

CHECKIN



Ekspertenes hacks til hvordan lykkes som arrangør i 2024

En publikasjon av Checkin

det komplette påmeldingssystemet uten regnskapskaos

# INNHALDSFORTEGNELSE

<b>Hva skjer i event-verdenen?</b>	3
<b>Ekspertenes tips til hvordan du kan lykkes som arrangør i 2024</b>	10
<b>Eirik Norman Hansen</b> Gi deltakerne tilgang til video, presentasjoner og annet materiale i etterkant.	11
<b>Anniken Englund</b> Kunstig intelligens disrupter alt. Sett deg inn i hva AI kan gjøre for ditt event!	13
<b>Knut Wicklund-Hansen</b> Det finnes deltakere for ethvert foredrag, men bruk markedsføringskronene på en smart måte.	15
<b>Lene Beke</b> Det har aldri vært enklere å skape et mer bærekraftig event.	17
<b>Didrik Støbakk</b> La kunstig intelligens hjelpe deg å planlegge hverdagen din.	19
<b>Marius Røed Wang</b> Merkevaren din er alfa og omega!	21



A large, abstract pink brushstroke graphic that frames the text. It starts with a thick, circular stroke on the left and extends into several thin, sweeping lines that curve around the text.

# **HVA SKJER I EVENT-VERDENEN?**

# HVA SKJER I EVENT-BRANSJEN NÅR PRISENE ØKER?

Med dagens økonomiske situasjon er det mange som synes hverdagen har blitt vanskeligere.

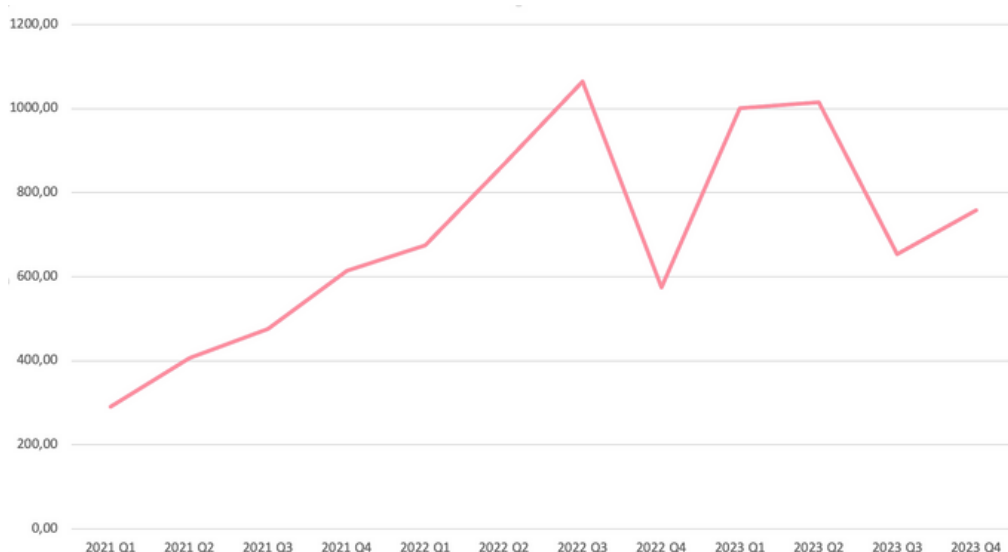
Derfor er det ikke rart om du som event-arrangør stiller deg selv spørsmålet: Er det økonomisk forsvarlig å kjøre ulike arrangementer?

I denne e-boken deler vi statistikk fra Checkin, for å gi deg svaret på dette spørsmålet. Tallene er basert på 35000+ arrangementer med over 2 million deltakerne.

