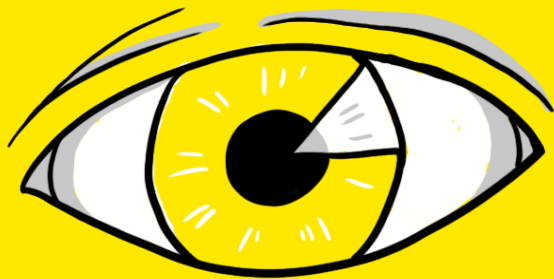


Panosta someen - myös rahallisesti

Orgaaninen näkyvyys on
jäämässä historiaan.



Some-näkyvyyden kasvattaminen ja verkoston laajentaminen vaatii työtä.

Kanavilla tulee olla kiinnostavaa ja ajantasaista sisältöä, jotta seuraajilla olisi jotakin seurattavaa. Lisäksi some-kanavien esilletuomiseen **on syytä varata myös budjettia**, sillä pelkkä huippuunsa hiottu sisältökään ei riitä nostamaan postauksia laajemman verkoston tietoisuuteen.

Orgaaninen (ilman maksua saavutettava) **näkyvyys** on rajallista ja varsinkin, jos seuraajia ei vielä ole paljon, on haastavaa saada ääntä kuuluville somevirrassa. **Maksettu näkyvyys** tuo postaukset syötteisiin ilman, että henkilö on seuraajana kanavallasi ja antaa näin mahdollisuuden olla paremmin esillä.

Some-markkinointiin tarvittava rahallinen panostus on suhteessa muuhun markkinointiin (printti, tv, radio) hyvin **kustannustehokasta**, joten et tarvitse isoa markkinointibudjettia päästäksesi alkuun. Hyvä mainosidea ja kohderyhmän sekä tavoitteen määrittely on tärkeää ja lisäksi tarvitaan hieman ymmärrystä eri kanavien markkinointitoimintojen käytöstä. **Kaikkea ei kuitenkaan tarvitse osata itse:** Hanki osaavia someammattilaisia yhteistyökumppaniksesi. Näin pääset suoraan asiaan vähemmällä vaivalla, varsinkin markkinoinnin alkuvaiheessa. 😊

Hyvällä syötillä tärppää

Anna asiakkaallesi jotain,
johon on helppo tarttua.



Kun haluat saada viestisi laajemmin esille ja leviämään myös oman seuraajakuntasi ulkopuolelle, on monesti paikallaan tarjota jotakin mielenkiintoista vastineeksi huomiosta.

Esimerkiksi kampanjaviestinnässä voi palkita yhteydenotoista. Mielenkiintoisia etuja tai arvontoja myös jaetaan some-kanavissa herkemmin kuin perusuutisia.

Some-kanavissa tykkäyksiä ja seuraajia löytyy, kun annetaan esimerkiksi mahdollisuus voittaa jotakin kiintoisaa arvonnasta. Arvontojen lisäksi hyvä täky on myös tarjota vaikkapa alennuskoodia, jonka voi käyttää verkkokaupassa tai mainostaa etua, jonka saa asioidessa liikkeessä.