

Wie Sie Ihrem Vorstand
eine Verbandsapp
(erfolgreich!) präsentieren



Einleitung

Ihre Herausforderung

Ihren Vorstand davon überzeugen, dass eine ganzjährige Verbandsapp die Interaktion und Kommunikation mit Mitgliedern deutlich verbessert

Als Veranstaltungsplaner sind Sie Experte darin, welche Vorteile der Einsatz von Eventtechnologie für Ihre Veranstaltungen bringt*. Dazu gehören z. B. folgende Strategien, mit denen Sie neue Mitglieder gewinnen: stärkere Einbindung der Teilnehmer, erhöhte Einnahmen durch neue Sponsoring-Möglichkeiten und Ticketverkäufe sowie eine insgesamt stärkere Präsenz Ihres Verbands.

Aber es gibt eine Reihe wichtiger Akteure in Ihrem Vorstand, die erst überzeugt werden müssen. Angenommen, Sie planen, Ihr Konzept beim nächsten Vorstandstreffen zu präsentieren. Hierfür ist es wichtig, auf mögliche Fragen vorbereitet zu sein und auf etwaige Hindernisse und Bedenken bei der Einführung der App eingehen zu können. Nur so erhalten Sie grünes Licht, um Ihr Vorhaben tatsächlich umzusetzen.

**Wenn Sie Ihr Wissen über die Vorteile von Eventtechnologien nochmal auffrischen wollen, schauen Sie doch in unser [Ultimatives Handbuch für Event-App Marketing](#).*

Dieser Leitfaden umfasst:

- Vorbereitung Ihres Konzepts
- Präsentationstipps
- Typische Einwände gegen die Einführung einer Verbandsapp
- Häufige Fragen (und Antworten!)
- Zeitplan und nächste Schritte
- Support und Customer Success






Vorbereitung Ihres Konzepts

Die Vorteile klar benennen

Die Vorteile müssen klar formuliert, speziell für Ihre Organisation ausgerichtet sowie quantifizierbar sein. Stellen Sie sicher, dass Sie konkrete Beispiele bereit haben, wenn Sie bei Vorstandsmitgliedern die Investition in neue Technologien anfragen.

Beim Präsentieren einer Verbandsapp sind vor allem folgende Argumente für Vorstandsmitglieder von Bedeutung:

-  Generieren neuer Einnahmequellen durch digitale Sponsoring-Möglichkeiten
-  Effektive Kommunikation und Interaktion mit Mitgliedern vor, nach und während Veranstaltungen
-  Aufbauen einer erfolgreichen Strategie, um auch Mitglieder jüngerer Altersschichten anzusprechen und zu halten

EXPERTEN-TIPP





Präsentieren Sie die Vorteile von Event-Technologie aus der Perspektive des Vorstands

Als Veranstaltungsplaner wissen Sie genau, wie eine Verbandsapp Ihnen hilft, Veranstaltungen effizienter zu gestalten. Um auch den Vorstand zu überzeugen, gilt es zu vermitteln, welche Vorteile die Technologie für die Organisation als Ganzes bringt. Legen Sie daher den Fokus mehr auf das Erreichen übergeordneter Verbandsziele. So kann die Investition etwa dazu führen, neue Einnahmequellen zu erschließen und Mitglieder stärker in Verbandsaktivitäten einzubinden.

Recherchieren Sie alle verbundenen Kosten

Eindeutige Vorteile sind wichtig, aber die Hauptfrage Ihres Vorstands wird lauten: „Wie viel kostet das unseren Verband?“ Bei der Einführung neuer Technologien empfiehlt es sich, böse Überraschungen zu vermeiden und sämtliche Kostenpunkte im Detail zu recherchieren. Dies ist von besonderer Bedeutung, wenn es anfänglich Schwierigkeiten gab, Unterstützung für das neue Projekt zu gewinnen. Wenn Sie neue Eventtechnologien vorstellen, ist es also wichtig, so objektiv und transparent wie möglich zu sein – gerade bei den Kosten.