## Utviklingen av billettprisen siden 2021

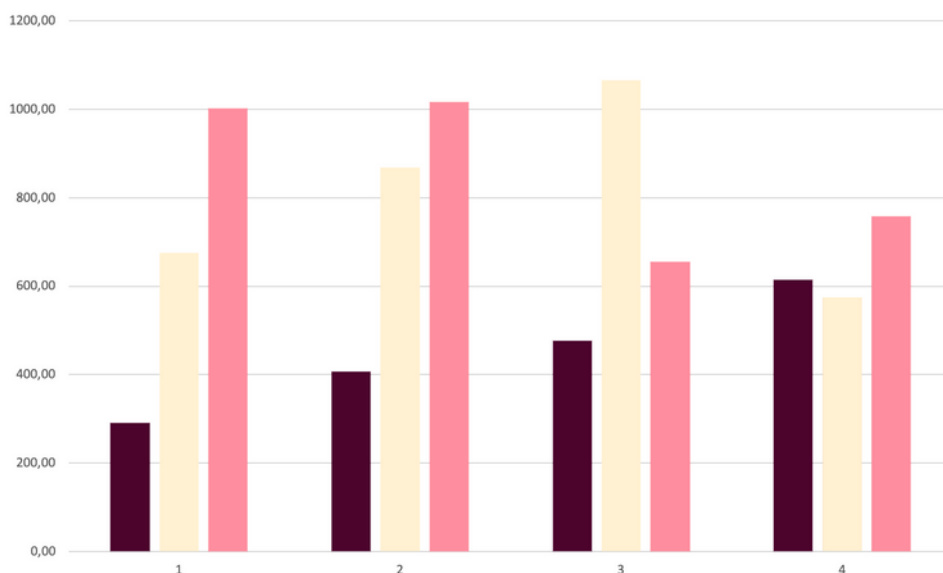
Tallene fra Checkin viser oss at gjennomsnittsprisen for en billett i Q1 2021 var 290,64 kroner.

Siden det har prisen skutt i været.



Her ser vi trenden av gjennomsnittsbillettpris siden Q1 2021, som viser en tydelig oppadgående trend frem til Q3 2022.

I 2021 kostet en billett i gjennomsnitt 446,7 kroner. I 2022 steg prisen til 795,83. Dette ga oss en prisstigning på hele 78% fra fjoråret. Og prisene fortsatt å øke i 2023, med en gjennomsnittspris av 857,05 kroner. (92% høyere enn prisnivå fra 2021)



*Bilde viser gjennomsnittspris til hvert kvartal i 2021,2022, og 2023, hvor vi ser en tydelig økning år over år, bort fra Q3 i 2022 som var eksepsjonelt høy.*

Det er mange faktorer som tvinger billettprisene oppover; strøm, mat og bensin har blitt betraktelig dyrere og rente har hatt en markant økning siden 2021.

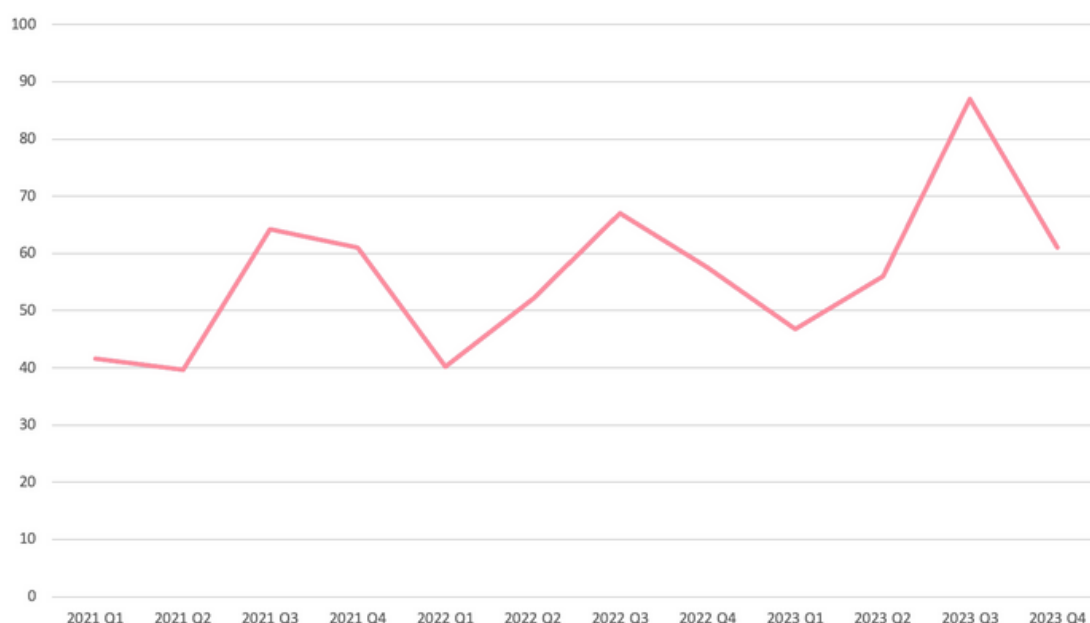
Dermed øker også pris på leverandører, foredragsholdere og lokaler. Til slutt er det deltakeren eller du som arrangør som betaler for dette. Derfor er det interessant å se på hvordan prisstigningen har påvirket antall deltakere i samme periode.

