

Ihr digitaltalk-

Möglichkeiten für Partner

Der digital**talk** auf einen Blick

digital**talks** sind der optimale Kanal, um Ihr Know-how zu vermitteln, Dienstleistungen oder Produkte zu präsentieren und um Kundenbindung zu betreiben.

Neben einer Präsentationsfläche kann per Webcam ein Videobild übertragen und via Chat kommuniziert werden. Üblicherweise dauert ein digital**talk** 45-60 Minuten und startet mit einer kurzen Einführung durch den Moderator. Darauf folgt ggf. eine kurze 5-minütige Präsentation, geschmückt mit interaktiven Elementen. Anschließend folgt ein Live-Talk mit weiteren Gesprächspartnern. Die letzten 5-10 Minuten bleiben Zeit für Fragen und Antworten. Somit ist Ihnen das direkte Feedback Ihrer (potenziellen) Kunden garantiert.

Die Vorteile eines digital**talk**

- „Digitales Angebot im „Look and Feel“ Ihres Unternehmens
- Einbindung in die dfv Marketing Kampagne zur Bewerbung des Digital Talks (mit Einbindung Ihres Logos „powered by“)
- Lead Generierung: Knüpfen neuer Kontakte
- Kundenbindung: Vertiefung bestehender Kontakte
- Vermittlung von Know-how und Lösungen
- Auftritt als Experte und potenzieller Partner/Dienstleister
- Aufzeichnung des digital**talk** – Einsatz im Nachgang als Werbeformat möglich
- Live-Event: wird von einem Redakteur oder Experten moderiert und ermöglicht einen direkten und zugleich interaktiven Austausch mit den digital**talk**-Teilnehmern im Chat

Marketing

- Logo des Partners auf der Website der dfv Conference bei Ankündigung des digital**talk** samt Verlinkung zur eigenen Website/Landingpage
- Logo des Partners auf der dazugehörigen XING-Event-Plus-Seite samt Verlinkung zur eigenen Website/Landingpage (falls vorhanden)
- Logo des Partners in den E-Mailings
- Vermarktung des digital**talk** über die Netzwerke der dfv Mediengruppe (Ankündigung in Newslettern, Integration der Online-Banner auf den Websites/Landingpages etc.

Ablauf

- Vorlaufzeit beträgt 6 Wochen
- Ankündigung des digital**talk** auf der Veranstaltungs-Webpage inkl. Anmeldemöglichkeit für die Teilnehmer
- Eine Woche vor „Veranstaltungs-Termin“: Vorab-Briefing sowie inhaltliche Abstimmung und Technikcheck mit dem Partner (und ggf. der weiteren Mitwirkenden)
- digital**talk** Durchführung: Einführung durch einen Moderator der dfv Mediengruppe, Ankündigung des Partners und anschließende Präsentation oder Diskussion, Dauer des inhaltlichen Parts ca. 5-10 Minuten (in Abhängigkeit von dem Ablauf) und abschließend Q&A.

Zusätzliche Benefits

- Lead-Generierung: Sie erhalten im Nachgang die Teilnehmerliste (Namen und Unternehmen)
- After-Sales: Die Aufzeichnung wird dem Partner im mp4-Format zur Verfügung gestellt

Technische Voraussetzungen

- Stabile Internetverbindung, Webcam, Mikrofon (idealerweise extern), GoToWebinar oder ähnliche Software

Preis

- 10.000,-€ (zzgl. Mehrwertsteuer)

Ihre Ansprechpartnerin

Simone Hammer

+49 (0)69 7595 1638

Simone.hammer@dfv.de



Entwickelt, organisiert und gestaltet als Veranstaltungsexperte der dfv Mediengruppe Konferenzen und Kongresse für verschiedenste Branchen und Teilnehmer. Wir inszenieren die erfolgreichen dfv Leistungsmarken in einer Erlebniswelt, die relevante Informationen, persönliche Begegnungen und emotionales Erleben verbindet und damit positive Impulse für die eigene professionelle Entwicklung setzt. Zu den Teilnehmern ihrer Veranstaltungen zählen Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte. Über 140 Kongresse bieten Informationen und die Chance zu intensivem Netzwerken.



Ist eine der größten konzernunabhängigen Fachmedienunternehmen in Deutschland und Europa. Mit ihren Töchtern und Beteiligungen publiziert sie über 100 Fachzeitschriften und über 100 digitale Angebote für wichtige Wirtschaftsbereiche.



tw tagungswirtschaft ist als praxisorientierte Fach- und Wirtschaftspublikation ein zuverlässiger Partner für MICE-Entscheider. Sie bietet ein umfangreiches Informationsangebot und ist damit ein effizientes Unterstützungsinstrument für die Planung und Organisation von Tagungen, Kongressen und Events. tw erscheint überwiegend in deutscher Sprache und erreicht durch seinen starken Hintergrund und seine Verankerung in den MICE-Medien mehr MICE-Entscheider als jedes andere Fachmagazin.