

Din virksomhed har tre medier

1. Medier som I **ej**er
2. Medier som I **betaler for**
3. Medier som I **gør jer fortjent til**

Hvilken kategori tilhører de sociale medier?



3 faktorer er fælles for de sociale medier

1. Modtager bestemmer budskabet
2. Du kan ikke – ikke kommunikere
3. Du påvirker fokus





Hvorfor Facebook?

- Antal danske brugere: Cirka 3,4 millioner
- Alder: Primært 25-45 år
- Kønsfordeling: Mænd 49%, kvinder 51%
- Job: Alle slags

- Virkemidler: Tekst, video, billeder og links
- Kodeordet: Synlighed og relationer (B2C)



Virksomhedens mål på Facebook:

Informere
Inspirere
Servicere
Innovere



5 trin til en solid facebook fanside

1. Appeller til din målgruppe – hvad giver værdi og hvad er aktuelt
2. Sæt gang i debat
3. Brug feedback
4. Overrask
5. Svar på henvendelser



Er I på #Instagram?

- Søgemaskine
- Dagbog
- Inspiration
- Salgskanal

DNA: Æstetik



#hashtag (søgeord) @bruger

Sådan gør du

1. Opret en profil

Hent app'en Instagram på din iPhone eller smartphone. Lav en profil og beslut dig for, om det skal være en åben eller lukket profil. Er det en virksomhedsprofil skal den naturligvis være åben. Tag dine første billeder og prøv at eksperimentere med de forskellige filtre, der er tilgængelige.

2. Vælg hvem du vil følge

På Instagram følger du andre brugere. Og de kan vælge at følge dig og din virksomhed.

3. Brug hashtag

Hashtags er en måde at lave søgbare ord på Instagram. De laves af brugerne selv ved at sætte # foran et ord, eksempelvis #frederikshavn



DNA: Business



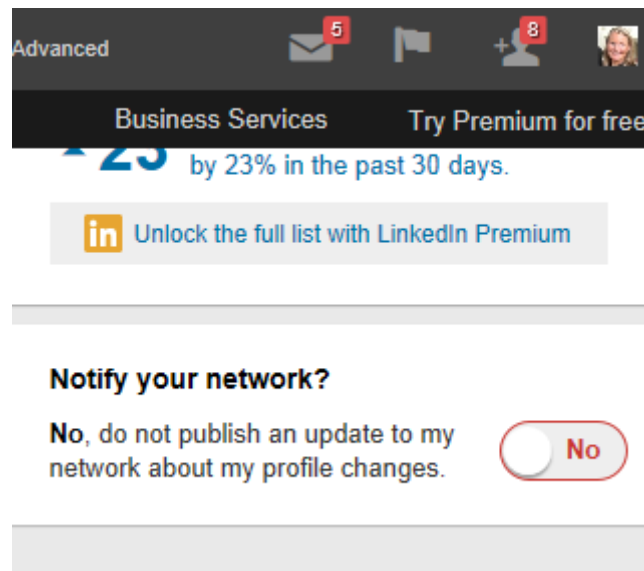
LinkedIn er

din online præsentation
dit professionelle netværk
din sparringspartner
din publiceringskanal

**Virksomheden ses gennem medarbejderne
Så hvem ejer profilen?**



Inden du optimerer din profil



Headline + profilbillede

Overskriften skal være effektiv og max. 120 karakterer langt

Revisor

Registreret revisor, speciale i skat og revision

Pensionsrådgiver

Professionel pensionsleverandør til danske funktionærer, der lægger vægt på konkurrencedygtige produkter

HR-konsulent

Innovation i ledelse og HR // Facilitering af udviklingsforløb, seminarer og workshops



Tilpas din personlige URL

Din helt egen "hjemmeside" på LinkedIn

Your public profile URL

Enhance your personal brand by creating a custom URL for your LinkedIn public profile.

Dont tell it – show it

Anbefalinger og endorsements

Uden medspillere når du ikke langt.



Mail-chimp



5 grunde til at sende nyhedsbreve gennem Mailchimp

1. Gratis op til 2000 modtagere – og 12.000 nyhedsbreve om måneden
2. Kræver ikke grafiske kompetencer
3. Nyhedsbrevet vises rigtigt i alle mailklienter
4. Udvikling af grænseflader til andre systemer
5. Segmentering i Mailchimp (herunder rating)



