



nettredaktørskolen

Nettredaktørskolen videregående

Gang 5

27. juni 2013





nettredaktørskolen



Social Media Sites



Broadcast
Media



Web
Ads



Print
Ads



Your Website



Blogs



Articles



Videos



Email



Direct Mail



Teleseminars/
Webinars



Business Cards



nettredaktørskolen

Multikanalkommunikasjon

Flatekompleks brukeradferd



The image shows two people in silhouette against a vibrant sunset sky. The person on the left is seated and appears to be working with a tool, possibly a spear or a knife. The person on the right is standing and leaning over, possibly tending to something on the ground. The sky is filled with orange and yellow clouds, and the overall scene is backlit by the setting sun.

Jegere og samlere



Jeger-adferd

- Spesifikk informasjonsinnhenting
- Søkemotorsøk
- Konkrete scenarier
- Triggerord er sentrale



meslinger



Nina Furu 1 + [Profile Picture]

Nettet Bilder Google Maps Mer Søkeverktøy

Omtrent 63 400 resultater (0,42 sekunder)

[NettDoktor.no - Fakta om meslinger](#)

www.nettdoktor.no/sykdommer/fakta/meslinger.php

Meslinger er en virusssykdom som er spesielt smittefarlige. Den forårsakes av et virus man kaller morbilli. På grunn av komplikasjonene som kan oppstå regnes ...
Du besøkte denne siden.

[Meslinger - Wikipedia](#)

no.wikipedia.org/wiki/Meslinger

Meslinger (Morbilli) er en barnesykdom med utslett. **Meslinger** skyldes meslingevirus, og var før vaksinen ble tatt i bruk på 1980-tallet den alvorligste ...
Forekomst - Meslinger som reisesykdom - Historie - Symptomer
Du besøkte denne siden den 24.11.12.

[Meslinger - NHI.no](#)

nhi.no/foreldre-og-barn/barn/sykdommer/meslinger-2848.html

Meslinger er en svært smittsom virusssykdom som skyldes meslingviruset (morbilli). Sykdommen gir utslett med feber, og kan gi et alvorlig forløp.

[Infeksjoner: Meslinger - Lommelegen.no](#)

www.lommelegen.no/artikkel/meslinger

4. sep 2007 – **Meslinger** er en infeksjon forårsaket av virus. Den er sjelden nå, fordi de fleste barn blir vaksinert mot den, men **meslinger** kan forekomme i ...

[Meslinger \(morbilli\) - Folkehelsinstituttet](#)

www.fhi.no/eway/default.aspx?pid...0...

2. mar 2010 – **Meslinger** er en av de mest smittsomme sykdommer vi kjenner og



WIKIPEDIA
Den frie encyklopedi

Forside
Svaksynte
Utmerkede artikler
Hjelp
Siste endringer

▼ Prosjekt
Stilmanual
Prosjektportal
Tinget
Torget
Tilfeldig side

► Wikipedia
► Utskrift
► Verktøy

▼ På andre språk
Afrikaans
العربية
Avañe'ẽ
Aymar aru
বাংলা
Bahasa Banjar
Basa Banyumasan
Català
Հայերեն

Artikkel **Diskusjon**

Les **Rediger** **Vis historikk**

Søk

Meslinger

Fra Wikipedia, den frie encyklopedi

Meslinger (Morbilli) er en **barnesykdom** med **utslett**. Meslinger skyldes **meslingevirus**, og var før vaksinen ble tatt i bruk på **1980-tallet** den alvorligste **barnesykdommen**. Det er større risiko for å få meslinger ved reising.

Det vaksineres mot sykdommen i barnevaksinasjonsprogrammet fordi den kan gi alvorlige komplikasjoner som **lungebetennelse**, **bronkitt**, **mellomørebetennelse**, **hjernebetennelse**, varige skader og **død**. Uten vaksinerings er meslinger den alvorligste av barnesykdommene. Verdens helseorganisasjon (WHO) anslår at det i **2000** var 30–40 millioner tilfeller av meslinger, hvorav 777 000 dødsfall.

Innhold [skjul]

- Forekomst
- Meslinger som reisesykdom
- Historie
- Symptomer
- Undersøkelser
- Tiltak
- Egenomsorg
- Tiden etterpå
- Referanser

Forekomst [rediger]

De fleste barn vaksineres, men viruset er meget smittomt, og dekningsgraden av vaksine varierer geografisk. Sykdommen opptrer derfor i dag oftest som sporadiske tilfeller med mindre lokale utbrudd i enkelte deler av befolkningen som av en eller annen grunn ikke er vaksinert. I Norge kan det forekomme at barn av innvandrere ikke er vaksinert i hjemlandet. Enkelte miljøer med

Meslinger



Barn med meslinger

ICD-10-kode	B05
ICD-9-kode	055 
ICPC-2	A71



Samler-adferd

- Uspesifikk informasjonsinnhenting
- Facebook, nettaviser, Twitter, blader ...
- Scenario: Hva skjer'a?
- Åpen for forslag



- FAVORITTER**
- Nyhetsoppdatering
 - Meldinger 33
 - Arrangementer 8
 - Bilder
 - Nære venner 20+

- ANNONSER**
- Annonseadministrasjon

- SIDER**
- Webforum
 - Webgruppen
 - Nina Furu 1
 - Ninas parfyme for nettre...
 - Tøysesiden-Nina-tester
 - Nyhetsoppdaterin... 20+
 - Lik sider

- GRUPPER**
- De Formfulle Frøk... 1
 - Mentorprogrammet - W...
 - Promotion Guideli... 20+
 - Opprett gruppe ...

- APPLIKASJONER**
- Applikasjonssenter 10
 - RSS Graffiti
 - Nyhetsoppdaterin... 20+

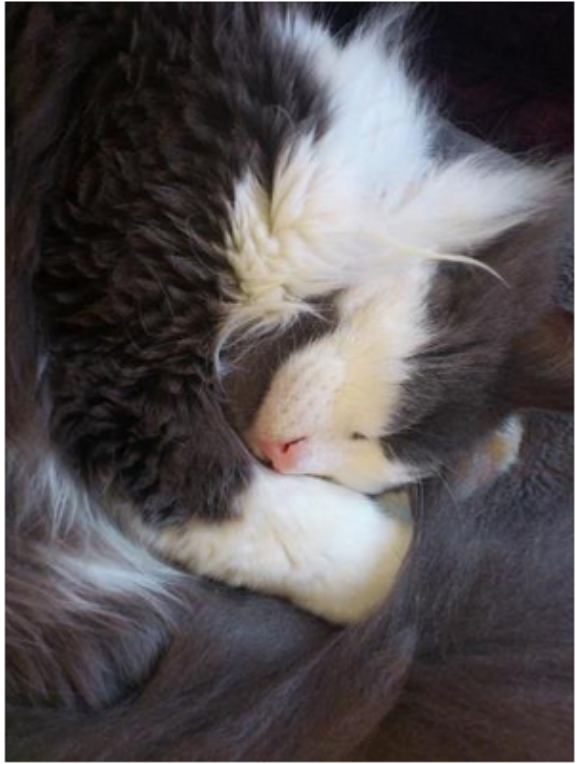
Status Legg til bilder/video

Hva tenker du på?



Gerd Hegge

Noen kan det der med å kose seg.. Nico f.eks..



Liker · Kommenter · Del · for 2 minutter siden via mobiltelefon ·



Skriv en kommentar ...

- Torkel Steen har bursdag i dag
- 4 arrangementer denne uken
- 1 forespørsel fra Rolf Lied Myrvold
- 1 applikasjonsforespørsel til venter

Sponset Opprett en annonse

Kjoler Gratis Frakt
boozt.com



Rask levering. Vero Moda, Vila, Esprit, Desigual. Gratis frakt + 50 kr kupong.

Patrick Katzman - Film/Photography



International director/photographer originally from Los Angeles. Currently based in Norway.

Liker · Bård Lerberg liker dette.

BAMA Storkjøkken AS



HELT RÅTT!

Liker · 1239 personer liker dette.

Hedda Hytter



Arkitekttegnet og modulbasert, men aldri bygget to like. Prøv Hedda før du bestemmer deg.

Li Chat (9)

Liker · Kommenter · Del · for 23 timer siden via mobiltelefon ·

Øystein Løvendahl liker dette.

Skriv en kommentar ...



SixBondStreet

Hva med å starte julegave kjøpene tidlig i år, tøff gave til far?
<http://sixbondstreet.com/authentic-accents/wine-cooler>

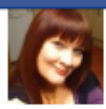


Liker · Kommenter · Del · 21 1 · i går kl. 12:28 ·



Eksempel kommune

Krise: Mandag og tirsdag arrangerer DSB kriseøvelsen Orkan 12, der blant andre Eigersund kommune skal delta.



Diamond Dash
Gerd Hegge spiller Diamond Dash.
 Spill nå



Hoop De Loop Saga
4 200 000 personer spiller Hoop De Loop Saga.
 Spill nå

Anbefalte sider Vis alle



House of Mirrors & Glass
30 personer liker dette.
 Liker



Diamond View & Diamonds Edge
28 personer liker dette.
 Liker



Ozzy Osbourne
Kjetil Esten Haraldsson Manheim og 3 andre venner liker ham.
 Liker



Psychology Today
Hilde Amundsen liker dette.
 Liker



InStorage Stanton
14 personer liker dette.
 Liker

SIXBONDSTREET

Velkommen Nina Furu! | Slik handler du | Inviter Venner | 

 Min Konto  Handlekurv  Gå Til Kassen  Logg Ut Du har Ingen poeng

HJEM / AUTHENTIC ACCENTS / WINE COOLER

Wine Cooler

På lager

825 ~~1500~~



Antall:

KJØP NÅ

 Like

 1

 Send

 Pin it

- [Tips en venn](#)
- [Legg i ønskelisten](#)
- [Bli den første som omtaler dette produktet](#)

Produktbeskrivelse

Lekker vinkjøler i nikkell med emblem og skinnhåndtak.

Mål: ø 21 x H 20 cm





vinkjølør



Nina Furu

1



Nettet Bilder Google Maps Mer Søkeverktøy



Omtrent 199 000 resultater (0,56 sekunder)

Annonser relatert til vinkjølør

Alt i vinoppbevaring - vinopbevaring.com

www.vinopbevaring.com/

Vinhyller, vinskap, vinkjøleskap, vintilbehør & komplett vinkjellere!

Vinkjølør - Tilpasset kundens behov - proref.no

www.proref.no/vinrom

Se nettsiden for info og kontakt!

Vinlagringskompaniet.no

www.vinlagringskompaniet.no/

Bestill lagringsplass til viner fra noen som kan! 7-315 flasker.

Relaterte søk: champagnekjølør vinkjølør bøtte

Vinkjølere | finn og sammenlign pris på vinkjølør på Kelkoo

www.kelkoo.no > Hvitevarer og småelektrisk > Kjøl og frys

20+ elementer - På Kelkoo kan du finne og sammenligne pris på vinkjølør.

Vinskap for 72 flasker

Samsung RW33EBSS1 Vinkjølør Børstet stål, 33 flasker, Elektronisk ...

vinkjølør Priser - Teknofil.no

priser.teknofil.no/index.php?q1=vinkjølør

Priser på vinkjølør. Kjøp vinkjølør billig i nettbutikkene. Finn billigste pris i over 50 butikker!

