



Historier som virker:

Forstå psykologien, bruk teknologien

Øyvind Vederhus // Espen Skogen



Godt innhold er den enkle delen av jobben



Bli likt

Bli valgt

Fornuft

Følelse

VANER

95%



Signal



Rutine



Belønning

**Hva trigger vanen,
og hvilken belønning jaktes?**

Øyeblikksbilder

Liking

Involvering

Motivasjon

Klikk

Lesetid

Kjøpsintensjon

Prøving

RISE.RUN.REST.REPEAT.



**Alternative ruter til Nike-kjøp:
Hvilken belønning jakter
publikummet ditt?**

1



Slik får du kjappere opp energien på morgenen



Derfor er 20 minutter løping nok

2



Slik kommer du raskt i form



Derfor bør du løpe før frokost



Slik velger du riktig løpesko



[Nike Free Run](#)
Kr 1299,-
[Nike Store](#)



88.8 2:08

PERSONLIG
TRENER

10

ELEIKO

SEE **THINK** DO **CARE**

Forstå psykologien
Bruk teknologien

Hva er formålet?

Hva gjør innholdet for oss?

1

Genererer data som gjør det mulig å bygge spissede publikum for annonsering

2

Bygger merkevarer gjennom vinklinger, holdninger og tone of voice

3

Motiverer kvalifiserte brukere til handling / innsending av søknad

Å lage **godt** innhold er
det **lettteste** vi gjør.

Det handler ikke alltid om
å selge **her** og **nå**.

Alt endrer seg.
Hele tiden.

**Det handler om den
gode historien.**

Godt innhold er EKTE.

Skal man lykkes må man være...

På riktig sted.

Skal man lykkes må man være...

**På riktig sted.
Til riktig tid.**

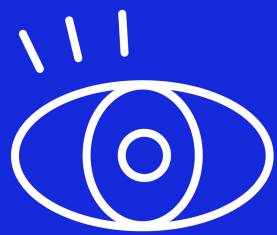
Skal man lykkes må man være...

**På riktig sted.
Til riktig tid.
Med riktig budskap.**

Nyttig.

Relevant.

Underholdende.





SEE
=
datafangst.



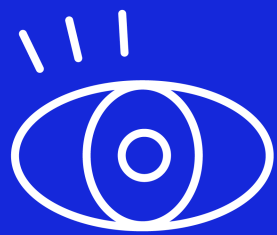
THINK
=
ytterligere
datafangst.



DO

=

kjøpsutløsende.



Funker det?

