

Warum eEvent?

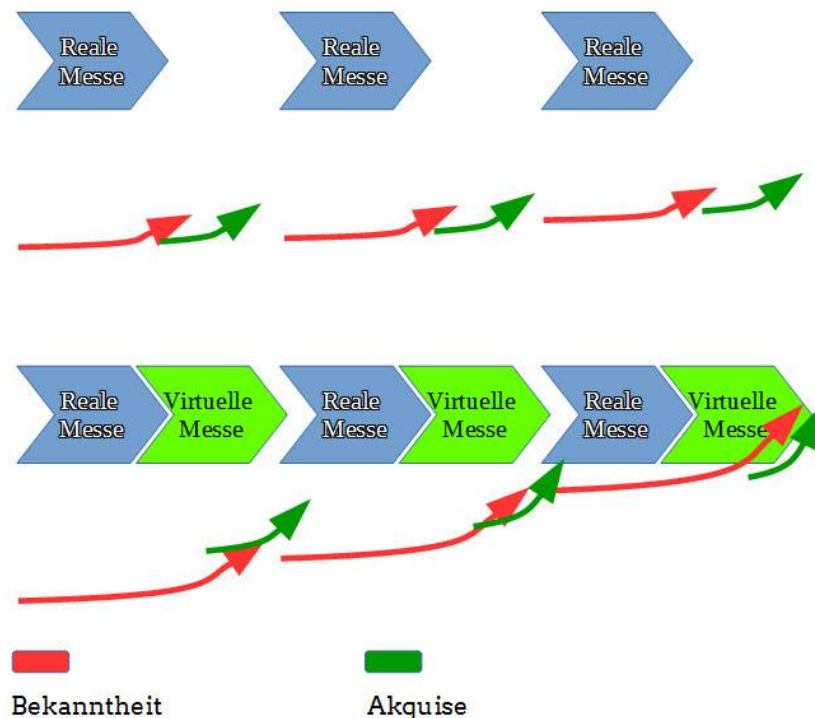
**Wie Sie definitiv ohne großes Budget
mehr aus Ihrem Messegeschäft herausholen...**

Innovative Lösungen für innovative Unternehmen



...auf nur 4 Seiten kurz erzählt...

Die Antwort in der Kurzfassung



Bekannte Weisheiten

- ◆ Je mehr Berührungen, desto größer der Effekt
- ◆ Größerer Bekanntheitsgrad = Pull-Effekte führen „automatisch“ zu Umsätzen – früher o. Später
- ◆ Anders werben, neue Kommunikationswege, Spaßfaktor und flexiblere Nutzungsmöglichkeiten für den Interessenten erhöhen die Akzeptanz und schüren die Neugierde: Sie erhalten mehr Aufmerksamkeit!
- ◆ Die Welt wird Digital – wer Innovationen nutzt, wird innovativ eingeschätzt.
- ◆ Aber einfach muss es sein. Wenn kein Handbuch für die Bedienung nötig, eine intuitive Handhabung für den Nutzer spürbar ist, dann steigen Akzeptanz und virale Verbreitung.
- ◆ Kombiniere Bekanntes, adaptiere Erfahrung, kooperiere intelligent: Das Rad muss nicht neu erfunden werden, aber es kann anders sein... um den Erfolg zu ermöglichen!
- ◆ Das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelteile: Konzept, Interesse, Vertrauen, Affinität, Bedarfe, Akzeptanz, Wissenswille, Innovativ, Neugierde, Kontaktanzahl, Kontinuität, Beharrlichkeit, Technik, Marketing, Automatismen, Neigungen, Gewohnheiten, Bekanntes, Spannung, ...



Es geht um Erfolg

Denn Erfolg gewährt uns das: Die Erfüllung von Träumen, das Erreichen von Visionen, das Umsetzen eigener Pläne – des eigenen Ruhmes willen, zum stillen aufdieschulterklopfen, um Menschen glücklich zu machen, ihnen zu helfen oder einfach nur um den Sieg zu spüren und zu fühlen.

