

Tipps für lohnende Events – Teil 2

experts4events definiert bei jedem Live-Marketing-Projekt drei Event-Mehrwerte mit oberster Priorität:

1. Den Know-How/-ToDo Mehrwert.
2. Den Netzwerk-/Kontakt-Mehrwert.
- Und 3. den Impuls- und Denkanstoß-Mehrwert, meist über emotionalisierende Speaker.

Wenn also ein Speaker-Event in seiner Gesamtkonzeption es schafft, Tools/Techniken/Methoden mit großem (aktuellen) Wert für die Teilnehmer zu vermitteln, wertvolle Netzwerk-Kontakte für mehr Business anzubieten und/oder ein anderes, besseres Denken für mehr Erfolg zu bieten (Aha-Effekte), dann kommen die Teilnehmer (wieder).

Mehrwert schafft mehr Umsatz

Die Königs-Regel 2 im Event-Marketing lautet also: **Mehrwert bieten**. Wenn die Mangelware Nummer eins bei Entscheidern Zeit ist, dann sind gute Kundenevents mit Speakern, die nach dem "Edu-Tainment"-Konzept (Education & Entertainment) arbeiten, der Königsweg zum Erfolg. Neue Kunden werden kommen, bestehende werden wieder teilnehmen. Aber natürlich nur, wenn das Event nicht nur Edu-Tainment bietet, sondern wenn die Verpackung des Events das auch im Vorfeld erkennen läßt.

Die drei wesentlichen Kommunikationsmittel im Event-Marketing,

- die Landing-Page
- der Flyer und
- die Content-Sheets, vorwiegend für Kooperationen, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit,

müssen auf den Mehrwert nicht nur hinweisen, sondern aus ihm bestehen. Randy Gage, der amerikanische Vermarktungs-Guru, sagt zurecht: Benefits lead, Features substantiate. Heißt: Nutzen-Texte sind der Kern jeder Event-Kommunikation, Eigenschaften/Beschreibungen der Speaker, der Location, des Veranstalters usw. verkleiden und unterstützen den Nutzen (Tipp: Checken Sie doch mal Ihre Website-Texte daraufhin, wieviel Nutzen Ihre Texte beinhalten oder wie beschreibend sie sind...).

Wenn der potentielle Teilnehmer nicht auf der ersten Seite der LandingPage, des Flyers usw. nach wenigen Sekunden erfährt, warum er nutzenbezogen an dem Event teilnehmen soll (und seine W-Fragen beantwortet bekommt), dann verliert jeder Event-Veranstalter viel zu viele Interessenten.

Wir, **experts4events**, haben schon hunderte von funktionierende Kommunikationsmittel gestaltet, getextet und bieten hier insbesondere für Speaker-Events hervorragende Vorlagen, die wir für Ihr Event-Marketing-Projekt nur noch anpassen müssen - wann legen Sie also los mit Ihrem Event-Marketing für mehr Kunden und mehr Umsatz zum geringsten Budget?

[Kontaktieren](#) Sie uns bitte gern bezüglich einem kostenlosen und unverbindlichen Angebot.

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