

Las 3 Claves

para que tu
Evento Deportivo
Sea un ÉXITO
de Participación



INTRODUCCIÓN



Quiero compartir contigo un error que comenten casi todos los organizadores a la hora de planificar sus eventos deportivos.

Se empeñan mucho en pedir todos los permisos para la celebración de la prueba, **como es lógico y obligatorio**.

Se empapan de toda la información para cumplir toda la normativa vigente a nivel de seguros, asistencia sanitaria y demás...antes, durante y después de la prueba, **como es lógico y obligatorio**.

Contactan con una empresas especializadas en la organización de eventos deportivos como la nuestra para el tema de montaje, personal, camisetas, cronometraje y demás... **como es lógico**.

Pero, una vez cubiertos estos tres puntos, Asumen erróneamente que solo faltaría abrir las inscripciones y YA ESTÁ.

Y este es el principal error que cometen casi todos los organizadores.

El organizador se piensa que el evento se va a llenar solo por arte divino.

Que el propio organizador y su entorno conozca la existencia de dicho evento "NO ES SUFICIENTE"

Y lamentablemente, después de todo el trabajo y el esfuerzo realizado por el organizador, el día del evento se encuentra con una participación **muy escasa** ya que la información solo llegó a su entorno...

Pues bien...

no te preocupes porque en **PULSACIONES.NET**

te vamos a dar las 3 claves para que tu evento deportivo sea un éxito de participación:

Son tres puntos muy sencillos, y que vas a entender perfectamente.



01 CARTEL



La Cartelería; física y digital... Hay que ponerla por todos los lados (ciudades y pueblos de alrededor...)

y además, en sitios muy estratégicos, es decir; donde este nuestro público objetivo como son:

- Gimnasios,
- Tiendas de deporte,
- Complejos deportivos,
- Tiendas de nutrición, incluso bares...

"NUESTRO CARTEL DEBE ESTAR CIRCULANDO TANTO DIGITAL COMO FÍSICAMENTE"

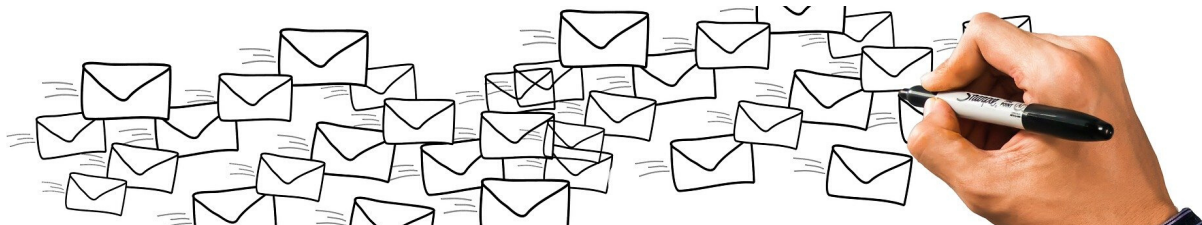
A nivel digital es importante pasar nuestro cartel por todas las vías que tenemos disponibles y pedir que se comparta...

cómo por ejemplo; whatsapp, redes sociales, messenger y demás...

Aquí te doy un consejo extra, no te olvides siempre que sea posible, de enviar o publicar el enlace directo para facilitar a los usuarios a llegar hasta las inscripciones..



02 MAIL'S MASIVOS



El segundo punto son los Mail Masivos **siempre en copia oculta (CCO)**, sobre todo a clubes, federaciones, tiendas de deporte, complejos deportivos y de tiendas de nutrición...

de la misma forma que hemos hecho en punto número 01 con el cartel y el enlace directo que lleve a los usuarios hasta las inscripciones.

"HAZTE UNA BUENA BASE DE DATOS Y ESTÁ SEGMENTALA POR TIPO DE DEPORTE "

El correo que envíes, te va a permitir explicar un poco más detalladamente el evento...

