

XING 
Events

HUMANBRAND

XING Events Erfolgsgeschichte

XING Events als Motor für die Leadgenerierung

HUMANBRAND ist eine österreichische Social Media Marketing Agentur, die viele Unternehmen aus der IT-Branche, darunter Microsoft in Deutschland, Österreich und der Schweiz, betreut. Die Expertise von HUMANBRAND liegt im Social Media Marketing, mit besonderem Fokus auf B2B-Leadgenerierung. Sie veranstalten für ihre Kunden jährlich bis zu 300 Events und Geschäftsführer Christian Haberl steht als Speaker im Rahmen von Trainings, Workshops und Vorträgen zur Verfügung – und das schon seit über 20 Jahren.

Ausgangssituation

Ansprache passender Zielgruppen

Neben hochkarätigen Webinaren vermarktet **HUMANBRAND** auch Seminare, Messen, virtuelle Konferenzen, Round Tables und Business-Foren. Sie waren auf der Suche nach einem Vermarktungskanal, der eine branchenübergreifende Ansprache der relevanten Zielgruppe von Business-Professionals und Entscheidern ermöglicht und so die Sichtbarkeit der Events erhöht.

Im Rahmen der ausgeführten Vermarktungskampagnen auf XING wollte die Agentur neue Teilnehmer für unterschiedliche Eventreihen erreichen, um damit Leads für ihre Kunden zu generieren. Gleichzeitig suchte HUMANBRAND nach einer Option, Auswertungen und Statistiken von vergangenen Veranstaltungen einzusehen, um den Erfolg optimal auswerten zu können.

Expertentipp



Dank der guten Targeting-Möglichkeiten von XING Events können wir immer wieder schnell und unkompliziert Teilnehmer und Leads für unsere Kunden generieren!

Christian Haberl

Inhaber & CEO HUMANBRAND

Keyfacts

human.
brand.

Branche: Marketing

Event: Webinare, Seminare

Zusammenarbeit seit: 2016

Kundendaten:

HUMANBRAND Media Ges.m.b.H.
Breitenfurter Straße 111-113
1120 Wien
Österreich
www.humanbrand.com

Anforderungen:

- Reichweitensteigerung bei der relevanten Business-Zielgruppe
- Branchenübergreifende Ansprache
- Zugriff auf Auswertungen und Statistiken vergangener Veranstaltungen

Verwendete Produkte:

- Event Plus
- Werbeanzeigen auf XING

Ergebnis:

- Deutliche Steigerung der Registrierungen auf XING
- Bis zu 3x höhere Anmeldungsrate als erwartet
- Höhere Sichtbarkeit bei der gewünschten Zielgruppe
- Cost per Lead deutlich günstiger als bei anderen Plattformen

Unsere Lösung

Um die unterschiedlichen Veranstaltungen bei der Zielgruppe zu bewerben, bietet XING eine geeignete Vermarktungsplattform für HUMANBRAND. Warum XING? Mit 14 Millionen Mitgliedern – und somit potenziellen Event-Teilnehmern – stellt die Business-Plattform ein geeignetes Forum dar, um die Zielgruppe von Business-Professionals und Entscheidern anzusprechen.

Als zentraler Vermarktungsort bot der XING Eventmarkt der Agentur eine optimale Vermarktungsfläche für die Bewerbung der Webinare und Seminare. Durch die speziell auf die Anforderungen zugeschnittenen Vermarktungsoptionen konnten eine zielgruppenrelevante Reichweitensteigerung erreicht und neue Teilnehmer gewonnen werden.

Eventvermarktung auf XING

Eventseitenbesucher mit Event Plus sehen

Mithilfe der Event Plus Funktion konnte der Veranstalter im Reiter „Besucher“ sehen, welche XING Mitglieder die Eventseiten angesehen haben und sich für die Events interessieren. Anhand von Kontaktdetails wie Name und Position sowie Häufigkeit der Besuche konnte der Veranstalter potenzielle Teilnehmer identifizieren und sie mit einer personalisierten Nachricht einmalig zum Event einladen. Auf diese Weise konnte die Agentur für das Webinar „Virtual Live Event: Launch Office 365 Deutschland“ von Microsoft zusätzlich über 1.600 persönliche Einladungen versenden und dadurch mehr Teilnehmer gewinnen.

