



Social Media Promotion für Events: So werden aus Teilnehmenden Follower

Wie Sie dem LinkedIn Community Builder und doo das Netzwerken auf Events professionalisieren.

Wer regelmäßig Events besucht, kennt die Situation: Das offizielle Programm ist vorbei, jetzt geht es ums Networking. Ein paar Dutzend Personen stehen in einem größeren Raum und unterhalten sich in kleineren Gruppen. Wie mache ich jetzt den ersten Schritt?

Während es ein paar Menschen gegeben ist, völlig unvoreingenommen und ohne weiteres Nachdenken auf Menschen zuzugehen und sich mit ihnen zu unterhalten, haben andere eher Schwierigkeiten, fremde Personen anzusprechen.

Um einfacher auf Menschen zuzugehen, können sich die Teilnehmenden gezielt vorbereiten. Dazu gehören ein paar generelle Tipps, wie man am besten mit Menschen ins Gespräch kommt – mehr dazu lesen Sie am Ende dieses Artikels.

Doch nicht nur die Teilnehmenden, sondern auch die Veranstaltenden sollten möglichst alles dafür tun, die Voraussetzungen für das Netzwerken nach und während des Events möglichst entspannt und einfach zu gestalten: Je intensiver Gäste ihr Netzwerk gestalten und davon profitieren, desto mehr Potential erkennen sie in der Veranstaltung. Und desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass das Event einen festen Platz im Terminkalender hat.

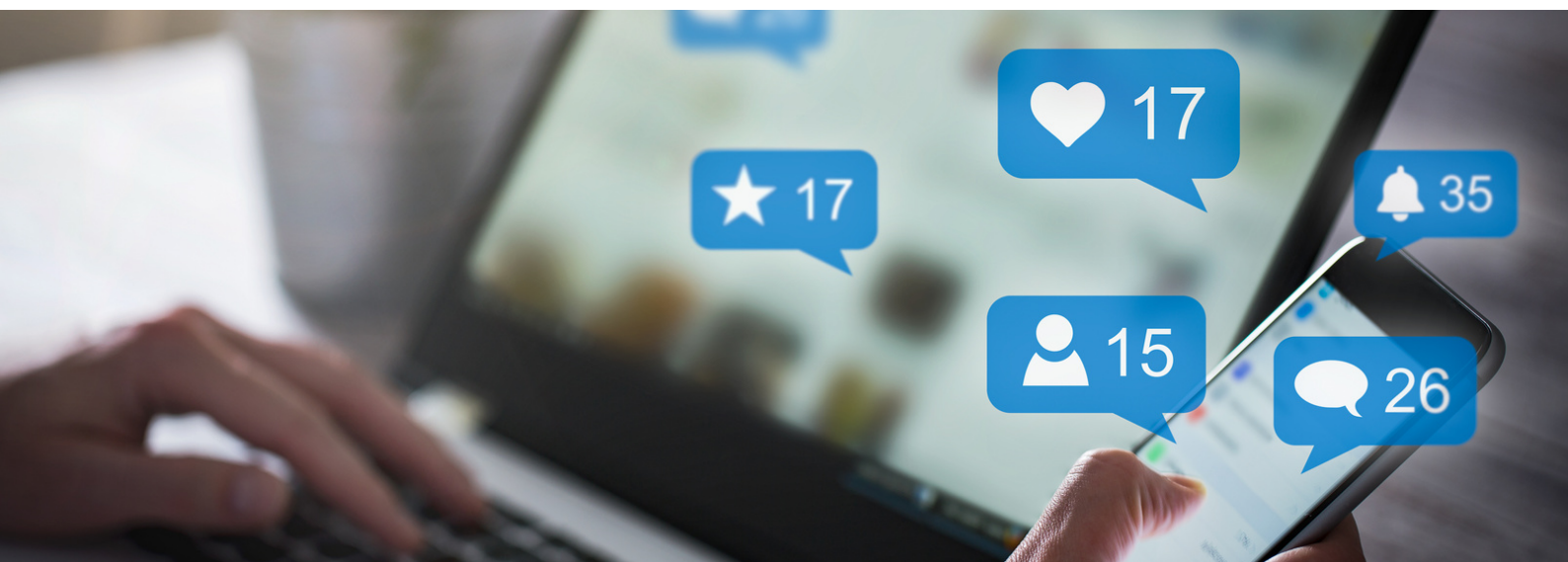
Daten aus dem Event Management gezielter einsetzen

