

# IHM CONTENT MARKETING

## 4 dagar av strategi, taktik och verktyg för content marketing arbetet.

IHM Content Marketing är för dig som vill få kunskap om både den strategiska och taktiska delen för att kunna planera, organisera och styra contentarbetet mot rätt och önskad effekt. Programmet riktar sig till dig som jobbar med marknadsföring eller försäljning och som vill få kunskap och verktyg för att synka processens olika delar och styra mot affärsmålen. Lämpliga förkunskaper är grundläggande kunskap inom marknadsföring, kommunikation och/eller försäljning.

### Vad kan du förvänta dig?

Under kursen blandar vi teori, föreläsningar och gästföreläsningar med praktiska övningar i vårt "Content Marketing Lab". Mellan kursens två block får du en konkret övning att praktisera i din vardag.

### Vad lär du dig?

Vi håller affärsfokus genom utbildningen, och kursen ger dig kunskap i hur du kan koppla Content Marketing till din affär och önskad målsättning. Vi går igenom hur man jobbar med målgrupper i en kundresa som ett nav i det löpande arbetet. Du får kunskap inom budskaps- och innehållshantering, kanalstrategi och organisation av Content Marketing arbetet, och för dessa delar får du modeller som är lätta att applicera i din egen verksamhet. Vi testar att skapa, utveckla och producera Content Marketing, där vi lägger betoningen på att hur vi skapar innehåll som är relevant för målgruppen, vilka kanaler som är lämpliga och hur man planerar sitt löpande Content Marketing.

## UTBILDNINGENS HUVUDDelar

IHM Content Marketing består av 4 heldagar, fördelade på 2 block.

### DAG 1: OMVÄRLDEN, AFFÄREN, MÅLSÄTTNING

Introduktion och översikt till spelplanen för Content Marketing arbetet. Genomgång av de viktigaste delarna för styrning och genomförande. Omvärldspaning och fokus på nya användarbeteenden.

#### Exempel på ämnen Dag 1:

- Introduktion Content Marketing
- Omvärlden och användarbeteenden
- Affärsmål blir mål för Content Marketing
- Översikt taktiska ramverk för styrning (budskap, kanalstrategi, kundresan och organisation)
- Vi tränar i Content Marketing Lab

### DAG 2: MÅLGRUPPER OCH RELEVANT INNEHÅLL

Kärnan i Content Marketing är att skapa rätt innehåll som upplevs som relevant och intressant av målgruppen. Vi utvecklar det tillsammans med de taktiska ramverk som vi gick igenom under dag 1.

#### Exempel på ämnen Dag 2:

- Så skapas content för rätt målgrupp
- Målgrupper, personas
- Kreation, produktion, publicering och spridning utifrån taktiska ramverk.
- Vi tränar i Content Marketing Lab

### DAG 3: KUNDRESAN OCH KANALSTRATEGI

Fokus på kundresan och kanalerna, som möjliggör att nå vår målgrupp. Vi går igenom olika medier och strategier, samt olika kompetenser som behövs i arbetet.

#### Exempel på ämnen Dag 3:

- Kundresan inklusive målsättningar
- Olika medier och kanalstrategi
- Kompetenser, ansvar och roller
- Vi tränar i Content Marketing Lab

### DAG 4: ORGANISATION OCH UPPFÖLJNINGAR

Vi fördjupar oss i organisation och arbetssätt, mätning, mål och uppföljning. Vi tittar på hur det strategiska och taktiska arbetet bör synkas i det löpande arbetet.

#### Exempel på ämnen Dag 4:

- Organisation och arbetssätt
- Mätning och utvärderingar, analytics och seo
- Kvalitativa och kvantitativa studier
- Strategisk planering och taktiskt arbete i CM
- Affärskopplingen
- Vi tränar i Content Marketing Lab

**ANMÄL DIG**