



doo für HubSpot

Ihre Partner für erfolgreiches
Event-Marketing

→ Ihre Partner für erfolgreiches Event-Marketing

Nutzen Sie Ihre Events gezielt für Marketing- und Sales-Kampagnen. Die Verknüpfung der beiden Plattformen ermöglicht einen klaren Wettbewerbsvorteil durch Ihre Daten.



Was ist doo?

doo entwickelt digitale Lösungen für professionelles Teilnehmermanagement bei Events. Dabei integriert doo Registrierung, E-Mail-Marketing, Event-Webseiten, Badging und Einlass auf einer digitalen Plattform. So können Veranstalter Event-Prozesse einfach automatisieren und personalisieren. Mithilfe der zentralen Datenerfassung lässt sich ein so genanntes 3D-Teilnehmerprofil einfach erstellen, welches ein genaues Verständnis der Teilnehmerinteressen sowie eine zielgruppengerechte Kommunikation bewirkt,

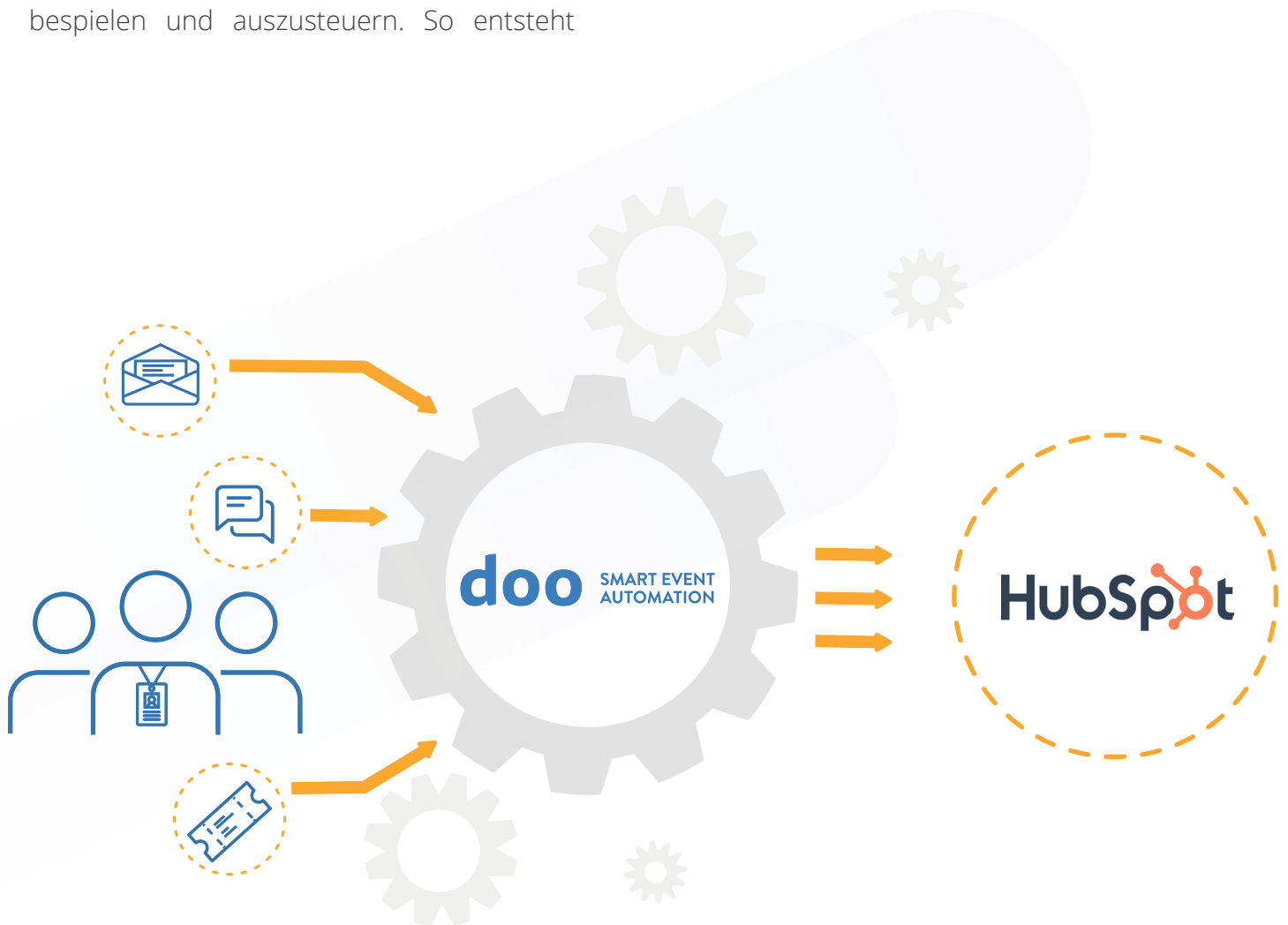
die wiederum den Veranstaltungserfolg messbar steigert. Die offene Systemlandschaft von doo ermöglicht dabei die flexible Integration sowie den einfachen Datenaustausch von zahlreichen bestehenden und neuen Partnern.



