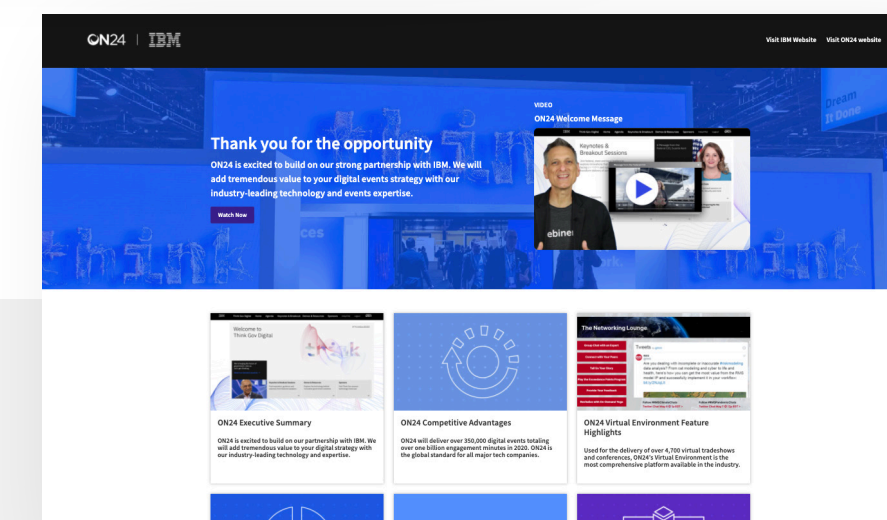
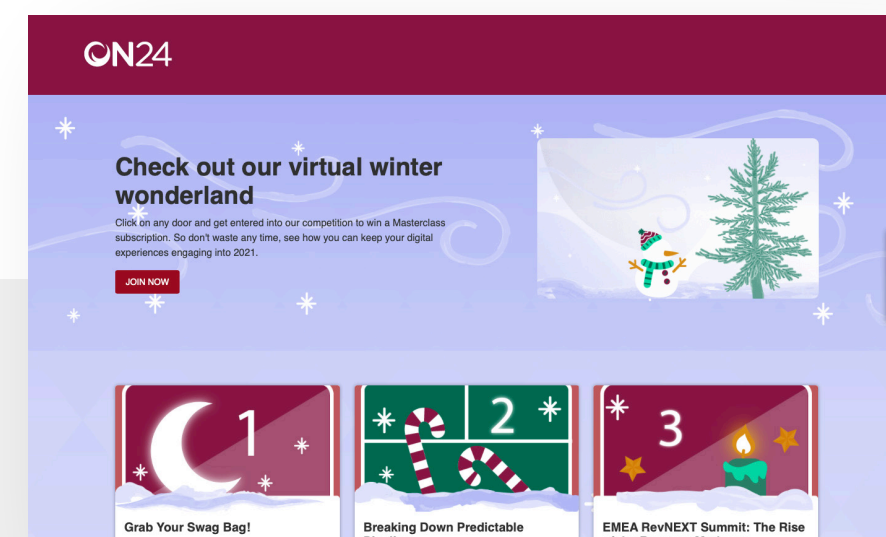
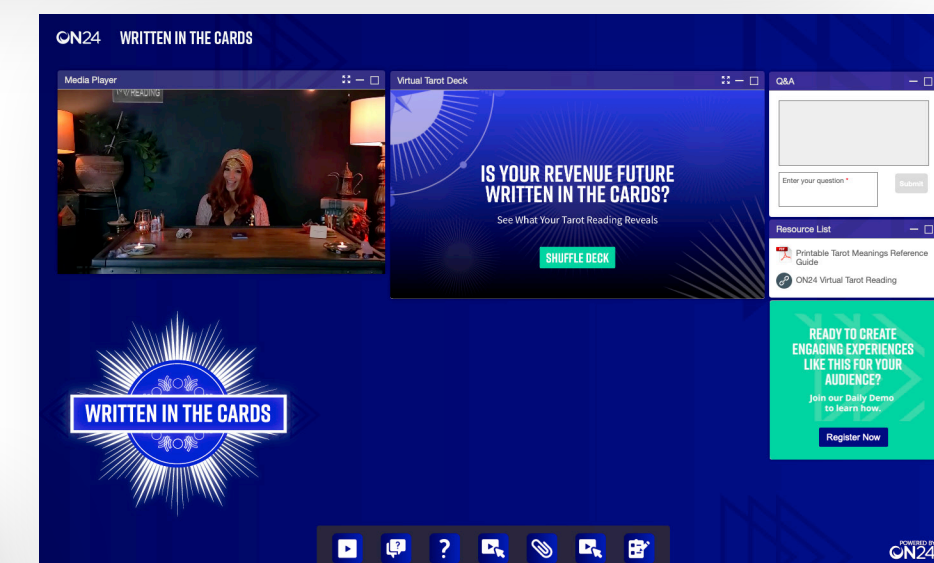
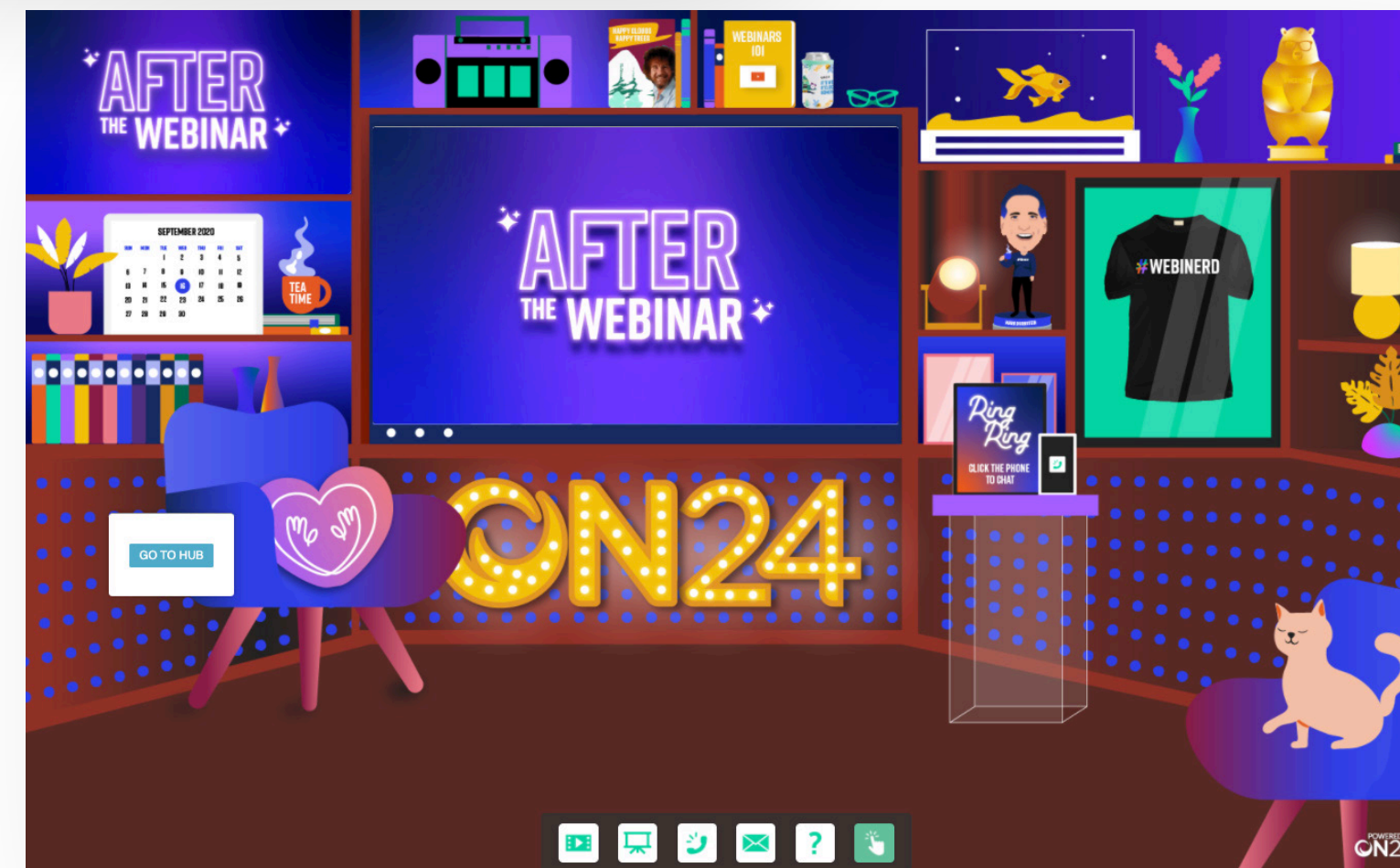
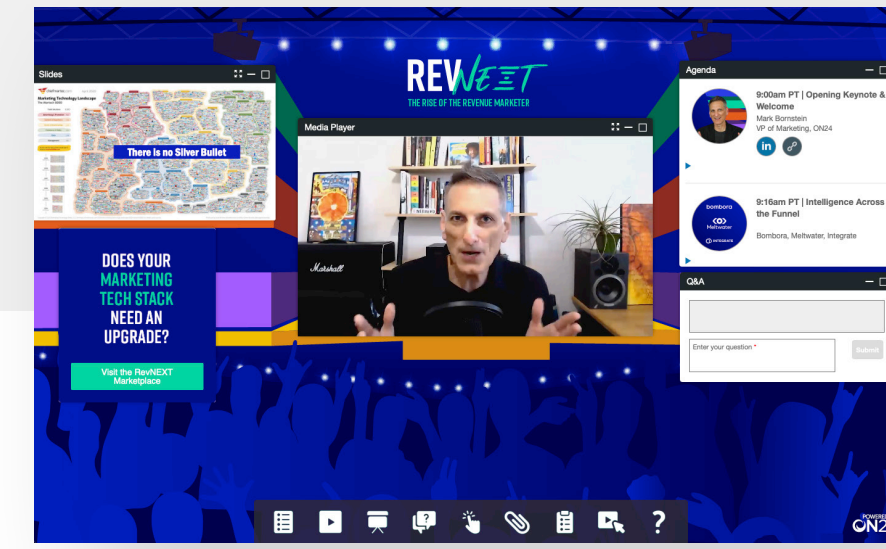
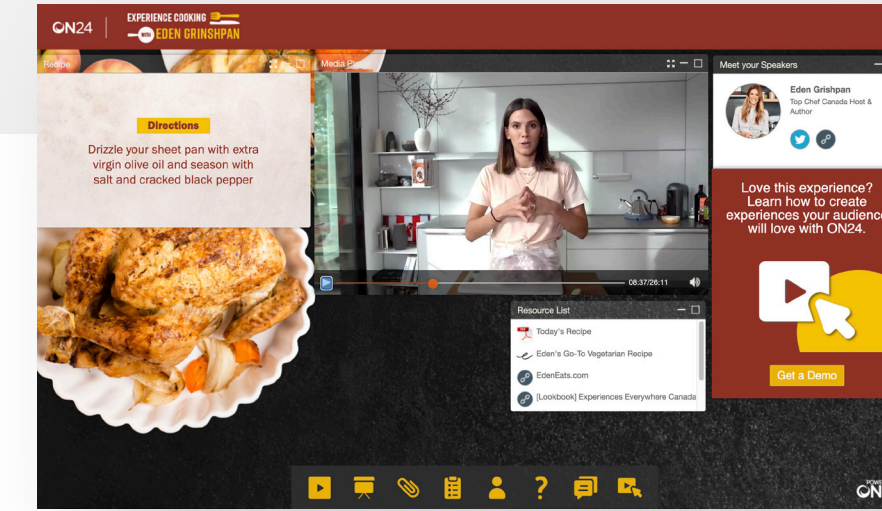
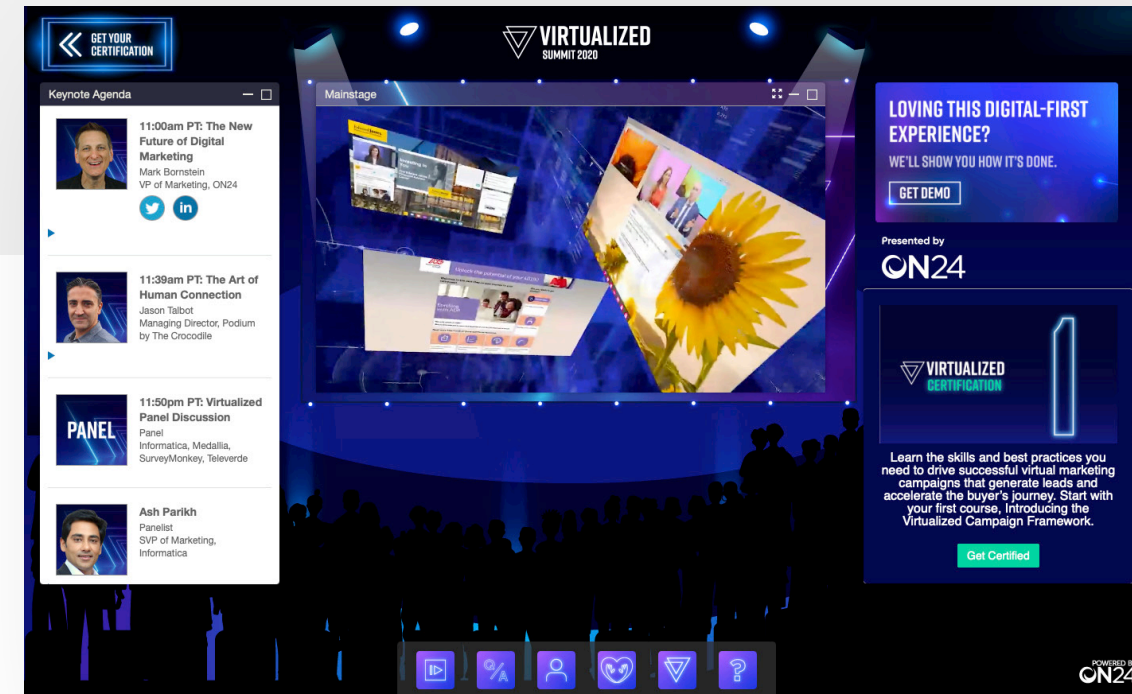




