

Bericht zur Online Messe LebensZiele vom 20.06.-02.07.2016



Die erste Online Messe LebensZiele wurde von der Firma msConsult und The-Coach.Net gesponsert.

msConsult hat die technische Plattform und den Support geliefert.

The-Coach.Net war Veranstalter und hat die Organisation übernommen.

Die erste Messe war ein Pilotprojekt in dieser Richtung. Online Messen sind noch relativ unbekannt in der breiten Masse.

Aussteller: 89

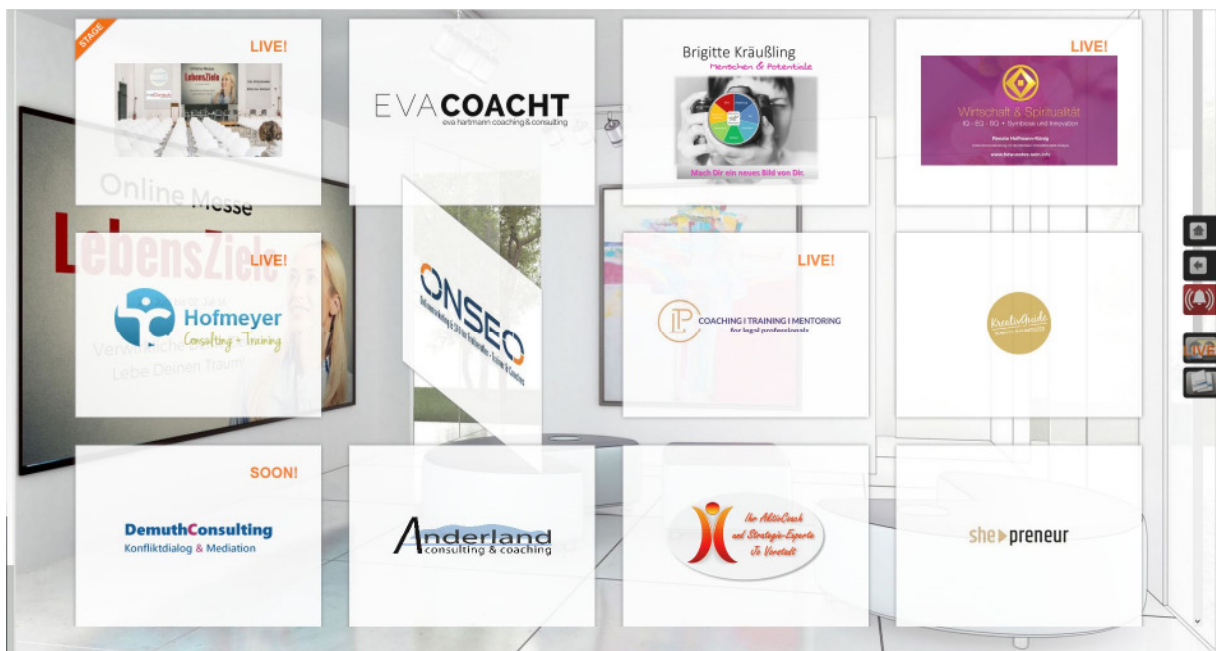
Partnerschaft und Familie	11
Körper und Gesundheit	15
Freude und Emotionen	16
Unternehmer	20
Persönlichkeit und Lernen	27

Wir konnten 89 Aussteller für die Messe gewinnen. Da die Plattform gesponsert war, konnte jeder Aussteller kostenlos teilnehmen.

Sponsoren: 22

Davon 16 Mitglieder von The-Coach.Net und 6 Nichtmitglieder.

Sponsorenplätze konnten wir 22 vergeben. Für das Sponsoring bekamen die jeweiligen Aussteller einen der obersten 10 Plätze in den Hallen, so dass sie immer als erstes bei Betreten der Hallen-Seite sichtbar waren (so wie hier auf dem Bild zu sehen in der Halle Unternehmer).