# Øker billettprisen for mye?

Mange eventarrangører frykter hva som skjer med deltakermassen på sine arrangementer dersom de hever prisene på billetter.

Vil det fremdeles komme folk?

Statistikk fra Checkin forteller oss at trenden for gjennomsnittsentall deltakerne faktisk er økende. Folk melder seg på, kjøper billetter og møter opp, på tross av at prisen nesten har doblet seg de siste to år.



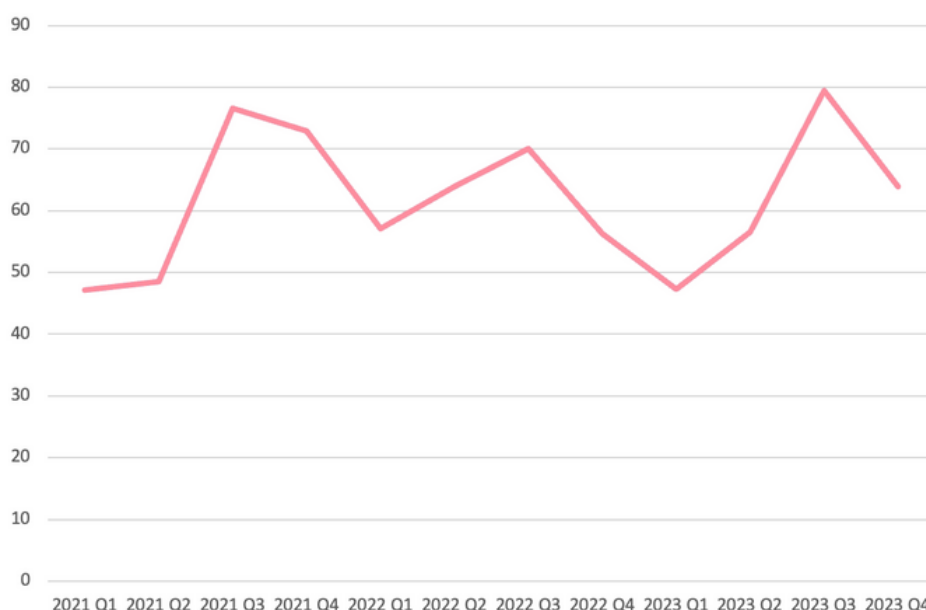
*Grafen viser totalbilde av gjennomsnittsentall deltakere for alle arrangementer som bruker Checkin og viser en oppadgående trend. Antall deltakerne vokser.*

Mange arrangører bruker Checkin for gratis arrangementer, som påvirker tallene. Derfor er det interessant å se hvordan trenden ser ut for både gratis og betalte arrangementer.

# Antall besøkende til gratis arrangementer er stabil

Mange organisasjoner som holder gratis arrangementer er avhengig av sponsorer, kommune og veldedighet for å samle inn nok penger for å kunne holde sine arrangementer. Da er det viktig å vite om det «lønner seg» å holde gratis arrangementer. Spørsmålet de ofte stiller seg er «Har vi en god nok balanse mellom våre utgifter og deltakermassen?».

