut skjemaet under nå:

Kundeservice i sosiale medier 23. april 2014

Ja takk, jeg melder meg herved på kurset "Kundeservice i sosiale medier " 23. april kl 09.00 - 15.30.
Faktura sendes til den adressen jeg oppgir under. Påmelding er bindende.

Navn *

Fornavn

Etternavn

E-post *

Firma

Adresse

Adresselinje 1

Adresselinje 2

Postnummer

Poststed

Mobil

Hvordan hørte du om dette kurset?

Epost

Eventuell fakturamerking

Spesielle diettbehov

Send påmelding

WEBGRUPPEN

Facebook

Facebook har på kort tid blitt Norges største nettsted. Over 2,3 mill nordmenn har Facebook profil, noe som gjør Facebook til den viktigste møteplassen i det digitale landskapet.

Aktuelle Facebook kurs

Annonsering i sosiale medier, kurs 18. mars 2014

Dette er kurset for deg som vil ha mest mulig effekt igjen for annonsekronene i sosiale medier.

Klikk her for å lese mer om kurset

Lynkurs for Facebook-redaktører 1.april 2014

Dette er et konsentrert heldagskurs som oppsummerer det du trenger å vite for å drive effektiv kommunikasjon gjennom Facebook.

Klikk her for å lese mer om kurset

Kundeservice i sosiale medier, kurs 23. april 2014

Dette er et kurs for deg som jobber i kundeservice og ønsker å behandle kunden godt og riktig i sosiale medier som Facebook og Twitter.

Klikk her for å lese mer om kurset

Last ned kurskatalogen
(PDF - ca. 4,3 Mb)

Last ned katalog

Praktisk informasjon

Alle kurs holdes i våre kurslokaler i Strandgaten 19, rett ved Oslo Sentralstasjon.

Se kart og veibeskrivelse

Vi holder også bedriftsinterne kurs og foredrag om digital kommunikasjon.

Kommende kurs

18. februar
Gratis kurs i salg og markedsføring på nett, 18. februar 2014

WEB GRUPPEN

Lynkurs for Facebook-redaktører, kurs 8. januar 2014

Dette er et konsentrert heldagskurs som oppsummerer det du trenger å vite for å drive effektiv kommunikasjon gjennom Facebook.

For de fleste bedrifter er Facebook blitt en viktig del av den digitale strategien. Samtidig er effekten på Facebook helt og holdent avhengig av hvordan kanalen løpende håndteres i daglig arbeid. Dette er et lynkurs for den personen som har fått dette ansvaret.

Klikk her for å delta på lynkurs for Facebook-redaktører

Kurset dekker blant annet:

Hvordan finne gode saker?

- Hva slags tematikk egner seg for Facebook?
- Hvordan presenterer du oppdateringene?
- Hvilke saker er det som engasjerer bruker?

Skriving for Facebook

- Bedriftens stemme og tone
- Hvor formell bør du være?
- Formuleringer som egner seg for Facebook

Last ned kurskatalogen

PDF-format (405Kb)

Last ned katalog

Praktisk informasjon

Alle kurs holdes i våre kurs- lokaler i Strandgaten 19, rett ved Oslo Sentralstasjon.

Se kart og veibeskrivelse

Vi holder også bedriftsinterne kurs og foredrag om digital kommunikasjon.

Kommende kurs

WEB GRUPPEN

Kurset arrangeres **1. april 2014 kl 09.00 – 15.30** i Strandgaten 19, rett ved Oslo Sentralstasjon. Prisen for kurset er kr 4980 eks mva, inkludert materiell (kurspresentasjon) og lunsj.

Sikre deg en plass på dette kurset ved å fylle ut skjemaet under:

Lynkurs for Facebook-redaktører 1. april 2014

Ja takk, jeg melder meg herved på kurset "Lynkurs for Facebook-redaktører" 1. april kl 09.00 - 15.30. Faktura sendes til den adressen jeg oppgir under. Påmelding er bindende.

