

SHUP

10 tips til gratis marketing for keramikere





Tip #1:

Hold din Facebook/Instagram-side opdateret

Sørg for at din keramik virksomheds "om"-sektion på diverse sociale medier er opdateret.

Har du skiftet adresse, ændret åbningstider for dit værksted, rettet priser eller lignende så sørg for at det altid er opdateret. Det signalere professionalisme. Skriv alle dine kontaktmuligheder ind, så de bliver vist til besøgende og potentielle kunder, der finder din side. Måske er en kunde mere tilbøjelig til at handle på dit værksted end din webshop, og derfor er det vigtigt at de nemt og enkelt kan finde ud af hvor de kan finde dig og hvornår du evt. har åbent på værkstedet.





Tip #2:

Vis billeder af dig og dine medarbejdere på de sociale medier

Sørg for at dine kunder kan se billeder af dig og medarbejdere (hvis du har det), på din/jeres virksomheds Facebook- og Instagram-profil samt hjemmeside.

Ved at vise, hvem I er, fremstår I mere åbne. Det skaber tillid og tryghed, at kunne sætte ansigt på en virksomhed og hvem der står bag den. I sidste ende kan det gøre at potentielle kunder vælger dit/jeres keramik fremfor en andens.

#2



Tip #3:

Hvem er dit Facebook-opslag relevant for?

Jo mere relevant et opslag er for dine kunder, jo mere synlighed giver Facebook opslaget. Gennemtænk derfor hvorvidt et opslag er relevant for dine kunder eller om det kun er relevant for dig selv. Hvis det er sidstnævnte, bør det måske droppes.

Eksempel:

“Vi har malet døren til værkstedet” er i de fleste tilfælde, nok et opslag som bør droppes.

#3



Tip #4:

Hav en strategi for dine opslag

Hvis du vil bruge Facebook/Instagram aktivt til at markedsføre din virksomhed, er det en god og simple strategi at pakke "sælgende" opslag ind blandt "relevante opslag", såsom opslag der har til formål at informere og hjælpe kunder.

- Lav 3 relevante, men ikke sælgende, opslag.
 - Lav 1 sælgende opslag, f.eks. et tilbud
- Lav 3 relevante, men ikke sælgende, opslag.

Osv.

Sådan kan du sørge for at dine sociale medier ikke fremstår som en reklamesøjle, men et sted hvor følgere kan se aktuelle ting fra dit værksted, søge inspiration, og få unikke tilbud fra tid til anden.





Tip #5:

Interager med dine følgere og svar på henvendelser

Tjek hyppigt om der er kommet nogle kommentarer på din opslag, om du har fået beskeder eller hvis kunder forsøger, at komme i kontakt med dig på andre måder.

At interagere direkte med dine kunder, uanset om det er gode eller dårlige kommentarer/beskeder, skaber en følelse for kunder af, at der ikke er ret langt i mellem dem og dig. Og når du skriver direkte med kunder, så kan du i langt højere grad "påvirke" dem til at købe dit produkt.

#5



Tip #6:

Brug Instagram til at styrke dit brand

Instagram kan i langt højere grad bruges som arbejdsportefølje. Her kan du udvælge og vise dit arbejde frem på en anden måde end på Facebook. Instagram er nemlig drevet af billeder og video, hvor Facebook i lige så høj grad kan handle om tekst.

Undersøg hvilke Hashtags som gør sig bedst gældende for dig og din keramik. Så bliver din profil nemlig opdaget af mennesker som ikke kendte dig i forvejen. Hashtag er supervigtige!

Og husk.. Få gode billeder kan i mange tilfælde være bedre end mange halvgrynede og uskarpe billeder. Du skal ikke lægge noget op for enhver pris.





Tip #7:

Skaf links til din webshop

Kender du en, der har en blog eller en hjemmeside, så spørg om vedkommende vil lave et link til din hjemmeside. Google ser et link til en hjemmeside som en anbefaling og belønner hjemmesiden ved at rangere den højere i søgeresultaterne.

I kan eventuelt aftale at I hver indscætter et link til hinandens hjemmeside, så I begge øger jeres chance for at blive fundet på Google





Tip #8:

Følg op på dine tidligere kunder

Kunder som allerede har købt hos dig er langt mere tilbøjelig til, at købe hos dig igen. De har allerede et kendskab til din virksomhed og det keramik du sælger/kan tilbyde.

Husk derfor at gøre brug af bl.a. nyhedsbreve, hvor du giver dine tidligere kunder eventuelle tilbud som de første. På den måde skaber du en loyal kundekreds, og sikre højere og mere vedvarende omsætning over tid.





Tip #9:

Aktualitet og højtider

Følg med i hvad der sker i verden omkring dig. Det mest klassiske eksempel er at tilpasse sig, når det eksempelvis bliver jul. Lav en julekop eller en juleskål.

Er det mors dag, så vær ude i god tid med et begrænset antal af mors dags kopper. På den måde kan du også skabe noget 'hype' omkring dig og din webshop. Specielt hvis du formår at skabe et produkt som er aktuelt, sjovt og veludført.

Hvis man er rigtig frisk (Og ikke mindst hurtig) kan man også bruge andet end højtider. Et eksempel kunne være en knaldlyserød kop når det bliver kvindernes internationale kampdag eller noget helt andet, som er forbundet med noget vi alle kender.





Tip #10:

Gå de ekstra meter

“Kunde har altid ret” – Den har man hørt før.

Det behøver ikke være så sort-hvidt, men gør en ekstra indsats for at dine kunder føler sig set og hørt. Forsøg altid at have overskuddet og på at finde den bedste løsning for din kunde, hvis de er utilfredse med noget eller har et specifikt ønske. En af de mest effektive måder at skabe flere loyale kunder og ultimativt flere salg er ved at ‘sluge’ sin stolthed, og få dem til at føle sig som det vigtigste menneske i verden.

#10