

VDZ Akademie

SO SCHÖPFEN SIE KUNDEN- POTENTIALE OPTIMAL AUS – E-MAIL-MARKETING STRATEGISCH EINSETZEN

- Mit kleinem Budget das Geschäftsmodell stärken
- Anforderungen an eine E-Mail Marketing Software
- Adressverteiler signifikant vergrößern
- Darstellung auf mobilen Endgeräten optimieren
- Erfolgsauswertung und Kampagnenoptimierung

**Early Bird
bis 30.07.2015**

KÖLN, 05. NOVEMBER 2015

DAS SEMINAR

E-MAILS MEIST GENUTZTE ANWENDUNG IM INTERNET

Die E-Mail gehört nach wie vor zu den meistgenutzten Anwendungen im Internet – auch bei Jugendlichen: Der Anteil der E-Mail-Anwender ist mit rund 80% genauso groß wie der Anteil der Social Networking-Anwender (Quelle: Fmaily Online Safety Institute 2013).

STEIGENDE RELEVANZ DES E-MAIL MARKETING

Mit der wachsenden Bedeutung von (Mobilen) Apps und Paid Content-Produkten wird die Relevanz des E-Mail Marketing weiter zunehmen: Mit E-Mails können Besucher in Abonnenten überführt, Kundenpotentiale bestmöglich ausgeschöpft und Kündiger zurückgewonnen werden.

„200 %“ AUS E-MAIL MARKETING HERAUSHOLEN - ABER WIE?

Doch wie lässt sich E-Mail Marketing strategisch einsetzen, um das eigene Geschäftsmodell zu stärken? Wie können bestehende Mailings und Newsletter optimiert werden und mit welchen Taktiken lassen sich qualitativ hochwertige E-Mail Adressen gewinnen?

THEMENSCHWERPUNKTE

- Einführung und strategische Einordnung: Wie Sie mit E-Mails Ihr Geschäftsmodell stärken
- Lifecycle- und Trigger-Mails: E-Mail Marketing ist mehr als ein Newsletter
- Bevor es losgeht: Anforderungen an eine E-Mail Marketing Software und eine Übersicht empfehlenswerter Anbieter
- Schlüsselfaktor Betreffzeile - Was ist zu beachten?
- Zustellrate verbessern - damit Ihre E-Mails nicht im Spam-Ordner landen!
- E-Mail Capturing: Wie Sie Ihren Adressverteiler richtig aufbauen und anschließend signifikant vergrößern
- Best Practices: Grundlagen und neue Ideen für erfolgreiche Mailings
- Die E-Mail wird mobil: Mit einem Responsive Design die Darstellung auf mobilen Endgeräten optimieren
- Erfolgsmessung, -auswertung und Kampagnenoptimierung
- Exkurs: „Nach dem Klick ist vor dem Kauf“
 - > Weiche Landung: Mittels Landigpage aus Besuchern Kunden machen
 - > Mit optimierten Formularen die Conversion Rate erhöhen

TEILNEHMERNUTZEN

E-Mail Marketing ist ein extrem mächtiges und kosteneffizientes Marketing Werkzeug, das durch flexible Umsetzungsmöglichkeiten den regelmäßigen Kundenkontakt wesentlich vereinfacht. Das Seminar zeigt mögliche Strategien und Zielsetzungen für die Verlagsbranche auf. Sie erhalten neue Impulse, um Ihre eigenen E-Mail Marketing Maßnahmen auch mit kleinem Budget auf- und auszubauen, den Adressbestand zu vergrößern und mittels einem systematischen Testingprozess Ihre Kampagnen fortlaufend zu optimieren.

Die Teilnehmer erhalten eine Checkliste mit den wichtigsten Schritten zur Umsetzung eines erfolgreichen E-Mail-Marketing im eigenen Unternehmen.

TEILNEHMER

Marketing-Verantwortliche, Young Professionals und Online-Verantwortliche mit ersten Erfahrungen im Online- / E-Mail Marketing.

REFERENT



NICO ZORN

Mitgründer / Partner, Saphiron GmbH

Nico Zorn ist Mitgründer und Partner der saphiron digital strategy consultants. Die Unternehmensberatung zählt führende Unternehmen aus dem Handel und der Medienbranche zu ihren Kunden. Vor der Gründung der Saphiron GmbH verantwortete er von 2004 bis 2008 das Online-Marketing bei einem mittelständischen Softwarehersteller in Bonn. In dieser Funktion war er maßgeblich an dem Aufbau des Geschäftsbereichs E-Mail-Marketing und der Vermarktung einer E-Mail-Marketing-Software beteiligt. Zorn beschäftigt sich seit 14 Jahren intensiv mit Online-Marketing Themen und ist als Referent, Dozent und Autor aktiv.

Seit 2003 veröffentlicht er das EmailMarketingBlog.de.

INFORMATIONEN ZUM SEMINAR

KONDITIONEN

Tagungsbeitrag: für Mitglieder 590,- Euro (zzgl. MwSt.)
für andere Teilnehmer 720,- Euro (zzgl. MwSt.)

Early Bird Raten bis zum 30.07.2015:

Tagungsbeitrag: für Mitglieder 440,- Euro (zzgl. MwSt.)
für andere Teilnehmer 590,- Euro (zzgl. MwSt.)

Der Seminarbeitrag enthält ein Mittagessen sowie die Pausen- und Seminargetränke. Teilnehmerabsagen sind bis vier Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei. Bei späterer Absage wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDZ Akademie GmbH, jederzeit einsehbar unter www.vdz-akademie.de

TERMIN UND ORT

Köln, 05. November 2015
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Hotel Mondial am Dom Cologne
Kurt-Hackenberg-Platz 1
50667 Köln
Tel.: +49 221 20630

<http://www.mgallery.com/de/hotel-1306-hotel-mondial-am-dom-cologne-mgallery-collection/index.shtml>

ANMELDUNG

Bitte schicken Sie so bald wie möglich die untenstehende Fax-Anmeldung an **Fax-Nr. 030 - 72 62 98 - 114** oder **per Post** an:

VDZ Akademie GmbH
Anett Breitsprecher
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin

T. +49 30 - 72 62 98 - 158
F. +49 30 - 72 62 98 - 114
a.breitsprecher@vdz-akademie.de

Unter www.vdz-akademie.de können Sie sich auch **online anmelden**.

HIERMIT MELDE ICH MICH AN ZUM SEMINAR

SO SCHÖPFEN SIE KUNDENPOTENTIALE OPTIMAL AUS – E-MAIL-MARKETING STRATEGISCH EINSETZEN

An der Veranstaltung am 05. November 2015 in Köln nimmt aus unserem Hause teil

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

