

Virtuelle Konferenzen 2016/2017 auf iBusiness.de

	Thema	Termin	Zielgruppe	Geplante Themen u.a.
o	B2B-Commerce	6.7.2016	B2B-Entscheider im Mittelstand, EBusiness- und Vertriebsverantwortliche	E-Procurement, Digitale Transformation, PIM, SAP-Integration, Kanalharmonisierung ...
o	Shoptoptimierung	5.10.2016	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche	Back-End, Prozesse, Logistik, Payment, Produktdaten ...
o	E-Commerce 2017	7.12.2016	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche bei Marken und Handelsunternehmen	Zukunft bei Hard- und Software, Services und Tools ...
o	Software, Services und Tools für Onlineshops 2017	31.1.2017	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche	Tools, Software, Dienstleistungen, die man 2017 braucht ...
o	Shopmarketing	4.4.2017	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche	SEO, SEA, Content Marketing, CRO, UX/UI, Mobile, Suites, Tools, Marktplätze ...
o	Weihnachtsgeschäft 2017	30.5.2017	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche	Tools und Optimierungsstrategien, um den Onlineshop bis zum Start der Vorweihnachtsaison erfolgreicher zu machen.
o	Kundengewinnung mit neuen Methoden in B2B und B2C	11.7.2017	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche bei Marken und Handelsunternehmen	Von Social-Media-Marketing bis zum Couponing, von Contextual Commerce bis Augmented Reality, vom Abo- bis zum Shop-in-Shop-Ansatz.

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

Telefon: +49 (89) 57 83 87-0
Telefax: +49 (89) 57 83 87-99
E-Mail: info@ibusiness.de

JA, ich will in die oben markierte(n) virtuelle(n) iBusiness-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 _____

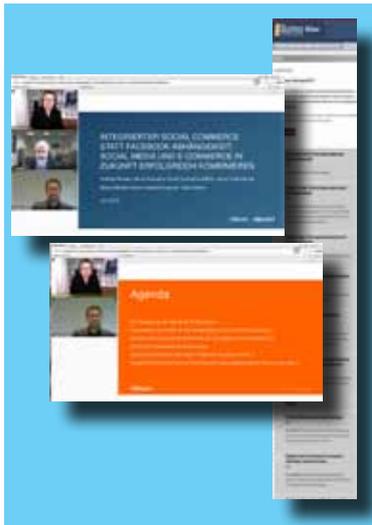
Ansprechpartner _____

Email _____

Tel _____

Straße/PLZ/Ort _____

Datum / Unterschrift _____



Reichweite Vermarktung:

Registerierte Nutzer:	45.000
Website:	80.000
Social Media:	30.000
Newsletter:	16.000

Teilnehmer:

Konferenzteilnehmer:	300-500
Teilnehmer pro Session:	80-200
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 Generalprobentermin 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.

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

Die Veranstaltung

Virtuelle Konferenzen sind das neue, erfolgreiche 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.

Was die Teilnehmer sagen

Die Teilnehmer der bisherigen Virtuellen Konferenzen auf iBusiness sind begeistert. Sie nehmen das 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.“

Das Publikum

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

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 25 Minuten Zeit mit Ihrer Zielgruppe. Bei den virtuellen Konferenzen 2015 und 2016 waren bei jedem Vortrag über 100 Teilnehmer anwesend. Im Schnitt konnten wir aus jeder Virtuellen Konferenz jedem Unternehmen knapp 200 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.