Navn *

Fornavn

Etternavn

E-post *

Firma

Adresse

Adresselinje 1

Adresselinje 2

Postnummer

Poststed

Mobil

Hvordan hørte du om dette kurset?

Epost

Eventuell fakturamerking

Send påmelding

19. mars
Informasjonsformidling på nett, kurs 19. mars 2014

20. mars
Grunnleggende IT for nettredaktører, kurs 20. mars 2014

21. mars
Bannerannonsering på 1-2-3, kurs 21. mars 2014

Vis alle kurs

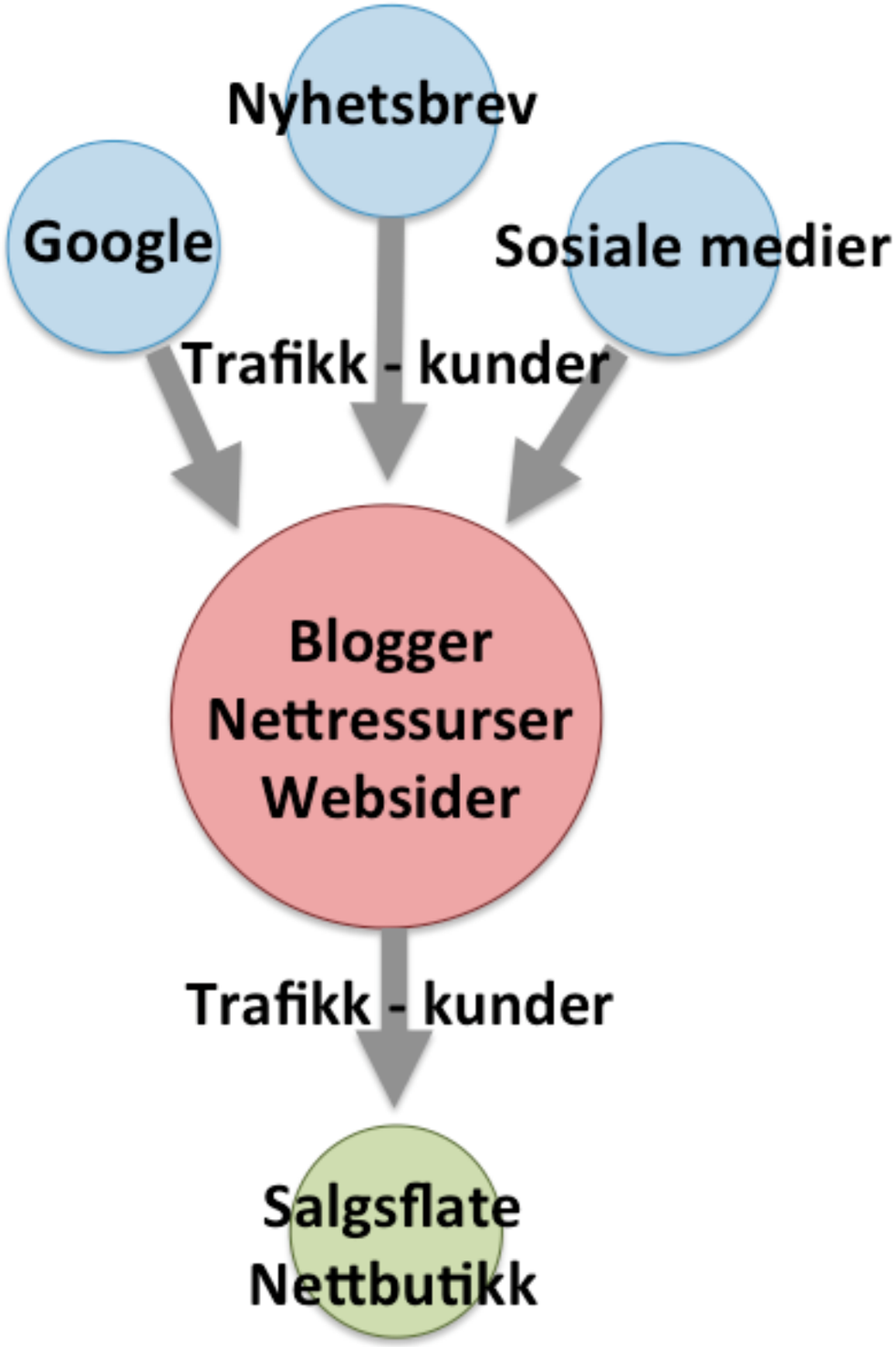
WEB GRUPPEN

Content marketing

- Å bruke innhold og innholdsflater til å sørge for at du blir funnet av potensielle kunder FØR de har bestemt seg for å kjøpe tjenesten du selger