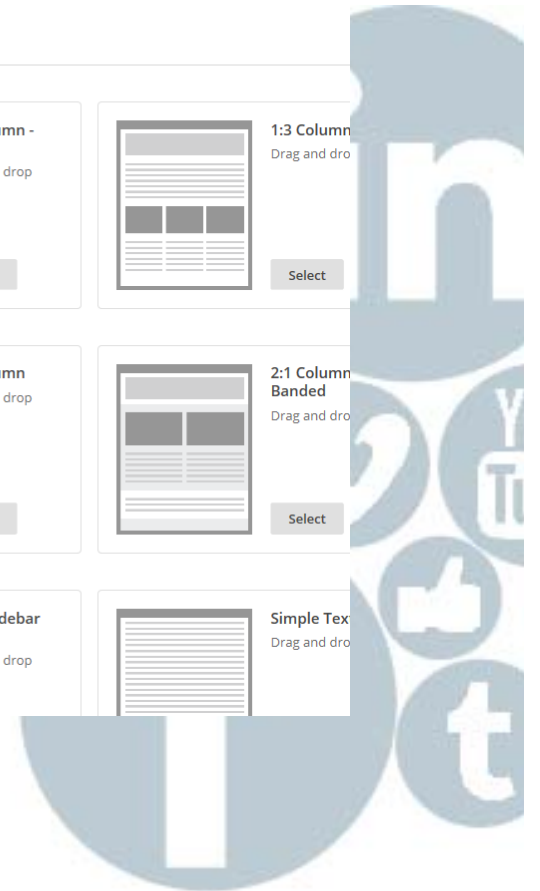
Online Markedsføring // 2015



Select a starting point for your template

Basic Themes Code Your Own

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| <p>1 Column Drag and drop</p> <p>Select</p> | <p>1 Column - Banded Drag and drop</p> <p>Select</p> | <p>1:2 Column Drag and drop</p> <p>Select</p> | <p>1:2 Column - Banded Drag and drop</p> <p>Select</p> | <p>1:3 Column Drag and drop</p> <p>Select</p> |
| <p>1:3 Column - Banded Drag and drop</p> <p>Select</p> | <p>2 Column Drag and drop</p> <p>Select</p> | <p>2 Column - Banded Drag and drop</p> <p>Select</p> | <p>2:1 Column Drag and drop</p> <p>Select</p> | <p>2:1 Column - Banded Drag and drop</p> <p>Select</p> |
| <p>Basic RSS Drag and drop</p> | <p>Left Sidebar Drag and drop</p> | <p>Right Sidebar Drag and drop</p> | <p>Right Sidebar RSS Drag and drop</p> | <p>Simple Text Drag and drop</p> |



Online Markedsføring // 2015

 Kursuscentret, Frederikshavn Handelsskole
Vi bryder 80/20-reglen

23-02-2015



Vi bryder 80/20 reglen

Typisk siger man, at et nyhedsbrev skal indeholde 80% viden og kun 20% kommercielt stof. Vi er enige. Alligevel bryder vi denne gang reglen - og giver jer 80% kommercielt indhold. Vi sætter nemlig fokus på vores aktuelle udbud - og håber, at vi rammer jeres behov for kompetenceudvikling.

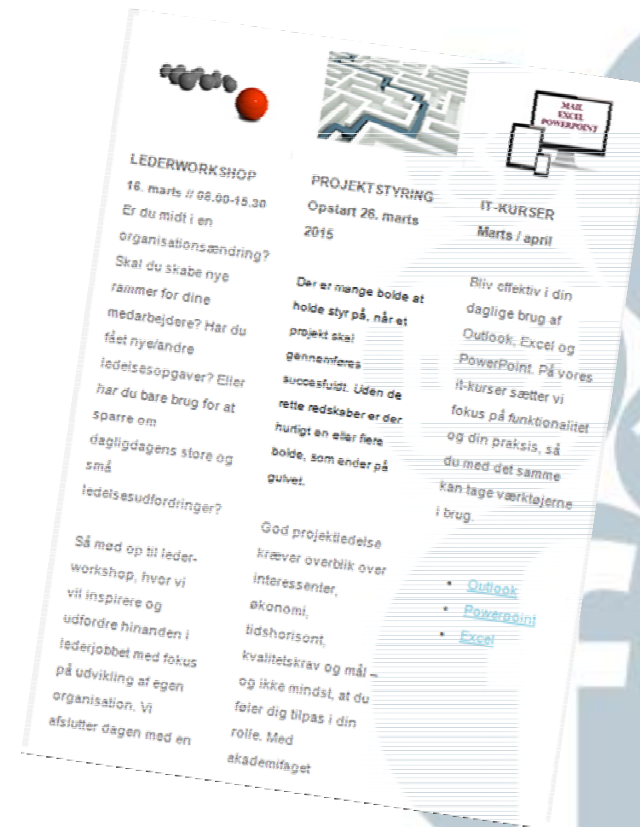
Vi oplever i stadig stigende grad interesse for sociale medier i virksomheds regi. Temaet for næste nyhedsbrev er derfor at lade jer provokere, udfordre og inspirere af det sociale medielandskab. Her glæder vi os også til at præsentere Katrine, som er vores nye medarbejder i Kursuscentret med speciale i online kommunikation.