Beachten Sie, dass es bei Technologie oft versteckte Kosten gibt. Stellen Sie sich daher folgende Fragen:

-  *Wie viel Zeit und Mittel werden benötigt, um Mitarbeiter im Umgang mit der neuen Software zu schulen?*
-  *Gibt es die Möglichkeit, finanzielle Synergien zu nutzen, wenn die Technologie im Rahmen mehrerer Veranstaltungen über das ganze Jahr hinweg verwendet wird?*
-  *Welchen Mehrwert bietet mir der jeweilige Anbieter?*
-  *Entstehen weitere verbundene Kosten?*

Teilen Sie dem Vorstand genau mit, welche Kosten jetzt sowie in Zukunft anfallen werden. So kann eine Kaufentscheidung guten Gewissens getroffen werden und beide Parteien sind zufriedener, wenn in der Zukunft keine unhervorgesehenen Ausgaben warten.



Benchmarking: Analysieren & vergleichen Sie!

Benchmarking ist ein effektives Mittel, um die Unterstützung Ihres Vorstands zu gewinnen. Eine Form des Benchmarking ist es, erfolgreiche Beispiele vergleichbarer Organisationen zu finden, die bei Ihrem Vorstand als etabliert gelten und bereits erfolgreich Event-Tech einsetzen.

Folien ansehen →

In unserer Präsentationsvorlage haben wir Beispiele aus einer Vielzahl von Verbänden gesammelt, die verschiedene Veranstaltungsformate mit Hilfe von Eventtechnologie erfolgreich durchgeführt haben. Machen Sie sich vor der Präsentation mit diesen Beispielen vertraut!

Bereiten Sie sich auf Fragen vor

Fragen Sie sich zunächst: Wenn Sie ein Vorstandsmitglied wären, welche Fragen würden Sie nach Ihrer Konzeptpräsentation stellen? Wer eine größere Investition in Betracht zieht, will vor allem verstehen, was die verbundenen Kosten und Vorteile sowie die Auswirkungen auf den gesamten Verband sind.

Um sich vorzubereiten, müssen Sie:

1. Eine Liste mit möglichen Fragen erstellen
2. Sich auf diese vorbereiten und die Antworten verinnerlichen

Wir haben bereits die Rolle des Kosten-Nutzen-Verhältnisses erwähnt – doch Ihr Vorstand wird sicher weitere Fragen zu diesem Thema haben.

Hier sind einige Beispiele, welche Fragen Sie noch erwarten könnten:

- Wie viel technisches Know-how wird benötigt, um die Technologie zu nutzen?
- Wie lässt sich diese Technologie in unser bestehendes System integrieren?
- Wie sorgen wir dafür, dass Mitglieder die App auch herunterladen und tatsächlich verwenden?

Um Sie bei der Vorbereitung zu unterstützen, haben wir einen Abschnitt mit häufigen Fragen und Antworten erstellt (Seite 10), die Sie an Ihren konkreten Fall anpassen können.

Nachdem Sie eine Liste mit Fragen erstellt haben, sollten Sie mit der inhaltlichen Vorbereitung der Antworten beginnen und bei Bedarf weitere Nachforschungen anstellen. Je besser Sie vorbereitet sind, umso sicherer wird Ihre Tonlage und desto wahrscheinlicher überzeugen Sie Ihren Vorstand.



Erstellen und präsentieren Sie Ihr Konzept

Als letzten Schritt müssen Sie all diese Argumente in eine zusammenhängende Präsentation umwandeln. Vorstandsmitglieder sind vielbeschäftigte Leute, deshalb sollten Sie sich knapp und konkret ausdrücken. Nennen Sie Zahlen und Fakten und bauen Sie Beispiele von etablierten Quellen ein, um diese zu veranschaulichen. Überlegen Sie sich mögliche Bedenken und Einwände und sprechen Sie direkt an, wie Ihr Konzept diesen entgegenwirkt. Und planen Sie auch genug Zeit für Fragen ein.

Folien ansehen →

Um Sie dabei zu unterstützen, eine überzeugende Präsentation zu erstellen, haben wir eine Vorlage angefertigt, die Sie individuell anpassen können. Diese hilft Ihnen:

- ✓ Vorteile hervorzuheben
- ✓ Kosten klar zu benennen
- ✓ Beispiele erfolgreicher Verbandsapps einzubauen

EXPERTEN-TIPP **Führen Sie einen Stresstest durch**

Vor der eigentlichen Präsentation kann ein Testdurchlauf hilfreich sein – idealerweise vor einem Vorstandsmitglied – um festzustellen, ob noch irgendetwas fehlt. Dies ist auch eine gute Möglichkeit, um einzelne Vorstandsmitglieder bereits vorab zu überzeugen.