Checkin sine tall viser at trenden for antall deltakere til gratis arrangementer har vært stabil de siste 3 årene.



*Gjennomsnittsansatt besøkende av gratis arrangementer har vært stabilt de siste 3 årene.*

Vi anbefaler arrangører av gratis arrangementer å sørge for at de har god kontroll på budsjetter og event-økonomi.

For å sørge for at deltakerne får valuta for pengene i 2024; er det viktig å tenke kundereise fra A til Å, og ta økonomisk forsvarlige valg som gir deltakere en merverdi.

Les mer om: [Hvor mye du kan spare i regnskapskostnader.](#)

# Så, er deltakerne villig å betale mer for billetten sin?

Vårt korte svar: Ja.

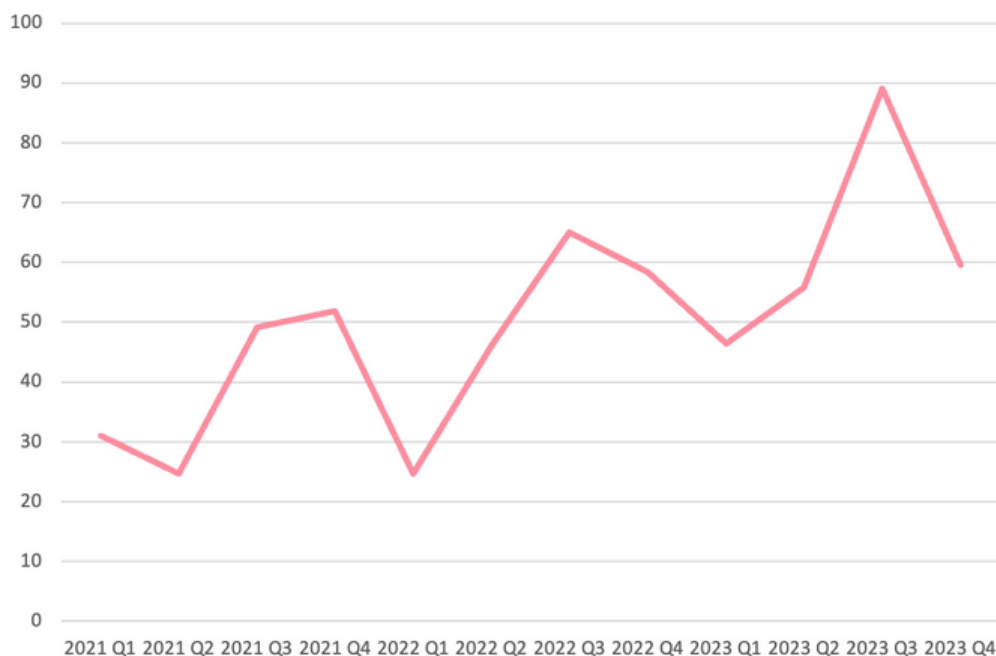
Folk er villig til å betale mer for å delta i arrangementer.

Vi ser en tydelig økende trend i antall deltakere til betalte arrangementer. Antall deltakere har faktisk økt med 60% fra 2021 til 2023.

Dette er heldigvis gode nyheter!

I følge Checkin sine tall kommer det tydelig frem at økende billettpriser ikke har en negativ påvirkning på gjennomsnittsantall deltakere.

Folk ønsker altså å delta, selv om prisene øker, så lenge tilbudet og innholdet er inspirerende og underholdende.



**Gjennomsnittsantall deltakere for betalte arrangementer har økt hvert år siden 2021.**



Vårt beste tips til deg som arrangør er derfor: Fortsett med det som har gitt gode resultater i 2023, men prøv også å finne på nye måter å underholde deltakerne dine mellom de inspirerede innslagene.

I tillegg anbefaler vi å starte billettsalget til neste års arrangement under årets event 2024 hvis det er mulig. Det handler om å utnytte situasjonen og oppmerksomheten til dine nåværende deltakere. Flere arrangører som bruker Checkin har hatt gode resultater med billettsalg ved å starte salget av neste års event allerede før årets er overstått.