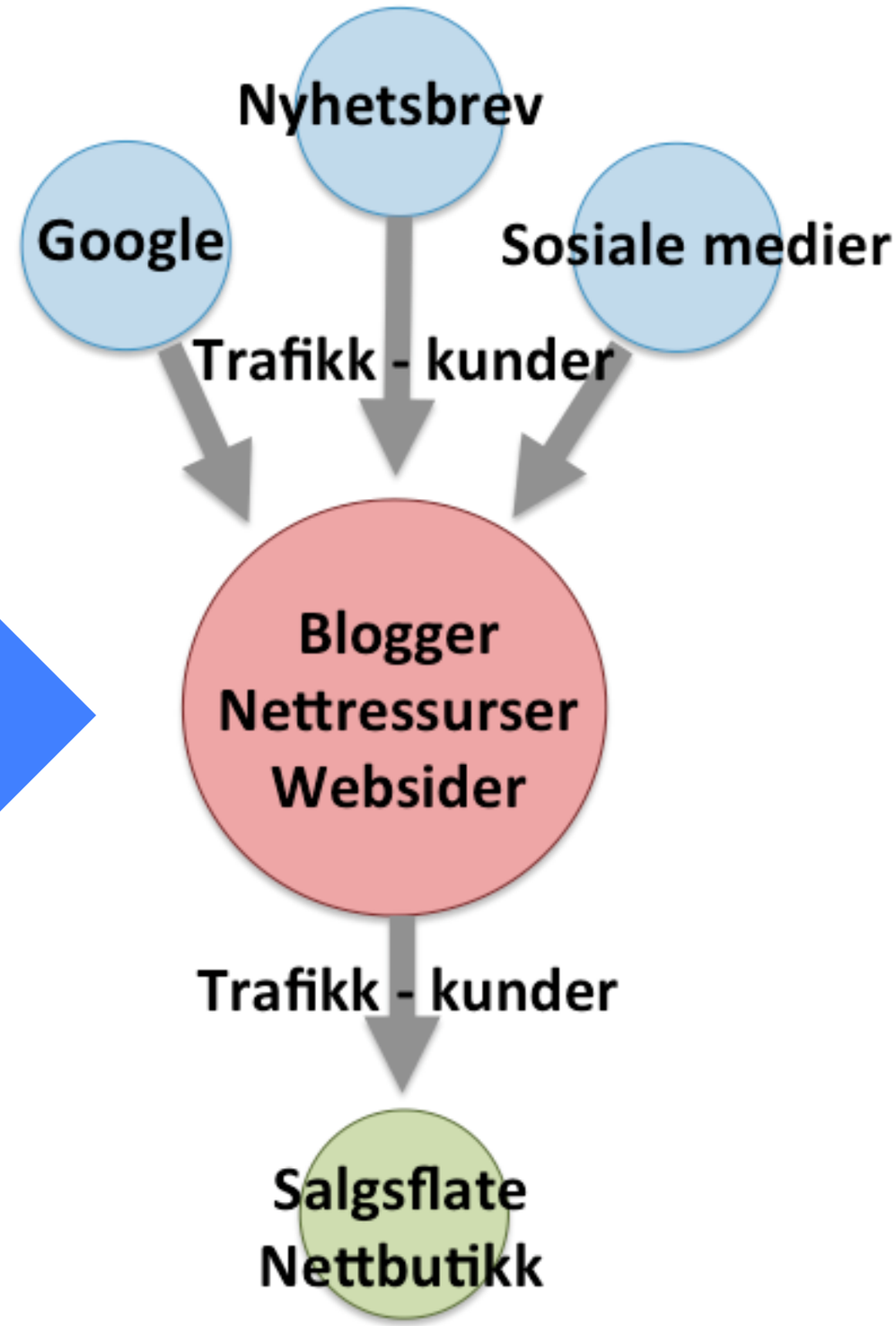
WEB GRUPPEN

Content marketing



WEB GRUPPEN

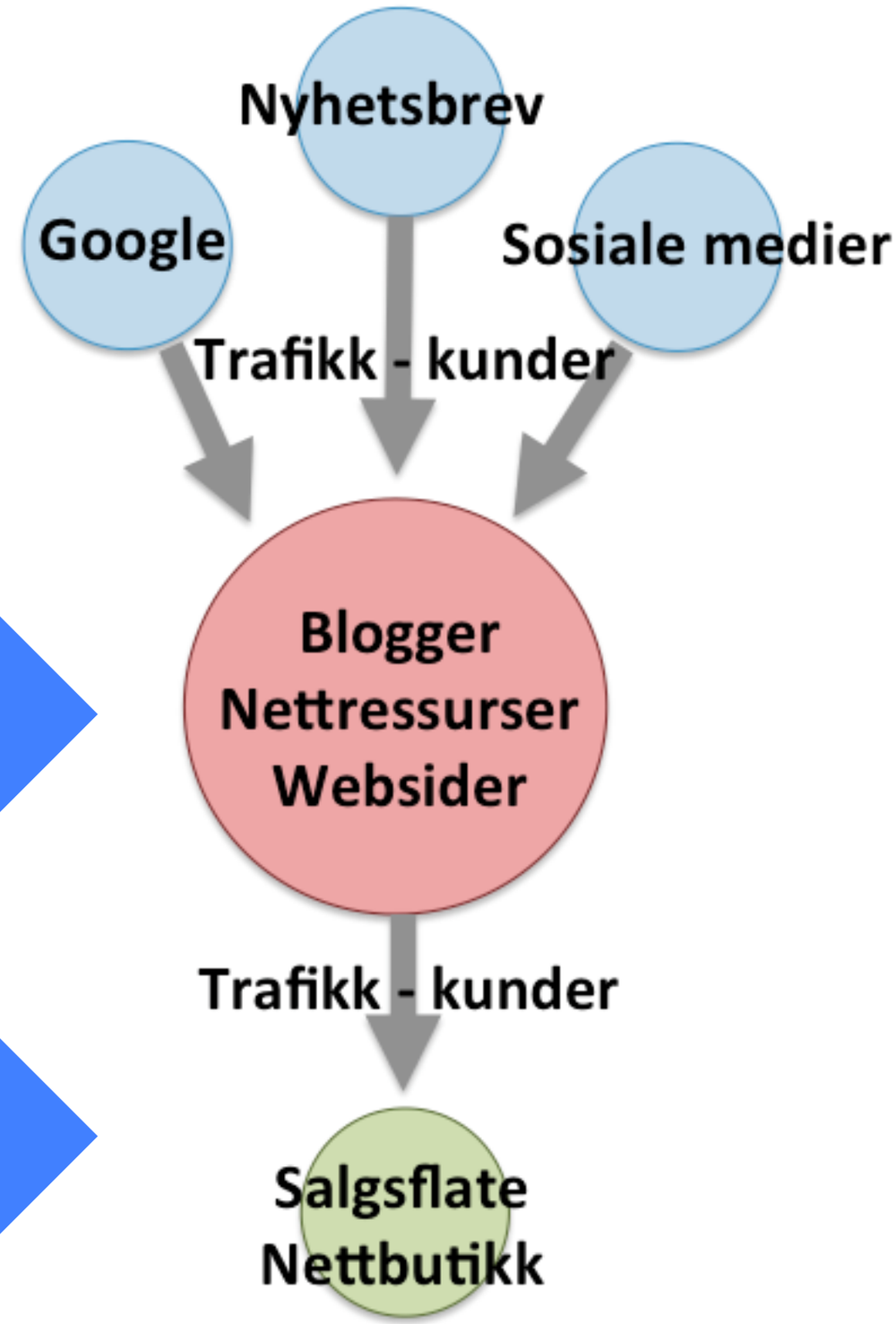
1. Produksjon



WEB GRUPPEN