Egal, was die Motivation ist, egal was das Ziel ist, egal wie der Weg dahin aussieht.

Wichtig ist das Erreichen, das Umsetzen, das TUN!

Wege

Heute hat man viele Wege zur Verfügung um erfolgreich zu werden oder es nicht zu werden.

Ein facettenreicher Weg bekannt zu werden ist das gezielte Marketing. Vermutlich ist alles Marketing, das Aufmerksamkeit erzeugt – ob positive oder negative sei dahin gestellt.

In den heutigen Marketingmix gehören einen stattliche Anzahl an verschiedenen Kampagnen.

Warum gehört das digitale Event dazu?

Das digitale Zeitalter

Weil wir in einer digitalen Welt leben (ob wir wollen oder nicht). Weil unsere Kunden darin leben. Weil unsere Kunden diese Welt leben.

Diese Welt sind unsere Kunden.

Diese Welt machen unsere Kunden – unsere Kunden machen diese Welt.

Es sind eKunden!

Deswegen gehört der eEvent dazu!

Schnellebigkeit

Wir haben für nichts mehr Zeit... daher muss alles schnell gehen... und es muss einfach sein.

Intuitive Bedienung, einfache Nutzung, schnelle Administration.

YEP – all das ist die eMesse – in **nur 15 Minuten** online ;-)



Heutige Momente

Im Moment liegt die Kraft...

Drehmoment, Torsionsmoment, Kraftmoment...in der Naturwissenschaft spricht man vom Moment, wenn die Wirkung (Ergebnis) der einwirkenden Kraft noch nicht bekannt ist...

Auch außerhalb der Wissenschaft ist man sich in vielen Momenten der Wirkung dessen, was man da so (an)treibt, noch nicht bewusst, bzw. kann diese noch nicht einmal erahnen.

Vieles bedarf dem Versuch – und dem Irrtum. Manchmal ist es Schrott, manchmal ein Volltreffer!

Trial & Error

Zu früheren Zeiten informierte man sich mittels Presse, Rundfunk und TV. Es kamen Gespräche auf Messen dazu und man gründete Interessensnetzwerke.

Glaubt man einer aktuellen Studie, so sind letztere zwei Informationswege immer noch sehr beliebt.

Parallel hinzu kam das Internet. Fluch und Segen zugleich?

Die Informationsdichte und -fülle jedoch kann erschreckend wirken. Zu viel Information in zu kurzer Zeit in zu enger Form – erschlägt?

Welchen Informationen will, welchen kann man noch glauben? Welche Quelle ist es wert, getestet zu werden? Welche ist vertrauenswürdig?

Verlässliche, vertrauensvolle Quellen

In der realen Welt sind das überwiegend Messen und Netzwerke und die Presse.

Nach wie vor hat die Presse einen sehr hohen Stellenwert, wenn es um die Verlässlichkeit geht.

Auch im Internet ist das so! Google beispielsweise scheint dies bei Online-Pressemeldungen zu honorieren.

Zumeist werden PR-Meldungen noch vor den organischen Suchergebnissen angezeigt.

Das wirkt: Suchende klicken heute weniger die Werbelinks an und freuen sich dafür über Bilder, Videos und Pressemeldungen.



Virtuelle Verbindungen zur realen Welt

Wäre es da nicht wünschenswert, wenn der Suchende all das findet, was bei ihm Vertrauen erweckt?

- ◆ Pressemeldungen
- ◆ Messelandschaft
- ◆ Netzwerk

Mit dieser Kombination, per Pressemeldung auf eine Messe verlinkt zu werden, auf der sich namhafte Unternehmen (quasi als Know-How-Netzwerk) präsentieren, gewinnt jeder Suchende. Messeaussteller und der Messeorganisator ebenso.

Deswegen sind unsere eEvents so interessant – weil wir nicht eindimensional denken...

