



**VOGEL** COMMUNICATIONS  
GROUP



01.12.2022

# **(Messe-)Video-Promotion im B2B Bereich in China**



Vogel – **seit mehr als 100**  
Jahren mit internationalen  
Medien ein Brückenbauer in  
die globalen Märkte.



1891

1921

2022



# Die Vogel Communications Group bietet Ihnen alle relevanten Kompetenzen und Services aus einer Hand

**Kommunikations-  
Expertise** für den  
chinesischen Markt



**Branchen  
Know-how** durch  
Fachredaktionen



**Zielgruppenzugang**  
durch Fachmedien  
und Events in China

**MM** 现代金属加工

**MM** 自动化与驱动

**MM** 现代物流

**AI** 汽车制造业

**PRECIS** 流程工业

**PharmaTEC** 制药业

**FACTORY** 实验与分析

**messbar mehr Kommunikationserfolg**



# Agenda

## **(Messe-)Video-Promotion im B2B Bereich in China**

**01.12.2022**

Unterschiede im User-Verhalten (DE vs. CN)	06
Video Marketing im B2B Bereich in China	12
Was kommt gut beim chinesischen Publikum an?	13
Case Study	14
Q & A	23
Kontakt	24





Kultureller Unterschied

Sprachbarriere

Fehlendes Markt Know-how

Unterschiedliche Geschäftsnormen

## Was sind Ihre größten Herausforderungen?



Reiserestriktionen von  
und nach China

Hohe Wettbewerbsdichte

Suche nach Leads  
zeitaufwändig?

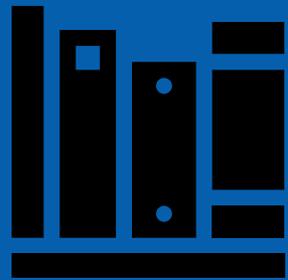
Schwieriger Zugang zu  
chinesischen Kunden

Die einzigartige Marketing Plattformen



# Unterschiede im User-Verhalten der Zielgruppen im B2B Bereich (DE vs. CN)

Unverzichtbares



生活中不可缺少



# Unterschiede im User-Verhalten der Zielgruppen im B2B Bereich (DE vs. CN)

Tools und Kanäle



You Tube



Google

平台和渠道



# Unterschiede im User-Verhalten der Zielgruppen im B2B Bereich (DE vs. CN)

Informationsquelle

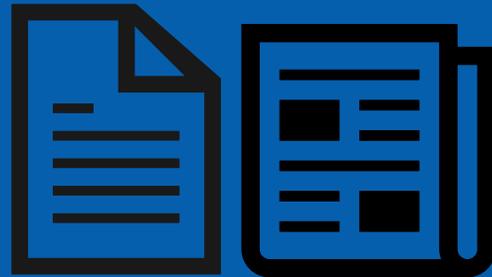


信息来源



# Unterschiede im User-Verhalten der Zielgruppen im B2B Bereich (DE vs. CN)

Content-Format

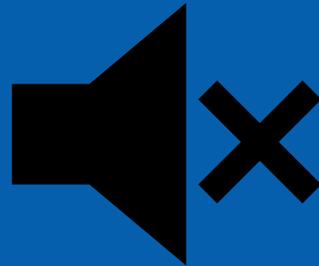


内容形式



# Unterschiede im User-Verhalten der Zielgruppen im B2B Bereich (DE vs. CN)

Beim Teilen von Videos



分享视频



# Zusammenfassung

- Video Marketing: eine unterhaltsame und informative Weise, um richtige Zielgruppe zum richtigen Zeitpunkt anzusprechen.
- Der chinesische Alltag hat zudem viel mehr digitale Schnittpunkte als der in Deutschland.
- Eigene Plattformen, Trends und Vorlieben in China
- Gleiche Plattformen und Apps für Privates und Geschäftliches
- Beliebteste Content-Format in China sind Bewegtbilder/Videos

