

20 tips til gratis markedsføring på nettet

- SEO: Når du har skrevet gode seo-tekster om det, du sælger, er der mere, du kan gøre. Skriv blogindlæg, der besvarer de spørgsmål, folk har om det, du sælger: Brug Contentbeak eller Answer the Public til at finde ud af, hvilke spørgsmål folk googler.
- Link fra blogindlæg til salgssider - det skaber opmærksomhed og salg.
- Skjul ikke bloggen! Sæt blog i sidebarren i WordPress, så mange flere får øje på den. Du kan også lave en tag-sky, så folk med et klik kan finde flere blogindlæg om de emner, der interesserer dem mest.
- Husk de interne links også mellem salgssider - så læser folk meget mere.

Nyhedsbreve

- Opret en landing page for hver af dine tilmeldingsgaver til nyhedsbrevet - meget gerne med anbefalinger af din

freebie. Skriv en lille "salgstekst" for din freebie.

- Lav en automation mail serie med dine mest læste blogindlæg.
- Link til hjemmesiden fra din mailsignatur. Link også fra dit nyhedsbrev. Link gerne fra nøgleord hen til artikler, hvor folk kan læse mere om emnet. Fx "Ti års erfaring som psykoterapeut med speciale i fobier, stress og spiseproblemer". Så får du præsenteret dine ydelser for de mest interesserede.
- Opret en [Google alert](#) på dine nøgleord. Så får du en mail, når folk diskuterer det online, du sælger, så du kan blande dig med dine tips. Hvis du er fysioterapeut, kunne dine nøgleord fx være ondt i ryggen - migræne - ledsmerter - fysioterapi. Når du får en mail, er du klar til at deltage i diskussionen online med dine gode råd.
- Del din tilmeldingsgave (freebie) i de Facebookgrupper, hvor du må markedsføre dig - [se listen her](#).

- Post på LinkedIn en gang dagligt. LinkedIn er nemlig et forum med stigende aktivitet, så det betaler sig.
- Lav en blog på LinkedIn. Brug den evt. til kundecases, og link til salgssider på din hjemmeside.
- Sørg for, at dit netværk på LinkedIn vokser. Du kan fx downloade læserne på dit nyhedsbrev og invitere dem en for en til at connecte på LinkedIn. Husk at fortælle, hvorfra I kender hinanden.
- Send en connect-invitation til alle, der skriver til din firma-mail.
- Genbrug content: Brug [Recurpost](#) til at poste dine blogindlæg flere på sociale medier. Det kan gøres gratis både på virksomhedsside og i din gruppe.
- Content upgrade: Hav flere forskellige tilmeldingsgaver til nyhedsbrevet - og vis popupbokse, der passer netop til det blogindlæg, folk sidder og læser nu.
- Læg din freebie som coverfoto og i widget på din virksomheds Facebookside.

- Lav en Facebookgruppe. Inviter læserne på dit nyhedsbrev ind i gruppen. Husk at invitere nye via din automation mailserie.
- Vær flink! Husk at like og kommentere andres gode updates på sociale medier. Det bliver bemærket, og der er stor chance for, at de gengælder ved at dele dit indhold en anden gang.
- Samarbejd med andre, som din målgruppe har interesse i. Bed dem reklamere for dit nyhedsbrev - så reklamerer du for deres.
- Laver du videoer? Husk at lægge nogle af dem på YouTube, forsynet med nøgleord og link til din hjemmeside. Det er især oplagt, hvis du kan lave videoer med brugsanvisninger eller andet, som folk søger rigtig meget efter. Det er faktisk ret nemt at få gode placeringer på YouTube.

Har du brug for hjælp til tekster, der skaber synlighed?

Kontakt mig på tekstfokus@tekstfokus.dk eller 21 96 14 02 - og book en halv times gratis rådgivning.