

XING Events continue de développer sa coopération avec des partenaires

Avantages évidents pour les clients grâce à un réseau d'experts

- Service complet pour l'organisateur grâce aux partenaires de service expérimentés
- XING Events poursuit sa vision d'un réseau complet pour l'organisation événementielle
- De nombreux clients et partenaires profitent déjà du programme de partenariat de XING Events

Munich, le 8 mars 2017. XING Events (www.xing-events.com), l'expert du secteur événementiel pour le marketing événementiel, la gestion des participants et la billetterie, continue de développer son réseau de partenaires d'un point de vue stratégique. Rien que depuis la moitié de l'année 2016, trois nouveaux partenaires, adventics, NetworkTables et Newsletter2Go, ont été acquis. Ils complètent de manière optimale l'offre de XING Events et proposent aux organisateurs de vastes prestations supplémentaires. La section Partenaires nouvellement lancée sur le site Internet de XING Events propose une vue d'ensemble de tous les partenaires et de leurs offres. Ils sont divisés en trois catégories : partenaire service événementiel, technologie, partenaire du secteur.

Service complet et tout-en-un pour les organisateurs

« Le semestre dernier, nous nous sommes fortement rapprochés de notre vision d'un réseau de partenaires complet, » explique Prof. Dr. Cai-Nicolas Ziegler, Président de XING Events, sur les coulisses du concept de partenaires. « Nous avons très clairement nos points forts et nos compétences clés : le marketing basé sur les groupes cibles ainsi que la billetterie et la gestion des entrées. Nous nous concentrons sur ces prestations, et surtout sur leur développement afin de consolider notre position de leader. Aucune entreprise ne peut cependant être numéro 1 dans tous les domaines. Grâce à notre collaboration avec des prestataires sélectionnés, nous pouvons offrir à nos clients un service optimal, » ajoute M. Ziegler.

Dès qu'un organisateur a des exigences précises qui dépassent les compétences clés de XING Events, c'est à ce moment-là que les partenaires concernés entrent en jeu. XING Events est alors responsable de la coordination des différentes prestations.

Collaboration étroite avec des partenaires de service spécialisés

Dans le secteur des services événementiels, l'objectif des coopérations réside dans la possibilité de proposer une solution optimale pour chaque phase d'un événement. Pour cela, une collaboration étroite avec chaque entreprise spécialisée est requise. En plus de la solution optimale obtenue par ce biais, l'opportunité d'avoir une prestation tout-en-un et de ne pas avoir à coordonner différents fournisseurs est un avantage considérable pour le client.

De nombreux clients profitent déjà du programme partenaires actuel

Le client Criteo, actif dans le segment de la compétition et des remises de prix, de XING Events en outre, s'exprime de manière très positive sur les prestations offertes par XING Events. « Pour notre événement 'Criteo Performance Marketing Awards - #CPMA', nous avons clairement tiré profit du programme partenaires de XING Events et nous avons comme on dit fait une pierre deux coups, » insiste

Ann-Katrin Löffert, spécialiste marketing Europe Centrale chez Criteo GmbH. « Nous étions d'une part à la recherche de mesures de marketing pour augmenter le nombre de candidats pour l'award ; nous voulions d'autre part optimiser le processus de candidature. Pour notre première exigence, XING Event a proposé des outils de marketing appropriés ainsi que le groupe cible adéquat au moyen du réseau XING. En parallèle, nous avons reçu le contact direct de SUBMIT.tp, qui a permis d'accélérer et de simplifier le processus de candidature de manière significative ».

Ceci est un exemple de coopération réussie depuis le milieu de l'année 2016 avec la société 79 Blue Elephants GmbH (SUBMIT.to). Le fournisseur pour les organisateurs de compétition combine avec succès ses outils avec la stratégie de marketing et les solutions de billetterie de XING Events.

