



Ihr erfolgreicher Auftritt auf der Plattform

Unternehmensprofil – Zeigen Sie, wer Sie sind!

Gestalten Sie Ihre Inhalte und Videos individuell: Persönliche Ansprache wird von den Besuchern gerade im virtuellen Kontext positiv aufgenommen!

Sie können beispielsweise das **Header-Video** (ab Paket Premium) nutzen, um:

- sich und Ihr Team vorzustellen
- Besucher zu Ihren Vorträgen und Roundtables einzuladen
- eigene Veranstaltungen in Ihrem Haus zu bewerben
- Produktneuheiten zu zeigen

Tipp: Sie können alle Inhalte in Ihrem Profil auch während der Veranstaltung anpassen. Laden Sie beispielsweise am ersten Tag ein Video hoch, mit dem Sie Ihre Besucher aktiv begrüßen. Bitte beachten Sie, dass der Upload einige Zeit in Anspruch nehmen kann – daher ist es sinnvoll, Videos zum Ende des Messtages hochzuladen.

Mitarbeiterliste auf dem Unternehmensprofil

Nicht alle Mitarbeiter, die an der Veranstaltung teilnehmen, müssen auf Ihrem Firmenprofil gelistet werden. Im Onboarding-Prozess können Ihre Mitarbeiter auswählen, ob sie ihr Teilnehmerprofil mit dem Unternehmensprofil verlinken möchten oder nicht. Diese Auswahl kann auch während der Veranstaltung geändert werden.

Direct-Videocall (Premium- und Exklusiv-Paket)

Ihre Mitarbeiter können in den persönlichen Einstellungen (Profilbild oben rechts) jederzeit selbst auswählen, ob sie für Anrufen über den Direct-Videocall verfügbar sind oder nicht. Wenn sie „verfügbar“ angegeben haben, tauchen sie im Unternehmensprofil an der entsprechenden Stelle auf.

Produkte im Unternehmensprofil

Nutzen Sie die in Ihrem Ausstellerpaket enthaltene Anzahl an Produkten unbedingt aus, da diese in der Rubrik „Produkte“ zusätzlich aufgelistet werden und damit weitere Sichtbarkeit generieren.



Ihr erfolgreicher Auftritt auf der Plattform

Interaktion während der Laufzeit – Sie haben es selbst in der Hand

Nutzen Sie die Ihnen zur Verfügung stehende Datenbasis (Beste Treffer und Teilnehmerliste) und sprechen Sie interessante Besucher proaktiv an. Anders als auf der Messe vor Ort können Sie sich nicht maßgeblich auf die Sichtbarkeit Ihres Messestandes verlassen, sondern müssen selbst aktiv die Kommunikation suchen. Ihr Vorteil: Erstmals sehen Sie ganz genau, wer die Besucher sind und können gezielt auf sie zugehen!

Teilnehmerliste

In der Teilnehmerliste können Sie nach Stichworten (z.B. „Sales“), aber auch Produktgruppen suchen und so potenzielle Neukunden finden.

Tipp: Achten Sie bei der Ansprache von Besuchern im Chat immer darauf, dass Ihre Mails persönlich und individuell und nicht nach Werbe- oder Massenmails klingen – werbliche Anschreiben werden von den Besuchern sehr negativ wahrgenommen und meist nicht beantwortet.

Beste Treffer

In der Liste Beste Treffer werden Ihnen basierend auf Ihren Angaben im Onboarding (=das Anlegen Ihres persönlichen Profils) aus allen Teilnehmern die 50 Personen vorgeschlagen, die am besten Ihren Suchkriterien entsprechen. Nutzen Sie Ihre Gemeinsamkeiten, um schnell ins Gespräch zu kommen!

Tipp: Indem Sie Ihre Angaben im Onboarding ändern (Persönliche Einstellungen – Profil ändern) können Sie auch Ihre besten Treffer modifizieren!

Tipp: Um zu verhindern, dass alle Mitarbeiter Ihres Vertriebsteams dieselben Besten Treffer angezeigt bekommen, bietet es sich an, schon im Onboarding unterschiedliche Produktgruppen oder Regionen auszuwählen, um so möglich viele verschiedene Vorschläge zu erhalten und Doppelungen zu vermeiden!

Roundtables (ab Paket Premium)

Roundtables bieten Ihnen die Möglichkeit, eigene Webinare innerhalb der Veranstaltung anzubieten. Die Wahl der Inhalte liegt allein bei Ihnen. Sie können die Roundtables beispielsweise für Produktpräsentationen, Workshops oder Pressekonferenzen nutzen. Durch die Platzierung in der offiziellen Agenda haben die Roundtables eine extrem hohe Sichtbarkeit und machen zusätzlich Besucher auf Sie und Ihre Produkte aufmerksam.

Tipp: Seien Sie bei der Wahl Ihrer Inhalte kreativ und probieren Sie auch Neues. Laden Sie beispielsweise den Kunden zu sich ein, indem Sie live aus Ihrer Produktion streamen, versenden Sie vorab Probierpakete an ausgewählte Kunden und laden Sie diese gezielt zum Tasting ein oder verteilen Sie Gutscheine für Proben während Ihres Vortrags ...



Ihr erfolgreicher Auftritt auf der Plattform

Sichtbarkeit – Machen Sie auf sich aufmerksam!

Ihnen stehen auf der Plattform zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung, mit denen Sie potenzielle Kunden auf sich aufmerksam machen können:

- im **Kongress**: Beteiligen Sie sich im Chat und machen Sie durch konstruktive Beiträge auf Ihr Unternehmen und auf sich persönlich aufmerksam!
- in den **Roundtables**: Platzieren Sie eigene Inhalte im Veranstaltungsprogramm!
- auf dem **Neuheitenstand**: Denken Sie daran, auch zum Voting für Ihre Produkte zum Best New Product Award aufzurufen!
Anmeldung zum Neuheitenstand hier:
<https://www.biofach.de/de/aussteller/teilnahme/produktneuheiten>
- mit den **Foodies- & Beautysboxen**: Bringen Sie Ihr Produkt zum Einkäufer!
alle Infos dazu hier: <https://www.biofach.de/de/aussteller/teilnahme/produktneuheiten>
- über die **Produkte** in Ihrem Ausstellerprofil: Profitieren Sie von der zusätzlichen Verlinkung in der Produktliste!
- durch gezielte **Vernetzung**: Nutzen Sie Ihr Netzwerk, indem Sie aufeinander verweisen!
- über exklusive **Marketingleistungen** wie beispielsweise kurze Videos im Vortragsprogramm: alle Infos dazu finden Sie in Ihrem Online-Ausstellerbereich!
- Nicht vergessen: Sie selbst können Besucher zum eSPECIAL einladen und damit zusätzlich auf sich aufmerksam machen – die **E-Codes** dazu finden Sie im Ticketcenter.