

Event- und Messe-Marketing über XING und LinkedIn
www.admarketconsult.de

Die Situation

Nationale und internationale Messen und Events sind ideale Marketinginstrumente, um neue Kunden zu gewinnen. Doch viele Unternehmen schicken nur unzählige Einladungen per Post oder E-Mail heraus - mit der Folge, dass es kaum zu interessanten Event- und Messe-Anmeldungen kommt.

Hohe Streuverluste - wenig neue "Wunschkunden"

Häufig landen Post-Mailings und Einladungen im Papierkorb, da Sie entweder nicht wahrgenommen werden oder sogar beim falschen Ansprechpartner landen. Gleiches gilt für die E-Mail - hier bekommen Entscheider jeden Tag 150 bis 250 E-Mails - und daher "geht eine Einladungs-E-Mail fast immer unter."

Dank XING und LinkedIn Ihre Wunschkunden nachhaltig erreichen

Anders sieht es bei XING und LinkedIn aus. Sie können nicht nur neue, potenzielle Wunschkunden mit geringen Streuverlusten auf Ihr Event, Ihren Messestand, zum Roundtable etc. einladen - auch die direkte Kontaktaufnahme zu ehemaligen und aktuellen Interessenten und Kunden gestaltet sich über XING und LinkedIn sehr erfolgreich, da es bei Kontaktierungen hier deutlich mehr Resonanzen gibt. Wir bieten Ihnen diese 3 Möglichkeiten:

Business-Networking	Haus-Messe	Messe-Einladungen
Firmen-Veranstaltung	Firmen-Veranstaltung	Messe-Auftritt
		
<p>Egal ob Agentur, Handel oder produzierendes Unternehmen - über die Veröffentlichung eines hauseigenen Events in Kombination mit Kontakt-Einladungen Ihrer Wunschkunden (Umkreis zum Beispiel 50 Kilometer) kommen zukünftige Auftraggeber zu Ihnen ins Haus. Voraussetzung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zielgruppen klar definiert • Austausch "auf Augenhöhe" • Business-Networking 	<p>Die Erfahrung zeigt, dass bei 400 Personen, die per Kontaktanfrage zu einem Firmen-Event eingeladen werden, sich 10 bis 20 Entscheider direkt zu dem Event anmelden. Darüber hinaus bestätigen 50 bis 80 weitere Personen den Kontakt und haben grundsätzliches Interesse an Ihrem Unternehmen und Ihren Veranstaltungen.</p>	<p>Im Vorfeld einer Messe ist der Terminkalender häufig leer oder wenn, dann sind nur Termine mit bestehenden Kunden notiert. Über XING können Sie / Ihr Vertriebs-Team im Vorfeld Entscheider sauber selektieren, direkt und „barrierefrei“ kontaktieren und auf Ihren Messestand einladen. Das bedeutet: Mehr Termine, neue Kontakte und eine höhere Qualität der Messegespräche vor Ort.</p>
Hier unterstützen wir Sie mit diesen qualifizierten Services ...		
<p>Wir entwickeln für Sie das XING-Event-Konzept, stellen dieses in XING ein, veröffentlichen Event-Hinweise in XING-Gruppen und laden die für Sie interessanten Entscheider und Unternehmen zu Ihrem Event ein. Optional übernehmen wir die telefonische Bestätigung der Event-Teilnahme und kontaktieren auch nach dem Event die Teilnehmer und neuen Kontakte.</p>	<p>Siehe Leistungen Firmen-Veranstaltung ...</p>	<p>Wir stellen Ihre Messe-Präsenz auf XING ein, veröffentlichen Messe-Hinweise in XING-Gruppen und laden die für Sie interessanten Entscheider und Unternehmen auf Ihren Messestand ein. Optional übernehmen wir die telefonische Bestätigung der Messe-Teilnahme und kontaktieren auch nach dem Messe die neuen Kontakte nach.</p>

Interesse ? Bitte Anruf: +49 4175- 80863-0 oder Email : a.driescher@admarketconsult.de