« Nous nous réjouissons, en partenariat avec XING Events, de pouvoir proposer des solutions pour les plus importants défis de chaque organisateur de remise de prix : « déroulement numérique de la compétition, augmentation des candidatures par le biais du marketing sur le réseau XING ainsi que la billetterie et la gestion des entrées le jour de l'événement. Sans oublier la possibilité d'utiliser le réseau XING comme canal optimal pour la relation client entre les compétitions, » affirme Stefan Böck, Président de 79 Blue Elephants GmbH et prestataire du SUBMIT.to.

En raison des retours positifs de l'ensemble des clients, M. Böck se réjouit également du développement conséquent du programme partenaires, car il est convaincu de pouvoir satisfaire de cette façon davantage les clients fidélisés à l'avenir et avant tout de pouvoir ainsi acquérir de nouveaux clients.

Services supplémentaires à travers la collaboration avec des partenaires technologiques

Grâce à l'intégration de différentes applications et de différents services, XING Events offre à ses clients également de nombreuses prestations supplémentaires dans le domaine technologique, qui permettent d'optimiser l'organisation et la réalisation de leurs événements, ainsi que de réduire de manière significative les investissements, à commencer par les outils de suivi tels que Google Analytics, les prestations marketing en matière d'e-mails à l'instar de Newsletter2GO et Mailchimp jusqu'à Salesforces comme plate-forme CRM leader mondial.

« Si nous prenons l'exemple du partenaire Newsletter2Go avec qui nous collaborons depuis le début de cette année, nous pouvons très clairement définir de quelle façon les organisateurs peuvent profiter de leurs services, » explique Maik Wiede, Senior Product Owner chez XING Events. « Grâce à cet outil qui sera prochainement mis à la disposition de tous les clients, tout le monde sera en mesure de créer ses propres campagnes d'e-mails professionnelles, de les personnaliser selon les besoins et de les envoyer. Au moyen de l'interface vers XING Event et de la fonction de reprise d'un événement en un seul clic, il est possible de connecter une telle campagne à un événement créé sur XING et de se servir ainsi d'une liste de distribution personnelle supplémentaire ».

« La satisfaction des clients comme des partenaires nous donne définitivement la confirmation que nous devons continuer à développer ce concept, » insiste M. Ziegler. « Pour répondre aux exigences de nos clients, nous sommes donc continuellement à l'affût d'innovations et de prestations qui permettent d'optimiser et de simplifier la gestion événementielle ».

À propos de XING Events

XING Events est le seul prestataire qui allie un logiciel de gestion des événements à un réseau professionnel. XING Events : crédit de billets dans le monde pour plus de 210 000 événements professionnels.

XING Events aspire à accompagner l'organisateur lors de chaque phase d'un événement professionnel en proposant des solutions adaptées. Avant la tenue de l'événement, XING Events offre aux organisateurs la possibilité d'approcher leurs groupes cibles sur XING, et de mettre une billetterie professionnelle à la disposition des participants acquis. Lors de l'événement, XING Events propose aux organisateurs des solutions personnalisées répondant aux divers scénarios qui peuvent se présenter. Après l'événement, XING Events met à disposition des outils exclusifs de gestion de la relation client et de community management avec les groupes XING.

En tant que société appartenant à XING AG, le réseau social professionnel, XING Events rapproche plus de 11 millions de participants potentiels d'événements répondant à leurs attentes. Les experts en événements professionnels réussissent ainsi à créer une passerelle entre le monde numérique et le monde réel, et à réunir des personnes lors d'événements.

Dossier presse / Informations / Liens

XING EVENTS : www.fr.xing-events.com

Dossier presse : <https://fr.xing-events.com/a-propos/presse/>

Page partenaires : www.xing-events.fr/partenaires

Votre contact presse chez XING Events

Antje Schwuchow

Sandstraße 33

D-80335 München

Téléphone : +49 89 5 52 73 58-32

antje.schwuchow@xing.com