

**Alive** Make it your event



# Jetzt live gehen!

## Für Events aller Art.

Veranstalten Sie virtuelle und hybride Events. Stellen Sie Aufzeichnungen von Messen, Webinaren und Trainings bereit. Bleiben Sie auch nach dem Event in Kontakt mit Teilnehmern und Kunden.

## Streaming in höchster Qualität.

Übertragen Sie Veranstaltungen bandbreiten-optimiert mit ABR. Geben Sie rund 10.000 Zuschauern gleichzeitig Zugang zu Live-Streams.

## Für eine einzigartige Event Experience.

Bewerben Sie anstehende Veranstaltungen. Ergänzen Sie reine Livestreams um Inhalte wie Präsentationen und Whitepaper. Ermöglichen Sie Interaktion durch Chats, Umfragen und vieles mehr.

 AUFZEICHNUNG ANSEHEN



Design for streaming

Opening keynote



The future of design

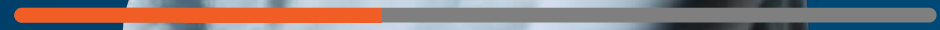
Deep dive workshop



How to have more fun

Discuss with participants

MEHR ERFAHREN



# Einfache Nutzung durch unser Redaktionssystem

## So individuell wir Ihr Unternehmen

Passen Sie das Erscheinungsbild an das Corporate Design Ihrer Organisation an. Erweitern Sie die Funktionalität um neue und bestehende Applikationen, um allen Anforderungen Ihrer Kunden gerecht zu werden.

## Fügen Sie passende Inhalte einfach hinzu.

Aktueller Content kann im Laufe der Zeit immer wieder hinzugefügt werden, damit Ihre digitale Veranstaltungsplattform stets interessant bleibt.

## Managen Sie Ihre Kundendaten

Übertragen Sie First-Party-Daten in Ihr CRM-System. Für ein nachhaltig begeisterndes Nutzererlebnis. Erwähnenswert: Alive ist GDPR-konform.

The screenshot displays the Arvato CMS interface for event management. The top navigation bar includes 'Event' and various configuration options like 'Configuration', 'CRM Configuration', 'English (Global)', 'Edit', 'Finalize Version', and 'Versions & Publishing'. Below this, there are tabs for 'STATUS', 'BASIC INFORMATION', 'LAYOUT' (which is active), 'KEYTOPICS', 'SESSIONS', 'TICKETS', and 'CUSTOM FIELDS'. A secondary navigation bar shows 'Site Structure', 'Pages', 'LIVE Event Phase', 'Home Title', '/ home Path', and 'HAS CONDITIONS'. The main content area features the 'AQVA' logo and an 'Agenda' section. The agenda is titled 'Day 1 | Today' and lists two events: 'Can we change tech from within?' at 10:00 am UTC +2, presented by Gary Statham, and 'Designing for the streaming viewer' at 11:00 am UTC +2. A 'Highlight' callout box is visible on the right side of the agenda, featuring a photo of Gary Statham and the text 'Highlight Can tech regulate itself?'. A vertical sidebar on the left contains icons for 'Events', 'Appointments', 'Users', 'Data', and 'Settings'.

# Fertige Module die nur darauf warten genutzt zu werden.

## Live-Streaming

Skalierbare Cloud-Lösung für hybride und digitale Events. Bandbreitenoptimiert über ABR-Streaming. Mehrere, zeitgleiche Livestreams mit je rund 10.000 parallelen Zugriffen möglich.

## Mediathek

Teilnehmer, Partner und Kunden können sich die aufgezeichneten Vorträge, Webinare & Trainings jederzeit anschauen.

## Interaktion & Networking

Alle User haben die Möglichkeit, sich im Rahmen eines moderierten Gruppenchats auszutauschen. Außerdem können Breakout Rooms für Gruppen eingerichtet werden.

## Content Editing

Redakteure können direkt oder im Laufe der Zeit immer wieder passende Inhalte hinzufügen und die einzelnen Angebote ständig aktuell und interessant halten.

