

Online Marketing

1) Exklusiv-Newsletter mit einem Branchenpartner

- Wir buchen einen Exklusivnewsletter bei einem ausgewählten Branchenpartner
- Wir nutzen deren Netzwerk und Verteiler für eine zielgerichtete Platzierung unserer Inhalte und für eine große Reichweite
- Exklusive Möglichkeit, deutschlandweit direkt Eventexperten über unsere Tagungsregion und zu speziellen Angeboten von Ihnen als Partner zu informieren

Branchenpartner Meet Germany

Zielgruppe: Eventplaner aus Agenturen, von Corporates & Verbänden

Reichweite: 26.000

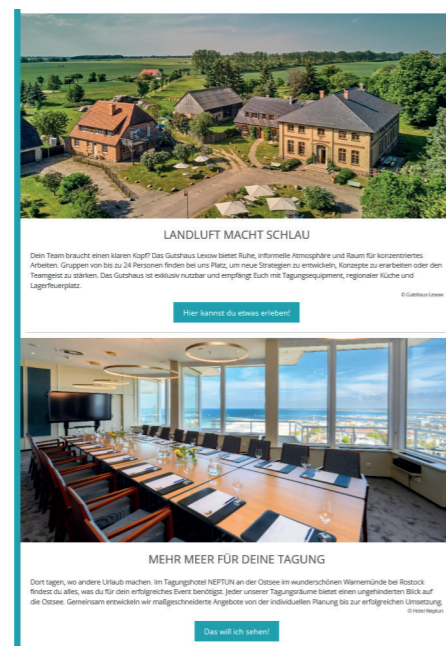
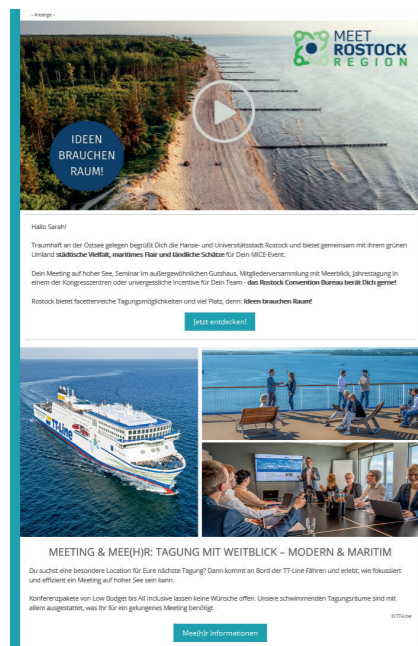
Umfang: pro Newsletter 4-5 Partner

Unsere Leistungen:

- Erstellung des Newsletters nach Zuarbeit der Partner-Inhalte
- Kommunikation mit dem Branchenpartner
- Einrichtung von Analyse-Tracking Links
- Auswertung
- Nachakquise der Kontakte

Einblick in den Newsletter 2023:

Branchenpartner: MICE Club



Reichweite:
19.370 Kontakte

Öffnungsrate:
40%

Effektive Klickrate:
24%

Online Marketing

2) Newsletter des Rostock Convention Bureau

- Einmal monatlich verschicken wir Tagungsnews an unseren eigenen Verteiler
- Der Verteiler besteht aus RCB-Kontakten, die kontinuierlich erweitert werden und derzeit aus 650 Kontakten besteht
- Der Vorteil liegt darin, dass die Empfänger Rostock als Tagungsregion bereits kennen und eine erhöhte Offenheit für die Region und neue Inhalte besteht
- Meet Rostock Region wird regelmäßig als authentische und innovative Tagungsregion sichtbar

Design:

- Anteaser und Abbinder
- Vorstellung eines Branchenthemas oder einer innovativen Entwicklung in Rostock und MV
- Vorstellung einer Tagungslocation
- Vorstellung eines Rahmenprogramms
- Call-to-Action

Zielgruppe: Eventplaner aus Agenturen, von Corporates & Verbänden

Umfang: einmal monatlich mit je 2 Partnern

Unsere Leistungen:

- Erstellung und Versand des Newsletters nach Zuarbeit der Partner-Inhalte
- Einrichtung von Analyse-Tracking Links
- Auswertung
- Nachakquise der Kontakte

Online Marketing

3) LinkedIn-Kampagnen: MICE-Kunden

Das Social-Media-Netzwerk LinkedIn konzentriert sich auf das B2B Umfeld und bietet damit ein hoch attraktives Werbeumfeld mit einem wirtschaftsstarke Fachpublikum für den Tagungssektor. LinkedIn-Mitglieder sind nicht nur einflussreich, sondern verfügen auch über eine doppelt so hohe Kaufkraft wie durchschnittliche Web-Nutzer.

