



# Sådan kan du optimere dit faglige selskabs markedsføring – gratis

Webinar 21. september 2021

v. Cecilia Lykke Thorsén & Heidi Mejlby Hem  
Kommunikation, Danske Fysioterapeuter



**MARKETING IS TOO  
IMPORTANT TO BE LEFT  
TO THE MARKETING  
DEPARTMENT.**

David Packard

# Hvorfor bruge tid på marketing ... og hvad er det egentlig?



# Hvad skal der til?





# Hvad vil I gerne?

Vores formål er at give jer værktøjer til, at få:

1. Indsigt i muligheder og indsatser vedr. synlighed
2. Afdækket målsætninger for jeres indsats
  - hvad er realistisk?
3. Afklaret ambitionsniveauet for indsatsen, så I kan igangsætte initiativer, der kan understøtte ovenstående
  - prioriteringer

CONTENT MARKETING  
IS A LONG TERM RELATIONSHIP.  
IT'S NOT A ONE  
NIGHT STAND.



# Fagkongres



# Fagkongres 2018 – hvad lærte vi?

- One size doesn't fit all!
- Fælles stand
- Svære konkurrenceparametre
- Stort ressourceforbrug
- Uafklarede målsætninger
- Forskelligt syn på formål & forventning
- Fokuseret indsats & tilgængelighed under selve fagkongressen
- Ingen opfølgende indsats