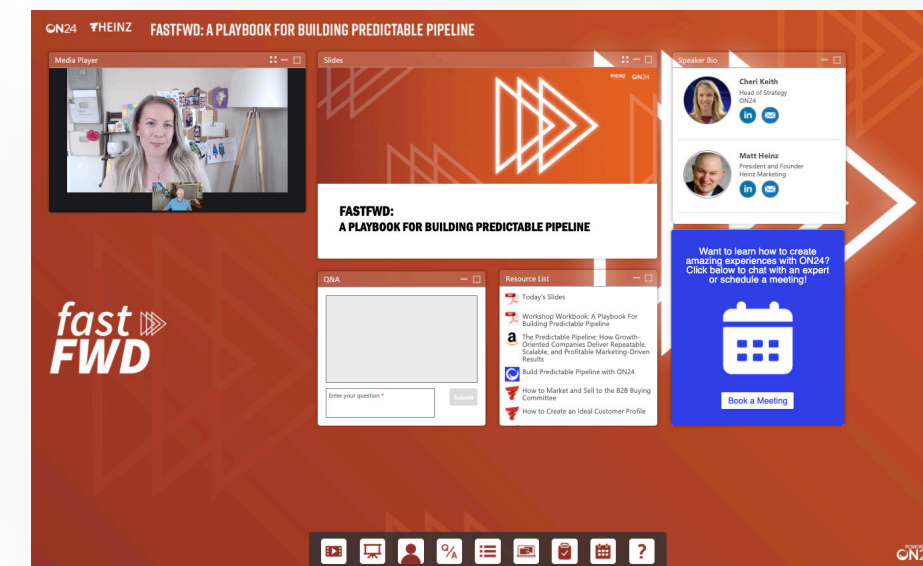
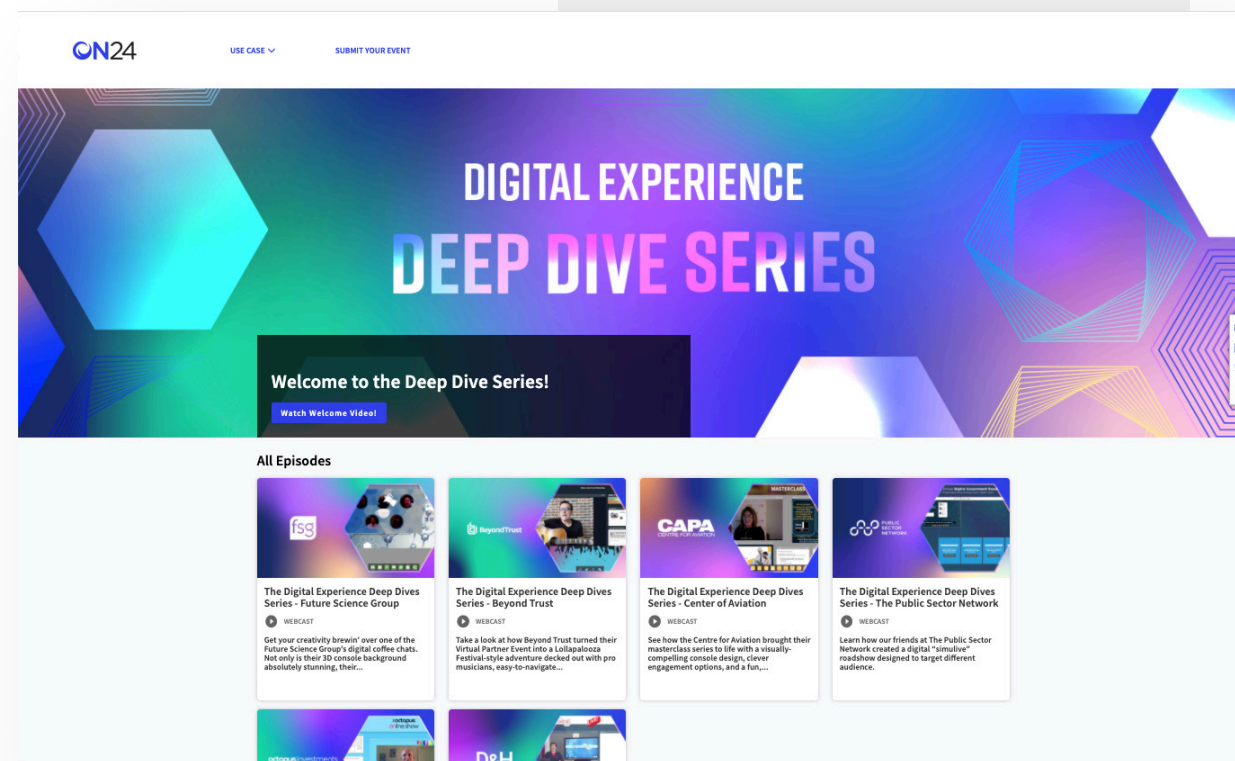
# 15 NEUE EXPERIENCES ZUM SOFORTIGEN TESTEN

INSPIRATION UND GEWONNENE ERKENNTNISSE AUS DEN MARKETINGKAMPAGNEN VON ON24





# INHALTSVERZEICHNIS



## EINFÜHRUNG

3

## VORGESTELLTE EXPERIENCES

4

- » Experiences erstellen, die Ihr Publikum begeistern werden 5
- » Ihre Partner vorstellen 6
- » Eine virtuelle Konferenz abhalten 7
- » Magische Momente kreieren 8
- » Ihre Podiumssitzungen effektiver gestalten 9
- » Saisonale Akzente setzen 10
- » Eine Online-After-Party veranstalten 11
- » Personalisierte ABM-Experiences erstellen 12
- » Engagement mit Gamifizierung fördern 13
- » Eine Serie im Netflix-Stil produzieren 14
- » Einen virtuellen Showroom entwerfen 15
- » Einen interaktiven Workshop durchführen 16
- » Virtuelle Zertifizierung anbieten 17
- » Käufer mit einem Online-Marktplatz gewinnen 18
- » Starte einen Vertriebsprozess mit einem Post-Event-Chat. 19

## BRINGEN SIE IHRE DIGITALEN EXPERIENCES AUF EIN NEUES LEVEL. 20

## EINFÜHRUNG

# ALLE STATISTIKEN ZEIGEN, DASS KÄUFER SICH MEHR ALS JE ZUVOR MIT CONTENT AUSEINANDERSETZEN.

Im letzten Jahr verzeichnete das B2B-Syndication-Network NetLine [einen Anstieg der Content-Anfragen um 27 %](#). [Daten von PathFactory](#) zeigten, dass engagierte Besucher die Zahl ihrer Sitzungen auf einer Seite um 43 % erhöhten. Und bei ON24 [zeigte der Benchmarks Report vom April 2020](#) einen Anstieg um 293 % bei der Anzahl der angesehenen Webinar-Stunden.

Die Verlagerung zum Digital-First-Ansatz bei Käufen bei gleichzeitig steigendem Engagement bedeutet, dass Vermarkter heute noch mehr Möglichkeiten haben, die User Journey zu beeinflussen und ihren Beitrag zur Pipeline zu leisten.

Aber da Käufer bei ihren Suchen immer mehr freie Hand haben, erhöht sich auch die Erwartungshaltung. Überschwemmt von schlechten Kaufangeboten lassen sich Käufer mittlerweile nur auf ein Gespräch ein, wenn sie darin einen Sinn sehen. Unter dem Einfluss von Netflix und vor dem Hintergrund endloser Auswahlmöglichkeiten beim Content möchten sie Experiences, die unterhaltsam und aufschlussreich sind.

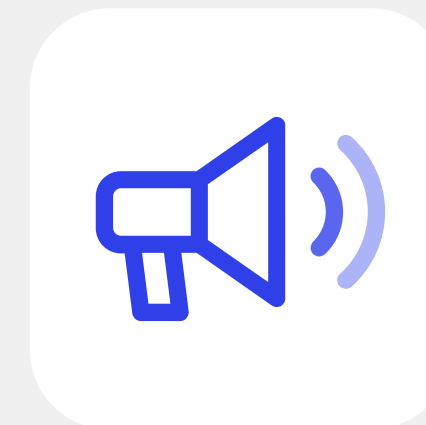
Unter Druck geratene Vermarkter arbeiten mit Partner zusammen, um ihre Anstrengungen auszuweiten. Dabei sollen auch Experiences entwickelt werden, die verlässlich für Einnahmen sorgen.

Wie können also Vermarkter all diesen Herausforderungen gerecht werden? Was macht digitale Experiences ansprechend, effektiv und erfolgreich? Und wie kreativ kann eine B2B-Experience tatsächlich sein?

## WIE HEISST ES SO SCHÖN: EIN BILD SAGT MEHR ALS TAUSEND WORTE.

Wir haben dieses Lookbook mit den von uns erstellten digitalen Experiences für Sie zusammengestellt, damit Sie sich für Ihre eigenen Vorhaben inspirieren lassen und sehen können, was alles möglich ist. Bei den Beispielen handelt es sich um unterhaltsame und aufschlussreiche Experiences, die wir teils alleine, teils in Zusammenarbeit mit Partnern erstellt haben.

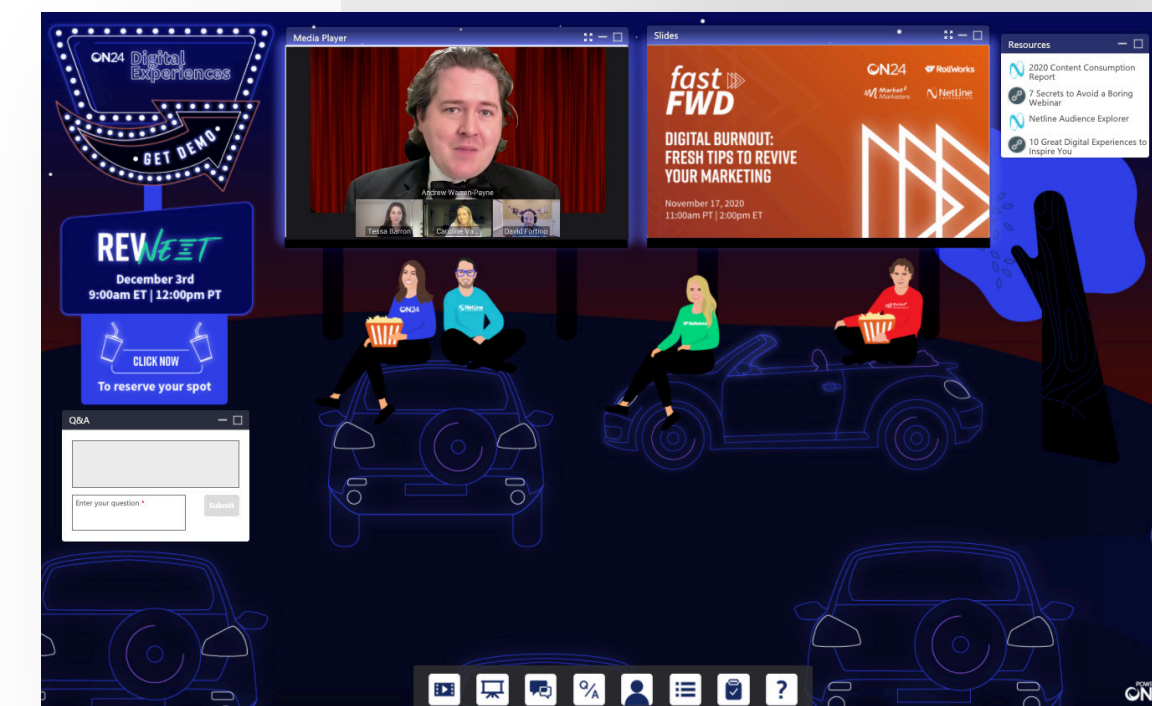
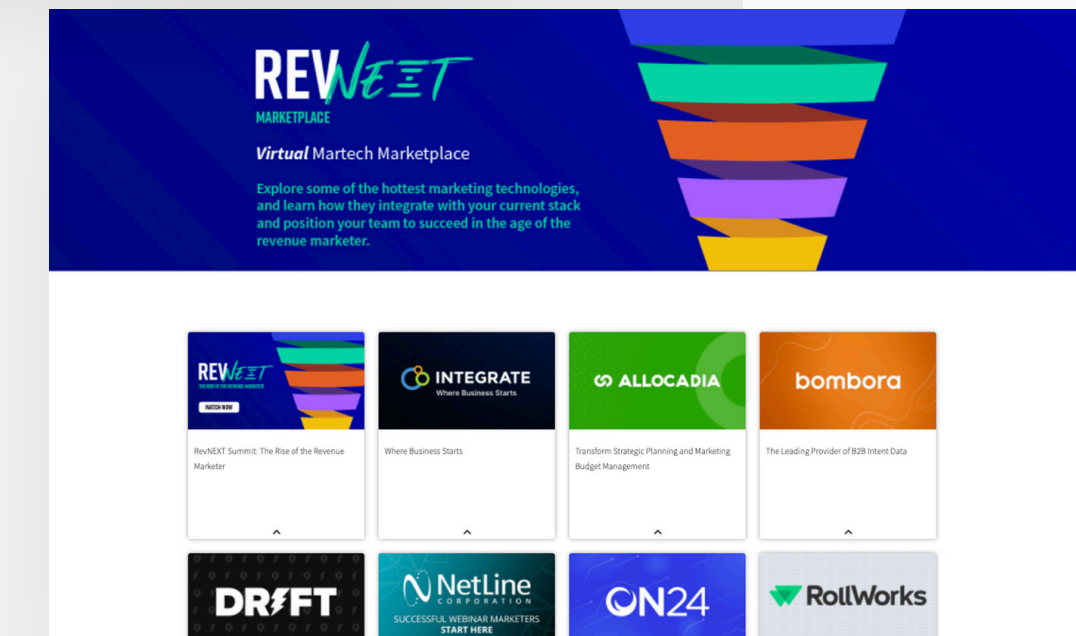
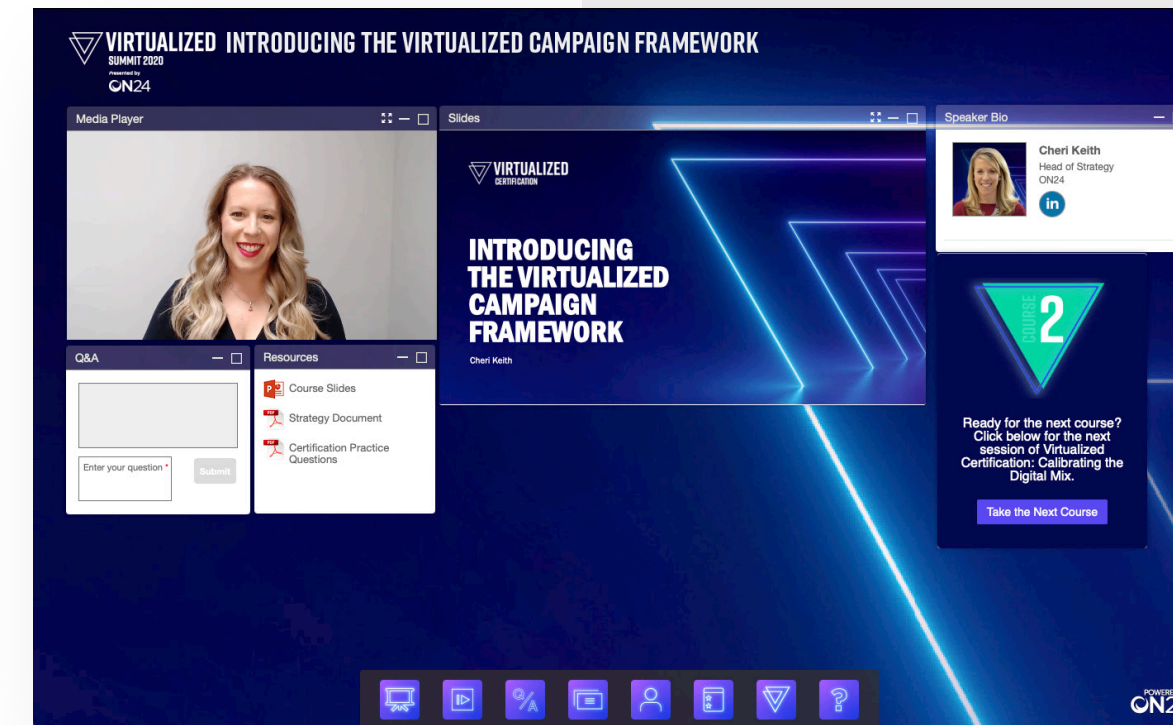
Wenn Ihnen gefällt, was Sie sehen, [testen Sie die ON24 Digital Experience Platform](#) einfach selbst, um zu erfahren, wie Sie Ihre eigenen einzigartigen Experiences erstellen können.







