

GUIDE: KVARTALSMODELLEN – STEG FÖR STEG

Så går ni från ad-hoc-filmande till ett strategiskt tillväxtverktyg

STEG 1: DEFINIERA KVARTALET'S AFFÄRSMÅL

Innan en enda kamera startas måste vi veta varför

- Action: Välj ett fokusområde för de kommande 90 dagarna. Är det att driva leads till en ny tjänst? Att bygga förtroende inför en stor mässa? Eller att attrahera nya talanger?
- Mål: Sätt upp tydliga mätpunkter (KPI:er) som t.ex. antal nedladdningar eller bokade möten.

STEG 2: TEMATISERA INNEHÅLLET

Dela upp kvartalet i tre månader med varsitt undertema som stöttar huvudmålet.

- Månad 1: Utbilda marknaden och belys problemet
- Månad 2: Presentera nya perspektiv och lösningar
- Månad 3: Visa expertis och bevisade resultat genom kundcase

STEG 3: BATCH- INSPELNING

Planera in en fokuserad dag i studion istället för utspridda småinsatser.

- Action: Förbered manus för 8-12 korta klipp (motsvarar 1-2 inlägg i veckan under hela kvartalet)
- Vinst: Ni sparar enormt mycket tid och säkerställer en enhetlig visuell kvalitet (hygienfaktorn)

STEG 4: DISTRIBUTIONSPLAN & ÅTERBRUK

En video är inte ett inlägg, utan det är en råvara.

- Action: Planera hur ett längre klipp kan klippas ner till 3 "teasers", göras om till en bloggpost eller användas i personliga mejlutskick till Target Accounts
- Mål: Maximera räckvidden på varje producerad minut

STEG 5: MÄT, UTVÄRDERA & JUSTERA (BINGO!)

När kvartalet är slut tittar ni på siffrorna tillsammans.

- Analys: Vilka ämnen skapade flest "show-ups" eller svar på mail?
- Justering: Ta med insikterna in i planeringen för nästa kvartal

Vill ni ha en partner som tar ansvar för hela er tillväxtresa, inte bara inspelningen?

Boka en strategisk workshop med oss!