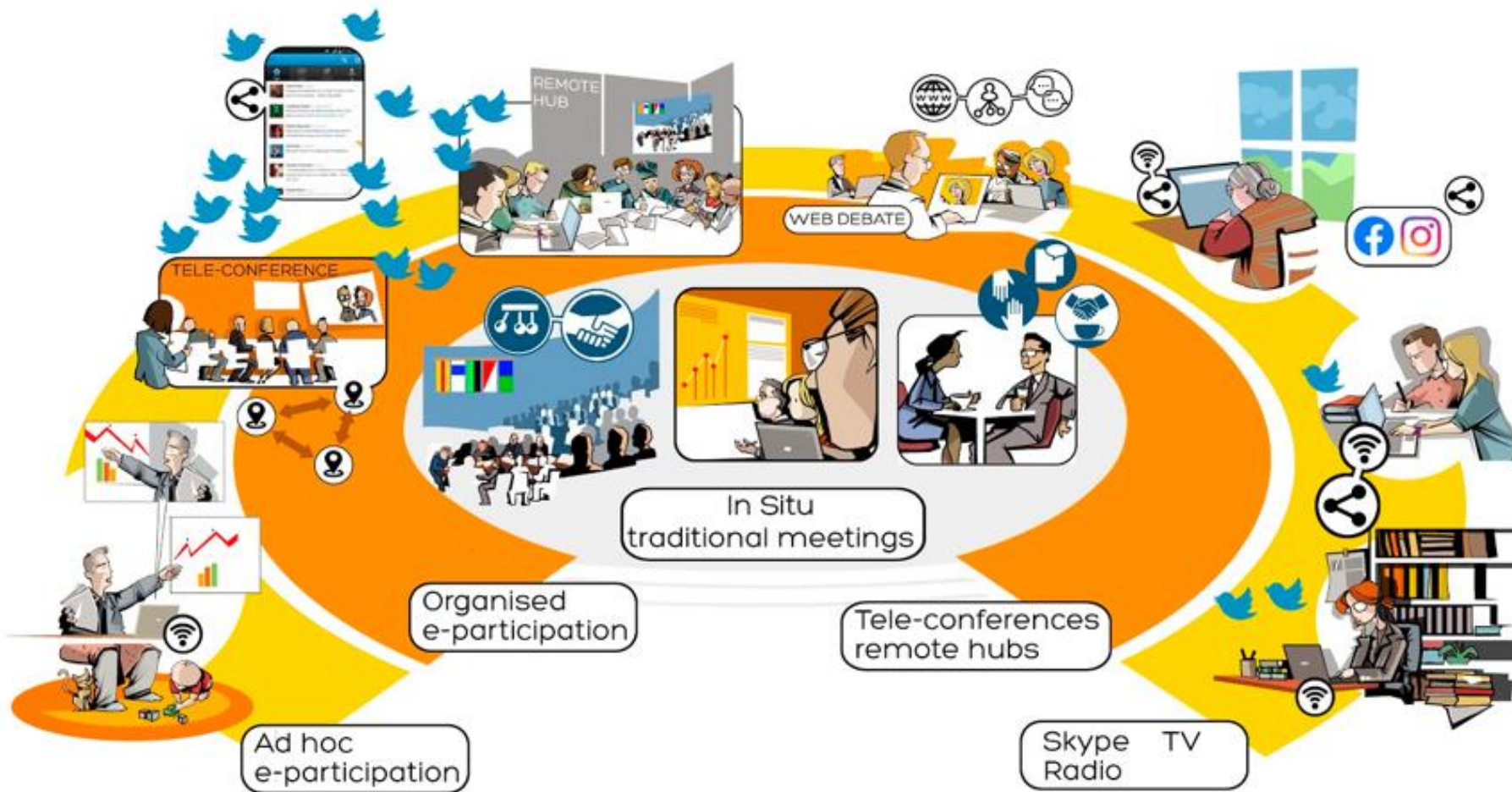
# Nye parametre for kommunikation

Arbejdsliv  
Nærvær  
Tilgængelighed  
Chats  
Forandringsparathed  
Privatliv  
On-demand  
Kvalitetstid  
Zoom Fatigue  
Hudsult  
Digitalisering  
Live-streaming  
multitasking  
Comfortzone





# Vi lever i en ny tid...





# Synlighed - før, under og efter - Fagkongres 2022

- Mulighed for at tænke langsigtet
- Skabe bæredygtigt materiale
- Målrettet relevant kommunikation
- Undgå konkurrence om opmærksomheden
- Sikre tid og plads til møder og netværk
- Tilgodese og respektere medlemmer (eksisterende og potentielle) – også dem, der ikke er til stede fysisk
- Skab dynamiske hybride løsninger på tværs af tid og sted



# Målsætninger



# Medlemmer af de faglige selskaber

MEDLEMSTAL 1. AUGUST 2021

[KLIK HER OG SE DE FULDE MEDLEMSOVERSIGTER](#)



**16.204**

Total



**13.116**

Ordinære



**2.510**

Studerende



**367**

Pensionister



**141**

Passive



**70**

Udland

Medlemsskaber af faglige selskaber i alt: **7.732**

Medlem af mindst et fagligt selskab: **5.594**

Andel medlemmer, der er medlem af mindst et selskab: **42 %**

Andel studerende, der er medlem af mindst et selskab: **3 %**

# Målsætninger



Some is not a number.

Soon is not a time.

## S

### SPECIFIC

- Define the goal as much as possible with no unclear language
- **WHO** is involved, **WHAT** do I want to accomplish, **WHERE** will it be done, **WHY** am I doing this - reasons, purpose, **WHICH** constraints and/or requirements do I have?

## M

### MEASURABLE

- Can you track the progress and measure the outcome?
- How much, how many, how will I know when my goal is accomplished?

## A

### ATTAINABLE/ACHIEVABLE

- Is the goal reasonable enough to be accomplished? How so?
- Make sure the goal is not out of reach or below standard performance

## R

### RELEVANT

- Is the goal worthwhile and will it meet your needs?
- Is each goal consistent with the other goals you have established and fits with your immediate and long term plans?

## T

### TIMELY

- Your objective should include a time limit. Ex: I will complete this step by month/day/year
- It will establish a sense of urgency and prompt you to have better time management



# Indsatsområder – midler til at nå målet

- **Berigende indhold**
- **SEO**
- **Sociale medier**
- **Aktiviteter**
- **Nyhedsbrev**



# Berigende indhold

- Fremme kendskab og genkendelse, pirre nysgerrigheden og skabe interesse
- Vise hvad I har på "hylderne"
- Brug jeres medlemmer, til at fortælle om værdien af selskabet, netværket og de faglige kurser
- Sørg for opdaterede nyheder og fjern forældede kurser
- Begræns evt. informationer på forsiden, så der er bedre overblik

“

**Nothing sticks in your head better than a story. Stories can express the most complicated ideas in the most digestible ways.**

—



# Faglige selskaber på fysio.dk

## Faglige selskaber i fysioterapi

Som medlem af Danske Fysioterapeuter kan du også blive medlem af et fagligt selskab. De faglige selskaber arbejder for at fremme og styrke de faglige miljøer i fysioterapien og den specialiserede og evidensbaserede fysioterapi i Danmark.



### Dansk Selskab for Fysioterapi

Dansk Selskab for Fysioterapi er paraplyorganisation for de 17 faglige selskaber i fysioterapi. Selskabet udspringer af et ønske om at styrke fysioterapiprofessionen gennem stærke faglige miljøer og bidrage til at realisere visionen om specialiseret og evidensbaseret fysioterapi.

Dansk Selskab for Fysioterapi og de faglige selskaber i fysioterapi er den organisatoriske ramme, hvori faglig viden, faglig ekspertise og faglig udvikling er forankret.

→ [Læs om selskabet](#)

### Fordele ved et fagligt medlemskab

De faglige selskaber arbejder med at styrke og udvikle kvaliteten af et speciale eller område af fysioterapeutisk praksis. Som medlem betyder det også, at du får nogle oplagte fordele, når du melder dig ind. Bliv klogere på hvordan der arbejdes for fysioterapien, og hvilken værdi et medlemskab af et fagligt selskab kan give dig.