Präsentieren Sie zunächst Ihr Konzept und diskutieren Sie anschließend folgende Punkte:

- Habe ich einen wichtigen Punkt vergessen?
- Gibt es mögliche Anliegen seitens der Vorstandsmitglieder, die ich nicht eingebaut habe?
- Habe ich wichtige Fragen übersehen?
- Gibt es inhaltliche Lücken oder Themenbereiche, die ich ausführlicher recherchieren sollte?



Präsentationstipps

Ihre Präsentation ist vorbereitet, Sie haben ausführlich recherchiert und nun heißt es, den Vorstand zu überzeugen. Hier finden Sie ein paar Tipps, mit denen Sie Ihre Kernargumente richtig vermitteln.



Verstehen Sie Ihre Vorstandsmitglieder

Vorstandsmitglieder unterscheiden sich oft aus demografischer sowie psychografischer Hinsicht voneinander. Ihre individuelle Einstellung gegenüber Technologie kann sich also stark unterscheiden und hängt nicht unbedingt vom Alter ab. Bisherige Erfahrungen mit Technologie und die Bereitschaft, sich mit neuen Innovationen auseinanderzusetzen, sind hier auch wichtige Faktoren.

Auf der rechten Seite finden Sie ein einfaches Raster. Damit ermitteln Sie die effektivsten Kommunikationsstrategien, um Entscheidungsträger von neuen Technologien zu überzeugen.

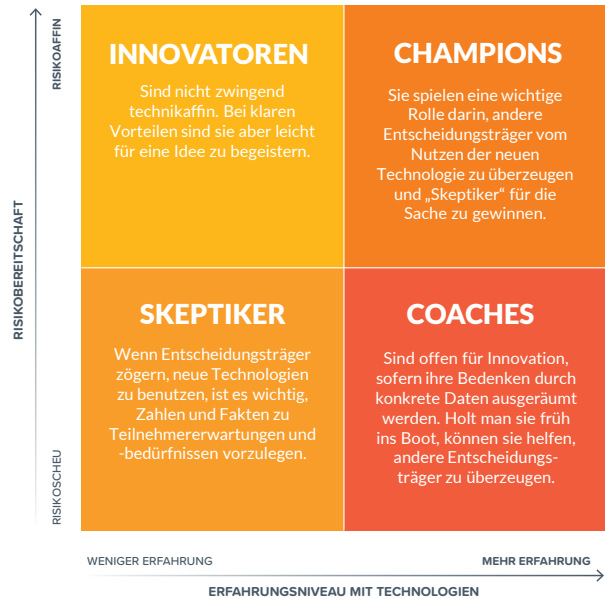
Der Prozess umfasst zwei Schritte:

1. Finden Sie heraus, wie hoch das Interesse der Entscheidungsträger an der Technologie ist, die Sie einführen möchten.
2. Schätzen Sie die technische Affinität der einzelnen Mitglieder sowie ihre Risikobereitschaft ab und agieren Sie entsprechend während der Diskussion.



Lesen Sie nicht ab!

Auch wenn Sie nicht genug Zeit haben, sich jedes Wort Ihrer Präsentation einzuprägen, ist es wichtig, dass Sie sie zumindest ein paar Mal vor einem Spiegel oder vor Kollegen üben. Ziel ist es, sich mit der Struktur vertraut zu machen und zu wissen, welcher Teil der Präsentation als Nächstes kommt. So klingt Ihr Vortrag weder nervös noch auswendig gelernt, sondern authentisch und selbstbewusst.



Folien ansehen →

Wir haben Notizen erstellt, die Sie individuell an Ihre Präsentation anpassen können. Sie sollte diese jedoch nicht Wort für Wort ablesen!





Blickkontakt herstellen

Dies ist ein einfaches, aber effektives Mittel, um Selbstbewusstsein auszustrahlen. Vortragscoach Seth Wyeth hat vor Kurzem im Inc. Magazin geschrieben:

Wenn Ihre Zuhörer sehen, dass Sie Ihnen in die Augen schauen, wirkt das als Einladung zu direkter Beteiligung. Ihr Publikum fühlt sich ermutigt, Ihnen seine Gefühle und Gedanken zu signalisieren – durch Kopfnicken, Stirnrunzeln oder skeptisches Anheben der Augenbrauen.