Les mer om: [Hvordan du legger opp en perfekt konferansedag](#)

## Konklusjon

Grunnet inflasjon, renteøkning og en rekordlav kronekurs må billettprisene økes. Da er det gode nyheter at Checkin sine tall viser at prisøkningen ikke har hatt en negativ påvirkning når det gjelder gjennomsnittsansatt deltakere frem til Q4, 2023.

Om denne trenden vil fortsette, avhenger av kvaliteten på arrangementer de deltar på.

Derfor utfordrer vi deg som arrangør til å lære av fjoråret, videreføre det som fungerte og komme opp med nye og inspirerende måter å underholde ditt publikum på gjennom hele eventet.

Hvordan kan du sørge for at deltakerne dine får valuta for pengene i 2024?

Tenk kundereise fra A til Å og ta økonomisk forsvarlige valg som gir deltakere en merverdi.

**For å hjelpe deg et godt stykke på vei, har vi intervjuet en herlig bukett av bransjeeksperter, som deler sine tips om alt fra teknologi, til bærekraft og markedsføring.**

God lesing og lykke til med ditt neste arrangement!



**EKSPERTENES TIPS TIL  
HVORDAN DU KAN  
LYKKES SOM  
ARRANGØR I 2024**



# GI DELTAKERNE TILGANG TIL VIDEO, PRESENTASJONER OG ANNET MATERIALE I ETTERKANT

*“Selv om vi helst vil treffes fysisk, forventer vi å få digital tilgang til materialet. Det trenger ikke være en stor proffsending. Bare godt nok til at jeg får med meg alt jeg hadde lyst å dra på og ikke går glipp av noe.”*



**Eirik Norman Hansen**  
Futurist

# TRE TIPS FRA EIRIK



- 1. Vær innsiktsdrevet:**

Ikke anta hva de der ute har lyst på. Spør dem. Ikke bare om innholdet, men hvordan de vil møtes, om de vil ha mye tid til å mingle, og hva de vil spise. Jo mer du vet om dem, jo bedre vil du treffe med både arrangementet og kommunikasjonen.
- 2. Vær relevant:**

For at folk skal velge å bruke tid på eventet ditt, må det være verdifullt for dem. Mange ganger må deltakerne få tillatelse fra sjefen, og da må det være relevant, og de må kunne ha med seg noe tilbake de kan bruke omtrent med en gang.
- 3. Vær (litt) vågal:**

Vi har en tendens til å kjøre oss fast i et spor. Ikke være redd for å prøve noe nytt og eksperimentere med andre formater. Bryt opp, engasjer og varier, og lag gode møteplasser, for folk vil veldig gjerne treffes, mingle og bygge nettverk.

Eirik Norman Hansen ([eiriknorman.no](http://eiriknorman.no)) er futurist, teknologioptimist, og en av Norges mest etterspurte formidlere. Han ble i 2018 kåret til Årets taler av Talerlisten.

# KUNSTIG INTELLIGENS DISRUPTER ALT. SETT DEG INN I HVA AI KAN GJØRE FOR DITT EVENT!

*“Det er kun et spørsmål om tid før AI blir en supertrend i eventbransjen for å skape personlig tilpassede opplevelser, smarte planløsninger, forvaltning av sponsorer og friksjonsfri kundeservice.”*



**Anniken Englund**  
Markedsføringsforeningen Oslo

# TRE TIPS FRA ANNIKEN !



- 1. Kunstig intelligens disrupter alt:**

Det er kun et spørsmål om tid før AI blir en supertrend i eventbransjen for å skape personlig tilpassede opplevelser, smarte planløsninger, forvaltning av sponsorer og friksjonsfri kundeservice. Sett deg inn i AI, lek med det, og finn ut hvordan du kan bruke det på ditt neste event.
- 2. Jobb kontinuerlig med deltakerflyt:**

Lek detektiv og spor opp alle potensielle friksjonspunkter. Løs en etter en, de viktigste først. Noe så banalt som hvor du plasserer kaffestasjonen kan ha stor innvirkning på opplevelsen til deltakerne.
- 3. Kommuniser fra start til slutt:**

Planlegging, befaring og god dialog med alle involverte parter er viktig. Gi en tydelig brief til de som skal på scenen, såvel som de som jobber i kulissene. Be alltid om evaluering fra deltakerne, og bruk innsikten til å bli bedre.

