

Kierrätä sisältöä

*Oletko varmasti ottanut kaiken irti
vaivalla tuottamastasi sisällöstä?*

Jonna Rytinki



Julkaisitteko juuri mediatiedotteen uudesta tuotteestanne?

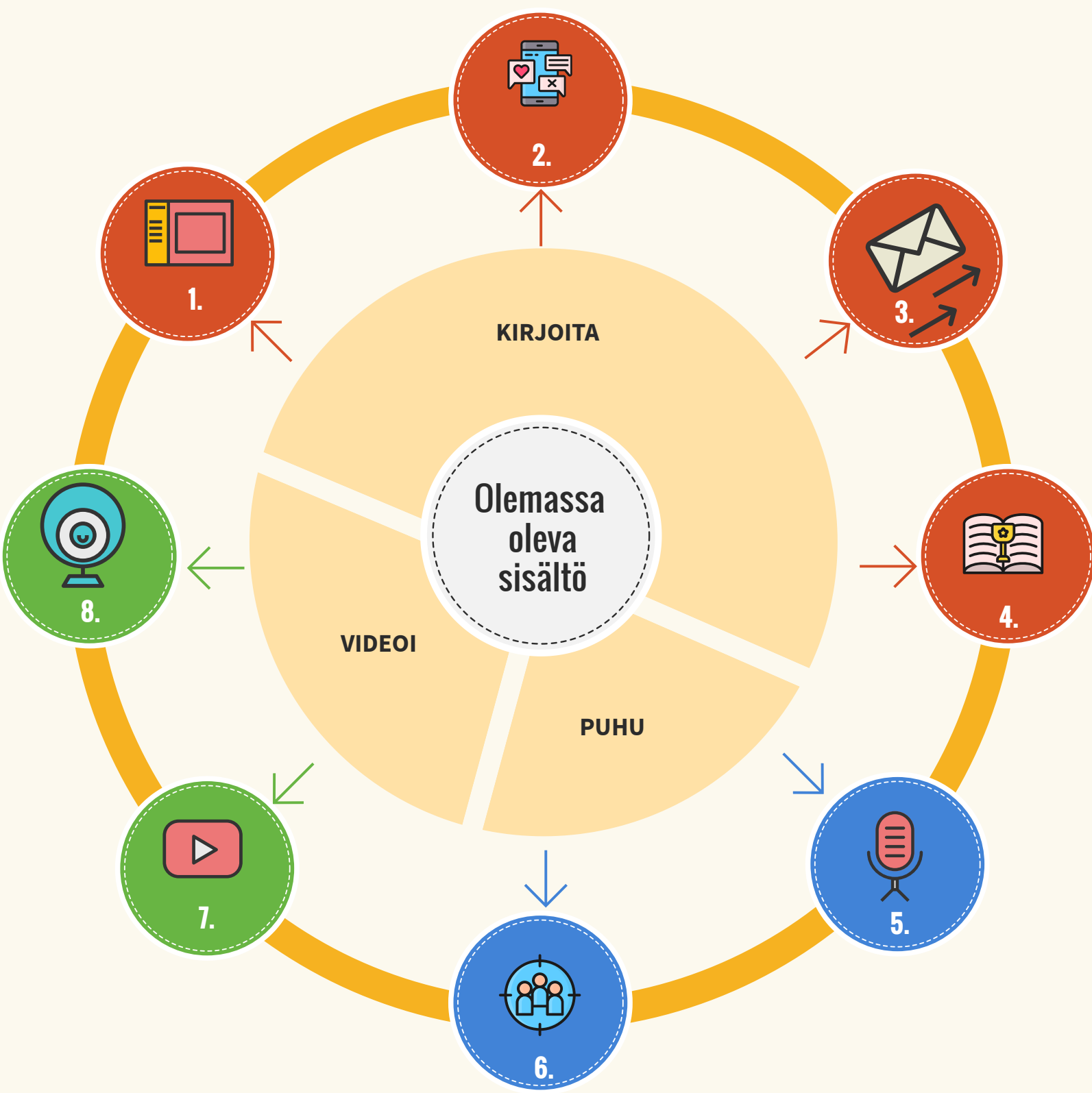


Löytyykö verkkosivuiltanne blogipostaus, joka keräsi paljon kävijöitä?



Saako yrityksenne asiakaspalvelu usein vastattavakseen samat kysymykset?

Käytä ne uudelleen! Tuoreuta sisällöt tarvittaessa, palastele ja kierrätä esimerkiksi näin:



1

Bloggaa



Tuoreuta kävijöitä kerännyt aiempi bloggaus ja jaa se uudelleen. Bloggaa uudesta tuotteestanne, höystä asiakaskommenteilla. Tai vertaile blogissasi eri tuotteita.

2

Someta



Valitse soveltuvimmat somekanavat. Muokkaa sisältö kanavan mukaiseksi - älä jaa esimerkiksi lehdistötiedotetta sellaisenaan Facebookiin. Tee visuaalisia postauksia ja käytä yrityksen avainhenkilöiden ja/tai asiakkaiden sitaatteja. Tee asiakaspalveluun tulleista kysymyksistä Q&A-postauksia someen. Hyödynnä somevaikuttajia.

3

Lähetä uutiskirje



Saitko asiakasreferenssin? Tai hyvää asiakaspalautetta tuotteesta tai palvelusta? Lähetä sähköinen uutiskirje asiakkaillesi, kärkenä saamasi palaute tai asiakaskommentti.

4

Opasta oppaalla



Tee tuotteesta tai palvelusta ladattava opas verkkosivuiltanne - tai miksei myös opasvideo tai infograafi. Voisiko myös asiakaspalveluunne tulleiden kysymysten pohjalta koostaa oppaan, videon tai Q&A-sivun?

5

Puhuttele podcastilla



Tee podcast asiakkaan/yrityksen avainhenkilön kanssa siitä, miten tuote auttaa asiakasta. Tai käy tuore referenssi läpi avainhenkilöiden kanssa haastattelumuodossa.

6

Kuulu Clubhousessa



Tee tuotteestanne tai palvelustanne yhteistyökampanja Clubhouse-vaikuttajan kanssa tai laita omat brändilähettilääsi asialle. Perusta oma Clubhouse-klubi tai sponsoroi huonetta. Älä paukuta tuotetietoa, vaan luo hyödyllistä ja inspiroivaa keskustelua.

7

Vakuuta ja viihdytä videolla



Kuvaa tavoitteistasi riippuen vaikuttava, vakuuttava ja viihdyttävä video tuotteestasi tai Q&A-videohaastattelu. Jaa se esimerkiksi Youtubessa, Vimeoissa, Facebookissa, Instagram Storyssa, IGTV:ssä, Reelseissä.

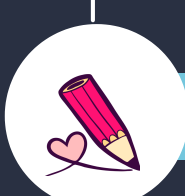
8

Lähetä liveä



Riippuen tuotteesta ja kohderyhmästäsi, kutsu asiakkaat livewebinaariin tai Facebook/Instagram Liveen. Ota mukaan lähetykseen tuotteesi/palvelusi käyttäjiä ja/tai yrityksen avainhenkilöitä, tarjoa osallistujille hyötyä ja konkretiaa. Osallista!

Pidä aina sisältöä tuottaessasi mielessä, kuka on asiakkaasi. Oletko paketoinut sisällön juuri tätä asiakasta kiinnostavalla ja hyödyttävällä tavalla?



kirjoitanmistatykkaan.com