# VORGESTELLTE EXPERIENCES





# EXPERIENCES ERSTELLEN, DIE IHR PUBLIKUM BEGEISTERN WERDEN

## KOCHEN MIT EDEN GRINSHPAN

Selbst die produktivsten Köpfe brauchen mal eine Pause vom Arbeitsalltag. Viele Menschen finden bei gutem Essen Ruhe und Entspannung. Vermarkter haben diese Taktik bereits in Form von Einladungen zu persönlichen Abendessen genutzt. Aber wie kann das jetzt, da viel mehr Leute von zu Hause aus arbeiten, umgesetzt werden? Um eine Verbindung zu unserem Publikum aufzubauen und für Entspannung zu sorgen, haben wir einige der besten Küchenchefs gebeten, ihre Lieblingsrezepte preiszugeben und Leute beim Kochen zuhause anzuleiten. Beim Warten auf den Beginn dieser Kochvorführung gab Mark Bornstein eine dreiminütige Einführung (mit einem Countdown-Zähler) zur ON24-Plattform. Danach ging es direkt mit dem Kochen los. Die Küchenchefs präsentierten ihre Kochkünste in ihren Küchen, während die Zuschauer das Chat-Fenster zum regen Austausch nutzen konnten, wodurch eine authentische und persönliche Interaktion möglich und gleichzeitig die Leistungsfähigkeit der ON24-Plattform veranschaulicht wurde.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Eine erfrischende Alternative zu reinen Geschäftsinhalten.
- Das Rezept in der Ressourcenliste lenkt die Aufmerksamkeit auf weitere Ressourcen.
- Verkauft die ON24-Plattform und liefert gleichzeitig persönlichen und emotionalen Wert.

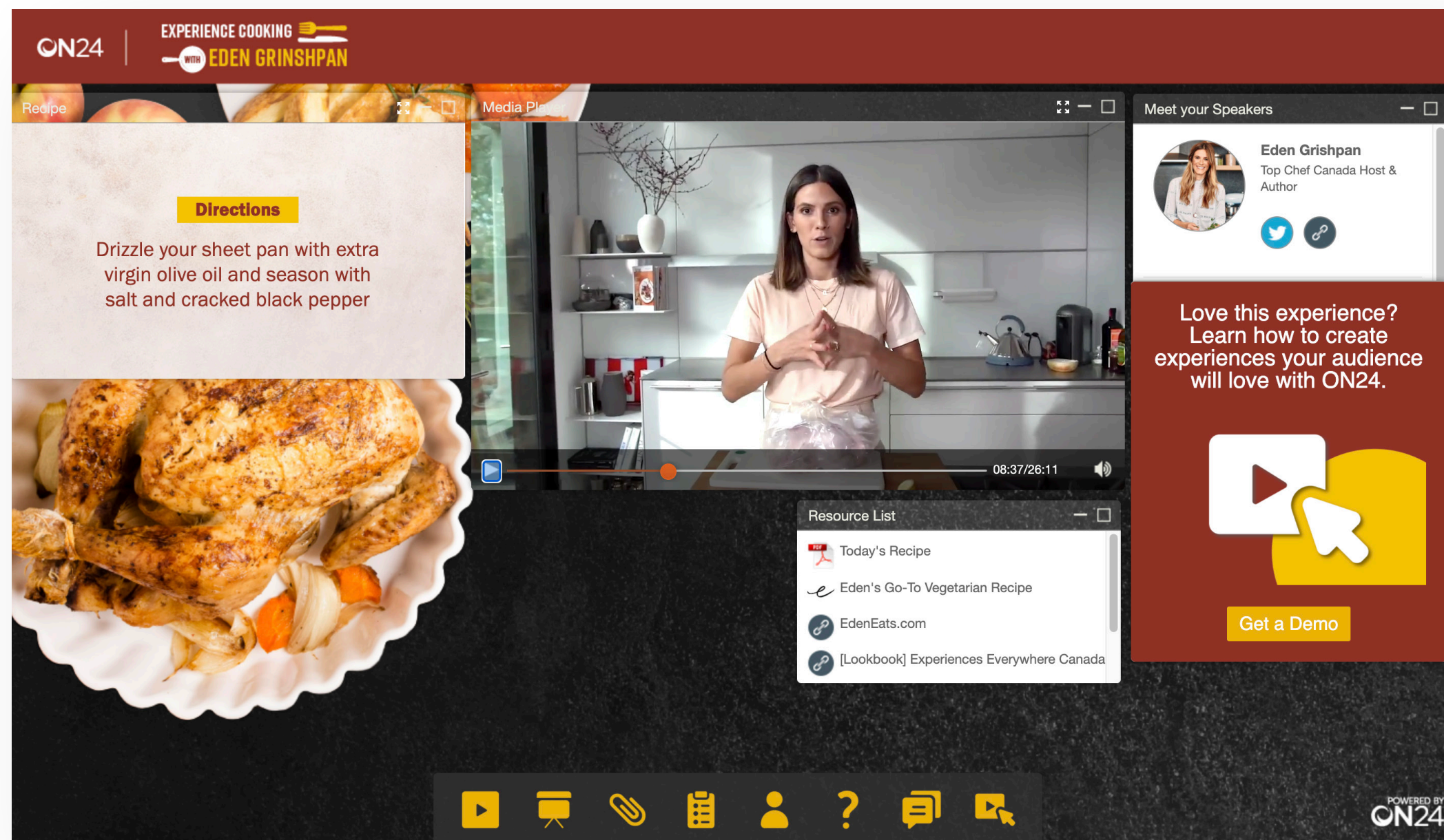
## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Ressourcenliste
- Zuschauer-Chat

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Wenn Ihre Zielgruppen nicht mehr leicht zu erreichen sind oder Sie Probleme haben, Beziehungen zu neuen Kontakten herzustellen, kann eine unterhaltsame Experience, die einen guten Grund für eine Pause liefert, dabei helfen, diese Zielgruppen wieder einzubinden.

[MEHR ERFAHREN](#)



## ON24-TIPP: VERWENDEN SIE EINEN COUNTDOWN-ZÄHLER IN IHRER MEDIENWIEDERGABE, UM DIE AUFMERKSAMKEIT DER LEUTE ZU FESSELN.

Wenn Sie ein Live-Event veranstalten und darauf warten, dass es losgeht, verwenden Sie einen Countdown-Zähler in Ihrem Media-Player, damit die Besucher nicht weggehen, bevor die Experience beginnt. Stellen Sie auf jeden Fall sicher, dass Sie sie nicht mehrere Minuten warten lassen!



## IHRE PARTNER VORSTELLEN

### REVNEXT SUMMIT

Die Durchführung von Partner-Events hat viele Vorteile. Sie können Ressourcen bündeln, eine möglichst große Zielgruppe erreichen und Referenten rekrutieren. Jedoch können auch virtuelle Events schwierig zu organisieren sein. Und bei so vielen Referenten besteht immer die Gefahr, dass bei jemandem ein Internetproblem, Computerfehler oder ein anderes Problem auftritt.

Wie können Sie alles vereinfachen und einen problemlosen Ablauf sicherstellen? Beim RevNEXT Summit haben wir jede Sitzung vorab aufgezeichnet und diese Sitzungen dann als reibungsloses Event zusammengefügt. Obwohl das ganze Webinar insgesamt ein halbtägiges Event war, konnten sich Teilnehmer bei Bedarf einfach zuschalten. Zudem wurde das Webinar on demand für diejenigen zur Verfügung gestellt, die es sich später ansehen wollten. Außerdem haben wir das Event als Schauplatz für den [RevNEXT Marketplace](#) verwendet.

### WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Abwechslungsreicher Zeitplan mit verschiedenen Referenten.
- Verwendung vorab aufgezeichneter Sitzungen für ein reibungsloses Event.
- Verfügbar on demand, damit Teilnehmer sich Referenten anhören können, die sie verpasst haben.

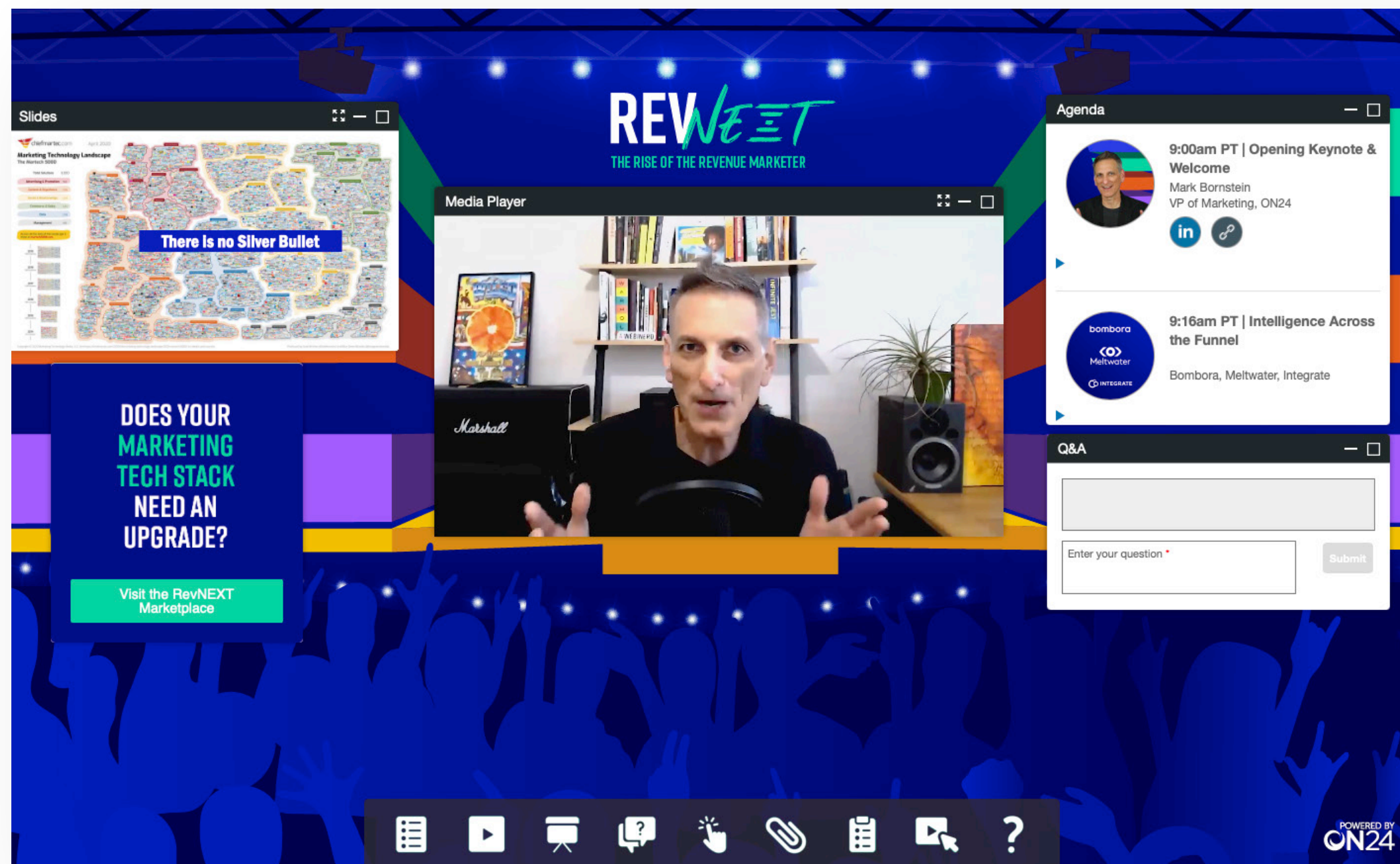
### WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Simulive-Sitzungen
- Tagesordnungsprogramm

### IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Verwenden Sie Simulive- und Partner-Marketing-Sitzungen zum Bündeln von Ressourcen mit nicht miteinander konkurrierenden Unternehmen, die denselben Zielmarkt haben wie Sie. Außerdem können Sie mit diesen Sitzungen Channel-Marketing-Partner, Vertriebspartner und Integratoren unterstützen.

