

Perspektiven 2024

Neue Ideen für mehr Umsatz im Print- und Digitalgeschäft

18. April 2024 | 14. Mai 2024

NEU
IM PROGRAMM!



Programm

Die Umsätze im Anzeigengeschäft stehen durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiter unter Druck. Boni, Rabatte, Vorteilspakete sind auf der Tagesordnung. Neue Ideen für frischen Umsatz sind gefragt. Dabei gilt es, im regionalen und lokalen Markt, die Geschäftsfelder mit den größten Umsatzhebeln weiter auszubauen und durch Kooperationen zu erweitern. Doch wo soll der Media Sales ansetzen? Wo gibt es Umsatznischen im Printgeschäft? Wie sehen vielversprechende und pragmatische Verkaufsansätze für das Digitalgeschäft aus?

Antworten liefern diese neuen Workshops. Neben jeweils zwei ausgewählten Bausteinen (Zielmarkt, Wissen kompakt) gibt es neue Impulse, mit denen Sie sofort loslegen können, und sich weitere Perspektiven für Ihren Zeitungsverlag eröffnen.

Workshop I: Perspektive Printgeschäft

Die Verlage verschieben den Fokus immer stärker auf das Digitalgeschäft. Das Wachstum im Printgeschäft scheint ausgereizt zu sein. Ist das wirklich so? Da geht noch was! Aber neue Ideen und Nischenangebote sind gefragt. Oder alte Ideen müssen neu gedacht werden. Dieser Workshop kommt den Umsätzen für Print auf die Spur:

- **Zielmarkt Ausbildung:** Potenziale für Mehrumsatz
- **Upselling Print:** kleine Hebel mit großer Wirkung
- **Refresh für Sonderveröffentlichungen** und Print-Sonderausgaben
- **PR für das Printgeschäft:** Whitepaper und Seminare als indirekter Booster für das Geschäft
- **Wissen kompakt:** Mit Personas dem Zielkunden auf der Spur

Workshop II: Perspektive Digitalgeschäft

Die digitale Transformation ist in den Verlagen in vollem Gange. Volle Fahrt voraus ist die Devise. Ähnlich wie im Lesermarkt sollen dabei die Digitalumsätze die Rückgänge der Printumsätze kompensieren. Eine echte Herausforderung gerade für klein- und mittelständische Verlage. Dieser Workshop soll Sie mit neuen Ideen auf Ihrem Weg unterstützen und hat dabei den Umsatz fest im Blick:

- **Zielmarkt Young Generation:** Umsatz-Booster TikTok, Snapchat & Co.
- Von klassischer PR zu intelligentem **Storytelling**
- **Digital statt Print:** wenn sich das Print-Magazin nicht mehr rechnet
- **Digital Bootcamp:** Kundenworkshops neu gedacht
- **Wissen kompakt:** Steigerung der Performance mit intelligenten Tools

Veranstaltung

- Termine:** Donnerstag, 18. April 2024
Workshop I: Perspektive Printgeschäft
- Dienstag, 14. Mai 2024
Workshop II: Perspektive Digitalgeschäft
- 14:00 bis 16:00 Uhr
- Dauer:** jeweils 120 Minuten
- Format:** Online-Workshop via Zoom
Dialog- & Diskussionsmöglichkeiten gibt es durchgehend.
- Leitung:** Stephan Körting
(Stephan Körting Beratung und Coaching)
- Zielgruppe:** Anzeigen- und Verkaufsleitungen, Teamleitung, Verantwortliche im Produkt-Management, Verantwortliche und Medienberater für den Crossmedia- und Digital-Verkauf

Workshop Leitung



Stephan Körting ist Berater und Coach für Publisher mit langjähriger Verlags- und Digitalerfahrung. Eines seiner Spezialgebiete ist der Aufbau eines Spezialverkaufs für den Stellenmarkt sowie die Entwicklung lösungsorientierter Konzepte für die personalsuchenden Unternehmen als Dienstleistung der Medienhäuser.

Die Unternehmen profitieren von seiner Expertise aus zwei Welten: Dem strukturierten, konzeptionellen Ansatz des Beraters und Coaches einerseits und der Verlagspraxis andererseits. Und dabei die Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und den Umsatz immer fest im Blick.

ANMELDUNG

Perspektiven 2024

18. April 2024 | 14. Mai 2024

Bitte digital ausfüllen oder ausdrucken, scannen und an sek@zmg.de senden.
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Referent

Stephan Körting
koerting-coaching.de


BERATUNG
UND COACHING

Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail: sek@zmg.de, Tel. (069) 97 38 22-0

Kosten pro Workshop

ZMG-Partnerverlage: **299,- €** p.P. zzgl. MwSt.
Alle anderen Verlage: **598,- €** p.P. zzgl. MwSt.

Technische Voraussetzungen

Zur Teilnahme benötigen Sie einen PC/Laptop oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahmelink und den Audio-Code erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Teilnehmerzahl

mindestens 5 Personen – maximal 12 Personen

Teilnahme am Workshop (bitte ankreuzen!)

Workshop I
Workshop II
Workshop I+II

Stornierung, Rücktritt: *Kostenfreie Stornierungen* sind schriftlich bis vier Wochen vor Beginn der Veranstaltung möglich. Stornierungen bis 14 Tage vorher werden unter Berechnung einer Bearbeitungsgebühr von 50% entgegengenommen. Bei späteren Stornierungen oder Nichterscheinen sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten. Selbstverständlich können Sie sich vertreten lassen, bitte nennen Sie uns vorher schriftlich (per E-Mail an sek@zmg.de) den oder die Ersatzteilnehmer/in.

Absage von Veranstaltungen: Die ZMG kann die Veranstaltung aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, bei Ausfall bzw. Erkrankung von mehreren Referenten, Hotelschließung oder höherer Gewalt, absagen. Im Fall einer zu geringen Teilnehmerzahl kann die Absage bis vierzehn Tage vor Beginn der Veranstaltung erfolgen. In allen anderen Fällen einer Absage aus wichtigem Grund sowie bei Änderungen des Programms wird die ZMG die Teilnehmer/innen so rechtzeitig wie möglich informieren. Muss eine Veranstaltung abgesagt werden, wird die bereits gezahlte Teilnahmegebühr erstattet. In diesem Fall bestehen keine Ersatz- oder Ausfallansprüche an die ZMG.

Teilnehmer/in 1

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Teilnehmer/in 2

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Teilnehmer/in 3

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Ansprechpartner/in

Name, Vorname

Durchwahl

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift
