



## Einführung - Events als Lead-Maschine

Als Veranstalter sehen wir Sie nicht nur als Kunden, sondern vor allen Dingen als Partner. In dieser Partnerschaft geht es für uns darum, für Sie ein erfolgreiches Event zu organisieren. Erfolgreich heißt für uns in diesem Fall, dafür zu sorgen, dass Ihre individuellen (Vertriebs-)Ziele darin so gut wie es geht erfüllt, idealerweise übererfüllt werden. Erst wenn Sie zufrieden sind, sind wir es auch. Denn dann besteht die Möglichkeit, dass Sie auch bei einer unserer nächsten Kongressmessen als Kunde, Aussteller oder eben Partner wieder dabei sind.

In den vergangenen Jahren haben wir zu diesem Zweck unsere Supporting Tools für Sie sukzessive erweitert und verbessert.

### 1. Vor der Veranstaltung

Ein professionelles Bewerbungs-, Ankündigungs- und Einladungsmanagement in Richtung eigene Netzwerke oder Zielgruppen halten wir und nicht wenige Aussteller, die schon oft bei unseren Veranstaltungen vertreten waren, für die wichtigste Phase. Denn die gute Vorbereitung auf das Event ist entscheidend. Schon dabei wollen wir Sie so gut wie es geht unterstützen.

#### 1.1. Die virtuelle Online Plattform DICOO - Viel mehr als Eventbegleitung

Um unseren Ausstellern die Aufnahme, die Generierung und schließlich auch den Download von Leads so einfach wie möglich zu gestalten, haben wir vor bereits drei Jahren begonnen eine eigene virtuelle Plattform zu schaffen, die Ihnen nicht nur viele Möglichkeiten rund um die Eventorganisation bietet, sondern ganz praktisch auch die persönlichen Adressen neu gemachter Kontakte wie auf einem Silbertablett präsentiert.



Direkt nach der Buchung erhalten Sie von uns die Zugangsdaten in die Online Plattform DICOO, um dort Ihre Produkt-, Lösungs- und Service-Informationen multimedial bereitzustellen, die Sie auf der Veranstaltung präsentieren möchten.

In einem übersichtlichen Checkbox-Verfahren sehen Sie sofort, welche diesbezüglichen Daten noch fehlen und wo noch Eingaben zu tätigen sind. Basis-Informationen haben wir dort bereits für Sie eingegeben. Grundsätzlich können Sie auf DICOO eine fundierte Portfolio-Übersicht anlegen, um diese bereits vor der Veranstaltung potentiellen Kunden zu geben.

Darin können Sie bis zu 5 Lösungsbereiche mit dazugehörigen Dokumenten, Use Cases, White Papers, Broschüren, Stellenanzeigen, Links, Videos, Bildern, Ansprechpartnern u.v.m. platzieren.

Für interessierte Besucher lassen sich diese dann in die eigene virtuelle Kongresstasche packen, um somit auch zu einem späteren Zeitpunkt darauf zugreifen.

Der Vorteil für Sie besteht darin, bereits Kontaktdaten von Personen zu erhalten, die sich schon vor der Veranstaltung das Programm anschauen.

Die Erfahrung zeigt, dass Besucher insbesondere an Live-Beiträgen wie Keynotes, Vorträgen, Workshops oder Masterclasses und damit am aktuellen Programm des Events interessiert sind. Je früher Sie also als Speaker userbezogene, praxisrelevante Informationen mit einem spannenden Titel und einer verständlichen Kurzbeschreibung mit klaren Benefits bereitstellen, umso mehr Leads können Sie bereits vor dem Event einsammeln und somit wertvolle Kontakte erzeugen.

