

Szakértő: Fekete Nóra,
Tartalommarketing
szakértő



Tartalomválság? Soha többé!

– 30 örökzöld posztötlet, ami mindig működik

1. Bemutatkozás és márkáépítés

- 1. Mutasd be a vállalkozásodat!** Hogyan indult? Mi inspirált rá? Oszd meg a történeted egy videóban vagy egy érdekes posztban, ahol elmeséled, mi motivált a bizniszed elindítására. Ez egy olyan téma, amit bármikor elővehetsz és új köntösbe csomagolhatod be!
- 2. Te magad vagy a márkád!** Mesélj magadról, a motivációdrol, a céljaidról. Milyen értékeket képviselsz? Hogyan jelenik meg ez a vállalkozásodban? Ha van egy jó sztorid arról, hogy már gyerekként is csináltál valami jellemzőt, ami a munkádhoz kapcsolódik, ne feledd el megosztani!
- 3. Az első terméked vagy szolgáltatásod története.** Hogyan kelt életre? Mutasd be az élményeket, kihívásokat, sikereket! Mi inspirált, hogy pont ezt a szolgáltatást vagy terméket hívd életre?
- 4. „Nálunk dolgozni menő!”** Mutasd be a csapatod egyes tagjait. Készíts rövid interjúkat vagy „egy nap a cégnél” stílusú videót. Ha egyéni vállalkozó vagy, akkor mutasd be egy napod, vagy azt, hogy mennyi szerepben is tetszelegsz minden egyes nap.
- 5. Kulisszatitkok: hogyan készül egy termék vagy szolgáltatás?** Adj betekintést a működésedbe egy fotósorozattal vagy videóval!
- 6. A legnagyobb tanulság, amit a vállalkozásod során tanultál.** Úgy gondolom mindannyiunk számos bölcsességet és tanulságot tud megfogalmazni, akár már az első vállalkozói éveiben. Oszd meg, mit tanultál, mivel gazdagodtál, milyen baklövéseket követtél el, hogy segíthess másoknak is.
- 7. Milyen problémát old meg a terméked/szolgáltatásod?** Magyarázd el, miért hasznos, kiknek segít, milyen eredményekre számíthatnak. Ne feledd, az embereket nem az érdekli mit árulsz, hanem hogy az hogyan megoldás az ő problémájukra!
- 8. Céges mérföldkő: mit értél/értetek el eddig?** Ossz meg egy fontos eredményt, amit elértetek, pl. 1000. ügyfél, 5 éves jubileum vagy valami olyat, amire nagyon büszke vagy. Ne felejtsd el rendszeresen megosztani ezeket a mérföldköveket!

9. **Mutasd meg a vállalkozásod hétköznapijait!** Posztolj „egy nap a cégnél” stílusú tartalmat. Akár a reggeli nap kezdéstől az esti zárásig mutasd be, hogyan telik nálad/nálatok egy “szürke” hétköznapi.
10. **„Miért csináljuk azt, amit csinálunk?”** Ossz meg egy inspiráló történetet! Akár egyenként szólaltasd meg a munkatársaid, hogy nekik mi a kedvenc termékük vagy szolgáltatásuk, amit nyújtotok.