→ [Læs mere om værdien af et medlemskab](#)

### Dansk Selskab for Akupunktur i Fysioterapi

Selskabet har til formål at fungere som lærings- og uddannelsesmiljø for fysioterapeuter, som ønsker uddannelse i medicinsk akupunktur.

### Dansk Selskab for Fysioterapi i Arbejdsliv

Selskabet arbejder for sikre og sunde arbejdspladser og anerkendelsen af fysioterapeuter, som en vigtig faggruppe inden for beskæftigelsesområdet.

### Dansk Selskab for Bassinfysioterapi

Selskabet har som sit formål at kompetenceudvikle og styrke medlemmernes faglige viden og ekspertise inden for specialet bassinfysioterapi.



# Fordelene ved egne sider på fysio.dk

- Hurtigere og bedre overblik
- Målrettet indhold
- Organisk søgning
- Link building til og fra egne hjemmesider
- Tracking af mønstre og handlinger
- Medlemsrejsen – hvor er man i sit medlemsliv?



Vidste du, at ...

**Du som medlem af Danske Fysioterapeuter kan blive medlem af et fagligt selskab?**

De 17 faglige selskaber arbejder for at fremme og styrke de faglige miljøer i fysioterapien og den specialiserede og evidensbaserede fysioterapi i Danmark. Som medlem bliver du bl.a. opdateret på seneste forskning og direkte adgang til en række temadage og kurser.

[Se oversigten over de faglige selskaber og læs om værdien af et medlemskab](#)

2

55

# Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling



Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling arbejder for at udbrede viden om muligheder for behandling af lymfødem, samt agere netværk lymfødemterapeuter imellem. Derudover arbejder selskabet for at sikre kvaliteten af lymfødemterapeutuddannelsen.

## Selskabets formål

Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling (DSFL) har til formål at opretholde og videreudvikle fysioterapeutisk lymfødembehandling som beskrevet af dr. Emil Vodder og videreudviklet af Prof. Dr. M. Földi m.fl. som KPE - "Komplexe Physiologische Entstauungstherapie", frit oversat "Kompleks Fysioterapeutisk Lymfødembehandling".

Selskabet arbejder desuden for at:

- Udbrede viden om muligheder for behandling af lymfødem
- Være netværk lymfødemterapeuter imellem
- Afholde uddannelsesforløb og sikre kvaliteten af lymfødemterapeut uddannelsen
- Holde medlemmerne ajour med nyeste viden på området gennem afholdelse af temadage og udgivelse af nyhedsbreve
- Holde kontakt til faggrupper og behandlere i andre lande

## Om Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling

Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling blev stiftet som en faggruppe under Danske Fysioterapeuter i 1994 og har i dag 164 medlemmer. Alle medlemmer er fysioterapeuter, der har gennemgået et 4-6 uger langt uddannelsesforløb som lymfødemterapeut. De fleste lymfødemterapeuter er ansat på hospitaler og hospices, eller har privat praksis som behandlingssted.

Selskabets **bestyrelse** udgøres af 9 medlemmer med forskellige baggrunde, interesser og ansvarsområder inden for lymfødembehandling. Sammen arbejder de for at udbrede den nyeste viden og udvikling vedrørende fysioterapeutisk lymfødembehandling.

## Faglige medlemsfordele

Som medlem af Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling får du både rabat på kurser og temadage samt adgang til en lukket Facebook-gruppe, hvor det er muligt at videndele og debattere spændende emner indenfor specialet. Med medlemskabet følger desuden muligheden for at modtage selskabets nyhedsbrev og for at fremgå af behandlerlisten over lymfødemterapeuter.

Uddannelsen som lymfødemterapeut

## Vil du vide mere?



Dansk Selskab for  
Fysioterapeutisk  
Lymfødembehandling

→ Besøg Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling

## Resumé af jeres webside.

1. Fakta
2. Synliggør værdien for medlemmet
3. USP: De væsentligste grunde til at blive medlem (FOMO)
4. Lad andre tale jeres sag (testimonial)

## Nyttige links

- Meld dig ind i Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling
- Tilmeld dig Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandlings nyhedsbrev
- Se selskabets uddannelse og kurser



# Klik fra fysio.dk til selskabets egen side

31. August 2020 – 1. september 2021

1105 → Sportsfysioterapi.dk	363 → Smof.dk
673 → Neurofysioterapi.dk	269 → fysiotest.dk
619 → Psykfys.dk	255 → Lymfoedembehandling.dk
608 → Boernefysioterapi.dk	242 → Ergonomi.dk
582 → Dugof.dk	179 → Bassinfysioterapi.dk
521 → Hjertelungefysioterapi.dk	162 → Mckenzieinstitute.org
517 → Gerontofys.dk	103 → Ffvu.dk
409 → Muskuloskeletal.dk	3185 → Danskselskabforfysioterapi.dk



# SEO – hvad bliver du fundet på?

## SEO-analyse:

1. Brainstorm – hvilke ord forbinder I selv med selskabet og dets fokusområde?
2. Hvad ville brugere, uden din faglige indsigt, søge på?
3. Hvilke ord bruger ”konkurrerende”/andre sites?





