

Virtuelle Konferenzen 2017/2018 von iBusiness und ONEtoONE.de

	Thema	Termin	Zielgruppe	Geplante Themen u.a.
○	Weihnachtsgeschäft 2017	30.05.2017	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche	Tools und Optimierungsstrategien, um den Shop bis zum Start der Vorweihnachtssaison erfolgreicher zu machen.
○	Kundengewinnung und -bindung mit neuen Methoden in B2B und B2C	11.07.2017	Entscheider in B2B- und B2C-Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche bei Marken und Handelsunternehmen sowie im Mittelstand	Von Social-Media-Marketing bis zum Couponing, von Contextual Commerce bis Augmented Reality, vom Abo- bis zum Shop-in-Shop-Ansatz ...
○	Innovationen im Kundenservice Special von ONEtoONE <small>NEW MARKETING</small>	5.9.2017 sponsored by  <small>Deutschland e.V.</small>	Entscheider in B2B- und B2C-Onlineshops, ECommerce- und Online-Verantwortliche bei Marken und Handelsunternehmen	Vom Call Center bis zum Chatbot: Mit diesen Lösungen managen Sie effizient den Dialog mit Ihren Kunden
○	B2B-Commerce	05.10.2017	B2B-Entscheider im Mittelstand, Vertriebs- und New-Business-Verantwortliche	E-Procurement, Digitale Transformation, PIM, IoT, B2BProjekte, SAP-Integration, Kanalharmonisierung ...
○	E-Commerce 2018	07.12.2017	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche bei Marken und Handelsunternehmen	Zukunft bei Hard- und Software, Services und Tools ...
○	Software, Services und Tools für Onlineshops 2018	30.1.2018	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche	Tools, Software und Services, die man 2018 braucht, Entscheidungshilfen für CMS, Marketing-, Shopsuites...

Es gelten die AGB für Anzeigenaufträge in der jeweils aktuellen Fassung.

HighText Verlag Graf und Treplin OHG
Wilhelm-Riehl-Str. 13
80687 München
Handelsregister München HRA 72216

Kontakt

iBusiness +49 (89) 57 83 87-0
ONEtoONE +49 (40) 36 98 32 43
anzeigen@ibusiness.de
media@onetoone.de

JA, ich will in die oben markierte(n) virtuelle(n) Konferenz(en) und buche verbindlich zu folgenden Konditionen:

- Je Präsentationsslot (zirka 20 Minuten plus 5 Minuten Diskussion) inklusive aller Leads zum Vortrag zum Preis von jeweils 2.950 Euro
- 10% Rabatt bei Buchung von mehr als einer Virtuellen Konferenz oder mehr als einem Slot innerhalb einer Virtuellen Konferenz

Firma _____

Ansprechpartner _____

E-Mail _____

Tel. _____

Straße _____

Fax _____

PLZ/Ort _____

Datum / Unterschrift _____

Zurück per Fax an oder E-Mail:

iBusiness: +49 (89) 578387-99 / anzeigen@hightext.de
ONEtoONE: +49 (40) 36 98 32 36 / media@onetoone.de

Virtuelle Konferenz auf iBusiness.de: Leads und Branding für Ihre Kompetenz

Die Veranstaltung

Virtuelle Konferenzen sind ein seit drei Jahren erprobtes und erfolgreiches Webinar-Format auf iBusiness. Anders als herkömmliche Webinare funktionieren die Virtuellen Konferenzen auf iBusiness wie eine klassische Konferenz - nur ohne Reisekosten und hohen zeitlichen Aufwand für die Teilnehmer.

Mehrere Referenten halten fachlich hochklassige Vorträge vor einem (Online-)Publikum, das sich speziell für diesen Vortrag angemeldet hat. Anders als bei der Konferenz erhalten die Referenten nach Ende nicht nur die Adressen der Zuhörer, die dem Referenten ihre Visitenkarte in die Hand drücken - sondern von allen Teilnehmern. Und zusätzlich von den Teilnehmern, die sich für einen Vortrag zwar angemeldet haben, aber dann doch keine Zeit gefunden haben.

Das Programm

Die virtuellen Konferenzen finden statt auf der Webinar-Plattform von iBusiness. Jeder Vortragende erhält 20 Minuten Zeit für einen Vortrag samt anschließender Diskussion. Alle Vorträge müssen Anwendungs- und Nutzwertorientiert sein. Reine Produktvorstellungen finden nicht statt. Die Zuhörer können sich für jeden Vortragsslot separat anmelden. Durch die Veranstaltung führt iBusiness-Herausgeber und Zukunftsforscher Joachim Graf.