Weiterhin wurden mit der Event Plus Funktion die von HUMANBRAND erstellten Eventseiten auf den Seiten thematisch ähnlicher Veranstaltungen angezeigt. Dies führte zu einer zusätzlichen Reichweitensteigerung.

Virales Marketing

Sobald ein Mitglied die Teilnahme auf der XING Eventseite bestätigt, wird diese Information an das persönliche Netzwerk des Teilnehmers ausgespielt, wodurch die Sichtbarkeit des Events gezielt erhöht wird. Außerdem werden den Teilnehmern auf den Eventseiten konkrete Vorschläge eingeblendet, für welchen Kontakt das jeweilige Event auch interessant wäre. Mit einem Klick können die Teilnehmer diese vorgeschlagenen Kontakte individuell zur Veranstaltung einladen.

Interessante Teilnehmer

XING Mitgliedern wird auf Basis von Profilinformatoren, wie gemeinsamen Kontakten oder Gruppen, und mithilfe der Funktion „Interessante Teilnehmer“ transparent gemacht, wer an der Veranstaltung teilnimmt und mit welchen Mitgliedern aus der Branche sich eine Vernetzung besonders lohnt – auch schon im Vorfeld der Veranstaltung.

Targetierte Werbeanzeigen

Anhand verschiedener Targeting-Kriterien, wie Branche, Tätigkeitsfeld und Karrierestufe, wurden die Event-Anzeigen zum Webinar von Microsoft rund 500.000 Mal an die gewünschte Zielgruppe auf XING ausgespielt und im News-Stream auf der Startseite der jeweiligen XING Mitglieder eingeblendet.

Durch die prominente Platzierung der Anzeigen konnte HUMANBRAND die spezifische Zielgruppe von Microsoft ansprechen, an die sich das Event im Rahmen der XING Kampagne gerichtet hat: Business-Professionals und Entscheider aus unterschiedlichen Branchen.

Statistiken einsehen und Eventperformance optimieren

Der Zugriff auf tagesaktuelle Statistiken über die Sichtbarkeit der Veranstaltung, Besucherzahlen und Nutzeraktivitäten ermöglichte der Agentur die Optimierung ihrer Marketingaktivitäten.



Die Vermarktungslösungen von XING Events haben unsere Erwartungen immens übertroffen. Wir konnten mit ihnen doppelt so viele Teilnehmer gewinnen als im Vorfeld gedacht!

Christian Haberl

Inhaber & CEO HUMANBRAND

Das Ergebnis

HUMANBRAND konnte rund 230 zusätzliche Teilnehmer für das Webinar „Virtual Live Event: Launch Office 365 Deutschland“ auf XING gewinnen. Trotz einer kurzen Laufzeit der Werbemaßnahmen (19 Tage) konnte das Event eine doppelt so hohe Anmeldungsrate erreichen, als zunächst erwartet wurde.

Dank der Funktion „Besucher“ konnte die Agentur zudem über 1.770 Interessenten des Webinars einsehen. Dies bot HUMANBRAND eine optimale Nacherfassung potenzieller Teilnehmer, da ausgewählte Besucher mit einer personalisierten Nachricht zum Event eingeladen werden konnten. Auch nach dem Event blieben die Interessenten für den Veranstalter einsehbar und einzeln kontaktierbar.

Gemeinsam machen wir Ihr Event erfolgreich.

Gerne beraten wir Sie telefonisch unter: +49 89 55 27 358 0
E-Mail: offers@xing-events.com

Erfahren Sie mehr unter: www.xing-events.com

XING Events GmbH
Sandstraße 33
80335 München
Deutschland