Verras met lokale producten op een unieke locatie

Wat?

Wie naar VRT- programma “1000 zonnen en garnalen” kijk, kent ook ongetwijfeld “De stoel”. Hierin wordt op een openbare plaats een stoel gezet en wie het eerst op de stoel zit, wint een prijs. Hetzelfde kan je als reclamestunt toepassen, waarbij de prijs een (eigen) korte keten product is. Deze actie kan georganiseerd worden door een producent, maar eveneens door een lokaal bestuur. Lokale producten én bijzondere locaties van de gemeente/stad worden gelijktijdig in de kijker gezet

Waarom?

Mensen zijn nieuwsgierig en winnen graag. Dit spel is een ludieke en originele manier om jouw hoeve-of streekproducten onder de aandacht te brengen. Ideale doelgroep hierbij zijn mensen uit de buurt/gemeente.

Hoe?

- Bepaal je doelpubliek:
    - Een actie voor kinderen op school of de jeugdbeweging? Breng hen op de hoogte en maak afspraken over het ideale moment.
    - Een actie voor het brede publiek? Lanceer de actie dan buiten de school-en kantooruren.
- Bepaal je prijzenpot, duurtijd en frequentie van je actie.
- Een 10-tal dagen tot 1 week op voorhand: wek nieuwsgierigheid.
    - Kondig via je sociale media aan dat er een actie komt, waaraan iedereen kan deelnemen en iedereen evenveel kans maakt op een “lekkere” prijs.
    - Maak de data van je actie op voorhand bekend. Vb. “Vanaf zaterdag 26 mei tem zondag 3 juni, maak je ieder dag kans op een lekker hoeveproduct. Hou onze facebookpagina in de gaten voor meer info!”
- 1 dag op voorhand: herhaal het inspelen op de nieuwsgierigheid.
    - Tel af naar de actie : “morgen om … uur is het zover, dan wordt een pakket lekkers verstopt. Vind jij hem het eerst?
- Verpak de te winnen producten opvallend en zorg dat de herkomst (logo, naam, adres) duidelijk is.
- Kunnen de producten niet tegen de warmte? Gebruik een cadeaubon waarmee de winnaar het product kan afhalen in jouw winkel.
- Op het wedstrijd-moment zelf :
    - Verstop de producten op een herkenbare, makkelijk bereikbare plaats.
    - Maak een foto van de prijzen op de verstop-locatie. Het hoeft niet duidelijk te zijn wat er precies in zit, dat houdt de spanning erin.
    - Verspreid de foto via sociale media met de tekst “Hier ligt de eerste prijs…vind jij ze als eerste?”
    - Wees stipt als je de foto online zet.
    - Verschuil jezelf in de buurt, zodat je zicht hebt op de prijs en de winnaar.

- Plaats een foto van de ‘winnaar van de dag’ met de prijs op sociale media. Maak zo je klanten warm voor de volgende prijs.
    - Vergeet niet om toestemming te vragen om een foto te verspreiden via jouw sociale media.
    - “Maak morgen om …uur opnieuw kans op deze leuke prijs.

Doen!

- Werk samen met collega-hoeveproducenten om een mooie prijs samen te stellen. Hoe meer mensen je bereikt met je actie (via verschillende pagina’s), hoe meer bekendheid je krijgt.
- Hou rekening met de geldende coronamaatregelen. Check www.info-coronavirus.be.
- Bekijk of de wetgeving cateringmateriaal van toepassing is.
- Ga na of voor de organisatie van je evenement subsidies mogelijk zijn.

Niet doen!

- Je niet houden aan het afgesproken uur om de foto te posten.
- Je prijs aan een hele drukke baan leggen. Hou het veilig!
- Verlies de gangbare hygiënerichtlijnen voor voedsel niet uit het oog. Alle info via de website van het Federaal Voedselagentschap.