

Tekster til Ydelsessider

Ads: LinkedIn

Har du en B2B virksomhed? Så kan vi varmt anbefale at annoncere på LinkedIn, da 4 ud af 5 brugere på LinkedIn er beslutningstagere i en virksomhed. Da LinkedIn er det professionelle sociale medie, er der oveni større sandsynlighed for at brugerne interagerer med dine annoncer, da de ikke forstyrres af andet støj.

Hvordan kan vi hjælpe dig med at annoncere på LinkedIn?

Mangler du et overblik over hvordan du skal få noget ud af dine annoncer på LinkedIn? Det kan vi godt forstå, da vi oplever at mange små og mellemstore virksomheder simpelthen ikke kan følge med i de nye tiltag der er kommet ved annoncering på LinkedIn.

Generelt føler mange virksomheder sig udfordret i forhold til at sætte sig 100 % ind i mekanismerne for LinkedIn annoncering, hvilket desværre ofte ender ud i annoncer som ikke møder forretningsmål eller giver det ønskede afkast.

Det er her vi som specialister kan gøre en forskel ved at sætte os ind i din virksomhed, og bruge den viden til at producere annoncer der kan vækste din virksomhed.

Vil du gerne vide hvordan vi kan hjælpe dig med dine LinkedIn annoncer? Så ring til os på **60 56 36 90**

Vi har mange års erfaring med annoncering på LinkedIn for mange forskellige kunder. Vi hjælper dig med alt fra sideopsætning, strategi og selve annonceringen.

Det kan være at du allerede har etableret virksomhedsprofilen, og derfra søger hjælp til at komme i gang med annoncering. Det kan også være, at du står uden en virksomhedsprofil, som vi så kan hjælpe dig med at starte.

Uanset hvilken situation du er i med din virksomhedsprofil og annoncering på LinkedIn, undersøger vi i fællesskab dit behov og hvad du ønsker at få ud af annonceringen, så vi sammen kan få lagt den rigtige strategi der efterfølgende kan effektmåles på. Vi sætter os grundigt ind i både din virksomhed og din målgruppe, og derved sørger vi for at ramme dem rigtigt første gang.

Det her kan vi blandt andet hjælpe dig med:

- Interview med jeres kontaktperson, så fokusområde for annoncerne identificeres
- Gennemgang af eventuel nuværende LinkedIn annoncering og justering efter behov
- Opsætning af geografisk målretning
- Månedlig justering af annoncerne, så besøg maksimeres
- Forslag til din LinkedIns sideopsætning med henblik på forbedringer
- Månedlig afrapportering som sendes ud på mail, hvis ønsket

Hvorfor skal B2B virksomheder bruge LinkedIn?

Det korte svar er, at du som B2B virksomhed skal annoncere på LinkedIn, fordi det er her din målgruppe er. Det vil altså være med LinkedIn annoncer du vil opleve den største vækst og værdi, samtidig med en virkelig lav kontaktpriis sammenlignet med mange af de traditionelle kanaler. Er din virksomhed ikke B2B,

er annoncering på Facebook måske mere relevant for dig. Kort sagt er LinkedIn den bedste platform når det kommer til online annoncering med henblik på B2B segmentet og til generering af leads (potentielle nye kunder).

Fordele ved at annoncere på LinkedIn:

- Den bedste platform at skabe leads på for B2B segmentet.
- Mange muligheder for at målrette dine annoncer til netop din målgruppe
- LinkedIn er et professionelt socialt medie, og dine annoncer kommer til at leve på en mere "rolig" platform end det eksempelvis er tilfældet på Facebook.

Der er rigtig mange muligheder for annoncering på LinkedIn og vi hjælper dig også med hvilke annoncetyper der er relevant for din virksomhed. Så mangler du tiden og overskuddet til enten at gå i gang med, eller at vedligeholde dine LinkedIn annoncer, så kontakt os og hør nærmere om hvordan vi kan hjælpe netop din virksomhed.

