



## REFERAT FRA NFPs FAGKVELD: Markedsføring på nett. Lansering av "Finn terapeut" på NFP sin nettside.

**Tid og sted:** Morenohuset, Skippergata 9, Oslo. Torsdag 26 november 2015.  
**Ansvarlige:** **Therese Sand** fra Moreno Instituttet (**MI**), **Helene Bakke** fra Psykodramaforeningen i Norge (**PIN**) og **Liv Marie Leirvåg** fra Norsk forening for Danseterapi og Kreative kroppsuttrykk (**Nodak**).  
**Referent:** **Christina Mjellem** (Fjose), medlem av Norsk Gestaltterapi Forening (**NGF**) og medlemskoordinator NFP.

### Foredragsholder: Tone Skramstad Brække.

Referatet er basert på Tones folier, samt det som ble sagt og hørt på foredraget.

#### **webgartner, digital renholder og daglig leder**

tlf 91154493

[tone@webhagen.no](mailto:tone@webhagen.no)

[www.webhagen.no](http://www.webhagen.no)

[www.toneskramstad.no](http://www.toneskramstad.no)

#### **BAKGRUNN:**

Universitetet i Oslo: Cand. mag. med mellomfag i psykologi og sosiologi. Arbeidslivsstudier og forskningsmetodikk.

Kurs i logistikk. Kurs i webdesign...+ en drøss andre kurs

jobber hun har hatt:

bud, elektronikkmontør, kamerareparatør, barnehagetante, fotograf, fotoekspeditør, administrasjonssekretær, sekretariatsleder, førstekonsulent, storkundeansvarlig, databaseansvarlig, logistikksjef, lisensforvalter

**- og webgartner**



#### **KANALER FOR MARKEDSFØRING**

- ▶ "Jungeltrommer" (jungeltelegrafan / folkemunne / ordet går).
- ▶ Oppslagstavler
- ▶ Trykte brosjyrer
- ▶ Visittkort
- ▶ Digitale (webseite, sosiale medier, fagportaler etc.)

Nettsiden til firmaet ditt, er hjemmet ditt, din base på internett.

Koordinator Christina Mjellem  
40 22 99 16  
[post@egnevalg.no](mailto:post@egnevalg.no)

Leder Anna Sigridsdatter Heen  
Sukkertoppveien 5, 0571 Oslo  
[sigridsdatter@icloud.com](mailto:sigridsdatter@icloud.com)

Nestleder Ann-Brit Tangstad  
950 36 037  
[ann-brit@studio-agera.no](mailto:ann-brit@studio-agera.no)



### **PÅ WEBSIDEN KAN DU VISE:**

- ▶ Hvilke tjenester du leverer (produktet ditt)
- ▶ Terapiformer, evt. metode, om du holder kurs osv.
- ▶ Hva slags bakgrunn du har (CV - her kan du lage en punktliste / oppsummerende liste, og en som er mer fortellende).
- ▶ Hvordan folk kommer i kontakt med deg (kontaktinformasjon)
- ▶ Hvordan du ser ut.
- ▶ Blogg, dersom du vil skrive om faget ditt.
- ▶ Annet - f.eks. om du har gamle artikler, videosnutter og evt. podcaster du vil legge ut.

### **WEBSIDEN DIN**

- ▶ Sørg for å ha en oppdatert og funksjonell hjemmeside - fjern bilder og innlegg som ikke lenger er aktuelle.
- ▶ Skriv innhold som er rettet mot målgruppa (søkermotor - se avsnitt under).
- ▶ Fjern unødvendig informasjon – (dersom du bruker en ferdigkomponert side, som for eksempel wordpress tilbyr).
- ▶ Om du har en blogg: Skriv innlegg jevnlig. Du må ha noe å formidle, og det bør helst være lystbetont for deg å skrive. Hvis du ikke har lyst til å skrive - er det vanskeligere å få et godt resultat, samt orke å skrive ofte nok.
- ▶ Gjør den enkel å dele: Link til Facebook, Twitter osv. På hvilket sosialt medie finnes dine kunder?
- ▶ Om du ikke ønsker å gjøre mye endringer: Gjør den enkel. Kanskje du bare skal ha en forside?

Domene er navnet på nettsiden din, domenet til NFP sin nettside er for eksempel: psykoterapeuter.no

### **Hvordan kommer man høyt på søkemotor uten å betale mye?**

(Eksempler på søkemotorer er Google, Kvasir og Yahoo).

1. H1 tag (se på kildekoden H1 står foran din viktigste setning) - er det første Google vil ha.
  2. Permalinker (nettsiden / undersider), bruk ord i stedet for tall som navn på underlinken.
  3. Google vil ha godt innhold, antallet ganger du gjentar ordet du ønsker skal være søkbart, kan gjøre siden mer synlig, men Google kan ta det som spam.
- Content management - søk på Google om hvordan lage godt innhold! Du må selv være i stand til å oppdatere siden - så du trenger å kunne dette.

