

AKTIVNÍ ZÁŘÍ

Jak propagovat své aktivity
v rámci kampaně AKTIVNÍ ZÁŘÍ
na sociálních sítích?



ČESKÝ
OLYMPIJSKÝ
VÝBOR



Aktivní
ČESKO



Zdravá města, obce, regiony
České republiky

#BEACTIVE

Marketingová strategie

pro přilákání nových klientů na Den otevřených dveří během kampaně AKTIVNÍ ZÁŘÍ

1. Příprava obsahu a plánování

Vytvoření atraktivního obsahu, grafik a plánování harmonogramu příspěvků.

Kanál: Interní

Časové období: 3-4 týdny před akcí

2. Uvedení události na Facebooku

Vytvoření události na Facebooku s detaily o dni otevřených dveří, aktivitách a speciálních nabídkách.

Kanál: Facebook

Časové období: 3 týdny před akcí

3. Spuštění teaser kampaně

Sdílení teaser příspěvků s informacemi o nadcházející akci, co mohou návštěvníci očekávat.

Kanál: Facebook, Instagram

Časové období: 3 týdny před akcí

4. Emailová kampaň

Rozeslání emailů současným členům a potenciálním klientům s pozvánkou na den otevřených dveří, včetně speciálních nabídek.

Kanál: Email

Časové období: 3 týdny před akcí a následně každý týden

5. Vyvrcholení propagace

Intenzivní propagace na sociálních sítích, sdílení příběhů, fotek a videí z předchozích akcí, upoutávky na aktivity a výhody.

Kanál: Facebook, Instagram

Časové období: 2 týdny před akcí

6. Podpora spolupráce s influencery

Spolupráce s místními influencery a fitness nadšenci, kteří mohou propagovat událost na svých kanálech.

Kanál: Instagram

Časové období: 2 týdny před akcí

7. Denní příspěvky

Denní příspěvky na sociálních sítích se zajímavými informacemi o programu dne otevřených dveří a výhodách.

Kanál: Facebook, Instagram

Časové období: Týden před akcí

8. Přímé angažování stávajících členů

Povzbuzení stávajících členů, aby přivedli své přátele a rodinu. Nabídka speciálních bonusů za každého přivedeného nového člena.

Kanál: Email, Osobní kontakt

Časové období: Týden před akcí

9. Live streamy a stories

Live streamy a příběhy na Instagramu a Facebooku během dne otevřených dveří, ukazující atmosféru a aktivity.

Kanál: Facebook, Instagram

Časové období: Den akce

10. Follow-up kampaň

Po skončení akce rozeslání emailů a zpráv s poděkováním za účast, nabídka speciálních slev pro nové členy.

Kanál: Email, Facebook, Instagram

Časové období: Den po akci a následující týden



**AKTIVNÍ
ZÁŘÍ**

Obsah příspěvků a kampaní

1. Teaser Příspěvky:

- „Nepropásněte Den otevřených dveří během Aktivního září! Připravte se na skvělé aktivity a speciální nabídky!“
- „Chcete začít cvičit nebo zhubnout? Přijďte na náš Den otevřených dveří a zjistěte, jak vám můžeme pomoci!“

3. Příspěvky se Zapojením Komunity:

- „Přiveďte své přátele a rodinu na Den otevřených dveří během Aktivního září! Pro každého nového člena máme speciální bonusy!“
- „Sdílejte s námi své zážitky z našeho sportoviště! Použijte hashtag #AktivníZáří a vyhrajte členství zdarma!“

2. Informativní Příspěvky:

- „Přijďte na Den otevřených dveří během Aktivního září a vyzkoušejte zdarma naše sportoviště! Speciální nabídky pro nové členy!“
- „Máme pro vás připravené skvělé aktivity a ukázkové lekce. Nezmeškejte to!“

4. Live Streamy a Stories:

- „Podívejte se živě na náš Den otevřených dveří! Sledujte, co se u nás děje právě teď!“
- „Nastavte si připomenutí! Zítřka vás čeká Den otevřených dveří v našem sportovišti!“



**AKTIVNÍ
ZÁŘÍ**

Závěr

AKTIVNÍ ZÁŘÍ

Důkladná a dobře promyšlená marketingová strategie je klíčem k úspěšnému přilákání nových klientů na Den otevřených dveří během kampaně Aktivní září. Zaměřte se na různé kanály, pravidelnou komunikaci a atraktivní obsah, který osloví jak nové, tak stávající členy.



#BEACTIVE