Annonser

Vinkjølør

www.sunwind.no/

På jakt etter Vinkjølør?

Se vårt store utvalg!

Champagne-kjølør

www.coolstuff.no/

Stilig champagne-kjølør av ekte is! Kjøp den på Coolstuff.no.

Vinskap fra Siemens

www.siemens-home.no/vinlagring

Vinskap med innovativt design og teknikk for ditt kjøkken. Se her!

Vi har Vinkjølør

www.deal.no/

Nettvarhuset Deal.no har over 494.000 varer! Og vi er billig

Se annonsen din her »



Vi veksler ...

- ... mellom å være jegere og samlere
- Sømløst og hele tiden



nettredaktørskolen

Hva betyr det for kommunikatøren?



Nøkkelbegrepene

- Push
- Pull
- Permission push



Tilnærmingen:

- Når bruker er i jegermodus må du drive pull-kommunikasjon
- Når bruker er i samlersmodus kan du drive push-kommunikasjon



Pullkommunikasjon

- På nettstedet
- Tenk på søkemotorer!



Pullkommunikasjon

- På nettstedet
- Tenk på søkemotorer!

- Scenarieorienter forsiden
- Bruk triggerord i menyer
- Tenk alltid viktigste innhold i første skjermbilde



Pullkommunikasjon

- På nettstedet
- Tenk på søkemotorer!

- Scenarieorienter forsiden
- Bruk triggerord i menyer
- Tenk alltid viktigste innhold i første skjermbilde

- Bruker har minimalt med tålmodighet, og vil raskest mulig til "byttet".



Pushkommunikasjon

- I annonser, i sosiale medier, på epost
- Tenk interessevekker og stoppeffekt!



Pushkommunikasjon

- I annonser, i sosiale medier, på epost
- Tenk interessevekker og stoppeffekt!

- Kommuniser budskapet raskt
- Bilder er bra på Facebook!
- Du må ha et tydelig svar på "what's in it for me?"



Pushkommunikasjon

- I annonser, i sosiale medier, på epost
- Tenk interessevekker og stoppeffekt!

- Kommuniser budskapet raskt
- Bilder er bra på Facebook!
- Du må ha et tydelig svar på "what's in it for me?"

- Bruker ønsker å bli fristet og interessert.
- Overskriftene må fenge!



For jegeren ...

- ... er dette riktig:



Forside

Abonnement

Kundeservice

Nettbutikk

Fyll på Kontant

Logg inn Mine Sider

velg abonnement

Folkepakka ?

Abonnementsguiden

Hvilket abonnement passer deg best?

Ringe

Lite Middels Mye

SMS

Lite Middels Mye

1 av 3

One Call Folkepakka

600 MINUTTER 600 SMS 600 MMS 1000 MB DATA



199,-

pr.mnd



Bestill abonnement

Les mer om One Call Folkepakka

Nyhet

One Call FRI 499,-

pr.mnd





nettredaktørskolen

... og dette feil:

Privat Bedrift

Min Side logg inn Min Bedrift logg inn

Søk



Nettbutikk Mobiltelefoni Mobilt bredbånd Kundeservice Dekning



Endelig på lager iPhone 5 16 GB

Kjøp m/ fri frakt

Minste totalpris



iPhone 5 til 1kr!



Juletilbud på SIII



Samsung nettbrett



iPhone 4S knallpris!



Spotify til Jul



For samleren ...

- ... er dette riktig:

nettre



OWN: Oprah Winfrey Network

A family in crisis with a marriage on the brink and children caught in the crossfire. Can Iyanla turn this Thanksgiving fiasco around?

The explosive season finale – tonight at 10/9c.



The season finale that pushes Iyanla to her breaking point.

#IYANLAFIXMYLIFE

saturdays
10^{9c}

ianla
fix my *LIFE*
OWN
OWN IS BUILT BY WOMEN

Liker · Kommenter · Del · 963 184 71 · for 9 timer siden ·



nettredaktørskolen

... og dette feil:



Larvik kommune

fredag via RSS Graffiti 

Rv 301 Jahrehagen – Skårabakken, detaljplan og reguleringsplan for g/s-vei langs veien. ArkivsakID 09/3028 – nytt offentlig ettersyn

Planutvalget behandlet i møte den 16.10.12 og 06.11.12 forslag til reguleringsplan for ovennevnte område med tilhørende bestemmelser. I medhold av Plan- og bygningslovens § 12-10 er forslaget utlagt til offentlig ettersyn i Plandialogen (<http://www.larvik.kommune.no/arealplaner>). Dokumentene finnes også i Servicesenter...

Vis mer

Source: Larvik Kommune



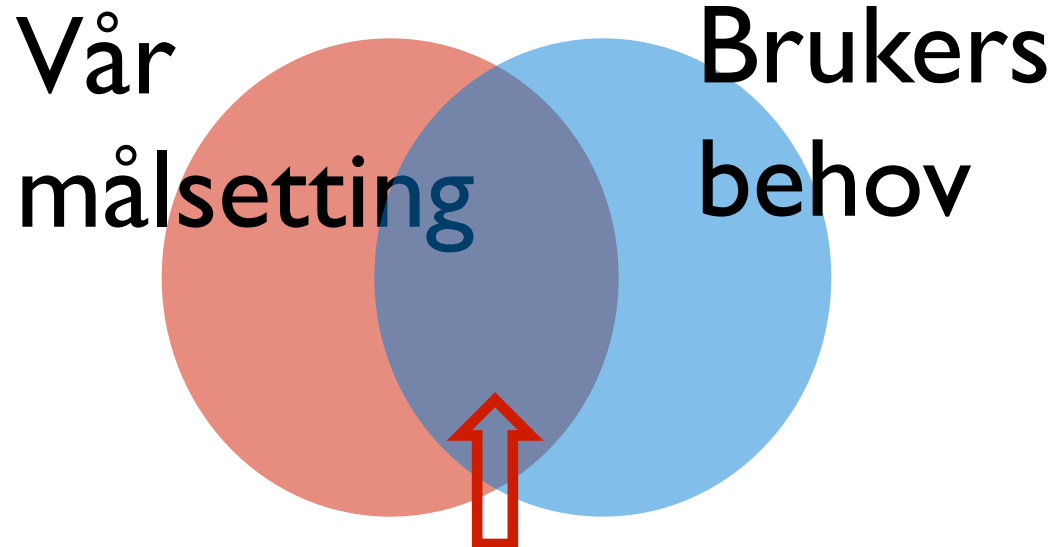
Moralen:

- Tenk på om bruker er i jegermodus eller i samlersmodus når han møter den kommunikasjonen du lager, og tilpass formen deretter.



