

DEN ULTIMATIVE MARKETING GUIDE FOR HÅNDVÆRKERE

AF ADTIMIZE

INKL. CASE MED
DOKUMENTEREDE
RESULTATER

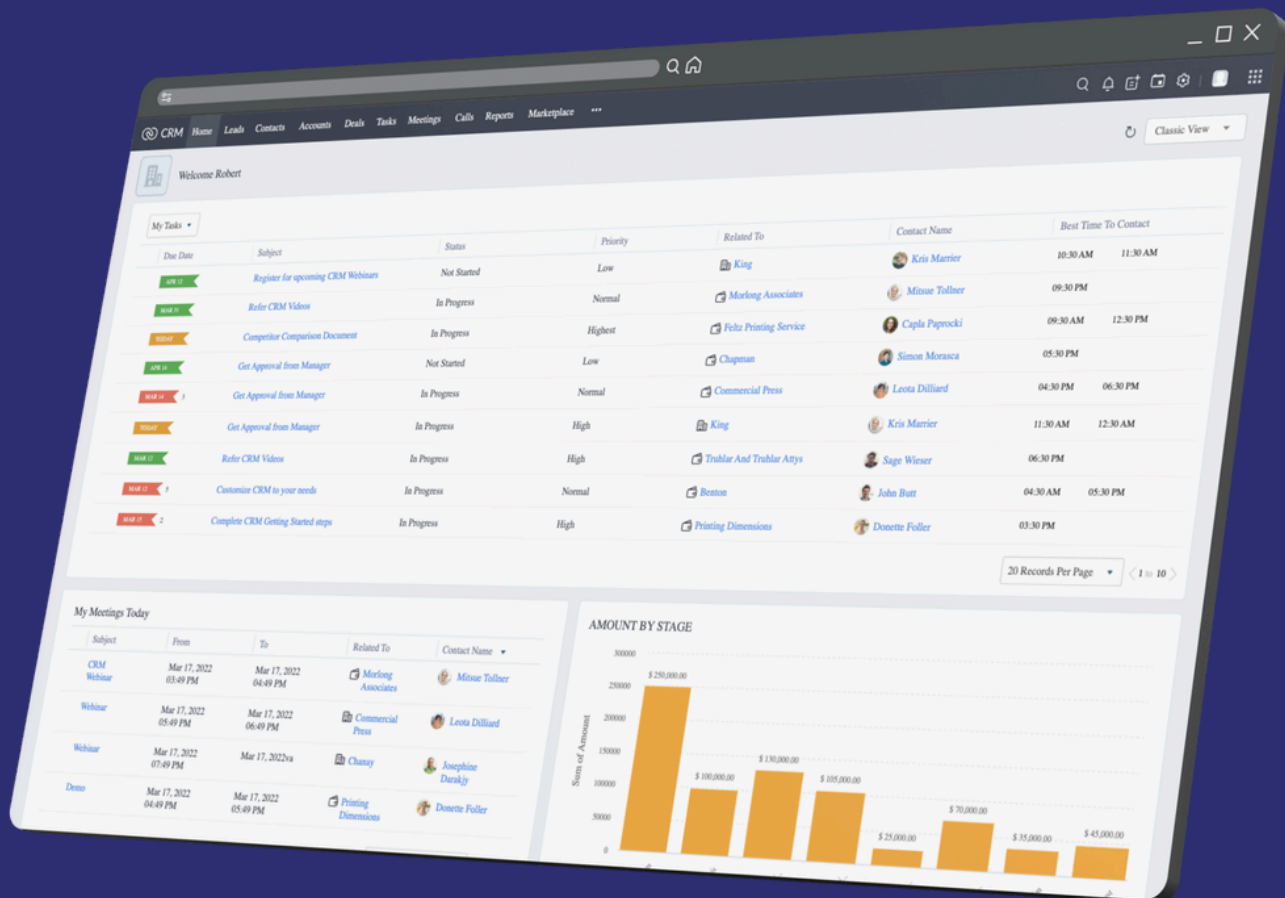


E-BOG

Vil du springe hele e-bogen over? Her er alt du skal vide

- Marketing er nøglen til vækst - uden en klar strategi risikerer du, at kunderne ikke finder dig. Med den rette indsats kan du tiltrække nye opgaver og styrke relationen til dine nuværende kunder.
- Kend dine behov - find ud af, hvad der virker, hvor du mister kunder, og hvilke udfordringer der bremser dig, før du vælger kanaler.
- Fire effektive værktøjer - videoindhold, sociale medier, remarketing og en brugervenlig hjemmeside.
- Dokumenterede resultater - en case viste en stigning i konverteringsrate fra **5,72 %** til **7,52 %**, **1.744 ekstra bookinger i fremtiden** og **784.800 kr. i potentiel meromsætning**.
- Opskriften på succes - få kanalerne til at arbejde sammen, så de skaber synlighed, opbygger tillid og gør det nemt for kunderne at vælge dig.