# Aktiviteter

- Kortlæg konkrete muligheder for øget synlighed ved aktiviteter målrettet både eksisterende (ambassadører) og potentielle medlemmer, fx:
  - Kurser
  - Webinarer
  - Informationsmøder (Facebook-begivenhed?)
  - Fagkongres (1:1-møder)



# Kurser – oplagt mulighed for synlighed

Husk link til jeres egen hjemmeside – eller endnu bedre – selskabets side på [fysio.dk](http://fysio.dk), når I laver en beskrivelse af jeres faglige kurser. Dette for at udbrede kendskab til foreningen og nudge i retningen af medlemskab.

Synliggør meget konkret værdiskabelse i form af faglig viden og netværk med ligesindede (medlemmer)

## OM KURSET



På årets Ergonomiseminar stiller vi skarpt på, hvilken betydning arbejdspladsens kultur har, for at kunne håndtere de ændringer der sker og hvordan vi kan bruge viden om arbejdspladskulturen i vores arbejdsmiljøarbejde. Hvordan sættes der fokus på ændring af vaner og adfærd både organisatorisk og på individniveau – og hvordan påvirker det arbejdsmiljøet?

På Ergonomiseminar 2021 bliver du inspireret til at arbejde med arbejdskultur og adfærd gennem oplæg, workshops og paneldebat. Du vil på begge seminarets dage desuden få mulighed for networking med ergo- og fysioterapeuter fra hele landet, der deler din interesse for arbejdsmiljø.

Program og tilmelding [her](#)

Kontaktperson

Gitte Arnbjerg [gitte.arnbjerg@gmail.com](mailto:gitte.arnbjerg@gmail.com) fra **DANSK SELSKAB FOR FYSIOTERAPI I ARBEJDSLIV**

