



Checklist Kado Actie

Checklist “Kado actie”

In januari 2017 en december 2019 organiseerde ik met een (grote) groep ondernemers een cadeau-actie, Mensen schreven zich in via een salespage en kregen na het doorgeven van hun gegevens toegang tot een pagina op mijn website. Op die pagina konden ze van alle deelnemende ondernemers een digitaal cadeau aanvragen. De cadeaus varieerden van een e-book tot een online-training tot een checklist.

Een heel georganiseer en uitzoekwerk volgde naast heel veel lol en leuke reacties. Om jou te helpen dit ook te kunnen organiseren heb ik deze checklist gemaakt. Niet volledig en wel een handige leidraad. Ik ben overigens van mening dat het hebben van een grote e-maillijst op zich weinig nut heeft. Een waardevolle lijst bevat mensen die binnen jouw doelgroep vallen en waarmee je een band op gaat bouwen. Zie dit dan ook niet als een losstaande actie maar als onderdeel van je complete marketing.

Ik wens je vooral heel veel plezier met jouw actie en ik hoor graag wat je hebt gemaakt en verzonnen! Stuur je me daar een mail over, vind ik leuk!

judith@werkenmetmailchimp.nl

Begin ruim op tijd (2 maanden van tevoren) met de volgende zaken:

Achter de schermen en voordat je de actie naar buiten brengt/ondernemers gaat vragen mee te doen:

- Zorg dat je je doel duidelijk hebt, je doelgroep, wat je globaal wilt aanbieden en welke ondernemers je erbij wilt betrekken.
- Maak een document of mail voor de ondernemers die met je meedoen met daarin wat je graag van ze zou zien, hoe jij het in je hoofd hebt zodat ze zelf ook kunnen zien of ze op de goede weg zijn. Hoe duidelijker jij bent hoe gemakkelijker mensen kunnen aanhaken.
- Maak een (ruime) planning, vergeet niet het ook in je agenda te zetten.
- Maak voorbeeldteksten die mensen in de aanloop kunnen sturen naar hun nieuwsbrieflijst, kunnen plaatsen op social media en kunnen delen via hun website.
- Wees specifiek in hoe jij het wilt, hoe makkelijker jij het maakt hoe makkelijker ze kunnen aanhaken en het gewoon gaan doen.
- Bepaal hoe lang de actie duurt, het tijdsframe. Zet ook die data in je agenda en plan tijd in om te modereren.

Achter de schermen, hoe regel je het met de ondernemers die met je meedoen:

- Zorg voor een goede selectie die klopt met jouw bedrijf, de doelen die je hebt en met de ondernemers, hoe beter dat past hoe beter het is.
- Zorg dat je ruim van tevoren alle informatie aangeleverd krijgt van de ondernemers die met je meedoen, een foto, een plaatje van hun weggever, teksten die ze willen gebruiken op de salespagina. Maak desnoods een afstreeplijstje voor het overzicht
- Zorg voor updates over de actie naar de ondernemers toe. Spoor ze aan zaken aan te leveren, wees alert en houd de deadlines aan.

Achter de schermen, de uitingen naar buiten:

- Maak een "verkooppagina" waarop je de actie aanprijst, die mensen kunnen delen
- Maak beeldmateriaal (of laat het maken) ter ondersteuning
- Regel je inschrijving en de opvolgmails die je wilt versturen voor de actie
- Denk na over hoe je wilt dat het gedeeld wordt.
- Maak de pagina die gebruikt wordt tijdens de actie aan de hand van de aangeleverde spullen van de ondernemers die meedoen
- Test alles en nog een keer ;-)

Aan de voorkant naar de doelgroep gericht

- Deel zelf over je actie, schrijf blogs, zorg dat het er mooi en aansprekend uit ziet
- Maak een social media planning en voer die uit
- Zorg voor een deelactie/richt in dat de doelgroep gemakkelijk ook kan delen, denk na of je daar nog een kadootje voor geeft en regel dat technisch.

Ik ben ervan overtuigd dat je veel aan deze checklist zult hebben, wil je toch hulp en/of iemand die even met je meekijkt stuur me dan een e-mail via judith@werkenmetmailchimp.nl

Geniet van alles dat je leert en mee gaat maken. Het genereren van publiciteit is enorm leuk.

Deze checklist word je aangeboden door **Judith Hompe**. Ik ben ondernemer sinds 2009 en ik coach, train en help andere ondernemers met hun marketing. Ik richt me daarbij vooral op nieuwsbrieven en hoe je die inzet in je totale marketingmix.

La Vie Virtueel – Werken met Mailchimp

Judith Hompe

E-mailmarketing coach

06-41394273

werkenmetmailchimp.nl

judith@werkenmetmailchimp.nl