[MEHR ERFAHREN](#)



### ON24-TIPP: VORAB AUFGEZEICHNETE SITZUNGEN ERLEICHTERN DIE DURCHFÜHRUNG IHRER VIRTUELLEN EVENTS.

Umgehen Sie die gefürchteten Internetprobleme oder Unterbrechungen, die beim Durchführen eines Live-Events auftreten können. Durch die Vorabaufzeichnung können Sie Sitzungen zu einem einzelnen reibungslosen Event zusammenfügen.



# EINE VIRTUELLE KONFERENZ ABHALTEN

## DIE VIRTUALISIERTE KONFERENZ

Die Pandemie hat die Art und Weise verändert, wie Geschäfte gemacht und Events durchgeführt werden. Dabei stand der digitale Aspekt mehr denn je im Vordergrund. Es war jedoch für Vermarkter, deren Hauptaugenmerk in der Vergangenheit auf Präsenzveranstaltungen lag, eine ganz neue Situation, diese Events in digitale Experiences umzuwandeln.

Als Abhilfe haben wir eine Online-Konferenz für die Vermittlung und Verbesserung von Fachkenntnissen entwickelt, mit denen Fachkräfte durch die Anwendung neuer Techniken und Strategien in der digitalen Welt bestehen können. Durch die Nutzung der ON24 Digital Experience Platform lieferte dieses Event Teilnehmern Einblicke in die Durchführung virtueller Kampagnen, taktische Vorgehensweisen für Omni-Channel-Promotions, ein Playbook für die Implementierung von Engagement-Daten und vieles mehr.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Einladung von Experten von verschiedenen digitalen Unternehmen zum Wissensaustausch.
- Antwort auf eine reales Event und Orientierungsrahmen.
- Zertifizierungsmöglichkeiten.

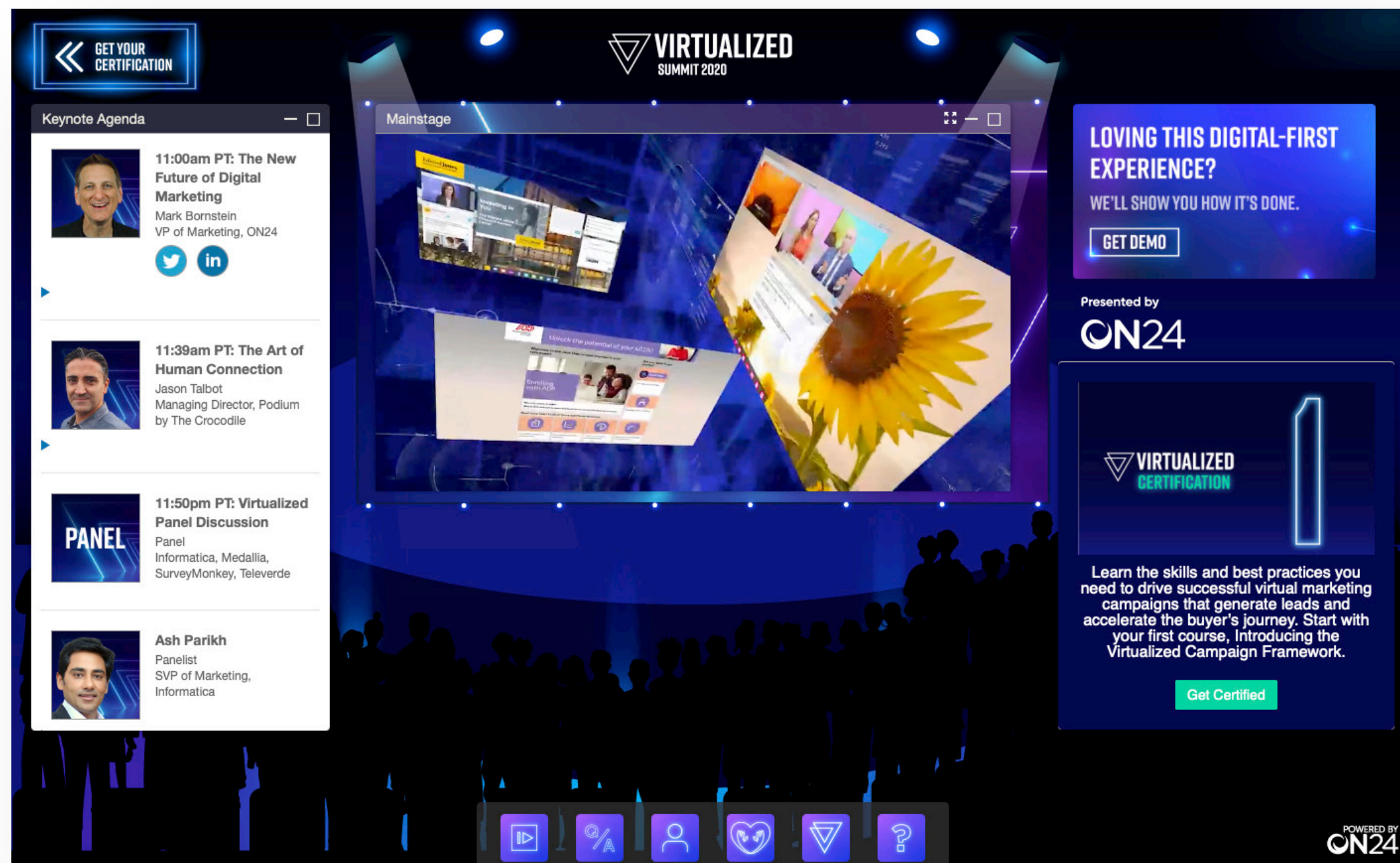
## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Medienwiedergabe
- Infos zum Referenten

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Online-Konferenzen können denselben aussagekräftigen und hochwertigen Content wie Ihre Flagship-Konferenzen und Präsenzveranstaltungen liefern, jedoch mit größerer Wirkung und mehr Reichweite. Nutzen Sie sie als Alternative oder Ergänzung für Ihre wichtigsten Events des Jahres.

[MEHR ERFAHREN](#)



## ON24-TIPP: STELLEN SIE SICHER, DASS SIE IHRE PRÄSENZVERANSTALTUNGEN BASIEREND AUF DEN VERHALTENSMUSTERN VIRTUELLER TEILNEHMER ENTSPRECHEND ANPASSEN.

Virtuelle Events müssen anders als Präsenzveranstaltungen gestaltet werden. Verkürzen Sie gegebenenfalls Sitzungen, stellen Sie sie on demand zur Verfügung und lassen Sie Ihre Event-Kampagnen über einen längeren Zeitraum (d. h. Wochen statt Tage) laufen.



# MAGISCHE MOMENTE KREIEREN

## WRITTEN IN THE CARDS

Echte Konferenzen bieten häufig Attraktionen und Unterhaltungsangebote für die Teilnehmer – von Zuckerwatte und Eisverkauf über Wahrsager bis hin zu Akrobaten. Aber ist es möglich, dies virtuell nachzuahmen? Ist es. „Written in the Cards“ war die letzte Sitzung unseres FastFWD Summits. Es war ein unterhaltsame Veranstaltung zum Lesen von Tarotkarten. Während der Leser der Tarotkarten die Symbolik der einzelnen Karten erläuterte, konnten Teilnehmer seinen Ausführungen mit einem virtuellen Tarotkarten-Deck folgen. Und mit dem Umdecken einer Karte erhielten sie eine Nachricht, mit der sie zur Nutzung einer Vielzahl anderer Inhalte animiert wurden.

### WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Unterhaltsame und interaktive Experience.
- Fördert weiteres Engagement.
- Anklickbares virtuelles Tarotkarten-Deck.

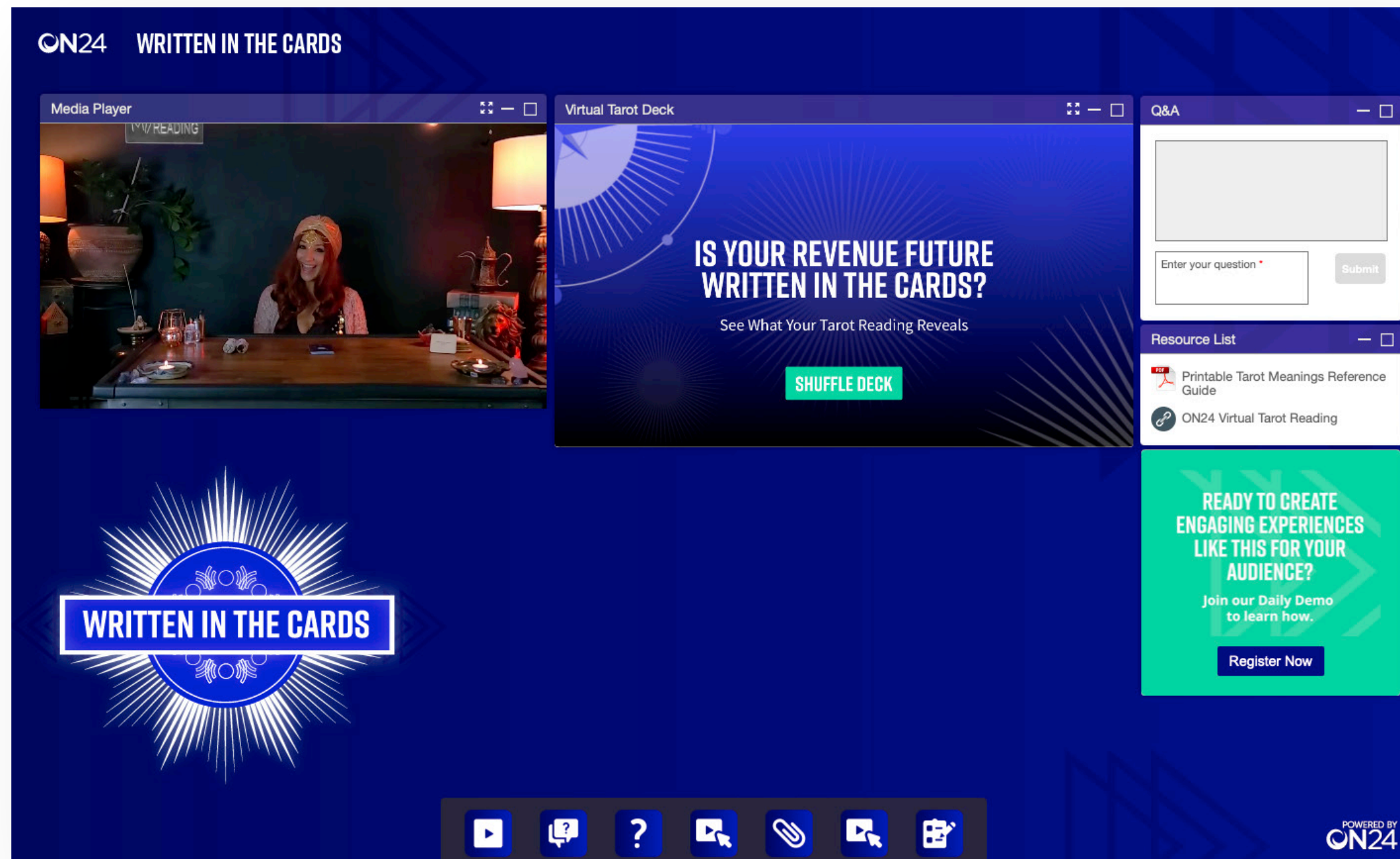
### WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Fragen im Rahmen einer Umfrage
- Virtuelles Tarotkarten-Deck

### IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Eine Experience wie diese kann als idealer Anreiz für eine bestimmte Zielgruppe für die Registrierung bei einem Event dienen. Sie ist zudem als „zurückgehaltene Belohnung“ ein perfekter Abschluss einer digitalen Veranstaltung.

[MEHR ERFAHREN](#)



## ON24-TIPP: ÜBERLEGEN SIE, WIE SIE IHR WEBINAR INTERAKTIV UND UNTERHALTSAM GESTALTEN KÖNNEN.

Ein Ansatz abseits der ausgetretenen Pfade kann neue und einzigartige Webinare hervorbringen, die Teilnehmer informieren und unterhalten – und gleichzeitig weiteres Engagement fördern.



# IHRE PODIUMSSITZUNGEN EFFEKTIVER GESTALTEN

## DER FASTFWD-DRIVE-IN-KINOSAAL

Panel-Webinare sind Veranstaltungen, die schnell, einfach und effektiv erstellt werden können, doch die Begeisterung des Publikums hält sich manchmal in Grenzen. Wie kann man diese Begeisterungshürde überwinden? Indem man eine unterhaltsame Webinarkonsole und ein Erlebnis schafft, das die Teilnehmer in den Bann zieht. In diesem Fall haben wir uns mit RollWorks und NetLine zusammengetan, um das Publikum in ein Autokino einzuladen, in dem es um die Überwindung des digitalen Burnouts geht.

Das benutzerdefinierte Design machte ein einfaches PowerPoint-Webinar zu etwas ganz Besonderem – vollständig mit anklickbaren Schaltflächen, Preisen und eingebetteten Videos, um die Zuhörer zu fesseln. Der Moderator wurde sogar in die Handlung einbezogen und nutzte einen grünen Hintergrund, um das Kinoerlebnis zu verbessern.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Preise, um das Engagement des Publikums zu fördern.
- Eingebettete Videos und Folien.
- Benutzerdefinierte Konsole.