Diese einfache Methode verwandelt Ihre Präsentation in eine Konversation und Ihre Zuhörer in aktive Teilnehmer.

Um einen wirklich erfolgreichen Dialog mit Ihrem Publikum zu führen, müssen Sie jedoch darauf reagieren, was Ihre Zuhörer signalisieren. Wenn Sie beispielsweise Skepsis auf dem Gesicht eines Vorstandsmitglieds sehen, sollten Sie betonen: „Ich weiß, dass es erst schwer zu glauben scheint, aber ich verspreche Ihnen: Die Investition ist sinnvoll ...“



Achten Sie auf den Umgangston

Sie schätzen Ihre Vorstandsmitglieder und legen Wert auf deren Meinung – das sollte auch Ihr Ton ausdrücken. Sie sollten es vermeiden, als zu autoritär oder besserwisserisch wahrgenommen zu werden.

TED-Sprechtrainerin Gina Barnett erklärt, dass die Tonlage eingesetzt werden kann, um Ihre Argumente zu stärken:

Passen Sie Ihren Ton an das Thema Ihrer Präsentation an. Verkünden Sie gute Nachrichten nicht in einer monotonen Stimme oder ernste Nachrichten zu aufgeregt, da solche Unstimmigkeiten das Publikum vom Gesagten ablenken.

Barnett empfiehlt, das Skript oder die Notizen durchzugehen und sich dabei zu überlegen, was jeder Satz eigentlich vermitteln soll. Dies kann Ihnen helfen, die richtige Tonlage zu finden, um Ihre Botschaft zu stärken, anstatt Ihr Publikum von dem abzulenken, was Sie vermitteln möchten.



Typische Einwände gegen die Einführung einer Verbandsapp

Hier finden Sie einige der Haupteinwände, die Vorstandsmitglieder beim Kauf von Technologien wie einer Verbandsapp einbringen. Damit Sie gut vorbereitet sind, haben wir außerdem entsprechende Antwortvorschläge für Sie zusammengestellt.

Unsere Zielgruppe hat es nicht so mit Technik

Es stimmt schon, dass nicht jede Person, die an einer Veranstaltung teilnimmt, zwingend mit Technologie erprobt ist. Doch das ist gerade stark im Wandel. Technologie ist heutzutage in fast allen Unternehmen und Berufen fest etabliert – Tendenz steigend. Dadurch setzen sich auch Ihre Verbandsmitglieder stetig mit dem Thema auseinander und bilden sich weiter. Zusätzlich ist die EventMobi-Plattform eine der intuitivsten und benutzerfreundlichsten Event-Apps der Branche.

Ein weiterer wichtiger Aspekt: Menschen sind am stärksten motiviert, sich mit einer neuen Technologie auseinanderzusetzen, wenn sie ihren Mehrwert erkannt haben. Zeigen Sie Ihren Mitgliedern den Zusammenhang zwischen den Vorteilen der Verbandsapp und den Gründen, weshalb sie dem Verband beigetreten sind. Mit hoher Wahrscheinlichkeit werden sie die App herunterladen und sich damit beschäftigen.

Wir haben kein Budget für Event-Technologie

Diese Aussage könnte bedeuten, dass Sie dem Vorstand nicht erfolgreich vermittelt haben, wie eine Verbandsapp Ihrer Organisation bei der Bewältigung vieler Herausforderungen helfen kann. Oder die genannten Herausforderungen waren nicht dringlich genug, um dafür Geld in die Hand zu nehmen.

Eine Möglichkeit, um das Gespräch zu Ihren Gunsten zu beeinflussen: Gehen Sie erneut auf diese Herausforderungen ein und rechnen Sie vor, wieviel Geld Sie hierfür bereits ausgegeben bzw. verlieren.

Zu diesen Ausgaben und Verlusten zählen zum Beispiel:

- die Abwanderung von Mitgliedern
- der Druck von Event-Guides und Programmheften
- Portokosten für das Versenden von Verbandsbroschüren und Rundschreiben während des gesamten Jahres

Anschließend können Sie Ihrem Vorstand gegenüber betonen, dass die Einführung einer Verbandsapp Ihnen neue Sponsoringmöglichkeiten eröffnet. Dadurch lassen sich nicht nur die Technologiekosten decken, sondern auch zusätzliche Einnahmen generieren.

