

Tipps für lohnende Events – Teil 1

Wikipedia definiert ein Event in unserem Business-Sinne als "Ereignis zu Kommunikationszwecken". Mehr ist es leider auch meist nicht. Da kommen Leute zusammen, unterhalten sich, hören zu, erzählen was, essen, trinken, lachen, nehmen Geschenke mit usw. - und danach passiert häufig nix. Damit das bei Ihnen nicht passiert, gebe ich Ihnen für das beste Event-Format zur Umsatz- und Gewinn-Steigerung, dem Experten-/Speaker-Event, in den nächsten Wochen und Monaten in [meinem Blog](#) viele Tipps und Tricks weiter, wie Sie Events zum Erfolg führen. Lassen Sie uns mit dem Konzept dazu starten:

Am Dienstag um 17:15 Uhr – das Telefon läutete...

Wer möchte es nicht: Neukunden zum Nulltarif und Kundentreue bis zum Tod? Als an einem regnerischen Dienstag um 17:15 Uhr das Telefon läutete, war einer meiner treuesten Kunden aus der Energiewirtschaft in der Leitung. Er wollte eine Klärschlammanlage bauen und brauchte dafür einen zweistelligen Millionenbetrag über Finanzgeber. Seine Anforderung: „Im Saal müssen alle Landräte, Oberbürgermeister und wichtige kommunale Entscheidungsträger aus dem Umkreis sitzen. Sie dürfen den Saal nicht ohne die feste Absicht, bei dem Klärschlamm-Projekt mit zu finanzieren, verlassen! Machen Sie mal ein Event dazu...“. Mein erster Gedanke: Kein Mensch kommt wegen dem Thema Klärschlamm! Daher mußte ich mir was einfallen lassen...

Königs-Regel 1 für lohnende Experten-/Speaker-Events zur erfolgreichen Kunden-/Partnergewinnung und -bindung: **Spannung und Attraktivität erzeugen.**

Sind Sie bei der Überschrift zu diesem Artikel neugierig geworden, wer am Dienstag um 17:15 am Telefon war? Haben Sie weitergelesen – offensichtlich, denn sonst wären Sie nicht zu dieser Textstelle gekommen. Wer für seine Kunden ein Blasmusikevent organisiert, serviert Unterhaltung nach dem Motto: Hauptsache die ganze Zeit Musik. Damit gewinnen und binden Sie Kunden selten, denn die Erwartungen steigen kontinuierlich. Entscheidend ist, dass das Programm der Veranstaltung spannend ist und diese Spannung bis zum Schluß steigt. Die aufsteigende Dramaturgie einer Veranstaltung garantiert den Erfolg, Emotionen sind der Beschleuniger. Gute Speaker-Events in der richtigen Mischung sind dafür ideal, denn sie sind Spezialisten darin, ihre Zuhörer zu motivieren, zu emotionalisieren und zum Handeln zu bewegen. Sie legen Wert auf die Qualität ihrer Inhalte, auf die Qualität Ihrer Präsentation, auf das Ziel der Veranstaltung, aber nicht auf die Quantität. Drei gute Tipps an einem Abend so vermittelt, dass der Gänsehautfaktor bei den Teilnehmern hoch ist, erreicht mehr als Powerpoint-Schlachten, die überfordern.

Wer hier die richtigen Experten im richtigen Konzept zusammen stellt, hat den Return on Investment sicher. Das ist eine Kunst - ähnlich wie ein Orchester so zusammen zu stellen, daß es harmonisch klingt und den Zuhörer begeistert (und er danach die CD kauft).

Wir, experts4events, sind Experten in diesem Bereich - seit 10 Jahren stellen wir Bühnen-Konzepte für Speaker bei Experten-Events so zusammen, daß unser Kunden und die Teilnehmer des Events Juhu schreien und mehr wollen...

... [kontaktieren](#) Sie uns gern. Wir organisieren auch für Sie Experten-Events zum kleinsten Investment mit größter Wirkung.

Ihr



Siegfried Haider



experts4events - Eine Marke der HTMS GmbH
Hauptstraße 40 | 82223 Eichenau
Tel: +49 (0) 8141 227993-0 | Fax: +49 (0) 8141 227993-100
<mailto:s.haider@experts4events.com> | www.experts4events.com