

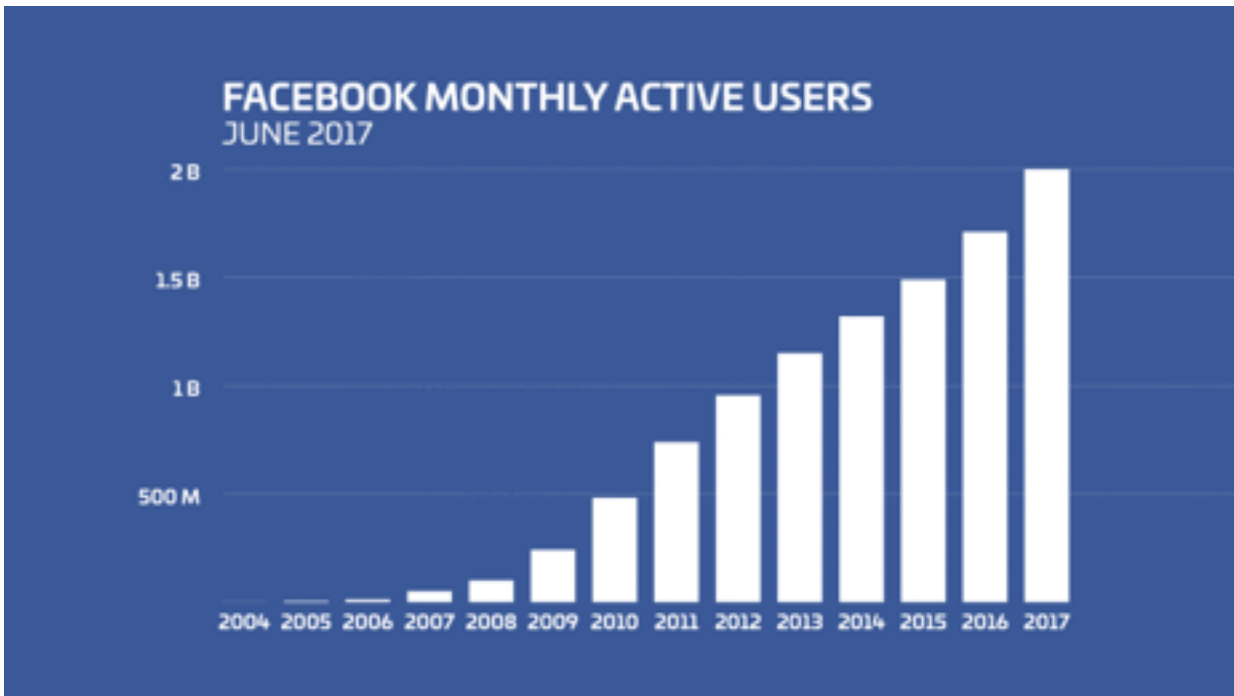
### 43 Ide promosi konten utama web bisnis



Konten berkualitas adalah value bagi sebuah website. Namun sebuah konten berkualitas tak akan ada artinya jika tidak ada orang yang mengetahuinya. Jangan hanya berharap bahwa orang-orang akan secara otomatis menemukan konten Anda. Perlu adanya langkah promosi. Berikut ini 43 ide kreatif untuk mempromosikan konten dalam berbagai platform.

#### **Facebook**

1. Ubah foto sampul menjadi bagian dari konten yang baru saja diluncurkan, hal ini akan meningkatkan awareness.
2. Pin post ke bagian atas halaman Anda, sesuaikan dengan gambar sampul dan sertakan link ke landing page.
3. Posting konten beberapa kali seminggu, variasikan gambar di setiap posting.



### Twitter

4. Ubah foto sampul untuk menampilkan bagian konten yang sedang dipromosikan.
5. Pin tweet ke bagian atas halaman Anda, sesuaikan dengan gambar sampul dan sertakan link ke landing page.
6. Buat hashtag untuk campaign.
7. Mengadakan obrolan Twitter atau tanya jawab pada waktu tertentu tentang penawaran menggunakan hashtag tersebut.
8. Lebih sering Tweet gambar dan link.
9. Adakan kontes. Misal, 100 orang pertama yang men-tweet tentang penawaran Anda mendapatkan hadiah gratis atau diskon produk.

### LinkedIn

10. Posting link ke konten di Halaman Perusahaan Anda, sertakan gambar jika perlu.
11. Bergabunglah dengan sebuah grup dan mulailah sebuah diskusi.
12. Jika Anda memiliki grup sendiri, kirim tawaran dalam pengumuman mingguan kepada semua anggota grup.