Was sind die Vorteile der doo Integration für HubSpot?

doo liefert strukturierte Teilnehmerdaten vor, während und nach dem Event. Dabei entstehen wertvolle Datenpunkte zu Person, Herkunft, Interesse und Engagement aller Teilnehmer und Interessenten. Diese Daten ermöglichen es in HubSpot alle Kanäle mit den zielgruppenspezifischen Inhalten zu bespielen und auszusteuern. So entsteht

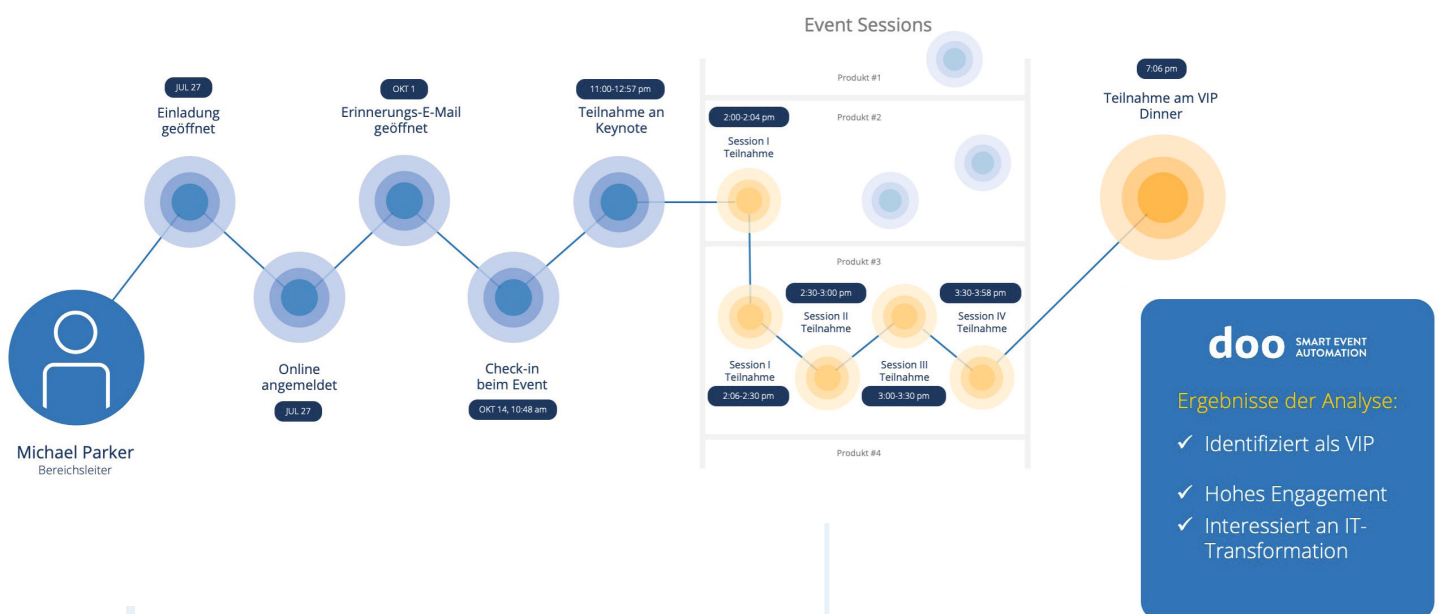
ein 3D-Teilnehmerprofil, welches in einer immer personalisierteren Welt einen echten Wettbewerbsvorteil ermöglicht.



Datenpunkte der Teilnehmerreise

Mit doo nutzen Marketing- und Eventmanager gezielt wertvolle Kontaktdaten, die bei Veranstaltungen aller Art generiert werden. Neue Daten entstehen an zahlreichen Punkten der Teilnehmerreise, z.B. bei der Angabe von Registrierungsdaten, der

Abfrage von Interessensgebieten oder bei der Analyse des Teilnehmerverhaltens vor Ort bzw. virtuell. Diese Erkenntnisse werden mittels einer nahtlosen Schnittstelle direkt an die HubSpot-CRM-Plattform weitergeleitet, sodass sie gezielt für die weitere Marketing-Kommunikation genutzt werden können.



