

Hvordan vælger du de rette kanaler og hvordan får du dem til at spille sammen?

Joel Hyrland



Om mig

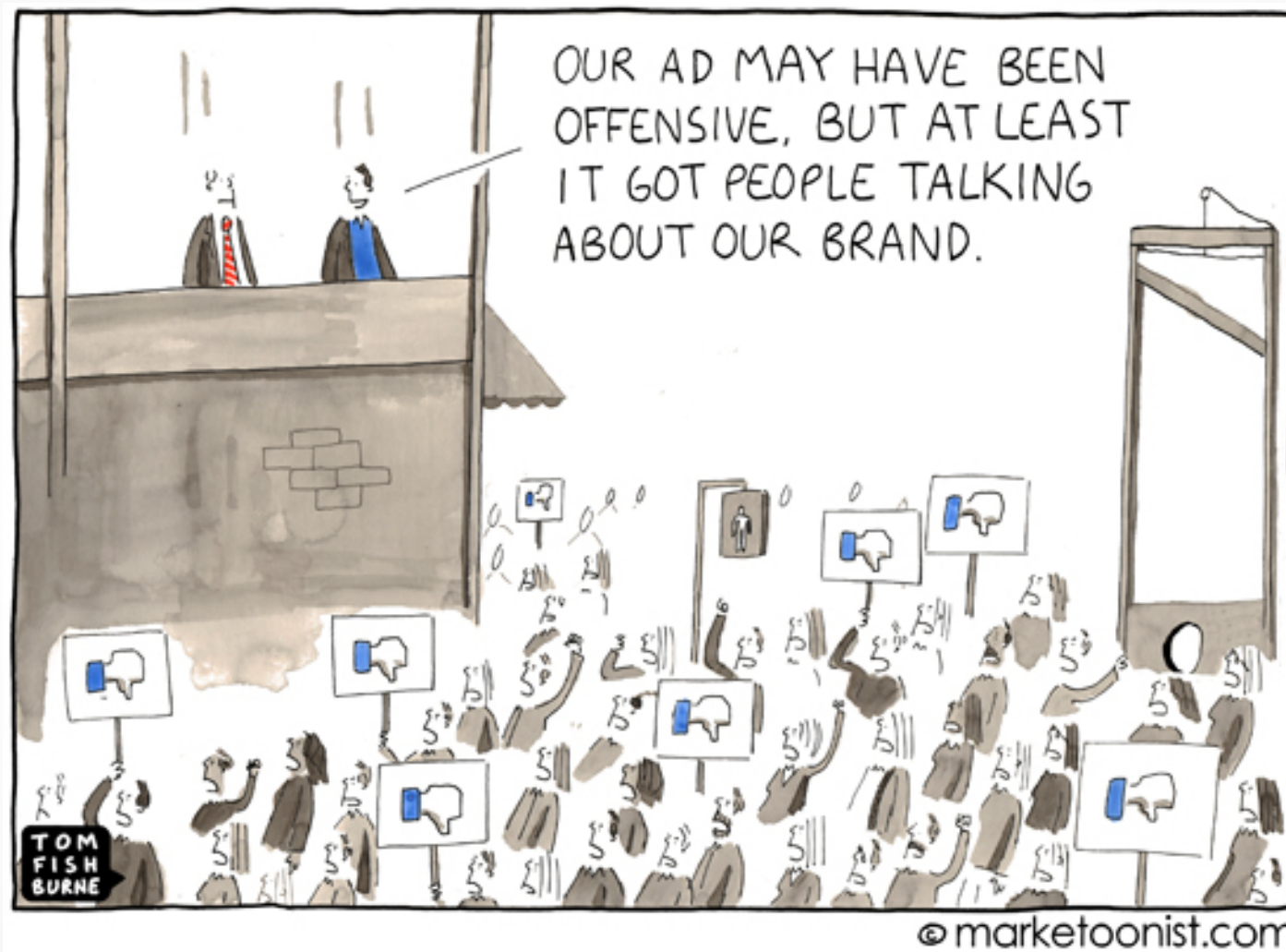
- Autodidakt online marketing entusiast
- AdWords
- Analytics
- Sociale Medier
- Konverteringsoptimering
- Skabe vækst for virksomheder



Hvordan vælger du de rette kanaler?



Hvordan får jeg flere *kvalitetsbesøg*?



Start enhver marketingstrategi med dine kunder i fokus!



