

10

**Manieren om gratis
jouw evenement online
te promoten**



Je ben enthousiast. Je hebt een once-in-a-lifetime event georganiseerd. Het wordt geweldig!

Nu is het tijd om de wereld over jouw event te vertellen. Maar jouw budget is krap (lees: niet bestaand) en je hebt geen idee waar je moet beginnen. Hoe denk je over het promoten van jouw event?

Het promoten van jouw event hoeft niet zo moeilijk te zijn, en het hoeft al helemaal geen fortuin te kosten. Je kunt in feite een heel eind komen zonder een cent uit te geven. Ja, dat heb je goed gehoord: Je kunt jouw event gratis promoten.

Of je jezelf nu veel bezighoudt op social media, een fan bent van e-mail-marketing of op zoek bent naar een online shop om eventtickets te verkopen, hier zijn een aantal manieren om jouw event online te promoten. Voel je vrij om dit te gebruiken als een stap-voor-stap gids voor het promoten van jouw event of als een handige bron voor wanneer je inspiratie nodig hebt.

Ga ervoor...





Wees georganiseerd

First things first. (Maar natuurlijk. Het is een beetje een dwaze uitspraak.)

Als je serieus een succesvol event wilt creëren, dan wil je wat tijd besteden aan het vooruitplannen van dingen. Het helpt je te focussen en het grote geheel te zien. Ga even zitten met jouw medeorganisatoren en brainstorm over wat promotie ideeën: Hoe promoot jij het event? Welke kanalen gebruik jij eerst? Wie is er verantwoordelijk voor welk deel van de eventpromotie?

Al overweldigd? Niet nodig. Hier is een handige checklist samengesteld (zie bijlage) om jou te helpen van start te gaan. Volg gewoon de stappen en je zult in no-time een waterdicht plan hebben.



2

Laat jouw eventpagina stralen

Het spreekt voor zich dat jouw eventpagina de plek is voor mensen om te leren over “waar”, “hoe” en “waarom-zou-ik-gaan”. Dat is waarom jij wilt dat jouw eventpagina opvalt. Opgemerkt worden is de eerste stap tot het verkrijgen van event aanmeldingen en het verkopen van tickets.

Dus wat kun je precies doen? Een heleboel, eigenlijk!

Het doel is om de mensen op jouw eventpagina te houden in plaats van dat ze jouw pagina verlaten om bijvoorbeeld een filmpje op te zoeken op YouTube van de artiest die je hebt ingehuurd. Als ze eenmaal weg zijn, komen ze misschien niet meer terug. Integreer alle relevante, afbeeldingen, video's en andere media direct op jouw eventpagina.

Als het mogelijk is, verzamel dan wat professionele foto's van de locatie, de artiesten enzovoorts. Als deze niet beschikbaar zijn of wanneer je weinig tijd hebt, dan kun je altijd online eye-catching stockfoto's vinden.

En als laatste, vergeet de essentiële details niet. Is er een dresscode? Moeten mensen zich van tevoren aanmelden? Is de locatie moeilijk te vinden? (Google Maps insluiten moet zeker helpen.) Houd jouw event pagina zowel mooi als informatief, dat is jouw sleutel tot succes.



[Seiten](#) [Abgabe](#) [Bearbeiten](#) [Darstellung](#) [Verlauf](#) [Lesezeichen](#) [Fenster](#) [Hilfe](#)
66% 100 14.24. Sep. 14:08 Chris Hoopel

[Google](#)

[vich](#) [Gmail](#) [Bilder](#) [Anmelden](#)

Schneller im Internet unterwegs

[Installieren Sie Google Chrome](#)

Google

Deutschland

[Google-Suche](#) [Auf gut Glück!](#)

[Datenschutzerklärung & Nutzungsbedingungen](#) [Einstellungen](#)

[Werbeprogramme](#) [Unternehmen](#) [Über Google](#)

Cookies helfen uns bei der Bereitstellung unserer Dienste. Durch die Nutzung unserer Dienste erklären Sie sich damit einverstanden, dass wir Cookies setzen. [Mehr erfahren](#) [OK](#)

MacBook Pro

3

Help Google jouw event te vinden

Dit zal je misschien verbazen, maar veel mensen gebruiken Google om dingen te vinden. Dat geldt ook voor - je raadt het al - events. Zou het niet geweldig zijn als jouw event getoond wordt als iemand zoekt naar “events bij mij in de buurt “?

In een notendop, je wilt wat zoekwoorden gebruiken in jouw event omschrijving die Google helpen relevante mensen naar jouw eventpagina te verwijzen. Als je in Amsterdam een sterrenkijkavond organiseert, dan is het waarschijnlijk verstandig om “sterrenkijken in Amsterdam” te gebruiken om jouw pagina te omschrijven.

