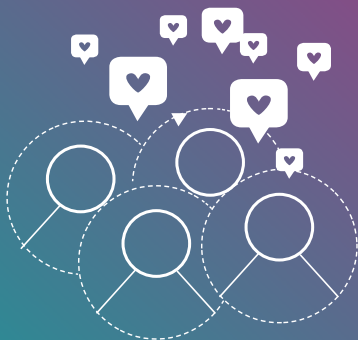


**Go—
PopUp**
Live

Hoe je je



**Online
Pop-Up**

op sociale media kunt promoten.

Het online promoten van een evenement is een van de meest effectieve manieren om meer bezoekers te trekken. Hoe?

Je moet beginnen met het gebruik van je sociale media-accounts om je medevolgers uit te nodigen. Maar om het evenement verder te laten gaan dan je gebruikelijke volgers, moet je wat tijd van betrokkenheid creëren.



Gebruikers van welk platform dan ook **houden ervan om vermaakt te worden**, dus de ideale strategie is om een activiteit of uitdaging te creëren waarbij ze vóór het live-evenement moeten deelnemen en die later op de een of andere manier zal worden beloond.

Houd altijd rekening met het volgende:

KIES EEN GOEDE HASHTAG VOOR JE EVENEMENT.

De hashtag is een van de meest kritieke onderdelen. Mensen zullen het gebruiken om de inhoud te vinden die ze leuk vinden, of als je om proactieve activiteit van je volgers vraagt, helpt de hashtag je om alle geproduceerde inhoud te identificeren. Kies iets dat gemakkelijk te onthouden is en bij voorkeur niet wordt gebruikt (kijk voor de zekerheid eerst op Instagram!). Gebruik je bedrijfsnaam in je hashtag om het voor volgers gemakkelijker te maken om verbinding te maken met je merk en je te onthouden. En vergeet niet om ons **@shoplive_app** te taggen en **#shopliveapp** toe te voegen, zodat we ook je inhoud kunnen delen.

GEBRUIK ANDERE INSTAGRAMMERS, VOLGERS OF VRIENDEN.

Gebruik de #challenge-sticker en begin een specifiek iemand een naam tegeven.

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



EENVOUDIGE INDICATIES

Als je je volgers vraagt om een taak te voltooien of iets te doen voor je Live-evenement, is het beter om een eenvoudige uitleg te gebruiken. We willen niet dat het zo ingewikkeld is dat mensen het moeilijk vinden om na te denken over wat ze zouden kunnen doen. We willen dat mensen meedoen en creatief zijn!

LANCERING.

We raden je aan om je communicatie twee weken voor de datum van je evenement te lanceren. Deel de informatie een week voor het evenement opnieuw en gebruik een aftelling de dag ervoor.

00 : 00 : 00

INTERACTIE.

Communiceer in de weken voorafgaand aan je live-evenement met de mensen die je video delen of reacties achterlaten.

Laat steunbetuigingen achter en nodig ze uit om deel te nemen aan de Live, en herinner ze eraan hoe ze het moeten doen!



Heb je geen ideeën meer?

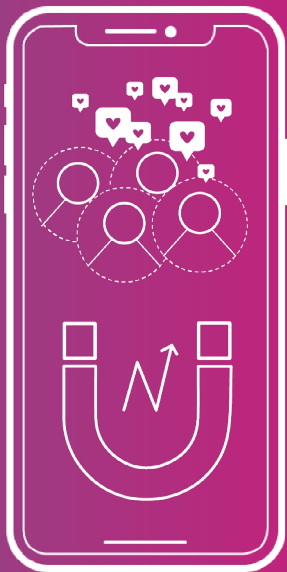
Als je je volgers uitdaagt om iets te doen, kun je het gevoel krijgen ergens bij te horen, en vaak kan een eenvoudig, maar leuk idee viraal gaan. Onthoud dat elke uitdaging of activiteit op de een of andere manier gerelateerd moet zijn aan je merk om succesvol te zijn.

Bijvoorbeeld: 

Ik ben een beautymerk.

Ik kan mijn volgers uitdagen om hun lippen te schilderen terwijl hun ogen bedekt zijn. Ik maak de video zelf en lanceer hem op mijn kanalen. Ik leg de uitdaging uit, doe het zelf en maak een paar #hashtags die worden gebruikt tijdens de challenge. De hashtags zijn verbonden met mijn merknaam om bewustwording te creëren.

Tijdens de video leg ik duidelijk uit:



- Waar de uitdaging uit bestaat
- Welke hashtags je moet gebruiken en waarmee je rekening moet houden
- Wanneer en waar het Live-evenement zal plaatsvinden
- Om de app te downloaden en te registreren voor het evenement
- Wat ze kunnen winnen (beloning) als ze de uitdaging aangaan en meedoen

LIVE!



Heb je ondersteuning nodig bij een van de stappen?

Of twijfel je over het evenement?

Neem contact met ons op via help@gopopup.com,
we zullen je helpen met al je vragen!

We zijn hier voor jou!