

10 myter i digital marketing

INDHOLD

Der eksisterer mange myter om digital marketing og mange forskellige holdinger til, hvordan man laver den bedste digitale marketing strategi. Derfor har vi samlet de 10 mest almindelige myter, vi oftest støder på for at nuancere forståelsen af digital marketing og mane nogle af de mest gængse myter i jorden.

HVEM ER VI

Vi har et stærkt hold af marketing specialister og udviklere, og vi tror på, at de bedste resultater skabes gennem tillid og transparens.

Gennem årene har vi specialiseret os inden for tracking, AI-systemer, hjemmeside-udvikling og betalt annoncering på Google, Meta og LinkedIn. Vi er ambitiøse på vores kunders vegne og arbejder altid med en omnichannel-strategi for at skabe de bedste resultater.

HVAD LAVER VI?



Digital marketing



Teknologi og AI



Branding

MYTE

BESKRIVELSE

- | MYTE | BESKRIVELSE |
|---------------------------------------|---|
| 1. AI kan erstatte kreativitet | AI kan hjælpe med dataanalyse og automatisering, men menneskelig kreativitet og strategi er stadig afgørende for succesfuld digital marketing. |
| 2. Højt budget giver bedre resultater | Ad-spend er ikke irrelevant, men det garanterer ikke nødvendigvis de bedste resultater. Målretning og optimering er ligeså vigtigt. Sommetider er det muligt at reducere ad-spend med et mere gennemarbejdet setup. |
| 3. Betalte annoncer performer asap | Selvom betalte annoncer kan give hurtig trafik, kræver det tid og optimering at opnå en god konverteringsrate og finde den rette strategi. Typisk tager det 2-3 måneder at finde den rette balance. |
| 4. Mere indhold er altid bedre | Content uden værdi generer ikke resultater, og du får ikke bedre resultater, bare fordi du producerer nyt, selvom algoritmerne favoriserer det. Det er dog altid en god ide at splitteste indhold. |
| 5. Kunder beslutter sig med det samme | De fleste kunder har brug for flere berøringspunkter, før de træffer en købsbeslutning, og her er retargeting og funnel-strategier afgørende for din performance. |
| 6. Retargeting er spammy | Retargeting er stadig en effektiv måde at sørge for, at du er top-of-mind hos potentielle kunder, og når det gøres rigtigt, kan det øge konverteringer markant. |
| 7. Video er kun for store brands | Selv små virksomheder kan få succes med videoindhold. Du behøver ikke at investere i store videoproduktioner, for at få dit videocontent til at performe godt, fx vinder "ugly ads" frem for tiden. |

8. SEO er død og virker ikke

SEO udvikler sig konstant og kan være besværligt at arbejde med, men det er afgørende for din organiske synlighed. Flere brugere fravælger at klikke på annoncer, så derfor er fokus på SEO en nødvendighed.

9. Jo flere følgere, desto bedre

Mange tror, at et stort antal følgere på sociale medier automatisk betyder succes. Men engagement og kvalitet er vigtigere end kvantitet.

10. E-mail marketing er forældet

E-mail marketing er stadig relevant i dit marketing-mix og performer stadig rigtig godt, især når det gøres rigtigt med segmentering og personalisering.



Tak, for at læse med!

Vi håber, at vi fik manet lidt myter i jorden.

Har du brug for hjælp og rådgivning indenfor branding, marketing og digitale løsninger er du altid mere end velkommen til at kontakte os helt uforpligtende.

 kontakt@versano.dk

 www.versano.dk

 Hillerødgade 30B, 2200 Kbh N

 +45 20 92 05 77