1. Produksjon

2. Husk konvertering

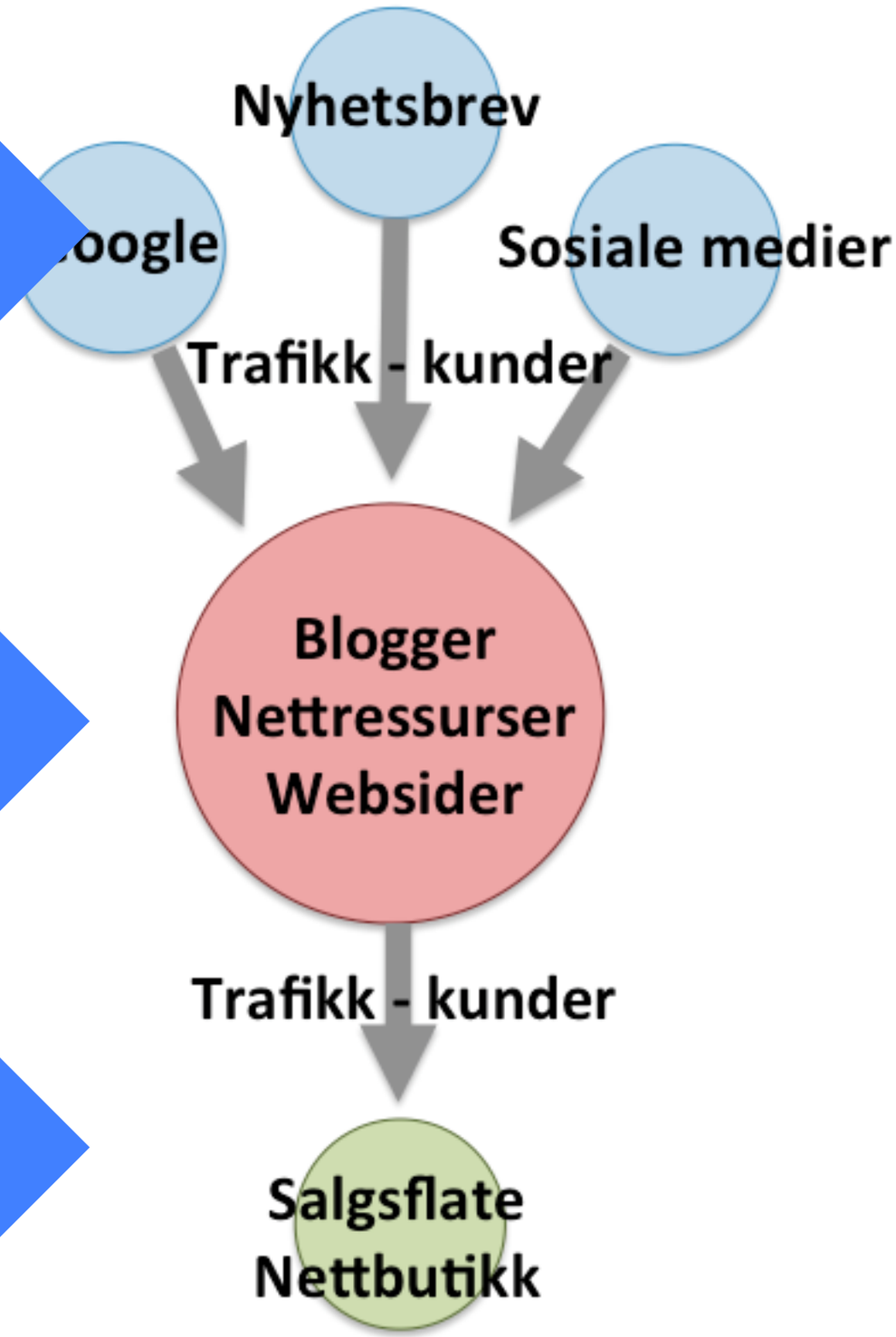


WEB GRUPPEN

3. Syndikering

1. Produksjon

2. Husk konvertering



WEB GRUPPEN

1. Produksjon

- Hva har du av innhold?
- Har kundeservice gjenbrukbare tekster?
- Kan dere ta opp video under foredrag?
- Kan dere lage guider og veiledninger?

