

XING Events Checkliste

In 4 Schritten Ihr
Event auf XING
viral boosten

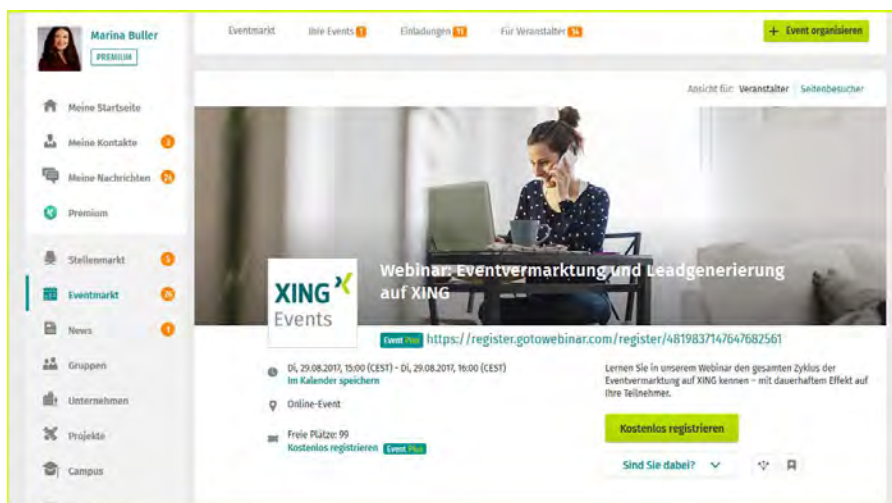


XING bietet Ihnen mehrere Möglichkeiten, Ihr Event viral zu boosten. Nutzen Sie unsere Checkliste, um noch mehr Teilnehmer über persönliche Empfehlungen zu erreichen.

1. Legen Sie als Basis eine Eventseite auf XING an.

Um die viralen Effekte auf XING nutzen zu können, müssen Sie zunächst eine Eventseite auf XING anlegen.

- Entscheiden Sie [auf dieser Seite](#), ob Sie eine kostenlose oder kostenpflichtige Eventseite anlegen wollen.
Hinweis: Es ist unerheblich, ob Sie eine kostenlose oder kostenpflichtige Eventseite erstellen. Sie können die viralen Effekte auf XING mit beiden Varianten voll ausschöpfen.
- Laden Sie Ihr offizielles Eventbanner und -logo hoch.
- Tragen Sie alle Basisdaten zum Event ein, z. B. den Titel, Zeitraum und Veranstaltungsort.
- Geben Sie Ihren potenziellen Teilnehmern die wichtigsten Event-Informationen im Beschreibungsfeld mit.
- Integrieren Sie bei Bedarf einen Ticketshop direkt auf Ihrer Eventseite.

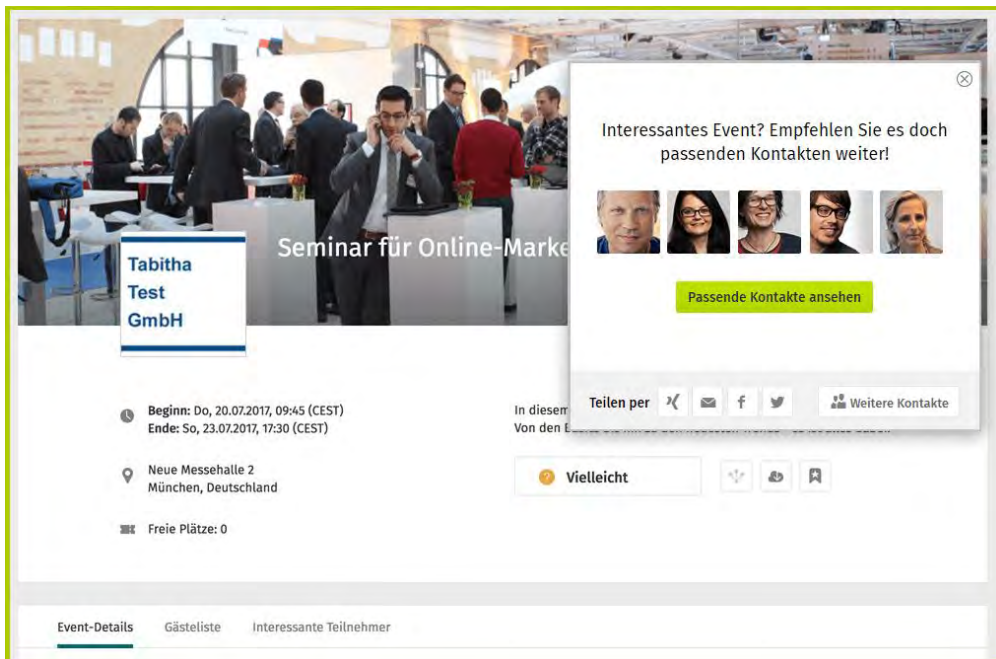


2. Lassen Sie Ihre Teilnehmer für sich Werbung machen – mit Ihrer Eventseite als Hilfsmittel.

Ihre Eventseite ist Ihr Aushängeschild auf XING – und ein kraftvolles Tool, um Ihre Teilnehmer zum Teilen Ihres Events aufzufordern. Welche Optionen bietet sie dafür?