Ads: Facebook

Facebook er den største platforme når det kommer til sociale medier. Med mere end 2 milliarder aktive brugere, er det en relevant platform at annoncere på, hvis din målgruppe befinder sig her. Når først du er kommet i gang med Facebook annoncering, er det meget let at overføre dine annoncer til for eksempel Instagram eller Messenger, hvis din virksomhed også anvender disse platforme.

Hvordan kan Ads On hjælpe dig?

”Nå ja, annoncering på Facebook! Jamen det kender jeg godt! Det er bare det der boost, ik?”

NEJ, IKKE LÆNGERE!

Annonceringsmulighederne på Facebook har rykket sig så meget siden boost knappens indtog. Alligevel oplever vi dagligt at små og mellemstore danske virksomheder forsøger sig med at booste sig vej til øget rækkevidde for deres opslag.

Med den rette rådgivning er der dog mulighed for at nå markant længere med sit markedsføringsbudget. Med Facebook Business Manageren har man mulighed for at opnå en mere professionel segmentering, og derved ramme sin målgruppe meget mere præcist. Det betyder i sidste ende at du, med det samme budget, når længere og mere præcist ud til dine potentielle kunder.

Hos Ads On kan vi hjælpe dig uanset om du allerede har en virksomhedsprofil på Facebook eller ej. Vi kan hjælpe dig med at opsætte annoncer der passer til dine forretningsmål, og som samtidig afspejler virksomhedens DNA og kultur.

Vi er eksperter i at præcisere en målgruppe, og hjælpe med at ramme de mest relevante brugere på Facebook, således du bruger dit budget på at ramme de brugere der har udvist regulær interesse for dine produkter eller ydelser. Derved rammer du potentielle kunder med interesse eller behov for præcist det din virksomhed kan levere.

- I samarbejde med dig definerer vi målgruppen for dit budskab
- I samarbejde med dig udarbejder vi en strategi for kommunikationsformen i dine annoncer
- Vi sætter annoncen op grafisk og forfatter en passende tekst
- Vi opsætter din Business Manager og annoncekonto
- Vi overvåger annoncen og laver løbende effektmåling
- Vi afreporterer og evaluerer resultaterne med dig efter endt kampagne

DET ER EFFEKTIVT FOR DIN FORRETNING

Interesseret i at høre mere om dine annonceringsmuligheder på Facebook? Giv os et ring!

Online annoncering på Facebook, Instagram og Messenger

Facebook er den absolut største platform hvad angår sociale medier. Der er rigtig mange der i dag anvender Facebook til flere formål end det sociale aspekt – herunder online annoncering. Ved Facebooks online annoncering kan man præsentere kunden for et nyt produkt eller service, som man ved har kundens inter-

esse, baseret på den omfattende kendskab Facebook har til dets brugere.

Det kan være meget nemt at oprette en Facebook annonce, men at forsætte en kontinuerlig mængde af annoncer, der skal møde dine forretningsmål, kan være uoverskueligt. Hvis du gerne vil fange dine kunders opmærksom og nå dine målsætninger, kræver det en masse tid og arbejde, som vi er klar til at hjælpe dig med. Skulle du være i tvivl om hvad fordelene ved netop Facebook annoncering er, så læs med her:

- Tilpasse annonceringen til dine forretningsmål f.eks. at få mere salg på webshoppen eller større genkendelighed.
- Flere platforme end bare Facebook. Den samme annonce kan nemt sættes op på Instagram eller i Facebook Messenger, så du annoncerer på tværs af platforme.
- Hvis din virksomhed er B2C kan det være fordelagtigt at annoncere via Facebook, da største delen af dine kunder muligvis bruger meget af deres tid på netop den platform.

Er du interesseret i at hører præcis hvilke fordele ved Facebook annoncering der kunne være attraktiv for netop din virksomhed, så tøv ikke med at give os et ring for en uforpligtende samtale eller send os en mail.

