

Aitous
Samaistuttavuus
Oikea-aikaisuus
Huumori
Vaikuttaminen
Helppous
Mikrosisällöt

Muista tämä sisällöntuotannosta

- Hyvä sisältö kestää toistoja ja aikaa
- Kohderyhmälähtöisyys
- Tarinan voima
- Omat www-sivut hyvä kotipesä
- Omat asiasanat niputtavat sisältösi ja auttavat sekä asiakasta että sinua itseäsi löytämään ne

Hallintatyökalut

- Harkitse tarkkaan, teetkö postaukset suoraan kanavaan vai hallintatyökalun kautta.
 - Saattaa vaikuttaa näkyvyyteen.
- Vaihtoehtoja on lukuisia.
 - Hootsuite (<https://hootsuite.com/>)
 - Buffer (<https://buffer.com/>)
 - Tweetdeck (<https://tweetdeck.twitter.com/>)
 - Loomly (<https://www.loomly.com/>)

”Foto ois kiva ylläri”

- Itse otettu kuva on aina ykkönen
- Ilmaisia kuvapankkeja käyttöön
 - Pixabay (<https://pixabay.com/fi/>)
 - Unsplash (<https://unsplash.com/>)
 - Freeimages (<https://www.freeimages.com/>)
 - Isorepublic (<https://isorepublic.com/>)
 - Styled Stock (<https://styledstock.co/>)

Uutiskirje

- Uutiskirje on hyvä tapa jakaa viestiäsi, kertoa tarjouksista ja seurata asiakkaidesi käyttäytymistä.
- Uutiskirjeestä voit ohjata kotisivuillesi sisältöjen pariin.
- Uutiskirjetyökaluja käyttöön
 - Mailchimp (<https://mailchimp.com/>)
 - Postiviidakko (<https://www.postiviidakko.fi/>)
 - Apsis (<https://www.apsisfinland.fi/>)

Kirjoittamisen tavat

- Tietty kepeys on sallittua
- Yksi asia yhteen postaukseen
- Kenelle kirjoitat?
- Tee tykkääminen ja jakaminen helpoksi
- Kannusta kommentointiin
- Muista asiasanat
- Rohkeasti mukaan vaan!



Search



Home



My Network



Jobs



Messaging



Notifica



Taneli Pasanen

Social Media Manager at NoHo Partners | Content marketing, social media strategy, social media advertising and measuring

[View full profile](#)

[✓ Following](#)

1,714 Followers



Taneli Pasanen • 1st

Social Media Manager at NoHo Partners | Content marketing, social media strategy,...
2d

Kiinteistönvälittäjät LinkedInissä

Jokainen vähän enemmän LinkedIniä käyttävä on luultavasti huomannut sen, että kiinteistönvälittäjät ovat viimeisen vuoden aikana ottaneet käyttöön yhä enemmän myös LinkedInin osana omaa työtään.

Ihmettelen yleisesti ottaen (sori joo yleistän tässä, varmasti löytyy poikkeuksia) silti sitä, miten sitä omaa ammattitaitoa täällä tuodaan esille.

Elämme vahvasti sisältömarkkinoinnin valtakaudella eli sisällön pitäisi olla sellaista, mikä omaa kohderyhmää oikeasti kiinnostaa. Näkisin siis mielelläni kiinteistönvälittäjiltä avauksia esim. siitä, miten he ovat esim. auttaneet asiakasta kahden asunnon loukusta myymällä nopeasti asunnon. Tai esim. miten kiinteistönvälittäjä jatkuvasti kehittää osaamistaan kouluttautumalla tai mitä ongelmia he kohtaavat omassa työssään. Tai vaikka vinkkejä siihen minkälainen pintaremontti antaa maksimituoton asuntoa myydessä.

Pelkkä "Kattokaa paljon mä oon myynyt" tuskin on se kiinnostavin sisältö, mitä kiinteistönvälittäjän työstä voisi kertoa. Helposti niitä sisältöideoita saa esim. siten, että nostelee täällä niitä kysymyksiä/teemoja, mitä asiakkaat useimmin kysyvät.

Se mitä sinä haluat sanoa, ei ole välttämättä sitä, mitä muut haluavat kuulla sinulta.

[🌐 See translation](#)

MAK
MY
RSIA

LOVE

Hyvä sisältö taipuu moneen

<https://suomenkaasuenergia.fi/love/>

NAK
EMY
KSIA

Harjoitus

- Tee päivitys valitsemaasi somekanavaan
 - Kuva
 - Teksti
 - Mahdolliset asiasanat
 - Miksi julkaiset
 - Mitä haluat saavuttaa julkaisulla?
 - Millaiselle joukolle mainostaisit julkaisua?
 - Missä muussa kanavassa voisit tätä käyttää?
 - Miten seuraat julkaisua?

Powered by Näkemystehdas MBE

Aino Pokela, sisältöstrategi

aino.pokela@mbe.fi

044 578 0021

[@ainopokela](#)

[@nakemystehdas](#) [#nakemystehdas](#)