At vælge de rette marketingværktøjer er afgørende for at få flere opgaver som håndværker. Denne guide hjælper dig med at forstå, hvilke marketingkanaler og strategier der virker bedst for din virksomhed, og hvordan du vælger de rigtige værktøjer til at skaffe nye kunder. Uanset om du er ny til marketing eller ønsker at optimere din nuværende strategi, er dette din ultimative vej til smartere markedsføring, der tiltrækker flere kunder og opgaver.

Kapitel 1: Introduktion

Forstå marketingens rolle i din håndværkervirksomhed

Marketing er nøglen til at få flere opgaver, tiltrække nye kunder og sikre vækst i din håndværkervirksomhed.

Denne guide er skabt for at hjælpe dig med at forstå, hvordan du kan bruge marketingstrategier og værktøjer, der skaffer dig flere opgaver.

Uanset om du er ny til marketing eller ønsker at optimere din nuværende indsats, er dette din ultimative vej til at få flere kunder gennem målrettet markedsføring.



Kapitel 1: Introduktion

I en verden med intens konkurrence og stigende kundekrav er det afgørende at have en effektiv marketingstrategi, der hjælper dig med at skille dig ud. Marketing giver dig mulighed for at skabe synlighed, opbygge stærkere relationer og vise, hvad du kan tilbyde.

Forestil dig en tydelig online tilstedeværelse, hvor potentielle kunder hurtigt kan finde dig, forstå dine ydelser og blive inspireret af dine tidligere projekter - det er præcis, hvad en målrettet strategi kan gøre. Uden effektiv marketing risikerer du, at kunder ikke finder dig, og du mister muligheder. De rette kanaler og strategier handler ikke kun om teknologi, men om at skabe en strategisk fordel og opnå synlighed på markedet. Marketing er ikke en engangsbesked – det er en kontinuerlig proces, der hjælper kunderne med at kende dig, stole på dig og vælge dig til deres næste opgave. Med de rette værktøjer og tilpasning til din virksomhed kan du skabe målrettede kampagner, stærkere relationer og differentiere dig fra konkurrenterne.

Med den rette tilgang kan marketing blive en katalysator for vækst og succes i din håndværkervirksomhed.

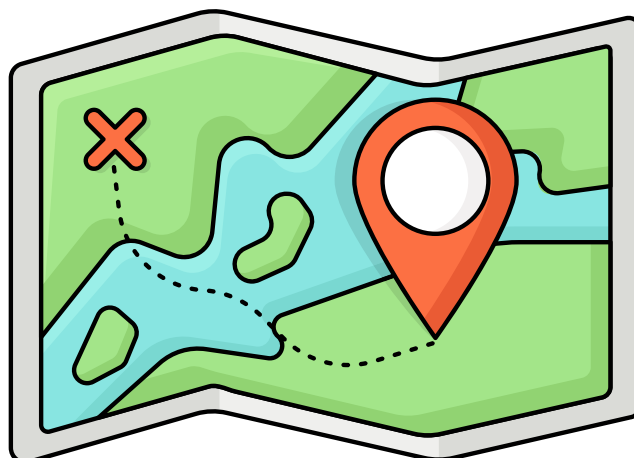
Kapitel 2: Sådan kortlægger du dine marketingbehov

Før du begynder at vælge marketingkanaler og værktøjer, er det vigtigt at forstå dine specifikke behov. En marketingstrategi, der fungerer for én virksomhed, er måske ikke ideel for din. Derfor er det afgørende at tage dig tid til at kortlægge, hvad der virkelig er vigtigt for netop din håndværkervirksomhed.

Start med at analysere din nuværende situation:

- Hvad fungerer godt i din nuværende marketingindsats?
- Hvilke udfordringer oplever du, når du forsøger at få nye kunder?
- Hvordan kan en målrettet marketingstrategi hjælpe med at løse disse problemer?

Når du har svarene på disse spørgsmål, kan du begynde at identificere de marketingkanaler og -værktøjer, der vil gøre en forskel for dig, som f.eks. sociale medier, lokal SEO eller annoncering. Det kan også være relevant at tænke på automatisering af dine marketingkampagner, så du kan bruge din tid på det, der virkelig betyder noget.



"Tænk på, hvor meget tid og penge du kan spare ved at have en marketingstrategi, der arbejder for dig, selv når du ikke er til stede."

Kapitel 3: Case



**"SE HVORDAN VI HJALP EN
HÅNDVÆRKSBASERET SERVICEVIRKSOMHED
MED AT FÅ 1.744 EKSTRA BOOKINGER OG
784.800 KR I MEROMSÆTNING I SIGTE"**

Hvordan virksomheden forbedrede deres konverteringsrate og øgede deres omsætning

Virksomheden har opnået en imponerende forbedring af deres konverteringsrate - fra 5,72 % i perioden 21. april 2024 til 21. april 2025, til 7,52 % i perioden 22. april 2025 til 18. juni 2025. Denne ændring har potentiale til at give dem hele 1.744 ekstra bookinger de næste 12 måneder. Det betyder også en meromsætning på hele 784.800 kr! Hvordan er det muligt? Svaret ligger i den kraftfulde kombination af de rigtige værktøjer og strategier.