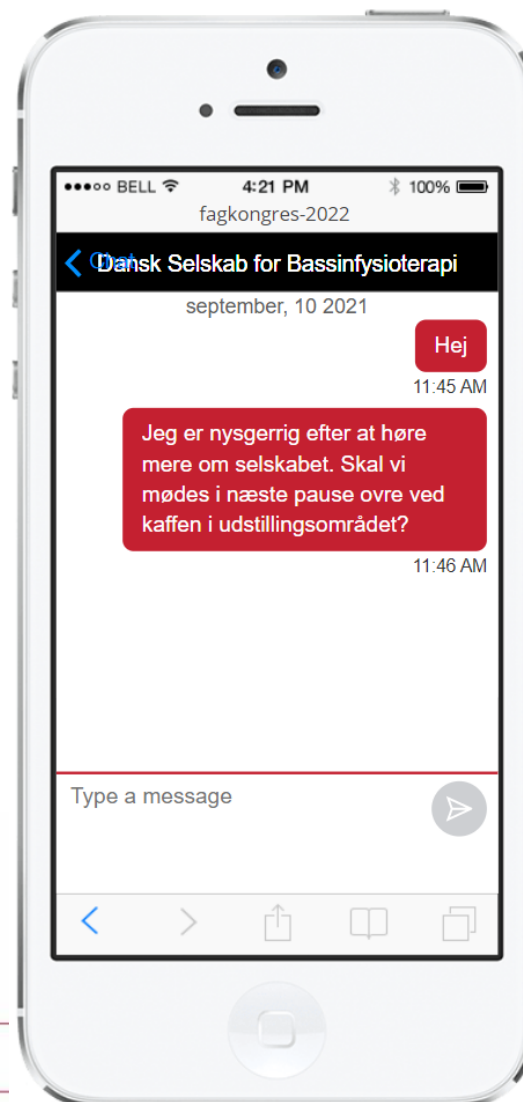
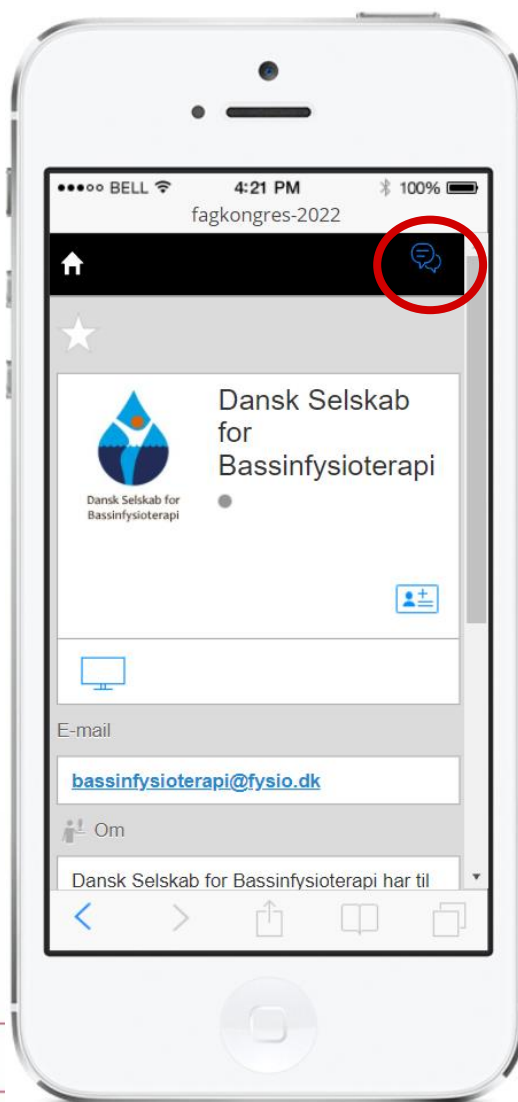
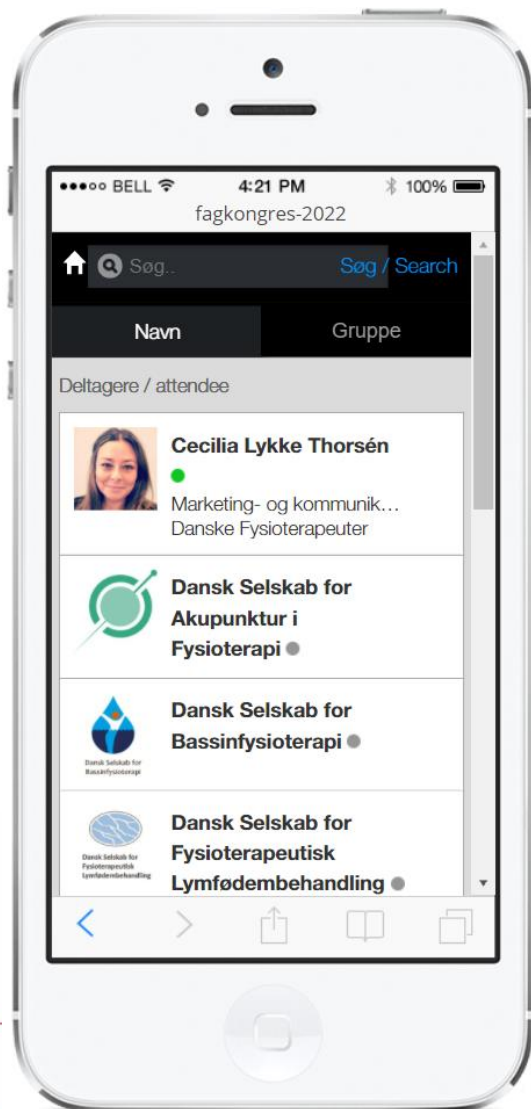
# Informationsmøder - online

- Det personlige møde - få sat ansigt på jer
- Uformelt men relationsopbyggende
- Mulighed for Q&A og konkrete eksempler
- Mulighed for at synliggøre værdien ved medlemskabet - evt. ved at lade jeres ambassadører fortælle om deres glæde/værdi ved medlemskabet:  
**Show it – don't tell it!**