Ads: Google

I dag Googler vi ofte en butik inden vi besøger den fysisk, og det er derfor vigtigt at din hjemmeside eller produkt bliver vist så snart kunden viser interesse for det, og det er gjort nemmere med Google Ads. Med en annonce der bliver vist på det helt rigtige tidspunkt, kan du gøre brugerne til værdifulde kunder hos din virksomhed.

Hvorfor er online annoncering i form af Google Ads en god idé?

I dag Googler vi ofte en butik inden vi besøger den fysisk. Hvis ikke vi søger en bestemt butik, men derimod en ydelse eller et produkt, giver Google forslag til hvor produktet eller ydelsen kan købes – og det er her din virksomhed skal vises. Det handler nemlig om at blive vist så snart kunden viser interesse for dine produkter/ydelser, og dette er blevet gjort nemmere med Google Ads. Med en annonce, der bliver vist på det helt rigtige tidspunkt, kan du gøre brugerne til værdifulde kunder hos din virksomhed.

Fordele ved Google Ads:

- Dine produkter og ydelser bliver set som det første når kunderne googler efter specifikke produkter eller ydelser.
- Fordi dine produkter og ydelser er i toppen, er der større sandsynlighed for at folk klikker sig ind netop til din webshop eller hjemmeside.
- Du betaler kun for dine annoncer, når bruger klikker på annoncen og besøger din hjemmeside/webshop.

Vil du gerne vide mere om hvilke fordele annoncering på Google kan have for din virksomhed, så giv os et ring for en uforpligtende samtale.

Hvordan kan Ads On hjælpe dig med at annoncere på Google?

Annoncering på Google kan for nogle være en omfattende opgave at udføre selv. Selvom Google kan hjælpe dig langt hen ad vejen med at opsætte annoncering, kan det være en rigtig god ide at få en sparringspartner på netop det her område, så du kan holde styr på alle dine kampagner. Derfor vil vi meget gerne hjælpe dig med at komme i gang med Google Ads, så du kan få flere besøgende på din hjemmeside eller din webshop. Sammen undersøger vi hvilket behov for annoncering du har, så vi kan planlægge hvilke annoncetyper der er relevant for netop din virksomhed. Helt specifikt hjælper vi dig blandt andet med:

- En søgeordsanalyse.
- At identificere jeres fokusområde.
- Gennemgang af eventuel nuværende Google Ads set up og justeringer efter behov.
- Overvågning og optimering på annoncerne, så du har lave klikudgifter.
- Månedlig justering af kampagnen, så besøg maksimeres i forhold til aftalt dagligt budget.

Desuden hjælper vi med at kigge på hvordan du kan forbedre dine annoncer og kan lave ændringer på annoncegruppeniveau ved f.eks. sæsonudsving eller hvis du får nye forretningsområder. Vi tilbyder dig også en månedlig afrapportering i form af en mail, hvis du ønsker at kunne følge med i dine målsætninger.

Hvad er Google Ads egentlig?

Sidst du googled et produkt eller en ydelse, husker du så de annoncer som kom frem i toppen? Det kan være de to-fire første søgeresultater, eller hvis du f.eks. har søgt efter en jakke, kan produkterne vises som billede annoncer. Disse annoncer er betalte annoncer, som virksomhederne har betalt for at ligge først på. Det kan du også, hvis du ønsker større trafik til din hjemmeside eller webshop, da de øverste resultater er dem der får flest klik.

Når brugere, eller du som virksomhedsejer googler sig frem til diverse ting på nettet, kalder vi det du skriver i søgefeltet for søgeord. Søgeord er meget vigtige når du skal oprette annoncer, da søgeordene er dem, du vil kunne findes på. Derfor hjælper vi dig med at undersøge hvilke søgeord der er relevant for dine produkter og ydelser, så vi sikrer at du bliver vist i toppen på de søgeord vi vælger i fællesskab.