nettredaktørskolen

Webkonseptet

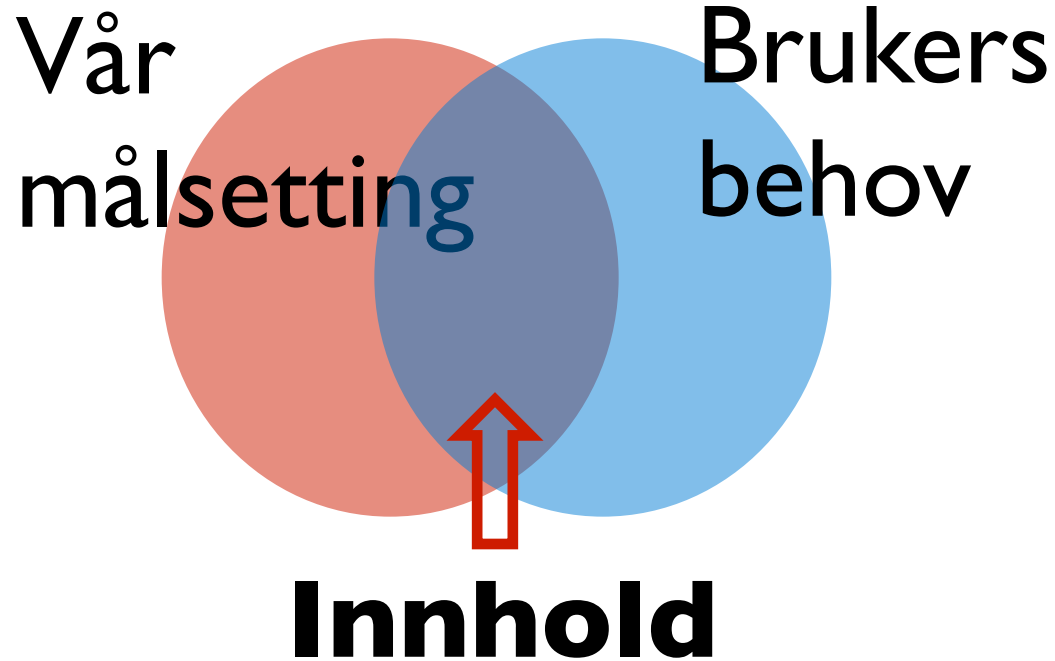


**Web-
konseptet**



nettredaktørskolen

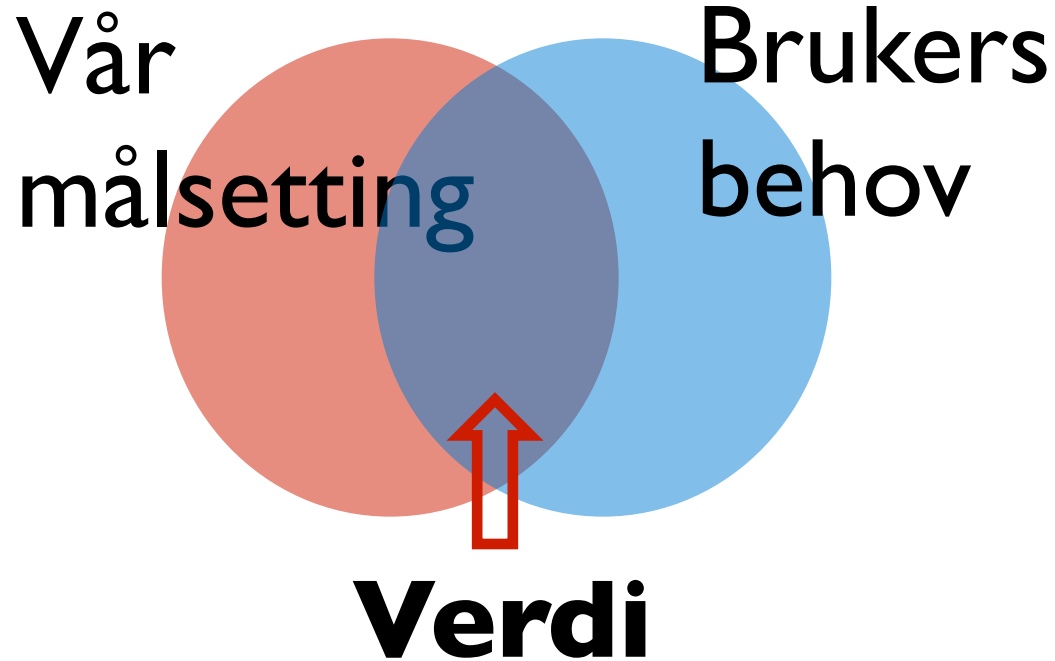
Webkonseptet





nettredaktørskolen

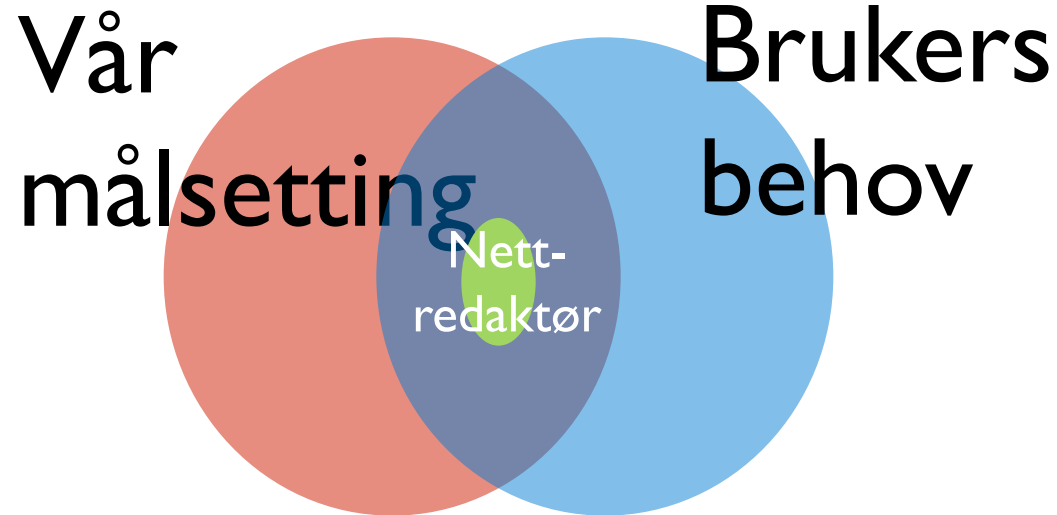
Webkonseptet





nettredaktørskolen

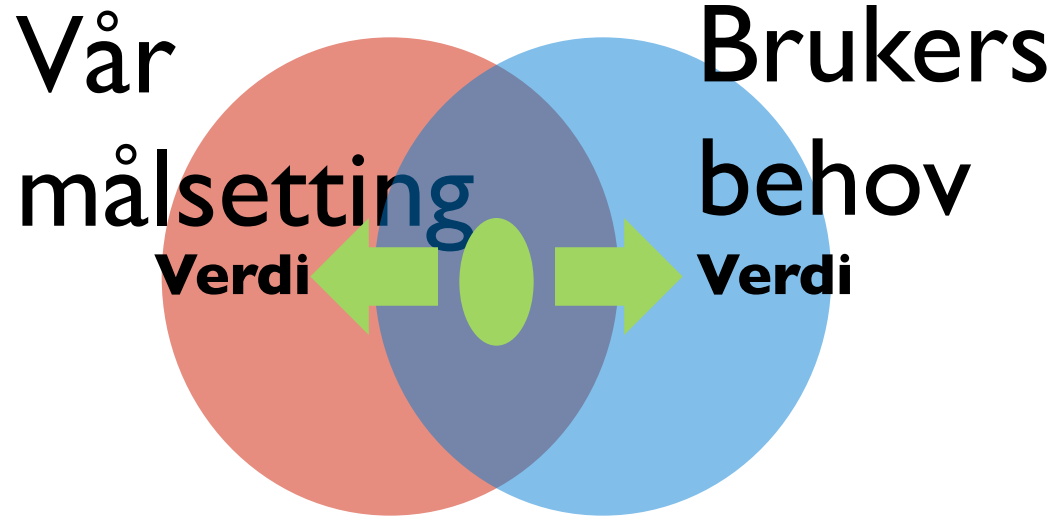
Webkonseptet





nettredaktørskolen

Webkonseptet





Nettredaktøren skaper verdi

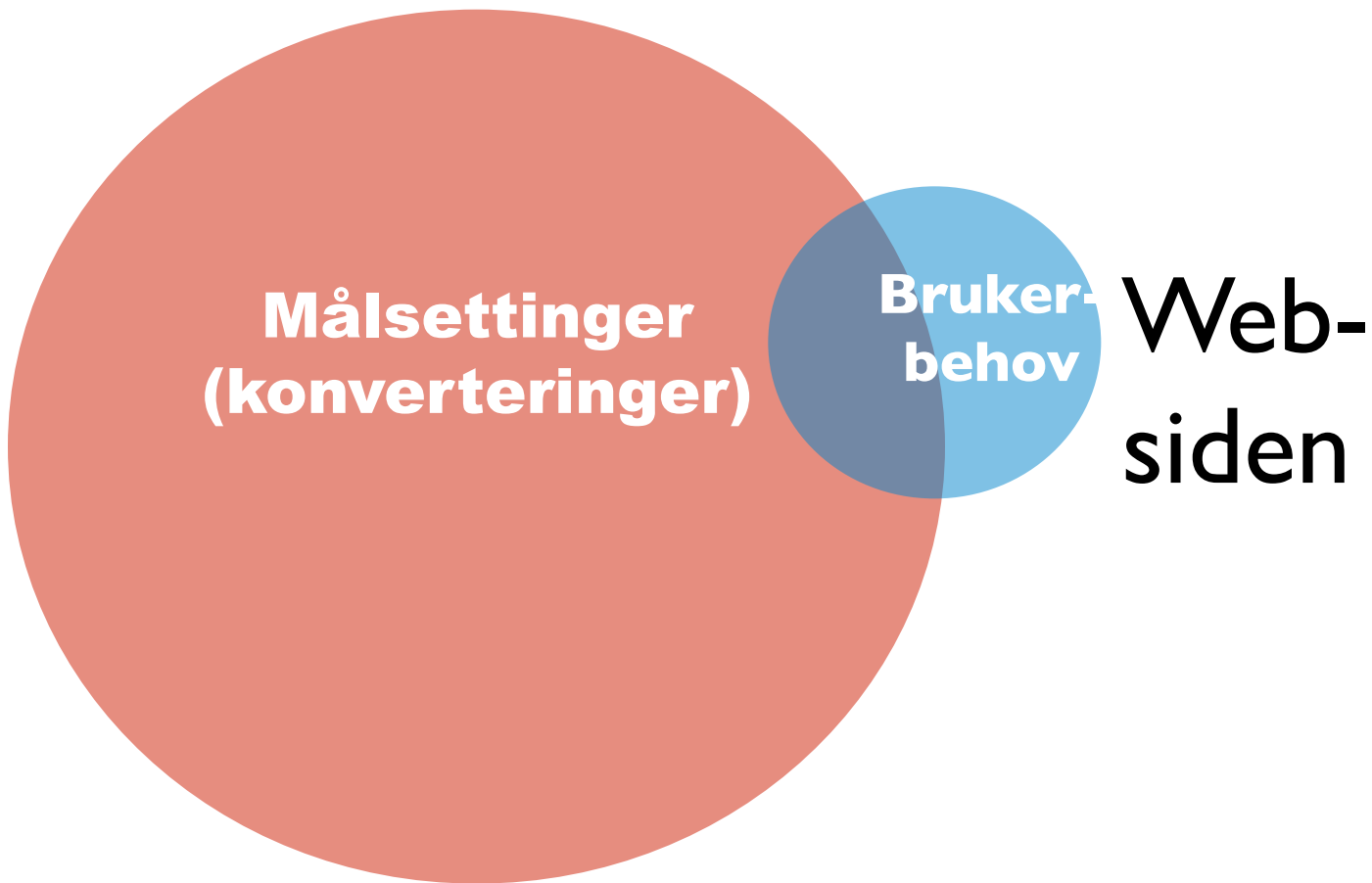
- For bedriften
- For bruker

- I digitale flater er det siste en forutsetning for det første.



nettredaktørskolen

Flere flater





nettredaktørskolen

Twitter

Facebook

Bruker-
behov

Bruker-
behov

Google

Bruker-
behov

Målsettinger
(konverteringer)