- Direkt oben im sichtbaren Feld haben Teilnehmer die Möglichkeit, Ihr Event mit wenigen Klicks auf Social Media oder über E-Mail zu empfehlen.
- Sobald ein Teilnehmer positiv mit dem Event interagiert, z. B. es sich im Kalender merkt oder bei „Sind Sie dabei?“ mit „Ja“ oder „Vielleicht“ antwortet, wird ihm eine Lightbox mit konkreten Kontakten angezeigt, die er mit persönlicher Nachricht zum Event einladen kann.

Wissenswert: Seit Einführung dieser Option (April 2017) haben sich die Event-Empfehlungen an Kontakte um über 60 % gesteigert.



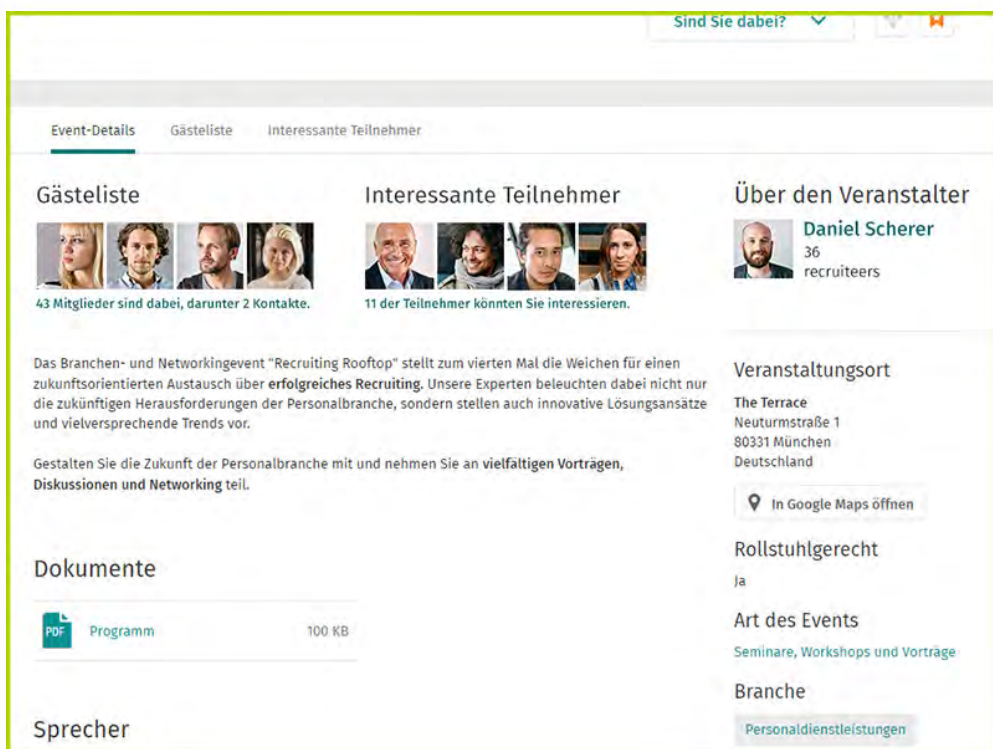
- Bestätigt ein Teilnehmer seine Eventteilnahme oder kauft ein Ticket über XING, erscheint diese Meldung im Startseiten-Stream seiner Kontakte, was die Sichtbarkeit des Events nochmal erhöht.

3. Laden Sie Ihre Teilnehmer selbst zur Veranstaltung ein.

Ob ehemalige Teilnehmer, Ihr Netzwerk auf XING oder Gruppenmitglieder – wenn Sie Ihre Teilnehmer persönlich zum Event einladen, haben Sie den ersten Schritt in die richtige Richtung getan.

- Sie hatten schon einmal eine Eventseite auf XING? Dann laden Sie doch Ihre Teilnehmer vom letzten Jahr noch einmal ein. In der rechten Navigationsleiste können Sie über das Feld „Nachricht an Teilnehmer“ ganz einfach eine persönliche Eventeinladung an sie schicken.