En, natuurlijk, helpt het om wat SEO (search engine optimalisatie) basics te kennen. Je hoeft niet in een dag een SEO expert te worden, maar een aantal tricks brengen je al een heel eind.



4

Duik in de event community

Laten we eerlijk zijn: Elke stad heeft een actieve community van mensen die naar verschillende events gaan. Bereik ze.

Als dat eenvoudig klinkt, is dat omdat het dat ook is. Waarom zou het niet zo zijn? Het is het tijdperk van het Internet. Je zal ongetwijfeld actieve eventforums vinden op Google. Post jouw event daar, stimuleer mensen het woord te verspreiden en misschien kun je een speciale korting aan die specifieke community aanbieden. Je kunt zo creatief zijn als je maar wilt.



Facebook



Snapchat



Instagram



Twitter



Chrome



Gmail



Spotify



Messenger

5

Omarm social media

Je wist dat dit zou komen. Geen handleiding voor gratis event promotie zou compleet zijn zonder Facebook, Twitter, Instagram enzovoorts.

Maar weten dat deze sites bestaan is niet goed genoeg. Je moet leren hoe je ze moet gebruiken in jouw voordeel. We laten je er niet alleen voor staan. Zie **boekje '4 tips voor promotie event op Facebook'**.

Social mediakanalen zijn perfect voor winacties, het gratis weggeven van tickets en andere coole promoties. Als jouw aanbod in de smaak valt en je een catchy hashtag vindt, zal jouw event als een #vuurtje verspreiden op al jouw social mediakanalen.

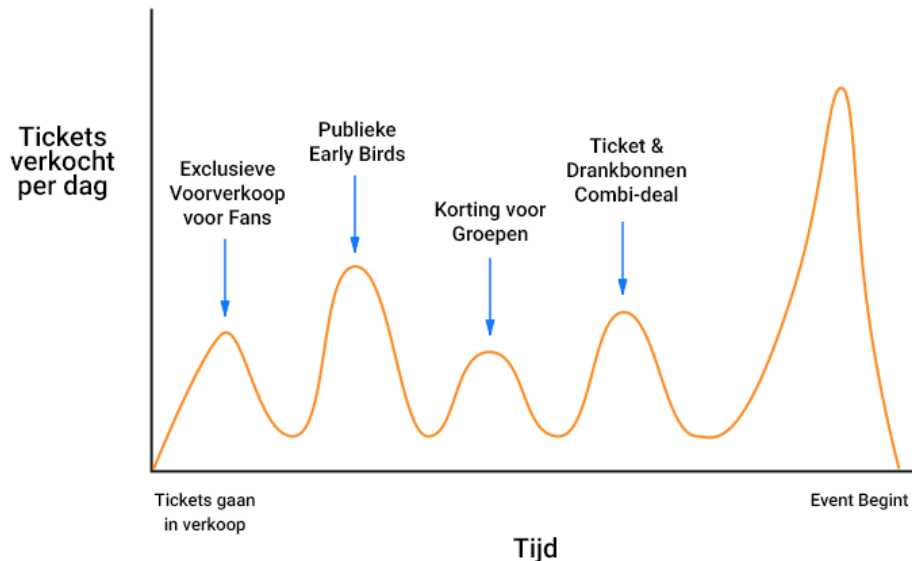


6

Wees creatief met je ticketverkoop

“Waar moet je creatief over zijn?” vraag je jezelf misschien af. “Ik maak gewoon een redelijke prijs voor mijn tickets en hoop dat mensen ze kopen!”

Terwijl dat zeker een haalbare strategie is, kun je ook slimme ticketprijzen gebruiken om jouw event te promoten. Er zijn manieren om de ticketverkoop te helpen door speciale “early bird” prijzen aan te bieden, scherp geprijsde groep tickets aan te bieden of eventtickets te bundelen met andere goodies (maaltijdvouchers of een fan T-shirt bijvoorbeeld).







Activeer jouw deelnemers

Vergeet niet: Jouw gasten zijn absoluut de beste supporters. Geen verrassingen; ze vonden jouw event al leuk genoeg om een ticket te kopen.

Moedig ze aan om het event promoten bij vrienden en om actief gebruik te maken van social media hashtags wanneer ze erover praten. Bied ze drink vouchers of andere extraatjes. Toon dat je ze waardeert, en je zult vaak zien dat ze bereid zijn om wat extra voor je te doen.