Bruker-
behov

Web-
siden

Email

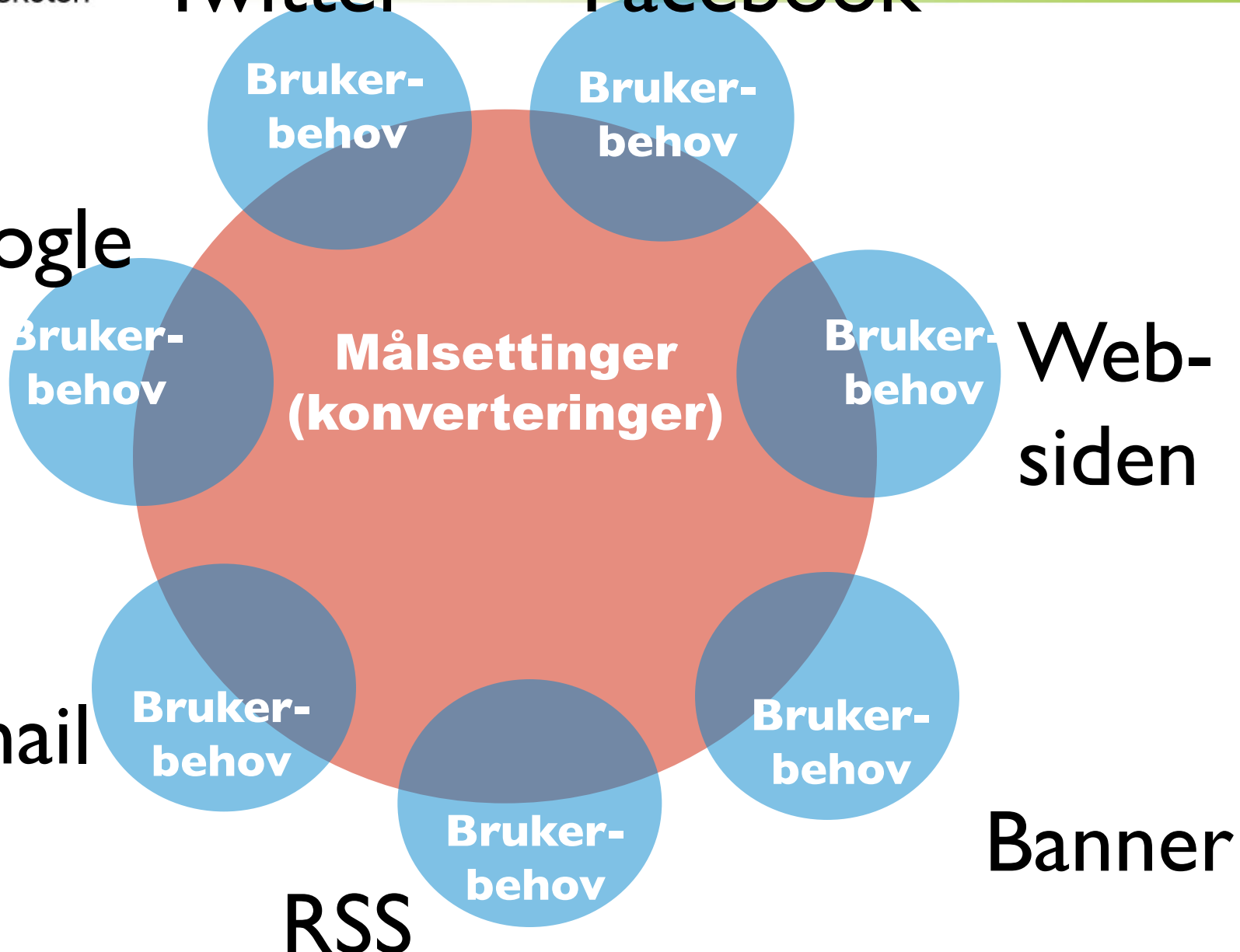
Bruker-
behov

Bruker-
behov

Banner

RSS

Bruker-
behov





Twitter

Facebook

Bruker-
behov

Bruker-
behov

Google

Bruker-
behov

De forskjellige
digitale
konseptene

Bruker-
behov

Web-
siden

Email

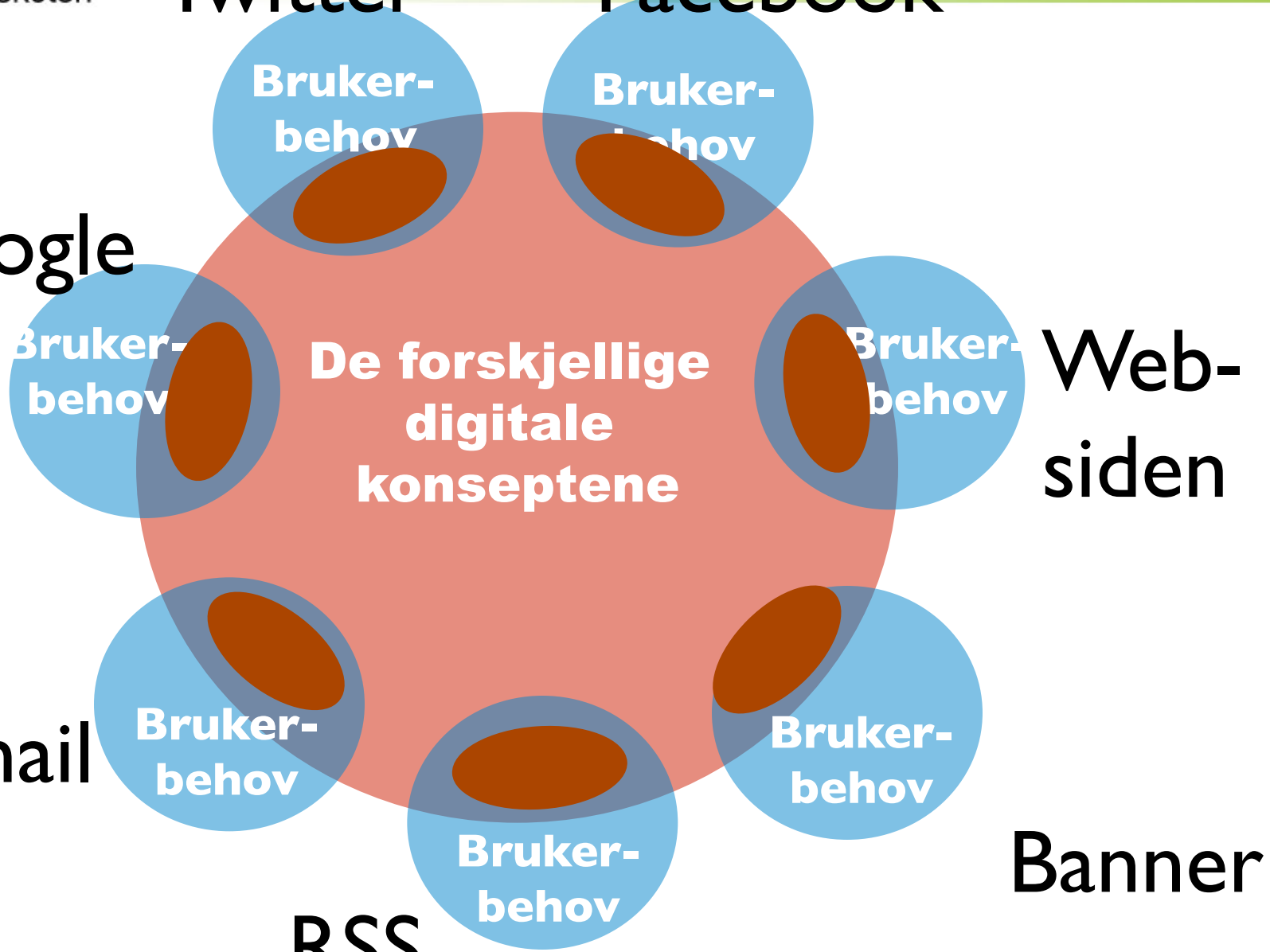
Bruker-
behov

Bruker-
behov

RSS

Bruker-
behov

Banner





nettredaktørskolen

Twitter

Facebook

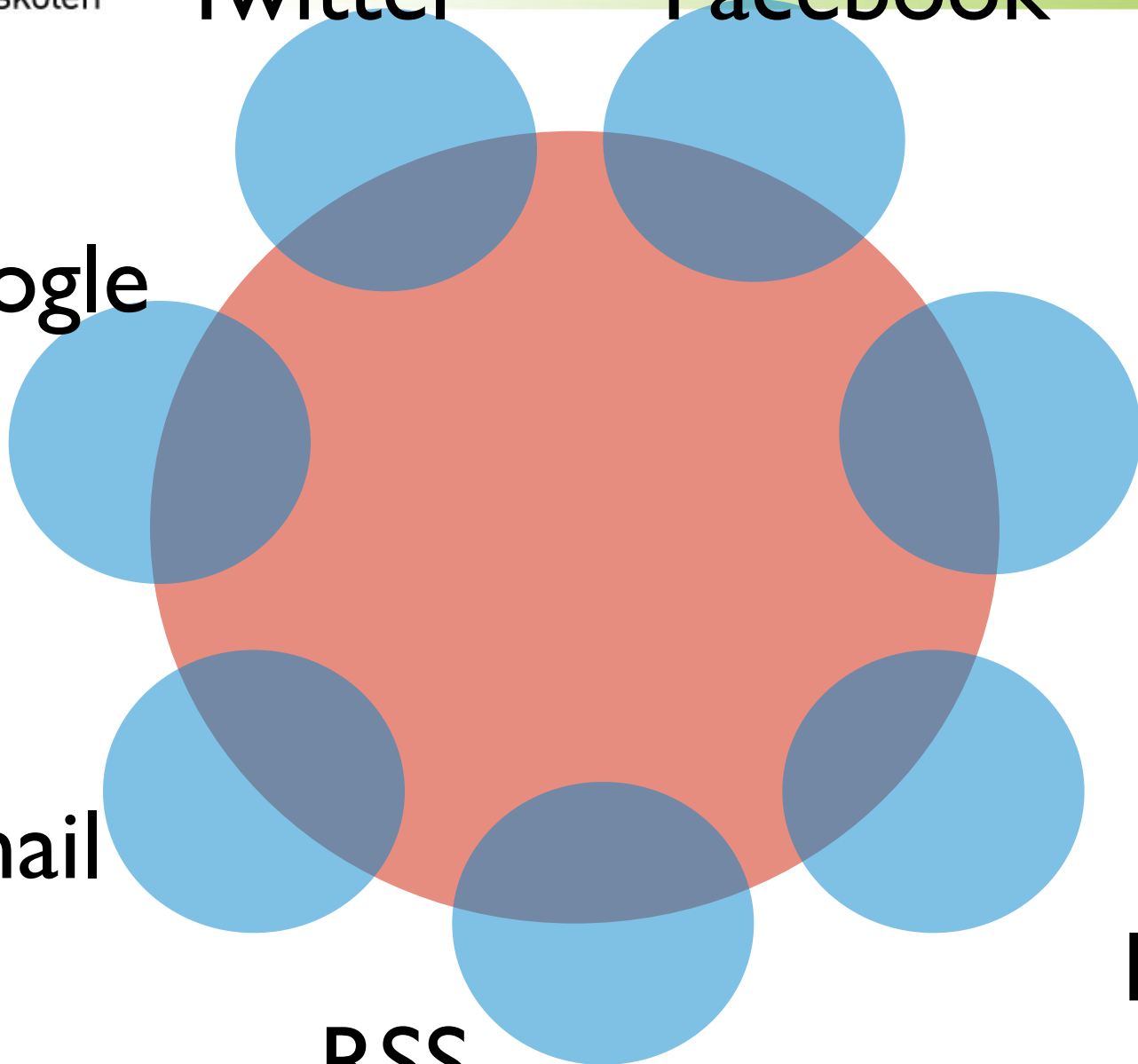
Google

Web-
siden

Email

Banner

RSS





nettredaktørskolen

Twitter

Facebook

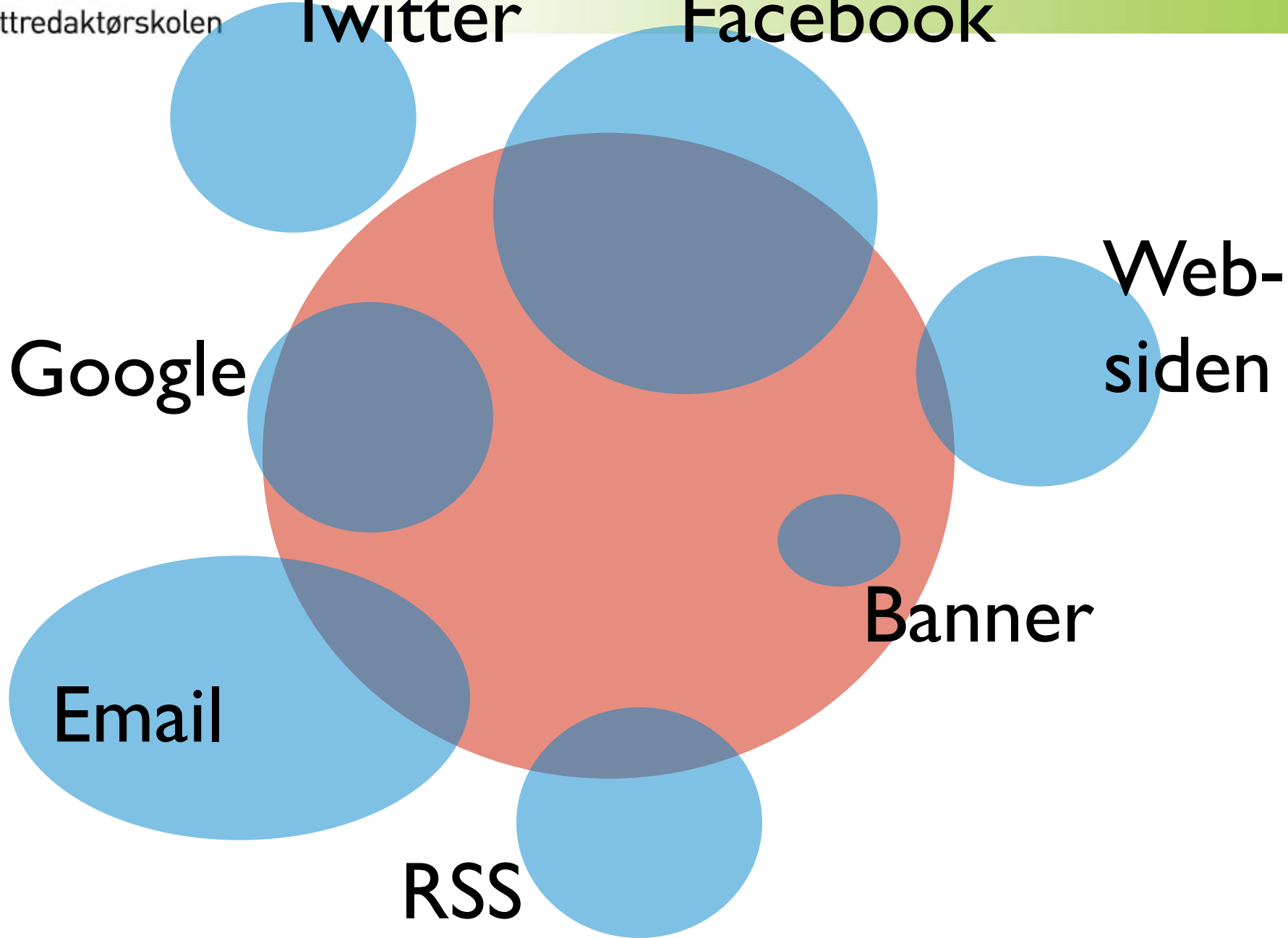
Web-
siden

Google

Banner

Email

RSS





nettredaktørskolen

Twitter

Facebook

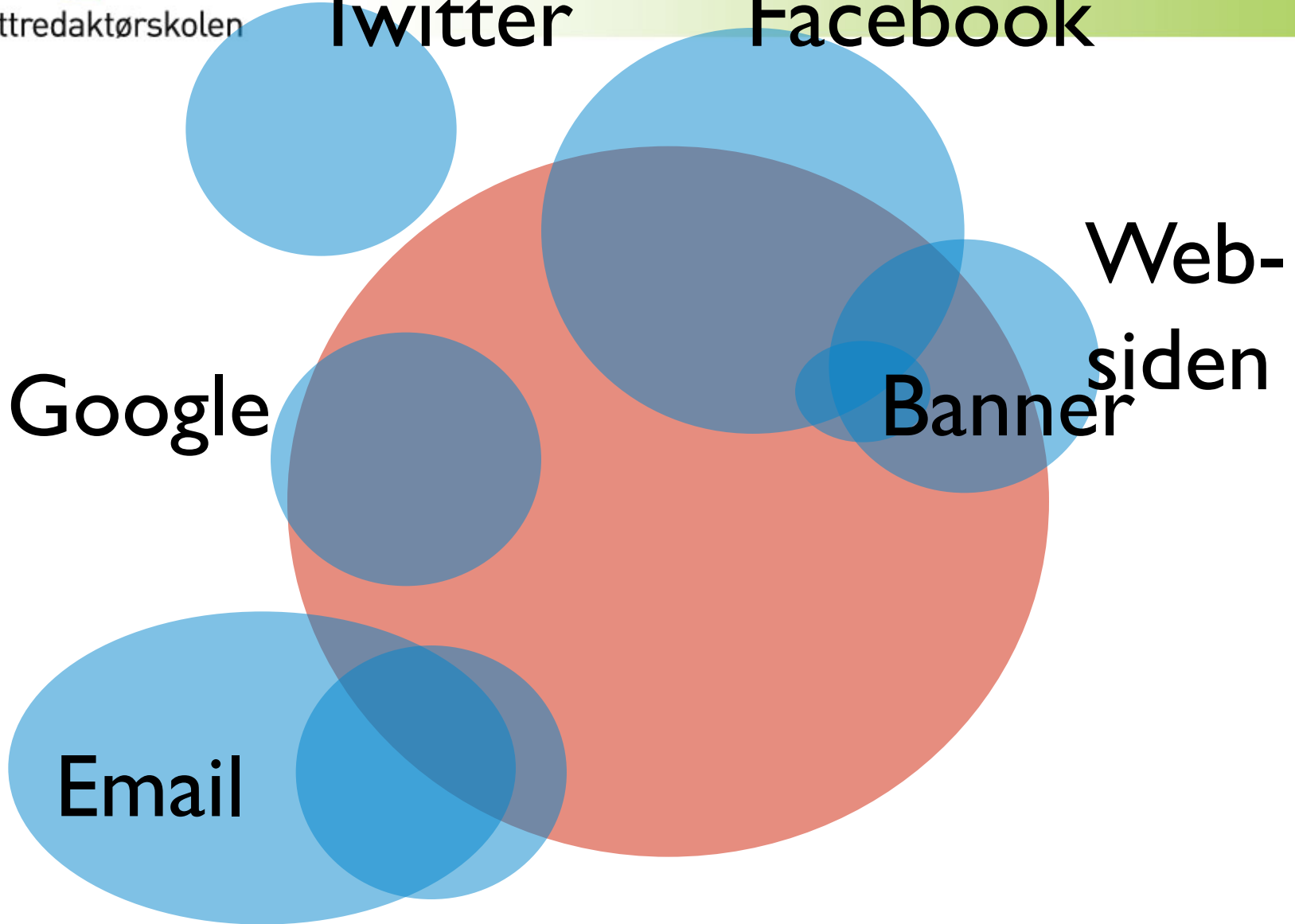
Web-
siden

Google

Banner

Email

RSS





Jobb nr 1, 2, 3 og 4 ...

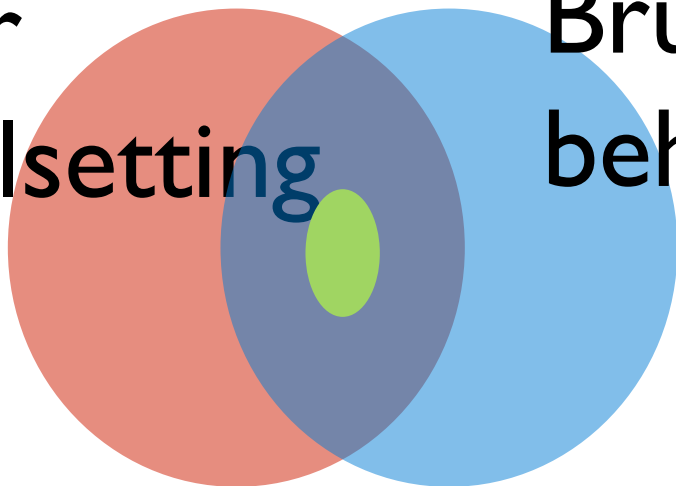
- Definer målsettinger for hver flate
- Definer brukerbehov for hver flate
- Definer konseptene for hver flate
- Definer konverteringene for hver flate



Konseptverdier

Vår

målsetting



Brukers

behov



nettredaktørskolen

Facebook



Verdi for bruker

- Får nyheter fra venner og bekjente
- Holder seg orientert
- Finner artige ting
- Dele ting man liker



Verdi for deg

- Kommunikasjonskanal
- Markedsføringskanal
- Annonseringskanal
- Kundeservicekanal
- Tilbakemeldinger fra brukere
- Dialog
- Brand ambassadors



nettredaktørskolen

Twitter



Verdi for bruker

- Får siste nytt
- Holder seg oppdatert
- Kan sjekke når noe skjer
- Kan overvåke relevante emner
- Få direkte kontakt med ellers uoppnåelige personer



Verdi for deg

- Varslingskanal
- Kommunikasjonskanal
- Kontaktkanal
- PR-kanal



nettredaktørskolen

LinkedIn



Verdi for bruker

- Oppdatere CV
- Finne ledige stillinger
- Profilere seg som arbeidstaker
- Danne nettverk
- Komme i kontakt med forretningsfolk
- Faglige grupper



Verdi for deg

- Finne jobbsøkere
- Profilere bedriften som arbeidsgiver
- Annonsekanal (CXO)
- IR-informasjonskanal
- Prospecting



nettredaktørskolen

Youtube



Verdi for bruker

- Se på morsomme videoer
- Finne instruksjoner
- Finne informasjon
- Bli underholdt



Verdi for deg

- Videohosting
- Videospredning
- Annonsekanal



nettredaktørskolen

Instagram



Verdi for bruker

- Ser bilder fra venner og bekjente
- Oppdager nye ting
- Se småvideoer



Verdi for deg

- Få eksponering for produkter og varemerker
- Bildekonkurranser
- Bli oppdaget
- (Vanskelig med persuasive path)



nettredaktørskolen

Google Plus



Verdi for bruker

- Finner fagtips og innspill
- Får nyheter fra venner og bekjente
