

Kongresse & Konferenzen im Wandel – Wie digitale Innovationen die Branche verändern

XING Events veröffentlicht heute seine Studie

- Datenschutz und Seriosität der Kanäle spielen eine entscheidende Rolle für den Kauf von Tickets
- Die Eventagenda ist für Teilnehmer das wichtigste Kaufargument
- Event Apps und digitale Interaktions-Tools versprechen für Teilnehmer und Veranstalter den meisten Mehrwert
- Zukünftig geben Social Media Kanäle und Virales Marketing den Ton an

München, 09. Juli 2018. XING Events (www.xing-events.com), der Experte der Eventbranche für die Themen Teilnehmermanagement und Eventvermarktung, veröffentlicht heute seine Studie „Kongresse im Wandel – Wie digitale Innovationen die Branche verändern“. Die Studie verschafft Klarheit darüber, inwiefern digitale Innovationen schon auf Kongressen und Konferenzen eingesetzt werden und wie diese die Branche verändern. Die Ergebnisse der breitangelegten Umfrage unter Veranstaltern und Teilnehmern von Kongressen und Konferenzen geben relevante Einblicke in den Wandel der Branche und hilfreiche Tipps für die zukünftige Optimierung der Eventvermarktung.

Kostenloser Download: <http://bit.ly/Konferenzstudie18>

Datenschutz und Seriosität der Kanäle spielen eine entscheidende Rolle für den Kauf von Tickets

84% der Teilnehmer kaufen ihre Tickets über einen Online-Ticketshop. Der Großteil verspricht sich davon vor allem eine Zeitersparnis (88%) und einen bequemeren Ticketerwerb (89%). Wenn es beim Ticketkauf darum geht, die eigenen Daten preiszugeben sind gerade Faktoren wie Datenschutz und Seriosität einzelner Kanäle relevante Punkte für Teilnehmer. Dabei wird die Veranstalter-Website (96%) sowie das Business-Netzwerk XING (90%) als seriösester und sicherster Online-Kanal bewertet. Eine absolute Minderheit von zwei Prozent der befragten Teilnehmer würde einen Kauf über Facebook bevorzugen.

Die Eventagenda ist für Teilnehmer das wichtigste Kaufargument

Eine überzeugende Agenda (58 %) ist für Teilnehmer DER ausschlaggebende Punkt für den Kauf eines Tickets. Kaum einer geht zu einer Konferenz, weil ihn seine Firma anmeldet (12 %) oder der Veranstalter kostenfreie Tickets vergibt (13 %).

Event Apps und digitale Interaktions-Tools versprechen für Teilnehmer und Veranstalter den meisten Mehrwert

Veranstalter und Teilnehmer sind sich einig, zukünftig sollen vermehrt Event Apps (46%), Interaktions-Tools (33%) sowie Live-Streaming-Formate (26%) auf Kongressen und Konferenzen eingesetzt werden.

Zukünftig geben Social Media Kanäle und Virales Marketing den Ton an

Ein Großteil der Veranstalter hat erkannt, dass sie ihre Zielgruppe online am einfachsten erreichen und zwar entweder über Social Media Kanäle (80%), Online-Marketing-Maßnahmen oder Influencer- bzw. Multiplikatoren-Marketing (22%): Denn immerhin drei von vier Teilnehmern (71%) werden durch persönliche Empfehlungen und über soziale Netzwerke auf interessante Kongresse und Konferenzen aufmerksam.

Über die Studie

Insgesamt 366 Konferenz- & Kongressveranstalter sowie 4.447 Teilnehmer von Konferenzen und Kongressen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz haben sich an der XING Events Online-Umfrage beteiligt. Der Befragungszeitraum fand im Mai 2018 statt.

Fast die Hälfte* (45%) der befragten Personen gaben an, jährlich zwischen drei und vier Kongresse oder Konferenzen zu besuchen. Immerhin 26% der Umfrageteilnehmer* besuchen mindestens fünf Kongresse und Konferenzen.

Diese Studie bezieht sich ausschließlich auf die Ergebnisse der Umfrageteilnehmer, die den Fragebogen vollständig beantwortet haben.

*Bei dieser Frage war eine Mehrfachnennung möglich, da einige Besucher basierend auf eigenen Angaben an verschiedenen Eventarten teilnehmen.

Über XING Events

XING Events ist der einzige Anbieter, der Eventmanagement-Software und Business-Netzwerk vereint. Mit Hilfe von XING Events haben Veranstalter weltweit bereits über acht Millionen Tickets für mehr als 210.000 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 14 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.

Pressematerial | Informationen | Links

XING Events: www.xing-events.com
Pressematerial: www.xing-events.com/presse
Blog: <https://www.xing-events.com/blog/>

Ihr Pressekontakt bei XING Events

Myriam van Alphen-Schrade
Sandstraße 33
D-80335 München
Telefon: +49 89 5 52 73 58-32
myriam.schrade@xing.com