

## Der erfolgreiche Titel im Pressemarkt: Herausforderung für Verlage und Grosso

Unterschleißheim, 28. Juni 2016  
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Jedes Jahr kommen über 600 neue Presstitel in den Handel. Der Markt braucht diese Neuerscheinungen, denn nur durch eine ständige Erneuerung innerhalb des Pressesortiments lassen sich die rückläufigen Tendenzen etablierter Titel und Segmente einigermaßen ausgleichen. Für seinen Erfolg braucht jeder neue Titel im Verlag/ND und im Presse-Grosso eine umfangreiche und intensive Vorbereitung. Bis er im ZZ-Regal oder auf der Verkaufstheke im Einzelhandel für den Verbraucher präsent ist, sind in punkto Vertriebstechnik und Absatzmarketing zahlreiche Schritte zu absolvieren.

Bei allen notwendigen Überlegungen und Maßnahmen sind auch die Grundsätze des Koordinierten Vertriebsmarketing (KVM) zu beachten.

**Das sind die Themen**

- Produktplanung, Zielgruppenbestimmung und Auflagenmix
- Festlegung des Erstverkaufstages und der Absatzwege
- Einführungsmarketing und Druckauflage
- Publikumswerbung und Verkaufsförderung
- Copypreis und Handelsspannen
- Objektdatenblatt und Pressecode
- Verteilerauswahl und Bezugsregulierung
- Verkaufsdaten und Schwachstellenanalyse
- Angebotsoptimierung und Außendienstesinsatz

**Das nehmen Sie mit**

Das Seminar informiert über alle Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, damit ein neuer Titel seine Chancen im Markt realisieren kann. Sie erhalten Einblicke in die strategische Marketingüberlegung vor dem Titellaunch und lernen einen sicheren Umgang bei der operativen Einführung eines Presseprodukts. Außerdem bekommen Sie einen Leitfaden zur Markteinführung sowie Fallbeispiele, die einen detaillierten Überblick über erfolgreiche Einführungen in der Vergangenheit liefern. Anhand der Beispiele erfolgreicher Markteinführungen aus unterschiedlichen Segmenten erfahren Sie, wie die betreffenden Verlage im Einzelnen vorgegangen sind. Dabei wird deutlich, wie im Rahmen unterschiedlicher Marketing-Strategien – je nach Titel bzw. Zeitschriftengattung – unterschiedliche vertriebliche Instrumente zum Einsatz kommen. Wichtig: Kreative Vertriebsideen fördern den Starterfolg

**Wer daran teilnehmen sollte**

Vertriebsleiter, Marketingleiter, Verkaufsleiter, Disponenten und Mitarbeiter aus dem Vertriebsaußendienstmitarbeiter

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

Nicht Mitglied  
Regular Rate **740 €** zzgl. MwSt.



**MARKUS CERNY**  
Leitung Verlagsbereich Burda,  
MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb



**MONIKA HENNIG**  
Vertriebsleiterin,  
Jost Pressegrossvertrieb



**CLAUDIA HOFBAUER**  
Senior Account Manager/  
Stv. Verlagsbereichsleiterin,  
MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb



**ASTRID SCHÜLKE**  
Vertriebsleiterin,  
DPV Deutscher Pressevertrieb

# Anmeldung

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

Nicht Mitglied  
Regular Rate **740 € 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. Juni 2016**  
**09:30 Uhr – 17:00 Uhr**

MZV Moderner Zeitschriften Vertrieb GmbH & Co. KG  
Ohmstraße 1  
85716 Unterschleißheim

**Anmeldung** An der Veranstaltung **Der erfolgreiche Titel im Pressemarkt**  
am **28. Juni 2016 in Unterschleißheim** nimmt aus unserem Hause teil

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

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

**Kontakt**



**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](mailto:j.panse@vdz-akademie.de)

Unter [www.vdz-akademie.de](http://www.vdz-akademie.de) können Sie sich auch **online anmelden**.

**Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!**