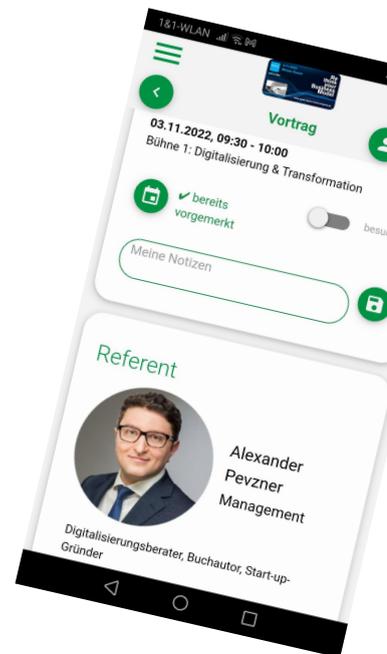
In Verbindung mit der Möglichkeit, Terminanfragen für Gespräche auf dem Event direkt vor Ort zu organisieren und der Präsentation aller Ihrer Ansprechpartner und des kompletten Portfolios, stellen wir Ihnen somit praktisch eine eigene Landingpage zur Verfügung. Natürlich mit einem individuellen Link zu Ihrem Vortrag und/oder Workshop (sofern gebucht) und zu Ihrem virtuellen Profil bzw. Messestand.

Diesen Einladungslink zu Ihrer persönlichen Landingpage auf dem Event erhalten Sie mit der frühzeitigen Veröffentlichung Ihres Profils bzw. Ihres Live-Beitrags innerhalb der Plattform.

Haben sich Besucher bereits im Vorfeld für das Networking eingetragen, können Sie sogar proaktiv auf die potentiellen Kunden zugehen und erste Kontakte knüpfen.

## 1.2. Adressmaterial für Ihre Einladungskampagne

Wir stellen immer wieder fest, dass insbesondere die Aussteller erfolgversprechende neue Leads und Kontakte erhalten, die bereits im Vorfeld unsere Werbemaßnahmentipps bzw.



Unterstützungstools wahrnehmen und beispielsweise bereitgestelltes Adressmaterial für ihre Einladungskampagnen nutzen.

Aktuelle Adressen kaufen wir im großen Stil direkt von der Creditreform inklusive Ansprechpartner in den Führungsebenen, vollständiger Anschrift, Telefonnummer und E-Mail-Adresse des Unternehmens. Darüber hinaus sind in der Datenbank auch Umsatzzahlen und Mitarbeiter-Anzahl aufgeführt. Nach Branchen sortiert, können Sie so sehr zielgenau zu Ihren erfolgreichen Best Practice- Beispielen die Adressen von uns bekommen, um gegebenenfalls weitere Projekte dieser Art einfacher zu akquirieren.

Die passende Einladung zu Ihrem Auftritt auf dem Event gehört somit zu einem bedeutsamen Schritt auf dieser Reise. Insgesamt stellen wir Ihnen auf Wunsch 100 Adressen Ihrer Kernzielgruppe zur Verfügung.

### **1.3. Mustertexte - mit allem was es braucht**

Damit Sie sich nicht den Kopf über einen attraktiven Einladungstext zerbrechen müssen, stellen wir Ihnen ein entsprechendes Musterschreiben für Ihre potentiellen Neukunden zur Verfügung. Darin sind bereits die wesentlichen Elemente der Veranstaltung sowie die Keynote Speaker enthalten.

### **1.4. Papiertickets mit Free-Code**

Für die Einladung Ihrer potentiellen Neukunden bekommen Sie von uns zudem ein aufwändig gestaltetes, gedrucktes Einladungs-Ticket. Auf diesem Voucher/Gutschein befindet sich ein Ticketcode, mit dem der Empfänger sich ein kostenfreies Ticket buchen kann. Alle Aussteller erhalten jeweils 25 solcher Papiertickets. Für Partner (ab Bronze) gibt es sogar 50.

Gerade in einer schnelllebigen und sehr digitalen Zeit, ist ein Einladungsschreiben mit einem Papierticket zu Ihrem Messestand, Speaker Slot und der Vorstellung eines Best-Practice für die ausgewählte Zielgruppe eine ideale Möglichkeit, einen neuen Kontakt aufzubauen. (Siehe dazu auch unser o.g. Adressmaterialangebot für Ihre Einladungskampagne )

### **1.5. Online Free Ticketcodes**

Darüber hinaus erhalten Sie von uns individuelle Online-Ticket Codes, die wir speziell für Sie erstellt und in DICOO freigeschaltet haben. Diese sind beliebig oft einsetzbar, sodass Sie hier in der Lage sind, so viele potentielle Besucher wie möglich aus Ihren Netzwerken und Communities kostenfrei als Ihre Gäste auf den DFC einzuladen.