Google Ads vs SEO

Måske sidder du nu og tænker, at du lige har læst om SEO der gratis kan få din virksomhed til at blive vist i toppen af søgeresultaterne. Men her skal du kende til den væsentligste forskel på SEO og Google Ads. SEO tager typisk længere tid og mere arbejde, for at komme til at ligge i toppen. Og selvom du kommer til at ligge i toppen, vil de betalte annoncer altid ligge over de organiske søgeresultater, der skabes via SEO. Med Google Ads kan du derimod ligge nummer 1 fra den ene dag til den anden, da du har betalt for den plads. Når det kommer til online annoncering, kan det være lidt af en jungle at navigere rundt i, og hvis du er i tvivl om du skal satse på SEO eller Google Ads, kan vi vejlede dig til hvad der er bedst for netop din virksomhed og dine forretningsmål og budget.

SoMe: Facebook

Facebook er den største platform når det kommer til sociale medier. Med sine 1.6 milliarder daglige aktive brugere, er det derfor en relevant platform at kommunikere til din målgruppe på. Facebook er særligt relevant for virksomheder der er indenfor B2C segmentet.

Hvordan kan Ads On hjælpe dig med Facebook markedsføring?

Det er virkelig nemt at skrive Facebook opslag, men det der med hvor ofte og hvornår på dagen du skal poste kan være noget af en videnskab! Den viden ligger vi inde med, og står klar til at hjælpe dig med at håndtere din Facebook side. Vi kan f.eks. hjælpe dig med:

- At sætte din virksomhedsprofil op på Facebook, hvis du ikke allerede har en.
- Hvis du allerede har en virksomhedsprofil, vil vi gerne kigge den igennem og eventuelt komme med ideer til forbedringer.
- Opslag på baggrund af en markedsføringsplan, der laves i samarbejde med jer og vores medierådgiver.
- Løbende support, hvis du selv ønsker at lave opslag fremadrettet.

Det betyder, at uanset om du har en virksomhedsprofil på Facebook eller ej, kan vi hjælpe dig med at skabe opslag der kommunikerer godt til netop din målgruppe. Vi hjælper med alt fra opsætning og tilpasning af din Facebook-side til at udarbejde en strategi for budskabet med din kommunikation i samarbejde med dig, for at kunne lave dine opslag.

Synes du at det at få skrevet dine Facebook opslag, og husket at få dem lagt op, er lidt af en udfordring? Så giv os et ring, og sammen kan vi finde ud af hvordan vi kan hjælpe netop dig og din virksomhed i hus med Facebook.

Vi har stor erfaring med marketing på sociale medier, og vi navigerer hjemmevant i de mange forskellige måder der skal kommunikeres på til en bred vifte af målgrupper. Vi fokuserer konkret på, hvilke muligheder din virksomhed har for markedsføring på Facebook og hvordan du får mest for dine penge med dit markedsføringsbudget.

Fordele ved at markedsføre din virksomhed på Facebook

Facebook er kommet for at blive. Spørgsmålet er, om du har set de mange muligheder, der ligger i at markedsføre sig på Facebook. Nøglen til Facebook ligger i de relevante opslag, som dine kunder skal kunne finde værdi i. Når dine kunder finder dine opslag relevante og værdifulde, vil de automatisk bruge mere tid på at interagere med dine opslag i form af likes, kommentarer og delinger. Alt dette er med til at fremme dine opsatte målsætninger i din markedsføringsstrategi, som vi også kan assistere dig med.

Når vi hjælper dig med at opsætte Facebook opslag, har vi blandt andet fokus på:

- Konverteringer.
- Mere salg.
- Vedligeholde kontakten til dine nuværende følgere, men samtidigt at få skaffet dig nye.

For at kunne måle effekten af de opslag vi laver for dig, tracker vi alle opslag samt afrapporter og evaluere

vi resultaterne med dig.

Er du stadig i tvivl om markedsføring på Facebook er noget for din virksomhed – så tjek disse fordele:

- Du kan bruge en virksomhedsside på Facebook som et ”online hjem”, hvor din målgruppe kan lære din virksomhed bedre at kende.
- Det kan være nemmere for din målgruppe at kontakte jer igennem jeres Facebook-side.
- Hvis din virksomhed er i B2C segmentet, er det rigtigt godt at have en aktiv Facebook-side da mange bruger deler indhold med alle deres venner og familie, hvilket giver dig mulighed for at få nye kunder og flere følgere.
- Hvis du også har en profil på Instagram, er det superlet at krydskommunikere dine Facebook opslag til et Instagram opslag.

