

Obsahový recyklovač

Nevytvářejte více obsahu než je nutné

Podnikej chytřeji, ne tvrději. Obsahový marketing je silný nástroj, ale nenechte si ho přerůst přes hlavu, když to není nutné. Koneckonců, to, v čem jste nejsilnější je tvorba skvělých produktů a to poslední, co byste

chtěli je stát se obětí svých vlastních sociálních sítí a blogu.

Tajný trik, který používají ti nejefektivnější online marketéři vám:

- 👉 ušetří hodiny práce
- 👉 pomůže naplnit zajímavým obsahem všechny vaše platformy a kanály
- 👉 umožní zasáhnout co nejširší publikum
- 👉 aniž byste museli věnovat tvorbě obsahu spousty hodin práce navíc

V čem to tkví? Jednoduše si vyberte jedno téma, které několikrát zrecyklujete a proženete v různou dobu různými kanály. Díky tomu můžete s jedním tématem pracovat třeba celý týden. Tohle je podrobný návod, jak na to, včetně příkladů na ukázkový týden.

TÉMA	<p>Vyberte si jedno téma, kterému chcete svůj obsah věnovat. Pokud vás žádné nenapadá, využijte bonusový dokument <i>50 tipů a nápadů na témata pro obsah</i>.</p> <p><i>Naše ukázkové téma: Péče o pleť</i></p>
PONDĚLÍ - BLOG	<p>Napište na toto téma krátký článek. Nezapomeňte mu dát takový nadpis, který bude vašeho čtenáře motivovat ke začtení se. Pokud nevíte, jak na to, inspirujte se v dokumentu <i>100 témat pro články na blog a e-mailové otvíráky</i>.</p> <p><i>Například:</i> Článek 5 důvodů, proč byste i vy měli používat přírodní kosmetiku, který shrne nejčastější benefity a také jednoduché kroky, které pomohou ke krásné a zdravé pleti. Nezapomeňte na prokliky na produkty, které v článku zmiňujete.</p>

<p>ÚTERÝ - NEWSLETTER</p>	<p>Připravte na toto téma krátký newsletter. Nadpis článku můžete použít i jako předmět e-mailu.</p> <p>Úvod newsletteru může být první odstavec článku, který naláká k dalšímu čtení. Nebo nějaký váš osobní příběh, který s tématem souvisí. Nezapomeňte na nějakou výzvu k akci, která by měla z newsletteru vést.</p> <p>V našem příkladu je to třeba zpátky k vám na blog nebo na produkt, který se k tématu vztahuje, například odkazy na vhodné produkty k ošetření pleti.</p>
<p>STŘEDA - INSTAGRAM POST</p>	<p>Připravte na toto téma příspěvek. Rozmyslete, čeho jím chcete dosáhnout a podle toho ho napište v duchu jednoho z pěti pilířů. Příklady najdete dole.</p> <p>#Vyprávěj příběhy</p> <p><i>Ještě než jsem začala s přírodní kosmetikou, moje pleť byla příšerná. Kupovala jsem si drahé krémy z lékárny na mastnou pleť, ale i když jsem si jimi mazala obličej třikrát denně, nic se nelepšilo. Dokonce to bylo naopak. A pak jsem v mamčině knihovničce objevila starou knížku o síle bylinek a tehdy započala moje dlouhá a přenádherná cesta k produktům, jak je znáte dnes. Kromě krásné práce a naplnění mi přírodní kosmetika přinesla ještě i několik dalších věcí. Především pro zdraví mé pleti. Přečtěte si na blogu nový článek s radami, které můžete využít i vy sami. Link najdete [...]</i></p> <p>#Piš o značce</p> <p><i>Když jsem začala budovat [ABC značka], vždycky jsem snila o tom, že pod máma rukama budou vznikat opravdu mimořádné produkty.</i></p> <p><i>A mám takový pocit, že se mi to daří! Tohle je jedna z posledních recenzí na můj [XYZ produkt]. Od zákaznice, která s přírodní kosmetikou teprve začala a už vidí první výsledky.</i></p> <p><i>5 nejlepších důvodů, proč byste měli začít s přírodní kosmetikou i vy jsem sepsala do článku na blogu. Číslo 4 je můj nejoblíbenější. ;) Odkaz na celý článek najdete [...]</i></p>

	<p>#3 Vzdělávej a inspiruj</p> <p><i>Jste přírodní kosmetikou dosud nepolíbení, ale láká vás ji vyzkoušet? Tady je 5 opravdu dobrých důvodů, proč s ní začít:</i></p> <p><i>[důvod č. 1 - stačí pouze nadpis důvodu] [důvod č. 2 - stačí pouze nadpis důvodu] [důvod č. 3 - stačí pouze nadpis důvodu] [důvod č. 4 - stačí pouze nadpis důvodu] [důvod č. 5 - stačí pouze nadpis důvodu]</i></p> <p><i>[text ke každému důvodu můžete také zpracovat do obrázku a vytvořit vícestránkový příspěvek.]</i></p>
	<p>#4 Bav a propojuj se</p> <p><i>Přírodní kosmetika mi pomohla s řadou kožních problémů a vděčím jí za [3 věci, které jste zmínili také v článku]</i></p> <p><i>Jak pomohla přírodní kosmetika vám?</i></p>
	<p>#5 Ukaž a prodávej</p> <p><i>Nenapadá mě jediná věc, kterou bych absolutně nemilovala na [XYZ produkt].</i></p> <p><i>[3 důvody, proč se jedná o skvělý produkt; napište důvody, které jste uvedli také ve svém článku]</i></p> <p><i>Pokud s přírodní kosmetikou teprve začínáte nebo jste se nerozhodli, který produkt od nás vyzkoušet, tohle je skvělé místo, odkud začít. [doplňte odkaz nebo cestu, kde váš produkt mohou koupit]</i></p>
<p>ČTVRTEK - INSTASTORIES</p>	<p>Vytvořte několikastránkovou stories (ale stačí 2-3) a pokuste se své fanoušky zapojit. Třeba otázkami nebo hlasováním.</p> <p><i>V našem příkladu vám může jako inspirace posloužit příspěvek z pilíře #4. Další tipy naleznete v dokumentu 50 tipů a nápadů pro stories.</i></p>
<p>PÁTEK - FACEBOOK POST</p>	<p>Vytvořte příspěvek pro Facebook. Můžete použít stejnou strukturu jako pro příspěvek na Instagramu nebo vytvořit silný prodejní příspěvek podle návodu, který najdete v bonusech pod názvem <i>Tahák na úspěšné prodejní příspěvky.</i></p>

<p>SOBOTA - FACEBOOK LIVE/ IGTV/ YOUTUBE</p>	<p>Natočte k tématu krátké video a ukažte sami sebe svým fanouškům, abyste posílili jejich důvěru a umožnili jim lépe poznat vizionáře, který za vaší značkou stojí.</p> <p><i>Například: Můžete natočit, jak má vypadat správná péče o pleť a jaké kroky jsou třeba ráno a večer udělat. Nebo můžete obsah článku namluvit na video a ukázat ve vysílání rovnou vhodné produkty, které zmiňujete také v článku.</i></p>
<p>NEDĚLE - PINTEREST</p>	<p>Vyberte z článku nějaký citát nebo heslo nebo znovu využijte chytlavý nadpis a použijte jej na obrazový příspěvek na Pinterest (samozřejmě pokud jej používáte).</p> <p>Nezapomeňte pin doplnit o popis a URL adresu, která povede na článek na vašem blogu, případně na produkt nebo jiný obsah, který chcete, aby vaši fanoušci viděli.</p>