Die Vorteile zum Werben auf LinkedIn lassen sich folgendermaßen zusammenfassen:

1) Große und spezifische Reichweite

Die Art der User ist sehr spezifisch. Vor allem Entscheider sind typische Nutzer von LinkedIn. Die Plattform ist für Menschen, die gerne und viel netzwerken, und auf professioneller Ebene miteinander kommunizieren. So eignet sich LinkedIn vor allem für Unternehmen, die im B2B-Bereich tätig sind. Denn auf LinkedIn tummeln sich neben vielen Personen, die netzwerken und Kontakte pflegen, eben auch jene Entscheider in Firmen, die jeder Werbetreibende erreichen möchte.

2) Viele Targetierungsmöglichkeiten

Neben den klassischen Möglichkeiten wie Land, Sprache, Alter, etc. kann über LinkedIn Kampagnen und Ads ebenfalls auf spezifische fachliche Kenntnisse, Interessen, Branchen, Berufserfahrung und weiteres getargetet werden.

3) Hohe Conversionsraten

Aus der sehr spezifischen Nutzerbasis in fast ausschließlich geschäftlicher Nutzung, Mitgliedern mit festem Einkommen, Karriereorientierung und vielseitigen Targeting-Möglichkeiten ergeben sich starke Synergie-Effekte, die in einer Erhöhung der Conversion-Rate resultieren können.

Mit diesem Mix lässt sich via LinkedIn wertvolle Bekanntheit und Awareness für die beworbenen Dienstleistungen generieren. Ein ziel- und bedarfsgruppengenaues Targeting in wichtigen Quellregionen bspw. bestehend aus Entscheidern in relevanten Branchen erhöht so den Nutzen davon, LinkedIn als Marketingkanal in die Customer Journey aufzunehmen.

Die LinkedIn Kampagnen 2023 erzielten folgende Ergebnisse:

- Tagung | Konferenz | Teambuilding: Willkommen in Rostock!: 63.000 Impressions
- Plant euer Business Event am Meer!: 120.500 Impressions
- Gutshaus & Schloss: Treffpunkt für dein MEETING!: 46.000 Impressions

Das Rostock Convention Bureau wird 2024 vier Imagekampagnen umsetzen, die crossmedial zu anderen Vertriebsmaßnahmen laufen. Diese Kampagnen werden an einen gezielten Kundenkreis ausgespielt und mit Werbebudget hinterlegt. Parallel dazu werden wir auf unserem Profil jeden Monat einen Partner vom Rostock Convention Bureau vorstellen.

Die Vorstellung sieht wie folgt aus, „Partner des Monats“:

Woche 1: Eine Frage an den Partner (Eventmanager, Inhaber, Gutsfamilie), vs. Videoformat

