

# Hochkarätige Konferenzen erfolgreich für Ihr Marketing nutzen

# Marketing Ziele auf Veranstaltungen

- **NEUKUNDENGEWINNUNG – Vertriebsunterstützung**
- **Awareness – Neue Themen, Potenziale Ihrer Lösungen, erfolgreiche Kundenbeispiele bekannt machen**
- **komplexe Produkte erklären**
- **CRM und Kundenpflege**

## **Ausserdem:**

- **Networking/Partnering**
- **Imagetransfer**
- **PR**

# Messe, Konferenz, eigene Roadshow – So wählen Sie das richtige Veranstaltungsformat für Ihre Bedürfnisse:

- **GELD – Welche Kosten sind Sie bereit in Kauf zu nehmen?**
- **Know-how und Ressourcen – Wie viel können und wollen Sie selbst machen?**
- **ZEIT – wie viel Vorbereitungszeit wollen Sie investieren, inwieweit ist der Vertrieb bereit Zeit zu investieren**

# Was macht den Erfolg Ihres Veranstaltungsauftritts aus?

- **Ziehen Sie die Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister in Betracht**
- **Abstimmung mit dem Vertrieb (Nur wenn der Vertrieb im Boot ist erreichen Sie Ihre Ziele)**
- **Welche Zielgruppe ist Ihnen wirklich wichtig? (Top-Entscheider, Strategen, Techniker, ...)**
- **Datenbank – Wie gut sind die eigenen Daten gewartet? Welchen Zugriff habe ich auf Daten von Nicht-Kunden?**

# Vorträge: Die richtigen Themen für die richtige Zielgruppe

- **Kundennutzen ist wichtiger als die Produkt-Features**
- **Augenmerk auf die Dramaturgie der Veranstaltung – Was erwartet der Teilnehmer?**
- **Werbung kann kontraproduktiv sein – nur wo Werbung erwartet wird, z.B auf einer Messe oder Roadshow. Dort wo hochkarätiges Publikum Wissenstransfer erwartet, werden Produkt-Präsentationen nicht gut ankommen.**
- **Know-how – Überzeugen Sie mit Fachkompetenz, dann werden die Teilnehmer in der Pause das Gespräch suchen.**
- **Der Referenzkunde ist Ihr bestes Aushängeschild**

# Was macht den Auftritt vor Ort aus?

- **Vortrag hat den Kundennutzen aufbereitet – die nötigen Infos zu den Produktfeatures erhält der Teilnehmer von einem Vertriebsprofi am Stand**
- **Menschen treffen sich, wo sich Menschen treffen - Laden Sie auch zu externen Veranstaltungen Ihre Kunden ein – sonst tut es jemand anders.**
- **Zielgruppengerechter Auftritt signalisiert den Teilnehmern, dass sie ernst genommen werden**
- **Give Aways und die Größe des Standes sind nicht ausschlaggebend.**

# Aufgaben des Veranstalters

- **Achten auf die inhaltliche Stringenz und die Programmqualität**
- **Directmarketing-Kampagne**
- **PR und Medienarbeit**
- **Aktives Fördern des Networking zwischen Teilnehmern und Ausstellern**
- **Platzieren der Partnervorträge vor Kaffee und Mittagspausen.**

# Aufgaben des Partners

- **Zielgruppen und Wishlists mit dem Veranstalter genau absprechen**
- **Einladen der eigenen Leads und Kunden (Buzz erzeugen, Kundenbindung)**
- **Aktives Zugehen auf die Teilnehmer (kein Verschanzen hinter den Laptops)**

**Gemeinsam an einem Strang ziehen ist aus unserer Erfahrung der entscheidende Erfolgsfaktor.**

## Dafür stehen wir: Hochkarätige Foren & C-Level Veranstaltungen

- Innovative Lösungen und aktuelle Technologien werden anhand praktischer Umsetzungen vorgestellt
- Der richtige Rahmen für Anbieter & Anwender, um **nicht nur ins Gespräch, sondern auch ins Geschäft** zu kommen
- Wir bieten:
  - **Anbietern** eine massgeschneiderte Plattform, thematisch fokussiert und spannend aufbereitet
  - **Top-Entscheidern** eine Auswahl an führenden Lösungen für ihre Business-Anforderungen
  - **Erfahrungsaustausch** und konkrete Umsetzungsbeispiele

**Lösungen für Ihre  
Kommunikationsbedürfnisse:  
Image, PR, Neukundengewinnung, Awareness**

**Hochkarätige Teilnehmer, führende Anbieter  
kommen nicht nur ins Gespräch, sondern auch ins Geschäft**

**Gezielte  
Vermarktung**

**Presse  
arbeit**

**Innovatives  
Ausstellungs-  
konzept**

**Dramaturgie &  
Programm-  
gestaltung**

**Rahmen-  
programm**

**Voraussetzungen:**

**Branchenkenntnis / Themen Know-how / Kontakte**

**Datenbasis & Marketingpower**

**Kooperationen (Presse- & Researchpartner)**

**Perfekte Organisation**



## Fragen, Anregungen, Feedback?

Mag. Michael Ghezze

Geschäftsführer

Confare GmbH

+43 69915557722

[www.xing.com/profile/Michael\\_Ghezze](http://www.xing.com/profile/Michael_Ghezze)

Confare im Web: [www.confare.at](http://www.confare.at)

Industriekongress: [www.industriekongress.at](http://www.industriekongress.at)

CIO Award: [www.cioaward.at](http://www.cioaward.at)

Weiterbildungsangebote für IT-Profis: [www.cio-area.at](http://www.cio-area.at)