## 1.6. Redaktioneller Beitrag im DIGITAL FUTUREmag - Sichtbarkeit schon im Vorfeld

Bereits im Bronzepakett des DFC ist ein Interview mit Ihrem Geschäftsführer im Online-Magazin DIGITAL FUTUREmag enthalten. Dieses führen wir gerne im Vorfeld mit Ihnen. Dazu benötigen wir lediglich einen kurzen Text zu Ihrem Unternehmen und 4 bis maximal 5 Stichworte zu Themenbereichen, die Sie gerne auf dem Event und im Interview behandelt haben möchten. Wir bereiten es dann komplett für Sie vor und Sie haben die Möglichkeit, dort Ihre besten Argumente und Anwender-Vorteile rund um Ihre Lösungen optimal zu präsentieren. Viele weitere Veröffentlichungsformate im DIGITAL FUTUREmag finden Sie in den Mediadaten:

<https://digital-futuremag.de/service/mediadaten.html>

## 1.7. Die virtuelle Begleitung des Events konstruktiv nutzen

Das Eventprogramm können die Besucher nicht nur auf DICOO virtuell anschauen, sich dort inhaltlich vorbereiten und hier auch ihren persönlichen Tagesplan zusammenstellen, ebenso werden die Keynotes und Vorträge der Hauptbühne (Bühne 1) im Web übertragen. Optional streamen wir auch Speaker Slots anderer Bühnen auf Wunsch. Bitte sprechen Sie uns an, wenn wir Ihre Vorstellung online ausstrahlen sollen.

Dies bietet Ihnen zusätzliche Möglichkeiten, etwa im Rahmen des Events eine eigene Vorab-Präsentation Ihrer Lösungen anzukündigen. Gerne unterstützen wir Sie dabei in der Vorbereitung und erwähnen Ihren geplanten Konferenz-Beitrag auch im Veranstaltungs-Newsletter. Das geht praktisch so weit, dass sie sogar ihr eigenes Event im Event auf DICOO organisieren und somit zusätzliche Besucher generieren können. Die Gelegenheit also, gesondert und auffällig Ihr Speaker-Vorhaben als Vortrags-Highlight herauszustellen.

## 1.8. Integration in die Social Media-Kampagne

Der DIGITAL FUTUREcongress und auch das DIGITAL FUTUREmag verfügen gemeinsam mittlerweile über ca. 3.500 Follower. Selbstverständlich können wir über diese Web-Kanäle auch Ihren zielgruppenrelevanten Content verbreiten. Sagen Sie uns alternativ einfach per E-Mail Bescheid, wenn Sie spannende Inhalte über Ihre Social Media veröffentlicht haben, die wir für Sie teilen oder kommentieren sollen. Auch das machen wir gerne. Wenn Sie uns entsprechende Beiträge zur Verfügung stellen, bitten wir darum, diese so vorzubereiten, dass sie möglichst wenig werblich sind und viel Mehrwert für die Leser enthalten. Am besten in Form eines redaktionellen Textes, der sich schnell per Copy & Paste ausspielen lässt. Wir freuen uns schon jetzt auf eine intensive Zusammenarbeit über die sozialen Netzwerke.



## 2. Auf der Veranstaltung vor Ort

### 2.1. Lead-Scanner und Online-Networking

Beim Event erhalten Sie und alle anderen Teilnehmer mit DICOO auch gleichzeitig einen Lead-Scanner in der Hand. Damit ist berührungslos und sicher der bequeme Austausch von Kontaktdaten untereinander möglich.



Mit diesem multifunktionalen Tool können Sie den von uns bereitgestellten QR-Code innerhalb der Online-Plattform bzw. Event App DICOO zum Beispiel auch für ein Gewinnspiel, den Download eines Whitepapers oder sonstige Ideen nutzen. Hier sind ihre Möglichkeiten mit dem Einsatz des QR-Codes praktisch unendlich. Immer wenn Ihr QR-Code auf der Messe durch einen Besucher gescannt wird, erhalten Sie automatisch auch dessen Kontaktdaten. Das kann zum Beispiel auch eine Serviette sein von einem Brötchen, das sie den Besucher aushändigen.

Zu jedem einzelnen Gespräch lassen sich mit jenem digitalen Helferlein auch Notizen oder Gesprächsergebnisse in wenigen Worten festhalten.