### **Google+**

13. Posting ke halaman Google+ Anda selama masa campaign. Sertakan gambar dan backlink ke landing page Anda.
14. Buat Google Hangout langsung untuk menjawab pertanyaan yang terkait dengan bagian konten.

### **Saluran Sosial Lainnya**

15. Jika Anda memiliki materi lain terkait konten (seperti gambar, infographic, atau meme) posting di StumbleUpon.
16. Jika Anda adalah pemasar atau staf marketing, coba bergabung dengan inbound.org dan memulai diskusi seputar konten Anda.

### **Situs Anda**

17. Buat CTA di beranda atau log-in screen Anda.
18. Saat Anda membuat lebih banyak konten, buat content library. Yakni sebuah halaman di website yang didedikasikan untuk konten yang Anda buat.
19. Saat penawaran baru dibuat, buatlah daftar tawaran unggulan di bagian atas content library.
20. Pada halaman terkait dalam situs Anda (misal halaman produk atau halaman terima kasih), sertakan link penawaran untuk mengunduh.
21. Sertakan tombol social share di halaman konten ucapan terima kasih.

## HOW CTA IS IGNORED BY MARKETERS



Source: Small Biz Trends, Go Globe, Content Marketing Institute, Online Marketing Coach

DESIGN BY  TRUCONVERSION

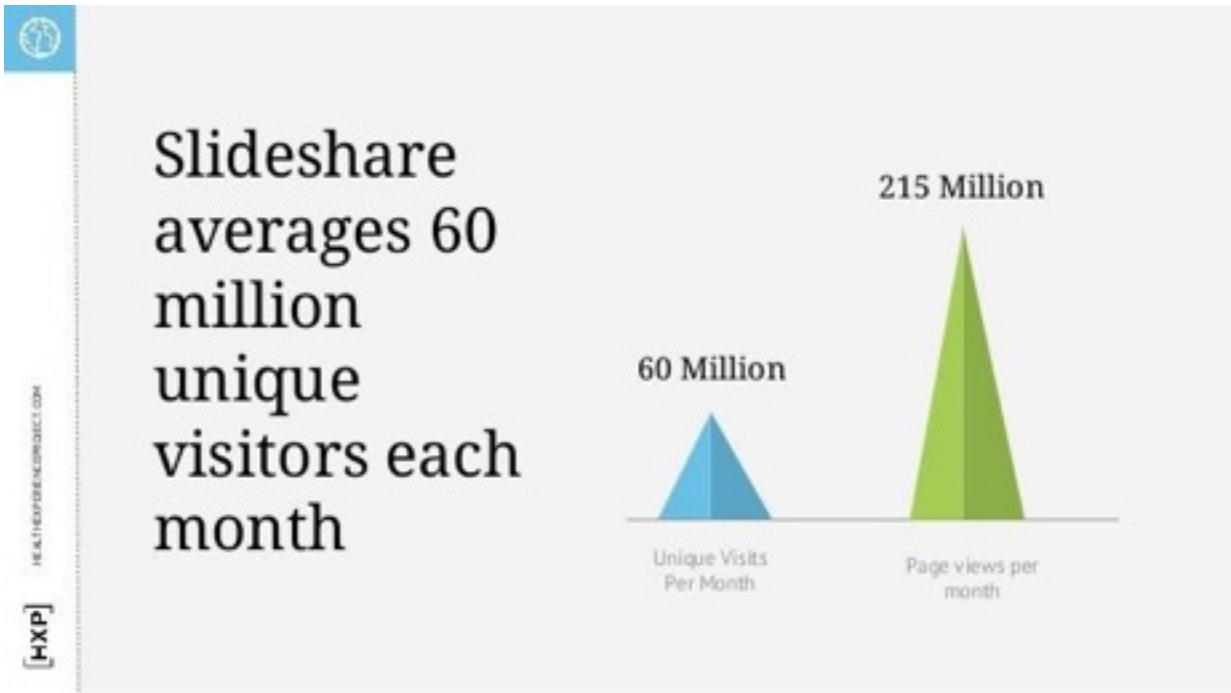
### Blogging

22. Blog tentang bagian konten sebanyak mungkin. Sebarkan postingan selama beberapa bulan untuk melanjutkan traffic yang stabil ke landing page.
23. Buat CTA di bagian bawah setiap posting blog yang tertaut ke penawaran.
24. Buat slide-in CTA untuk posting blog yang muncul saat pembaca berada di pertengahan posting blog.
25. Dorong social share posting blog dengan tombol social share built-in dan kutipan tweetable.
26. Anda tidak hanya perlu menjangkau audiens baru, tapi juga harus meningkatkan jumlah link masuk ke konten. Pastikan pos blog Anda berkualitas tinggi!

