Шаблон за създаване на стратегия за маркетинг чрез съдържание

Документът има за цел да постави основи на създаваното от _____ съдържание и да служи като отправна точка за дейностите и процесите свързани със създаване, публикуване и разпространение на съдържание по консистентен и ефективен начин.
Документът следва да се обновява редовно и да бъде създаден в диалог с всеки, свързан с процесите на създаване, публикуване и разпространение на съдържанието на _____

Съдържание на документа:

Основни предпоставки за създаване и разпространение на съдържание и ключови послания на бранда
- Съгласуване на основните послания и ценности на бранда
- Идентифициране на потребителите
- Идентифициране на темите на съдържанието
- Идентифициране на основните причини за създаване на съдържание
- Съгласуване на тона и стила на съдържанието

Основи на съдържанието
- Цели на съдържанието
- Бизнес цели
- Успоредяване на нуждите на клиентите от съдържание и бизнес целите на компанията
- Целеви публики на съдържанието
- Основни послания на съдържанието
- Видове съдържание
- Ресурси за съдържание

Процеси, свързани със създаването и мерене на успеха на съдържанието
- Процеси за създаване (улавяне) на съдържание
- Мерене на успеха на съдържанието
- Инструменти за мерене и анализ
- Съгласуване и създаване на конкретен план за действие
- Залагане на конкретни теми и рубрики за съдържание

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени.

Основни предпоставки за създаване и разпространение на съдържание и ключови послания на бранда

Съгласуване на основните послания и ценности на бранда

Водещи въпроси, отговорите на които отвеждат към основите на съдържанието и маркетинговите комуникации.

➢ Каква стойност добавяме и как се отличаваме от другите?

[Мислете в посока на: експертиза, продукт, ефективност, надеждност, сигурност, опит, друго]

➢ Какви са ползите, които предлагаме и как те се превеждат на езика на нуждите, които задоволяваме?

Можете да отговорите структурирано чрез таблица:

Продукт	**Ползи**	**Нужди**
Пример: софтуер	Ефикасност, сигурност, добре установени и поддържани процеси на имплементация	Ефективност Защита Предвидимост

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

Или да построите кратки и възможно най-информативни изречения от типа:

Предлагаме XXX, което води до YYYYY

Доставяме XXX, с което помагаме на YYYYY да прави ZZZZZ

Идентифициране на потребителите

Водещи въпроси

- ➢ Кои са потребителите, до които искаме да достигнем чрез съдържание

- ➢ Къде “пребивават” те дигитално (Кои платформи посещават? Как си набавят информация? Какви източници ползват?

- ➢ Избройте поне три различни групи, чиито интереси и нужди от съдържание, можете да покриете:

(технически лица, управленски кадри, индивидуални потребители)

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

➢ Кое общото, което свързва тези различни групи? Какво обща нужда имат те, която продуктът или услугата ви, задоволява?

Идентифициране на темите на съдържанието

Различните типове съдържание са релевантни за различни типове публики. Общото между тях са темите, които ще се стремите да покривате.

➢ Около какви основни теми ще се върти съдържанието ви?

➢ Избройте три големи теми и под тях напишете подтемите, които са свързани с тях.

Идентифициране на основните причини за създаване на съдържание

➢ Защо създавате съдържание? Избройте три причини (вижте примерите)

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

_____

_____

_____

- Информиране по ясен и структуриран начин
- Изграждане на информираност за бранда
- Създаване на дългосрочни връзки с потребители и публики

Съгласуване на тона и стила на съдържанието

➢ Какъв ще бъде тона на съдържанието ви?

_____

_____

_____

Например: говорим свободно, използваме множествено число, не използваме формален език, нито технически жаргон, когато общуваме с публики.

Основи на съдържанието

Цели на съдържанието

➢ Какво искаме да постигнем със съдържанието си?

_____

_____

_____

Например:

- да отворим диалог
- да привлечем клиенти
- да задоволим нуждите от информация на съществуващи клиенти
- да изградим информационно поле около бранда си?
- да изградим доверие

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

- Да се позиционираме като лидер на мнение
- Да станем авторитетен източник на информация за XXXXXXX

Бизнес цели

➢ Какви бизнес цели обслужва съдържанието ни?

_____

_____

_____

Например:

- По-голям трафик
- Печелене на заинтересовани публики
- Генериране на запитвания
- Подобряване на видимостта на сайта
- Изграждане на бранда като доверен партньор

Успоредяване на нуждите на клиентите от съдържание и бизнес целите на компанията

➢ Как бизнес целите се припокриват с целите на съдържанието и на публиките ни?

_____

_____

_____

Например:

- Чрез съдържанието си правим XXXXX и YYYYY, което изгражда доверие и носи дългосрочни ползи за бранда
- Чрез съдържанието успяваме да XXXXX и по този начин подхранваме интерес у съществуващите си клиенти

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

- Създаваме съдържание, което информира публиките за XXXXX и така изграждаме авторитет в областта на YYYYYYY.

Целеви публики на съдържанието

➢ Кои са хората, за които създаваме съдържание?