# 1:1-møder under fagkongressen



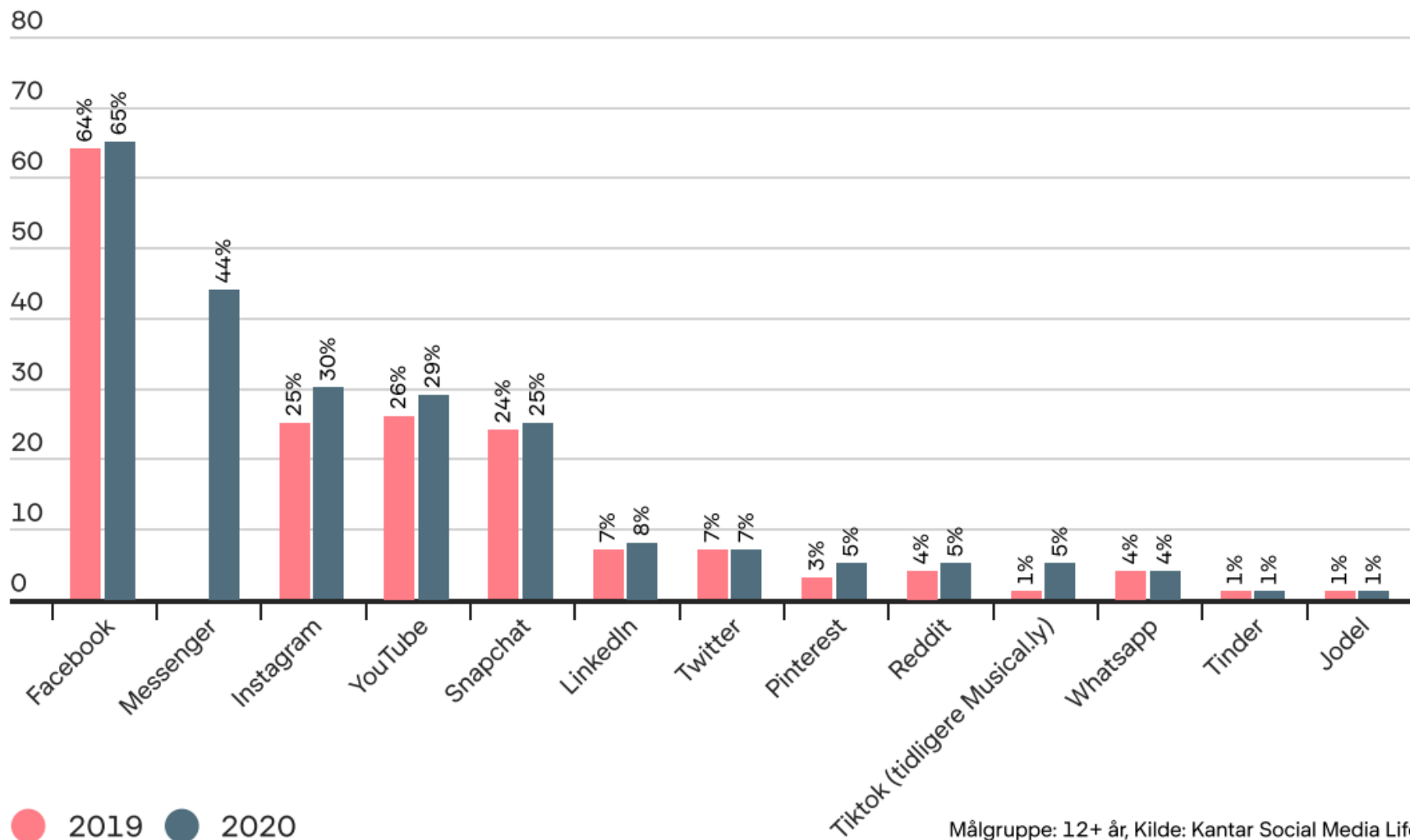




# Sociale Medier

# Medieudviklingen 2020

## Andel der dagligt benytter sociale medier





# Facebook

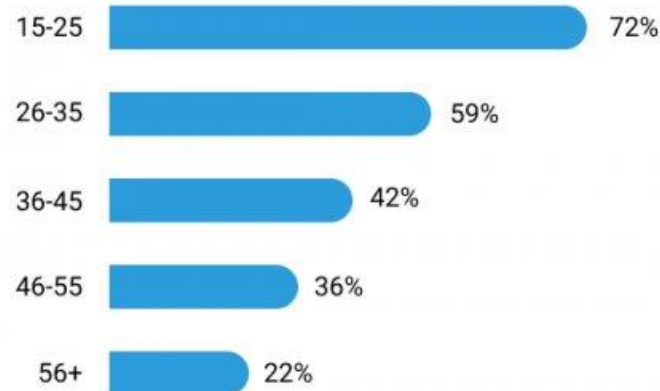
Pros	Cons
Synlighed	EdgeRank (hård konkurrence om opmærksomhed i nyhedsfeed)
Hurtig "nem" kommunikation / deling af eksterne links	Tidskrævende – hvad er berigende indhold?
Tilgængelighed (on-demand)	Tilgængelighed (on-demand)
Interaktion med medlemmer	Svært at skabe engagement (tonen)
Sparring (grupper)	Mindre debat på profilsider vs. grupper
Markedsføring af kurser	Gratis eksponering nedadgående
Data	Kræver Facebook Business