EXPERTEN-TIPP Aktualisieren Sie Ihre Sponsorenpakete!

Sie möchten neue Einnahmequellen finden, um die Kosten Ihrer Verbandsapp zu decken?

Lesen Sie unser E-Book:
**Erfolgreiche Sponsoring-
Strategien mit Eventtechnologie**

JETZT HERUNTERLADEN



Folien ansehen →

Wir haben ein paar grundlegende Kostenrechnungen auf den Folien 15 und 26 zusammengefasst, um Ihnen dabei zu helfen, die potentielle ROI einer Verbandsapp kalkulieren zu können.

Technologie macht unsere Veranstaltung unnötig komplex

Es stimmt, dass eine Menge technologische Lösungen im Umlauf sind und die meisten Veranstaltungsplaner weder die Zeit noch das Know-how haben, um mit mehreren Anbietern gleichzeitig zu arbeiten. Hier ist es hilfreich, auf eine integrierte Technologielösung zu setzen, die von der Registrierung über die Event-App bis hin zu Digitaler Beschilderung alles auf einer Plattform bietet. So vermeiden Sie es auch, sich für Preisverhandlungen oder Support mit mehreren Unternehmen gleichzeitig auseinandersetzen zu müssen.



Häufige Fragen (und Antworten!)

Wir haben über die Jahre zahlreiche Veranstaltungsplaner dabei beraten, die Idee einer Verbandsapp ihrem Vorstand zu präsentieren. Hierbei kommen oft ähnliche Fragen auf. Daher kann es für Ihre Vorbereitung durchaus hilfreich sein, sich diese durchzulesen und mit den Antworten vertraut zu machen.

F *Niemand in unserer Branche verwendet eine Verbandsapp. Warum sollten wir es dann tun?*

A Zahlreiche Verbände entscheiden sich dafür, Event-Apps bei ihren Veranstaltungen zu nutzen. Eine Verbandsapp ist im Endeffekt eine Erweiterung dieser Strategie. Darüber hinaus ist eine Investition in das Mitgliedererlebnis ein klarer Wettbewerbsvorteil, der Sie von konkurrierenden Organisationen abhebt. Gerade für jüngere Mitglieder könnte dies den entscheidenden Mehrwert darstellen, der sie dazu bringt, Ihren Verband zu auswählen.

F *Was für Training benötigen unsere Mitarbeiter, um die Technologie aufsetzen und betreuen zu können? Wie schwer ist sie zu benutzen?*

A Das Erstellen einer EventMobi App ist sehr einfach und intuitiv in der Bedienung. Jedes neue Mitglied des EventMobi-Teams – vom Support über die Buchhaltung bis hin zum Sales-Team – baut innerhalb seiner ersten Wochen eine komplette App selbst. Die Plattform ist sehr benutzerfreundlich und flexibel, sodass jeder lernen kann, sie zu benutzen, egal, ob er bereits technische Vorkenntnisse besitzt oder nicht.

F *Was passiert, wenn die App nicht genutzt wird?*

A Vergessen Sie nicht, dass es unmöglich ist, immer alle Mitglieder gleichzeitig glücklich zu machen. Wenn Sie sich jedoch darauf konzentrieren, dass die Mehrheit ein besseres Mitgliedererlebnis durch die Verbandsapp genießt, werden die übrigen Mitglieder früher oder später merken, dass sie etwas verpassen. So werden auch sie motiviert, die App herunterzuladen und selbst auszuprobieren.

Eine gut durchdachte Marketing-Strategie zur Bewerbung Ihrer Event-App ist natürlich maßgebend. Weitere Tipps hierzu finden Sie unserem [Ultimativen Handbuch für Event-App Marketing](#).

F *In welcher Höhe liegen normalerweise die Einnahmen, die durch Event-App-Sponsorship generiert werden können?*

A Dies hängt natürlich zu einem großen Teil von gewissen Faktoren (z. B. Mitgliederanzahl) Ihres Verbands ab. Jedoch konnten bereits viele EventMobi-Kunden die Kosten der Event-App über In-App-Sponsoringmöglichkeiten decken und sogar zusätzliche Einnahmen generieren.