Definér din målgruppe!

- Alder
- Uddannelse
- Arbejde
- By
- Politiske overbevisning
- Hobby
- Andre kendetegn



DroneButikken: Målgruppe?



Nu kender du din målgruppe, men..

På YouTube

På Instagram

På Facebook

Med SEA

Via Nyhedsbreve

Events

hvor finder du dem?

På LinkedIn

Ved at blogge (content)

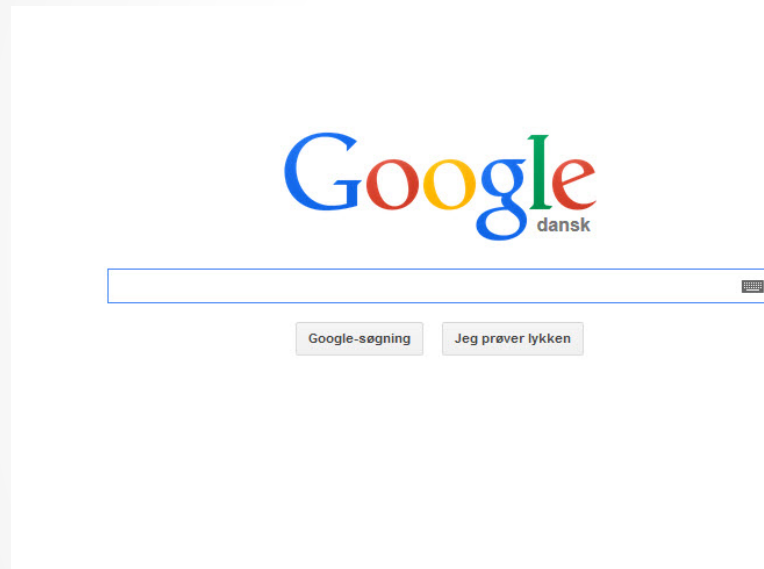
Med SEO

På Google+

Med Affiliate Marketing



På, eller med, Google?



Google Analytics

Nyt tøjmærke: LaLa

- Ingen kender dem!
- De sælger kjoler, toppe, bluser, bukser og sko.
- Konkurrenceprægede ord = Høje klikpriser.
- Unikt design.
- Målgruppe?
- Start hvor?



Kanalerne performance

Kilde/medium ?	Transaktioner ?	Indtjening ?	Konverteringsfrekvens for e-handel ?
	6.521 % af total: 100,00 % (6.521)	2.304.253,35 kr % af total: 100,00 % (2.304.253,35 kr)	6,24 % Gns. for website: 6,24 % (0,00 %)
1. google / cpc	2.602 (39,90 %)	866.934,00 kr (37,62 %)	5,59 %
2. google / organic	2.328 (35,70 %)	833.482,60 kr (36,17 %)	6,82 %
3. (direct) / (none)	1.089 (16,70 %)	384.210,50 kr (16,67 %)	7,60 %
4. m.facebook.com / referral	27 (0,41 %)	9.374,00 kr (0,41 %)	0,84 %
5. facebook.com / referral	220 (3,37 %)	109.832,85 kr (4,77 %)	9,24 %
6. pricerunner / cpc	108 (1,66 %)	44.970,20 kr (1,95 %)	6,84 %
7. bing / organic	34 (0,52 %)	12.262,00 kr (0,53 %)	9,12 %
8. l.facebook.com / referral	44 (0,67 %)	19.409,10 kr (0,84 %)	14,33 %
9. yahoo / organic	16 (0,25 %)	6.463,30 kr (0,28 %)	5,44 %
10. google.dk / referral	11 (0,17 %)	3.424,00 kr (0,15 %)	9,40 %

Processen i 5 trin

1. Definér din målgruppe
2. Find ud af hvor de holder til
3. Start hvor der er størst potentiale
4. Analyser kanalernes performance
5. Test nye kanaler



Hvor lang tid tester man?

BETALTE KANALER = Ofte kort testfase

- Pricerunner
- Kelkoo
- DBA

ORGANISKE KANALER = Ofte længere testfase

- Google
- Facebook
- Instagram

Hvordan får du kanalerne til at spille sammen?



Kanalerne Samspil

- Matchende design/rød tråd
- Budskab fra samme afsender
- Del kanalerne på tværs af kanalerne
- Del både samme indhold og unikt indhold på kanalerne

Spørgsmål?