

VARUMÄRKESMODELL

3–7–27-regeln

En av de viktigaste insikterna i all marknadsföring: det tar tid att bygga förtroende. Planera därefter.

3
EXPONERINGAR
 Kunden lägger märke till er.

7
EXPONERINGAR
 Kunden börjar komma ihåg er.

27
EXPONERINGAR
 Kunden börjar lita på er.

Konsekvens är nyckeln. Det spelar ingen roll hur bra ert varumärke ser ut om ni byter stil, ton eller budskap var tredje månad.

ERA KANALER OCH FREKVENNS

Lista era kanaler. Hur många exponeringar skapar varje kanal per vecka? Räkna samman — när ni 27 exponeringar mot er primärmålgrupp på rimlig tid?

KANAL 1 (EX: LINKEDIN)

FREKVENNS OCH RÄCKVIDD

Vad kommunicerar ni här?

Ex: 1 inlägg/vecka · ~500 visningar

KANAL 2 (EX: NYHETSBREV)

FREKVENNS OCH RÄCKVIDD

Vad kommunicerar ni här?

Ex: 1 inlägg/vecka · ~500 visningar

KANAL 3 (EX: EVENTS)

FREKVENNS OCH RÄCKVIDD

Vad kommunicerar ni här?

Ex: 1 inlägg/vecka · ~500 visningar

KANAL 4 (EX: PODCAST/WEBB)

FREKVENNS OCH RÄCKVIDD

Vad kommunicerar ni här?

Ex: 1 inlägg/vecka · ~500 visningar

KONSEKVENNSPLAN

VAD KOMMUNICERAR NI KONSEKVENT I ALLA KANALER?

Samma ton, samma budskap, samma visuella uttryck — beskriv det här...

VAD ÄR ERT ABSOLUTA MINIMIÅTAGANDE PER VECKA?

Ex: Ett LinkedIn-inlägg och ett nyhetsbrev per månad...