NB: Har du sat kryds i kalenderen den 3. marts, hvor Frederikshavn tager pulsen på fremtidens e-handel? [Læs mere](#)


De bedste hilsner

Teamet i Kursuscentret

Chanette Westergaard, Mogens Nielsen, Peter Sørensen, Else Johansen, Hans Peter Sørensen, Rasmus Borup, Mette Holm og Poul-Erik Skovsgaard



Online Markedsføring // 2015

Tilmeld dig vores nyhedsmail 

- og bliv løbende orienteret om din mulighed for efteruddannelse og kompetenceudvikling i Kursuscentret, Frederikshavn Handelsskole.

E-mail


Virksomhed


Navn

Foretrukken format

HTML

Tekst



Tilmeld dig vores nyhedsmail 


Næsten færdig...

Vi er nødt til at bekræfte din e-mailadresse.

For at færdiggøre din tilmelding skal du venligst klikke på linket i den email, som vi lige har sendt til dig.

Kursuscentret - Frederikshavn Handelsskole
Kirkegade 9
Frederikshavn 9900
Denmark

[Tilføj os til din adressebog](#)





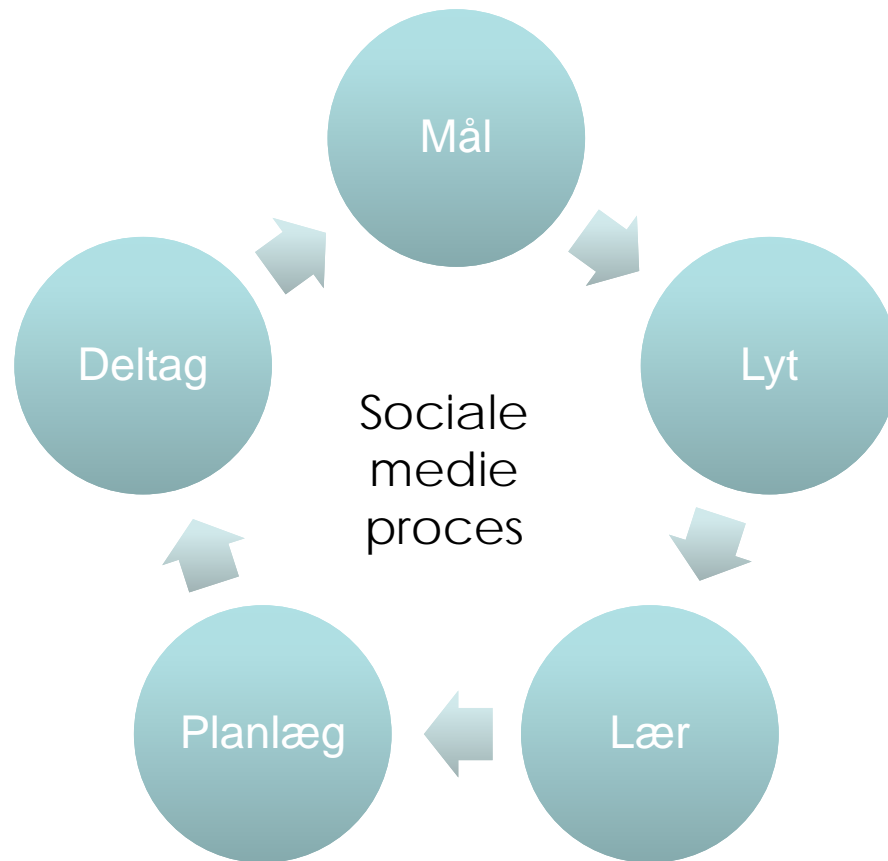
Sådan kommer du i gang

- Opret din MailChimp konto
- Lav tilmeldingslister
- Design dit nyhedsbrev med logo, farver m.m.
- Send dit nyhedsbrev ud
- Sætte en tilmeldingsboks til dit nyhedsbrev på din hjemmeside

Et par gode råd til nyhedsbrevet

- Skriv med afsæt i modtagerens behov – ikke dit eget
- Skriv kort – 300 anslag er en god guideline
- Vælg dine ord med omhu – de bestemmer fokus
- Test dig frem – brug rating
- Brug tid på din overskrift. Den afgør om nyhedsbrevet bliver åbnet
- Integrer dit nyhedsbrev med din hjemmeside og de sociale medier





Stil jer selv disse spørgsmål

1. Hvad vil vi have ud af en indsats på de sociale medier?
2. Hvor meget tid vil vi bruge på det?
3. Hvem vil vi kommunikere til?
4. Hvem skal involveres?
5. Hvad skal vi tale om?
6. Hvad gør vi med feedback?