Mit dem LinkedIn Community Builder beginnt das Netzwerken schon vor der Veranstaltung

Das Schöne an unserer vernetzten Welt ist, dass es neben einer persönlichen Begegnung auch zahlreiche Möglichkeiten gibt, sich auch virtuell zu verbinden. Dazu hat sich in den vergangenen Jahren LinkedIn als das führende Karrierenetzwerk herauskristallisiert. Eines der wichtigsten Tools für Veranstaltende ist der LinkedIn Community Builder.

Mit dem LinkedIn Community Builder können Organisator*innen ihre Gäste dazu animieren, Teil einer dauerhaften Community über das Event hinaus zu werden. Diese Online-Community ist der perfekte Rahmen, mit den Teilnehmenden auch vor und nach der Veranstaltung in Kontakt zu bleiben. Die Marke und das Unternehmen sind weiter präsent.

Und wenn es dann zum Zeitpunkt X darum geht, sich für eine Lösung oder ein Produkt zu entscheiden, ist die Wahrscheinlichkeit wesentlich höher, dass aus einem Teilnehmenden ein Lead und ein*e neue*r Kund*in wird.



Daten aus dem Event Management gezielter einsetzen

Der Community Builder ist ganz einfach in die Event-Kommunikation integrierbar

Was genau ist der LinkedIn Community Builder? Und wie funktioniert er? Die Basis für den LinkedIn Community Builder ist ein eigenes Event auf LinkedIn. Dazu genügt es, auf der Startseite eines LinkedIn-Profiles auf den Button „Event erstellen“ klicken und die folgenden Schritte zu beachten. Hier finden Sie dazu [ausführliche Anleitung](#) zur Erstellung eines LinkedIn Events.

Jetzt gilt es noch, die Teilnehmenden auf das Event hinzuweisen. Am besten ist es, den Link zur LinkedIn-Event-Seite in der E-Mail-Einladung wie auch auf der Event-Website deutlich zu kommunizieren. Die Gäste klicken auf den Link und folgen damit dem Event. Sie sind damit auch automatisch Teil der jeweiligen LinkedIn Event Community.

Noch einfacher ist es, den LinkedIn Community Builder mit einer professionellen Plattform für das Teilnehmenden-Management wie z. B. doo zu verknüpfen. Hier erscheint nach Abschluss der Buchung ein Hinweis auf der Bestätigungsseite, sich mit dem Event auf LinkedIn zu verknüpfen und dann die Aufforderung, sich bereits vorab mit allen anderen Followern des LinkedIn-Events auszutauschen und/oder sich zu vernetzen.

Schon klar, auch der LinkedIn Community Builder braucht ein bisschen Zeit zur Vorbereitung. Aber erfahrene Event-Profis haben mit dem LinkedIn Community Builder ausgezeichnete Erfahrungen gesammelt – und investieren gerne die notwendige Zeit.