Anniken jobber som Head of Marketing i Markedsføringsforeningen i Oslo (MFO). MFO ([mfo.no](https://mfo.no)) er en forening for folk innen markedsføring og kommunikasjon med over 4000 medlemmer. Deres mål er å knytte bransjen sammen gjennom kunnskapsdeling og nettverksbygging.

**LES OGSÅ:** Vi testet ChatGPT: Slik kan AI gjøre livet enklere for deg som arrangør

# DET FINNES DELTAKERE FOR ETHVERT FOREDRAG, MEN BRUK MARKEDSFØRINGSKRONENE PÅ EN SMART MÅTE

*“Lag profiler på idealpublikummet ditt, og bruk målrettet markedsføring for å nå dem på de digitale flatene de oppholder seg på, når de er i kjøpsfasen”*



**Knut Wicklund-Hansen**  
Advisør hos LIWLIG

# TRE TIPS FRA KNUT !

1.

## Digitaliser deltakeren din:

Det finnes deltakere for ethvert foredrag, men du må definere dem og deretter bruke markedsføringskronene på de flatene de faktisk er på, når de er der.

Lag profiler på idealpublikummet ditt, for eksempel "Mann/kvinne, sentrale østlandet, ingeniør", og bruk målrettet markedsføring for å nå dem. Bruk innsikten fra Google Analytics og lignende verktøy for å lære mer om hvem de er, hvor de er, og hvilken atferd de har.

2.

## Tilgjengeliggjør innholdet:

Vi ser en dreining fra at hybride events kun betyr fysisk pluss streaming, til at det også kan inkludere opptak, teksting og det å tilgjengeliggjøre innhold i mange ulike digitale formater både under og etter arrangementet.

3.

## Bruk et påmeldingssystem:

Google-skjemaer og Excel-filer har sin plass, men et påmeldingssystem vil spare deg for tid og sikre flyt i deltakerreisen. Vi brukte tidligere et egenutviklet system, men etter at vi oppdaget [Checkin](#) har vi aldri snudd oss tilbake.

Knud har over 14 års erfaring i event- og kommunikasjonsbransjen. Først som rådgiver hos eventbyrå Macsimum og i dag som advisør hos LIWLIG Nordic Events Group.



# DET HAR ALDRI VÆRT ENKLERE Å SKAPE ET MER BÆREKRAFTIG EVENT

*“Stadig mer sofistikert teknologi gjør det mulig å redusere karbonavtrykket og skape et mer bærekraftig arrangement.”*



**Lene Beke**  
SHE Community

# TRE TIPS FRA LENE



- 1. Tenk bærekraft:**

Teknologien er nå så sofistikert at du kan redusere karbonavtrykket på flere måter. Ved hjelp av lysprosjektering trenger du mindre trykk og print. Med streaming og hybride events kan man sitte hvor som helst og likevel delta interaktivt og få med seg alt.
- 2. Velg grønne løsninger:**

Du trenger ikke være high-tech for å tenke grønt. Bruk leverandører som satser på gjenbruk, redusert matavfall og transportutslipp. Slik bidrar du til en mer ansvarlig og bærekraftig bransje, og deltakerne vil også sette mer pris på deg.
- 3. Lag lister:**

I hverdagen blir det fort mange detaljer, ting som må avklares og små oppgaver som bør noteres når de oppstår og settes i system. Da er arbeidslister et must – og Microsoft Lists i Office 365 er i så måte et godt verktøy!