## Responsive Design

Die Darstellung ist direkt auf allen Endgeräten - vom Smartphone bis zum Widescreen Desktop Monitor - optimiert und garantiert so die beste User Experience an jedem Ort.

## Customizing

Bestehende Corporate Design Vorgaben können leicht und in kürzester Zeit umgesetzt werden.

## Event Management

Bewerben Sie ihre Events bevor es losgeht und planen Sie die komplette Durchführung im Voraus. Alles stellt sich automatisch um und ist durchweg konfigurierbar.

## Integration via API

Integrieren Sie bestehende Applikationen und fügen sie bei Bedarf weitere hinzu. Und das Beste: Alle Informationen laufen an einem gewünschten Punkt zusammen.

## Tracking & Analytics

Um den Erfolg eines Events zu messen, stehen verschiedene KPIs zur Verfügung. Grundlage bildet ein DSGVO-konformes Tracking.

## Privacy by Design

Bei jeglichen Prozessen finden sowohl die Vorgaben der DSGVO als auch die IT-Security-Standards von Arvato Systems Beachtung.

## Bedingungen setzen

Alle Besucher können auf Basis ihrer Account-Settings und Abonnements unterschiedliche Inhalte sehen und entsprechende Angebote nutzen.

Events können innerhalb weniger Minuten erstellt aber auch Wochen vorher geplant werden.

Das Corporate Design einer Organisation kann leicht integriert und jederzeit angepasst werden.

Die Erstellung erfolgt per Drag & Drop von Redakteuren ohne Programmieraufwand.