WEB GRUPPEN

Triggerordanalyse

- Google Trends
- Google Keyword Planner

WEB GRUPPEN

Tankeoppgave for å velge tema

- Hvilke problemer er det din kunde har som du/ditt produkt kan løse?
- Hva vil bruker søke etter for å finne løsninger på dette problemet?
- Hvilke overskrifter kan du lage som svarer på dette søket?
- … eller er det naturlig å søke på YouTube (fordi forklaringen er lettere å vise enn å fortelle)?
- … eller er det naturlig å søke med bildesøk?

EB GRUPPEN

2. Konvertering

- Ikke glem at (noen av) sakene må peke på en konvertering hvis du skal ha målbar ROI

WEB GRUPPEN

Ikke gl

Zizzi
DANMARK

Zizzi
Have a lo
Curves O
Use this
We wish

Liker · Kor

Zizzi we looove curves

KOLLEKSJON · ZIZZI BUTIKKEN · CLUB ZIZZI · ZIZZI MAGAZINE · CURVY FASHION TV · FIND BUTIK · KONKURRANSE · EVENT

CURVES ON THE CATWALK

ZIZZI EVENT AT VEGA DURING COPENHAGEN FASHION WEEK

The fashion show theme:

WE WILL

WERGRUPPEN

Pictures from the show

WEB GRUPPEN

WEB GRUPPEN

Klikk her for å bestille fra kolleksjonen

WEB GRUPPEN

Persuasive path

Facebook-oppdatering

Landingsside (fex blogg)

Produktside (fex nettbutikk)