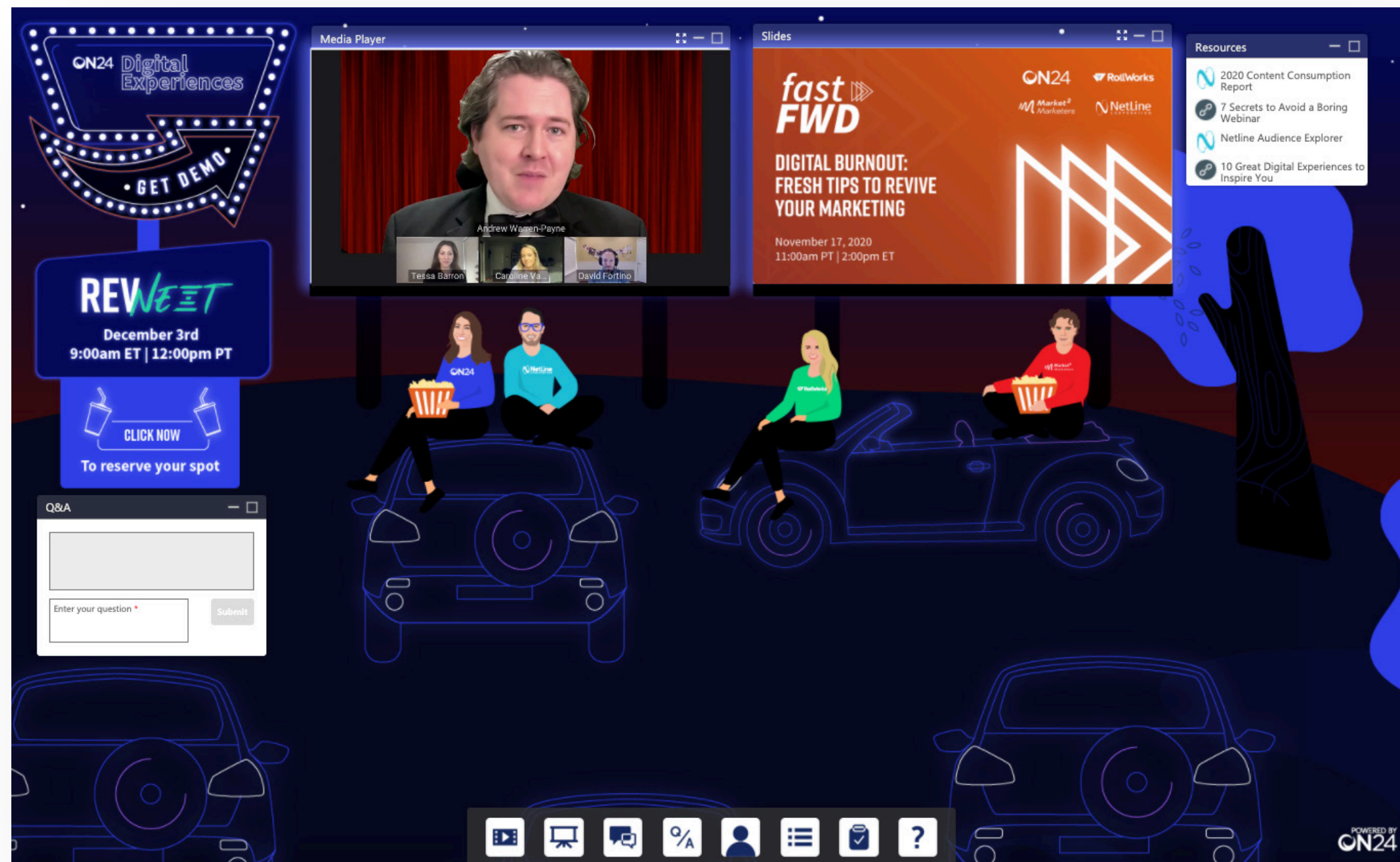
## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- F & A
- Folien

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Einmalige, aufmerksamkeitsstarke Erlebnisse sind eine gute Möglichkeit, bestehende Kampagnen so zu verändern, dass sie für Ihre Zielgruppen neu und verlockend erscheinen.

[MEHR ERFAHREN](#)



## ON24-TIPP: MIT EINGEBETTETEN VIDEOS UND FOLIEN KÖNNEN SIE EIN FRISCHES VISUELLES ELEMENT ZU IHREM POWER-WEBINAR HINZUFÜGEN.

Ihre Moderatoren sind zwar ein sehr wichtiges Element Ihres Webinars, aber die Einbindung von Folien und/oder Videoclips trägt nicht nur zur Verdeutlichung ihrer Aussagen bei, sondern sorgt auch für ein visuelles Highlight.



# LASSEN SIE DIE JAHRESZEITEN AUFLEBEN

## DIE ON24 HEXPERIENCE

Es kann schwierig sein, die Aufmerksamkeit der Zuschauer zu gewinnen, vor allem, wenn so viele digitale Inhalte die Interessenten in verschiedene Richtungen ziehen. Hinzu kommt, dass nicht jeder die Zeit für ein komplettes 30-60-minütiges Webinar hat.

Was ist also die Lösung? Wie können Sie Ihr Publikum anlocken? Wir haben ein unterhaltsames Erlebnis geschaffen, das die Vorteile mehrerer unserer Engagement-Tools nutzt und unsere Botschaft in ein weniger als vierminütiges Video packt, so dass die Besucher viel Zeit haben, um zu erkunden, was unser Erlebnis zu bieten hat. Bei unserer Konsole für digitale Geistererlebnisse kam ein geisterhaftes Thema zum Einsatz — das sich durch alle Aspekte des Webinars zog, einschließlich Calls-to-Action, anklickbarer Bilder, Links zu einem Content-Hub-„Friedhof“ und einem von Drift betriebenen Chatbot.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Ein unterhaltsames und aufregendes Motto.
- Kurzes, aber informatives Video.
- Einsatz von Engagement-Tools, die genau auf das Motto zugeschnitten sind.

## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Chat
- Medienwiedergabe

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Unterhaltsame, saisonale Erlebnisse sind eine gute Möglichkeit, das Engagement an wichtigen Stellen im Jahr zu steigern. Sie lassen sich auch leicht in Ihren Marketingkalender einplanen und mit anderen saisonalen Botschaften verbinden, die Sie möglicherweise verwenden.

[MEHR ERFAHREN](#)



## ON24-TIPP: GESTALTEN SIE IHRE ONLINE-ERLEBNISSE INDIVIDUELL UND VERWENDEN SIE BRANDING, UM MAXIMALE WIRKUNG ZU ERZIELEN.

Mit einzigartigen und unterhaltsamen Designs können Sie Ihre Teilnehmer überraschen und begeistern und sie dazu ermutigen, sie mit anderen zu teilen. [Lesen Sie unseren Leitfaden zum Thema Konsolen-Branding, um herauszufinden, wie das geht.](#)



# VERANSTALTEN SIE EINE ONLINE-AFTERPARTY

## AFTER THE WEBINAR

Bei manchen Webinaren ist das Engagement der Teilnehmer so groß, dass Sie gar nicht wollen, dass sie enden. Wie können Sie dieses Engagement aufrechterhalten? Um die Energie des Publikums zu nutzen, haben wir „After the Webinar“ entwickelt.

Die Afterparty-Veranstaltung war als Live-Chat mit Mark Bornstein angelegt, um Fragen zu beantworten, die während des Webinars nicht beantwortet wurden. Aber es war so viel mehr als das. Die Konsole nutzte viele der coolen verfügbaren Interaktions-Tools und ermutigte die Teilnehmer, andere Inhalte zu erkunden und zu entdecken, indem sie auf anklickbare Bilder und GIFs klickten, einschließlich einer versteckten Spotify-Wiedergabeliste, die Mark extra für diesen Anlass erstellt hatte.

Das Gruppenchat-Widget ermöglichte es den Teilnehmern, Fragen zu stellen und sich miteinander zu unterhalten. Und als wäre die Konsole allein nicht schon spannend genug, gab es auch noch eine Quizfrage mit Preisverlosung!

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Verwenden Sie den gesamten Hintergrund mit statischen Bildern und GIFs.
- Unterhaltsame Erfahrung voller Preise.
- Konsole mit vielen interaktiven Elementen.

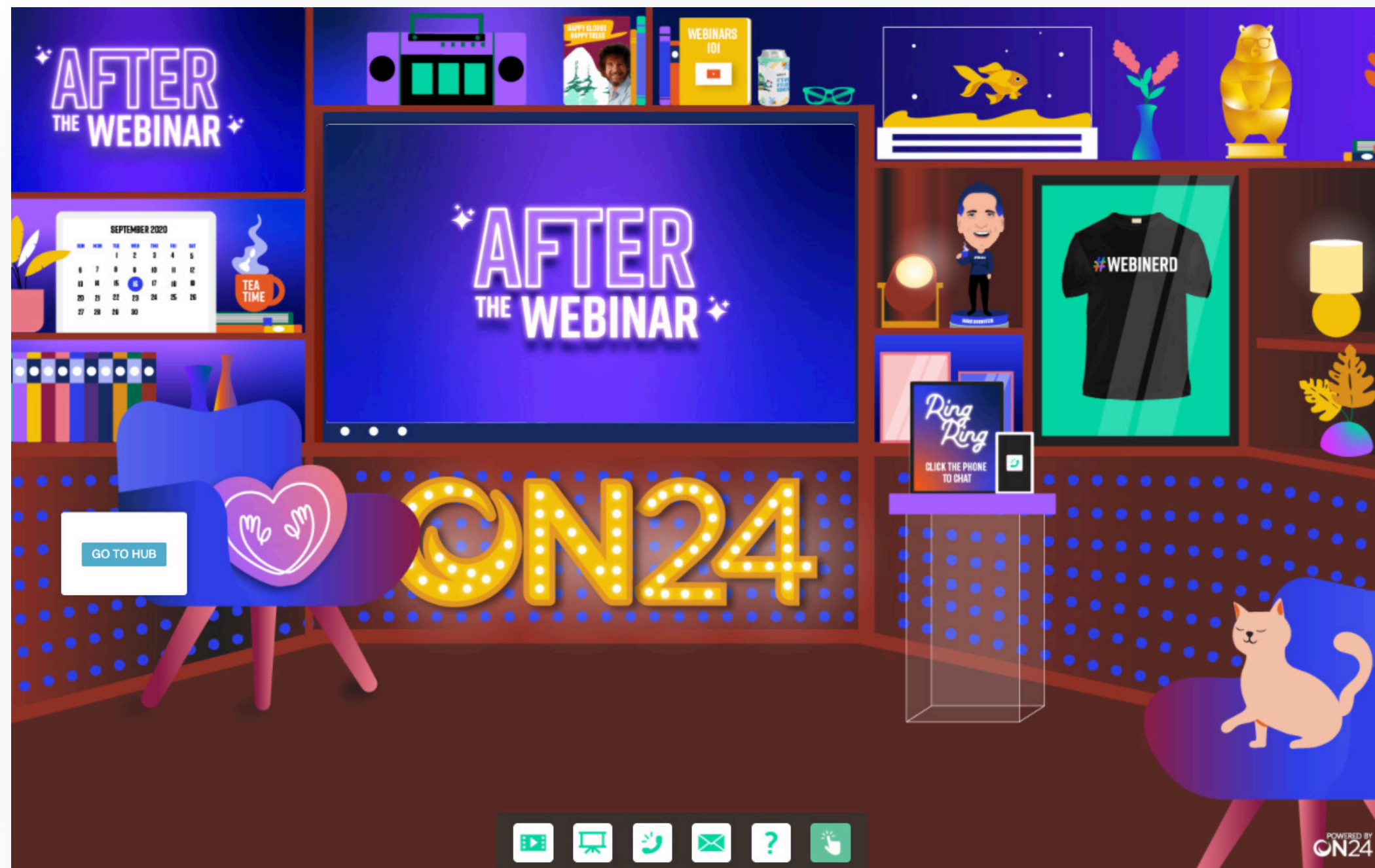
## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Anklickbare Bilder
- Gruppenchat

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Bei Webinaren und Online-Veranstaltungen, bei denen Sie eine große Anzahl von Teilnehmern erwarten, bieten Follow-up-Erfahrungen die Möglichkeit, mehr Fragen zu beantworten und mögliche Kunden zu identifizieren, die mehr Einsatz zeigen als andere.

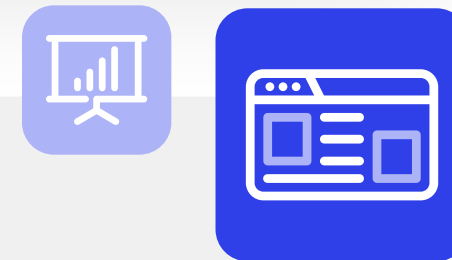
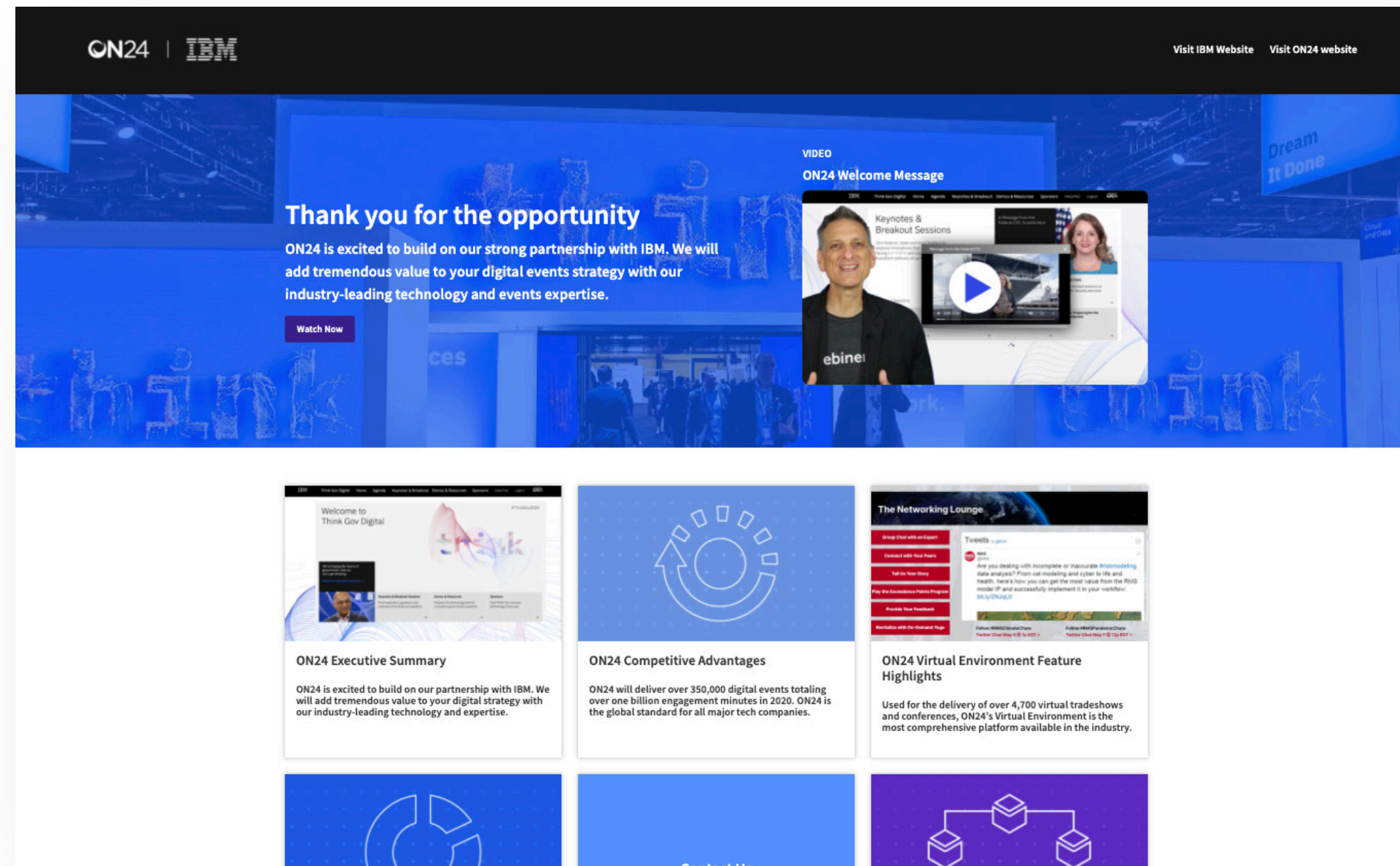
[MEHR ERFAHREN](#)



## ON24-TIPP: SCHAFFEN SIE ERLEBNISSE, DIE BEI DEN POTENZIELLEN KUNDEN, DIE DEN GRÖSSTEN EINSATZ GEZEIGT HABEN, NACHWIRKEN.