# Für jeden Anwendungsfall

EXHIBITIONS

PAID CONTENT

SHOPPING

COMMUNICATION

## LÖSUNGEN

Updates via Livestream

Networking

Interaktion

Trainings & Webinare

Ergänzender Content

Diskussionsforen

Live Beratung

Kompetenz-Sharing

Up & Cross Selling

Informieren

Transparenz

Knowledge-Transfer

## BUSINESS VALUE

Leadgenerierung

Persönliche 1:1 Gespräche

CRM Datenvolumen

Subscriptions

Sponsoring

Hohe Retention Rates

Customer Lifetime Value

Erhöhung von Warenkorbwerten

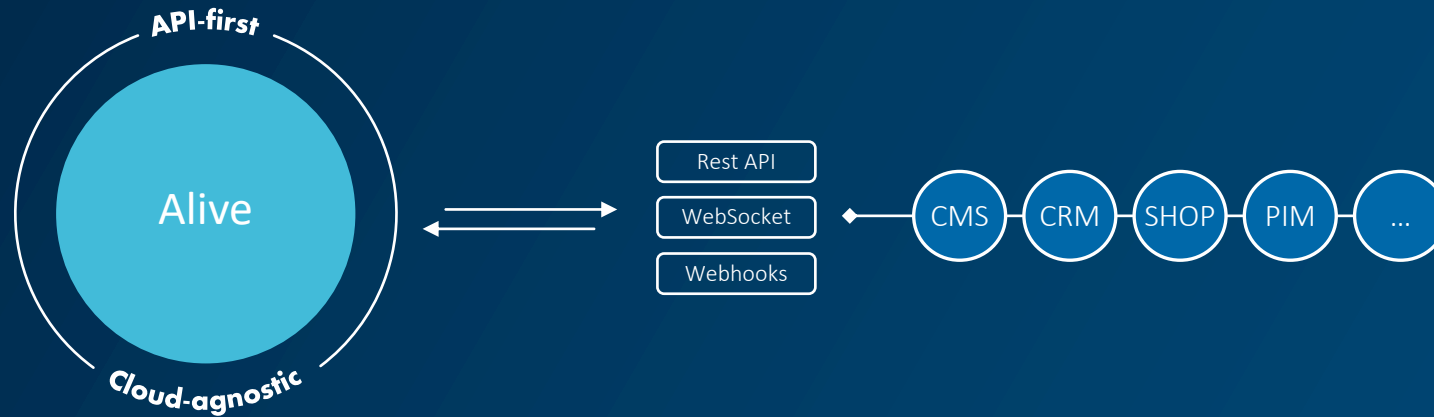
Steigende Conversion Rates

HR Responsibility

Vermittlung der Vision

Alignment

# Leicht zu integrieren und erfolgreich im Einsatz



**DMG MORI**

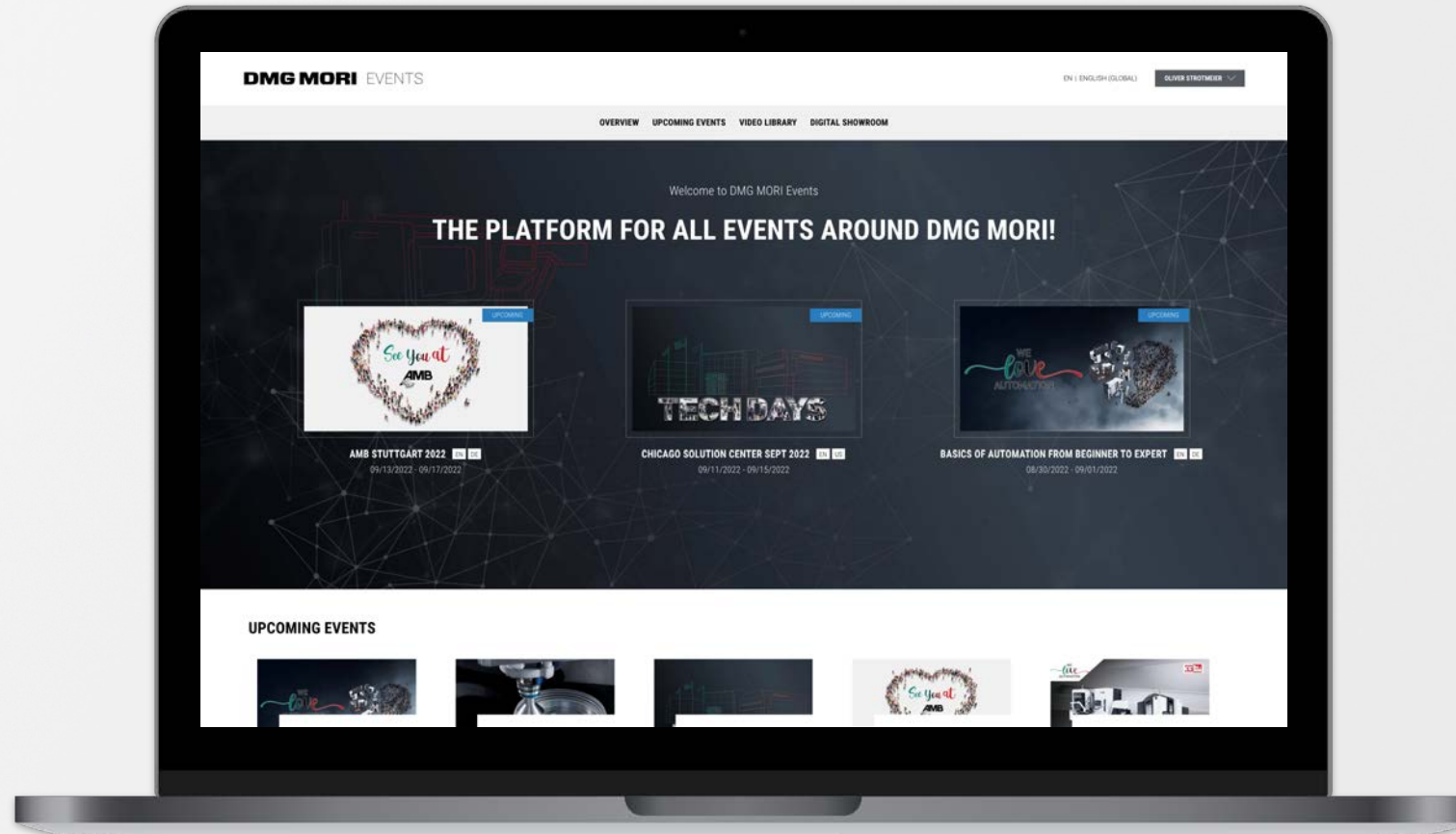
**Brigitte**

**BERTELSMANN**

**ANDRITZ**

# DMG MORI

NEUE KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE AUF DIGITALER EXPERIENCE PLATTFORM



## DMG MORI macht aus einzelnen Veranstaltungen ganzjährige Kundenerlebnisse.

**ZIEL** Die Präsenz auf Messen mit beeindruckenden Ständen war für DMG MORI die beste Möglichkeit für Vertrieb und Austausch mit Neu- und Bestandskunden. Eine intensive Kundenbeziehung über das ganze Jahr, konnte trotzdem nur schlecht oder mit hohem Aufwand erreicht werden.