- Videochat (Google Hangouts)



Verdi for deg

- Kommunikasjonskanal
- Markedsføringskanal
- Fagpåvirkningskanal
- Nettmøter
- Webinarer (Hangouts-on-air)



nettredaktørskolen

Pinterest



Verdi for bruker

- Finne fine ting
- Lage digitale scrapbooks
- Iscenesettelse



Verdi for deg

- Peer-to-peer ecommerce
- Spredning av produktbilder
- Synlighet



Målet: "Right-touching"

- Å treffe riktig mottager
- med riktig budskap
- på rett måte
- i riktig kanal
- til rett tid





Hvilke kanaler egner seg til hva? (1)

- Websiden : Moderskipet og konverteringsmaskinen
- Facebook : Et lojalitetsprogram, gjensalg, markedsføring, kundeservice, annonsering, innholdsrevet viralitet
- Twitter : En varslingskanal, en PR-kanal, samfunnsdialog/omdømme, nå vanskelig tilgjengelige individer
- LinkedIn : En nettverksplattform, prospekting, annonsering



Hvilke sider egner seg til hva? (2)

- Instagram : En bildeoppdateringskanal, kampanjer
- Blogger : Content marketing, SEO, personlig merkevare
- Epost : En salgskanal, nyhetsbrev, 1:1-dialog, CRM
- YouTube : Videohosting/-streaming, viralitet
- Pinterest : Peer-to-peer ecommerce



nettredaktørskolen

Hvilke kanaler er aktuelle for deg?



”Stemmen”

- Er stemmen lik i alle kanaler?
- Skal alle kanaler se like ut?
- Skal vi høres likt ut overalt?



Søk

In English Innholdskart



Onsdag,
3. april 2013

Togbilletter ▾ Rutetider ▾ Tilbud om bord ▾ Reisemål ▾ Om NSB ▾ Logg inn

Lørenskog-Lillestrøm åpnet for togtrafikk ▸ [Mer informasjon](#)

- Kjøp periodebillett
- Er toget i rute?
- Kjøp billett via app
- Minipris



1 million
Miniprisbilletter
fra 249,- til 499,-

[Les mer her](#)

Jeg skal reise fra

Til

Tur/retur Én vei

Utreise

03.04.2013 14:00 ▾

Retur

03.04.2013 14:00 ▾

Antall reisende

1 ▾

Voksen ▾

Kjæledyr, bamevogn eller
dyrefri?

[Se togtider og priser](#)



Audun Karlsten

Når dere igår kom 10 minutter for sent med 16:21 toget fra Nationalteatret til Drammen, er tiltaket da å hoppe over Lier for å spare tid?

Liker · Kommenter · for 2 timer siden



NSB Hei Audun! Ut fra loggen var toget med avgang fra Nationalteatret stasjon 29. minutter forsinket i går. Dersom du ønsker nærmere detaljer vedrørende for denne togavgangen, er det fint om du kan sende oss en henvendelse her: <https://www.nsb.no/tilbakemelding/> slik at vi får undersøkt saken. Hilsen Mette

Liker · Svar · for ca. en time siden



Skriv en kommentar ...



Merete Larsen Aas

Tenker å ta tog fra Trondheim til Oslo 25. mai. Er det buss for tog denne dagen på lange strekker ?

Liker · Kommenter · for 3 timer siden



NSB Hei Merete. Langdistansetogene skal gå som normalt den dagen. Hilsen Birgit

Liker · Svar · for 3 timer siden



Skriv en kommentar ...

facebook

facebo



Nå blir

Dette b
av nye



Reise/Fritid
Velkommen til
hverdager mell
815 00 888 me

Om - Foresl

Nina F

er

is alle

is alle

Liker

Liker



Nissen
12 venner liker også dette.

Chat (1



Følg

nsb_no ▾

NSB Norges Statsbaner We're Norway's national train company. Serving the environmentally conscious people of Norway since 1854. Follow us here too: facebook.com/nsb.no http://www.nsb.no

51 bilder

543 følgere

10 følger

Tweets

Following

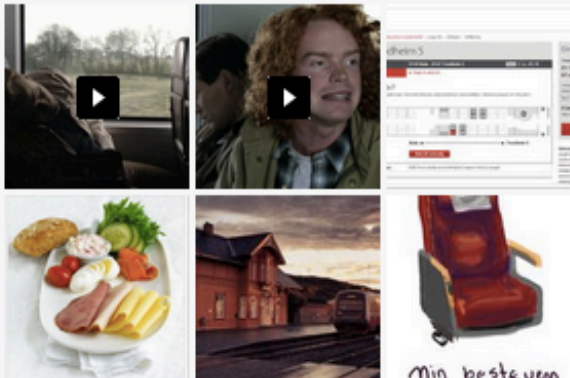
Followers

Favorites

Lists

Tweet to NSB

@nsb_no



View all photos and videos

Who to follow · Refresh · View all

NSB
@nsb_no

Velkommen! Vi er online hverdager 8-16. Hør av deg så får du svar. Vi lytter & lærer slik at vi stadig kan forbedre våre produkter & tjenester.

Norge · <http://www.nsb.no>

12,647 TWEETS

8,010 FOLLOWING

7,844 FOLLOWERS



Follow

Tweets



NSB @nsb_no

6m

@LarsMDG til hjelp@nsb.no Men da kjøper du ny billett til riktig dato først og opplyser om begge referansenr. #NSB

View conversation



NSB @nsb_no

8m

@Bevesoeth Takk for hyggelig tilbakemelding :) Volumet kan justeres om du sier i fra til personalet. Ha en fin kveld! #NSB #NyeTog

View conversation



[Development teams for ISV - Are you an Independant Software Vendor? Check out our proven team concept](#)



NSB

1,005 followers

[Follow](#)

[Home](#) [Products](#) [Insights](#)

About NSB

NSB Persontog er en del av NSB-konsernet, med datterselskapene NSB Gjøvikbanen AS og AB Svenska Tågkompaniet. NSBs regiontog og NSBs lokaltog dekker mange av de viktigste ferdselsårene i Norge. I Norge hadde persontogvirksomheten en omsetning på 4.871 millioner kroner i 2010. Det foretas årlig 52 millioner reiser med NSBs tog i Norge.

Specialties

Passenger Rail

Website

<http://www.nsb.no>

Industry

Transportation/Trucking/Railroad

Type

Public Company

Company Size

1001-5000 employees

How You're Connected



1st



2nd



2nd



2nd

1 first-degree connection

129 second-degree connections

627 Employees on LinkedIn

[See all](#)

Products



Likt eller konsistent?

- Velg å høres konsistent ut fremfor å høres likt ut.
- Kanalene er forskjellige og krever forskjellige tilnærminger og forskjellig innhold



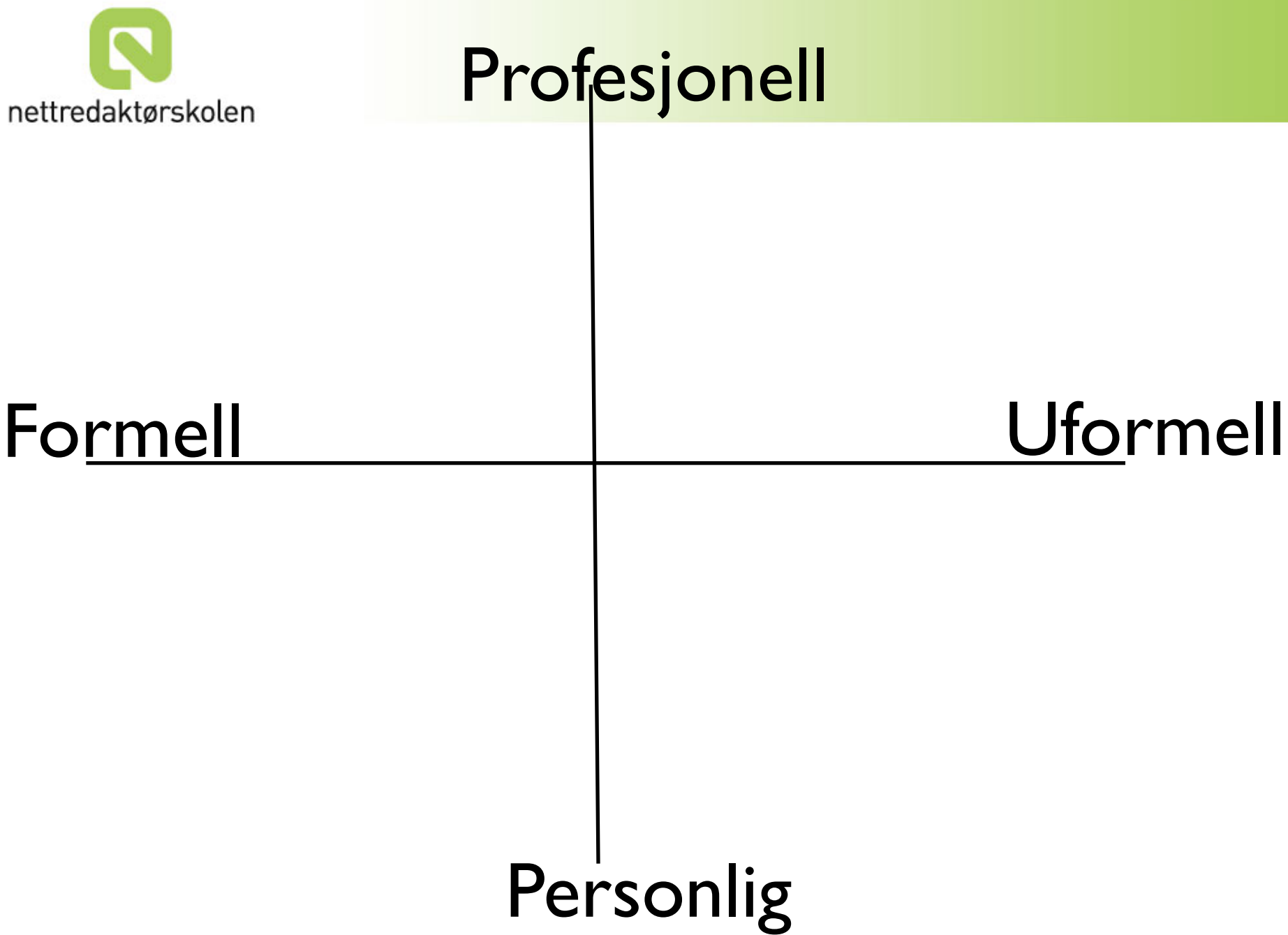
nettredaktørskolen

Profesjonell

Formell

Uformell

Personlig





nettredaktør

Profesjonell



Formell

Uformell

Personlig



nettredaktør

Profesjonell



Formell

Uformell



Personlig



nettredaktør

Profesjonell



Formell

Uformell



Personlig



nettredaktør

Profesjonell



Formell

Uformell



Personlig



nettredaktør

Profesjonell



Formell

Uformell



Personlig



Tone – formell og uformell



NSB
mandag

Rune Kristiansen har delt dette bildet med oss, er det ikke flott?
Knipset på 1. påskedag ved Løding utenfor Bodø.

Ordinær billett

Ordinær billett er togbillett med full fleksibilitet. Billetter kan kanselleres og refunderes til og med avreisetidspunkt.

- [Les om betingelser for ordinær billett](#)





B2B vs B2C – profesjonell/personlig

- Det er lov å droppe Facebook som kanal hvis du jobber rent business-to-business
- Til gjengjeld kan du bruke tid og krefter på å utnytte mulighetene som ligger i LinkedIn og Twitter.



Målet: "Right-touching"

- Å treffe riktig mottager
- med riktig budskap
- på rett måte
- i riktig kanal
- til rett tid





Nøkkelen: Strategi

- Å vite hva du ønsker,
- hvorfor du ønsker det,
- hvordan det fungerer,
- hvem som har ansvar og
- hvordan du skal måle det som skjer.



nettredaktørskolen

Noen modeller



nettredaktørskolen

Den digitale kanalen





nettredaktørskolen

Den digitale kanalen





nettredaktørskolen

Suksessformelen

$$X * CR = SUKSESS$$

X = Trafikk, antall besøkende inn til websiden

CR = Conversion Rate; prosentandel av disse som gjør det du ønsker de skal gjøre



nettredaktørskolen

Suksessformelen

$$X * CR = SUKSESS$$

X = Påvirkes gjennom markedsføring

CR = Påvirkes ved forbedring av websiden



Spredningskanaler

- Søkemotorer
- Facebook
- Twitter
- Blogger
- Epost
- Annonser
- Virale mekanismer ...

Landingskanaler

- Egen web
- Kampanjesider
- Nettbutikk
- Blogger
- Facebook?

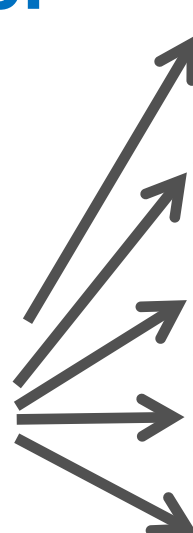


Spredningskanaler

- Søkemotorer
- Facebook
- Twitter
- Blogger
- Epost
- Annonser
- Virale mekanismer ...

