



# Event- und Messe-Marketing über LinkedIn & XING

Informationen Stand Januar 2023

---

**LinkedIn und XING sind exzellente Optionen, um erfolgreich Besucher und Teilnehmer für Messen, Seminare, Veranstaltungen, Vorträge oder Webinare zu gewinnen.** Allerdings funktioniert ein erfolgreiches Event- und Messe-Marketing nur mit entsprechend genügend zeitlichem Vorlauf, einem gut geplanten Artikel-Posting und wirkungsvollen Kontaktanfragen kombiniert mit einer persönlichen Event- oder Messe-Einladung.

## Eigene Events sind ein TOP-Akquise- und Networking-Instrument

Wer Veranstaltungen organisiert, die nicht nur die vorrangige Zielsetzung haben, die eigenen Leistungen und das eigene Unternehmen zu präsentieren, sondern auch den Erfahrungsaustausch untereinander zu fördern, **zeigt sich als Networker und erhöht damit zugleich die eigenen Chancen für ein erfolgreiches Business.**

Denn als Initiator und Moderator eines eigenen Events heben Sie sich von anderen Usern ab und können sich – sofern Sie ein gutes Event-Format haben – als Experte, Fachmann oder guter Netzwerk-Kontakt positionieren.



## Ihre Vorteile als Initiator einer Veranstaltung

Als Organisator eines Events haben Sie dabei verschiedene Vorteile – u.a.

- Mehr Erfolg bei eigenen Kontaktanfragen, wenn diese mit Ihren aktuellen Veranstaltungen verknüpft werden
- Die Teilnehmerlisten stehen Ihnen für die anschließende Kontaktierung dauerhaft und kostenfrei zur Verfügung (über Event-Tools oder auf LinkedIn) – und das ist Ihr aktuelles und zukünftiges Akquise-Potenzial

## Welche Formate eignen sich für welche Gruppen und Ziele?

Welches Event-Format ist für Ihr Business bzw. Ihr Vorhaben das Beste? Diese Entscheidung hängt u.a. von 3 Fragen ab:

- **Wer** sind Ihre Zielgruppen? (Experten, Fachleute, Firmen-Entscheider oder „alle“)
- **Was** wollen Sie mit Ihrem Event erreichen? (viele Kontakte, eigenes Know-how vermitteln, Bekanntheitsgrad steigern, Leistungen verkaufen)
- **Wie** können Sie die Zielgruppen für Ihr Event erreichen? (eigenes Netzwerk, LinkedIn-Gruppen, Gruppenartikel, Startseiten-Postings, etc.)

Daraus resultieren dann u.a. diese Event-Formate:

- **Für möglichst viele Kontakte:** Allgemeine Netzwerktreffen – online - wie offline - ggf. mit Elevator Pitch (45 bis 90 Sekunden) – große Teilnehmerzahlen möglich
- **Für versierte Entscheider-Kontakte:** Moderierte Round Tables (6 bis 15 Personen) - alternativ Fachvorträge für spezielle Zielgruppen
- **Für die Präsentation eigener Fähigkeiten** (und ggf. auch die vorhandenen Leistungen): Online-Kompakt-Vorträge bzw. Webinare (15 bis 60 Minuten)
- **Für dauerhafte Kundenbeziehungen:** Eine Seminar- oder Workshop-Reihe
- **Für den eigenen Messeauftritt:** Einladung zur Messe kombiniert mit einer Kontaktanfrage - ggf. mit dem Angebot des Sponsorings einer Eintrittskarte

## Füllen Sie Ihren Terminkalender auf der Messe im Vorfeld

Viele Unternehmen laden zwar ihre Interessenten und Kunden zur Messe ein - hoffen aber ansonsten darauf, dass potenzielle Auftraggeber sich von selbst auf ihrem Messestand einfinden. Das geht besser, erfolgreicher und zielorientierter, **indem Sie mit einem Vorlauf von 2 Wochen bis 3 Monaten potenzielle Messebesucher, die Ihre Wunschkunden sind, identifizieren** und diese in Verbindung mit einer Messeeinladung per Kontaktanfrage über LinkedIn und / oder XING kontaktieren.

**Aus dieser Vorgehensweise resultieren nicht nur erfahrungsgemäß 15 bis 40 % Kontaktbestätigungen - Sie agieren auch nachhaltig und profitieren von dreierlei Reaktionen auf die Direktansprache:**

1. Der Entscheider kommt zur Messe und möchte eine Eintrittskarte bzw. einen Termin
2. Der Entscheider kommt nicht zur Messe - benennt aber Kollegen, die da sind
3. Der Entscheider kommt nicht - möchte aber Näheres über Ihre Leistungen wissen

## Mit Event- und Messe-Einladungen zu neuen Kunden

- Sie wollen Ihren Messe-Erfolg über zielorientierte Messe-Einladungen steigern?
- Sie möchten über Online-Webinare mit Ihrer Fachkompetenz überzeugen?
- Sie haben das Ziel, sich über Networking-Events regional zu etablieren?
- Sie suchen nach neuen Wegen, Seminare und Workshops zu vermarkten?
- Sie wollen über eigene Veranstaltungen neue Zielgruppen erreichen?

## Unsere Lösungen und Services im Überblick

Für ein erfolgreiches Event- und Messe-Einladungs-Management bieten wir Ihnen:

Unser Service	Leistungsbeschreibung
<b>Business-Profil-Optimierung auf LinkedIn und / oder XING</b>	Wir optimieren für Sie Ihr Personenprofil auf LinkedIn bzw. XING und sorgen dafür, dass Sie mit Ihren Event- und Themen-Schwerpunkten deutlich mehr und professioneller von Ihren Zielgruppen wahrgenommen werden.
<b>Event-Management auf LinkedIn</b>	Wir erstellen für die Veröffentlichung über LinkedIn ein Event-Konzept, welches von den Inhalten der Event-Seite über Artikel-Postings bis hin zur Einbindung von Multiplikatoren zur Verbreitung der Veranstaltung reicht.
<b>Einladungs-Management über LinkedIn und XING</b>	Wir identifizieren Ihre potenziellen Wunschkunden, senden Ihnen die Auswahl zur Vorabprüfung, kontaktieren die relevanten Entscheider und laden diese auf Ihr Event bzw. Ihren Messestand ein.

## Fragen, Interesse oder weitere Informationen gewünscht

Gerne stehen wir Ihnen dafür zur Verfügung. Unsere Kontaktdaten im Überblick:

**1a-Social-Media \* Alte Dorfstraße 19 \* 32289 Rödinghausen**

Tel.: +49 5746 9385420 \* Fax: +49 5746 6759998 \* E-Mail: [info@1a-social-media.de](mailto:info@1a-social-media.de)

Homepages: [www.1a-social-media.de](http://www.1a-social-media.de) / [www.social-media-wissen.de](http://www.social-media-wissen.de)

Bilder dieses PDF-Dokuments von Pixabay.