
Worauf Sie
bei virtuellen
Veranstaltungen
achten sollten

KAPITEL 1

Mögliche Bestandteile Ihrer virtuellen Veranstaltung

Eine virtuelle Veranstaltung besteht je nach Zielsetzung aus unterschiedlichen Bestandteilen. Fragen Sie sich zuerst welches Ziel Sie erreichen möchten und wählen Sie anhand dessen Module aus. Durchdenken Sie deren Gestaltung aus Sicht des Nutzers: Wie nimmt dieser das Modul wahr, welche Schritte muss der Nutzer gehen, um zum gewünschten Ergebnis zu gelangen? Wie kann man den Nutzer bei seiner Reise unterstützen und wo haben ich und meine Mitarbeiter Touchpoints?

FOLGENDE MODULE SOLLTEN IN ERWÄGUNG GEZOGEN WERDEN:

1. Registrierungsprozess & Zugriffsrechte
2. Einladungsprozess & Login
3. Datenschutz und Datensicherheit, u.A. DSGVO
4. Lobby (Startpunkt) & Tutorial
5. Expo / Inhalte / Interaktionsmöglichkeiten
6. Auditorium & Live-Streaming
7. Zum Livestreaming: Setup, Szenografie, Ort



KAPITEL 2

Networking und Interaktion fördern

Dieser Punkt ist hier gesondert aufgelistet, da er von so großer Bedeutung ist: Veranstaltungen leben von der Interaktion der Akteure, die diese besuchen. Dies ist im virtuellen Raum nicht anders. Wer glaubt eine virtuelle / digitale Lösung kaufen zu können, die dann selbständig Leads generiert, irrt sich. Die virtuelle Veranstaltung dient lediglich als Ort der Begegnung. Diese Begegnung kann auf unterschiedlichste Weisen erfolgen.

HIER EIN PAAR BEISPIELE:

1. One-on-One Speeddating
Zufällige Begegnungen, bspw. via Videocall
2. Swipe-Matchmaking
Profile anlegen, anhand von Interessen matchen
3. Bubble-Chat
Von Gesprächsrunde zu Gesprächsrunde gehen



KAPITEL 3

Entwicklungsansatz

Bei der Entwicklung und Gestaltung ihrer virtuellen Veranstaltung sollten Sie gewisse Fragen zu Grunde legen, um Ihren Erfolg zu sichern.

WELCHE MÖGLICHKEITEN UND ANFORDERUNGEN BESTEHEN?

1. Können Sie die Plattform modular aufbauen & ausbauen?
2. Setzen Sie auf Marktführer, wenn Sie Tools anschließen?
3. Entwickeln Sie Ihre Plattform sukzessiv und datengetrieben weiter?
4. Maßgeschneidert? Individualisiert? Was kann, was muss?
5. Welche Erwartungen will ich mit welchem Aufwand erfüllen?

KAPITEL 4

Wow-Features

Setzen Sie Highlights, um Ihre Besucher bei der Sache zu halten. Die Aufmerksamkeitsspanne vor dem Bildschirm ist wesentlich geringer als die vor Ort. Einen langweiligen Vortrag klicke ich im Home-Office weg. Vor Ort traut sich nicht jeder aufzustehen und zu gehen.