Landingskanaler

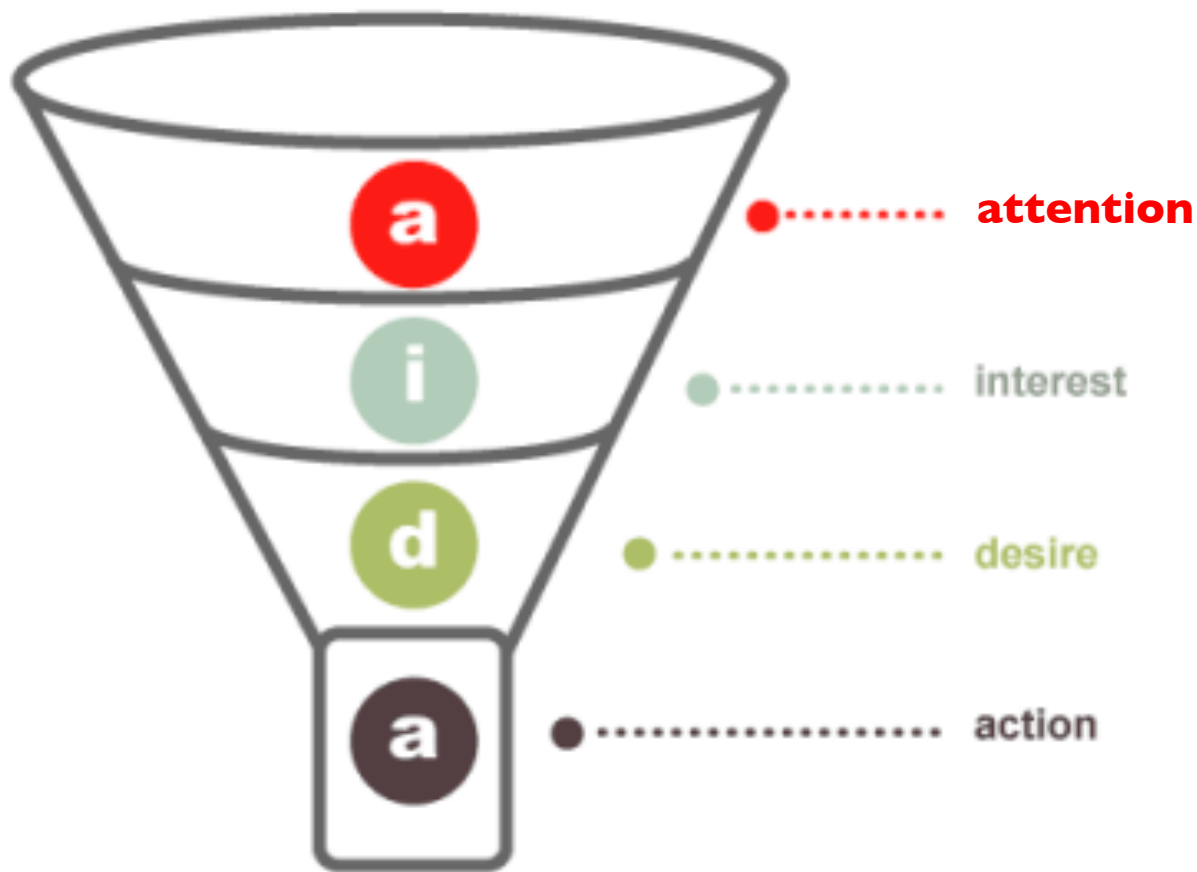
- Egen web
- Kampanjesider
- Nettbutikk
- Blogger
- Facebook?





nettredaktørskolen

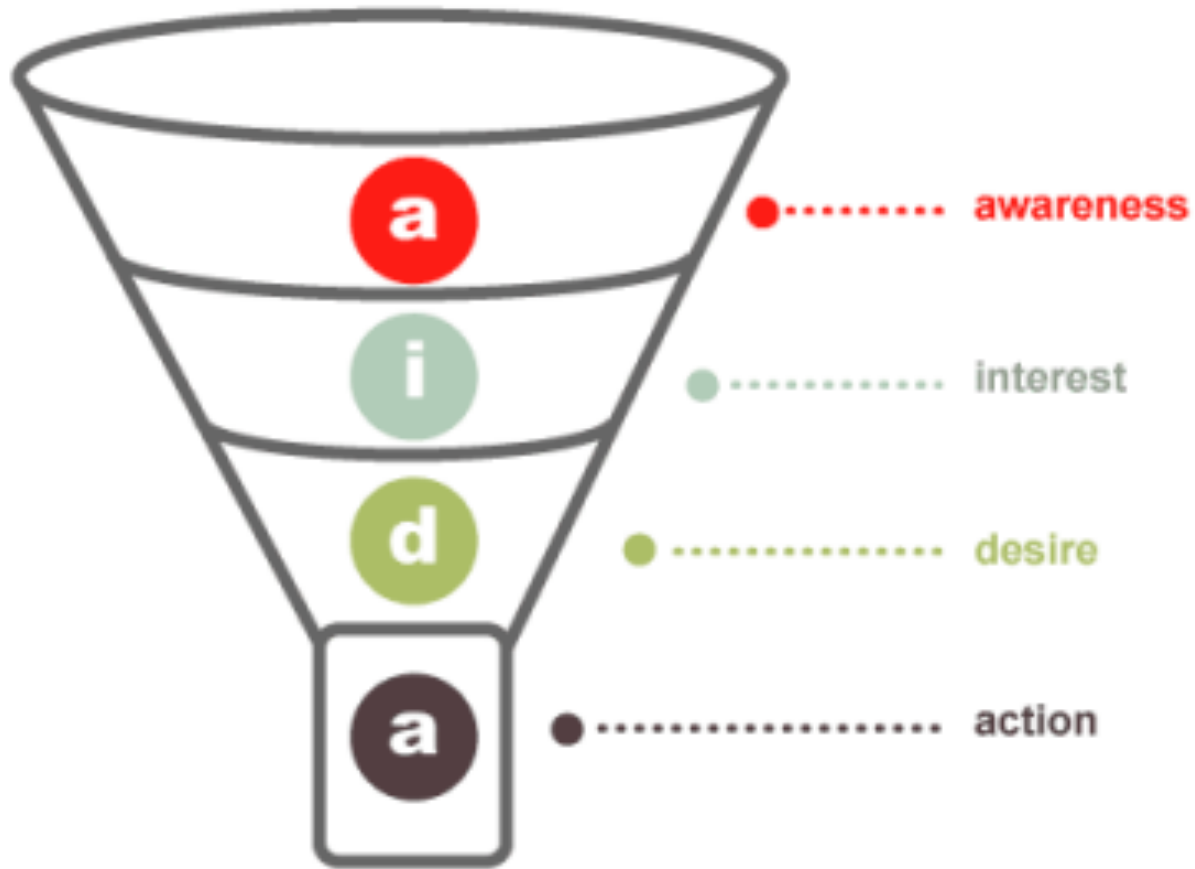
Kjøpstrakten





nettredaktørskolen

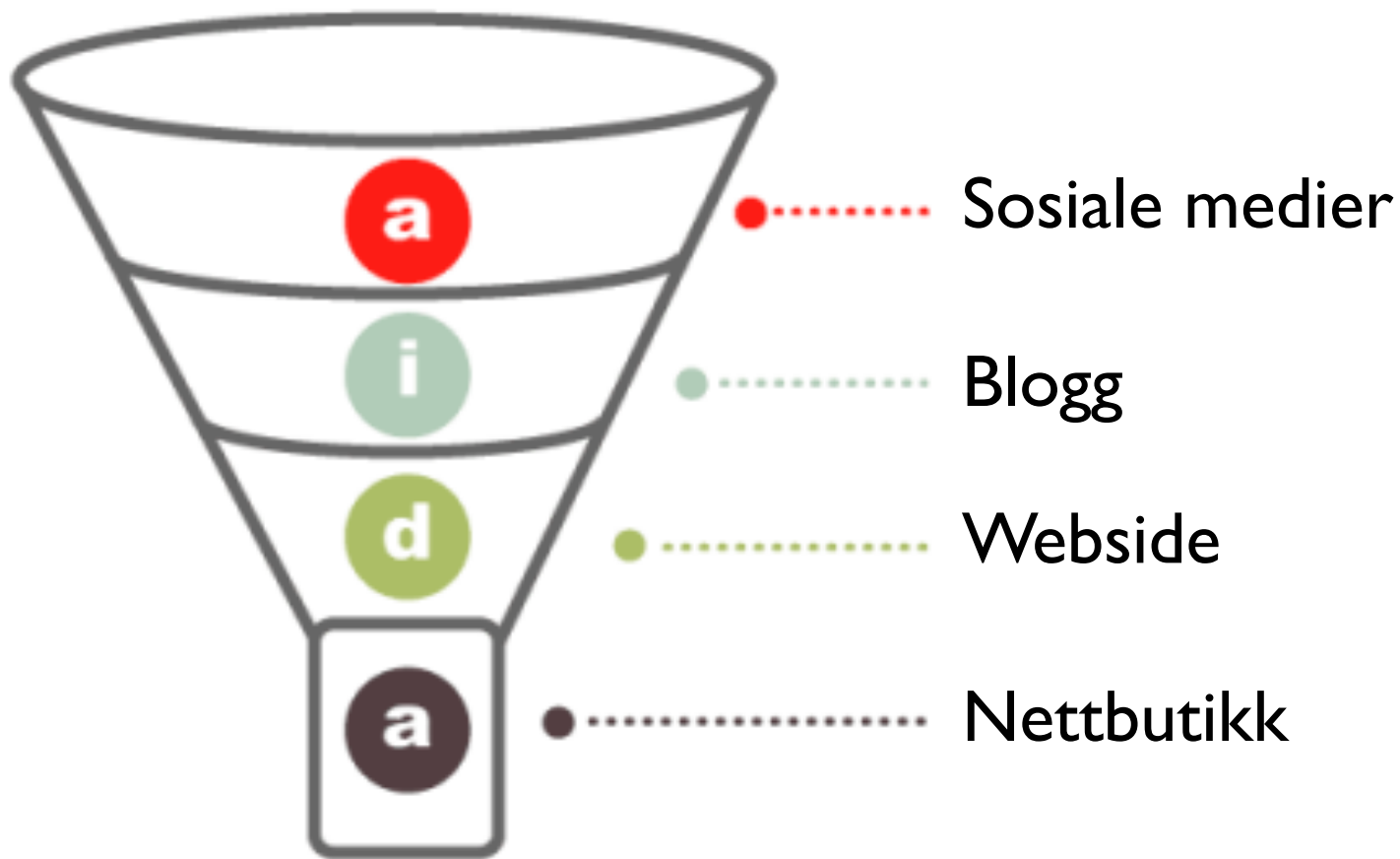
Kjøpstrakten





nettredaktørskolen

Kjøpstrakten





Konverteringer

- Hovedkonverteringer
- Delkonverteringer
- Konverteringspunkter driver bruker lenger ned i kjøpstrakten



nettredaktørskolen

Kjøpstrakten





Value propositions

- ”Verdiforslag”
- Hva er egentlig konverteringspunktet?
- Hvorfor bør bruker gjennomføre konvertering?
- Hva er det egentlig som får folk til å si JA?



Credit where it's due

- Flint McGlaughlin
- MECLABS
- MarketingSherpa
- MarketingExperiments
- <http://www.slideshare.net/marketingexperiments/>





Den brutale sannheten

- Du må få mange mikro-ja for å få et makro-ja



Den brutale sannheten

- Du må få mange mikro-ja for å få et makro-ja
- **Men det trengs bare ett eneste nei for å stoppe hele prosessen**



Brukeren bestemmer





Brukeren bestemmer

- Han kan si ja eller han kan si nei
- Sier han ja, går du videre til neste beslutningspunkt
- Sier han nei, har du tapt (ofte for alltid)



Ja eller nei?

- Slaget står i mange ledd
- Du må vinne hvert av dem for å lykkes



Oppsiden

- Du kan vinne hvert slag
- Hvis du analyserer prosessen og finner hvert enkelt verdiforslag
- ... og gir bruker en god grunn til å si JA på hvert sted





nettredaktørskolen

Ja eller nei?





Verdiforslaget

- Grunnen til at bruker skal si ja og ikke nei
- Hvert ledd i prosessen trenger et verdiforslag
- Ved hvert verdiforslag er det bruker som bestemmer
- Hvert verdiforslag avkrever et ja eller et nei



De mange små verdiforslagene

- Hvorfor skal se jeg legge merke til denne mailen?
- Hvorfor skal jeg gidde å åpne den?
- Hvorfor skal jeg klikke på denne lenken?
- Hvorfor skal jeg være interessert i denne landingssiden?
- Hvorfor skal jeg bestille dette produktet?
- Hvorfor skal jeg fylle ut dette skjemaet?
- Hvorfor skal jeg klikke på denne knappen?



