



# Tips voor een succesvolle open dag!



**Een open dag is een goede gelegenheid om diereigenaren enthousiast te maken over uw werk en praktijk! Organiseert u binnenkort een open dag? We helpen u graag op weg met enkele tips.**

Het kan gebeuren dat u alles tot in de puntjes geregeld hebt, maar de opkomst tegenvalt. Een succesvolle open dag valt of staat met een goede voorbereiding. Begin met het vastleggen van uw doelstellingen. Besteed daarnaast veel aandacht aan de publiciteit en het programma. In dit document helpen we u stapsgewijs op weg naar een geslaagde open dag!



## 1 Bepaal het doel van de open dag

Waarom organiseert u eigenlijk een open dag?  
Belangrijker: wat wilt u met de open dag bereiken?  
Voorafgaand aan de open dag, is het belangrijk uw doelstelling(en) te bepalen.

### Mogelijke doelstellingen:

- Naamsbekendheid vergroten.
- Kennis overdragen rondom diergezondheid.
- (Nieuwe) producten en/of diensten verkopen.
- Jubileum/verbouwing vieren.
- Relaties verstevigen; extra contactmoment creëren.

Evalueer achteraf of uw doelstelling behaald is en welke zaken er eventueel anders kunnen in de toekomst. Wanneer vindt u uw open dag eigenlijk succesvol?

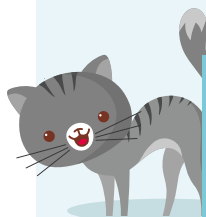


**TIP:** De KNMVD helpt praktijken ook met het organiseren van een landelijke open dag, elk jaar rondierendag. Kijk hiervoor op [www.knmvd.nl/binnenbijdedierenarts](http://www.knmvd.nl/binnenbijdedierenarts)



## 2 Stel uw budget vast

Bepaal vooraf welk budget u wilt besteden aan de open dag. Benader uw leveranciers voor sponsoring. Of werk samen met lokale ondernemers. Mogelijk wil een lokale ondernemer samen met u de open dag organiseren. Denk aan een fotograaf die wellicht dieren kan fotograferen. In ruil voor publiciteit of een andere wederdienst, is er vaak meer mogelijk dan u denkt!



### Catering

Het aanbieden van koffie, thee en limonade en een feestelijk hapje (snoep, gebak, cake of een borrelhapje) is voldoende. Regel voldoende mensen om uit te serveren of maak een zelfbedienings-tafel. Bij een opening kan het uitbrengen van een toast gepast zijn.

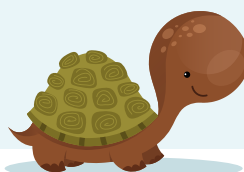
## 3 Nodig uw relaties uit en zorg voor publiciteit

Bedenk wie u op de open dag wilt uitnodigen. Uw bestaande klanten? Leveranciers en lokale ondernemers? Of wilt u juist diereigenaren bereiken die nog géén klant van uw praktijk zijn?

Wie uw doelgroep ook is, zorg ervoor dat ze in elk geval op de hoogte zijn van uw open dag! U kunt verschillende middelen en media inzetten om mensen te informeren en (gratis) publiciteit te genereren. Denk altijd goed na of de gekozen publiciteit ook daadwerkelijk uw doelgroep naar de open dag trekt.

### Middelen en mediakanalen

- Verstuur uitnodigingen. Dit kan zowel per post als per e-mail. Doe dit minimaal 3 weken voorafgaand aan de open dag. Stuur een dag van tevoren nog een herinnering. TIP: Maak gebruik van reminderservice Chameleon! Vraag uw Rayon Manager van MSD Animal Health om meer informatie.
- Verspreid flyers. U kunt de flyers huis-aan-huis (laten) verspreiden, maar u kunt ze ook zelf uitdelen in bepaalde stadsdelen of wijken. Flyer op een locatie waar uw doelgroep veel komt. Bijvoorbeeld: het buurtwinkelcentrum op zaterdagmiddag, een kinderboerderij of een andere kindvriendelijke locatie. Jonge gezinnen hebben vaak huisdieren. Ga wel na of u een vergunning om te flyeren nodig heeft.
- Zet social media in. Kondig uw open dag aan via social media. Plaats het bericht niet alleen op uw eigen Facebookpagina of Instagram-account, maar stuur uw bericht ook naar lokale Facebookpagina's. Veel dorpen en steden hebben eigen kanalen! Vraag uw volgers of ze uw bericht willen delen. Maak uw open dag als evenement aan binnen Facebook. Gebruik #hashtags in uw bericht met daarin de plaats van uw praktijk. Zo is uw bericht beter vindbaar.



- Benader de regionale pers. Stuur een persbericht met de aankondiging van uw open dag naar regionale redacties. Lever ook foto's en uw logo aan. Geef in het persbericht aan waarom mensen uw open dag moeten bezoeken: vertel iets over uw programma of kondig een bekende gast als publiekstrekker aan. Misschien kunt u een lokale bekendheid uitnodigen? Dit kan extra publiciteit opleveren. Nodig de lokale pers ook uit voor uw open dag. Vaak kunt u in ruil voor een advertentie ook (gratis) media-aandacht krijgen. Onderhandel!
- Kondig uw open dag aan in uw praktijk. Hang posters op. Geef een uitnodiging mee. Plaats een boodschap op uw scherm. Zorg voor een aankondiging op uw balie. Nodig uw klanten mondeling uit. Plaats een stoepbord buiten op straat. Ontwikkel een 'open dag vlag'. Alles om op te vallen!