Hvis det at kommunikerer på Facebook lyder som noget for dig og din virksomhed, uanset om i allerede er i gang og søger hjælp til at komme i hus med specifikke målsætninger, eller du har brug for hjælp til at komme godt fra start, så sidder vi klar til at hjælpe og vejlede dig. Giv os et kald eller send os en mail, så vi kan hjælpe dig med at markedsføre din virksomhed på Facebook.

SoMe: LinkedIn

LinkedIn er det førende professionelle sociale medier, hvor du let kan komme i kontakt med potentielle kunder, uden den samme støj som kan opleves på andre medier. Hvis din virksomhed er B2B er der rigtig mange fordele for dig, ved at have en aktiv virksomhedsprofil på LinkedIn.

Det der med at skrive en hurtig tekst og offentliggøre på LinkedIn, som man måske er tilbøjelig til fra Facebook, er ikke godt nok på LinkedIn hvis du ønsker at få noget ud af dine opslag.

Vil du gerne have mere ud af dine LinkedIn opslag, eller ved du ikke hvor du skal starte? Så læs med her.

Markedsføring på LinkedIn

Markedsføring på de sociale medier har flyttet sig rigtigt meget igennem tiden, og gør det stadig. Derfor er det ikke længere nok at bruge blot fem minutter på at opdatere virksomhedsprofilen. Hvis du ønsker at fange din målgruppes interesse, kræver det tid og hårdt arbejde, som vi vil hjælpe dig med. Vi har stor erfaring med social media marketing og fokuserer konkret på, hvilke muligheder din virksomhed har for markedsføring på LinkedIn – og hvordan du får mest ud af dit markedsføringsbudget.

Vil du gerne have hjælp til hvordan du skal kommunikere til din målgruppe på LinkedIn, eller søger du råd og vejledning, så giv os et ring 60 56 36 90.

Vi kan hjælpe dig uanset om du allerede er i gang med markedsføring på LinkedIn, eller søger hjælp til at komme i gang.

Vi hjælper dig blandt andet med:

- At sætte din virksomhedsprofil op, hvis du ikke allerede har en.
- At optimere din eksisterende virksomhedsprofil.
- At lave en markedsføringsplan.
- Vi producerer og offentliggør opslag på baggrund af markedsføringsplanen.
- Løbende support, hvis du selv ønsker at vedligeholde din virksomhedsprofil.

Hvis ikke din virksomhed markedsfører sig på de sociale medier, er trafikken i bund og grund begrænset til hjemmesiden. Mere trafik giver større omsætning og salg, hvilket markedsføring på LinkedIn kan hjælpe med at øge. Selvfølgelig kan man arbejde kontinuerligt med SEO, men din trafik vokser ikke organisk ud over Googles søgemaskine. Ved at markedsføre din virksomhed og have en aktiv tilstedeværelse på de sociale medier, har du nemlig mulighed for at generere nye leads, som i daglig tale betyder at den kan tiltrække flere kunder organisk til f.eks. din hjemmeside.

Nogle af de andre fordele ved at markedsføre din virksomhed på LinkedIn er:

- Hvis din virksomhed er B2B finder du størstedelen af din målgruppe på LinkedIn.
- Hvis du ønsker at generere nye leads (potentielle kunder) til f.eks. din hjemmeside eller webshop, er LinkedIn den førende platform til det.
- Målrette opslag specifikt til din målgruppe.

Målrettet og relevante opslag er nøglen til succes med LinkedIn

Hvis du vil have din målgruppe til at læse og interagere med dine opslag, er det vigtigt at du skriver og deler relevante opslag målrettet til dem. Har du endnu ikke sat dig ind i hvad der er interessant og relevant for dig målgruppe, hjælper vi dig med at finde frem til det. Ud fra det kendskab vi får til din målgruppe, laver vi i samarbejde en markedsføringsplan for de fremtidige opslag.