Das Publikum

Eingeladen werden sämtliche Nutzer von iBusiness und ONEtoONE, sowie Social-Media-Kontakte und Newsletterabonnenten: Also Entscheidergruppen abhängig vom Thema u.a. aus Unternehmen, Handelsunternehmen, Startups und Dienstleistern.

Was die Teilnehmer sagen

Die Teilnehmer der bisherigen Virtuellen Konferenzen auf iBusiness sind begeistert. Sie nehmen die Veranstaltung nicht als Werbung, sondern als redaktionelles Format wahr. Aussagen von Teilnehmern unter anderem: „Hochwertige Vorträge“. „Ich konnte viel für meine tägliche Arbeit mitnehmen.“ „Danke für dieses interessante Format“. „Ich habe mir mehr Vorträge angehört, als ich ursprünglich vorgehabt habe.“

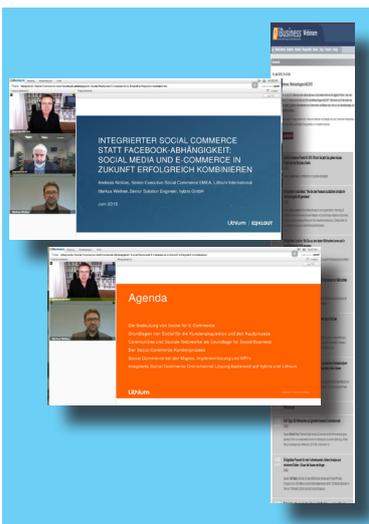
Wie iBusiness Ihnen hilft, die optimale Präsentation zu halten

iBusiness hilft Ihnen, Ihren Vortrag exakt auf die geplante Zielgruppe feinzutunen: Sowohl Ihr Ankündigungstext als auch die Präsentation in der Generalprobe besprechen die iBusiness-Experten mit Ihnen. Das Feedback hilft Ihnen, für die hochkarätige Zielgruppe der Virtuellen iBusiness-Konferenzen den exakt richtigen Ton zu treffen.

Warum Sie referieren sollten

- Sie können jedes Thema frei wählen, das zum jeweiligen Konferenzthema passt. Gerne helfen wir Ihnen, den passenden Aspekt zielgruppengenaue zusammen mit Ihnen herauszuarbeiten.
- Sie erhalten 20 Minuten Zeit mit Ihrer Zielgruppe. Bei den virtuellen Konferenzen der Vergangenheit waren bei jedem Vortrag zwischen 100 und über 200 Teilnehmer anwesend. Im Schnitt konnten wir aus jeder Virtuellen Konferenz jedem Unternehmen 240 Leads vermitteln.
- Sie erhalten Input von iBusiness, um Thema und Zielgruppe optimal auf den Erfolg abzustimmen.
- Ihr Unternehmen ist in der gesamten Kommunikation der Veranstaltung (Web, EMail, Newsletter, Social Media) mit mehreren hunderttausend Kontakten präsent.
- Sie können sich einer hochaffinen Einkäufer-Zielgruppe umfassend präsentieren.
- Sie erhalten sämtliche Kontaktdaten von allen Teilnehmern, die Ihrem Vortrag beiwohnen oder die Ihren Vortrag nachträglich anfordern, mit Kontaktierberechtigung per Telefon (sofern angegeben) und E-Mail als Lead.

Den Stand der jeweiligen Themenplanung sowie Themenvorschläge übermitteln wir Ihnen gerne. Über Vorschläge zu weitere Konferenzthemen freuen wir uns.



Reichweite kombinierte Vermarktung auf iBusiness und ONEtoONE:

Registrierte Nutzer:	45.000
Website-Nutzer:	80.000
Social Media:	>30.000
Newsletter:	25.000

Teilnehmer:

Konferenzteilnehmer:	300-500
Teilnehmer pro Session:	150-350
Sessions	6-12

Termine:

Marketingtext für Ihren Vortrag sowie Sprecherfoto und -vita: bis sechs Wochen vor der Virtuellen Konferenz für optimale Lead-Ausbeute

Generalprobe (inhaltlich und technisch) bis spätestens eine Woche vor der Virtuellen Konferenz

Besucherwerbung ab sechs Wochen vor der Virtuellen Konferenz

Vorlagen:

Wir benötigen ein Foto (mindestens 500x500 Pixel) sowie eine Kurzvita / Kurz-Kompetenzbeschreibung des Konferenzsprechers sowie das abgestimmte Vortragsthema (am besten ein „Wie Sie...“-Thema) so bald wie möglich, Ihre fertige Präsentation als PDF bis spätestens zum vereinbarten Generalprobetermin an anzeigen@ibusiness.de.

Verspätet oder unbrauchbar eintreffende Unterlagen führen nicht zum Rücktritt vom Auftrag. Bitte definieren Sie einen Ersatzreferenten für kurzfristigen Ausfall, z.B. durch Krankheit.