

Como utilizar as ferramentas de marketing digital para potencializar seu evento?

Dicas de como construir relacionamentos sólidos com os participantes de eventos, desde a divulgação até o pós-evento em um kit de Marketing Digital completo e gratuito.

11/08/2016 17:35:23

Sabemos que realizar um evento bem estruturado e organizado é importante para desenvolver o relacionamento da sua empresa com os clientes e aumentar as chances de networking. Além disso, é a experiência proporcionada que fará com que a sua marca seja lembrada. Mas como potencializar a divulgação do seu evento utilizando as ferramentas de marketing digital existentes?

Há várias estratégias que podem ser adotadas para que seu evento seja um sucesso, desde a divulgação até o pós-evento. Veja algumas dicas:

Divulgação

Insira links de rastreamento para cada canal de marketing usado para promover seu evento (e-mail, redes sociais, display ads ou outros). Assim, será possível acompanhar os que estão funcionando e trazendo mais tráfego para a página do seu evento. Depois, é só monitorar o desempenho dos canais, analisar os dados e avaliar se é preciso fazer alguma mudança para alcançar suas metas.

Aproveite o momento da inscrição, ou da venda dos ingressos, para coletar informações relevantes sobre os participantes e construir relacionamentos sólidos. As informações que você pode reunir serão úteis não apenas para eventos futuros, mas para que as expectativas dos participantes sejam atendidas no evento que você está organizando. Se você usar as plataformas Eventbrite ou o Hubspot, por exemplo, é possível criar e adicionar perguntas personalizadas na página de credenciamento.

Estratégia nas redes sociais

Crie uma hashtag oficial para o evento: comece a usá-la antes mesmo do evento começar para familiarizar os usuários. Deve ser relevante, única, curta e fácil de ser lembrada;

Informe os participantes do evento. Divulgue e exiba sua hashtag para o seu público. Você pode

enviar um e-mail e iniciar a conversa com a hashtag oficial, colocá-la em folhetos, placas de sinalização e crachás;

Esteja pronto para responder perguntas online e lidar com um possível 'mau comportamento';
Aproveite o feed de conversas online na sessão de perguntas & respostas do próprio evento; oriente os participantes a usar a hashtag oficial para enviar perguntas ao palestrantes, por exemplo.

Transforme eventos em conteúdo

Seu evento pode render vários vídeos que você pode disponibilizar da forma desejada no seu site, blog e redes sociais. Aproveite as discussões mais importantes do evento para escrever alguns posts e não deixe de usar as redes sociais para compartilhar os momentos mais marcantes e as pessoas mais bacanas que passaram por lá.

Pós-evento

Você costuma acompanhar o pós-evento? Se ainda não, está perdendo uma grande chance de consolidar o relacionamento que começou a construir a partir da venda dos ingressos. Você pode mandar um e-mail agradecendo a presença dos participantes e até mesmo oferecer um ingresso promocional para o próximo evento.

Faça uma pesquisa de satisfação. Obter o feedback dos participantes sobre o evento que foi realizado é fundamental para que o próximo seja um sucesso ainda maior. Uma opção para a pesquisa ser mais detalhada é comparar o feedback com base no perfil dos participantes (por exemplo, grau de escolaridade, experiência profissional).

Que saber mais? A Eventbrite Brasil, plataforma líder global em tecnologia para eventos, e o HubSpot, software de marketing online, criaram em conjunto o Event in a Box, um kit gratuito de Marketing Digital para eventos.

Além dos cuidados do pré-evento, o kit ainda dá dicas valiosas para impactar seus participantes de forma positiva e construir relacionamentos sólidos usando o Marketing Digital a partir do seu website, e-mail e presença nas redes sociais!

Sobre a Eventbrite

A Eventbrite é a plataforma líder global em tecnologia para eventos. A empresa já processou mais de US\$ 5 bilhões em venda de ingressos brutos desde seu lançamento, em 2006, e ajuda a potencializar mais de 2 milhões de eventos ao redor do mundo todos os anos. Criada com foco em confiabilidade e escala, a plataforma atende milhares de organizadores de eventos, incluindo Social Media Week São Paulo, Usina Universitária, LinkedIn, entre outros. Milhares de organizadores utilizam a Eventbrite para ajudá-los a impulsionar suas vendas de ingressos, promover e gerenciar

eventos e analisar resultados por meio de múltiplos canais de vendas: web, mobile, pontos de vendas, e-mail marketing e redes sociais. Milhões de participantes de eventos também utilizam a Eventbrite todos os anos para descobrir uma ampla variedade de eventos, e garantir seus ingressos em uma plataforma segura e fácil de usar - de aulas de fotografia e corridas de obstáculos a grandes shows e festivais que reúnem milhares de pessoas. Fundada em 2006 e sediada em São Francisco, a empresa possui escritórios em 8 países e processa ingressos em mais de 180 países. Entre seus investidores estão Sequoia Capital, Tiger Global e T. Rowe Price. Saiba mais em: www.eventbrite.com.br.