Du trenger også å formulere ditt eget budskap.



*Tone viser eksempler på gode profilbilder.*

### **VIS ANSIKT**

- ▶ Få noen som kan ta bilder til å ta et godt bilde av deg.
- ▶ Bruk ikke bilde tatt med kameraet på dataskjermen din.
- ▶ Se rett inn i kamera og "kommunisér" med betrakteren. Ikke vri deg unna.
- ▶ Prøv å se avslappet ut.
- ▶ Unngå slagskygger og blits. Litt kjedelig dagslys er bra.

### **LITT Å TENKE PÅ**

- ▶ Målgruppe(r): Hvem "snakker" du til? Unge hippe eller voksne? (Lag gjerne en markedsplan).

Basis for nettsiden din er produktet ditt!

Spiss budskapet / snevre inn målgruppen – slik at kundene dine kjenner at innholdet på siden din treffer dem.

- ▶ Gratis eller betalingsløsning (Plattform - er der siden din lages / utformes)?

Eksempler på gratis løsning er : Wordpress.com og weebly (her følger domenet leverandøren av siden). Dette er vel og bra, men de forsvinner gjerne i søkemotoren blant mange andre sider. Det vil si at siden ikke blir så veldig synlig for andre når de søker på f.eks Google. Andre sider vil lettere havne som de første på resultatlisten, mens din side kan havne lengre nede, kanskje ikke engang på første resultatside. Tone bruker wordpress.org – her kjøper du ditt eget domene, legger siden på webhotell og eier hele pakken selv.

Google vil ha ordentlige websider, med egne domener som ligger på webhotell.

- ▶ Vurdér om du skal ha responsive websider (det vil si hvordan den fungerer på nettbrett og mobil).



- ▶ Bruk bilder i riktig format - ikke for store (helst ikke over 500 KB (Jeg - koordinator, bruker bilder på rundt 200 KB) - da tar det alt for lang tid å laste opp sidene, og med et dårlig nettverk / liten båndbredde er det ikke sikkert det går an å komme inn på siden / se bildene.
- ▶ Bruk sikre passord.
- ▶ Skal du bruke video - lagre den på YouTube og link den opp (ha en link til den på din egen side) - da sparer du båndbredde på din egen side (og det går raskere å laste den ned til maskinen / nettbrettet / mobilen).
- ▶ Gjør sidene dine enkle å finne fram i.
- ▶ Ha alltid oppdatert programvare (tilleggsfunksjoner - plugins, utdatert programvare er mer utsatt for hackere).

Ha en egen backup av siden din – spesielt før en oppdatering.

### **NAVN PÅ HJEMMESIDEN / FIRMAET**

Lage varemerke av et firmanavn eller av ditt egennavn?

Det bør være enkelt å huske – fint hvis folk forbinder noe med det.

Tenk domenenavn FØR firmanavn / (eller parallelt). Kjedelig å oppdage at domenet er opptatt når du bestemmer deg for å lage hjemmeside.

Hvis du velger å bytte domene - kan du beholde ditt gamle, slik at du ikke mister de kundene som kjenner dette - og linke dette domenet slik at de besøkende kommer til din nye side.

Domenet kan du søke etter på f.ex. [www.domeneshop.no](http://www.domeneshop.no) , da finner du raskt ut om domenet du ønsker er ledig eller ikke

### **LITT MER OM INNHOLDET PÅ SIDEN**

Lag gjerne en historie for å formidle budskapet ditt (reklamebyråene er flinke til dette).

I så fall må du lage en historie som fanger.

Har dette noen effekt? Er det verdt å bruke så mye energi på dette som enkeltperson - målt mot de større firmaene som har råd til reklamebyrå?

Hvis du velger å bruke energi på dette - bør det være en god historie og relevant for det du driver med og vil formidle.

Gjennomtenkt.

Tjenestebeskrivelse - det du leverer - er å få folk til å forstå, og å bli interessert i det *du* kan. Faguttrykk er ikke så interessante for målgruppen, med mindre målgruppen er kolleger av deg.

Bruk ord folk flest forstår!

En som besøker din side vil også besøke flere sider før de bestemmer seg. De besøkende bør "fanges" på første siden - og få mest mulig informasjon på en enkel måte.

Helst bilde av deg på førstesiden.



Hvem skriver du for?

Hvordan skriver du? (Lange setninger etc.)

Prosesen med å lage hjemmeside sammen med en profesjonell, kan føre deg et stykke på vei til å bli profesjonell i å markedsføre deg selv.



