

هر روز همایش های زیادی با موضوعات مختلف و در سراسر دنیا برگزار می شوند. بهترین راه کار برای راحت تر کردن روند ثبت نام کاربران استفاده از روش ها و ابزار های آنلاین می باشد. هر شخص با یک جست و جوی سریع در اینترنت می تواند تعداد زیادی همایش با موضوع مورد نظر خود را بیابد. همایش موفق همایشی است که از میان همایش های یافت شده در یک موضوع خاص از طرف کاربر انتخاب شود و ثبت نام کنندگان بیشتری داشته باشد.

۱۳ روش زیر راهکارهایی هستند که می توانند در موفقیت همایش به شما را یاری رسانند

۱. با شرکت کنندگان همایش های قبلی خود دست و دل بازتر برخورد کنید

اگر همایش شما هر ساله برگزار می شود، یا قبلا همایشی با موضوع مشابه برگزار کرده اید شرکت کنندگان همایش های قبلی را مطلع کنید. شما قبلا اعتماد این افراد را جلب کرده اید پس ثبت نام مجدد این اشخاص در همایش شما بسیار محتمل است. برای بالا بردن این احتمال کافی است به روش های مختلف مثلا ارائه کد تخفیف به کاربران، آنها را به شرکت دوباره در همایش خود تشویق کنید.

۲. کاربران را به ثبت نام هر چه زودتر تشویق کنید

می توانید برای همایش خود دو نوع خدمات با هزینه های مختلف در نظر بگیرید. اولی با نرخ کمتر برای اشخاصی که زودتر ثبت نام می کنند و دومی با نرخ اصلی تصویب شده جهت همایش. برای بالا بردن اثر این کار می توانید چندین نرخ در تاریخ های مختلف در نظر بگیرید. به این ترتیب، شرکت کنندگان سعی می کنند برای استفاده از تخفیف پیش تر، هر چه سریع تر ثبت نام کنند.

۳. از ثبت نامی های خود بخواهید در خصوص همایش مطلبی به اشتراک بگذارند

از کسانی که تجربه خوبی از شرکت در همایش های قبلی یا دوره های قبل همایش شما داشته اند، بخواهید تا نظرات خود را برای شما ارسال نمایند تا آنها را در معرض دید کاربران تازه وارد قرار دهید. توصیه ی افرادی که در همایش سودی نمی برند، همیشه تاثیر گذارتر از تبلیغات و حرف های برگزارکننده است. به اشتراک گذاشته شدن همایش توسط کسانی که ثبت نام خود را تکمیل نموده اند نیز می تواند باعث جذب افراد و کاربران جدید شود.

۴. روی شناساندن و معرفی محل برگزاری همایش مانور دهید

سعی کنید علاوه بر معرفی و تبلیغ همایش، محل برگزاری همایش و جاذبه‌های دیگری که نزدیک محل برگزاری هستند را نیز به کاربران و مهمانان خود معرفی کنید. در صورت امکان برای استفاده از این جاذبه‌ها تسهیلات خاصی ویژه‌ی شرکت‌کنندگان خود ارائه دهید.

۵. از مراکز تخصصی فعال مرتبط با موضوع همایش خود درخواست کمک کنید

جستجو کنید و شرکت‌های مرتبط با موضوع همایش خود را شناسایی کنید، با آنها ارتباط برقرار کنید، اطلاعات مربوط به همایش را در اختیار آنها قرار داده و از آنها بخواهید محتوای شما را به اشتراک بگذارند. به این ترتیب تعداد زیادی از متخصصین مرتبط با همایش شما آشنا شده و به احتمال زیاد در همایش شما شرکت می‌کنند.

۶. معرفی همایش در صفحات مجازی

همایش خود را در صفحات مجازی و شبکه‌های اجتماعی معرفی و تبلیغ کنید. هفته‌ای یک یا چند بار در شبکه‌های اجتماعی خود درباره همایش صحبت کنید و از مزایای شرکت در همایش مطالبی ارائه دهید. همچنین در این پست‌ها از لینک ثبت نام خود استفاده کنید.

۷. بین همکاران خود رقابت ایجاد کنید

یکی از موثرترین محدوده‌های ارتباطی محل کار شماست. برای بازاریابان همایش که در محیط کار شما مشغولند، در صورت داشتن ثبت نامی‌های بیشتر جایزه در نظر بگیرید و به این طریق بین آنها رقابت ایجاد کنید. جهت داشتن آمار صحیح در این خصوص، برای هر فرد کد تخفیف مخصوص به او را در نظر بگیرید.

۸. حامیان مالی همایش می‌توانند در اطلاع‌رسانی همایش موثر باشند

با در اختیار قرار دادن اطلاعات کامل و کافی از همایش به حامیان مالی خود از آنها بخواهید در معرفی همایش شما را یاری کنند و اطلاعات همایش را در وب‌سایت یا وبلاگ خود به اشتراک بگذارند. این حامیان به خاطر بالا بردن ارزش سرمایه خود به خوبی با شما همکاری خواهند کرد.

۹. لینک ثبت نام همایش را در صفحه اصلی قرار دهید

در صفحه اصلی وب‌سایت همایش علاوه بر اخبار مربوط به همایش لینک ثبت نام همایش را در جای مناسب در معرض دید کاربران قرار دهید.

۱۰. هزینه های مختلف برای ثبت نام افراد در گروه های مختلف در نظر بگیرید

برای شرکت کنندگان از افسار مختلف هزینه های متفاوت در نظر بگیرید . (دانشجویان ، اساتید ، هیئت علمی و ...) . همچنین خدمات ویژه اضافه تر برای همایش تعریف کنید . بسیاری از کاربران به دنبال خدمات خاص در همایش ها هستند و حاضرند برای آنها هزینه بیشتری بپردازند .

۱۱. برای روز برگزاری همایش بخش های ویژه در نظر بگیرید

بعضی از افراد با هدف آشنایی با افراد برجسته ، مشهور و با تجربه و استفاده از تجربیات آنها در یک زمینه تخصصی خاص ، در همایش ها شرکت می کنند . سعی کنید از این افراد در همایش ها دعوت کرده و از حضور این افراد در جهت تبلیغ بیشتر همایش استفاده کنید . همچنین با داشتن برنامه های ویژه مثل موسیقی زنده ، نمایشگاه و ... میتوانید انگیزه بیشتری جهت شرکت در همایش در کاربران خود ایجاد کنید .

۱۲. بین شرکت کنندگان قبلی رقابت ایجاد کنید!

از شرکت کنندگان همایش های قبلی یا دوره های قبلی و یا از شرکت کنندگان جدید بخواهید همایش شما را در صفحات اجتماعی مجازی خود با یک هشتگ خاص پست کنند و برای کسی که بیشترین لایک را جمع کرد یا بیشترین تعداد پست را منتشر کرد جایزه در نظر بگیرید .

۱۳. از سخنرانان همایش بخواهید موضوع سخنرانی خود را از پیش اعلام کنند

از سخنرانان همایش بخواهید مقالات و توضیحات کوتاهی از آنچه می خواهند در همایش شما از آن صحبت کنند را در وبلاگ و کانال های ارتباطی خود قرار دهند . استفاده از مخاطبان خاص آنها می تواند بسیار مفید باشد .

باتشکر از دپارتمان تحقیق و توسعه و با امید به اینکه این اطلاعات مثمر ثمر قرار بگیرد