

Early Bird bis 24.06.2016

Abomarketing wirtschaftlich erfolgreich steuern!

Hamburg, 29. September 2016

09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Erfolgreiches Abomarketing ist für Verleger von stark wachsender wirtschaftlicher Bedeutung – gleich, ob es sich um die Vermarktung klassischer Print- oder um Digital-Abonnements handelt. Viele Verleger haben ihre Vermarktung in allen On- und Offline-Vertriebskanälen immer weiter verfeinert und perfektioniert. Aber: Die Dinge „nur“ richtig zu tun, reicht heute nicht mehr aus, um nachhaltig erfolgreich sein zu können.

Große Sparpotenziale und/oder Erlöszuwächse können auch heute noch realisiert werden, wenn die richtigen Ziele für jede Publikation, in jedem Vertriebskanal und mit jeder Angebotsform definiert und stringent verfolgt werden. Aber wie definiert man „die richtigen Ziele“? Und wie setzt man richtige Zielsetzungen in einfache operative Guidelines und KPIs um?

Das Seminar vermittelt an Hand eines Fallbeispiels und weiterer Beispiele aus der Praxis einen umfassenden Ansatz, mit dem man einfach unternehmerische Ziele und adäquate KPI-Leitplanken definiert und das Abo-Marketing operativ steuert. Dies geschieht zum Teil in Gruppenarbeiten, um den Teilnehmern die praktische Anwendung des Systems zu ermöglichen.

Das sind die Themen

- Definition und Erläuterung wesentlicher KPIs (CpO, IpO, Haltbarkeit et al), vor allem aber der Zusammenhänge und Interdependenzen zwischen ihnen
- Deckungsbeitragsrechnung für die Abogewinnung einfach selber machen
- Angebotsformen: wie Angebote die Kunden „erziehen“
- für jeden Vertriebskanal die richtigen Angebotsformen
- Vorstellung unterschiedlicher Abo-Zielsetzungen
- Ableitung eines Zielsystems und zielorientierter KPIs
- Umsetzungsbeispiele in die Praxis – handfeste Tipps

Das nehmen Sie mit

- Klare Zielvorgaben mit aussagefähigen Kennzahlen definieren
- Hohe Aboumsätze und/oder signifikante Kostenersparnisse erwirtschaften
- Erfolgreiche und zielgruppenadäquate Abo-Strategien entwickeln
- Systematische Steuerung der Vertriebsaktivitäten und der Organisation

Wer daran teilnehmen sollte

Vertriebs- und Marketingleiter, Abo-Werbeleiter und -Mitarbeiter, Objekt- und Verlagsleiter, die ein tieferes Verständnis für die optimale Abo-Zielsetzung und -Steuerung gewinnen wollen. Insbesondere richtet sich das Seminar an Interessenten aus kleineren und mittleren Special Interest-, Fach- und General Interest-Medienhäusern, die nicht auf einen Stab von Spezialisten zugreifen können, sondern selber schnell zu greifbaren Ergebnissen kommen müssen.

VDZ Mitglied

Early Bird **490 € zzgl. MwSt.**

Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.**

Nicht Mitglied

Early Bird **640 € zzgl. MwSt.**

Regular Rate **740 € zzgl. MwSt.**



STEFAN WILBERG

Selbstständiger Medien-Consultant

Stefan Wilberg ist überwiegend im Vertriebsmarketing mit langjähriger Erfahrung als Abo-Marketing- und Verlagsleiter renommierter General-Interest- und Special-Interest-Medienhäuser (u.a. für „Capital“, „National Geographic“) sowie als Vertriebsleiter ad interim („Handelsblatt“) und Berater von Fach- und Special-Interest-Verlagen.

Anmeldung

Konditionen	VDZ Mitglied	Nicht Mitglied
	Early Bird 490 € zzgl. MwSt.	Early Bird 640 € zzgl. MwSt.
	Regular Rate 590 € zzgl. MwSt.	Regular Rate 740 € zzgl. MwSt.

Early Bird Tarif gilt bis Freitag, den 24. Juni 2016

Der Seminarbeitrag enthält ein Mittagessen sowie die Pausen- und Seminargetränke.

Teilnehmerabsagen sind bis sechs 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.

Termin und Ort **29. September 2016**
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Design Offices Domplatz Hamburg
Domstraße 10
20095 Hamburg

Tel.: +49 (0)40 82217820

<https://www.designoffices.de/standorte/hamburg-domplatz/standort>

Anmeldung An der Veranstaltung **Abomarketing wirtschaftlich erfolgreich steuern!**
am **29. September 2016 in Hamburg** 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

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

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!