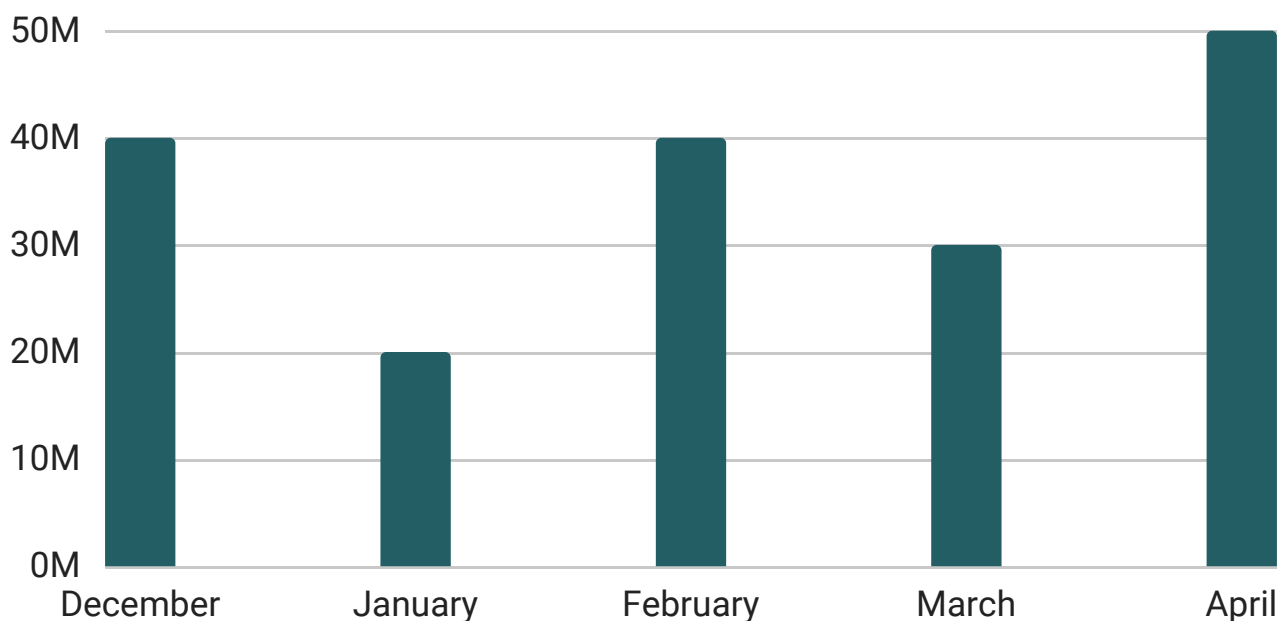
podrás ofrecer información sobre servicios; como duchas, guardarropa y demás...

incluso indicar la localización exacta con mapa y horarios.



Campañas en Redes Sociales

03



ESTADÍSTICAS DE INSCRIPCIONES POR MESES; 2019

Y el tercer punto serían las campañas en redes sociales, basándome en mi experiencia, te aseguro que las que mejor funcionan en nuestro sector son Facebook e Instagram.

Antes de crear estas campañas, tienes que tener en cuenta lo siguiente:

- 1º/ Analizar si disponemos del tiempo necesario para que estas campañas funcionen correctamente, no se puede crear una campaña de este tipo de un día para otro.
- 2º/ Conocer el presupuesto exacto que tendremos para estas campañas, así, invertiremos una cantidad diaria en cada red social.



Este tipo de publicidad es la más potente que existe ya que estas te van a permitir filtrar muy bien el público, por zona, por deporte que práctica, edad, gustos, aficiones y demás....

Más adelante os enviaré más claves para otros ámbitos como permisos, normativa, seguros, y demás....

Para cualquier duda estoy a tu disposición,

me puedes escribir a mi correo personal david@pulsaciones.net y te respondere yo personalmente