Vorteile

Die Vorteile des LinkedIn Community Builder für Ihr Unternehmen bzw. die Veranstaltenden

- Mehr Reichweite: Jede*r Teilnehmende, der/die sich auf LinkedIn mit der Veranstaltungsseite verknüpft, promotet das Event zusätzlich.
- Mehr Involvement: Durch die Ankündigung weiterer Details zur Agenda, wie z. B. den Namen eines Speakers oder Teilnehmende einer Podiumsdiskussion, baut sich für das Event ein kommunikativer Spannungsbogen auf. Das sorgt in der LinkedIn Event-Community für zusätzliche Diskussionen und noch mehr Aufmerksamkeit.
- Mehr Promotion: Speaker können mit dem LinkedIn Banner Generator ein Bild von sich mit ihrem Event Logo posten und so auch für das Event noch mehr Reichweite und Aufmerksamkeit schaffen.
- Mehr Commitment: Wer schon vorab interessante Teilnehmende und Kontakte sieht oder sich mit ihnen verabredet, ist mehr interessiert oder fühlt sich stärker verpflichtet, auch wirklich auf dem Event zu erscheinen.
- Mehr Präsenz: Die Veranstaltungsseite und die damit verbundene LinkedIn-Community bleibt auch nach dem Event ein wichtiger Kanal, um Unternehmens-News zu kommunizieren – so steigt die Wahrscheinlichkeit, Event-Teilnehmende in neue Kund*innen zu verwandeln.
- Mehr Austausch: Die Teilnehmenden können sich innerhalb der Community auch ohne weitere Impulse austauschen – und schaffen auch so mehr Aufmerksamkeit für das Event und das veranstaltende Unternehmen.

Vorteile

Der Vorteil des LinkedIn Community Builder für Ihre Teilnehmenden

- Gezielter netzwerken: Die Teilnehmenden können sich bereits vor dem Event gezielt mit anderen Event-Gästen verabreden und austauschen.
- Kontaktaufnahme vorbereiten: Über LinkedIn können die Teilnehmenden die wichtigsten Kontakte heraussuchen und dann ganz gezielt und gut vorbereitet ein Gespräch mit ihnen starten.
- Virtuell vernetzen: Auch wenn es mit dem Austausch oder dem Gespräch auf dem Event nicht geklappt hat, über LinkedIn bleibt die Möglichkeit, sich unabhängig vom Event virtuell zu vernetzen und auszutauschen
- Vernetzt bleiben: LinkedIn funktioniert wie ein interaktives Adressbuch: Bei einem Jobwechsel können sich die Daten ändern – das LinkedIn Profil aber bleibt.

Daten aus dem Event Management gezielter einsetzen

Das LinkedIn-Profil als QR-Code auf dem Event Badge – so geht Vernetzen heute

Mit einer Anfang 2024 erstmals erfolgreich getesteten Lösung von doo und fastlane haben sowohl Teilnehmende wie Event-Veranstaltende einen weiteren Vorteil: Nach der Anmeldung zum Event und dem Folgen der LinkedIn Event-Seite setzt sich die virtuelle LinkedIn-Experience auch auf dem Event in Präsenz fort.

Dazu erhalten alle Teilnehmenden und Besuchende auf dem Event einen Event-Badge mit integriertem QR-Code. Wenn sich dann zwei Teilnehmende auf dem Event direkt vernetzen wollen, brauchen sie nur den QR-Code mit ihrer Handy-Kamera zu scannen und schon ist die Vernetzung über LinkedIn perfekt.

Bei unserem ersten Test Anfang 2024 haben viele Besucher der Best of Events (BOE) International Messe dieses innovative Networking Feature intensiv genutzt

- Knapp die Hälfte (49%) der entsprechenden Event-Badges wurden mehr als 3x gescannt
- Knapp ein Viertel (22%) der entsprechenden Event-Badges wurden mehr als 6x gescannt
- 10% der entsprechenden Event-Badges wurden sogar mehr als 10x gescannt

Jetzt mit doo und dem LinkedIn Community Builder starten

Mit dem umfassenden Teilnehmenden-Management von doo und dem LinkedIn Community Builder haben Sie alle Möglichkeiten, das Netzwerken auf Events zu vereinfachen und Ihrer Marke bzw. Ihrem Unternehmen auch über das Event hinaus entscheidende Vertriebs-Impulse zu geben



Sprechen Sie mit
einem Experten!

doo GmbH

Hultschiner Straße 8, 81677 München

+49 89 24 88 15 35 5

business@doo.net

doo.net