

AKTIVNÍ ZÁŘÍ 2025

Jak propagovat své aktivity
v rámci kampaně AKTIVNÍ ZÁŘÍ
na sociálních sítích?

NF Aktivní ČESKO podporují



OLIVOVA
DĚTSKÁ
LÉČEBNA



VZP

ČESKÁ
spořitelna



umbrella

Partneři Aktivního ZÁŘÍ jsou



ČESKÝ
OLYMPIJSKÝ
VÝBOR

ČESKÁ KOMORA
FITNESS

Marketingová strategie

pro přilákání nových klientů na Den otevřených dveří během kampaně AKTIVNÍ ZÁŘÍ

1. Příprava obsahu a plánování

Vytvoření atraktivního obsahu, grafik a plánování harmonogramu příspěvků.

Kanál: Interní Časové období: 3-4 týdny před akcí

2. Uvedení události na Facebooku

Vytvoření události na Facebooku s detaily o dni otevřených dveří, aktivitách a speciálních nabídkách.

Kanál: Facebook Časové období: 3 týdny před akcí

3. Spuštění teaser kampaně

Sdílení teaser příspěvků s informacemi o nadcházející akci, co mohou návštěvníci očekávat.

Kanál: Facebook, Instagram Časové období: 3 týdny před akcí

4. Emailová kampaň

Rozeslání emailů současným členům a potenciálním klientům s pozvánkou na den otevřených dveří, včetně speciálních nabídek.

Kanál: Email Časové období: 3 týdny před akcí a následně každý týden

5. Vyvrcholení propagace

Intenzivní propagace na sociálních sítích, sdílení příběhů, fotek a videí z předchozích akcí, upoutávky na aktivity a výhody.

Kanál: Facebook, Instagram Časové období: 2 týdny před akcí

6. Podpora spolupráce s influencery

Spolupráce s místními influencery a fitness nadšenci, kteří mohou propagovat událost na svých kanálech.

Kanál: Instagram Časové období: 2 týdny před akcí

7. Denní příspěvky

Denní příspěvky na sociálních sítích se zajímavými informacemi o programu dne otevřených dveří a výhodách.

Kanál: Facebook, Instagram Časové období: Týden před akcí

8. Přímé angažování stávajících členů

Povzbuzení stávajících členů, aby přivedli své přátele a rodinu. Nabídka speciálních bonusů za každého přivedeného nového člena.

Kanál: Email, Osobní kontakt Časové období: Týden před akcí

9. Live streamy a stories

Live streamy a příběhy na Instagramu a Facebooku během dne otevřených dveří, ukazující atmosféru a aktivity.

Kanál: Facebook, Instagram Časové období: Den akce

10. Follow-up kampaň

Po skončení akce rozeslání emailů a zpráv s poděkováním za účast, nabídka speciálních slev pro nové členy.

Kanál: Email, Facebook, Instagram Časové období: Den po akci a následující týden



**AKTIVNÍ
ZÁŘÍ 2025**

Obsah příspěvků a kampaní

1. Teaser Příspěvky:

- „Nepropásněte Den otevřených dveří během Aktivního září! Připravte se na skvělé aktivity a speciální nabídky!“
- „Chcete začít cvičit nebo zhubnout? Přijďte na náš Den otevřených dveří a zjistěte, jak vám můžeme pomoci!“

3. Příspěvky se Zapojením Komunity:

- „Přiveďte své přátele a rodinu na Den otevřených dveří během Aktivního září! Pro každého nového člena máme speciální bonusy!“
- „Sdílejte s námi své zážitky z našeho sportoviště! Použijte hashtag #AktivníZáří a vyhrajte členství zdarma!“

2. Informativní Příspěvky:

- „Přijďte na Den otevřených dveří během Aktivního září a vyzkoušejte zdarma naše sportoviště! Speciální nabídky pro nové členy!“
- „Máme pro vás připravené skvělé aktivity a ukázkové lekce. Nezmeškejte to!“

4. Live Streamy a Stories:

- „Podívejte se živě na náš Den otevřených dveří! Sledujte, co se u nás děje právě teď!“
- „Nastavte si připomenutí! Zítra vás čeká Den otevřených dveří v našem sportovišti!“



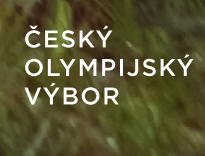
**AKTIVNÍ
ZÁŘÍ 2025**

Závěr

AKTIVNÍ ZÁŘÍ 2025

Důkladná a dobře promyšlená marketingová strategie je klíčem k úspěšnému přilákání nových klientů na Den otevřených dveří během kampaně Aktivní září. Zaměřte se na různé kanály, pravidelnou komunikaci a atraktivní obsah, který osloví jak nové, tak stávající členy.

NF Aktivní ČESKO podporují



Partneři Aktivního ZÁŘÍ jsou