Oh, en het is niet alleen gelimiteerd aan jouw gasten. Misschien speelt er een toffe band of coole DJ of ander soort artiest op jouw event. Denk je dat ze het interessant zouden vinden om bekend te worden bij zoveel mogelijk mensen? Denk je dat ze wat promotie voor je zouden willen doen?

Dit zijn geen strikvrAGEN – want natuurlijk willen ze dat!

Lees hier het laatste nieuws over de gebeurtenissen van JCI Nederland



'Futureproof' samenwe- ken met partners voor het Wereldcongres

Peris dolor sequam quibusque et
untum labore officium isque pro dignitate
sunt in voluptat. Cae volupta ventis
... in voluptatibus? Off...



Vergeet de e-mailmarketing niet

Met de constante levendigheid op social media, is het gemakkelijk om de kracht van e-mailing te vergeten. Vergeet niet, e-mail is nog steeds één van de effectiefste manieren voor online marketing. McKinsey *schat dat e-mail 40 keer effectiever is in het werven van klanten dan Facebook en Twitter.

Oké we geven toe, deze aanpak hangt af van of jij een lijst met personen hebt om te e-mailen. Begin nu met het maken van een lijst. Het hoeft niet een hele klus te zijn. Laat jouw bestaande gasten het woord verspreiden en maak het zo gemakkelijk mogelijk om je aan te melden voor de nieuwsbrief. Prikkel mensen om zich aan te melden.

* McKinsey & Company is een van oorsprong Amerikaans organisatieadviesbureau, dat zich richt op de strategische vraagstukken van organisaties. Wereldwijd heeft McKinsey circa 7.500 consultants, verspreid over 90 vestigingen in 51 landen.

SAN PEDRO DE
ATACAMA 250 Km

USHUAIA

BUENOS AIRES

IGUAZU

USHUAIA 3.471 Km

BUENOS AIRES
1.421 Km

IGUAZU

NUEVA YORK
7.163 Km

TOKIO 17.220 Km

IGUAZU 1 187 Km

www.turismo.jujuy.gov.ar

9

Houd je events op één plek

Wacht. We zeggen niet dat je jouw events moet promoten met precies dezelfde kanalen. Een business conferentie past waarschijnlijk het best op LinkedIn, terwijl een paintballgame waarschijnlijk het best past op Facebook. Wat we bedoelen is dat het slim is om jouw eventpagina op op één kanaal aan te maken en te beheren.

Dit klinkt als een klein ding. Maar als je meerdere events organiseert, heeft het zo zijn voordelen om alles op een plaats te houden. Als iemand een van je events checkt, is de kans groot dat ook jouw andere events opgemerkt zullen worden en men nieuwsgierig wordt. Zelfs als het niet relevant is voor hen, misschien hebben ze één of twee vrienden die geïnteresseerd zouden kunnen zijn.

$$f \quad B = \frac{\Delta I_c}{\Delta I_b} \quad v = c/\lambda$$

$$\frac{v_2}{v_1} = \frac{\lambda_1}{\lambda_2} \quad v = \frac{1}{\sqrt{\epsilon_r \mu_r}} = \frac{c}{\sqrt{\epsilon_r \mu_r}}$$

$$E = mc^2$$

$$\cos \alpha \quad F_v = \sum \frac{F_n}{R} \quad x^* T = 6$$

$$g \quad F_g = \frac{m_1 m_2}{r^2} \quad \gamma \quad E = \frac{ec}{\lambda}$$

$$= \frac{1}{\cos(v_1 v_2)} \sinh(v_1 + v_2)$$



10

Volg, leer, verbeter

Kennis is macht, of - in jouw geval – een betere manier om je event te promoten. Je kunt een heleboel data verzamelen met tools zoals Google Analytics. Probeer zoveel mogelijk data bij te houden: Wat verkoopt het best? Wie koopt het? Wat zijn jouw meest succesvolle marketingkanalen?

Het verkrijgen van deze informatie dat kost helemaal niets en maakt jou beter voorbereid om je event succesvol te adverteren. Jij kan kiezen welke tickets je korting geeft (of beëindigd), welke marketingkanalen je moet gebruiken, welke klanten je opnieuw moet targetten met je banners, en zo veel meer.

Dat is alles... je kunt starten met promoten van jouw event

Je hebt een fantastisch event georganiseerd en je hebt zojuist een heleboel geweldige en gratis manieren voor event promotie ontdekt. Waar wacht je nog op? Jij kan nu beginnen met het promoten, adverteren en het verkopen van tickets voor jouw event.

Copyrights 2020

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door printouts, kopiëren, of op welke andere manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.