Lene er Operational Manager i SHE Community, som er en organisasjon som jobber for større likestilling og mangfold i næringslivet, og som arrangerer den årlige konferansen SHE Conference ([sheconference.no](https://sheconference.no)).

# LA KUNSTIG INTELLIGENS HJELPE DEG Å PLANLEGGE HVERDAGEN DIN

*“Livet er travelt, spesielt hvis du jobber med events. En av de mest spennende life hacks jeg har er et AI-drevet prosjektstyringsverktøy som legger opp kalenderen for deg helt automatisk.”*



**Didrik Støbakk**

ChatGPT Ekspert, Skillsbox

# TRE TIPS FRA DIDRIK



- 1. La AI styre kalenderen din:**

Prosjektstyringsverktøy som Trello og Asana er populære, men for meg er Motion en personlig favoritt. Basert på prioriteringsrekkefølgen på oppgavene, setter den AI-drevne plattformen dem inn i kalenderen din og flytter dem automatisk om noe annet dukker opp eller om en oppgave tar lengre eller kortere tid enn antatt. Skal oppgave A fullføres før oppgave B, så tar den høyde for det også.
- 2. Bruk teknologi for å forsterke deltakeropplevelsen:**

Bruk AI, AR, VR, chatbots og virtuelle assistenter for å skape mer interaktive arrangementer. Mentimeter og Kahoot er fortsatt glimrende verktøy for å engasjere publikum.
- 3. Automatiser rutineoppgaver:**

Administrativt arbeid som påmelding, fakturering og påminnelser kan ta mye tid og krefter. Ved å bruke en automatiseringsplattform som Zapier eller Integromat kan man automatisere disse oppgavene og spare tid og energi.

Didrik hjelper bedrifter med å implementere ChatGPT. Før jobbet han i Avfall Norge hvor han gjennomførte mer enn 25 arrangementer hvert år.

# MERKEVAREN DIN ER ALFA OG OMEGA!

*“Det er en jungel av konferanser der ute. Du må skille deg ut hvis du skal lykkes, og du må synes der målgruppen er.”*



**Marius Røed Wang**  
Co-founder og partner  
Oslo Business Forum

# TRE TIPS FRA MARIUS



- 1. Merkevere først:**

Det er en jungel av konferanser der ute. Du må skille deg ut hvis du skal lykkes, og du må synes der målgruppen er. Oslo Business Forum lagde bølger i vannet fra første stund da vi inviterte Sir Alex Ferguson som keynote speaker. Men vi har også vært på målgruppens radar kontinuerlig med bloggartikler, webinarer, podcast og videointervjuer.
- 2. Distribusjon og konvertering:**

Innhold er ikke verdt noe om ingen ser det. Distribuer det med målgruppestyrt annonsering gjennom Facebook, LinkedIn, TikTok og de kanalene hvor ditt publikum vanker. Mål hva det koster å generere en påmelding eller en abonnent og optimaliser fortløpende.
- 3. Et terret telighet:**

Vær trofast mot prisstrukturen din. Har du solgt early bird-billetter til de som er raske på labben, må du aldri selge billetter under den prisen til dem som kommer i etterkant – det skader merkevaren din.

Marius Røed Wang startet Oslo Business Forum ([www.obforum.com](http://www.obforum.com)) sammen med Christoffer Omberg i 2016. OBF er en av de største og mest populære konferansene i Norge med over 10 000 deltakere årlig.

# HAR DU HØRT OM CHECKIN?

Den komplette påmeldingsløsningen  
uten regnskapskaos.

Uansett om arrangementet ditt er fysisk, digitalt eller en hybrid-miks, har du med Checkin full kontroll over arrangementet ditt og økonomien. Vi er kjent for god kundeservice og moderne løsninger.

Checkin sparer deg for mye tid som du kan bruke til å skape en unik opplevelse for deltakerne dine.

Og, best av alt ... hos Checkin har du

- Ingen oppstartskostnader
- Ingen bindingstid
- Ingen månedslisenser, og
- Ingen skulte kostnader.

[OPPRETT ARRANGØRKLING](#)

[LES MER](#)