Du kan vinne alle slag ...

- Hvis du A/B-tester og optimaliserer på hvert punkt.



Value Proposition Heuristic

$$Vf_{Ac} - Cf_{Ac} = Nf$$

$Vf = (Ap \vdash Ex)$
 $Ac = (Cl \vdash Cr)$
 $Cf = (Mt \vdash Mn)$

Main Elements:

Nf = Net Force of the Value Proposition

Vf = Gross Force Of the Value

Cf = Gross Force of the Cost

Ac = Acceptance

Sub Elements:

Vf { *Ap = Appeal*
Ex = Exclusivity

Ac { *Cl = Clarity*
Cr = Credibility

Cf { *Mt = Material*
Mn = Mental



Verdiforslag

- Verdiforslag for bedriften som helhet
- Verdiforslag for hver målgruppe
- Verdiforslag for hvert produkt
- Verdiforslag for hver kanal
- Verdiforslag for hver interaksjon i hver kanal



Hvorfor?

- Hvorfor skal bruker handle av deg?
- Hvorfor skal (målgruppe) handle av deg?
- Hvorfor skal noen kjøpe (produkt) av deg?
- Hvorfor skal noen gjøre (delkonvertering)?
- Hvorfor skal noen gjøre (hovedkonvertering)?

- Har du ikke svar, har du ikke noe verdiforslag!



Multikanal

- Å kommunisere og/eller markedsføre i flere kanaler på en slik måte at kanalene og tiltakene forsterker hverandre og til sammen skaper et helhetlig og sammenhengende etterlatt inntrykk.



Målsetting: "Right touching"

- Å treffe riktig bruker på riktig sted på riktig måte til rett tid med riktig budskap



Gode spørsmål

- Hvem treffer du hvor?
- Er de i modus for å høre på deg der?
- Hva ønsker de av deg i den kanalen?
- Hvordan kan dette skape verdi for deg?



Hva bruker vi kommunikasjon til?

- Å nå nye brukere
- Å engasjere disse brukerne i en dialog
- Å aktivere dem (få dem til å gjøre en handling)
- Å pleie eksisterende kunder



REAN framework



- **Reach** – Reach prospects and customers via search engines and brand communications on publisher, social network and other partner sites
- **Engage** – Engage through relevant quality content mainly on your site, but also content syndicated to partner sites
- **Activate** – Convert engagement into business value – generate leads and sales
- **Nurture** – Build relationships throughout the customer lifecycle through online direct messaging (Email, Blogs, RSS Feeds and SMS messaging) and community content

REANMATRISEN

REACH ENGAGE ACTIVATE NURTURE

	REACH	ENGAGE	ACTIVATE	NURTURE
Web				
Nyheter		●		
Infosider		●		
Landingsider/selgende sider		●	● [CtA]	
Facebook				
Side/velkomstsider		●	● [Like]	
Oppdateringer	●	●		●
Annonser	●			
Søkemotorer				
SEO/organisk synlighet	●			
Google AdWords	●			
Twitter				
Tweets	●			●
Blogg				
Posts		●		
RSS feed	●			●
Epost				
Nyhetsbrev	●	●		●
eDM	●		● [CtA]	
Annonsering				
Bannerannonser	●			
Katalogannonser	●			
Rubrikkannonsering	●			

http://www.ninafuru.no/REAN/REANmatrisen_A4.pdf



nettredaktørskolen

Mål

- Reach-mål
- Konverteringsmål



1. Bud: Finn forretningsmålene

- Hva er det som er det overordnede forretningsmålet for din virksomhet?
- Hvordan kan digitale kanaler bidra til dette?

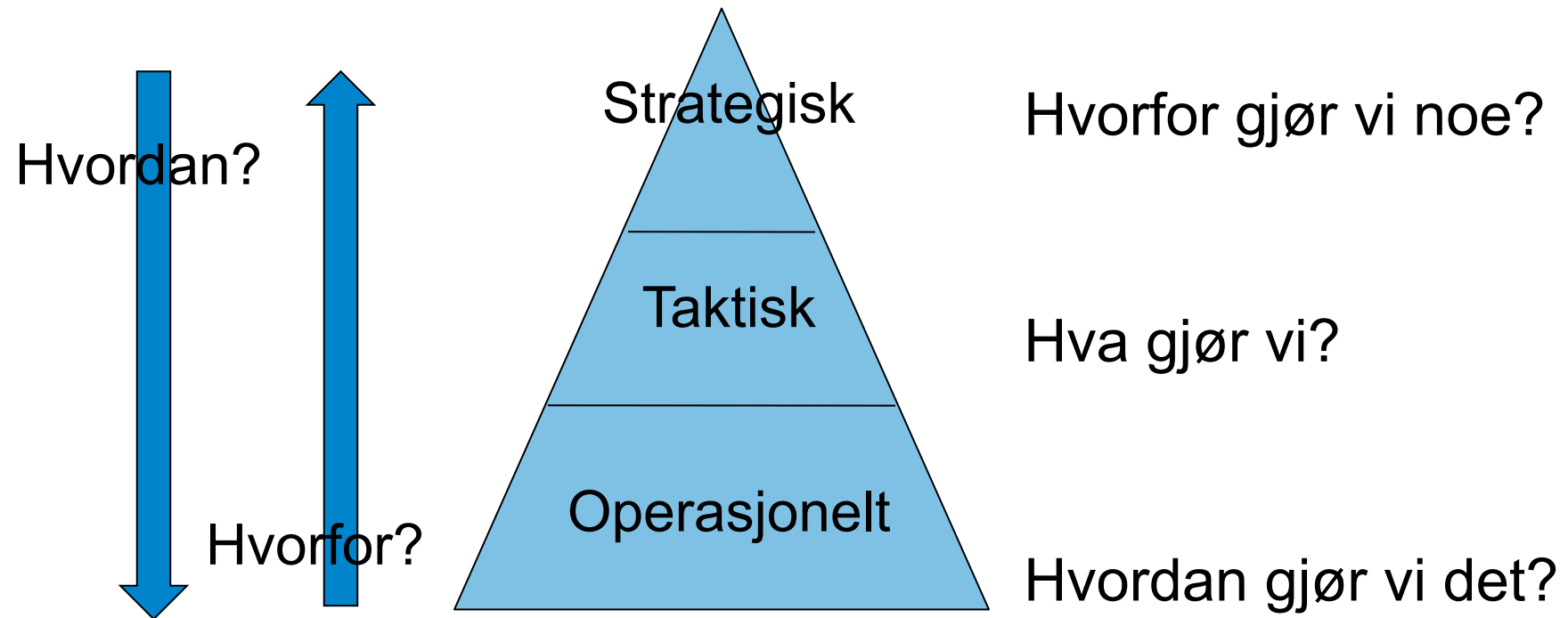


Forretningsmål

- Hva driver dere med? Hva er selskapets MISJON?
- Å selge varer?
- Å levere tjenester?
- Å yte service?
- Å fremme ideer?
- ...



Strategi-pyramiden





De digitale kanalenes rolle

- Hvordan kan de digitale kanalene bidra til å nå disse målene?



De digitale kanalenes rolle

- Hvordan kan de digitale kanalene bidra til å nå disse målene?
- Informasjon?
- Markedsføring?
- Salg?
- Kundekontakt?
- Kundeservice?
- PR?



nettredaktørskolen

Bruker

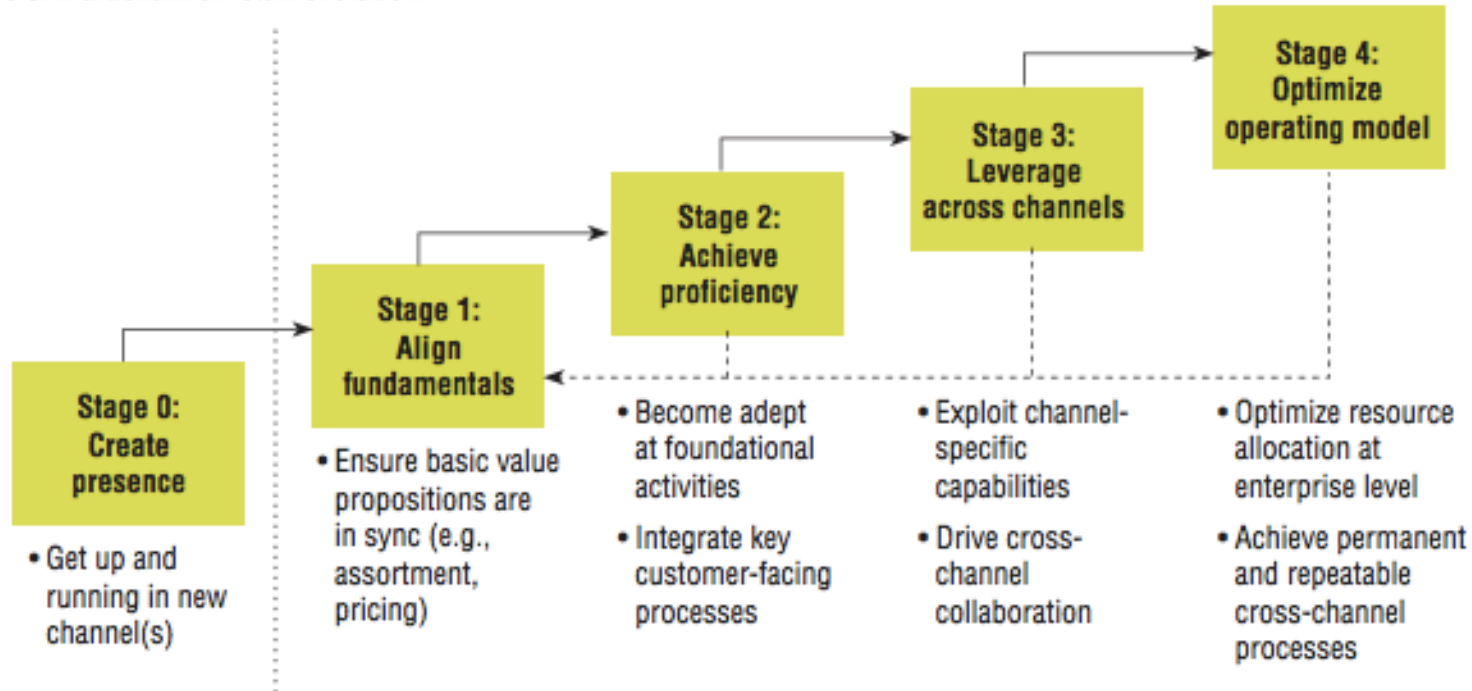


Bruker

- Hva er det bruker ønsker av deg i de forskjellige flatene?
- Har du forskjellige brukere i forskjellige flater?
- Har bruker forskjellige behov i forskjellige flater?
- **Definer brukers ønsker og behov og møt dem!**



Stages of multichannel retail evolution.



Source: Dr. Dale D. Achabal and Dr. Kirithi Kalyanam, Retail Management Institute, Santa Clara University and the IBM Institute for Business Value.



nettredaktørskolen

Takk for denne uka!

Nina Furu

www.webgruppen.no

Mobil 92208015

nina@webgruppen.no