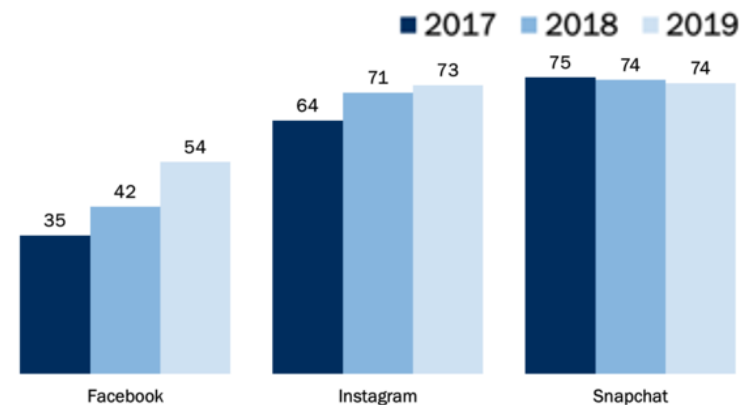
# Instagram

- 2. mest populære sociale medie i Danmark
- Udelukkende billedbåret
- Mindre debat men bedre tone
- Stories – nem og hurtig ens eksponering til følgere (24h)
- Sætte ansigter på afsender
- Takeovers (testimonials)
- Links kan ikke deles i opslag

Andel danskere der bruger Instagram



Kilde: Audience Project "App & social media usage" 2020



BRUGERE, DER SER ANDRES HISTORIER I 2017-2019 (I %)



# LinkedIn

- "Renere" medie i fht. FB (primært arbejdsrelateret / professionelt indhold)
- Synlighed / image (mulighed for at interagere med delinger og mentions) via virksomhedsprofil
- Nemt at skabe relationer / pleje netværk
- Nudging ved publicering af indhold (employee advocacy)
- Målretning af indhold (branche, geografi m.m.)
- Trender lige nu i fht. FB

LinkedIn



# Nyhedsbrev

# Elektroniske nyhedsbreve

26.08.2021



Vi holder mennesker i bevægelse

## CORPUS

'Corpus' er Danske Fysioterapeuters nyhedsbrev. Her får du nyheder, arrangementer, kurser og tilbud målrettet til dig.



### Fysioterapeut ved Paralympiske Lege 2021: Vi skal forlange meget mere af idrætsfolk med handicap

Jesper Bo Hedeager er fysioterapeut og fysisk træner for de danske para-atleter, som lige nu dystet om medaljer ved de Paralympiske Lege i Tokyo. Han mener, at fysioterapeuter kan træne atleterne endnu hårdere, end de gør i dag. Gevinsten er dobbelt: det giver dygtigere atleter og en bedre funktionalitet i hverdagen for idrætsudøverne.

→ Læs mere om fysioterapeut Jesper Bo Hedeagers arbejde under de Paralympiske Lege



Vi holder mennesker i bevægelse

## CORPUS

'Corpus' er Danske Fysioterapeuters nyhedsbrev. Her får du nyheder, arrangementer, kurser og tilbud målrettet til dig.



### Fysioterapeut ved Paralympiske Lege 2021: Vi skal forlange meget mere af idrætsfolk med handicap

Jesper Bo Hedeager er fysioterapeut og fysisk træner for de danske para-atleter, som lige nu dystet om medaljer ved de Paralympiske Lege i Tokyo. Han mener, at fysioterapeuter kan træne atleterne endnu hårdere, end de gør i dag. Gevinsten er dobbelt: det giver dygtigere atleter og en bedre funktionalitet i hverdagen for idrætsudøverne.

→ Læs mere om fysioterapeut Jesper Bo Hedeagers arbejde under de Paralympiske Lege



# 8 faglige selskaber har sendt en e-mail fra Simplify de seneste 6 måneder

- ... Dansk Selskab for Akupunktur i Fysioterapi
  - ... Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Lymfødembehandling
  - ... Dansk Selskab for Fysioterapeutisk Test og Træning
  - ... Dansk Selskab for Fysioterapi i Psykiatri og Mental Sundhed
  - ... Dansk Selskab for Hjerte- og Lungefysioterapi
  - ... Dansk Selskab for Mekanisk Diagnostik og Terapi
  - ... Dansk Selskab for Onkologisk og Palliativ
  - ... Dansk Selskab for Urologisk, Gynækologisk og Obstetrisk Fysioterapi
- 
- 2 andre selskaber har adgang – og har brugt det inden for det sidste år:
    - Dansk Selskab for Fysioterapi i Gerontologi og Geriatri
    - Dansk Selskab for Smerte og Fysioterapi
  - 7 selskaber sender nyhedsbreve via andre systemer eller slet ikke





# Statistik for nyhedsbrevene sendt de sidste 6 måneder

- Der er sendt 20 email-kampagner fordelt på de 8 selskaber
- Der er sendt 5.136 mails
- Email-kampagnerne havde en gennemsnitlig åben rate på: 68%
  - Corpus lægger på ca. 55%, segmenterede mails 60-75%
- De samme 20 emails havde en klikrate på: 14%
  - Corpus lægger på ca. 19%, segmenterede mails: 18%-38%
- Er det så godt eller skidt?
  - Afhænger af målsætningen for indholdet af mailen, men generelt rigtig høj interesse