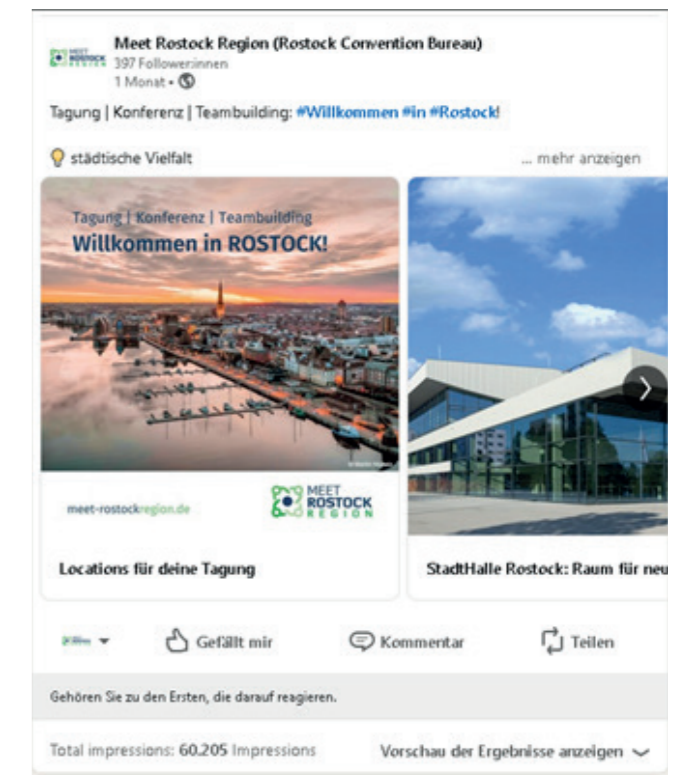
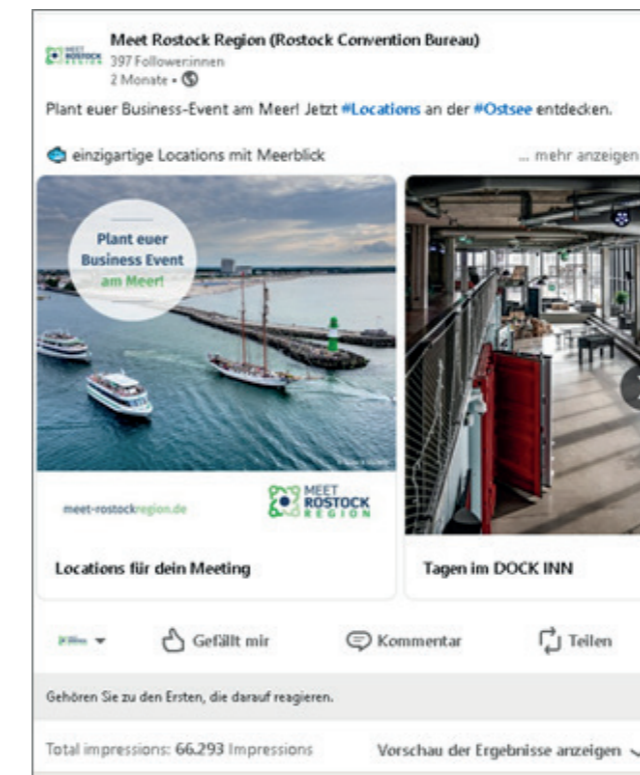
Woche 2: Lieblingsort in Rostock (Person wie oben) – Bild/Textformat

Woche 3: Rückblick eines Events im Haus - Bild/Text-Format

Woche 4: Angebot für eine bestimmte Zielgruppe/Branche/Region – wird auch als Anzeige ausgespielt und mit 100 Euro Werbebudget und Zielgruppen-Targeting hinterlegt

Unsere Leistungen

- Konzeption, Umsetzung und Kampagnenmanagement der Meet Rostock Region Imagekampagnen
- Erstellung und Veröffentlichung der 4 organischen Posts als „Partner des Monats“
- Anzeigenmanagement des Angebotes in Woche 4
- Targeting relevanter Zielgruppen
- Koordination mit der Online-Agentur
- Community-Management
- Auswertung und Analyse



Ja, wir sind dabei - Bitte auswählen!

Aktivität	Kosten	Interesse
1 Artikel im Exklusivnewsletter mit Branchenpartner	600€	
1 Artikel im Newsletter Rostock Convention Bureau - Location	100€	
1 Artikel im Newsletter Rostock Convention Bureau - Rahmenprogramm	100€	
Teilnahme an LinkedIn Kampagne	500€	

Anmerkungen/Präferenz zu Wunschmonat/Zielgruppe:

Hinweis: Alle Aktivitäten werden nur mit ausreichender Partnerbeteiligung durchgeführt.

Wählen Sie bitte Ihr Beteiligungs-Interesse und die Aktivitäten aus, an denen Sie sich in der Online Sichtbarkeit mit dem Rostock Convention Bureau beteiligen möchten. Schicken Sie dazu das beigefügte Formular ausgefüllt an: evers@rostock-convention.de.

Ihre Kontaktdaten:

Name: _____

Unternehmen: _____

E-Mail-Adresse: _____

Telefonnummer: _____

Ansprechpartnerin:

Sarah Evers | Marketing Managerin | Rostock Convention Bureau

Tel.: 0381 381 2947

Mail: evers@rostock-convention.de