

Die Kommunikation Ihrer Veranstaltung

Vielleicht sind Sie bereits über diesen Titel gestolpert. Sollte es nicht besser heißen: "Die Kommunikation auf Ihrer Veranstaltung?" Nein, denn es geht nicht um Smalltalk. Hier geht es darum, was Sie mit Ihrer Feier, Party, ihrem Event beabsichtigen und welche Sprache die Veranstaltung (auch über Sie) spricht.

Der Witz oder das Problem (es hängt von Ihrer Einstellung ab) für den Auftraggeber, für den Veranstalter ist, dass er immer kommuniziert, dass er immer Botschaften aussendet.

Und was erwarten Ihre Gäste? Und mit welchen Gefühlen möchten Sie Ihre Gäste nach Hause schicken? Zumindest über diese beiden Punkte sollten Sie sich völlig im Klaren sein:

- a) was ist mein Ziel,
- b) wann sind meine Gäste glücklich, begeistert, positiv überrascht...?

Der springende Punkt ist, dass sich über einen professionellem Veranstaltungsservice fast alle Marketingziele gleichzeitig bedienen lassen: Kundenbetreuung, Kundenbindung, Gewinnung von Neukunden, Transportieren der Unternehmensleitlinien und Unternehmensphilosophie, der Charakter, die Eigenschaft Ihrer Produkte, die Verbesserung des Bekanntheitsgrades, die Imagepflege und, und, und.

Denken wir doch mal kundenorientiert. Eine Veranstaltung ist dann als erfolgreich zu bewerten, wenn die Gäste zufrieden oder am Besten mehr als zufrieden sind. Schon drängt sich die Frage auf, wie Sie dies erreichen können. Nun, ohne eine professionelle Beratung eines Partners, der Sie gut kennt und sein Know-how mit Ihren Vorstellungen in Verbindung bringen kann, werden Sie das Optimum nicht erreichen. Damit Sie aber schon mal einen Eindruck gewinnen, was so alles möglich ist und wie viele Stilelemente berücksichtigt werden können, hier einige Inspirationen.

(...) *Bernhard Rothenberger*