Während die Veranstaltung läuft, können Sie sich sowohl mit Web-Teilnehmern als auch Präsenz-Besuchern zum Networking auf DICOO virtuell treffen oder darüber einfach vor Ort verabreden. Die Terminplanung können zum Beispiel auch flexibel Ihre Mitarbeiter oder Kollegen übernehmen, die nicht in Präsenz dabei sind. Sie sehen, hier vermischen sich Online- und Offline-Welt.

## 3. Nach der Veranstaltung

Spätestens nach der Veranstaltung sollten Sie Ihre Kontakte aus der DICOO Plattform downloaden und diesen schnellstmöglich die gewünschten Informationen bereitstellen. Dazu

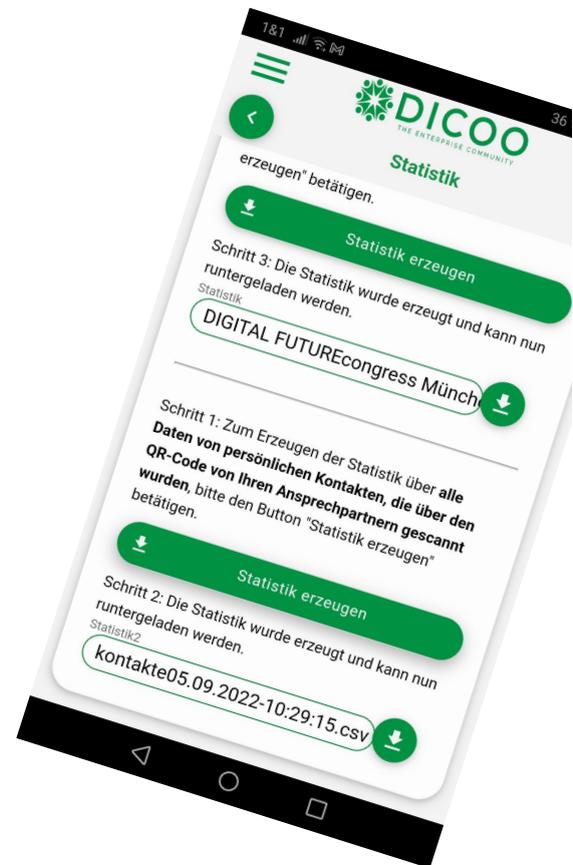
haben sie im DICOO gleich 2 Möglichkeiten: Zum einen können Sie die Adresdaten der Personen downloaden, die sich im Vorfeld Ihren Messestand, Ihren Live-Konferenzbeitrag (Keynote, Vortrag und/oder Workshop) oder sonstige Portfoliomaterialien Ihres Unternehmens gemerkt, Dokumente heruntergeladen haben oder mit einem Ihrer Ansprechpartner in Verbindung getreten sind.

Außerdem lassen sich alle auf dem Event über den Leadscanner hergestellten Kontakte als CSV Dateien downloaden. Sie enthalten in der Regel den Ursprung des jeweiligen Kontakts, den Namen, die E-Mail-Adresse, Telefonnummer und die (Post-)Adresse. Beste Voraussetzungen also, um hier direkt ins Nachgespräch zu gehen.

Nach dem Event ist die DICOO Plattform mindestens noch 4 Wochen geöffnet, sodass auch hier Connections entstehen und zusätzliche Gespräche geführt werden können. Kein Problem also, in der dann immer noch freigeschalteten Networking Area auf weitere Besucher zuzugehen. Schon jetzt wünschen wir Ihnen dabei viel Erfolg.

Sie haben Fragen, wünschen sich weitere Details, oder ein Angebot für die Teilnahme? Dann lassen Sie uns einfach miteinander sprechen oder senden Sie uns eine E-Mail. Wir sind für Sie da. Mit all unserem Know-how unterstützen wir Sie in Ihren Marketing- wie Sales-Aktivitäten nach besten Kräften.

In diesem Sinne freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



Mehr Info unter [digital-futurecongress.de](https://digital-futurecongress.de) und [dikomm.de](https://dikomm.de)

AMC MEDIA NETWORK GmbH & Co. KG

Otto Hesse Straße 19 T9 - 64293 Darmstadt

**Entdecke die "Enterprise Community" [DICOO](https://dicoo.com)**

Tel: +49 (0) 6151 – 957577 -0

Mail: [office@amc-media-network.de](mailto:office@amc-media-network.de)

Web: [www.amc-media-network.de](https://www.amc-media-network.de)