

# KULTURRESILIENS i det nya normala

## Digital säljprocess för kulturutövare

*Kulturkonsumenten är ofta beredd att betala för en live-upplevelse, men mindre benägen att köpa biljetter eller betala inträde till en digital upplevelse. Under rådande pandemi har många kulturproducenter valt att streama sina evenemang gratis, men i längden är detta inte ekonomiskt hållbart. Vilka möjligheter finns det till inkomst inom digital kulturunderhållning och hur gör man konkret för att ta betalt? Hur motiverar och kommunicerar man med kulturkonsumenten kring detta? I den här tvådelade föreläsningsserien lär du dig mer om vad du behöver tänka på när du i ett digitalt sammanhang ska marknadsföra och sälja din kulturupplevelse.*

**Anmäl dig senast 30.11 via <https://bit.ly/3C5hRLT>**

1.12 2021, kl. 18-20, Teams

### **Bygg en digital marknadsföringskampanj från scratch**

Hur får du din publik att uppmärksamma och intressera sig för din kulturproduktion/dina kulturupplevelser? Lär dig grunderna i hur du kan skapa digitala marknadsföringskampanjer genom både betalda och icke-betalda kanaler.

8.12 2021, kl. 18-20, Teams

### **Bygg en digital försäljningskampanj från scratch**

Lär dig grunderna i hur du säljer till de människor som redan visat intresse för din konst, som finns på din epostlista eller som interagerat med dig redan tidigare. Hur får du dina följare att vilja ha och välja din kulturproduktion/dina kulturupplevelser?

**Om föreläsaren:** Sebastian Widjeskog är konsult och utbildare på Nordic School of Entrepreneurship Ab. Han hjälper tjänsteföretagare och experter med digital marknadsföring, speciellt genom betalda kanaler såsom Facebook och LinkedIn annonser. Genom olika webinarier har Sebastian nått ut till 2500 nordiska entreprenörer och jobbat med deltagare i kurser från 30 olika länder. Sebastian har en 20 årig erfarenhet av kommunikation och att försöka göra sig förstådd bland målgruppen. Tidigare har Sebastian jobbat bl.a. med entreprenörskap inom konst- och kulturbranschen vid Novia YH.