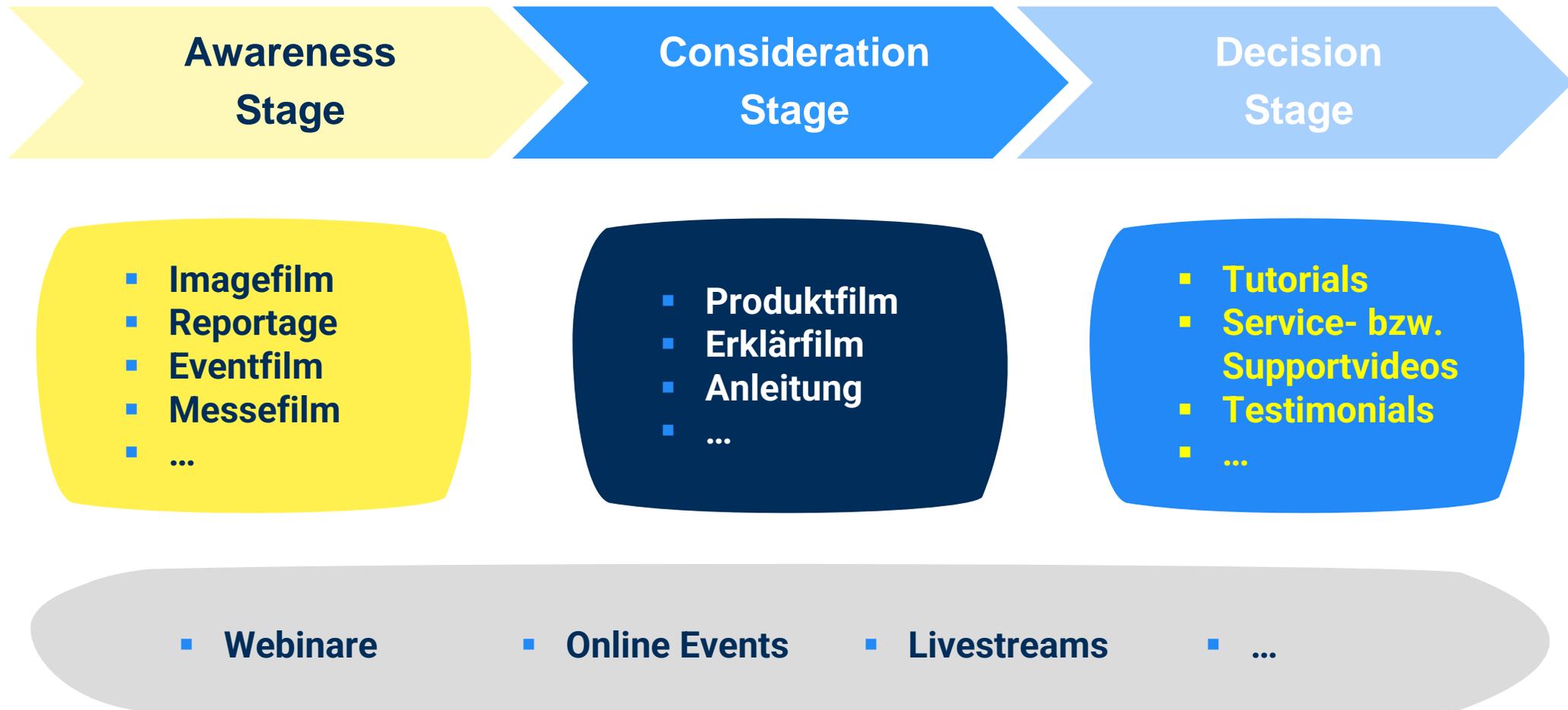


# Darum funktioniert das Video Marketing in China auch im B2B Bereich so gut

- Video Marketing: eine unterhaltsame und informative Weise, um richtige Zielgruppe zum richtigen Zeitpunkt anzusprechen.
  - Der chinesische Alltag hat zudem viel mehr digitale Schnittpunkte als der in Deutschland.
  - Eigene Plattformen, Trends und Vorlieben in China
  - Gleiche Plattformen und Apps für Privates und Geschäftliches
  - Beliebteste Content-Format in China sind Bewegtbilder/Videos
- besonders während der strengen Lockdowns und Maßnahmen, die wegen der Covid19-Pandemie in China angeordnet wurden, hat sich diese Entwicklung nochmal verstärkt