Beispiel

Teilnehmer A gibt bei der Online Event-Registrierung neben seinen aktuellen Kontaktdaten an, dass er sich für besonders für technische Innovationen interessiert. Anschließend erhält er personalisierte E-Mails zum Event, die sich genau nach seinen Interessensgebieten richten. Auch hier werden z.B. durch das Klick- und Öffnungsverhalten Daten generiert. Die damit erhöhte Relevanz steigert dadurch deutlich die Wahrscheinlichkeit einer Teilnahme. Beim Event selbst wird dann z.B. mittels QR-Code-Scan analysiert, an welchen Vorträgen oder

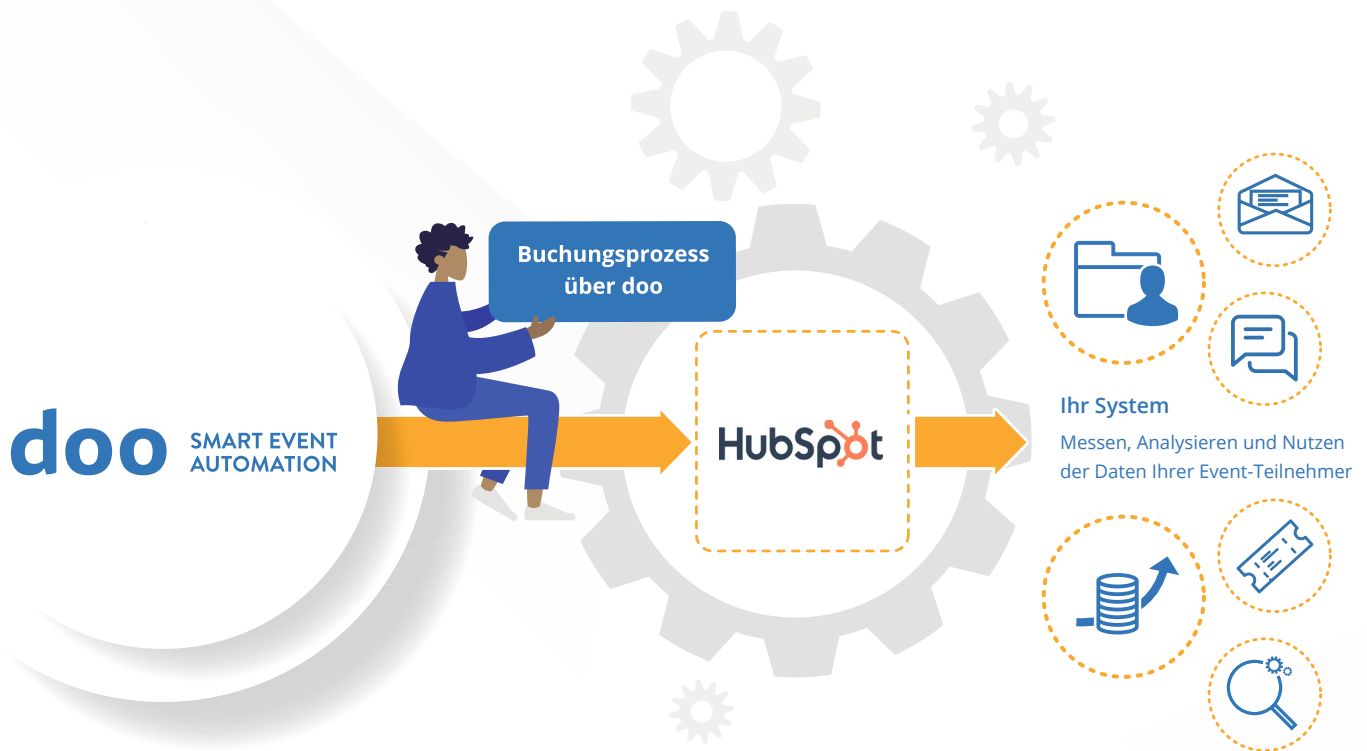
Workshops der Teilnehmer wie lange anwesend war. All diese Informationen werden übersichtlich innerhalb der doo Plattform gespeichert und können dann live an die HubSpot-Plattform zur weiteren gezielten Nutzung übertragen werden. Beispielsweise erfolgt wiederum eine personalisierte E-Mail Kommunikation mit einer deutlich höheren Reaktionsquote oder der Sales-Mitarbeiter weiß genau, auf welche neuen Produkte er im Gespräch hinweisen sollte.



Nahtlose Integration für bessere Teilnehmerdaten

doo für HubSpot ermöglicht es Marketing- und Event-Entscheidern, ihre Teilnehmerdaten so zu nutzen, dass Sie die richtige Zielgruppe besser ansprechen, Veranstaltungsbudgets effizient gestalten und letztendlich den ROI erhöhen können.

Gleichzeitig lassen sich Ihre Event-Daten mit Ihrem HubSpot Marketing Automation System verknüpfen, was langfristig Ihre Leadgenerierungsprozesse sowie auch die Pflege von bestehenden Kundenbeziehungen unterstützt.





*Christoph Sedlmeir, Gründer & Geschäftsführer
doo GmbH*

„Die meisten Veranstalter sitzen auf einem Berg wertvoller Daten, die man online so nie erhalten könnte. Unsere Erfahrung zeigt, dass man damit einen uneinholbaren Wettbewerbsvorteil erreichen kann. Das ist gar nicht so schwer!“



Sprechen Sie mit
einem Experten!

doo GmbH

Hultschiner Straße 8, 81677 München

+49 89 24 88 15 35 5

business@doo.net

doo.net