2. Közönség bevonása és interaktivitás

11. **Kérdezd meg a követőidet!** A közönség bevonása az egyik leghatékonyabb módja annak, hogy növeld az elköteleződést. Indíts szavazást vagy tedd fel a nagy kérdést: „Melyik terméket fejlesszük tovább?” vagy „Milyen tartalmat látnátok szívesen tőlünk?” Az emberek szeretnek véleményt nyilvánítani, és ha aktívan bevonod őket a döntéshozatalba, még lojálisabb követőket szerezhetsz.
12. **Gyakori kérdések megválaszolása.** Gyűjtsd össze a leggyakrabban feltett kérdéseket, és válaszolj rájuk egy posztban vagy videóban. Például: „Mik a leggyakoribb tévhitek a termékünkkel kapcsolatban?” vagy „Hogyan használhatod ki a szolgáltatásunkat a legjobban?”
13. **Szavazás, kihívás: Vásárlói karakterteszt**
Mutass be kétféle vásárlói típust (pl. „A listás vásárló” vs. „A pillanat szülte döntéshozó”) és kérdezd meg, ki melyik típusba tartozik. Ez lehet szöveges vagy vizuális formátumban is. Az emberek szeretnek kategorizálni és magukra ismerni – ráadásul te is többet megtudhatsz arról, milyen típusú emberek követnek.
14. **Felhasználói tartalmak megosztása.** Ha a vásárlóid posztolnak rólad, oszd meg a történeteiket a saját felületeiden is. Ez nemcsak hitelesebbnek mutatja a márkádat, hanem arra is ösztönzi a követőidet, hogy ők is aktívan részt vegyenek. Ráadásul a napi kontent is ki van pipálva.
15. **Kommentverseny vagy nyereményjáték.** Kérd meg a követőid, hogy osszanak meg egy történetet vagy tippet egy adott témában. Például: „Írd meg a legjobb élményedet a termékünkkel kapcsolatban, és a legjobb kommentelőt megjutalmazzuk!” Ezzel több legyet is ütsz egy csapásra, hiszen új értékeléseket és hiteles véleményeket is szerzel!
16. **Instagram/Facebook Live interaktív kérdezz-felelek.** Beszéljess előben a követőiddel! Válaszolj a kérdéseikre, mutasd meg egy termékeid vagy szolgáltatásod kulisszatitkait, vagy csak kapcsolódj és csevegj velük kötetlenül!
17. **Témázós napok.** Például „Motivációs hétfő” vagy „Tudás csütörtök”, ahol mindig egy adott témában osztasz meg tartalmat. Ezek a rendszeresen visszatérő posztok segítenek a márkahűség kialakításában, és ráadásul kevesebbet is kell gondolkodnod a hét egyik posztján!
18. **Kérdezd a követőket egy sztoriban!** Adj nekik egy „Csúszka” vagy „Igen/Nem” lehetőséget. Például: „Próbáltad már ezt a termékünket? Igen/Nem?”
19. **Kérj véleményt a követőidtől!** Mutass be egy új terméket vagy koncepciót, és nézd meg, mit gondolnak róla. Használj szavazást vagy hozzászólásokat a visszajelzések gyűjtésére.
20. **Véleménykérés egy iparági trendről.** Oszd meg a gondolataidat egy szakmai trendről, és kérd meg a követőidet, hogy mondják el, mit gondolnak. Például: „A fenntartható csomagolás a jövő, vagy csak egy divathóbort?, Te mi alapján választasz?”

3. Szakértői tartalmak és edukáció

21. Mítosz vs. valóság a szakmádban

Tévhitetek mindig akadnak – szedd szét őket egy-egy látványos posztban. Pl.: „A drága mindig jobb? Nem feltétlenül. Biztos neked is számtalan sztereotípiát eszedbe jut a szakmáddal kapcsolatban, listázd ki őket és használd fel érdekes tartalmakhoz.

22. „Tudtad, hogy...?” típusú tények

Rövid, meglepő, könnyen emészthető információk, amik érdekesebbé teszik a márkád – edukálnak és szórakoztatnak egyszerre.

23. Hogyan használd, vagy hogyan ne használd!

Használati útmutató egy termékhez/szolgáltatáshoz. Mutasd be, hogyan használják helyesen a termékedet, mik a gyakori hibák, esetleg ellenjavallatok, amikor nem érdemes használni a terméked vagy igénybe venni a szolgáltatásod.

24. „Mi történik a háttérben?”

Mutasd be a munkád kevésbé látványos részét is. A nehézségeket, a napi feladatokat, és problémákat. Ettől a tartalmaid egyszerre lesznek emberiek és edukatívak.

25. Gyakran ismételt kérdések megválaszolva

Szedd csokorba a leggyakoribb kérdéseket, és válaszolj rájuk röviden egy informatív posztban vagy storyban. Ne felejtse el ezeket rögzíteni a profilodon, hiszen ezzel már tájékoztattad is a vásárlóid.

26. Előtte–utána:

Mutasd be, hogyan változik meg valaki vagy valami a szolgáltatásod/terméked hatására – gondolatban, szokásban, eredményben. Ha van rá lehetőség akár videós formátumban is érdemes a látványos eredményeket megosztanod.

27. Trendek és jövőbe tekintés

Írd meg, mit látsz a saját szakterületeden: merre tart a piac, mit érdemes figyelni 2024-ben. Ne félj megosztani a szakmai tartalmakat, és véletlenül se legyél kishitű, nyugodtan véleményezd és oszd meg a gondolataid!

28. Könyv-, podcast- vagy cikkajánló

Ugye te is számtalan szakmai dolgot olvasol és hallgatsz?

Akkor miért nem könnyíted meg a saját dolgod és kommunikálsz róla? Ajánlj heti egy inspiráló vagy hasznos anyagot a célközönségednek – hidd el, hiteles forrásként tekintenek majd rád.

29. Egy valós sztori tanulsága

Mesélj el egy megtörtént esetet, és vond le a tanulságot. Pl.: „Ezért nem vállalom már x típusú munkát.” Nyugodtan merj őszinte és bevállalós lenni, ne felejtse el a nap végén mindenki ember és az az érzelmekkel és a valós értékekkel tud igazán azonosulni, nem a száraz tényekkel.

30. Leggyakoribb kérdés, amit kapok...

Tedd fel a kérdést, amit mindenki mindig megkérdez tőled. Háttha ezzel mostantól kevesebb munkád lesz. Légy természetes, közvetlen és informatív.