

Föreläsning i marknadsföring och organisation för arrangörer

I ett samhälle finns det många instanser som gör att samhället lever. Det är organisationer och föreningar som jobbar med kultur, sport eller driver olika frågor för att påverka. Alla är de arrangörer. I denna föreläsning berörs de viktigaste momenten i ett effektivt arrangörskap och deltagarna har möjlighet att ställa frågor om sin egen situation.



Hur säljer jag fler biljetter?

Vi går igenom sälj- och förhandlingsteknik, och hur man lägger upp en säljplan. Vi pratar även biljettsystem.

Hur blir en arrangör tillgänglig?

Det är livsviktigt för en arrangör att vara tillgänglig idag. Det är lätt att man bara tänker på rörelsehindrade och synskadade när man talar om tillgänglighet. Men det är mer än så. Vi reder ut begreppen.

Hur håller jag ordning?

Vi lär deltagarna prissättning, budgetarbete, sponsorarbete, skatter och sociala avgifter, och kostnadsavdraget. Vi hjälper till med vad man faktiskt bör tänka på när man skriver avtal.

Hur når jag en ny publik?

Vi går igenom hur man analyserar publikens behov. De är de som är kunderna. Vi går igenom hur man gör en målgruppsanalys och upprättar en kundlista.

Hur paketerar jag ett arrangemang?

Vi lär ut vad man bör tänka på när man gör en marknadsplan och jobbar med sociala medier. Vi pratar även om effektiv affischering.

Hur ser organisationen ut?

Vi lär ut hur en effektiv arrangörsorganisation ser ut och vilka olika poster som måste samverka för att nå målet till ett bra arrangemang. Vi pratar också om värdegrund, som är livsviktigt för en arrangör för att hela organisationen ska veta vad ni står för.

Syfte: Introducera nödvändiga verktyg för arrangörer och inspirera till att jobba med sitt arrangörskap.

Målgrupp: Arrangörer som vill effektivisera sitt arrangörskap och jobba smartare mot en betalande publik.

Omfattning: En halvdag á fyra timmar med en föreläsare.