Dies gibt Ihren potenziellen Kunden die Möglichkeit, mehr Fragen zu stellen und mehr Zeit damit zu verbringen, sich über das Angebot Ihres Unternehmens zu informieren. Wenn sie Ihnen auf die Afterparty folgen, ist das ein gutes Zeichen, dass sie interessiert sind.





## ON24-TIPP: UNTERSTÜTZEN SIE IHRE VERTRIEBS- UND KUNDENERFOLGSTEAMS MIT EINFACH ZU PERSONALISIERENDEN SEITEN.

Personalisierte Seiten beeindrucken nicht nur Ihre Kunden. Sie bieten durch umfangreiche Interaktionsdaten auch Einblicke in die Entscheidungsfindung.

# ERSTELLEN SIE PERSONALISIERTE ABM-EXPERIENCES

## FORTFÜHREN UNSERER ZUSAMMENARBEIT MIT IBM

Wenn es sich bei einem Ihrer wichtigsten Kunden um ein Unternehmen mit Zehntausenden von Mitarbeitern und Niederlassungen auf der ganzen Welt handelt, kann eine konsistente und dennoch persönliche Kommunikation eine große Herausforderung darstellen. Wie also schafft das ON24-Team das? Für IBM haben wir **ON24 Target** eingesetzt. Mit einem maßgeschneiderten Willkommensvideo von unserem Chief Webinerd bietet dieses Markenerlebnis alle Informationen, die jeder Interessenvertreter braucht, auf einer einzigen Seite. In einer Zusammenfassung werden die wichtigsten Fakten bereitgestellt. Technische Mitarbeiter können auf Details zur Infrastruktur zugreifen. Eine Kontakt-Schaltfläche ermöglicht es, Fragen direkt von der Seite aus zu stellen, während alle Key-Account-Manager bei ON24 für eine direkte Kontaktaufnahme aufgeführt sind. Es gibt auch Links zu den ON24-Erfahrungen, die IBM-Mitarbeiter erstellt haben. All diese Funktionen tragen zur Unterstützung von IBM bei und helfen dabei, das Beste aus ON24 herauszuholen.

## WAS DIESE MÖGLICHKEITEN AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Eine Seite enthält einen aktuellen Live-Hub für alle IBM-Mitarbeiter.
- Der dargestellte Inhalt bietet Informationen für jede Rolle.
- Die Engagement-Daten helfen ON24 dabei, die interne Nutzung zu verstehen.

## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Video
- Ziel

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Wenn Sie Beziehungen zu Ihren wichtigsten Kunden aufbauen, können Sie ihnen mit ON24 Target alle erforderlichen Informationen an einem einzigen, leicht zugänglichen Ort zur Verfügung stellen.

**MEHR ERFAHREN**





**Check out our virtual winter wonderland**

Click on any door and get entered into our competition to win a Masterclass subscription. So don't waste any time, see how you can keep your digital experiences engaging into 2021.

[JOIN NOW](#)

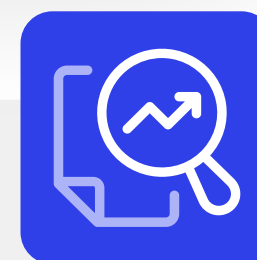
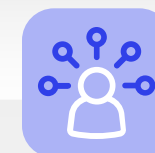
1 **Grab Your Swag Bag!**

2 **Breaking Down Predictable Pipeline**

3 **EMEA RevNEXT Summit: The Rise of the Revenue Marketer**

## ON24-TIPP: BIETEN SIE IN IHREN CONTENT-HUBS UND LANDING PAGES EINE VIELZAHL VON INHALTSARTEN AN.

Webinare sind großartig, aber manchmal fehlt den Menschen einfach die Zeit oder die Lust, sich damit zu befassen. Indem Sie eine Vielzahl von Inhaltsformaten anbieten, geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, die gewünschten Inhalte genau dann auszuwählen, wann sie sie brauchen.



# FÖRDERN SIE MIT GAMIFIZIERUNG DAS ENGAGEMENT

## DAS VIRTUAL WINTER WONDERLAND

Mithilfe von Content-Hubs können Käufer, alles, was sie brauchen, an einem Ort finden. Aber selbst wenn man diesen Prozess so einfach wie möglich gestaltet, gibt es keine Garantie dafür, dass sich die Käufer an einem Tag mit mehr als einem einzigen Angebot befassen — ganz zu schweigen von der Angabe genauer Kontaktdaten. Wie hat ON24 also diese Probleme gelöst?

Das Virtual Winter Wonderland war ein Grund für die Kunden von ON24, in der Vorweihnachtszeit 24 Tage lang auf die Website zurückzukehren. Am ersten Tag gab es eine Tüte mit Geschenken, was die Teilnehmer sehr freute und ihnen einen Grund gab, ihre Kontaktdaten anzugeben. Beim Anklicken jedes weiteren Türchens hatten die Teilnehmer die Chance, ein Abonnement für Masterclass zu gewinnen, was auch in der ruhigeren Weihnachtszeit eine spannende Möglichkeit zur Steigerung des Engagements darstellte. Das Beste an der Sache ist, dass beim Engagement Hub, der unter dem Motto „Urlaub“ stand, bereits vorhandene Inhalte erneut um Einsatz kamen, so dass er vom ON24-Marketingteam schnell und einfach zusammengestellt werden konnte.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Physische Werbegeschenke stellten einen Anlass dar, Adressen für direkten E-Mail-Kontakt zu sammeln.
- Das Wettbewerbsangebot war ein Grund, immer wieder zurückzukommen.
- Der Inhalt wurde mit einem festlichen Motto neu ausgelegt.

## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Engagement Hub
- Social Sharing

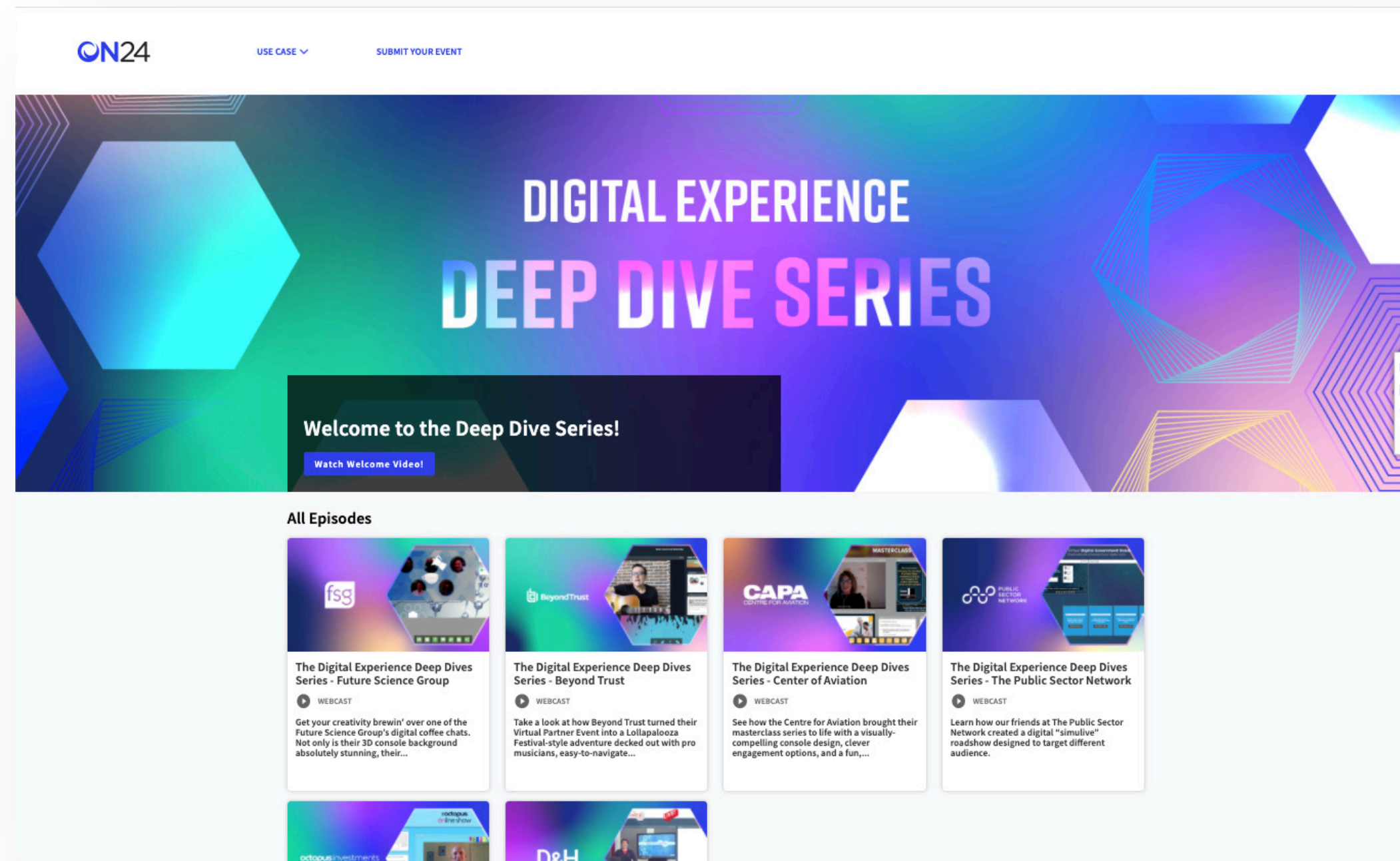
## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Wenn Sie bestehende Leads und Kontakte erneut mit einbeziehen möchten, können Sie deren Interesse mit [Engagement Hub](#) auf spielerische Weise reaktivieren und sie für ein Gespräch mit Ihrer Marke gewinnen.

[MEHR ERFAHREN](#)







## ON24-TIPP: BAUEN SIE MIT KURZEN, WIEDERHOLBAREN WEBINAR-PROGRAMMEN ON-DEMAND-BIBLIOTHEK.

Durch die Entwicklung schnell zu produzierender und wiederkehrender Webinarformate können Sie schon bald eine Bibliothek von Inhalten erstellen, die Ihr Publikum fesselt und sich mit der Zeit immer mehr auszahlt.



## DREHEN SIE EINE SERIE IM NETFLIX-STIL

### DIE DIGITALE ERFAHRUNG – DEEP DIVE SERIES

Tolle Videos und Boxsets lassen sich leicht in einem Rutsch ansehen. Aber wenn es um Unternehmenskommunikation geht, ist es wirklich möglich, Ihre Kunden dazu zu bringen, sich zurückzulehnen und viele Inhalte in einer einzigen Sitzung zu konsumieren? ON24 hat sich genau das zum Ziel gesetzt. Die „Digital Deep Dive Series“, die von ON24 Target unterstützt wird, erforscht die Erfahrungen, die die Kunden des Unternehmens in zugänglichen, 15-minütigen Videos gemacht haben. Wenn die Teilnehmer einen der Deep Dives betreten, vergrößert sich der Mediaplayer auf ein großes Format, während unsere Moderatoren ihre Bildschirme freigeben, um zu untersuchen, wie andere die ON24-Plattform verwendet haben. Die spontanen Kommentare der Moderatoren vermitteln einen authentischen und aufschlussreichen Eindruck von den Erfahrungen, die von Menschen auf der ganzen Welt gemacht wurden.

### WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Unterhaltungen zwischen den Moderatoren ohne Skript vermittelt das Gefühl, in einer Chat-Show zu sein.
- Durch die Bildschirmfreigabe wird das Zusehen spannender.
- Es erweckt zum Leben, was sonst nur eine statische Fallstudie wäre.

### WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Bildschirmfreigabe
- Video

### IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Wenn Sie das Engagement Ihrer Zielgruppen steigern wollen, sollten Sie Ihre regelmäßigen Serien und Kampagnen auf einer einzigen Seite zusammenfassen, sobald sie erstellt sind. Auf diese Weise entsteht eine Bibliothek von Inhalten, die man sich in einem Rutsch ansehen kann.

[MEHR ERFAHREN](#)







## ERSCHAFFEN SIE EINEN VIRTUELLEN SHOWROOM

### DIE MANUFACTURING SHOWROOM EXPERIENCE

In der physischen Welt können potenzielle Kunden in Ausstellungsräumen und an Vorführständen die Produkte Ihrer Marke in Augenschein nehmen und erkunden. Ihre potenziellen Kunden können jedoch nicht immer reisen und Messen finden in der Regel nur einmal im Jahr statt. Glücklicherweise können Sie Ihrer Zielgruppe solche Erfahrungen jederzeit und überall bieten. Um mit dem Fertigungssektor in Kontakt zu treten, verwenden wir [ON24 Webcast Elite](#), um virtuelle Showrooms zu schaffen. Die Konsole verfügt über einen benutzerdefinierten Hintergrund, der ein physisches Erlebnis nachbildet. In der Mitte befindet sich ein virtueller Fernseher, auf dem Erfahrungsberichte von Kunden zu sehen sind. Das Gruppenchat-Engagement Tool erleichtert das Networking. Eingebettete GIFs von einem 3D-Drucker und einer Klimaanlage sorgen für Bewegung im Bild. Eine Frage, die gestellt werden kann, regt auch Verkaufsgespräche an, während anklickbare Bilder und Handlungsaufforderungen technische Inhalte und die Möglichkeit, sich für eine Demo anzumelden, bieten.

### WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Ein individuelles Konsolendesign erweckt den Schein eines vertrauten, physischen Erlebnisses.
- Der Gruppenchat fördert das Netzwerken und die Weitergabe von Wissen.
- Das Fragefenster stellt die Verbindung zum Vertrieb in Echtzeit her.

### ON24-TIPP: IHRE WEBINARE MÜSSEN NICHT WIE WEBINARE AUSSEHEN.

Bekommen Sie nur schwer Anmeldungen zu Ihrem Webinar? Mit [ON24 Webcast Elite](#) können Sie individuelle Hintergründe und anklickbare Bilder erstellen, die allein durch Ihre Fantasie begrenzt sind.

### WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Anklickbare Bilder
- Individuelles Konsolendesign

### IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Ganz gleich, ob Sie Zielbranchen mit besonderen Anforderungen haben oder ein virtuelles Erlebnis wünschen, das dem physischen nachempfunden ist, Online-Showrooms können das Engagement und die Aktivität noch besser fördern als ein normales Webinar.

[MEHR ERFAHREN](#)



# FÜHREN SIE EINEN INTERAKTIVEN WORKSHOP

## DER PREDICTABLE PIPELINE WORKSHOP

Workshops sind sehr effektive Veranstaltungen, die den Teilnehmern helfen, umsetzbare Schritte und Anleitungen mitzunehmen, mit denen sie ihre wichtigsten Herausforderungen bewältigen können. Aber wie kann man das online tun?

Der Workshop „FastFWD: Ein Leitfaden zum Aufbau einer Predictable Pipeline“ ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie Workshops online angeboten werden können, ohne dass der pädagogische Nutzen und die Interaktivität einer persönlichen Veranstaltung verloren gehen. Um das Interesse schon im Vorfeld zu wecken, wurde denjenigen, die sich schnell anmelden wollten, ein Exemplar des Leitfadens zugeschickt, das sie während der Veranstaltung ausfüllen konnten, während die On-Demand-Zuschauer ein Exemplar herunterladen konnten. Der Online-Workshop wurde von Live-Vortragenden moderiert und mit aufgezeichneten Videos unterlegt. Außerdem wurden Umfragen, ein Live-Chat sowie F & A integriert, um die Beteiligung zu erhöhen.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Inklusive eines Workbooks, das während des Webinars ausgefüllt werden kann.
- Sowohl Live-Vortragende als auch vorab aufgezeichnete Sitzungen kommen zum Einsatz.
- Den ersten 350 registrierten Teilnehmer wurde ein Ausdruck des Predictable-Pipeline-Workbooks zugesandt.

## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Ressourcen
- Folien

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Virtuelle Workshops können ein leistungsfähiges Instrument zur Förderung des Kundenerfolgs oder eine bewährte Form von Inhalten sein. Sie bieten auch eine skalierbare, bedarfsorientierte Alternative zu persönlichen Schulungen und Briefings.

[MEHR ERFAHREN](#)

## ON24-TIPP: VERGESSEN SIE NICHT, WIE WICHTIG RESSOURCEN SIND!

Der Einsatz der Ressourcenliste und die Bereitstellung von Inhalten, die die Teilnehmer weiterbilden, sind eine hervorragende Möglichkeit, das Engagement auch nach der Veranstaltung aufrechtzuerhalten.



# BIETEN SIE VIRTUELLE ZERTIFIZIERUNGEN AN

## VIRTUALISIERTE ZERTIFIZIERUNG

Webinare sind eine hervorragende Möglichkeit, ein Publikum weiterzubilden. Wenn Sie Webinare als Bildungsinstrument einsetzen, können Sie ein hochwertiges Angebot bereitstellen und Ihren Kunden helfen, mit Ihren Produkten oder Dienstleistungen erfolgreich zu sein. Aber wie geht man dabei vor?

Unsere virtualisierte Zertifizierung ist ein Beispiel dafür, wie wir unser Publikum zu einem aktuellen Thema schulen und den Teilnehmern am Ende etwas bieten, das sie vorzeigen können. Das fünfteilige Programm, das für die Zeit nach dem Virtualized Summit konzipiert wurde, behandelte Themen wie „Kalibrieren des digitalen Mix“ und „Entwickeln fesselnder digitaler Inhaltsformate“ und endete mit einer Abschlussprüfung sowie einer Zertifizierung, die die Teilnehmer direkt von der Webinarkonsole aus auf LinkedIn teilen konnten.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Verwendet eine Ressourcenliste zur Förderung von Bildung und Engagement.
- Ein ansprechendes Hintergrundbild mit Logo zieht sich durch die gesamte Serie.
- Der Abschlusstest ermöglicht das Teilen der Zertifizierung in sozialen Medien.

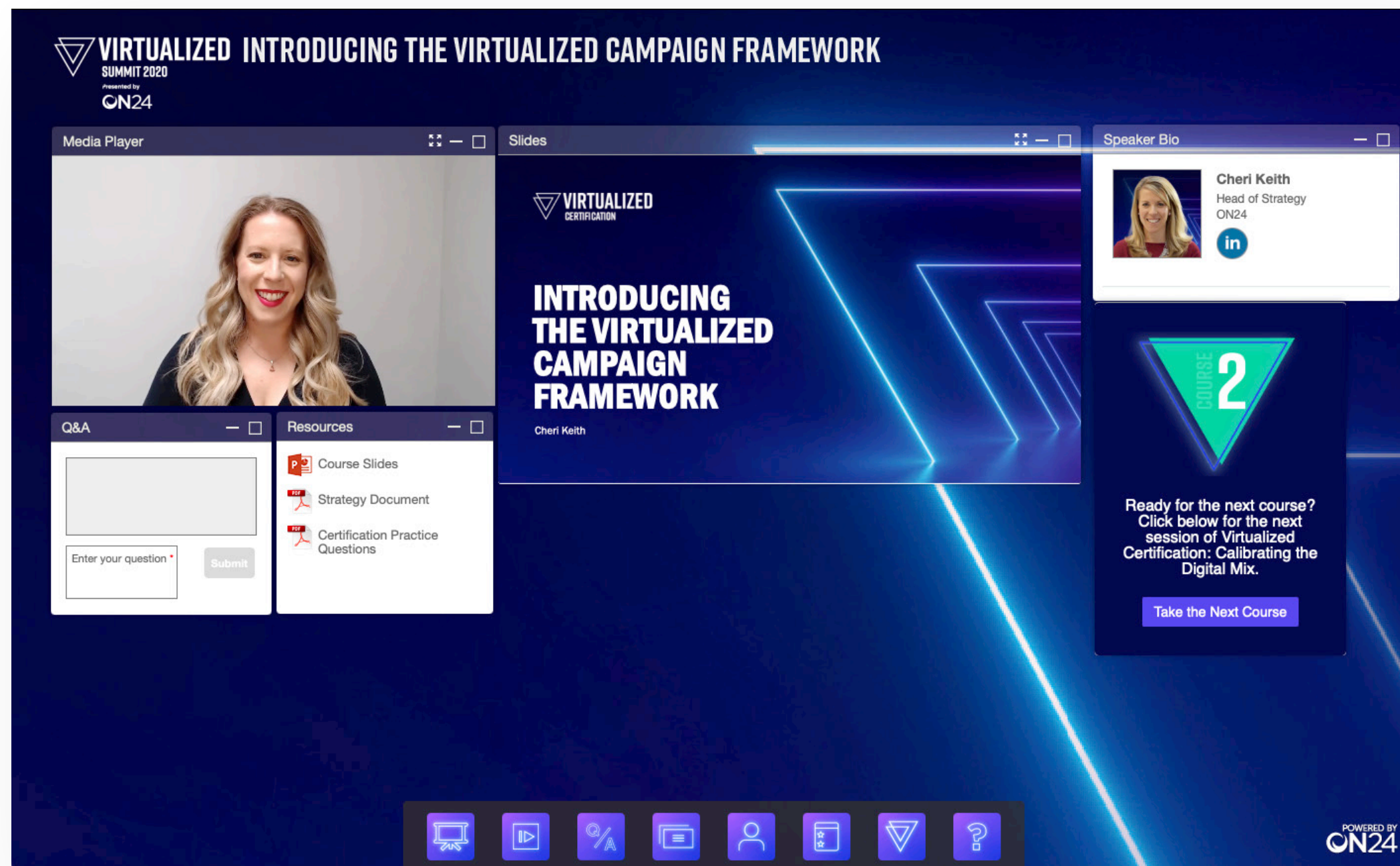
## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Ressourcenliste
- Eingebaute Bewertungen

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Nutzen Sie die Zertifizierung, um Ihren Kunden eine fundierte Weiterbildung zu bieten, die Kundenbindung zu verbessern und den Wiedererkennungswert Ihrer Marke zu steigern. Solche Programme sind besonders wertvoll für technologische Produkte oder Dienstleistungen, die von Spezialwissen profitieren.

[MEHR ERFAHREN](#)



## ON24-TIPP: GEBEN SIE DENJENIGEN, DIE IHRE ZERTIFIZIERUNG ABGESCHLOSSEN HABEN, DIE MÖGLICHKEIT, SIE IN DEN SOZIALEN MEDIEN ZU TEILEN.

Auf diese Weise können sich die Empfänger nicht nur mit dem Abschluss der Zertifizierung brüsten, sondern auch andere, die vielleicht daran teilnehmen möchten, über das Angebot informieren.



# LOCKEN SIE KÄUFER MIT EINEM ONLINE-MARKETPLACE AN

## DER REVNEXT MARKETPLACE

Wenn Sie eine virtuelle Veranstaltung mit Partnern oder Sponsoren durchführen, können Sie mithilfe der digitalen Technologie dafür sorgen, dass das Erlebnis noch lange nach der eigentlichen Übertragung anhält. Aber was kann neben der Bereitstellung der Veranstaltung auf Abruf noch getan werden? Um die Wirkung des RevNEXT Summit zu erhöhen, haben wir [den RevNEXT Marketplace](#) geschaffen.

Über den Engagement Hub von ON24 konnten Teilnehmer und Registrierte mit Webinaren und Demos von Partnern weiter interagieren und den Besuchern so signalisieren, dass sie mit hoher Wahrscheinlichkeit dafür qualifiziert sind und gut zu ihnen passen. Im Wesentlichen fungierte der RevNEXT Marketplace als direkte Anlaufstelle für alle Martech-Unternehmen, die am RevNEXT Summit teilnahmen.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Berichte über das Engagement in Echtzeit.
- Alle Demo-/Erklärwebinare der Partner an einem Ort.
- Eine tolle Erweiterung für ein Partner-Event.

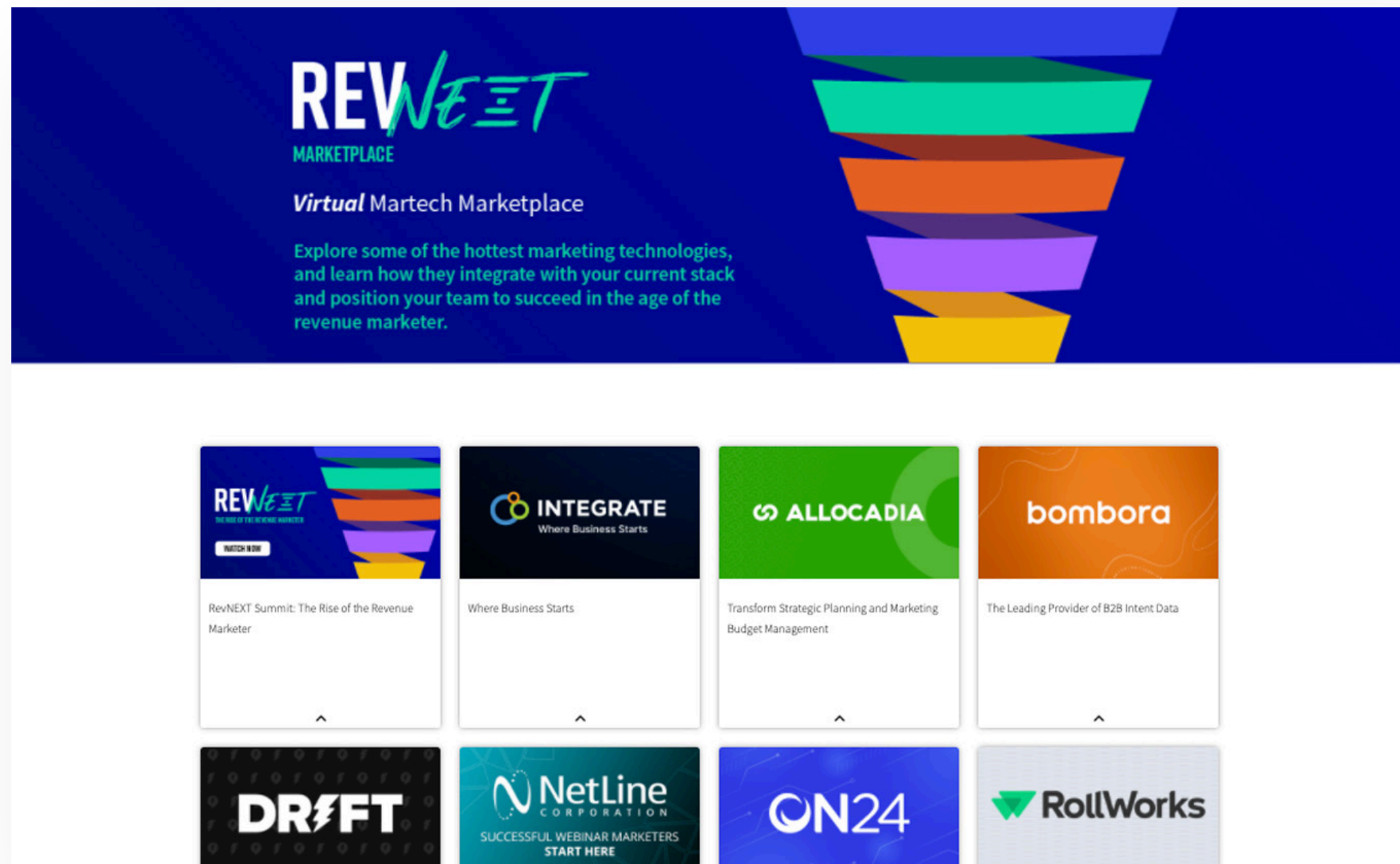
## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Engagement Hub
- Calls-to-Action

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Schaffen Sie Marktplätze und Erlebniszentren, um das Engagement nach der Veranstaltung zu erhöhen und Ihren Partnern und/oder Sponsoren der Veranstaltung einen zusätzlichen Nutzen (und qualifizierte Leads) zu verschaffen.

