

DIGITALE EVENTS

Zielgruppenkontakte und
Veranstaltungen mit Mehrwert



WEGBEREITER FÜR NEUE MARKENERLEBNISSE

Ungewöhnliche Zeiten verlangen Umdenken und frische Herangehensweisen – insbesondere für vertriebliche Aktivitäten und Veranstaltungen. Realisieren Sie Ihre Sales und Networking Events als digitale Events – mit Marshall Stewart & Delaney.

Eine Werkhalle besichtigen, neue Produkte kennenlernen oder per Fortbildung Wissen vertiefen: Für solche und weitere Anlässe entwickeln wir für Sie digitale Pendants, damit Sie mit Ihren Zielgruppen interaktiv und ortsunabhängig erfolgreich im Austausch bleiben können.

Fragen Sie uns nach Lösungen für

■ **Messe**

■ **Corporate Versammlung**

■ **Marketing Event**

■ **Mitarbeiterveranstaltung**

■ **Konferenz/Tagung**

■ **Schulung/Seminar**

Erfahren Sie in einem Erstgespräch oder im Rahmen einer [MSD Discovery](#) mehr über Ihre Möglichkeiten mit Digital Events.

Marshall Stewart & Delaney GmbH

Griegstraße 75, Haus 26a
22763 Hamburg

E-Mail: discovery@m-s-d.de

ALLE TEILNEHMER IM FOKUS

Für ein integriertes Markenerlebnis inszenieren wir Ihre digitalen Events sehr sorgfältig. Wesentlich dafür ist, alle Zielgruppen und Stakeholder einzubeziehen sowie die Anbindung technischer Ressourcen und Systeme.

Management von Erwartungen

Den Fahrplan für ein digitales Event erstellen wir anhand eines detaillierten Customer Journey

Mapping: Jede Event-Phase wird einzeln analysiert. Alle Anforderungen, externer wie interner Teilnehmer, werden mit den Bedingungen digitaler Touchpoints abgeglichen und nutzerzentriert aufeinander abgestimmt.

Dieses gezielte Management von Erwartungen und Erfahrungen verwandelt konventionelle Veranstaltungen in überzeugende digitale Events.

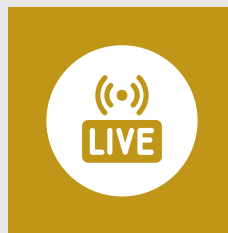
Kernstücke digitaler Events

Eine digitale Veranstaltung ruht auf drei zentralen Säulen:



Teilnehmermanagement

Teil- oder vollautomatisierte Einladungs- bzw. Anmeldefunktionen mit Anbindung Ihres CRM und Ihrer Terminplanung/Kalender.



Live Event

Die Veranstaltung selbst – mit geplanter Agenda und Inszenierung einer technisch und personell überzeugenden Durchführung.



Kommunikation & Branding

Eventspezifische, personalisierte Maßnahmen wie z.B. Landingpage und Nachfassaktionen in Ihrem Corporate Design.

ANGEBOTE



Kostenfrei
30-60
Min.

Discovery Call

Nutzen Sie den direkten Austausch* mit MSD Experten aus den Bereichen Business Development und Consulting, um das Potential digitaler Veranstaltungen für Ihre Events auszuloten.

- Vorstellung der Vorgehensweise für „Digitale Events“
- Identifikation Ihrer Pain-Points und Potentiale
- Erste Anforderungsaufnahme

* via Telefon oder Videokonferenz



Auf
Anfrage
3-5 Std.

Discovery Workshop

MSD Experten aus den Bereichen Business Development und Consulting moderieren den Workshop*. Neben einer Analyse von Ausgangslage und Zielen werden konkrete Empfehlungen für die Realisierung Ihrer digitalen Veranstaltung dokumentiert.

- Research für detaillierte Status-Quo-Analyse
- Identifikation Ihrer Pain-Points und Potentiale
- Zielanalyse und -schärfung
- Konkrete Projekt- und Umsetzungsempfehlung

* Durchführung per Videokonferenz, Umfang je nach Bedarf und Zielsetzung. Bei späterer Beauftragung werden die Workshop-Kosten verrechnet.

MSD Services für digitale Events im Überblick

- DSGVO-konforme Streaming-Plattform
- Einladungs- und Anmeldeungsmanagement
- Begleitende Kommunikationslösungen
- Anbindung einer Ticketing-Lösung
- Anbindung eines CRM (z.B. Salesforce)
- Audio-/Video-Systeme
- Konzept, Auf-/Abbau virtueller und hybrider Event-Räumlichkeiten/„Messe-Stand“
- Content-Erstellung
- Moderation

KUNDENSTIMMEN

MEYLExperience 2020 – ein digitales Markenerlebnis der MEYLE AG

Die MEYLE AG produziert und vertreibt international hochwertige Ersatzteile für PKW, Transporter und NKW für den freien Teilemarkt. Mit den Produktlinien MEYLE-ORIGINAL, MEYLE-PD und MEYLE-HD bietet MEYLE seinen Kunden über 24.000 zuverlässige, laufleistungsstarke Ersatzteile – hergestellt in eigenen Fabriken und bei ausgewählten Produktionspartnern.



Highlights und Resultate

- Innovativer digitaler Messe-Ansatz mit internationaler Ausrichtung
- 8 Wochen individuell vereinbarte Meetings und Messe-Präsentationen
- 10 digitale „Inseln“ zu definierten Fokusthemen und innovativen Produkten
- Exklusives digitales Markenerlebnis für 270 Kunden und Partner
- 700 weltweite Entscheidungsträger wurden erreicht

Mehr erfahren unter

www.meyle.com/meylexperience



Die letzten Wochen haben uns gezeigt, dass wir unsere Kunden auch auf digitalem Wege begeistern können. Mit der MEYLExperience haben wir das Messestandfeeling virtuell zu unseren Kunden und Partnern aus aller Welt gebracht. Auch in Zukunft wollen wir die Chancen der Digitalisierung nutzen und innovative Möglichkeiten wie die MEYLExperience weiter ausbauen.“

André Sobottka, MEYLE-Vorstand für Vertrieb, Marketing und Kommunikation, 19.11.2020.

Kontaktieren Sie uns – wir freuen uns darauf, Sie und Ihr Projekt kennenzulernen!