[CTA link til "sådan skriver du det gode opslag til LinkedIn]

Hos Ads On hjælper vi din virksomhed med at udvikle en strategi for jeres markedsføring, og håndterer i mange tilfælde vores kunders sociale medier. Vi ved af erfaring at tilstedeværelsen på sociale medier, direkte kan aflede øget trafik for din hjemmeside og omtale i dit lokalsamfund – dermed skabes der vækst på bundlinjen.

Er du i tvivl om hvordan du skal komme i gang med at markedsføre dig på LinkedIn, eller søger du vejledning for at få de sidste ting til at spille – så kontakt os for at vi sammen kan finde ud af hvordan vi kan hjælpe dig og din virksomhed.

Grafiske opgaver

Da vi i stigende grad opfatter verden visuelt, i billeder og film på mange forskellige platforme, er det vigtigt at have et godt visuelt udtryk, som kommunikerer stærkt og er fængende, så folk hverken scroller forbi dig eller vælger en andens flyer fremfor din på messestanden. Derfor er det oftest en rigtig god investering at få en samarbejdspartner på opgaven, så du forsat mærker engagement fra dine kunder.

Står du med en helt ny virksomhed eller hjemmeside, eller blot ønsker opdatering eller sparring på et allerede eksisterende visuelt udtryk, kan vi hjælpe dig. I vores udførelse, er det vigtigt at din virksomheds grundværdier afspejles i det visuelle udtryk vi skaber for dig. Derfor starter vores samarbejde altid med en indledende samtale, hvor vi lærer din virksomhed at kende.

Online kommunikation og offline tryksager

Hos Ads On har vi stor erfaring med udarbejdelse af grafiske opgaver, både med offline tryksager og online kommunikation til hjemmesider og sociale medier. Vi udfører stort set alle grafiske opgaver, herunder logodesign, eller re-designs af eksisterende logo, flyers og bannere.

Derudover laver vi også typisk disse grafiske opgaver:

- Visitkort
- Bannere og plakater
- Logodesign og visuel identitet
- Flyers, løblade og løbesedler
- Foldere, hæfter og brochurer

Står du og mangler grafik til din hjemmeside, dine sociale medier eller en tryksag til print? Så kontakt os for at finde ud af, hvordan vi kan hjælpe dig.

Hvis du allerede har en visuel identitet, som f.eks. et logo, tager vi udgangspunkt i det ved andet grafisk materiale du skal have lavet, så sørger vi nemlig for at det er let og hurtigt for dine kunder at genkende dig. Har du ikke en visuel identitet, eller ønsker du et re-design, hjælper vi dig også med det.

Skal du have lavet offline tryksager, er det standard at vi trykker opgaverne i vores hus, men du har også mulighed for at anvende et selvvalgt trykkeri. I det tilfælde får du leveret en trykklar fil, som du efterfølgende selv sørger for at få trykt.

Grafiske opgaver til sociale medier og hjemmesider er typisk logodesign, hæfter og brochurer som for eksempel kan lægges på iPaper. Et logo skal kunne fungere på din hjemmeside, men skal samtidig også kunne fungere på alle de andre platforme din virksomhed anvender. Så er du nemlig genkendelig på tværs og medier, og det er meget vigtigt for at dine kunder hurtigt kan genkende dig. Vi hjælper dig igennem hele processen, uanset om du allerede gør brug af grafik på jeres sociale medier, eller du søger hjælp til at skabe den røde tråd på tværs af dine kanaler.

Hvad er en visuel identitet egentlig?

Vi har nævnt en ”visuel identitet” mange gange i forbindelse med grafisk design, og måske sidder du og tænker ”hvad er en visuel identitet egentligt? Og hvorfor er det vigtigt for mig?”. Helt kort, består en visuel identitet af flere elementer som har til formål at visualisere din virksomheds kommunikation til design.