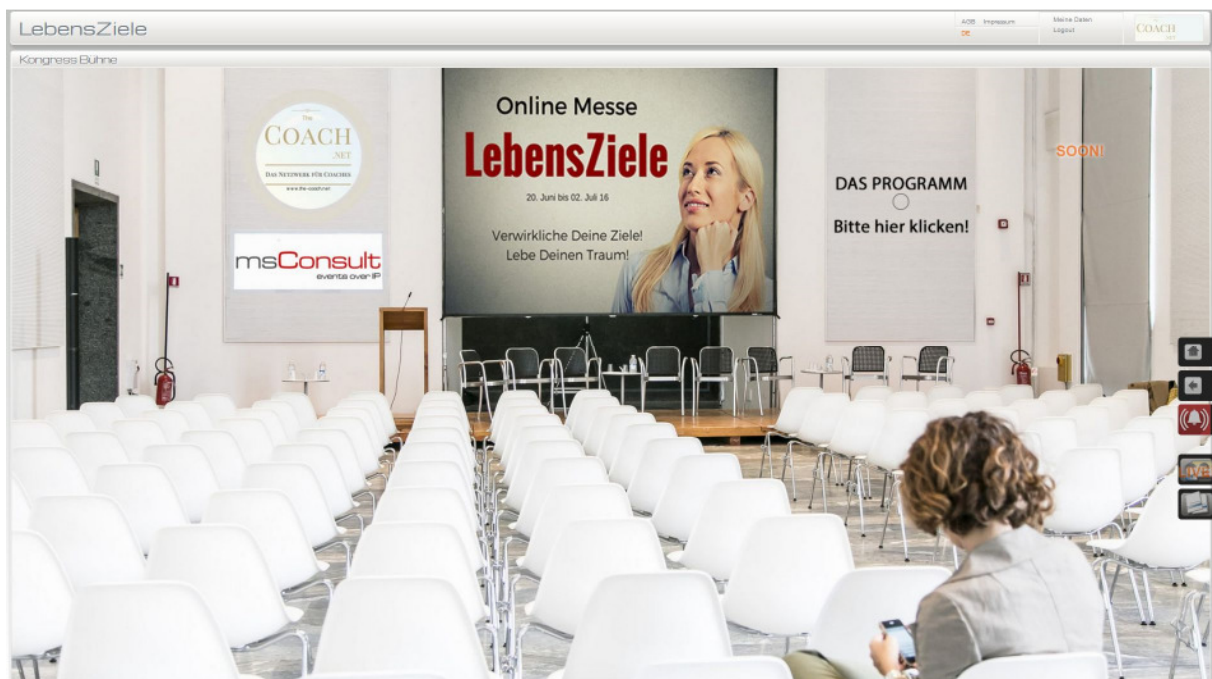
Ticketverkäufe: 126

Ticketpreis: 9 Euro, Schüler und Studenten die Hälfte

Wir haben 126 Online Tickets verkauft. Im Vorfeld hatten wir überlegt, die Messe kostenlos anzubieten, um einen größeren Besucherstrom zu erzeugen. Wir entschieden uns gegen diese Variante, weil wir von Anfang an das Gefühl vermitteln wollten, dass die Online Messe LebensZiele nicht wieder „irgendein“ kostenloses Angebot in Netz ist, sondern eine wirklich wertvolle Veranstaltung mit einem guten Vortragsprogramm.

Nun sind 126 Tickets natürlich noch kein Quantensprung. Wir erwarten, dass wir das Format Online Messe kontinuierlich über die nächsten 2-3 Jahre aufbauen müssen, um es wirklich bekannt zu machen und den Markt zu durchdringen.

Wir glauben daran, dass dieses Format Zukunft hat. Unser Ziel sind langfristig mehrere tausend Besucher pro Messe. Technisch ist das ja auf einer Online Messe kein Problem.



[Weitere Zahlen aus Google Analytics.](#)

Am ersten und zweiten Tag fanden die Vorträge statt, an diesen Tagen waren also die meisten Teilnehmer da.

Am ersten Tag hatten wir folgende Zahlen:

Sitzungen: 306

Nutzer: 142

Seitenaufrufe: 2115

Seiten/Sitzung: 6,91

Durchschnittliche Sitzungsdauer: 09:30 Min.

Absprungrate: 0,33%

Gesamte Dauer der Messe:

Sitzungen: 1112

Nutzer: 406

Seitenaufrufe: 9332

Seiten/Sitzung: 8,89

Durchschnittliche Sitzungsdauer: 10:56 Min.

Absprungrate: 0,25%

Demografische Daten

Alter der meisten Nutzer: 18-44 (75%)

Geschlecht: ca. 54% männlich, ca. 46% weiblich

Standorte der Nutzer: 99% deutschsprachiger Raum (davon 82% DE)

Feedbacks der Aussteller:

- Es haben sich einige interessante Kontakte ergeben.
- Direkte Verkäufe fanden auf der Messe eher nicht statt.
- Die Atmosphäre während der Messe, vor allem während der Live-Vorträge sehr angenehm, der Support war sehr gut.
- Die Aussteller haben Material in Form von pdfs, Videos, etc. erstellt, das sie weiterhin nutzen können, da es digital ist.

Was wir natürlich nicht messen konnten war, welche Kontakte bzw. Geschäfte sich für die Aussteller langfristig ergeben haben.

Für das nächste Mal planen wir hier, noch genauer hinterher Daten zu erfassen mit Hilfe von Fragebögen etc.

FAZIT:

Aus der ersten Online Messe LebensZiele haben wir als Veranstalter und auch die teilnehmenden Aussteller sehr viel gelernt, was wir bei den nächsten Terminen Schritt für Schritt noch besser machen wollen.

Der Ticketverkauf war noch nicht so erfolgreich, wie wir das erhofft hatten. Wir führen das auf zwei Dinge zurück:

- Das Format Online Messe ist noch nicht bekannt genug.
- Wir konnten beim ersten Mal unsere Zielgruppe noch nicht optimal erreichen.
- Die Aussteller haben ihr jeweils eigenes bereits bestehendes Netzwerk nur in geringem Umfang genutzt. Hierfür wollen wir noch mehr Material zur Verfügung stellen.

Wir freuen uns, das Format Online Messe weiter nach vorne zu bringen. Unser Ziel ist es, mit der Online Messe LebensZiele die größte Messe für Coaches (als Aussteller) und für deren Endkunden im deutschsprachigen Markt zu werden.

Was wir dazu brauchen sind Coaches, die sich für dieses moderne Format begeistern können und die bereit sind, mit uns zusammen diese Messe noch erfolgreicher zu machen.

Denn immerhin **haben** 126 Menschen ein Ticket gekauft. Das zeigt uns, dass Interesse vorhanden ist, denn in der heutigen Zeit des totalen Überangebots an Onlineinhalten ist dies nicht selbstverständlich.

Wir wollen Coaching und Coaches bekannter machen. Dafür legen wir uns ins Zeug!

Liebe Grüße

Christina Emmer