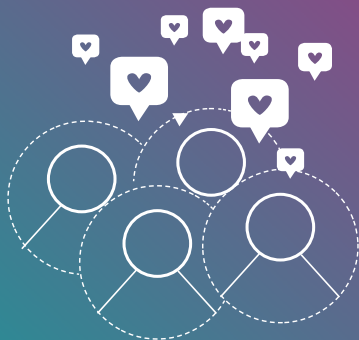


**Go—
PopUp**
Live

Wie du dein



**Online
Pop-Up**

in den sozialen Medien

Eine Veranstaltung online zu bewerben, ist eine der effektivsten Methoden, um Traffic zu generieren. Wie das geht?

Verwende deine Social-Media-Konten, um deine Follower einzuladen. Aber damit die Veranstaltung über deine üblichen Follower hinausgeht, solltest eine Art von Engagement schaffen.



Nutzer jeder Plattform **lieben es, unterhalten zu werden**, daher ist die ideale Strategie, eine Aktivität oder Herausforderung zu schaffen, die ihre Teilnahme vor dem Live Event erfordert und später irgendwie belohnt wird.

Berücksichtige immer das Folgende:

SELECCIONAR UN BUEN HASHTAG PARA TU EVENTO.

Wähle einen guten Hashtag für dein Event. Der Hashtag ist einer der kritischsten Dinge. Die Leute werden ihn verwenden, um die Inhalte zu finden, die ihnen gefallen, oder wenn du von deinen Followern eine proaktive Aktivität verlangst, wird der Hashtag dir helfen, alle produzierten Inhalte zu identifizieren. Wähle etwas, das leicht zu merken ist und vorzugsweise nicht verwendet wird (überprüfe Instagram zuerst, um sicherzugehen!). Versuche, deinen Markennamen in deinem Hashtag zu verwenden, um es den Followern zu erleichtern, sich mit deiner Marke zu verbinden und sich an dich zu erinnern. Und vergiss nicht, uns mit **@shoplive_app** zu taggen und **#shopliveapp** hinzuzufügen, damit auch wir deine Inhalte teilen und promoten können.

INSPIRIERE DICH VON ANDEREN INSTAGRAMMERN, FOLLOWERN ODER FREUNDEN

Utiliza el sticker #challenge y empieza mencionando a alguien en particular.

<https://later.com/blog/instagram-stories-challenge-sticker/>



EINFACHE HINWEISE

Wenn du deine Follower aufforderst, eine Aufgabe zu erledigen oder etwas vor deinem Live-Event zu tun, ist es besser, ihnen einfache und verständliche Anleitungen zu geben. Nachzudenken, was sie tun könnten. Wir wollen schließlich, dass deine Fans mitmachen, Spaß haben und dabei noch ihre Kreativität gefordert wird!

LAUNCH.

Wir empfehlen dir, deine Kommunikation zwei Wochen vor dem Datum deines Events zu starten. Teile die Informationen eine Woche vor dem Event erneut und verwende einen Countdown am Tag davor.

00 : 00 : 00

INTERAKTION

Interagiere in den Wochen vor deinem Live-Event mit den Personen, die dein Video teilen oder Kommentare hinterlassen.

Hinterlasse Unterstützungsnachrichten und lade sie ein, an dem Live-Event teilzunehmen, und erinnere sie daran, wie sie es tun können!



Gehen dr die Ideen aus?

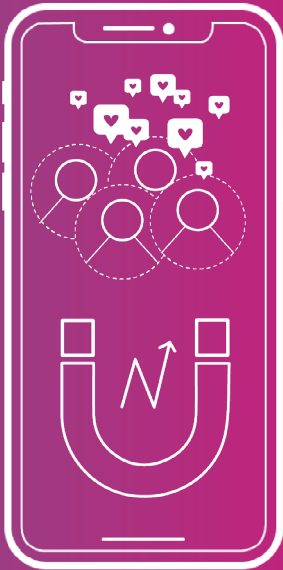
Deine Follower herauszufordern, etwas zu tun, kann ein Gefühl der Zugehörigkeit schaffen, und oft kann eine einfache, aber lustige Idee viral gehen. Denke daran, dass jede Herausforderung oder Aktivität irgendwie mit deiner Marke verbunden sein muss, um erfolgreich zu sein.

Zum Beispiel: 

Ich bin eine Beauty-Marke.

Ich kann meine Follower herausfordern, mit geschlossenen Augen ihre Lippen zu malen. Ich mache das Video selbst und veröffentliche es auf meinen Kanälen. Ich erkläre die Challenge, mache sie selbst und kreierte einige **#Hashtags**, die während der Challenge verwendet werden. Die Hashtags sind mit meinem Markennamen verbunden, um Aufmerksamkeit zu erzeugen.

Während des Videos erkläre ich deutlich:



- Worin die Challenge besteht
- Welche Hashtags zu verwenden und zu berücksichtigen sind
- Wann und wo das Live-Event stattfinden wird
- Wie sie die App herunterladen und sich für das Event anmelden können
- Was sie gewinnen können (Belohnung), wenn sie die Challenge machen und teilnehmen.

LIVE!



Benötigst du Unterstützung bei einem der Schritte?
Oder hast du Zweifel vor dem Event?
Kontaktiere uns unter help@gopopup.com, wir
unterstützen dich bei allen Fragen!

Wir sind für dich da!