# Was kommt gut beim chinesischen Publikum an?





**Erfolgreiches Beispiel:  
Crossmediale Kampagne  
zur Hannover Messe 2022**





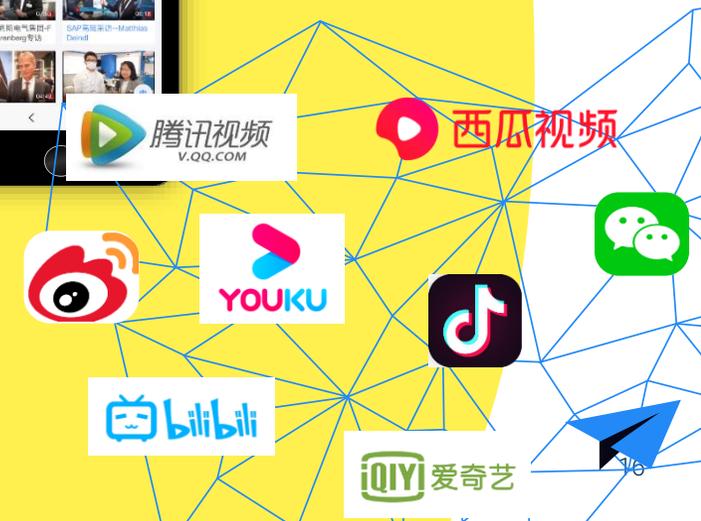
# Die Erfolgsformel in der Praxis



# Videoproduktion auf der Hannover Messe



Die Postproduktion erfolgte über Nacht bei unseren Kolleg:innen in China, sodass bereits am 2. Messttag die ersten Videos in China verfügbar waren.



# Crossmediale Kampagne

## Interview mit Geschäftsleitern



# Crossmediale Kampagne

Videos auf dem Messestand (Produkte & Technologie)



# Crossmediale Kampagne

Videopromotion über Social Media Kanäle



Die in englischer Sprache geführten Interviews wurden ins Chinesische übersetzt und über die Social Media-Kanäle unserer Fachmedien distribuiert.



# Crossmediale Kampagnen zu den Weltleitmessen 2023

Hannover Messe 2023, Hannover, 17. - 21. April 2023

EMO Hannover 2023, Hannover, 18. - 23. September 2023

Interpack 2023, Düsseldorf, 04. - 10. Mai 2023

IAA Mobility 2023, Munich, 05. - 10. September 2023

...



## Beispiele:

<https://zhibo.vogel.com.cn/live/watch/technology/m4yrbn5m> (Hannover Messe 2022)

<https://zhibo.vogel.com.cn/live/watch/general/o9r72p6o?referVisitorId=257702450&from=singlemessage> (ACHEMA Messe 2022)

Haben Sie dazu noch

**F**

ragen?



## Lassen Sie uns jetzt über Ihre Ziele sprechen



Jiaqi Zhu  
Senior Consultant & Business Development  
China Markets  
+49 93 14182433  
[Jiaqi.zhu@vogel.de](mailto:Jiaqi.zhu@vogel.de)





# Vogel Roadshow

WIR BRINGEN DIE LÖSUNGEN FÜR  
IHR B2B MARKETING ZU IHNEN

Jetzt kostenlos anmelden





[www.vogel.de](http://www.vogel.de)