MAILCHIMP

Sted: Kursuscentret, Frederikshavn Handelskole
Kirkegade 9
9900 Frederikshavn

Pris: 950 kr. ekskl. moms for de første to medarbejdere
650 kr. ekskl. moms pr. medarbejder derefter

Dato: Onsdag d. 29. april (tilmelding senest tirsdag d. 21. april)
Onsdag d. 27. maj (tilmelding senest tirsdag d. 19. maj)
Onsdag d. 24. juni (tilmelding senest tirsdag d. 16. juni)

Varighed: 8 lektioner (fra kl. 8.00-15.25)

Underviser: Mogens Nielsen og Katrine Haugaard

950 kr. for de første 2
Derefter 650 kr. pr. person
Inkl. sandwich og
sodavand

Beskrivelse
Arbejder du med online markedsføring, webshops eller lignende, så får du her en hurtig og brugbar introduktion til Mailchimp. Mailchimp er et online program til opsætning og forsendelse af nyheds-mails. Det er et godt program til dig, som er ny i forhold til at lave nyheds-mails, eller har en mindre virksomhed, eftersom programmet er gratis, når du har under 2.000 e-mailadresser. Derover er prisen dog også minimal.

Du lærer blandt andet at opsætte og udsende nyheds-mails, oprette nyheds-mails-lister, integrere Mailchimp med din Facebook-side, spiltteste og meget mere.


Nyheds-mails er et effektivt redskab til at få din virksomhed i "top of mind" hos kunderne. Ved at sende nyheds-mails støtter du nemlig salgsarbejdet, og sørger for at I ikke bliver glemt, når købsbehovet opstår.

Kontakt og tilmelding
Du tilmelder dig kurset via tilmeldingsblanketten på vores hjemmeside.

Vores kursussekretær Chanette Westergaard er klar til at tage i mod din henvendelse på e-mail: chaw@fhavnhs.dk eller på telefon 96 20 55 97. Kurset gennemføres ved minimum 6 tilmeldte, og alle får en tilbagemelding.

For yderligere informationer kan du også kontakte uddannelsesleder Mogens Nielsen på e-mail: mn@fhavnhs.dk eller på telefon 23 44 67 31.

Kursushæfte • 1. halvår 2015 • IT-kurser • Kursuscentret, Frederikshavn Handelskole • Mailchimp



FACEBOOK FOR VIRKSOMHEDSSIDER

Sted: Kursuscentret, Frederikshavn Handelskole
Kirkegade 9
9900 Frederikshavn

Pris: 950 kr. ekskl. moms for de første to medarbejdere
650 kr. ekskl. moms pr. medarbejder derefter

Dato: Mandag d. 20. april (tilmelding senest mandag d. 13. april)
Mandag d. 18. maj (tilmelding senest mandag d. 11. maj)
Mandag d. 15. juni (tilmelding senest mandag d. 8. juni)

Varighed: 8 lektioner (fra kl. 8.00-15.25)

Underviser: Katrine Haugaard

950 kr. for de første 2
Derefter 650 kr. pr. person
Inkl. sandwich og
sodavand

Beskrivelse
Skal du stå for en Facebook-side for din virksomhed, og ved du ikke hvordan, du skal gribe opgaven an, så bliv klædt godt på med dette 1-dagskursus.

På kurset laver du en strategi for din Facebook-side, og du får oprettet en Facebook-side, hvis du ikke allerede har det. Det vil sige, at du får viden om Facebook på et strategisk plan samt et praktisk plan, således du kan drifte en Facebook-side efter kurset.

Du får også viden om diverse regler samt en masse råd og does and don't, således du kan få succes med din Facebook-markedsføring.

Kontakt og tilmelding
Du tilmelder dig kurset via tilmeldingsblanketten på vores hjemmeside.

Vores kursussekretær Chanette Westergaard er klar til at tage i mod din henvendelse på e-mail: chaw@fhavnhs.dk eller på telefon 96 20 55 97. Kurset gennemføres ved minimum 6 tilmeldte, og alle får en tilbagemelding.

For yderligere informationer kan du også kontakte uddannelsesleder Mogens Nielsen på e-mail: mn@fhavnhs.dk eller på telefon 23 44 67 31.

Kursushæfte • 1. halvår 2015 • IT-kurser • Kursuscentret, Frederikshavn Handelskole • Facebook



Online Markedsføring // 2015

Følg os på...



facebook.com/kursuscentretfh



linkedin.com/company/kursuscentret-frederikshavn-handelsskole