**HERAUSFORDERUNG** Als Technologieführer setzt der Konzern inzwischen verstärkt auf digitale und hybride Veranstaltungen. Zusammen mit Arvato Systems hat DMG MORI einen zusätzlichen Kommunikationskanal geschaffen, über den man an 365 Tagen im Jahr mit Kunden und Interessenten in Kontakt treten - und vor allem - bleiben kann. Das macht die Neukundengewinnung und Kundenbindung besser und begeistert die Mitarbeitenden aus Marketing und Vertrieb.

**LÖSUNG** Die Basis für den Erfolg bildet unsere Plattform Alive, die es DMG MORI ermöglicht, hybride und digitale Veranstaltungen zu planen, zu bewerben, durchzuführen und nachzubereiten. So werden Interaktionen vielfältig und die Kundenbindung langfristig und es ergeben sich Möglichkeiten für personalisiertes Marketing und zielgerichteten Vertrieb bspw. über die zusätzlich entwickelte Sales App mit synchronisierten Daten aus dem CRM.





Regelmäßiger Kontakt und mehr Interaktion mit allen Kunden.



*Nutzerdaten zeigen uns bis ins Detail, wofür sich unsere Kunden interessieren. Das sind wertvolle Informationen, aus denen wir die nächsten Schritte für unsere Marketing- und Sales Teams ableiten, die spürbar erfolgreich sind.*

Irene Bader | Executive Officer, DMG MORI

## ERGEBNISSE



Die Retention Rate bei hybriden Veranstaltungen ist höher als bei klassischen Messen vor Ort.



Durch gezielte Ansprachen konnte man die Anzahl von Sales Qualified Leads signifikant erhöhen.