# Hvad kan man arbejde med?

- Gode emnefelter – har set en enkelt helt uden overskrift
- Gode links til nyheder på hjemmesiden → at det indhold, der ligger der, er opdateret
- Gode links, hvis man indsætter emailadresse, som man skal skrive til
- Gode links med tekst – og ikke sat ind så man ser hele URL'en eller ikke kan se link (ex. 65% åbnet, 1% klikket)
- Gode links – som linker til noget (ex. 69% åbnet, 3% klikket – og ingen links i teksten virkede)

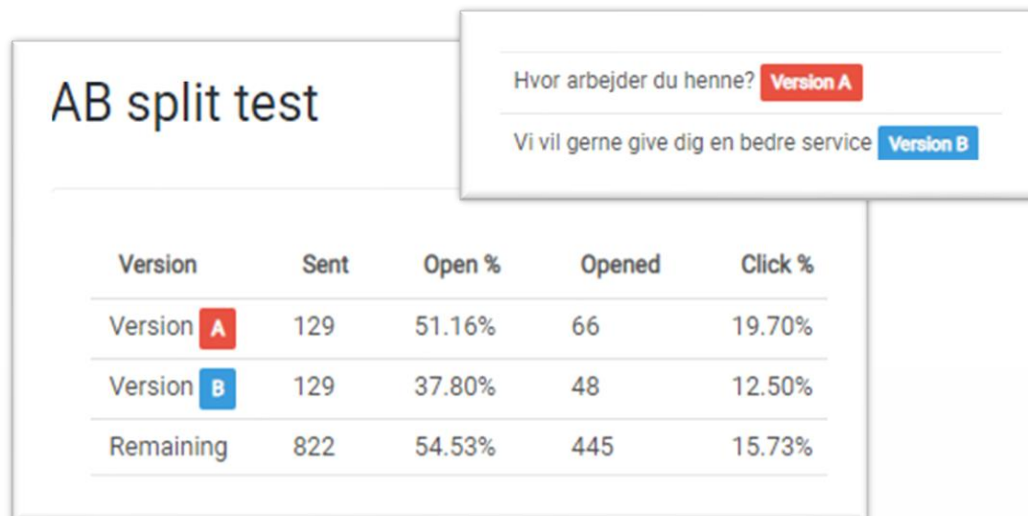


# Hvad kan man arbejde med?

- Billeder
- Opsætning
- Længde
- Tone of voice

- Men vigtigst

- Emnefelt
- Indhold
- Links



# Hvorfor skal vi arbejde med det?

- Fordi det virker
- Ex. fagligt selskab
  - Gode overskrifter og klikbare synlige links kan give åbenrater på 76% og klikrate på 26% - super 👍





# Hvordan kan man få læsere til sine nyhedsbreve?

1. Tilmeldingsbox på hjemmesiden, så man får både medlemmer og ikke-medlemmer



2. Automatisk opdateret via medlemssystem, så kun medlemmer modtager nyhedsbrevet



# Opsamling & afrunding



## **Social**

Skab engagement  
på fx Facebook

## **Link Building**

Skab direkte links til/fra  
indhold på sider med  
relevans, høj kvalitet og  
godt omdømme

## **SEO - Keywords & Targeting**

Vælg keywords som folk er tilbøjelige til at  
søge på, for at finde jeres indhold.

## **Content Quality & Tilgængelighed**

Skab indhold, som beriger den besøgende samtidig  
med at det besvarer vedkommendes søgning/  
efterspørgsel. Giv dem hurtig adgang til de vigtigste  
oplysninger. Tænk i "mersalg" af det værdiskabende:  
Medlemsfordele - unikt faglighed og netværk



# Afrunding - indsatser

1. Opdatering af egne sider/landing pages på fysio.dk
2. Opdatering af hjemmesider (forsiden først)
3. Udvælg en "chat-ansvarlig" på fagkongressen
4. Links til landing pages i kurser på fysio.dk
5. Sociale Medier (opfølgning på fagkongressen, strategi for indhold)
6. Nyhedsbreve (opfølgning på fagkongressen)
7. Informationsmøder for potentielle/nye medlemmer



# Sæt kryds i kalenderen...

- **Q&A om markedsføringsoptimering**  
Den 7. oktober kl. 15.00-16.00
- **Simplify undervisning 2021**  
Den 14. oktober kl. 14.30-15.30  
Den 9. dec. kl. 14.30-15.30





# Spørgsmål?