



28.08.2019 10:42 CEST

## Digital markedsførings fremgang

*Sponsoreret indhold*

Der er sket meget siden world wide web for første gang tog sine skridt tilbage i 1994, og hvad mange troede ville blive en døgnflue, er nu en integreret del af alles hverdag. Internettet har ikke kun åbnet op for kundernes muligheder, men også for virksomhedernes. Det seneste årti har markedsførings verdenen set et skift, og mange af de traditionelle marketingbureauer bliver udkonkurreret, hvis ikke de omstiller sig til digitale løsninger. Et digitalt [marketing bureau](#) opererer primært på nettet, og kan være langt mere effektivt med deres digitale markedsføringsløsninger end med mere analog og traditionelle løsninger.

## **Traditionel markedsføring - knapt så effektivt?**

De lever endnu, og kommer til at leve langt ud i fremtiden. TV-reklamer, radiospots og bus bannere og -reklamer er noget alle oplever i vores hverdag. De når ud til en bred mængde mennesker, men spørgsmålet er om det rent faktisk når ud til de rigtige?

Om det er annoncer i avisen eller TV-reklamer, så ønsker virksomheden som har sat det i verden, at nå ud til en vis målgruppe af potentielle kunder. Med en reklame lige inden afgørelsen af Vild Med Dans på TV-2 vil du ramme en specifik demografi, som forhåbentlig er interesseret i dit produkt. Og man vil helt sikkert ramme mange, men problemet kan blive at du også bliver rammer en masse mennesker, som formentlig ikke gider købe dit produkt - og dem skal du selvfølgelig også betale for. TV-reklamer, radiospots og annoncer i aviser er meget dyre, og du er ikke sikret at kunderne ser reklamen, da kanalen kan blive skiftet for eksempel både radio og tv.

Disse usikkerheder har fået mange til at søge mod digital markedsføring, som har været i fremgang det seneste årti, da du lige netop har muligheden for specifikt at ramme den målgruppe og de personer, som du ønsker. Samtidig er det ofte en billigere løsning.

## **Intelligente Google**

I en tid hvor alt bliver undersøgt på Google, og Google er vores primære søgemaskine når det kommer fra alt til information, shopping og billedsøgning, så er det et oplagt sted at starte sin digitale markedsføring. Markedsføring på Google har i mange år været populært, og det kommer i flere grene.

Med Google Adwords kan man som virksomhed betale for at blive annonceret når nogen søger på visse ord på Google. Så hvis man har en virksomhed, som sælger fodbold udstyr, så betaler man Google per klik, når en kunde klikker på ens link efter at have søgt på for eksempel 'fodbodstøvler', 'benskinner' eller 'fodboldstrømper'.

Denne form for online markedsføring er blevet yderst populær, og sikrer at du kun betaler for de personer, som rent faktisk er interesseret i dit produkt. Der går ikke penge til spilde, på at nå ud til Bente og Ulrik, som aldrig kommer til at købe dit produkt.

## **Søgemaskineoptimering er kommet for at blive**

Søgemaskineoptimering (også kaldet SEO) er en anden måde at annoncere på Google på, men med søgemaskineoptimering tager man en anden indgangsvinkel end ved Google Adwords. Hvor du med Google Adwords betaler for at komme op på søgelisten, kan du med søgemaskineoptimering få en mere organisk og naturlig vækst op af søgelisten.

SEO handler i bund og grund om at optimere din website, så den passer ind til de parametre som Google rangerer sin søgningsliste på. Med SEO forsøger du blandt andet at linkbylde, så din website linkes til fra andre websites og på den måde optræder højere på Google.

SEO er en populær digital markedsførings metode, som anbefales af mange digitale markedsføringsbureauer, og mange virksomheder gør brug af. Det tager dog tid, og kræver vedligeholdelse, men den organiske vækst, det giver på på Google, er ofte det hele værd.

## **De sociale medier som markedsføringsplatform**

Med de sociale mediers fødsels, og deres store indflydelse på folks hverdag og identitetsdannelse, er der skabt en store digitale platforme for markedsføring. Med Facebook og Instagram marketing er der mulighed for at indsnævre dine annoncer til at ramme din målgruppe helt ned i små detaljer.

Samtidig er det vigtigt for virksomheder at have en sociale medie tilstedeværelse, da det ofte er her kunderne interagerer med din virksomhed og opbygger tillid til dit produkt.