



Messtargeting

B2B Marketing ganz einfach - So sprechen Sie auch B2B Zielgruppen erfolgreich mit Programmatic Advertising an!

Der größte Vorteil von Programmatic Advertising ist das **Targeting**:

- Nahezu 100%ige Zielgruppen Übereinstimmung
- Unabhängig vom Umfeld des Users
- und das in Echtzeit!

Je besser dabei die **Datengrundlage** ist, desto effektiver kann die Zielgruppe angesprochen und Streuverluste vermieden werden.

Besonders für die spitze B2B Zielgruppe ist es wichtig, passende und hochwertige Daten zu generieren.

Durch **Messtargeting** wird dies ermöglicht und B2B Marketing ganz einfach!

Was ist Messtargeting?

Viele Messen stellen mittlerweile ihre gesammelten Teilnehmer- und Veranstalter-Daten in hochwertigen B2B-Audiences für die Zielgruppenansprache im Programmatic Advertising zur Verfügung. Dabei werden Audiences zum Beispiel aus den Daten der Veranstaltungswebsites, der Navigator Apps oder auch der Aussteller- und Produktsuche gebildet.

Mögliche Targetings:

Geschäftsfeld Audience Segmente oder
Veranstaltung Audience Segmente



Mit Messtargeting auf hochwertige Daten vielfältiger Branchen zugreifen:

Architektur, Baumaschinen, Immobilien & Investitionen, Sport, Logistik, Elektronik, Labortechnik, Umwelttechnik, Schmuck, Freizeit, 50+, Automatisierte Produktion, Optische Technologien, Fertigung & Entwicklung, Keramikindustrie, Forstwirtschaft, Getränke & Liquid Food, Ernährung & Lebensmittel, Gedruckte Elektronik, Textiles, Mobility & Automotive, Entertainment, Media & Creation, Consumer Goods, Sanitär



Granulare Targetings affiner Personen



Gesteigerte Markenbekanntheit



Effizienz- und Performance Steigerung

Beispielhafte Case Study

Herausforderung:

Für einen Bankenverband sollten deutsche Arbeitgeber angesprochen werden, die Ihre Mitarbeiter mit attraktiven Altersvorsorge-Angeboten an Ihr Unternehmen binden möchten.

Lösung:

Durch Messedaten im Bereich Handel & Handwerk konnten innerhalb von 10 Monaten hochwertige B2B Leads generiert werden. Die Daten wurden für Programmatic Advertising und im weiteren Schritt für LinkedIn und Facebook genutzt.

Ergebnisse:

1.508 Beratungstermine
214 Whitepaper Downloads
2,55 % Conversion Rate
62 € CPL



Messtargeting

B2B Marketing ganz einfach – Erreichen Sie hochwertige Messe-B2B-Zielgruppen mit Performance Marketing!

Einer der größten Vorteile vom Performance Marketing ist der **datenbasierte Ansatz**:

- Granulares Targeting auf Basis von Datensätzen
- Konsumentenansprache am richtigen Ort, zur richtigen Zeit
- Entlang der gesamten Customer Journey

Je besser dabei die **Datengrundlage** ist, desto effektiver kann die Zielgruppe angesprochen und Streuverluste vermieden werden.

Besonders für die spitze B2B-Zielgruppe ist es wichtig, passende und hochwertige Daten zu generieren.

Durch **Messtargeting** wird dies ermöglicht und B2B Marketing ganz einfach!

Was ist Messtargeting?

Viele Messen stellen mittlerweile ihre gesammelten Teilnehmer- und Veranstalter-Daten in hochwertigen B2B-Audiences für die Zielgruppenansprache zur Verfügung. Dabei werden Audiences zum Beispiel aus den Daten der Veranstaltungswebsites, der Navigator Apps oder auch der Aussteller- und Produktsuche gebildet.

Die gesammelten Kontakte können über verschiedene Netzwerke, bspw. **Facebook, Instagram, LinkedIn, Google** und **YouTube**, adressiert werden



Mit Messtargeting auf hochwertige Daten vielfältiger Branchen zugreifen:

Architektur, Baumaschinen, Immobilien & Investitionen, Sport, Logistik, Elektronik, Labortechnik, Umwelttechnik, Schmuck, Freizeit, 50+, Automatisierte Produktion, Optische Technologien, Fertigung & Entwicklung, Keramikindustrie, Forstwirtschaft, Getränke & Liquid Food, Ernährung & Lebensmittel, Gedruckte Elektronik, Textiles, Mobility & Automotive, Entertainment, Media & Creation, Consumer Goods, Sanitär



Granulare Targetings affiner Personen



Gesteigerte Markenbekanntheit



Effizienz- und Performance Steigerung

Beispielhafte Case Study

Herausforderung:

Für einen Bankenverband sollten deutsche Arbeitgeber angesprochen werden, die Ihre Mitarbeiter mit attraktiven Altersvorsorge-Angeboten an Ihr Unternehmen binden möchten.

Lösung:

Durch Messedaten im Bereich Handel & Handwerk konnten innerhalb von 10 Monaten hochwertige B2B Leads generiert werden. Die Daten wurden für Programmatic Advertising und im weiteren Schritt für LinkedIn und Facebook genutzt.

Ergebnisse:

1.508 Beratungstermine
214 Whitepaper Downloads
2,55 % Conversion Rate
62 € CPL