Der tatsächliche Nutzen von In-App-Sponsoring ist im Gegensatz zu herkömmlichen Sponsoring-Angeboten klar messbar. So wird es viel einfacher, Kennzahlen wie Impressions, Klicks auf Banner-Anzeigen, Teilnahme an Umfragen, Website-Klicks und vieles mehr klar an Sponsoren zu kommunizieren.



Zeitplan und nächste Schritte

Zu guter Letzt: Um dem Vorstand zu zeigen, dass Sie Ihre Recherchearbeit gründlich durchgeführt haben, sollten Sie auf alle Fälle einen Zeitplan für das weitere Vorgehen bei der Einführung der Verbandsapp liefern. Hier finden Sie den üblichen Ablauf, nachdem ein Anbieter ausgewählt wurde:

1. Unterschreiben des Vertrags mit dem Anbieter
2. Kennenlernen Ihres persönlichen Customer Success Managers (*normalerweise innerhalb eines Tags*)
3. Ausführliches Gespräch zu Ihrer Verbandsapp mit Ihrem Customer Success Manager
(*1-3 Tage nach dem Kennenlernen*)
4. Onboarding-Gespräch mit dem Support-Team
(*abhängig vom Zeitpunkt Ihrer ersten Veranstaltung, normalerweise innerhalb eines Monats*)
5. Das Support-Team stellt Ihnen anschließend hilfreiche Praxisleitfäden und weitere Ressourcen zur Verfügung (*am selben Tag wie das Onboarding-Gespräch*)
6. Sie beginnen, die Verbandsapp zu erstellen
(*sobald Sie bereit sind*)

Sie sind bereit, Ihr Konzept zu erstellen? Verwenden Sie unsere Präsentationsvorlage.

JETZT HERUNTERLADEN

**Sie benötigen Unterstützung bei der Entwicklung Ihres Konzepts?
Vereinbaren Sie eine Demo mit einem EventMobi Event-Tech-Experten.**

 DEMO VEREINBAREN



Support und Customer Success



Unser Team ist Ihr Team

Einer der Gründe, warum viele unserer Kunden immer wieder EventMobi nutzen, ist unser einzigartiges Customer Success Team. Während Sie Ihre Verbandsmitglieder am besten kennen, ist es unsere Aufgabe, Ihnen die nötigen Tools und das Wissen an die Hand zu geben, damit Sie genau die richtige Verbandsapp für Ihre Zielgruppe gestalten und bewerben können.

Bei uns erhalten Sie einen persönlichen Customer Success Manager als Hauptansprechpartner und durchlaufen einen Einführungsprozess, der Sie und Ihr Team mit der Plattform vertraut macht.

Flexibilität ist der Schlüssel zum Erfolg

In der Planungsphase einer Veranstaltung passieren oft überraschende Dinge. Das EventMobi Support Team hilft Ihnen jederzeit, wenn unerwartete Änderungen notwendig sind.

Wir sind da, wenn Sie uns brauchen

Uns ist es wichtig, dass Sie uns stets erreichen können, wenn Sie Hilfe benötigen. Darum bieten wir umfangreiche Sprechzeiten an, in denen Sie unser Support-Team erreichen können.

Europa [Deutsch & Englisch]
Montag–Freitag 9–18 Uhr (MEZ)

Nordamerika [Englisch]
Montag–Sonntag 8–20 Uhr (EST)

**Für dringende Fälle und Live-Veranstaltungen bieten wir 24-Stunden-Support an.*



EventMobi unterstützt seit 2010 Veranstaltungsplaner und Marketing-Experten dabei, unvergessliche Veranstaltungserlebnisse zu schaffen.

Bereits 10.000 Unternehmen in 72 Ländern vertrauen der Eventtechnologie von EventMobi. Mit effektiven Tools wie Live-Umfragen, Teilnehmer-Chat oder individuellen Registrierungsseiten hat EventMobi das Veranstaltungserlebnis für Teilnehmer und Planer gleichermaßen verbessert. Umfassende Nutzungsberichte helfen außerdem Veranstaltern, datenbasierte Entscheidungen während und nach der Veranstaltung zu treffen, um so Kosten einzusparen sowie hochwertige Events bieten zu können. Wir unterstützen Sie in jeder Veranstaltungsphase.

Sie wollen mehr erfahren?
Besuchen Sie uns auf eventmobi.de