Hvordan opnåede de dette?

Virksomhedens succes er et resultat af en velgennemtænkt marketingstrategi, der kombinerer flere effektive elementer. Den største forandring kom med implementeringen af videoindhold, der engagerede både nye kunder og dem, der allerede havde vist interesse, men ikke havde booket endnu.



Videoinndhold og sociale medier

Vi brugte videoer til at skabe interesse for virksomhedens services, især blandt personer, der måske var i markedet, men ikke kendte til virksomheden endnu. Videoerne blev målrettet på Meta, hvor vi nåede ud til et bredt publikum. Den næste nøglefase var remarketing - videoer, der var specifikt rettet mod personer, der havde besøgt virksomhedens side, men ikke havde booket. Denne strategi hjalp med at få dem til at tage det sidste skridt og booke en tid.

Hjemmesideoptimering og lavere CPC

En anden vigtig faktor var optimering af virksomhedens hjemmeside, som sikrede, at den var brugervenlig og optimeret til konvertering. Derudover brugte vi annoncering med fokus på at få så mange relevante klik som muligt til den laveste CPC (pris per klik), hvilket betød, at virksomheden kunne få mere ud af hver annoncekrone. Det gjorde det muligt at nå ud til endnu flere potentielle kunder og skabe vækst uden at øge udgifterne.



Hvad betyder det for dig?

Virksomhedens resultater viser, hvordan en velkoordineret marketingstrategi kan skabe vækst - og som håndværker kan du opnå det samme med de rette værktøjer. Ved at kombinere video, e-mail marketing, sociale medier og en optimeret hjemmeside kan du øge både synlighed og omsætning. Konverteringsraten steg fra 5,72 % til 7,52 %, hvilket gav 1.744 ekstra bookinger og 784.800 kr. ekstra i meromsætning - et klart bevis på, hvordan målrettet marketing kan skabe flere opgaver og bedre resultater.

Hvad kan du lære af dette?

Succes handler ikke om én enkelt strategi, men om at kombinere de rette værktøjer og kanaler. Virksomhedens historie viser, at effektiv marketing kræver flere strategier samtidig - som video til at engagere kunder, sociale medier til at skabe opmærksomhed og remarketing til at få kunderne til at handle.

Som håndværker betyder det, at dine kanaler skal arbejde sammen for at opbygge synlighed, tillid og gøre det nemt for kunderne at vælge dig. Når video, sociale medier og en optimeret hjemmeside spiller sammen, kan du skabe vækst og øge fortjenesten.



Vidste du?

Remarketing kan hjælpe dig med at få de kunder tilbage, der har besøgt din hjemmeside, men ikke booket.

Med remarketing kan du målrette annoncer mod personer, der har vist interesse for dine tjenester, hvilket øger chancerne for at få dem til at tage det sidste skridt og booke en opgave.

Opsummering af e-bogen: Sådan får du flere opgaver som håndværker gennem effektiv marketing

I denne e-bog har vi set, hvordan håndværkere kan bruge marketingstrategier til at øge synlighed, tiltrække flere kunder og få flere opgaver. Vi har gennemgået, hvordan en velkoordineret marketingindsats kan føre til markant vækst, som vi har set gennem virksomhedens succes.



Hovedpunkterne i e-bogen:

De rette marketingkanaler - som videoindhold, sociale medier, e-mail marketing og hjemmesideoptimering - kan skabe markante forbedringer i både konverteringsrater og omsætning. Remarketing hjælper med at få kunder, der allerede har vist interesse, tilbage og øger chancen for, at de booker. Effektive værktøjer som målrettet annoncering og engagerende indhold på sociale medier kan få potentielle kunder til at vælge netop din virksomhed. Håndværkere, der aktivt bruger online marketing, opnår bedre synlighed og tiltrækker flere kunder, fra optimering af hjemmesiden til relevant indhold på sociale medier - kort sagt, det handler om at være synlig og tilgængelig, når kunderne søger efter dine tjenester.

Konklusion:

Marketing er ikke kun for store virksomheder - som håndværker kan du skabe vækst med de rette strategier. Ved at kombinere video, sociale medier, remarketing og en optimeret hjemmeside tiltrækker du flere kunder og opgaver, samtidig med at din synlighed og troværdighed styrkes.

Med den rigtige strategi kan du styrke relationerne til dine kunder, øge konverteringsraten og få mere ud af din forretning. Du har nu værktøjerne til at løfte din håndværkervirksomhed til næste niveau.



TAK FOR AT LÆSE MED

Kontakt Adtimize i dag for en uforpligtende samtale om, hvordan vi kan hjælpe dig og din virksomhed med løsninger, der øger effektiviteten og skaber + på bundlinjen.

[Kontakt os for rådgivning](#)



+1.000
Kunder



Certificerede
Ekspertter