

# 5 steg till en marknadsplan

---

01

Vem är jag?

- Vem vill du helst ha som kund?
- Identifiera någon som har ett problem du kan lösa och pengar att betala för det.

02

Research

- Observationsstudie: Följ din idealkund i sociala medier, se vad hen gillar och följer.
- Intervjua 5-8 idealkunder om deras behov: Ställ öppna frågor som börjar med Vad eller Hur.

03

Persona

- Personligt porträtt av din drömkund.
- Bild, demografi, insikter. Beskriv så levande som möjligt.

04

Skapa budskap och bestäm kanaler

- Vad är de viktigaste budskapen?
- Var finns din idealkund och vilka 2 kanaler ska du prioritera?

05

Skapa content, ge värde, bygg en publik

- Kunder vill inte bli sålda till - de vill köpa!
- Ge, ge och ge. Du kommer få i retur.