**TIP:** Laat ook flyers achter bij lokale horecagelegenheden, sportcentra, winkels etcetera. Vraag wel eerst toestemming aan de desbetreffende ondernemer. Informeer daarnaast de lokale hondenscholen, uitlaatservices en dierenpensions.



## 4 Zorg voor een boeiend programma

Om ervoor te zorgen dat uw doelgroep uw open dag bezoekt, is een aanprekend programma erg belangrijk. Bedenk leuke activiteiten of zorg voor een gastoptreden/gastspreekster. Kondig uw programma aan in uw uitnodiging, flyer, persbericht en op social media. Maak wel goede afspraken met externe partijen, zodat u niet voor onaangename verrassingen komt te staan.

### Voorbeeldactiviteiten:

- Rondleiding met tekst en uitleg.
- Knuffelspreekuur (laat kinderen hun knuffel meenemen naar de kliniek).
- Röntgenraadsel ('wat is er te zien op de röntgenfoto?').
- Entertainment voor kinderen, zoals een ballonnenclown, een springkussen, ponywagen, roofvogelshow of een schminkclub.
- Een quiz: 'Raad de hoeveelheid brokjes' of een andere ludieke wedstrijd.
- Demonstraties, zoals een gedragscursus of een behendigheidscursus of een demonstratie van hulphonden en politiehonden.
- Trimshow voor katten en honden.
- Dierenambulance op locatie.
- Persoon verkleed in een dierenpop; als levensechte mascotte (laat kinderen hiermee op de foto gaan).
- Lezingen over vaccineren, gewicht, gebit, gedrag, echo's of diabetes.
- Gratis consulten, bijvoorbeeld chippen, gebitscontrole, nagels knippen, vachtverzorging, vlooiën- en tekencontrole.
- Fotografiesessie: 'met je dier op de foto'. De foto kan later opgehaald worden. De winnaar krijgt eventueel een oproepkaart m.b.v. Chameleon.
- Suikerspin/ijskar/popcornmachine (of andere traktaties voor volwassenen en kinderen).
- Diverse (exotische) dieren op locatie. Nodig de lokale kinderboerderij of dierenwinkel uit.
- Een 'dierenbraderie' met marktkramen van dierverzekeringen, diervoeders, goede (dieren) doelen, dierenasiel, dierenpension. Ook dierspeeltjes kunnen verkocht worden.
- Hondenrassen defilé: op de rode loper en een kort praatje per ras.
- Dierenarts voor 1 dag. Kinderen verkleeden zich als dierenarts en maken kennis met het beroep.





Bedenk dat mensen over het algemeen hooguit een uurtje komen kijken op uw open dag. Dus een programma van 9.00 tot 17.00 uur is niet nodig. Houd de open dag bijvoorbeeld van 11.00 tot 15.00 uur of van 14.00 tot 17.00 uur. Organiseer een aparte borrel voor vrienden en familie. Het is natuurlijk niet de bedoeling dat (potentiële) klanten zich een indringer voelen op een privéfeestje...

## 5 Blijf de aandacht vasthouden

Is uw open dag voorbij? Blijf in contact met (potentiële) klanten die uw praktijk bezocht hebben. Met deze tips houdt u de aandacht nog even vast!

- Verspreid een persbericht met een verslag van de open dag. Zorg ervoor dat er tijdens de open dag voldoende foto's worden gemaakt. Deze foto's voegt u toe aan het persbericht. Ook leuk: laat een bezoeker aan het woord over uw open dag!
- Bedank bezoekers voor hun komst. Stuur ze een kaart of e-mail. Mogelijk kunt u er een 'exclusieve' actie aan verbinden? Als dank voor uw bezoek ontvangt u X% korting bij uw volgende aankoop/bezoek.
- Schrijf een e-mail naar al uw klanten. Doe verslag van de open dag. Mensen die niet zijn geweest, krijgen een indruk van wat ze gemist hebben. Kondig bijvoorbeeld een nieuwe open dag aan of communiceer een praktijkactie.
- Plaats foto's van uw open dag in uw praktijk (op de balie of op een scherm) en op uw Facebookpagina.
- Afhankelijk van de activiteiten: Plaats de prijsuitreiking op uw Facebookpagina. Maak de winnaar van een actie of wedstrijd bekend op social media. Laat bezoekers genomen dierfoto's ophalen in uw praktijk; zo creëert u een nieuw contactmoment!

### TIP: Zo bouwt u een nieuw klantenbestand op

Maak een formulier waarop bezoekers tijdens de open dag hun contactgegevens kunnen achterlaten. Zo weet u precies wie uw open dag bezocht heeft. In ruil voor de contactgegevens, krijgen bezoekers een attentie of presentje mee. Levert een nieuwe klant het formulier in bij de balie? Laat de assistente dan direct vragen of ze hem of haar mag inschrijven in de praktijk. Zo bouwt u meteen een nieuw klantenbestand op. Stuur de nieuw ingeschreven mensen binnen twee weken een welkomstbericht.

### Belangrijkste tips op een rij:

1. Formuleer een heldere doelstelling
2. Begin op tijd met uitnodigen
3. Zorg voor publiciteit; vooraf en achteraf
4. Organiseer verschillende activiteiten
5. Regel voldoende hulp