_____

_____

_____

Например:

- Бизнес аудитория
- Техническа аудитория
- Журналисти
- Изследователи
- Инфлуенсъри

Основни послания на съдържанието

➢ Какви са основните послания, които искаме да вложим в съдържанието си?

_____

_____

_____

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

Например:

- Надеждност
- Услужливост
- Устойчивост
- Иновация
- Стойност
- Експертност

➢ Какви са думите, с които искаме бранда ни да се свързва

_____

_____

_____

Тук е добре да изброите основните думи, които сте използвали, когато сте описвали бранда си и това, с което се занимавате. Целта е да създадете своеобразно информационно поле около бизнеса ви

Видове съдържание

➢ Какви видове съдържание ще създавате?

_____

_____

_____

Например:

- Блог постове
- Продуктови страница
- Уебинари
- Видеа
- Споделяния в социалните мрежи
- Постове в социалните мрежи
- Презентации
- Инфографики

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

- Документация
- Имейл бюлетин
- Ръководства за ползване
- Форуми
- Спецификации
- Описания на услуги и процеси

➢ Как различните видове съдържание ще служат на целите ви и към каква публика ще бъдат насочени?

Можете да използвате тази таблица, за да структурирате отговора си по-добре:

Съдържание	**Цел**	**Бизнес цел**	**Публика**
Съдържание с въпроси и отговори	Обучаване на аудиторията	Изграждане на авторитет на бранда	Широка публика
Спецификации, образователни уебинари	Задоволяване на нуждата от детайлна информация	Създаване на информираност за бранда	Технически лица

Ресурси за съдържание

➢ Откъде можете да черпите идеи за съдържание?

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

Например:

- От експертите в компанията
- От запитвания на клиенти (как ви търсят, какви нужди искат да задоволят с продукта/услугата)
- Общности, в които се говори за вашата област
- Въпроси задавани от потенциални клиенти
- Вече съществуващо съдържание
- Вътрешни ресурси - имейли между експерти, обсъждания, документация, диаграми.

Процеси, свързани със създаването и мерене на успеха на съдържанието

Процеси за създаване (улавяне) на съдържание

➢ Какви процеси ще заложите за създаване (улавяне) на съдържание?

Насочващи идеи:

- Създайте редакторски календар (който да включва и вече публикувано съдържание)
- Създайте лесен процес, по който можете да достигнете до експертно знание в компанията
- Създайте форма за предлагане на идеи за съдържание

➢ Как ще улесните създаването на съдържание?

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

Насочващи идеи:

- Ежемесечни content meeting
- Допитване на Sales и Support екипите за създаване на съдържание тип “Как да”
- Интервюта с клиенти
- Участие и отразяване на събития

Мерене на успеха на съдържанието

Уточнете показателите, които ще използвате, за да измервате и оценявате влиянието на създаденото съдържание:

- KPI
    - Увеличен трафик
    - Повече запитвания
    - Повече престой на сайта
    - Споделяния в социалните мрежи
    - Коментари
    - Повече диалог около продуктите и услугите
    - Спечелени линкове
    - Повече конверсии
    - Увеличен брой на социалните сигнали
    - Увеличен брой последователи
    - Увеличен брой коментари

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

Инструменти за мерене и анализ

Google Analytics

_____

_____

_____

Съгласуване и създаване на конкретен план за действие

- Кой ще отговаря за съдържанието за съответната публика

_____

_____

_____

- Кой ще отговаря за събирането на идеи за съдържание?

_____

_____

_____

- Какви са конкретните стъпки по създаване на съдържание?

_____

_____

_____

Можете да използвате тази таблица:

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

Какво?	**Как**	**Кой**	**Последващи стъпки**
5 неща, които можете да правите с XXXXXX	Допитване до отдел Продажби за най-честите запитвания от клиенти	Y	Y ще събере и обработи информация, която в последствие ще преведе на езика на нуждите на клиентите **и заедно с това ще представи как продукта или услугата на бранда успяват да задоволят тези нужди**

Или направете следното:

- Решете от какво послание или от какви маркетинг ценности се нуждаете, за да общувате с целевите си публики и създайте задание за съдържание
- Определете вашето основно средство за разпространение на съдържание и обяснете влиянието му върху стойността на бранда ви посредством ангажирането и обхвата, които предлага.
- Заложете конкретни теми и рубрики за съдържание ↓
- Заложете плана си в своя редакторски календар.

Залагане на конкретни теми и рубрики за съдържание

➢ Как ще групирате съдържанието си?

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA

_____

_____

_____

➢ Какви рубрики имате ресурс да създадете за различните публики, които сте идентифицирали?

_____

_____

_____

Попълнете таблицата, за да си помогнете да отговорите на горните два въпроса:

Рубрика	**Цел на рубриката**
Серия от постове за XXXX на тема YYYYY за публиките от тип ZZZZZZ	Бизнес целта на съдържанието е: изграждане на аудитория (или друга като бизнес цел). Целта на съдържанието е: да обяснява XXXXXX на езика на потребителите (от публики тип ZZZZZ) и да образова (*или информира/забавлява - за всяка рубрика изберайте само по 1 цел*)

© Уеб Скрипториум Copyright 2019. Всички права запазени. (cc) BY-NC-SA