



Lista gotowych pomysłów na content do internetu

Krótki wstęp

Poniżej znajdziesz gotową listę kilkudziesięciu tematów na content do internetu. Liczę, że będzie to dla Ciebie inspiracja do tworzenia własnych treści! Ja, ze swojej strony życzę Ci wytrwałości i konsekwencji w podejmowaniu kolejnych działań marketingowych. Trzymam za Ciebie kciuki!

A oto lista:

1. 5 wydarzeń z branży XXX, na które warto się wybrać
2. top 10 XXX w 2020 r. (np. top 10 smartfonów w 2020 r)
3. słowniczek pojęć dla branży/firmy XXX
4. 99 słów, które musisz znać jeśli interesujesz się XXX
5. wszystko co musisz wiedzieć o XXX
6. 9 niezbędnych aplikacji dla XXX
7. 7 narzędzi ułatwiających pracę
8. 8 ukrytych funkcji XXX (np. 8 ukrytych funkcji Worda)
9. 13 najczęstszych błędów popełnianych przez początkujących
10. W branży/na stanowisku XXX. Jak rozpoznać profesjonalistę w branży XXX?
11. Czym kierować się podczas wyboru XXX (np. czym kierować się podczas wyboru firmy remontowej?)
12. Nie daj się oszukać! Czyli na co zwrócić uwagę podczas spotkania z XXX
13. Na co zwracać uwagę w ofertach od firm z branży XXX?
14. Jak wybrać dobry XXX (np. warsztat samochodowy) - 9 skutecznych porad
15. 9 porad, które oszczędzą Twój czas
16. 7 popularnych rozwiązań w branży XXX - fakty i mity
17. Czego branża XXX może spodziewać się w nowym roku/kwartale?
18. Test produktu XXX
19. Produkt XXX czy YYY?
20. Zobacz jak realizujemy XXX (w tym temacie opisujesz tzw. "case study", czyli to jak Twoja oferta pomogła klientowi)
21. 10 najbardziej wpływowych osób w branży XXX
22. Top 7 największych wpadek w branży XXX
23. Fakty i mity o XXX (produkcje/branży/zawodzie itp.)
24. 20 pomysłów jak lepiej zrobić XXX
25. 23 umiejętności, które musisz mieć jeśli chcesz być XXX
26. Jak w prosty sposób zrobić XXX?
27. Jak szybko naprawić XXX?
28. 8 najdziwniejszych porad, które usłyszycie w temacie XXX
29. 3 kluczowe liczby dla XXX
30. Kompendium wiedzy o XXX

31. Co wybrać? XXX czy YYY?
32. Wszystkie za i przeciw XXX (np. za i przeciw remontowi łazienki)
33. Czego jeszcze nie wiesz o XXX
34. Czego możesz się nauczyć od XXX (osoby/firmy itp.)
35. Rób XXX jak XXX np. Rób reklamę jak IKEA
36. Czego nie powie Ci sprzedawca o XXX (branży/produkcje)
37. Najzabawniejsze pytanie lub lista pytań jakie usłyszałem od klienta
38. 5 liczb, które udowodnią Ci, że XXX
39. 7 psychologicznych sztuczek do wykorzystania jeśli jesteś XXX
40. Jak działać charytatywnie w branży XXX?
41. Czego XXX może nauczyć się od YYY?
42. Dzień z życia XXX np. Dzień z życia naszej firmy lub Dzień z życia typowej firmy remontowej
43. 27 niesamowitych faktów o XXX
44. Czego jeszcze nie wiedziałeś o XXX
45. Kogo warto obserwować w branży XXX
46. Jak zrobić XXX? (np. jak ustawić reklamę na Facebooku?)
47. XXX powodów dlaczego warto mieć YYY? (9 powodów dlaczego warto mieć stronę internetową?)
48. XXX popularnych błędnych przekonań o YYY (13 popularnych błędnych przekonań o remoncie łazienki)
49. Najczęściej zadawane pytania w XXX

Nie zrażaj się niczym, działaj i czekaj na efekty - przyjdą

Często widzę, że przedsiębiorcy chcą efektu „tu i teraz”. Doskonale to rozumiem, bo też chciałbym dziś zainwestować 1000 zł w reklamę, aby jutro mieć 1500 zł 😊. Niestety to tak nie działa. Mimo to mam dla Ciebie dobrą wiadomość - marketing to droga w której nie ma przegranych pod warunkiem, że:

- Działasz odpowiednio długo
- Robisz odpowiednie rzeczy

Z serią „Marketing, który działa” na YouTube wystartowałem w styczniu 2021, a pierwsze regularne efekty (czyli – zapytania o współpracę) zaczęły pojawiać się po koniec marca. Owszem, zapewne mogłem dopalać video reklamami, mogłem zrobić coś inaczej – może lepiej, mogłem nagrywać bardziej kontrowersyjne tematy, albo nagrywać w inny sposób.

Natomiast ważniejsze jest to aby zacząć, dlatego chcę po prostu zachęcić Cię do wystartowania i nie odkładania tego na później. Pamiętaj, że czas i regularność działa na Twoją korzyść, ponieważ biegnąc w którymś momencie zorientujesz się, że biegniesz tylko Ty, a inni nie widząc efektów „od razu”, po prostu zatrzymali się w miejscu.

Tak to po prostu działa, dlatego ciśnij! Trzymam za Ciebie kciuki! 😊

A i jeszcze jedno! Nie zrażaj się tym, że pracujesz w "trudnej branży". Im trudniejsza branża **tym lepiej dla Ciebie**. Masz większą szansę, że Twoja konkurencja nie robi tego co Ty!

Gdy obserwuję wyniki naszych klientów to najlepsze wyniki osiągają branże takie jak: stolarka, sprzedaż pomp ciepła itp. Dlaczego? Bo każda restauracja jest na Facebooku, ale nie każdy ekspert od pomp ciepła ma regularnie prowadzony fanpage.

A jeśli chcesz porozmawiać o współpracy, napisz do mnie na biuro@artyscireklamy.pl

Pozdrawiam i trzymam za Ciebie kciuki!

Patryk Janusz

CEO Artystów Reklamy