Kjøpsmekanisme

WEB GRUPPEN

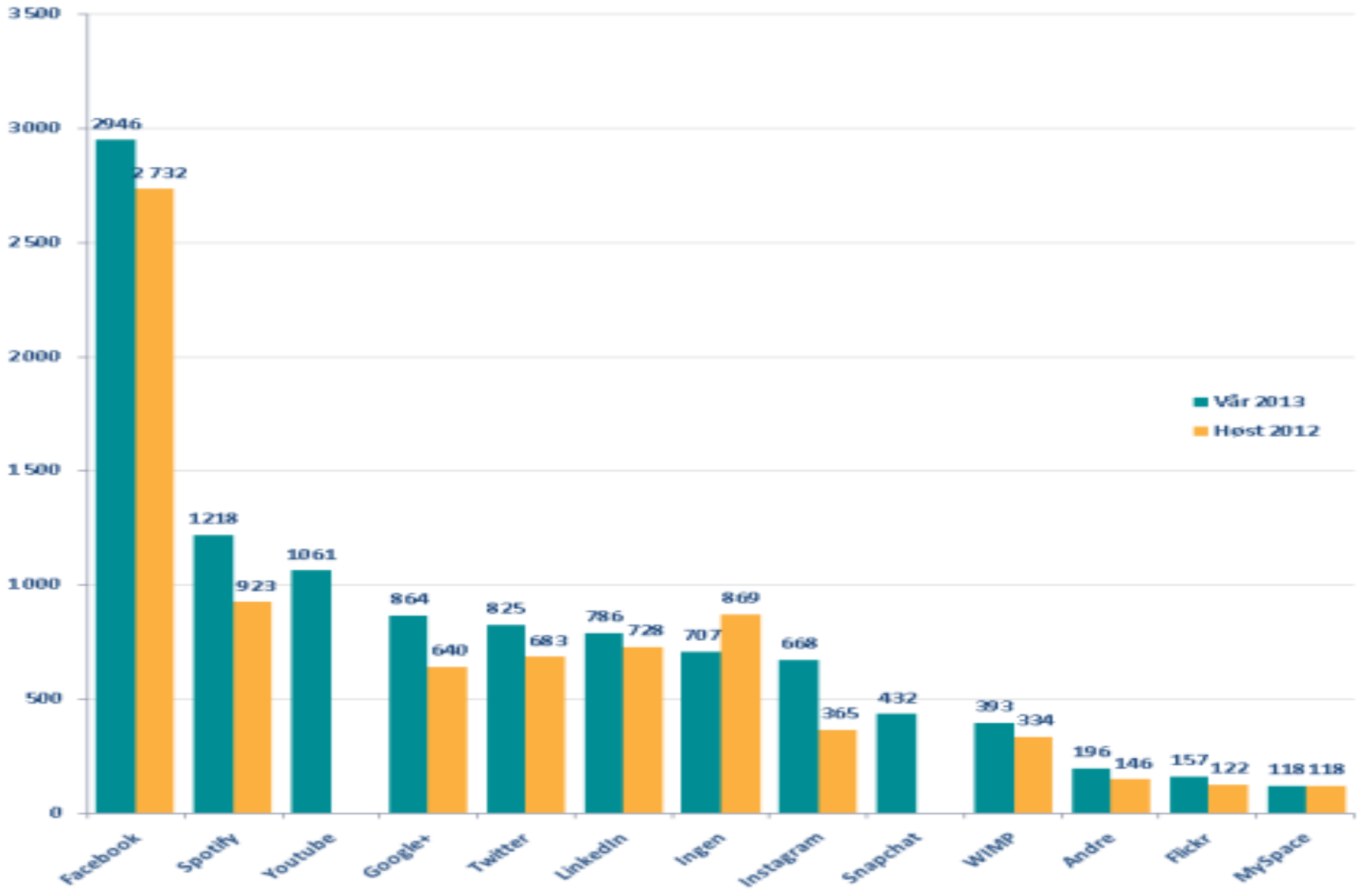
3. Syndikering

- I hvilke spredningskanaler skal bruker oppdage innholdet ditt?

- Google?
- Epost?
- Facebook?
- Twitter?
- Linkedin?
- Pinterest?
- Google Plus?

WEB GRUPPEN

Hvilke av disse sosiale nettjenestene har du profil på?
(N=1021 intervju, befolkning 18 år +)



Ipsos MMI

WEB GRUPPEN

Antall brukere

- Facebook: 3 millioner
- Youtube:1 million
- Linkedin: 1 million (oppdatert etter undersøkelsen)
- Blogger: 800 000 (antagelig flere)
- Twitter: 800 000
- Instagram: 900 000 (oppdatert etter undersøkelsen)
- Snapchat: 400 000
- Google Plus: ~~800 000~~ 300 000
- Pinterest: 40 000

WEB GRUPPEN

Social media personality

- Facebook = Hvermannsen. ”Joggebuksekanalen”
- Twitter = Den samfunnsengasjerte. Pressekanalen
- Linkedin = Forretningsmannen. Business-kanalen
- Instagram = Den kunstneriske. Bildekanalen
- Google + = Nerden. Fagstoffkanalen
- Pinterest = Samleren. Shoppingkanalen
- YouTube = TV-titteren. Videokanalen
- Snapchat = Kidsa. Ungdomskanalen

- *Bonus-buzzword: ”Eterisk innhold”*

WEB GRUPPEN

Gode spørsmål når du vurderer kanal

- Er den brukeren du ønsker å treffe i denne kanalen?
- Er han i modus for å høre på deg i denne kanalen?

- Kan du skape verdi for brukeren i denne kanalen?
- Kan det skape verdi for bedriften å agere i denne kanalen?

WEB GRUPPEN

Den digitale markedsplanen

- Bør inneholde:
- Målsetting (overordnet)
- Strategier (push/pull/content/drip …)
- Virkemidler (kanalvalg, konsepter for de enkelte kanalene)
- Tiltak (hva må gjøres i de enkelte kanalene)

- Eventuelt suksesskriterier og måleparametre

WEB GRUPPEN