GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Cómo promover un evento de forma efectiva

Actualidad Empresarial | 19/09/2024 | 00:00

Saber cómo promover un evento de manera efectiva puede determinar el éxito o el fracaso del acontecimiento. Para garantizar la notoriedad del evento y la asistencia del público, es fundamental diseñar una estrategia completa que aborde todas las herramientas del mercado disponibles. Una de las tácticas más efectivas a día de hoy es el uso de merchandising personalizado y regalos promocionales baratos. Estos elementos ayudan tanto a generar interés y expectativas acerca del evento, como a reforzar la identidad de la marca y garantizar que este último se sitúe en el Top of Mind de los asistentes tiempo después de su celebración.

En el artículo de hoy, se verán algunas estrategias fundamentales para promover el evento, poniendo el foco en cómo integrar merchandising para empresas como una parte fundamental del plan de promoción.

7 claves para hacer que el evento sea inolvidable

Definir la audiencia objetivo

Antes de lanzar cualquier campaña, es indispensable definir a quién va dirigido el mensaje. Conocer al público permitirá adaptar las acciones promocionales de manera más efectiva. Para ello, se debe conocer la demografía, intereses y comportamiento de la audiencia para escoger los regalos promocionales más adecuados y diseñar una estrategia que impacte con ellos.

El merchandising personalizado es muy importante en esta fase, puesto que se pueden adaptar los productos a las preferencias de la audiencia. Por ejemplo, si se dirige a un público concienciado por la sostenibilidad, se puede considerar regalar artículos como libretas, mochilas o cargadores ecológicos.

Usar las redes sociales para promocionar el evento

Las redes sociales son una herramienta fundamental para la promoción de eventos. Instagram, TikTok y LinkedIn permiten generar interés alrededor del evento, al mismo tiempo que interactúa con los asistentes potenciales.

Usar las redes sociales para realizar sorteos de merchandising personalizado, no solo aumentará la visibilidad del acontecimiento, sino que también incentivará a los usuarios a compartir el contenido y generar un efecto bola de nieve.

Definir una estrategia de email marketing

Hoy en día, el email marketing sigue siendo una de las formas más eficaces de llegar directamente a la audiencia. Crear unos correos electrónicos que cuenten el storytelling del evento y, simultáneamente, motive a las personas a inscribirse al acontecimiento es fundamental. En los mismos correos se pueden ofrecer regalos personalizados baratos como incentivos para aquellos que logren registrarse temprano o que inviten a otras personas.

Una de las estrategias más eficaces es enviar un pequeño regalo promocional como un llavero o una libreta personalizada a las primeras personas inscritas. Este hecho no solo les motivará a asistir, sino que también ayudará a que la marca gane notoriedad a través del Word of Mouth (WoM).

Ofrecer merchandising para empresas en el evento

El merchandising corporativo es una de las mejores estrategias para mantener el evento en el Top of Mind de los asistentes durante mucho tiempo después de su finalización. Durante la celebración del evento se pueden ofrecer productos de calidad que incorporen el logo y los colores de la marca. Además de camisetas y bolsas tradicionales, se puede apostar por opciones más innovadoras como botellas térmicas, cargadores inalámbricos o bloc de notas ecológicos.

Esta selección de regalos personalizados baratos no solo ayudarán a promocionar el evento, sino que crearán una relación más profunda entre la marca y los participantes del evento.

Aprovechar el marketing de influencers

Con el fin de generar mayor visibilidad para el evento, colaborar con embajadores de marca es una de las opciones más populares actualmente en el mercado. Identificar personas clave en la industria que puedan ayudar a difundir el mensaje y a generar interés en su comunidad. Se les puede hacer llegar un kit de merchandising personalizado para que los influencers lo muestren en sus redes sociales, creando contenido atractivo orgánico que consiga promover el evento. Asimismo, para atraer a nuevos asistentes al evento, los prescriptores digitales pueden realizar sorteos con regalos personalizados baratos y paralelamente, incrementar la participación de la audiencia.

Mantener el evento presente en la vida diaria de los asistentes

El hecho de ofrecer productos tanto únicos como útiles a los participantes, asegura que el evento siga siendo recordado. Se debe asegurar de que el merchandising para empresas que se entreguen en el acontecimiento, esté alineado con los valores de la marca.

Los regalos personalizados baratos pueden ser una forma económica y efectiva de impactar en los potenciales clientes si se personaliza de una manera creativa e innovadora.

Mantener el vínculo

Una vez el evento ha finalizado, tratar de mantener el contacto con los asistentes enviando un correo de agradecimiento con un descuento para futuros eventos o lanzamientos de productos. Una tarjeta de agradecimiento personalizada también puede ser una gran opción para mantener el vínculo establecido.

Promover un evento de forma efectiva requiere una planificación estratégica previa. Incorporar merchandising para empresas y regalos personalizados baratos en el plan de acción, ayuda a atraer más asistentes al evento, así como a fortalecer la imagen de la marca. Desde sorteos en social media hasta colaboraciones con prescriptores digitales reconocidos en la industria, el merchandising personalizado puede ser una herramienta clave para garantizar el éxito del evento y lograr un impacto indefinido en los asistentes.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/248404-como-promover-un-evento-de-forma-efectiva.htm