[MEHR ERFAHREN](#)



## ON24-TIPP: TREFFEN SIE SICH MIT IHREN VERANSTALTUNGSPARTNERN UND NUTZEN SIE DEN ENGAGEMENT HUB, UM WEITERE INTERAKTIONEN ZU FÖRDERN.

Durch die Kombination der Demo- und Erklärwebinare Ihrer Veranstaltungspartner erhalten Ihre potenziellen Kunden einen zentralen Ort, an dem sie alles, was angeboten wird, erkunden und ausprobieren können.



WELCOME TO THE EXPERIENCES EVERYWHERE CANADA POST-EVENT EXPERIENCE!

I'm Jordan and I'm ready to chat with you about how to create engaging, human experiences for your audience! Click below in the bottom right-hand corner to start a conversation. Not seeing me? Disable your ad blocker to engage or click below to schedule a meeting.

Watch Event On-Demand Register for Our Daily Demo

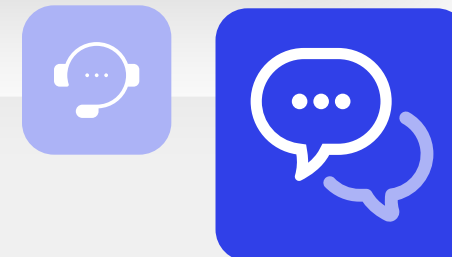
WEBCAST  
Experiences Everywhere Virtual: Canada

See How Marketers are Creating Experiences That Wow Their Audience...  
DOCUMENT

Contact Us  
Ready to continue the conversation? Get in touch to schedule a meeting!  
I'm ready!

How the Remote Workplace is Changing Webinars: Covid-19 Benchmarks  
DOCUMENT

VIRTUALIZED SUMMIT 2020



## ON24-TIPP: BITTEN SIE IHRE VERTRIEBSMITARBEITER, DIE VERANTWORTUNG FÜR DEN LIVE-CHAT DURCHZUWECHSELN.

Wenn ein potenzieller Kunde ein Gespräch führen möchte, erhöht eine schnelle Antwort die Chance auf einen Verkauf erheblich. Sorgen Sie dafür, dass immer jemand auf den Live-Chat antwortet, indem Sie einen Dienstplan für den Vertrieb aufstellen, damit dieser bereit ist.

# RICHTEN SIE DEN VERTRIEB MIT EINEM POST-EVENT-CHAT EIN

## DIE EXPERIENCES EVERYWHERE POST-EVENT EXPERIENCE

Wenn eine Konferenz zu Ende geht, wartet Ihr Vertriebsteam in der Lobby auf die Gelegenheit, bei einem Cocktail ins Gespräch zu kommen. Das ist die perfekte Gelegenheit für ein Publikum, das vor Ort anwesend ist und sich inspiriert fühlt. Es gibt jedoch keinen Grund, warum Sie ein ähnliches Erlebnis nicht auch online schaffen können – selbst wenn eine Veranstaltung auf Abruf zugänglich ist. Am Ende der „Experiences Everywhere“-Veranstaltung von ON24 werden die Teilnehmer auf eine Post-Event-Seite geleitet, die auf ihr Land oder ihre Region zugeschnitten ist. Genau wie ein Teilnehmer an einem Stand vorbeikommt, um sich zu informieren, bietet diese Seite nach der Veranstaltung weitere Informationen zum Stöbern sowie die Möglichkeit, mit einem Vertriebsmitarbeiter in der eigenen Region zu sprechen oder einen Termin zu vereinbaren.

## WAS DIESE EXPERIENCE AUSSERGEWÖHNLICH MACHT:

- Nach Land oder Region angepasste Veranstaltungen schaffen Gespräche mit dem richtigen Vertriebsmitarbeiter.
- Der Live-Chat ermöglicht Verbindungen auf Abruf und in Echtzeit.
- Herunterladbare Inhalte bieten einen Mehrwert für diejenigen, die noch nicht bereit sind, ein Verkaufsgespräch zu führen.

## WICHTIGE EXPERIENCE-TOOLS

- Call-to-Action
- Ziel

## IDEALE EINSATZMÖGLICHKEIT

Wenn Sie einem globalen Publikum etwas präsentieren, aber gleichzeitig lokale Gespräche führen möchten, hilft Ihnen dieser Chat nach dem Event dabei, dies zu erreichen.

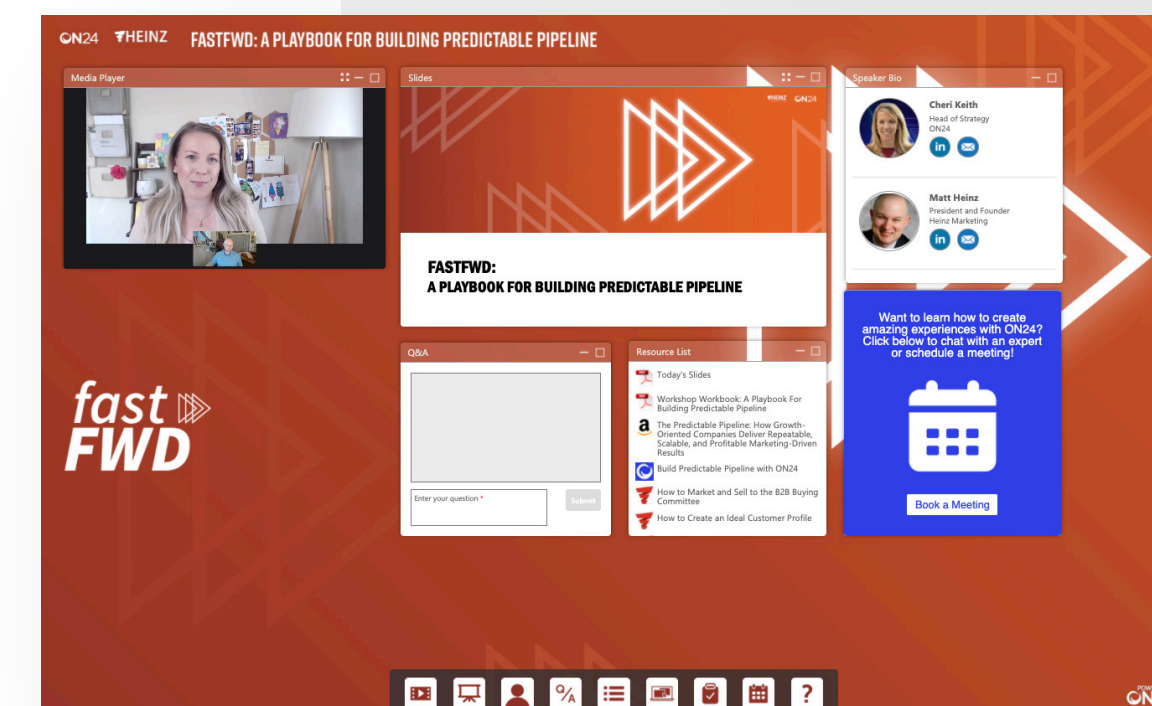
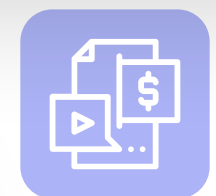
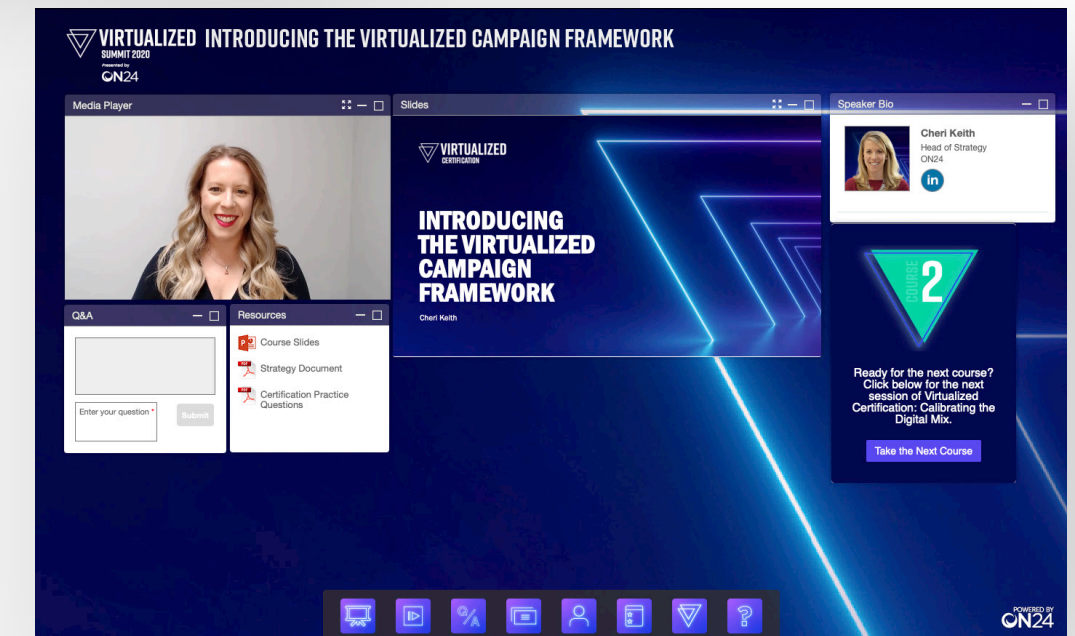
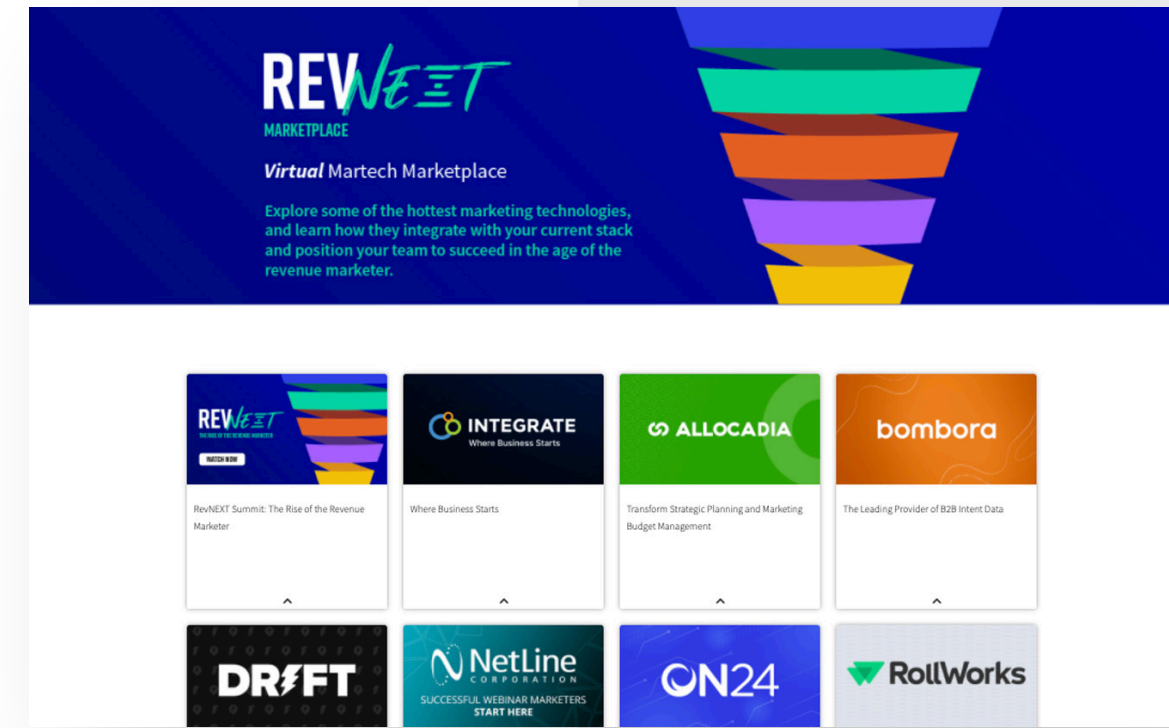
**MEHR ERFAHREN**







# HEBEN SIE IHRE DIGITALEN EXPERIENCES AUF DIE NÄCHSTE EBENE





# HEBEN SIE IHRE DIGITALEN EXPERIENCES AUF DIE NÄCHSTE EBENE

Jetzt, wo Sie einige der Beispiele gesehen haben, die wir bei ON24 erstellt haben, hoffen wir, dass Sie inspiriert sind, Erlebnisse zu schaffen, die sowohl von Ihrem Publikum geliebt werden als auch Ihnen helfen, Ihre Ziele zu erreichen.

Diese Beispiele sollten Ihnen dabei helfen, anderen in Ihrem Unternehmen zu vermitteln, dass Webinare und digitale Erlebnisse nicht nur ein grenzenloses Potenzial für Unternehmen im digitalen Bereich bieten, sondern auch die vom Publikum gewünschte Kontrolle ermöglichen. Tatsächlich zeigen die Daten, dass das Publikum seit langem eine Vorliebe für digitale Kanäle hat – sogar noch vor der plötzlichen Verlagerung zur Telearbeit im Jahr 2020.

Jedes Jahr zeigen die Zahlen des [Webinar Benchmarks Report von ON24](#), dass Fachleute immer häufiger auf On-Demand-Erlebnisse zurückgreifen. Eine Studie von SiriusDecisions unterstreicht auch [die Macht digitaler Erlebnisse bei der Förderung von Aktionen und Kaufsignalen für neue und bestehende Zielgruppen](#).

Es sollte nicht überraschen, dass der Unterschied zwischen Unternehmen zunehmend durch die Qualität ihrer digitalen Erfahrungen bestimmt wird.

Wir freuen uns darauf, die außergewöhnlichen Erlebnisse zu sehen, die Sie schaffen werden. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung, um uns mitzuteilen, wie Sie Ihr Publikum begeistert haben!

