



## DRAAIBOEK OPEN DAG WEEK VAN DE VAKTHERAPIE

### PLEK:

- Eigen praktijk
- Instellingsruimte
- Geleende plek

### THEMA:

- Link met je doelgroep
- Link met de Week van de Vaktherapie
- Link met actualiteit, bijvoorbeeld PGB-gelden, depressie, onderzoek, nieuwsitem

### SAMENWERKING:

- Kun je je thema met iemand anders versterken?
- Kun je ergens aanhaken?
- Vraag toestemming binnen je instelling, organisatie.

### PUBLICITEIT:

- Op je eigen website
- Op intranet van je instelling
- Op de agenda van de Week van de Vaktherapie aanmelden
- Op alle social media-kanalen, zoals Facebook, LinkedIn, Instagram en Twitter. Gebruik voor je tweets #WvdVaktherapie.
- Laten opnemen in de regionale agenda's van bijvoorbeeld dichtbij.nl.
- Schrijf een persbericht aan je plaatselijke krant. Sommige kranten bellen je op en vragen of je ook een advertentie wil plaatsen. Dan spreek je eigenlijk over betaalde content. Niet geschoten is altijd mis!
- Flyeren op een interessant punt. Denk aan de markt, het sociaal wijkteam, de bibliotheek, na of voor gemeentelijke vergaderingen met de thematiek zorg, de bioscoop of onder ruitwissers. Soms moet je hiervoor een vergunning of toestemming vragen bij de gemeente.
- Nieuwsbrief via bijvoorbeeld MailChimp aan al je relaties, verwijzers, of prospects
- Posters ophangen bij je verwijzers
- Mensen actief uitnodigen via e-mail, telefoon of Ansichtkaart
- Denk na of het alleen voor genodigden is of ook voor passanten?

**PRAKTISCH:**

- Wil je een PowerPoint laten zien? Heb je deze ook voorbereid? Het framework is via [www.weekvandevaktherapie.nl](http://www.weekvandevaktherapie.nl) te downloaden. Presentatie op een tv-scherm, laptop & beamer?
- Denk na over de opstelling.
- Is het een doorlopende open dag? Of met een duidelijk begin en einde?
- Wil je bezoekers vaktherapie laten beleven/doen? Actief of passief? Passief is bijvoorbeeld een tentoonstelling. Actief is deel laten nemen een vaktherapeutische activiteit.
- Beschik je over give-aways? Informatie op een A4 over jezelf en vaktherapie, flyer, visitekaartje. Zorg altijd dat je iets meegeeft!
- Draag je een badge en/of je 'Ik ben vaktherapeut'-button?
- Mogelijk heb je ook nog extra merchandise. Denk aan pennen, ansichtkaarten, balletjes, notitieblokjes, polaroidfoto's met de bezoeker erop en de tekst: 'Je was bij.....', flyers, folders.
- Misschien kun je de bezoeker ook iets meegeven van het resultaat van werken met vaktherapie.

**UITVOERING:**

- Als je veel spreekt, zorg dan voor een glas water
- Zorg dat je present bent
- Zorg dat je oogcontact maakt
- Wees je zelf
- Het mooiste is als deelnemers ook iets beleven/doen, maar dat begrijp je zelf ook als vaktherapeut. Zorg voor materiaal voor de uitvoering.
- Geef iets mee!
- Vraag of bezoekers hun contactgegevens achterlaten zodat je hen achteraf kunt benaderen met een bedankje of later een nieuwsbrief.

**NADERHAND:**

- Laat de ruimte achter zoals je hem aantrof
- Bedank bezoekers met een e-mailbericht
- Bedank de instellingsmanager of ruimteverstrekker voor de gastvrijheid en mogelijkheid van uitvoering van je activiteit
- Neem bezoekers op in je mailinglist
- Evalueer de open dag voor jezelf of samen met je medeorganisatoren.
- Schrijf een recensie, plaats deze op intranet, je nieuwsbrief, je website met een link op FB, twitter, LinkedIn enzovoort. Zo creëer je ook weer traffic naar je website.

Heel veel succes!!!