## **SOSIALE MEDIER**

Det finnes et hav av sosiale medier, her kan du se en liste over dem:

[www.ovrdrv.com/social-media-map](http://www.ovrdrv.com/social-media-map)

## **GENERELT OM SOSIALE MEDIER**

- ▶ Sosiale medier er sosiale.
- ▶ Basert på deling av innhold.
- ▶ Chattemuligheter.
- ▶ Bruk av hashtags # , (kryss som det ble kalt da fikk telefon med taster) (Kan brukes på facebook, twitter, instagram) # gjør dette ordet mer søkbart, hvis du er god til å bruke ord som dine kunder også bruker når de søker, kan flere finne ditt innlegg. Og du bruker symbolet slik: **#søkeord**
- ▶ Kan være åpne, lukkede eller hemmelige (hvis de er hemmelige må noen invitere deg for at du skal få vite om dem).
- ▶ Holde kontakt med "kolleger".
- ▶ Kompetansedeling, fagnettverk og faglige diskusjoner.
- ▶ Organisering av interessegrupper.
- ▶ De fleste har businessmuligheter.



## FACEBOOK

- ▶ 80% av Norges befolkning har en profil.
  - ▶ 52% kvinner og 48% menn.
  - ▶ 75% av de som har profil logger seg på daglig.
  - ▶ Største segmentet er brukere: 25 -34 år etterfulgt av 35 - 44 år.
  - ▶ Kan målstyre annonser og promotere innlegg.
  - ▶ Ulempe: Er bare tilgjengelig for de som bruker Facebook (Andre kan se businesssider på Facebook, men de kan ikke delta).
- "allrounderen" -

Bruk en profesjonell side for å promotere bedriften din, bruk din private profil til å styre denne.

På din private profil kan du velge å gjøre alt du deler fra siden din såkalt offentlig (det ser ut som en jordklode) og andre innlegg private - slik at de bare er synlige for venner. Da vil de som ikke er dine facebookvenner, og som kommer over profilen din - også se hva du driver med profesjonelt, og kanskje få sin interesse vekket.

Nye kommentarer sender innlegget høyere og dermed synligere på siden. Hjelp hverandre ved å kommentere :-)

## LINKEDIN

- ▶ Ca 28% av Norges befolkning har profil.
  - ▶ 60% menn og 40% kvinner.
  - ▶ 21% bruker LI månedlig.
  - ▶ Største vekst i gruppen over 60 år.
  - ▶ Company Pages og annonsemuligheter.
- den "seriøse", businessnettverk -

På LinkedIn – send et svar til de du kontakter eller som kontakter deg.  
Del og lik der slik som du gjør på Facebook – vær aktiv :-)  
Be andre om å skrive en anmeldelse om deg.

## TWITTER

- ▶ Ca 28% har profil.
  - ▶ 58% menn og 42% kvinner.
  - ▶ 12% bruker Twitter ukentlig eller oftere.
  - ▶ Type bruk: diskusjoner, markedsføring og varslingsrutiner (politi, brannvesen m.fl.).
  - ▶ Mikroblogging - 140 tegn (kan bruke kortlenker (bit.ly)).
  - ▶ Aldersgruppen 18-29 år er på 1. plass.
- for den diskusjonslystne -

## YOUTUBE

- ▶ Verdens mest populære videoplattform.
- ▶ Verdens største "klasserom".
- ▶ Gode muligheter for å fremme produktpresentasjoner.
- ▶ Videosnutter kan bakes inn på websiden din.
- ▶ Stort utvalg av opplæringsvideoer.



► Mer en 1 milliard unike brukere på verdensbasis besøker kanalen hver måned.

- for alle -

### FELLES FOR DE SOSIALE KANALENE

- Lær deg "språket".
- Vær aktiv og til stede.
- Ikke bare vent at andre skal følge deg: følg andre.
- Vær relevant og oppdatert.
- Bygg nettverk, skaff deg følgere.
- Skap (god-) følelse og engasjement.

### ALTSÅ:

- Sørg for å ha en god hjemmeside som basis.
- Hold hjemmesiden oppdatert.
- Tilpass størrelse på bilder før du legger dem inn.
- Vurder om du skal bruke sosiale medier.
- Lykke til :-)

## FINN TERAPEUT

Etter vel ett års intens jobbing er NFP sin søkebase klar for lansering: Finn din terapeut blant NFP sine medlemmer via nettsiden [www.psykoterapeuter.no](http://www.psykoterapeuter.no) eller via på [www.finnpsykoterapeuter.no](http://www.finnpsykoterapeuter.no)

Her kan du søke på terapiretning, eventuelt kombinere dette med forskjellige søkeord og hvor i landet du søker terapeut.

Det kan også legges til flere søkeord - dette jobber NFP sitt styre med.

"Min side" er noe som er under utvikling, der kan terapeuten gjøre endringer i sin profil.



*Helene Bakke fra PIN, lanserer "Finn terapeut".  
Hun er også en av dem som har jobbet mest med siden.*