

GOLF WEEK

Eine Messe. Vier Geschäftsziele. Wie die TOP GOLF SHOW VIENNA Partnerpflege, Akquise und Community-Building erfolgreich vereinte

Auf einen

Blick

Gast

SPORTCOMM gmbh / GOLF WEEK

Gruppengröße

ca. 3000 Gäste aus dem Netzwerk
(bestehende Partner, potenzielle Kunden &
Community) mit und ohne Golf-Erfahrung

Anlass

Messe [Top Golf Show Vienna] zur Bündelung
von Partnerpflege, Neukundengewinnung,
Markenpräsenz und Community-Building

Zu dem Unternehmen

GOLF WEEK ist eine Marke der SPORTCOMM GmbH und zählt zu den führenden Plattformen für den Golfsport im deutschsprachigen Raum. Mit der etablierten Golfzeitung, digitalen Medien und Veranstaltungen verbindet GOLF WEEK Golfende, Unternehmen und Partner der Golfbranche und bietet eine Plattform für Information, Inspiration und Networking.

<https://www.golfweek.at/>

Event-Highlights

- Moderne, gut erreichbare Eventlocation
- Professionelle Betreuung von der Planung bis zur Umsetzung
- Flexible Flächen für Networking und Präsentationen
- Ein Konzept, das Golfende und Nicht-Golfende gleichermaßen aktiv einbindet
- Effiziente Bündelung von vier strategischen Unternehmenszielen an einem Ort



Auslöser & Herausforderung

Partnerpflege, Neukundengewinnung, Markenpräsenz und Community-Building sollten für GOLF WEEK in einem einzigen Veranstaltungsformat vereint werden. Die TOP GOLF SHOW VIENNA sollte dabei weit mehr sein als eine klassische Messe oder ein reines Networking-Event- ein Format, das Menschen verbindet, Austausch fördert und konkrete Geschäftschancen schafft.



Entscheidungsfindung

Topgolf bot die ideale Plattform, um Business-Networking, Präsentationen und gemeinsames Erleben zu verbinden, sodass Kontakte auf natürliche Weise entstehen konnten.

Auswahlkriterien

- moderne, gut erreichbare Eventlocation für Aussteller und Besucher
- professionelle Betreuung von der Planung bis zur Umsetzung
- flexible Flächen für Networking und Präsentationen
- ein Konzept, das Golfende und Nicht-Golfende gleichermaßen einbindet



Planung & Durchführung

Die Zusammenarbeit zeichnete sich durch eine professionelle Betreuung durch Topgolf aus – von der ersten Planung bis zur reibungslosen Umsetzung.

Teilnehmerrückmeldung

Für uns war vor allem effiziente Bündelung entscheidend: Partnerpflege, Akquise, Präsentation und Community-Building fanden an einem Ort statt. Dadurch konnten wir mit einem Event mehrere Ziele gleichzeitig erreichen und wertvolle Folgekontakte schaffen.“
- GOLF WEEK



Zusammenfassung

Der größte Erfolg lag in der effizienten Bündelung von vier strategischen Unternehmenszielen in einem einzigen Format. Die Wirkung war unmittelbar spürbar. Die Community wurde aktiviert, bestehende Partnerschaften intensiviert und neue Kontakte geknüpft. Aus den Begegnungen vor Ort entstanden konkrete Folgegespräche, neue Kooperationsmöglichkeiten und nachhaltiger geschäftlicher Mehrwert.