

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 er et digitalt marketing bureau, der er centralt placeret på Nørrebro. 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. SEO er død og virker ikke | SEO (søgemaskineoptimering) udvikler sig konstant, men det er stadig afgørende for organisk synlighed på Google, og dermed hvor tit du kommer frem i søgninger. |
| 2. 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. |
| 3. 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. |
| 4. Mere indhold er altid bedre | Content uden værdi generer ikke resultater, og du får ikke bedre resultater, bare fordi du hele tiden producerer nyt, selvom algoritmerne favoriserer det. |
| 5. Kunder køber med det samme | De fleste kunder har brug for flere berøringspunkter, før de træffer en købsbeslutning, og her er retargeting og funnel-strategier er afgørende. |
| 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. |

8. Højt budget giver bedre resultater

Annoncebudgettet er ikke irrelevant, men det garanterer ikke nødvendigvis de bedste resultater. Målretning og optimering er ligeså vigtigt som et højt budget.

9. AI kan erstatte kreativitet

AI kan hjælpe med dataanalyse og automatisering, men menneskelig kreativitet og strategi er stadig afgørende for succesfuld digital marketing.

10. 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.



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