Event-ROI & KPI-Scorecard

Messen Sie die Wirkung von Messen, Brand Activations und Corporate Events. Trennen Sie tatsächliche Ergebnisse klar von Prognosen.

01 | Ziele vor der Produktion definieren

- ☐ Primärziel festlegen: Pipeline, Kundenkontakte, Bekanntheit, Bindung oder Wissenstransfer.
- ☐ Zielgruppen und priorisierte Kundenunternehmen definieren.
- ☐ Verantwortliche für Messung und CRM-Kennzeichnung benennen.
- ☐ Ausgangswerte, Attributionszeitraum und Berichtstermine abstimmen.

02 | KPI-Messrahmen

Phase	Kennzahlen	Ziel / Verantwortlich
Vor dem Event	Eingeladene Zielaccounts; gebuchte Termine; Anmeldequote	_____
Währenddessen	Qualifizierte Gespräche; Teilnahme; Demos; Termine	_____
7–30 Tage danach	Follow-up-Quote; Folgetermine; neue Opportunities	_____
90–180 Tage danach	Gewonnene Aufträge; realisierter Rohertrag; beeinflusste Pipeline	_____
Markenwirkung	Erinnerung, Botschaftsverständnis, Zufriedenheit	_____

03 | Budget & ROI

Gesamtkosten: _____ Qualifizierte Gespräche: _____

Kosten je qualifiziertem Gespräch = Gesamtkosten ÷ qualifizierte Gespräche.

Zugeordneter Rohertrag aus abgeschlossenen Aufträgen: _____

Realisierter ROI = (zugeordneter Rohertrag − Gesamtkosten) ÷ Gesamtkosten × 100 %.

04 | Beispielprognose (kein realisierter ROI)

Beispiel: Eventkosten 250.000 EUR; beeinflusste Pipeline 4 Mio. EUR; angenommene Abschlussquote 25 %; Bruttomarge 60 %; Event-Attribution 40 %. Prognostizierter zurechenbarer Rohertrag: 240.000 EUR. Prognose-ROI: −4 %. Das ist eine Modellrechnung, kein Nachweis für zusätzlichen Umsatz.

05 | Datenqualität prüfen

- ☐ „Qualifiziertes Gespräch“ einheitlich definieren.
- ☐ Neue Pipeline von bereits bestehenden, beeinflussten Chancen trennen.
- ☐ Attributionsannahmen dokumentieren und Doppelzählungen vermeiden.
- ☐ Prognosen und tatsächlich abgeschlossene Aufträge getrennt ausweisen.
- ☐ Vertriebszyklen und Abschlusszeitpunkte berücksichtigen.
- ☐ Qualitative Erkenntnisse und Verbesserungen ergänzen.

06 | Management-Zusammenfassung

Primärziel: _____

Ergebnis im Vergleich zum Ziel: _____

Wesentliche Geschäftsergebnisse: _____

Was wir beim nächsten Mal verbessern: _____

Sie planen ein Corporate Event? Sprechen Sie mit Vision Spotlight Events über Ziele, Ort, Zeitplan und Leistungsumfang.

visionspotlight.com | l.kast@visionspotlight.com

Planungshilfe ohne Rechts- oder Finanzberatung. Prüfen Sie Anforderungen, Vertragsbedingungen und Annahmen für Ihr konkretes Projekt.