

## **CXN: Customer Engagement neu gedacht**

*Hootsuite launcht mit der CXN (Connection) weltweites Social-Experience-Event*

**Hamburg, 29. Mai 2020** – [Hootsuite](#), der Marktführer für Social-Media-Management, ruft mit der [CXN](#) ein weltweites virtuelles Event ins Leben, das die Rolle der sozialen Medien im Fokus des Customer Engagements neu definiert. Die Veranstaltung findet am 9. und 10. Juni über drei Zeitzonen hinweg statt und wird live aus London, Vancouver und Sydney übertragen.

„Die Corona-Pandemie hat Marken dazu gezwungen, ihren Geschäftsalltag neu zu überdenken“, sagt Ryan Holmes, CEO von Hootsuite. „Echte menschliche Beziehungen zu Kunden und Fans aufzubauen, ist daher wichtiger denn je geworden. Social Media ist der einzige Kanal, über den Unternehmen und Marketer mit ihnen interagieren können und noch dazu eine relevante und authentische Stimme haben, wann und wo auch immer diese benötigt wird.“

In dieser herausfordernden Situation bringen die sozialen Netzwerke Menschen näher zusammen: Aktuell verbringen User weltweit rund [45 Prozent mehr Zeit auf Social Media](#) als noch vor dem Ausbruch von COVID-19. Unternehmen müssen daher umdenken, um ihr digitales Potential zu entfalten. Das bedeutet vor allem, vernetzter, responsiver und Daten getriebener zu agieren und sich so schneller an das Verhalten ihrer Kunden anzupassen.

**CXN (Connection) ist Hootsuites branchenprägendes virtuelles Social-First-Event**, das Brands und Marketer dabei unterstützt, ihre sozialen Kanäle in leistungsstarke Customer-Engagement-Plattformen umzuwandeln. CXN bietet dabei einen Mix aus aufgezeichneten Sessions und Live-Streams sowie Games und musikalische Liveacts.

„Das Event ist zwar als weltweite Konferenz ausgelegt, aber das Connect Hub bleibt auch danach online verfügbar“, sagt Stephanie Genin, VP of Global Enterprise Marketing bei Hootsuite. „Indem jeder einen Zugang zu unserem Event erhält, sind wir in der Lage, eine Community aufzubauen, die dazu beiträgt, den sozialen Wandel voranzutreiben. So können wir gemeinsam wirkungsvolle soziale Erfahrungen für Kunden, Mitarbeiter und Partner schaffen.“

CXN bietet außerdem eine Plattform, um die positive Rolle der sozialen Netzwerke in der Gesellschaft zu diskutieren. Des Weiteren wird als Ergänzung zum geplanten Line-up eine Aufführung von der Band Walk Off the Earth stattfinden.

### ***Session Highlights:***

**Soziale Medien nutzen, um zu führen – ob mit oder ohne Krise.** Ein Gespräch mit Hootsuite CEO [Ryan Homes](#) und [Damian Corbet](#), Autor von The Social CEO.

**Den Wert und die Transformation der sozialen Medien vorantreiben.** Seit zwei Jahrzehnten unterstützt [Charlene Li](#) von Alimeter Menschen dabei, die Zukunft zu sehen. Sie zeigt, wie Unternehmen in Zeiten großer Verunsicherung schwierige Entscheidungen treffen können und was

Führungskräfte tun müssen, um ein disruptives Mindset zu entwickeln, das jeden Aspekt des Unternehmens durchdringt.

**Raum für Interaktionen schaffen.** Von der Theorie zur Praxis mit den Hootsuite Kunden UK Parliament, Antalis, Clarins und eBay. Erfahren Sie mehr über ihre Programme, Teams und Techniken, die sie in den sozialen Medien so erfolgreich machen.

**Wie soziale Netzwerke Kunden und Usern durch die Krise helfen.** Erfahren Sie von den Experten von Twitter, Pinterest und Workplace from Facebook, wie sie Mitarbeiter und User durch die COVID-19-Zeit begleiten.

#### **Workshops:**

**Online-Kurs: Ziele ausrichten, um den Erfolg auf Social Media zu messen.** Lernen Sie, wie Sie Erfolge effektiv messen können, indem Sie Geschäftsziele an Abteilungszielen und sozialen Kennzahlen ausrichten.

**Strategie: Die Kunst des Fokussierens.** [Simon Kemp](#) gibt Einblicke in das digitale Verhalten auf Basis seiner Sammlung von COVID-19-Daten und skizziert, wie auch 2020 gute Ergebnisse erzielt werden können.

**Die Dynamik in Advocacy-Programmen aufrechterhalten.** Die Experten von Hootsuite erklären die Vorteile von Advocacy-Programmen und zeigen, wie Content schneller bereitgestellt werden kann. Die Session beinhaltet das ABC der Erfolgsmessung und zeigt, wie der Effekt durch die Integration von Advocacy-Modellen in andere Kanäle gesteigert werden kann (exklusiv, nur mit Vorregistrierung).

**Erste Schritte mit Social Selling.** Ein schneller Crashkurs über Social Selling. Erfahren Sie, wie Sie CRM-Daten in Kombination mit Social nutzen, profitieren Sie von Best Practices, um Verkaufssignale zu entdecken und lernen Sie, wie Sie Google My Business in soziale Verkaufsstrategien implementieren.

CXN beinhaltet außerdem Preise und eine Networking Lounge und wird als Live HD-Stream am 9. und 10. Juni übertragen. Seien Sie unter #HootsuiteCXN dabei.

Die komplette Agenda und die Registrierungsmöglichkeit finden Sie hier: [hootsuite.com/pages/cxn-2020](https://hootsuite.com/pages/cxn-2020).

#### **Über Hootsuite**

Hootsuite ist die am meisten verwendete Social-Media-Management-Plattform mit weltweit über 18 Millionen Nutzern. Gegründet wurde das Unternehmen 2008 von Ryan Holmes in Vancouver, Kanada. Hootsuite ist heute an 12 internationalen Standorten mit knapp 1.000 Mitarbeitern vertreten. Die Plattform liefert zentral Content aus, misst und analysiert Social-Media-Aktivitäten in Echtzeit und ist um über 250 Business-Applikationen wie Salesforce oder Adobe erweiterbar. Das intuitive Dashboard ermöglicht das einfache Handling von zahlreichen sozialen Netzwerken, darunter Facebook, Twitter, LinkedIn, Pinterest, YouTube, Instagram, WeChat und Wordpress und kann auf die spezifischen Erfordernisse von Unternehmen angepasst werden. So bauen Anwender Kundenbeziehungen auf, analysieren die Bedürfnisse des Marktes und steigern ihren Umsatz.

Weitere Informationen unter <https://hootsuite.com/de/>