

Online Marketing

(1) Exklusiv-Newsletter

Gemeinsam mit dem MICE Club werden wir 2023 einen Exklusiv-Newsletter an MICE-Kunden verschicken. Hier haben wir die Möglichkeit, ganz exklusiv deutschlandweit direkt Eventexperten über unsere Tagungsregion und zu speziellen Angeboten von Ihnen als Partner zu informieren

Der MICE Club ist eine Branchencommunity mit eigenem Branchenportal und Branchenevents für die gesamte MICE- und Eventbranche. Der MICE Club bietet ein inspirierendes Umfeld für den fachlichen und persönlichen Austausch, schafft neue Synergien und frische Denkanstöße. Teil der Community sind Eventplaner aus Agenturen, von Corporates & Verbänden.

Reichweite: 20.000 Kontakte bestehend aus Corporate Kunden, Verbänden und Agenturen

(2) LinkedIn-Kampagnen: MICE-Kunden

Das Social-Media-Netzwerk LinkedIn konzentriert sich auf das B2B Umfeld und bietet damit ein hoch attraktives Werbeumfeld mit einem wirtschaftsstarken 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:

- **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.
- **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.
- **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. Je Kampagnenwelle kann so in der angesteuerten Zielgruppe eine Reichweite von bis zu 110.000 - 360.000 Personen erzielt werden. Ein ziel- und bedarfsgruppengenaues Targeting in wichtigen Quellregionen bspw. bestehend aus Entscheidern in der IT-, Pharma-, Banken-, Medizin- oder Versicherungsbranche erhöht so den Nutzen davon, LinkedIn als Marketingkanal in die Customer Journey aufzunehmen.

Das Rostock Convention Bureau wird in 3 Zeiträumen thematische Anzeigen auf LinkedIn schalten, ausgespielt an einen gezielten Kundenkreis. Diese Carousel-Anzeigen enthalten ein Destinationsbild und jeweils ein Bild der teilnehmenden Partner. Parallel wird wochenweise ein Partner als sponsored Post mit hinterlegtem Werbebudget auf unserer LinkedIn Seite vorgestellt.

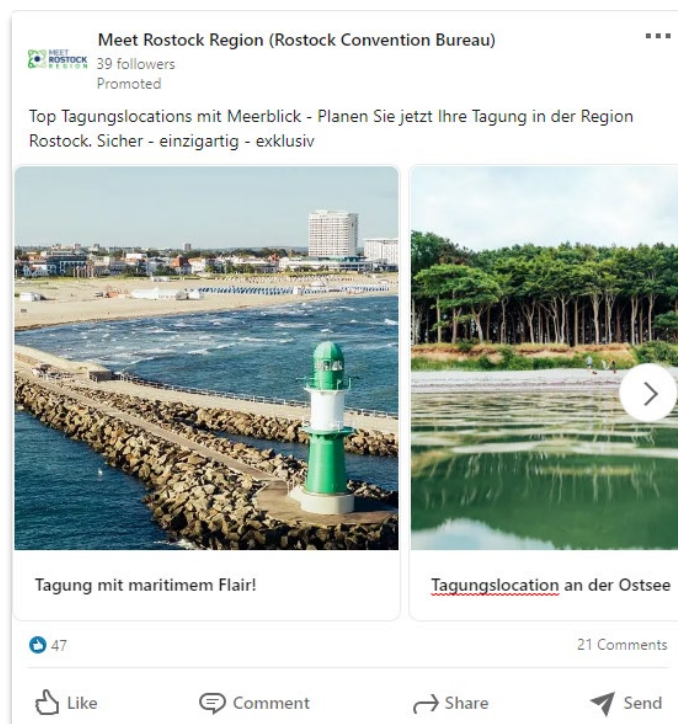
Prognostizierte Ergebnisse für Sponsored Posts auf LinkedIn können laut unserer Online Agentur mit 7 tägiger Bewerbung in relevanter Zielgruppe je nach Werbebudget wie folgt beurteilt werden:

- 70 EUR: Größe der Zielgruppe 97.000+ | Impressions 2.000–8.000 | Klicks: 5–21
- 100 EUR: Größe der Zielgruppe 97.000+ | Impressions 2.700–11.000 | Klicks: 5–22
- 200 EUR: Größe der Zielgruppe 97.000+ | Impressions 5.700–24.000 | Klicks: 32–140

Hinweis: Dies sind tagesaktuelle Werte aus LinkedIn. Im Dezember ist erfahrungsgemäß von einer stärkeren Wettbewerbssituation auszugehen. Im Frühjahr lassen sich mit dem gleichen Budget potenziell bessere Ergebnisse erzielen.

Unsere Leistungen im Überblick:

- ✓ Konzeption eines Posts und Ausspielung auf LinkedIn mit hinterlegtem Werbebudget und Kampagnenmanagement
- ✓ Targeting relevanter Zielgruppen
- ✓ Koordination mit der Online-Agentur
- ✓ Community-Management
- ✓ Auswertung und Analyse



Im Folgenden finden Sie eine Übersicht zu dem Exklusiv-Newsletter und den 3 Kampagnen und deren Konditionen. Die angegebenen Preise verstehen sich zzgl. Mehrwertsteuer. Wählen Sie bitte Ihre Beteiligungswünsche aus. Um Rückmeldung an uns bis zum **20.01.2023** wird gebeten.

(1) Exklusiv-Newsletter

MICE Club Exklusiv-Newsletter an 20.000 Kontakte bestehend aus Corporate Kunden, Verbänden und Agenturen

Einen Artikel im Exklusiv-Newsletter buchen: 400 Euro

(2) LinkedIn Kampagnen

Kampagne 1: Außergewöhnliche Firmenevents im Gutshaus und Schloss - Planen Sie jetzt Ihr Event in der Tagungsregion Rostock

Zeitraum: März/April 2023

Teilnahme an Kampagne: 200 Euro

zzgl. Werbebudget (1 auswählen):

70 Euro

100 Euro

200 Euro

Kampagne 2: Konferenzen am Wirtschaftsstandort Rostock - Planen Sie jetzt Ihr Event in der Tagungsregion Rostock

Zeitraum: Mai/Juni 2023

Teilnahme an Kampagne: 200 Euro

zzgl. Werbebudget (1 auswählen):

70 Euro

100 Euro

200 Euro

Kampagne 3: Tagen am Meer - Planen Sie jetzt Ihr Event in der Tagungsregion Rostock

Zeitraum: September/Oktober 2023

Teilnahme an Kampagne: 200 Euro

zzgl. Werbebudget (1 auswählen):

70 Euro

100 Euro

200 Euro

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

