



### 3. MARKKINOINNIN PIKAOPAS

Markkinointi on tapahtuman järjestymisen kannalta erityisen tärkeää ja se kannattaa aloittaa jo hyvissä ajoin ennen tapahtumaa. Markkinointi kannattaa aloittaa noin kaksi kuukautta aikaisemmin ja muistutella kohderyhmää säännöllisin väliajoin tapahtuman lähenemisestä.

Tapahtuman mainoksen tekemiseen ei mene kauaa aikaa, kunhan tapahtumaan liittyvät tiedot ovat selvillä. Mainoksessa on hyvä tulla aina selvästi ilmi **MITÄ, KENELLE, MISSÄ ja MILLOIN** tapahtuu. Mainosta ei kannata tunkea täyteen tietoa vaan kertoa pääasiat koskien tapahtumaa. Käytä kuvia ja värejä, että mainos erottuu!

Markkinointi on hyvä kohdentaa nykypäivänä suurimmaksi osaksi sosiaaliseen mediaan, mutta ihan kokonaan ei kannata luopua paperisesta mainonnasta. Jos tiedät paikan, missä nuoria käy säännöllisesti, niin sellaiseen paikkaan kannattaa laittaa ilmoitustaululle mainos. Muuten ehkä kannattaa käyttää sosiaalisen median voimaa. Sosiaalinen media ja niin sanottu puskaradio ovat tehokkaimpia markkinointikeinoja!

Nuorille sosiaalinen media on ehdoton ykkönen! Sovelluksia tulee kuitenkin koko ajan lisää, ja välillä on vaikea pysyä kärryillä, mikä sovellus on milloinkin muodissa. Jos on mahdollisuus, kannattaa kysyä nuorilta mikä on paras keino tavoittaa heidän sosiaalisessa mediassa ja markkinoida siellä.

**Kannattava keino on joka tuutissa markkinointi!**

Markkinoinnissa kannattaa hyödyntää Adoptioperheet ry:tä, sillä meillä on hyvät välineet ja kanavat saavuttaa kohderyhmä!

Nuorisotoiminnan kehittäjä  
Hanna-Kaisa Virtanen, puh. 045 8827080  
[hanna-kaisa.virtanen@adoptioperheet.fi](mailto:hanna-kaisa.virtanen@adoptioperheet.fi)

**ADOPTIO-  
PERHEET**  
*Yhdessä adoptiopölyllä*

Yrjönkatu 29 A  
00100 Helsinki  
[www.adoptioperheet.fi](http://www.adoptioperheet.fi)