## POTENTIAL



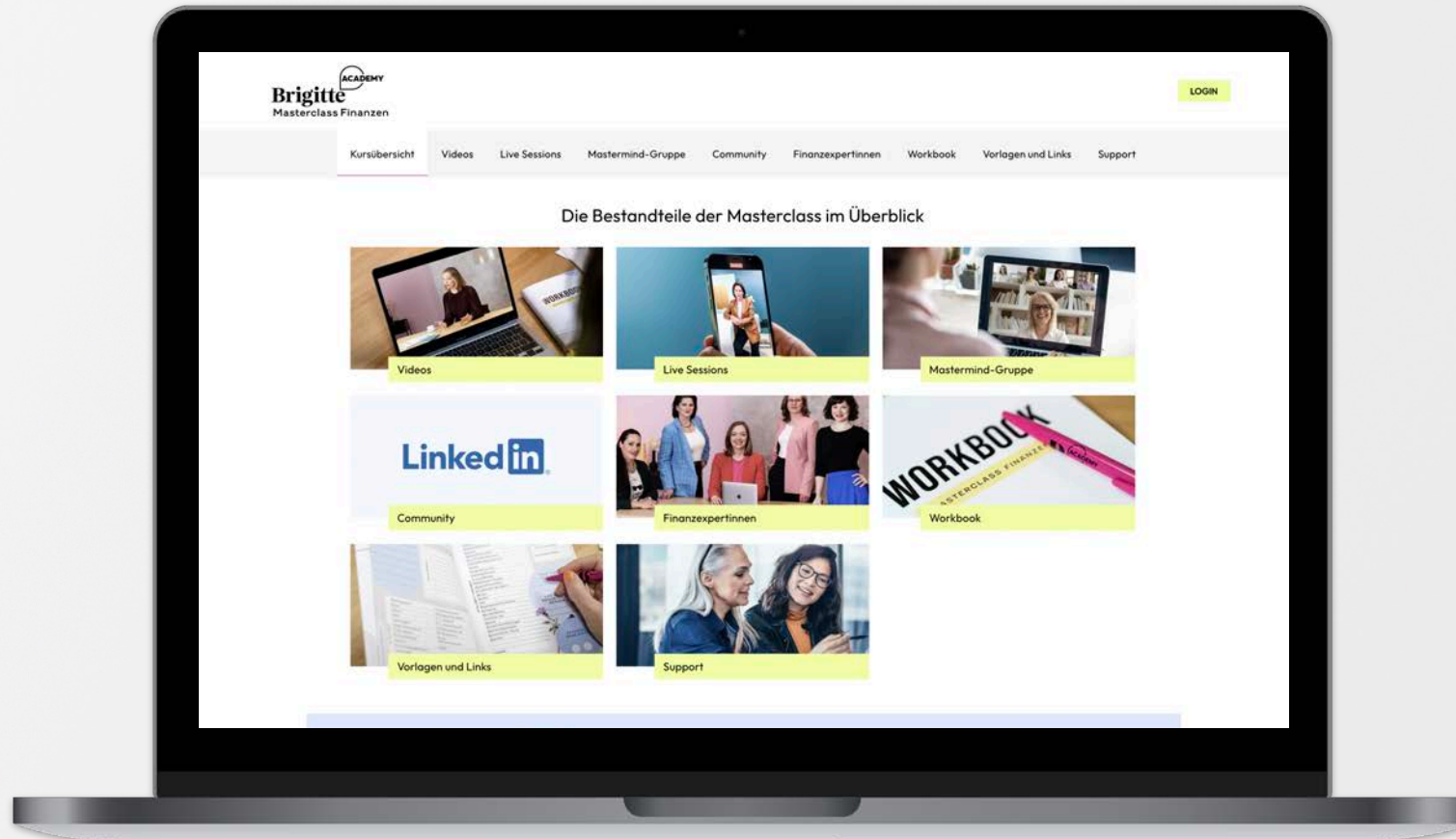
Das virtuelle Angebot wird demnächst in einer Mediathek um Webinare und Trainings erweitert.



Eine Vielzahl der Kunden von DMG MORI ist bereit für digitale Inhalte zu bezahlen.

