

ABOS GEWINNEN UND HALTEN

Marketing – Basics – Service

Hamburg, 28. Januar 2016

09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Das Abonnement spielt im Zeitschriften-Vertriebsmix mehr denn je eine tragende Rolle und stellt eine wichtige plan- und steuerbare Größe in der Auflagen- und Erlösstruktur eines Titels dar. Zugleich wird die Gewinnung von Neu-Abonnements durch die fortschreitende Digitalisierung immer komplexer. Eine Vielzahl von neuen Kommunikationskanälen ist hinzugekommen, so dass sich viele Maßnahmen in den Online- bzw. Digitalbereich verlagert haben. Parallel haben sich Kundenanforderungen und -erwartungen deutlich verändert, deren Erfüllung eine zentrale Aufgabe des modernen Abo-Marketings ist.

Themen

- Die Rolle des Abonnements im Vertriebsmix
- Angebotsformen / Werbewege / Werbemittel
- Kreative Grundsätze der Abo-Werbung (Print und Online)
- Schwerpunkt „Online-Marketing“
- Digitaler Vertrieb
- Die Bedeutung von Kundendaten und ihrer Nutzung
- Das BMD-Geschäft in allen Aspekten (Bedeutung der Auflage, Image der Werbung, Verhältnis Verlag-BMD-Abonnent)
- Faktoren für erfolgreiche Abo-Betreuung

Das nehmen Sie mit

Das Abonnement ist der wohl komplexeste Vertriebskanal und dessen Verständnis ein wichtiger Schritt in der Steuerung Ihrer Auflagen. Das Seminar beleuchtet alle Aspekte des Abo-Geschäfts und gibt einen kompakten Überblick zu den vielfältigen Themengebieten. Ins Besondere die Veränderungen im Bereich der Kundenanforderungen sowie die richtige Reaktion hierauf werden intensiv beleuchtet. Sie erhalten neue Impulse, um andere Marketing-Ansätze auszuprobieren und neue Wege in der Kundenwerbung und -bindung zu gehen. Die Teilnehmer erhalten einen Handwerkskoffer, um sich im Abo-Geschäft zu behaupten.

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter in Disposition, Marketing und Verkauf sowie Außendienstmitarbeiter, die interessante Grundlagen über Dispositions- und Marketing-Instrumente aus Verlag und Grosso kennen lernen möchten.

VDZ Mitglied

Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.**

Nicht Mitglied

Regular Rate **720 € zzgl. MwSt.**



UWE BRONN

Geschäftsleitung,
ZENIT Pressevertrieb



JÖRN KELTERER

Geschäftsführer,
Rosenzweig & Schwarz



JESSICA SONNENBERG

Leitung Business Development,
DPV Deutscher Pressevertrieb



CHRISTIAN SÜSS

Senior Direktmarketing Manager
DPV Deutscher Pressevertrieb

Anmeldung

Konditionen VDZ Mitglied
Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.**

Nicht Mitglied
Regular Rate **720 € 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.

Das Seminar ist als Teil des zweijährigen Zertifikatskurses „Experte im Pressevertrieb“ anerkannt. Bereits absolvierte VDZ Akademie Seminare im Rahmen des Zertifikatskurses können nachträglich angerechnet werden.

Termin und Ort **28. Januar 2016**
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Mercure Hotel Hamburg Mitte
Schröderstiftstraße 3
20146 Hamburg

Tel.: +49 (0) 40 450690
<http://www.mercure.com>

Anmeldung An der Veranstaltung **ABOS GEWINNEN UND HALTEN**
am **28. Januar 2016 in Hamburg** nimmt aus unserem Hause teil

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

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



Jennifer Panse
VDZ Akademie GmbH
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin

Telefon 030 . 72 62 98 - 113
Telefax 030 . 72 62 98 - 114
E-Mail j.panse@vdz-akademie.de

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

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!