

20 sisältöideaa jumitukseen

1. **Kirjoita aiheesta, joka on itsellesi tärkeä.** Mistä aiheesta voisit puhua loputtomiin? Mieti, mitä sellaisia aiheita, joista voisit hölpötellä loputtomiin ja luo niistä sisältöä.
2. **Muuta sellaisen sisällön muotoa tai sisältötyyppiä, josta olet ylpeä.** Etsi sellaisen sisällön, josta olet ylpeä ja tee siitä toisenlaisen sisällön. Esim. Tee hyvästä postaustekstistä kela.
3. **Vastaa yleisimpiin unelma-asiakkaasi kysymyksiin.**
4. **Käsittele väärinkäsityksiä, jotka ärsyttävät sinua.**
5. **Kerro jostain omasta haasteestasi/mokasta, joka yhdistää sinua ja unelma-asiakastasi.** Kerro, mitä kävi, miten ratkaisit asian ja mikä tilanne on nyt.
6. **Jaa suosittu sisältö uudelleen**
7. **Asiakkaan suusta:** Käsittele jotain mitä asiakas on sanonut.
8. Oletko myynyt hetkeen? Jos et, **tee mainos!**
9. **Kuvaa itseäsi työskentelemässä.** Lisää kuvatekstiksi kysymys, esittely tai joku muu sisältöidea alta!
10. Oletko esitellyt itseäsi viime aikoina? **Tee esittely!** Ota selfie ja kerro muutama fakta itsestäsi.
11. **“Ethän tee näin?”**. Onko asiakkaillasi jotain tapoja, joita toivoisit heidän lopettavan? Valitse jokin tapa ja pyydä lopettamaan. Kerro, miksi heidän pitäisi lopettaa ja mitä siitä voi seurata.
12. **Kerro, mikä on parasta työssäsi.** Lisää kuvaksi selfie, itsesi työskentelemässä tai jaa kuva lopputuloksesta.
13. **Poimi vanhasta sisällöstä** (esim. postauksesta, blogitekstistä tai uutiskirjeestä) **vinkki** tai luo siihen liittyvä tutoriaali.
14. **Parasta tässä viikossa.** Kerro mitä olet tehnyt tällä viikolla (erityisesti asiakkaiden kanssa) ja mikä oli parasta. Kerro, minkälaisia muutoksia sait aikaiseksi.
15. **Kerro oma tarinasi,** jos olet kulkenut saman matkan kuin unelma-asiakkaasi. Kerro, miten olet päässyt sinne missä olet nyt.
16. **Kannusta** asiakasta liittymään sähköpostilistalle, antamaan palautetta tai seuraamaan toista somekanavaasi.
17. **Kerro, mistä johtuu jokin asiakkaan ongelma.** Valitse ongelma myytävän palvelusi tai ajankohtaisuuden avulla.
18. **Näytä, miten itse teet jonkin asian, joka tuottaa haasteita asiakkaallesi.**
19. **Kysy kysymyksiä!** Mitä myyt juuri nyt? Mieti myytävään palveluun liittyviä kysymyksiä, jotka voivat paljastaa sinulle kuka tarvitsee palveluasi juuri nyt.
20. **Ota selfie.** Selfiet ovat mahtavia huomion herättäjiä ja niihin voi liittää erilaisia sisältöjä. Ota siis selfie ja kirjoita esimerkiksi jostain yllä olevista sisältöideoista!