

Erfolgstreiber Event

Unternehmen suchen immer neue Erlösquellen: Wie Veranstaltungen den Umsatz von Unternehmen steigern.

Gastkommentar

•• Von Gert Zaunbauer

WIEN. Events sind mehr als nur gesellschaftliche Zusammenkünfte – sie sind kraftvolle Instrumente, um die Umsätze von Unternehmen nachhaltig zu steigern. Durch die einzigartige Verbindung von Emotionen und einem gezielten Markenauftritt schaffen Events nicht nur unvergessliche Erlebnisse, sondern fungieren gleichzeitig als effektive Verkaufs- und Marketinginstrumente.

1. Emotionale Bindung und lang anhaltender Eindruck:

Der Schlüssel zum Erfolg von Events liegt in der Schaffung einer emotionalen Bindung zwischen dem Unternehmen und seinen Kunden. Im Gegensatz zu reinen Werbekampagnen erlauben Events es den Teilnehmern, die Leistungen eines Unternehmens hautnah zu erleben. Diese emotionale Verbindung fördert die Kundenloyalität und stärkt die Markenidentität.

2. Akquisition potenzieller Neukunden:

Events bieten eine einzigartige Gelegenheit, potenzielle Neukunden zu gewinnen. Die direkte Interaktion ermöglicht es Betrieben, Bedürfnisse und Erwartungen ihrer Zielgruppe besser zu verstehen. Durch gezielte Veranstaltungsformate können Interessenten aktiv angesprochen und für die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens begeistert werden. Diese persönliche Ansprache erhöht die Kundenbindung.

3. Leistungsschau des Unternehmens:

Events dienen als beeindruckende Leistungs-



© Gregor Nesvadba

Kommentar

Gert Zaunbauer ist geschäftsführender Gesellschafter der Fullservice-Kommunikationsagentur Putz & Stingl.

schau, auf der Unternehmen ihre Innovationen, Produkte und Dienstleistungen präsentieren können. Die Teilnehmer erhalten einen umfassenden Einblick in das Portfolio des Unternehmens. Dies stärkt das Vertrauen der Kunden in die Qualität und Innovationskraft des Unternehmens.

4. Content-Bringer für die Medienarbeit:

Events generieren nicht nur positive Erfahrungen für die Teilnehmer, sondern liefern auch wertvollen Content für die Medienarbeit. Pressemitteilungen, Social Media-Beiträge und Event-Berichte bieten Unternehmen die Möglichkeit, ihre Botschaften weitreichend zu kommunizieren und die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden zu gewinnen.

5. Überstrahlung der Konkurrenz: Durch die gezielte Inszenierung von Events können Unternehmen ihre Konkurrenz in den Schatten stellen. Ein gut durchdachter Event hebt nicht nur die eigenen Stärken hervor, sondern positioniert das Unternehmen als Branchen- & Themenführer. Die positiven Erfahrungen der Teilnehmer werden zu einem mächtigen Instrument, um sich nachhaltig von Mitbewerbern abzuheben.

Fazit: Events sind keine isolierten Ereignisse, sondern vielmehr strategische Bausteine im Marketingmix eines erfolgreichen Unternehmens. Die Verbindung von emotionaler Ansprache, direkter Kundeninteraktion und effektiver Medienarbeit macht Events zu einem unverzichtbaren Instrument,

”

Events sind keine isolierten Ereignisse, sondern vielmehr strategische Bausteine im Marketingmix eines erfolgreichen Unternehmens.

Gert Zaunbauer
Putz & Stingl

“

um Umsätze zu steigern und langfristigen Erfolg zu sichern. Unternehmen, die die Kraft von Events verstehen, werden nicht nur Kunden gewinnen, sondern auch ihre Marktposition stärken und langfristig profitieren.