Hybrider Auftritt mit der virtuellen Messe

Wir setzen auf vernetzte Aktionen.

Und binden Ihre realen Aktivitäten mit ein. Zum Beispiel Ihr realer Messeauftritt.

Wir bevorzugen es nicht die reale Messe durch eine virtuelle zu ersetzen. Unserer Meinung nach, wird das nicht funktionieren.

Denn jeder Event hat seine Stärken – und seine Schwächen. Und wenn wir die Stärken verbinden, dann verlieren die Schwächen und das Ganze ist mehr als die Summe seiner Einzelteile!

Das heißt: Reale Messe + Virtuelle Messe = Hybride Messe

Und wenn wir schon digital unterwegs sind, dann können wir auch jede Menge digitale Werkzeuge wie beispielsweise automatisiertes eMail-Marketing gleich mit einbauen.

Anders agieren = Aufmerksamkeit

Und Aufmerksamkeit ist das Gold im Internet, ist die Währung, mit der im Internet bezahlt wird. Erhalten Sie Aufmerksamkeit, bekommen Sie Kunden, erreichen Sie Erfolg.

Mit einem eEvent erzielen Sie Aufmerksamkeit. Deswegen ist der eEvent heute wichtig!

Machen Sie den Unterschied – machen Sie einen eEvent der besonderen Art:

Die virtuelle eMesse!



Über Rainer Bachmann

beraten, gestalten, verkaufen

Mit dem Hintergrund von mehr als 25 Jahren Vertriebserfahrung im Industrie- und Privatkundengeschäft in Positionen vom Vertriebsrepräsentant bis zum Vertriebsleiter berät und coacht Rainer Bachmann zweitberuflich seit über 10 Jahren im Raum Stuttgart-Ulm Unternehmen vom Gründer bis zum KMU mit der Zielsetzung, Vertriebsprozesse zu vereinfachen und die Effizienz im Verkauf zu erhöhen um die Unternehmensergebnisse zu steigern.



Schwerpunkte dieser Arbeit sind der Angebotsprozess und die Unternehmens-Außendarstellung, genauso wie der stets im Wandel befindliche Vertriebsweg und das Multichannel-Marketing.

Passend zur Beratung bietet er als Handelsvertreter seinen Kunden auch Werbemittel, Geschenkartikel, Marketingsysteme, Messeequipment und aktuell zu ausgewählten Themen auch Messestände in seiner virtuellen Messelandschaft, dem [PalaTina MesseLand](#).

Gerade als Bestseller-Autor und als Vertriebs-Expert beim Schimmel Media Verlag verbindet er mit seinen Veröffentlichungen und seinem 1aus52-Impulsletter sowie seinem Niusletter einen hohen inhaltlichen [Anspruch](#).

1964 in Ludwigshafen am Rhein geboren, lebt Rainer Bachmann seit 2005 mit Frau und Kind im Kreis Göppingen.

Erstberuflich arbeitet er als Sales Manager für einen Hersteller von Mess- und Prüftechnik.

Seine virtuelle Messe, das PalaTina MesseLand, hat er seiner Heimat der Pfalz gewidmet und sie dort in das Dahner Felsenland bauen lassen ;-)



Rainer Bachmann HV+DL

**T: 07334 921365 – mail@rainerbachmann.eu
<http://blog.rainerbachmann.eu>**

Du hast, Sie haben Fragen oder weitere Wünsche?
Ich bin gerne für Dich, bin gerne für Sie da.



Sie haben Fragen oder weitere Wünsche?

Die Tipps und Gedanken haben Ihnen gefallen und Sie möchten gerne mehr davon?

Sie benötigen Messeausstattung, Werbemittel oder Ideen um erfolgreicher zu sein?

Nehmen Sie bitte Kontakt auf, vielleicht kann ich helfen:

Rainer Bachmann
Silcherstr. 27
73326 Deggingen

mail@rainerbachmann.eu

07334 921365



Rainer Bachmann HV+DL