# Brigitte

MEHR NEUKUNDEN DURCH MODERNES PAID-CONTENT KONZEPT

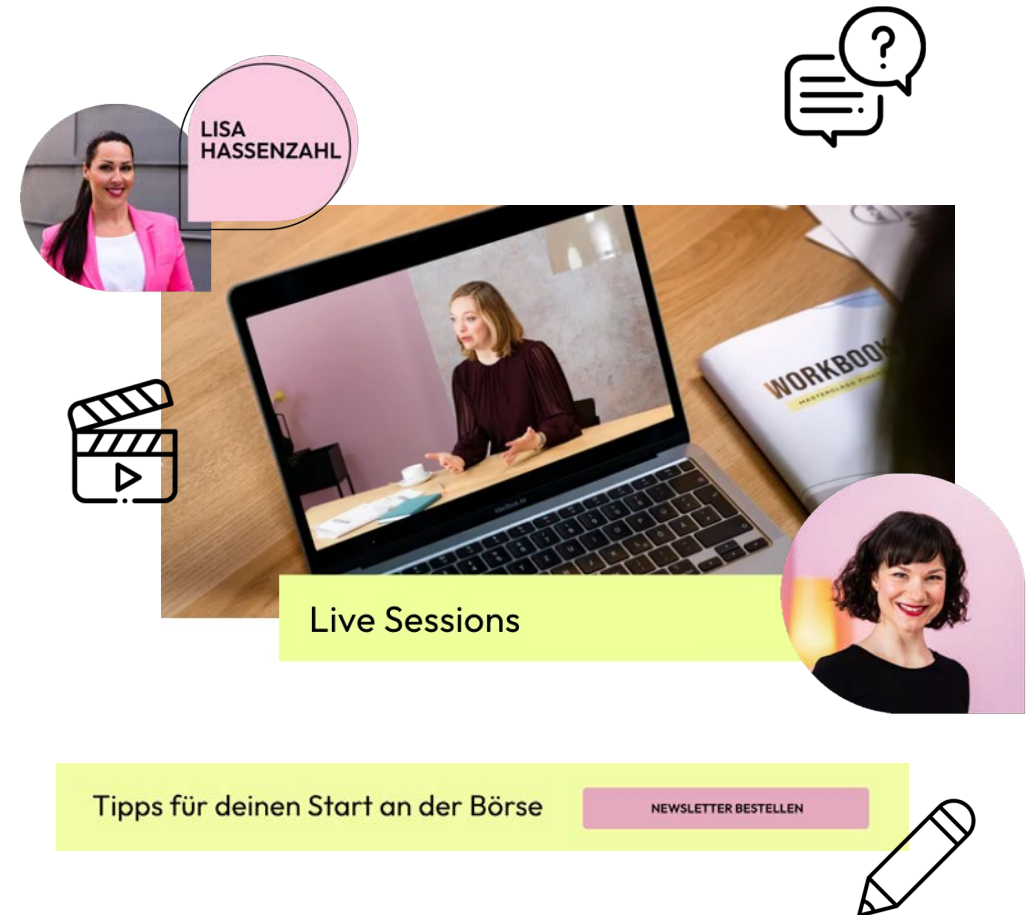


## Das Frauen-Magazin „BRIGITTE“ erreicht neue Abonnentinnen über interaktive Masterclasses.

**ZIEL** Verlage und Content-Anbieter müssen sich in ausgesprochen schwierigen Zeiten immer wieder am Markt und ihren Nutzer:innen gegenüber neu erfinden. Angebote müssen inhaltlich überzeugen, die Aufmerksamkeit der Nutzer:innen wecken und über die passenden Kanäle zugänglich gemacht werden.

**HERAUSFORDERUNG** Die „Brigitte“ und ihre Tochtermarke „Brigitte Academy“ möchte Frauen ein neues Produkt im Bereich Weiterbildung anbieten. Dabei war die visuelle Darstellung der Marke „Brigitte“ ebenso notwendig wie eine ständige Verknüpfung der Marketingkanäle zu den unterschiedlichsten Landingpages - um Interesse zu wecken und zu erhalten.

**LÖSUNG** Mit der perfekten Publikumsansprache haben wir in einem hart umkämpften Markt alle Erwartungen übertroffen. Das neue Corporate Design der „Brigitte“ konnte problemlos auf alle Contentmodule angewandt werden. Über das Redaktionssystem wurden die Pre-Event Kommunikation so präzise ausgespielt, dass die limitierten Tickets für die erste Masterclass mehr als doppelt so schnell verkauft wurden wie sonst.



## Individuelle Gestaltung und verbesserte Performance.



*Wir sind mitten in der Erlös-Diversifizierung unserer erfolgreichen Crossmedia-Marke BRIGITTE. Für unser B2C Coaching-Angebot der BRIGITTE ACADEMY bietet uns die Arvato-Plattform die besten Möglichkeiten, unsere Marke optimal zu inszenieren und die Inhalte effizient zu publizieren. Das gemeinsam geschaffene Produkt übertrifft aus dem Stand alle Erwartungen!*

Thorsten Heger | Managing Director, Gruner + Jahr

### ERGEBNISSE



Bessere Conversion Rate mit mehr verkauften Tickets einem kürzeren Zeitraum.



Reduzierter Cost per Click durch zielgerichtete Ansprache mit optimiertem Publikationprozess im CMS.

### POTENTIAL



Das Konzept ist nachweislich ein Erfolg: bestehende Masterclasses werden demnach wiederholt, weitere folgen.



Es wurde eine perfekte Ausgangslage für die Erstellung weiterer Formate geschaffen.

# Buchen Sie eine Demo.



Jens Kretschmann

Product Business Owner

Tel: +49(5241)80-46006

E-Mail: [jens.kretschmann@bertelsmann.de](mailto:jens.kretschmann@bertelsmann.de)

[www.arvato-systems.de](http://www.arvato-systems.de)