

MINIGUIDE

SÅDAN SKABER DU INDSIGT GENNEM DIT INDHOLD

Vil du have kunder, der ser dig som den oplagte ekspert?

- Når du deler din viden på sociale medier, handler det ikke om at presse et salg igennem – men om at skabe tillid. Ved at gøre din ekspertise konkret, brugbar og let at forstå, viser du ikke bare, hvad du kan – du hjælper dine kunder, allerede før de køber.

Her får du 3 idéer til måder at dele din viden, så du opbygger tillid fra dine kunder, så de stoler nok på dig til at købe dine produkter/ydelser.

1. Del viden, ikke salg:

Forklar et emne inden for din branche på en enkel og forståelig måde.

Eksempel: “3 ting alle bør vide om SEO for små virksomheder.”

MINIGUIDE

SÅDAN SKABER DU INDSIGT GENNEM DIT INDHOLD

2. Brug cases og erfaringer:

Vis konkrete resultater fra tidligere kunder, uden at nævne følsomme detaljer.

Eksempel: “Sådan hjalp jeg en klient med at forbedre sin synlighed på Instagram med små, men effektive ændringer.”

3. Gør komplekse ting simple:

Brug analogier, billeder eller korte videoer til at forklare svære emner.

Eksempel: “SEO er som at rydde op i et bibliotek – hvis alt er organiseret korrekt, finder folk hurtigt, hvad de leder efter.”

Vil du lære endnu mere om, hvordan du skaber indhold, der føles ægte, værdifuldt og troværdigt – så du kan bygge stærke relationer og få følgere, der bliver til kunder.

Så tag et kig på mit forløb, hvor du får klar strategi til at kickstarte dine sociale medier!

Læs mere [HER!](#)