Det kan være dit logo, hvordan din hjemmeside ser ud og hvordan de grafiske udtryk ser ud på online og offline medier. Det er vigtigt for dig at have en visuel identitet, fordi det opretholder genkendeligheden overfor dine eksisterende, og nye kunder.

En visuel identitet tager udgangspunkt i din virksomheds mission, vision og værdier og oversætter det til grafik, billeder og tekst. Uanset om du skal rebrande din virksomhed, eller starter fra ny, hjælper vi dig med at finde din virksomheds visuelle identitet.

Vil du gerne have hjælp til opsætning af grafisk design, så giv os et ring og sammen finder vi ud af hvordan vi kan hjælpe dig med dine grafiske opgaver.

Webshoprådgivning

Har du en webshop som efterlader dig med en masse spørgsmål, som du har svært ved selv at finde svarene på? Bare rolig, du er bestemt ikke alene om det. Der er mange faldgrupper og udfordringer omkring drift af en webshop, som kan tage pusten fra de fleste. Derfor er det oftest en god investering at få en samarbejdspartner på det område.

Har du stillet dig selv et eller flere af disse spørgsmål?

- Hvordan kan min webshop bedst optimeres, så indholdet giver mest investeringsafkast på kort tid?
- Hvordan skal jeg håndtere markedets pludselige efterspørgsel?
- Hvordan kan bundlinjen optimeres?
- Er dropshipping noget for mig?
- Hvordan kommer jeg i gang med en helt ny webshop?

Har du stillet dig selv et eller flere af spørgsmålene foroven? Og er du stadig på bar bund med hvad svaret er, så er du landet det helt rigtige sted. Hos Ads On er vi eksperter i rådgivning af webshops og e-handel. Vi har mange års erfaring med driften af webshops, håndtering af leverandør aftaler og indholdsanalyser, og derfor mener vi at vi har masser at byde ind med.

Eksisterende webshop, eller en helt ny? Vi hjælper dig uanset hvor i processen du er

Er du altid presset på tid? Eller har du svært ved at få overblikket over hvor du skal starte?

Uanset står vi altid klar til at rådgive og vejlede dig igennem processen. Det kan være alt fra analyse af besøgende og indhold på shoppen, til dropshippings fordele og ulemper, til at agere som sparringspartner så du får det meste ud af din webshop.

Vi er klar til at hjælpe dig uanset om du allerede har en webshop, eller du går med tankerne om at starte en. Måske har du selv sat din webshop op via en hosted løsning, og nu gået lidt i stå i forhold til næste skridt. Måske går du bare med tankerne om at starte din egen webshop, men ved ikke hvor du skal starte eller slutte?

Vi kan hjælpe dig med både oprettelse og drift af din webshop.

Har du lyst til at høre mere om hvordan vi kan hjælpe? Så giv os et ring på 60 56 36 90.

Hvordan fungerer vores rådgivningsaftale?

Som din sparringspartner på din webshop, hjælper vi med alt du ønsker hjælp til. Vores webshoprådgivning er sat op som klippekort og det betyder at du kan skræddersy din aftale, så den er tilpasset dig. Du har mulighed for at købe et klippekort på blot én times varighed, eller et timeantal vi sammen finder frem til ud fra dine mål og ønsker for din forretning. En rådgivningsaftale hos os, kan f.eks. indeholde følgende:

- Et indledende interview for at forstå din forretning og planer for webshoppen.
- Analyse af den indgående trafik og de besøgende på din eksisterende webshop.

- Brugeroplevelsesanalyse samt forslag til forbedringer
- Sparringspartner over for eksterne leverandører
- Inputs til hvordan webshoppen bliver mere salgsmindet
- Konkrete forslag til markedsføringstiltag

At starte en ny webshop eller at vedligeholde en eksisterende, kan være en stor mundfuld for mange. Ønsker du rådgivning og sparring omkring din webshop, eller viden om hvordan vi kan hjælpe netop dig i mål med e-handel, så giv os et ring for en uforpligtende samtale.