### Pencarian Organik

27. Tingkatkan lalu lintas dari mesin pencari dengan mengoptimalkan halaman untuk kata kunci yang ingin Anda beri peringkat.
28. Buat presentasi SlideShare terkait dengan penawaran itu. SlideShare memiliki domain berotoritas tinggi, dan orang-orang sering menggunakan SlideShare untuk menemukan konten pendidikan. Manfaatkan peluang ini.

29. Pada SlideShare, tautkan kembali ke penawaran dalam deskripsi presentasi serta di slide deck-nya.
30. Jika Anda memiliki akun PRO di SlideShare, kumpulkan nama dan alamat email orang-orang yang telah meminta konten menggunakan formulir pengambilan prospek di SlideShare.
31. Buat video singkat terkait dengan tawaran kemudian posting di YouTube.



### **E-mail**

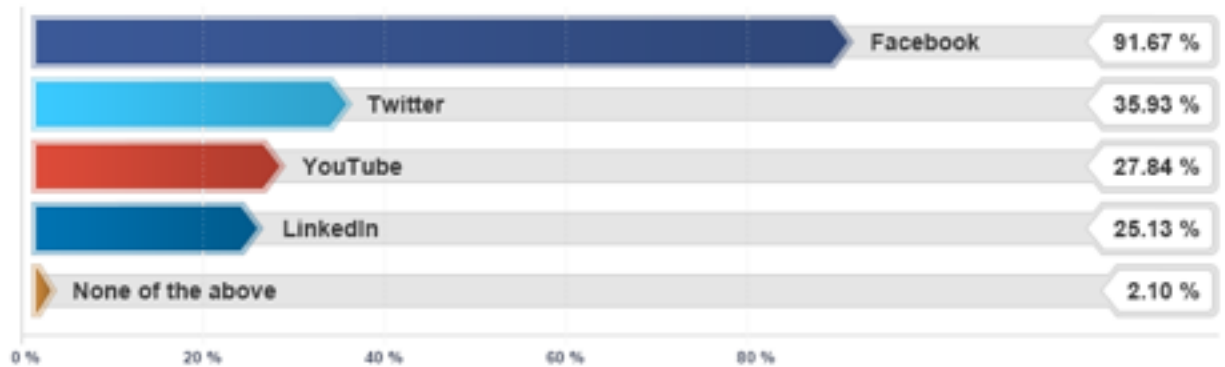
32. Segmentasi email dari database Anda sendiri tentang konten.
33. Sertakan tweet dalam email, tujuannya agar orang mengklik dan membagikan tweet dengan jaringan mereka.
34. Hubungi langsung beberapa teman dan influencer di industri Anda, dan minta mereka untuk berbagi konten dengan follower mereka.

### **Iklan Berbayar**

35. Tingkatkan keterlibatan posting Facebook organik menggunakan iklan berbayar Facebook.
36. Gunakan fitur penargetan ulang Facebook untuk menargetkan orang-orang yang berada dalam database Anda.
37. Buat Promoted Tweets di Twitter untuk muncul di feed berita pengguna yang ditargetkan atau hasil pencarian.

38. Gunakan fitur LinkedIn's Sponsored Updates untuk mempromosikan pembaruan konten.

## 92 % of Marketers Advertise on Facebook



Note: This data was taken from a survey of 265 social media marketers.



### Acara Langsung

39. Gunakan laptop atau tablet yang terbuka ke halaman landing di stan Anda dan dorong orong orang untuk mengunduh penawaran di sana.
40. Buat link pendek untuk konten dan sertakan dalam presentasi di acara tersebut.
41. Masukkan link pendek di bagian belakang kartu nama yang akan Anda bagikan di acara tersebut.

### Promosi Internal

42. Kirim email internal setelah konten ditayangkan. Sertakan penjelasan singkat, link ke landing page atau ucapan terima kasih.
43. Minta para eksekutif untuk mengirimkan pesan khusus yang dipersonalisasi kepada audiens mereka (jika relevan).
- 1.

Source:

<https://blog.hubspot.com/marketing/content-promotion-ideas>  
<https://sproutsocial.com/insights/facebook-stats-for-marketers/>  
<https://conversion-hub.com/blog/social-media-marketing/linkedin-marketing-your-critical-b2b-online-marketing-tool/attachment/linkedin-ads-statistics/truconversion.com>

[https://www.slideshare.net/GSW\\_Worldwide/slideshare-stats-35662304](https://www.slideshare.net/GSW_Worldwide/slideshare-stats-35662304)

<https://www.lyfemarketing.com/blog/facebook-advertising-strategy/>

<https://unsplash.com/>