

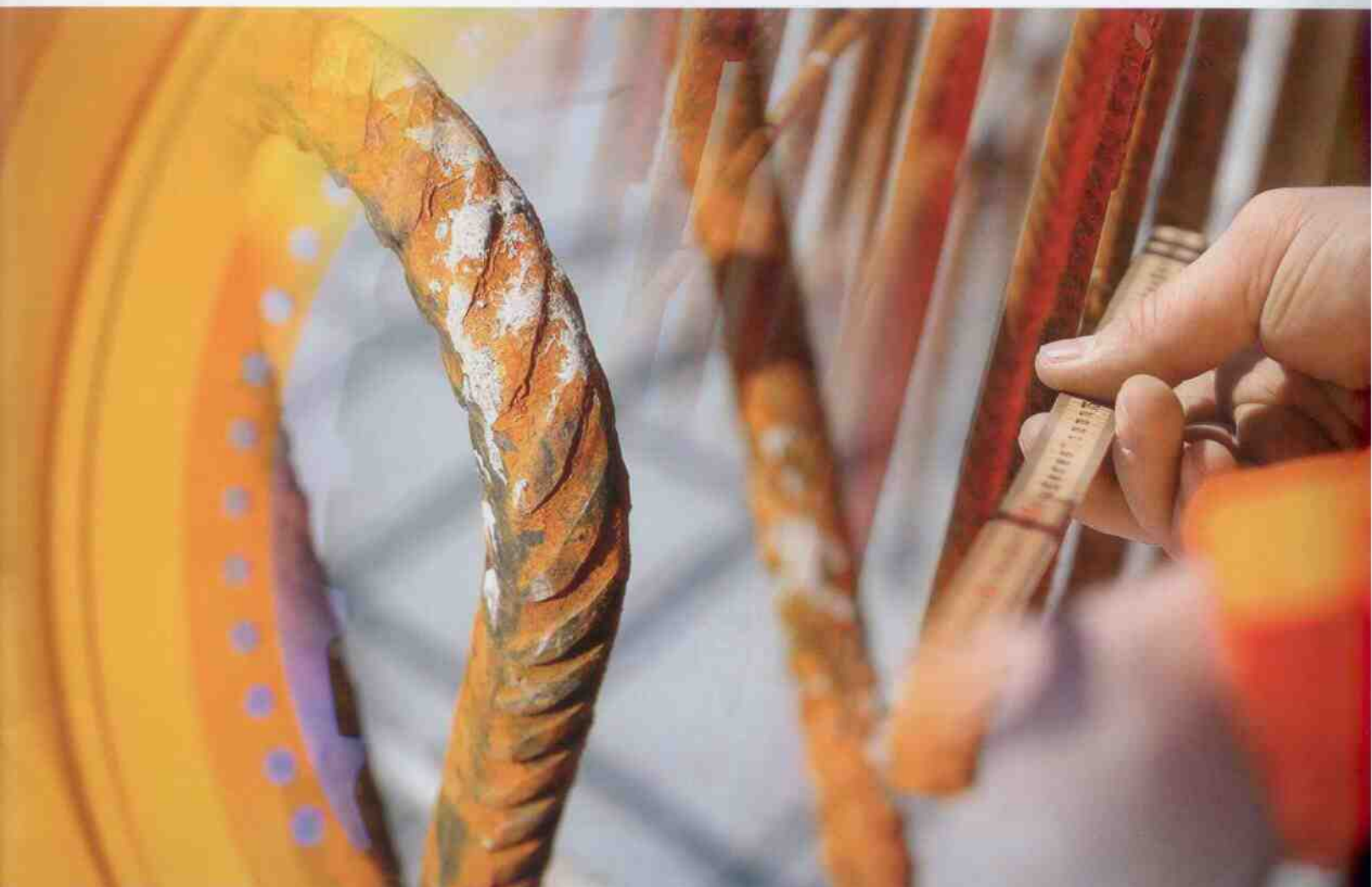
EXPODATA 1/2'13

BRAND EXPERIENCE | MESSEN | EVENT | TECHNIK

www.expodata.de

Expodata 1/2'13 | Januar/Februar
Auflage Deutschland, Österreich, Schweiz
CHF 12,-, € 8,-

Brand Experience: Bau_Marken erlebbar machen
Messen_bauma München: Baumarkt trotz der Krise
Technik/Design_Temporäre Räume mit System



Wie man von der B2B-Plattform XING profitieren kann

Veranstaltungen, Messen, Events – sie alle haben ein gemeinsames Ziel: die Kommunikation mit einer Zielgruppe. In der heutigen Zeit verlagert sich die Kommunikation vermehrt in die virtuelle Welt. Auch Messesfachleute und Veranstaltungsmanager können davon profitieren.

RALPH DANNHÄUSER
Experte für wirksames
XING-Marketing



XING ist das soziale Netzwerk für berufliche Kontakte. Über 12 Millionen Mitglieder nutzen die Internet-Plattform weltweit, davon 5,7 Millionen im deutschsprachigen Raum (DACH). In der Schweiz gibt es ca. 430 000 XING-Mitglieder, davon sind 64 000 zahlende Abonnenten (Stand: 02/2012). Auf XING vernetzen sich Berufstätige aller Branchen, suchen und finden Jobs, Mitarbeiter, Aufträge, Kooperationspartner, fachlichen Rat oder Geschäftsideen. Mitglieder tauschen sich online in über 50 000 Fachgruppen aus und treffen sich persönlich auf XING-Events. Betreiber der Plattform ist die XING AG. Das Unternehmen wurde 2003 in Hamburg gegründet, ist seit 2006 börsennotiert und seit September 2011 im TecDAX in Deutschland gelistet.