**DAS WEB IST LÄNGST NICHT MEHR NUR 2D.
NUTZEN SIE AUCH 3D MEDIEN WIE DIE FOLGENDEN:**

1. 3D Viewer
2. Augmented Reality
3. Easy Games
4. Gamification Elemente



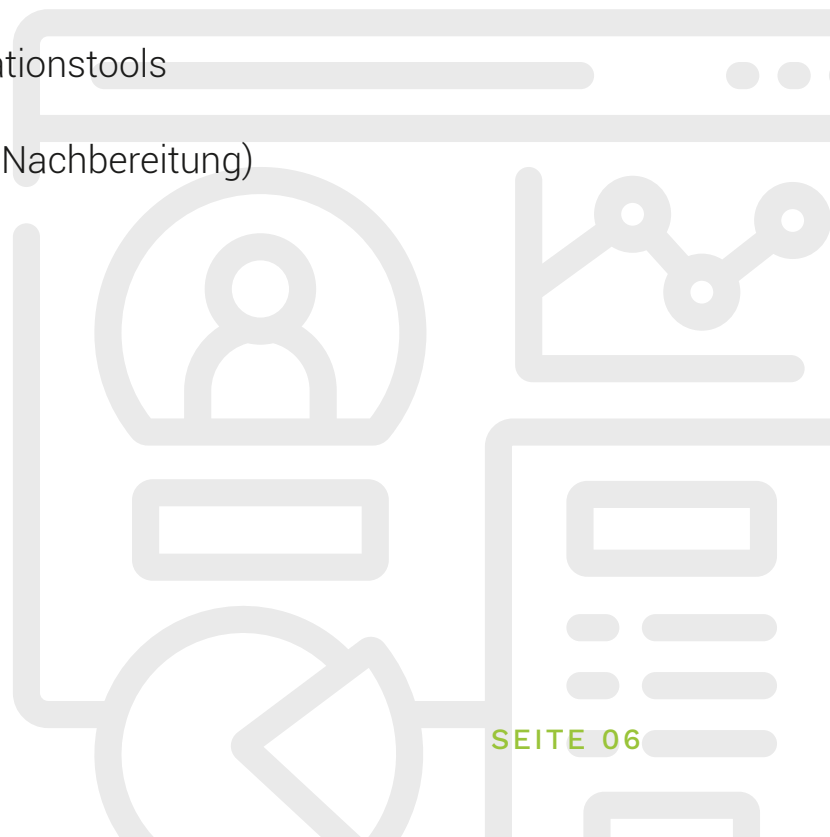
KAPITEL 5

Eine Vielzahl zusätzlicher Funktionen

Es gibt eine Reihe weiterer Funktionen, die man berücksichtigen kann, ggf. sogar muss, um den Erfolg der eigenen, virtuellen Veranstaltung zu gewährleisten.

WIR LISTEN HIER EINIGE AUF:

1. Datenschutz & Datensicherheit
Auch wenn dies bereits erwähnt wurde – dieser Punkt ist nicht zu unterschätzen!
2. Hosting der Lösung & etwaige Serviceoptionen
Wo liegen die Daten? Verantwortlichkeiten müssen geregelt werden.
3. Mehrsprachigkeit
4. Full Responsive & Barrierefreiheit
5. Guided Tours
6. Konferenz- und Kommunikationstools
7. Vermarktung (u.A. Vor- und Nachbereitung)



KAPITEL 6

Die Zusammenarbeit

Wie sollte die Zusammenarbeit zur Gestaltung einer virtuellen Veranstaltung vonstattengehen, wenn Sie eine für Ihr Unternehmen nachhaltige und sichere Lösung anstreben?

FOLGENDE LEISTUNGEN SOLLTEN SIE IN ERWÄGUNG ZIEHEN:

1. Strategische Beratung & Geschäftsmodellentwicklung
2. Sicherheit, u.A. Live-Support beim Event
3. Full Service / Alles aus einer Hand



KAPITEL 7

Gemeinsam besser werden

Keiner kann vorab alles wissen. Je mehr Daten Sie jedoch über z.B. Ihre Kunden haben, desto besser kann eine Lösung auf diesen zugeschnitten werden.

NUTZEN SIE DIE VORTEILE DER MESSBARKEIT IM WEB:

1. Messen messbar machen mit Analytics Software
2. Datengetrieben optimieren und feinjustieren
3. Übersichtliches Reporting für Projektmanagement und Controlling



KAPITEL 8

Vor der Messe ist nach der Messe

Die Zusammenarbeit war erfolgreich? Herzlichen Glückwunsch! Jetzt stellt sich die Frage wie sie mit dem Umgehen, was geschaffen wurde. Wenn Sie sich dazu im Vorfeld Gedanken machen, fällt jedes Tun später immer leichter. Dasselbe gilt für die etwaige Weiterentwicklung der Plattform.

WELCHE FINALEN FRAGEN BLEIBEN?

1. Wie geht es weiter? Langfristige Nutzung der Plattform?
Wenn ja: zu welchen Bedingungen?
2. Eigenständiges Hosting? Oder beim Dienstleister bleiben?
3. Serviceoptionen: Welche gibt es, wie nutzen diese meiner Strategie?
4. Gibt es eine Archivoption, wenn ich noch nicht weiss,
wie es weitergehen soll?
5. Wie betreibe ich sowas langfristig selbst?
Welche Ressourcen brauche ich?

Vermeiden Sie den Verlust Ihres Fortschrittes, gestalten Sie stattdessen aktiv Ihren digitalen Vertrieb und stellen Sie sich dazu stets die Frage nach der Kosten-Nutzen-Relation. Sie suchen einen Sparring-Partner für diese Themen? Gern stehen wir Ihnen zur Seite, sprechen Sie uns an! Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