Unser Tipp: Wenn Sie die kostenpflichtige Eventseite, „Event Plus“ für Ihr aktuelles Event buchen, können Sie auch alle XING Nutzer sehen, die Ihre Seite besucht haben. Diese „Besucher Ihrer Eventseite“ können Sie ebenfalls mit einer personalisierten Nachricht zum Event einladen.



The screenshot displays the XING event page for "Recruiting Rooftop". At the top, there are navigation tabs for "Event-Details", "Gästeliste", and "Interessante Teilnehmer". The "Gästeliste" section shows 43 members, with 2 contacts. The "Interessante Teilnehmer" section shows 11 participants of interest. The "Über den Veranstalter" section features Daniel Scherer, a recruiter with 36 members. The event description mentions a focus on future trends in the HR industry. The "Veranstaltungsort" is The Terrace in Munich. The "Dokumente" section includes a PDF program (100 KB). The "Sprecher" section is partially visible.

- Teilen Sie Ihre Veranstaltung in Ihrem eigenen Startseitenfeed und laden Sie in der Nachricht Ihr Netzwerk dazu ein, an der Veranstaltung teilzunehmen oder es wiederum in ihrem eigenen Netzwerk weiterzuempfehlen. So entsteht eine virale Empfehlungskette.

- XING Gruppen sind wertvolle Foren, um sich direkt mit Teilnehmern auszutauschen. Recherchieren Sie thematisch passende Gruppen zu Ihrem Event und posten Sie auch hier Ihre Eventeinladung.

4. Arbeiten Sie mit Influencern für eine höhere Reichweite!

Auch auf XING können Sie den Einfluss von Meinungsträgern für sich zu Nutze machen.

- Bitten Sie die Redner Ihres Events, ihren eigenen Vortrag auf XING anzukündigen und Ihre Eventseite dabei zu verlinken. Für die Redner ist dies eine schöne Eigenwerbung, während Sie von der Reichweite der Redner profitieren.
- Dasselbe Prinzip, aber mit anderen Akteuren: Als Messeveranstalter können Sie Ihre Aussteller dazu ermutigen, ihren Stand auf der Messe auf XING zu bewerben. Teilen Sie als Veranstalter diesen Post auch. Sie erreichen damit mehr potenzielle Messebesucher und Ihre Aussteller profitieren von Ihrer Reichweite.
- Es kommt immer auf den Gast an, aber einflussreiche Teilnehmer können Ihre Reichweite ebenso erhöhen. Erinnern Sie sich? Wenn Teilnehmer ihr Ticket auf XING kaufen, wird die Teilnahme automatisch in deren Netzwerk geteilt. Animieren Sie Ihre Gäste auch noch einmal explizit, das Event ab und zu in ihrem Stream zu teilen.



Beachten Sie diese aktiven und passiven Punkte für Ihr virales Marketing auf XING und steigern Sie so die Reichweite Ihrer Veranstaltung.

Gemeinsam machen wir Ihr Event erfolgreich.

Über XING Events

XING Events ist der einzige Anbieter, der Eventmanagement-Software und Business-Netzwerk vereint. Mit Hilfe von XING Events haben mehr als 230.000 Veranstalter weltweit bereits über 12 Millionen Tickets für mehr als 1,6 Millionen professionelle Veranstaltungen verkauft und abgerechnet.

Der Anspruch von XING Events ist es, Veranstalter bei jeder Phase eines Business-Events mit der richtigen Lösung zu unterstützen. Vor dem Event erreichen Veranstalter ihre Zielgruppe auf XING und stellen ihren gewonnenen Teilnehmern einen professionellen Ticketshop zur Verfügung. Während des Events werden Veranstalter mit individuellen Lösungen für alle erdenklichen Einlassszenarien unterstützt. Nach dem Event bieten die XING Gruppen exklusive Möglichkeiten zum Kundenbeziehungs- und Community-Management.

Als Teil der XING SE, dem sozialen Netzwerk für berufliche Kontakte, verbindet XING Events mehr als 15 Millionen Mitglieder im deutschsprachigen Raum mit den passenden Veranstaltungen. Der Experte für Veranstaltungen mit professionellem Anspruch schafft damit eine Brücke zwischen der Online- und Offline-Welt und bringt Menschen auf Events zusammen.

Nehmen Sie Kontakt zu uns auf, wir beraten Sie gern persönlich.

Telefon: +49 89 55 27 358 0

E-Mail: offers@xing-events.com

Erfahren Sie mehr unter www.xing-events.com

XING
Events