Kaltakquise ade!

Einer der grössten Vorteile von XING ist es, geeignete Messeteilnehmer und Kunden in gewünschten Zielgruppen zu finden – und zwar schon bevor eine Messe oder ein Event überhaupt begonnen hat. So bietet die «erweiterte Suche» von XING viele verschiedene Sucheinstellungen, mit denen die gewünschten Kontakte spezifisch und passgenau gefiltert werden können. Soll zum Beispiel eine Messe zum Thema «Tourismus in Deutschland» durchgeführt werden, kann die «erweiterte Suche» in XING alle Mitglieder im sozialen Netzwerk anzeigen, die in Deutschland in der Tourismusbranche tätig sind.

Ein weiterer grosser Vorteil: Wurde ein passender Kontakt identifiziert, zeigt die Business-Plattform an, in welchem Verhältnis diese Person zu den bereits bestehenden Kontakten steht. In vielen Fällen kennt einer der eigenen Kontakte auch den potenziellen

neuen Kontakt. Anstatt den unbekanntem Kontakt direkt und «kalt» ansprechen zu müssen, bittet man seinen bereits bestehenden Kontakt per Mausklick eine Empfehlung oder Referenz auszusprechen.

Messedienstleister finden

Ähnliches gilt für die Suche nach zuverlässigen Messedienstleistern für Spezialgebiete. Zum einen erlaubt die erweiterte Suche die gewünschten Dienstleister schnell und effizient zu filtern. Zum andern lassen sich die eigenen Kontakte nach den Erfahrungen mit potenziellen Dienstleistern befragen. Bei Interesse können diese dann um eine Empfehlung zur Kontaktaufnahme gebeten werden. XING bietet darüber hinaus die sehr komfortable Möglichkeit, bestehende Kontakte zu eigenen Veranstaltungen einzuladen. Hierzu kann man Events erstellen und die gewünschten eigenen Kontakte einladen.

Innerhalb von wenigen Schritten lässt sich in der Kategorie «Events» eine Eventseite mit Namen und Beschreibung der Veranstaltung sowie Uhrzeit, Datum und Veranstaltungsort anlegen. In den erweiterten Einstellungen fragt XING danach, mit wem das Event geteilt werden soll und wer die Gästeliste sehen darf. Ferner kann eine maximale Teilnehmerzahl angegeben werden. Es lässt sich auch die Einstellung vornehmen, dass nur bestimmte Kontakte oder eine bestimmte Kontaktgruppe zum Event eingeladen werden soll. Ausserdem können über eine E-Mail-Funktion auch Nicht-XING-Mitglieder eingeladen werden.

In Kooperation mit amando.de bietet XING ausserdem die Möglichkeit, das Ticketing für die Veranstaltung auszulagern. Egal ob es sich um Eintrittskarten für den VIP-Bereich auf einer Messe handelt oder Journalisten sich für eine Pressekonferenz registrieren sollen – XING übernimmt für den Veranstalter die Abwicklung der Registrierung und informiert diesen über den aktuellen Stand. So lassen sich unkompliziert Einlasskarten für ganze Veranstaltungen erstellen. Ist der Eintritt kostenlos, ist es auch das Ticketing.

Wird für die Veranstaltung ein Eintritt fällig, muss eine geringe Service-Fee an amando gezahlt werden. Dafür übernimmt amando dann aber auch die Abwicklung der Bezahlung mit den Gästen.

XING-Gruppen

Nach der Organisation eines Events stehen Auf- und Abbau sowie die Durchführung an. XING kann dabei helfen, benötigtes Personal und/oder Aushilfen zu finden – und das teilweise völlig kostenlos. Denn Stellenanzeigen für die Suche nach studentischen Aushilfen bietet das soziale Netzwerk gratis an. Alleine in der DACH-Region sind bereits über 320 000 Studenten in XING registriert.

Wird die geschaltete Anzeige zu wenig beachtet, gibt es darüber hinaus die Möglichkeit, sowohl für die Anzeige als auch für den organisierten Event in den XING-Gruppen zu werben. So geht es zum Beispiel in der Gruppe «Absolventen – Gesuche und Angebote – Praktika – Nebenjobs – Diplomarbeiten – Berufseinstieg» nur um den Austausch von Jobangeboten. Aber auch für das Bekanntmachen und das Diskutieren der eigenen Veranstaltungen bietet XING viel Raum: In über 50 000 Gruppen tauschen sich die XING-Mitglieder bereits aus – Tendenz steigend. «XING nimmt für die ESB (Europäische Sponsoring-Börse), einen hohen Stellenwert ein. Wir nutzen die Fachgruppen in XING, um hier Inputs zu unseren Kongressen und Veranstaltungen zu geben, da viele unserer ESB-Mitglieder in XING-Gruppen Mitglied sind. Da es heutzutage nicht mehr ohne Kontakte und Networking geht, schätzen wir, dass ca. 80 % unserer ESB-Mitglieder in XING vertreten sind», erklärt Patrick Seitter, XING-Mitglied und Leiter Marketing/Vertrieb der Europäischen Sponsoring-Börse in St. Gallen. ●

*Ralph Dannhäuser ist einer der führenden Experten für wirksames XING-Marketing und XING-Recruiting. Der Spezialist hält hierzu Vorträge und berät Unternehmen.

www.erfolgreich-netzwerken.de