



### Reichweite kombinierte Vermarktung auf iBusiness, ONEtoONE und Versandhausberater:

Registrierte Nutzer:	75.000
Website-Nutzer:	100.000
Social Media:	>40.000
Newsletter:	45.000

### Teilnehmer:

Konferenzteilnehmer:	250-600
Teilnehmer pro Session:	100-350
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, E-Mail-Adresse sowie das abgestimmte Vortragsthema (am besten ein „Wie Sie...“-Thema) so bald wie möglich, Ihre fertige Präsentation als PDF bis spätestens zum vereinbarten Termin der Generalprobe an [media@hightext.de](mailto:media@hightext.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 Konferenzen: Leads und Branding für Ihre Kompetenz

## Die Veranstaltung

Virtuelle Konferenzen sind ein seit Jahren erprobtes und erfolgreiches Webinar-Format auf iBusiness, bei ONEtoONE und seit 2019 auch beim Versandhausberater. Anders als herkömmliche Webinare funktionieren die Virtuellen Konferenzen wie eine klassische Konferenz – nur CO2-sparend ohne Reisekosten und hohen zeitlichen Aufwand für die Teilnehmer.

Mehrere Referenten halten fachlich hochklassige Vorträge vor einem (Online-)Publikum, dass 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 ihres Slots. 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 des HighText-Verlags. 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 Herausgeber und Zukunftsforscher Joachim Graf oder ein Mitglied der Redaktionen.

## Das Publikum

Ein geladen werden sämtliche Nutzer von iBusiness, ONEtoONE und Versandhausberater, sowie Social-Media-Kontakte und Newsletterabonnenten: Also Entscheidergruppen abhängig vom Thema u.a. aus Unternehmen, Handelsunternehmen, Startups und Dienstleistern.

## Was die Teilnehmer sagen

Die Teilnehmer der bisherigen Virtuellen Konferenzen auf iBusiness sind begeistert. Sie nehmen die Veranstaltung 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*.“

## Wie die Redaktion Ihnen hilft, die optimale Präsentation zu halten

Die Redaktion hilft Ihnen, Ihren Vortrag exakt auf die geplante Zielgruppe feinzutunen: Sowohl Ihr Ankündigungstext als auch die Präsentation in der Generalprobe besprechen die Experten mit Ihnen. Das Feedback hilft Ihnen, für die hochkarätige Zielgruppe der Virtuellen 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 rund 20 Minuten Zeit mit Ihrer Zielgruppe. Bei den virtuellen Konferenzen der Vergangenheit waren bei jedem Vortrag zwischen 100 und über 200 Teilnehmer anwesend. Im Schnitt konnten wir aus jeder Virtuellen Konferenz jedem Unternehmen über 200 Leads vermitteln.
- Sie erhalten Input von der Redaktion, 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.

# Virtuelle Konferenzen 2020 auf iBusiness.de, onetoone.de und versandhausberater.de

	Thema	Termin	Zielgruppe	Geplante Themen u.a.
<input type="radio"/>	<b>Zukunft Kundenkommunikation</b>	25. und 26.08.2020	ECommerce-, Marketing- und Service-Verantwortliche	Von Chatbots über Transaktionsmails bis zu Social Media: Wie man 1:1-Kommunikation meistert
<input type="radio"/>	<b>B2B-Commerce und neue B2B-Geschäftsmodelle</b>	13. und 14.10.2020	B2B-Entscheider, Vertriebs- und New-Business-Verantwortliche im Mittelstand	E-Procurement, Digitale Transformation, PIM, ERP, IoT, B2B-Projekte, SAP-Integration, B2B-Marketing
<input type="radio"/>	<b>Logistik- und Zustelltag des Versandhausberaters</b> (im Rahmen der Virtuellen B2B-Konferenz)	14.10.2020	Stationärer Handel, E-Commerce, Geschäftsführer KUM, Leitung Distribution, Marketing, Einkaufsleiter	Paketversand / Fulfillment B2C und B2B, Internationaler Versand, Dropshipping, Lager & Lagerautomatisierung, Verpackung, Innerbetriebliche Logistik
<input type="radio"/>	<b>Trends in E-Commerce und Onlinemarketing 2021</b> (veranstaltet von iBusiness)	08. und 09.12.2020	Digital und Marketing-Verantwortliche bei Marken und Handelsunternehmen	Zukunft bei Hard- und Software, Services und Tools ...
<input type="radio"/>	<b>ONEtoONE-Tag Datengestütztes Marketing und KI</b> (im Rahmen der Zukunftskonferenz)	09.12.2020	Digital und Marketing-Verantwortliche bei Marken und Handelsunternehmen	Künstliche Intelligenz im Marketing, Adress- und Daten, CRM, Individualisierung und Personalisierung, Marketing-automation
<input type="radio"/>	<b>Software, Services und Tools für Marketing und Commerce 2021</b>	26. und 27.01.2021	Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche, Marketingverantwortliche	Tools, Software und Services für 2021, Entscheidungshilfen für KI/ERP/CMS/CRM/PIM, Marketing-, ECommerce-Suites ...

**JA, ich will in die oben markierte(n) virtuelle(n) Konferenz(en) und buche verbindlich zu folgenden Konditionen:**

- Je Präsentationslot (zirka 20 Minuten plus 5 Minuten Diskussion) inklusive aller Leads zum Vortrag zum Preis von jeweils 2.995 Euro
- 10% Rabatt bei Buchung von mehr als einer Virtuellen Konferenz oder mehr als einem Slot innerhalb einer Virtuellen Konferenz

Firma \_\_\_\_\_

Ansprechpartner \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_ Tel. \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_

Es gelten die AGB für Anzeigenaufträge in der jeweils aktuellen Fassung.  
HighText Verlag Graf und Treplin OHG  
Schäufeleinstr. 5  
80687 München  
Handelsregister München HRA 72216

Kontakt  
HighText Verlag +49 (89) 578 387-0  
media@hightext.de

**Zurück per Fax oder E-Mail an:  
HighText Verlag, +49 (89) 578387-99 media@hightext.de**