

## Rundabordssamtal: Digital Marknadsföring

Inför rundabordssamtalet har vi sammanställt denna checklista som vi kommer att använda som diskussionsunderlag. För åländska turistföretagares digitala marknadsföring utgör denna

- Identifierar relevanta kundgrupper och riktar kommunikationen till dessa vid varje aktivitet
- Identifiera konkurrenter och gör en konkurrentanalys
  - Vad gör dina konkurrenter?
- Profil & innehåll
  - Säljande och beskrivande texter
  - Fräscha/fina fotografier
  - Film/drönarfilm
  - Texter på besökarnas språk
  - Karta/hitta hit samt kontaktuppgifter
  - Passande grafisk profil och/eller design på webbplatsen
  - En "känsla av Åland" se varumärke.ax
  - Presentation av reseanledningar/aktiviteter
- Närvaro på sociala medier
  - Facebook sida (organiska inlägg, aktiv i relevanta grupper & annonsering)
  - Instagram (organiska inlägg & annonsering)
  - LinkedIn (organiska inlägg & annonsering)
  - Proaktiv vs. reaktiv
- Bokningsmöjligheter
  - Bokningsmöjlighet på den egna webbplatsen
  - Listat på Booking.com, Hotels.com, AirBnB.com samt finska och svenska sajter
  - Hanterar kapaciteten med en kanalhanterare
- Recensioner
  - Tripadvisor, hanterar sin egen listning och svarar på frågor & recensioner
  - Google My Business, hanterar sin egen listning och svarar på frågor & recensioner
  - Aktivt uppmuntrar gäster att lämna recensioner
- Webbplats (teknik)
  - Säker webbplats (https)
  - Installerat Google Analytics (och Facebook Pixel) samt följer med statistiken
  - Mobilanpassat webbplatsen
  - Sökmotoroptimerat webbplatsen
  - Mäter konverteringar
- Sänder nyhetsbrev (värvar prenumeranter)
- Samarbetar med Visit Åland (nätverk, press och media, influencers & kampanjer)
- Övrigt: \_\_\_\_\_