

Online-Seminar

Digital Sales: Banner erfolgreich verkaufen

13. Oktober 2022



Programm

Der Verkauf von Bannern ist unverändert das „Brot-und-Butter-Geschäft“ in der Online-Vermarktung. Aber Display-Werbung ist kein Selbstläufer mehr.

Wie lassen sich Banner möglichst einfach und für Kunden greifbar verkaufen? Welche Formate sind angesagt und welche sind es nicht?

Was ist eine „gute“ Klickrate? Wann lohnt sich der Umstieg von Festpreisen zu TKP oder sogar CPC? Auf welche Leistungskennziffern achtet ein professioneller Online-Marketing-Manager auf Kundenseite oder in Agenturen außerdem?

Dieses Online-Seminar steigert die Fitness: Für den aktiven Verkauf aber auch den Verkaufsinendienst sowie die Online-Disposition (Kampagnenmanagement).

Dies ist eine Fortbildung nicht nur für Einsteiger und Quereinsteiger. Auch erfahrene Mediaberater und Verkaufsleitungen erhalten aktuelle Marktdaten sowie Praxisfälle und können ihr Fachwissen auffrischen.

Block I (10:00 Uhr)

1. Welche Werbeformate sind die Top-Umsatzbringer?
2. Platzierungen, Bannerpakete und Bannermix
3. Preismodelle anwenden (Festpreis, CPx, TKP)
4. Die wichtigsten Leistungskennziffern Digital Sales

Block II (13:00 Uhr)

1. Angebotskalkulation und Verkaufsargumente
2. Responseoptimierung mit Targeting und Viewability
3. Reporting-Erstellung und -Interpretation
4. Erfolgreiche Praxisbeispiele Verkauf + Report

Veranstaltung

Termin: 13. Oktober 2022
Dauer: 2 Blöcke á 60-90 Minuten
Leitung: Thorsten Gerke

Zielgruppe: Anzeigenleitung/-verkaufsleitungen, Key-Account, Mediaberater*innen, Fachkräfte aus dem (digitalen) Marketing, Verkaufsunterstützung (Sales-Support), Business Development und Produktmanagement im Werbemarkt

Referent

Dipl.-Oec. Thorsten Gerke absolvierte neben seinem Universitätsstudium (Schwerpunkt Marketing) eine Fachausbildung zum Kommunikationswirt. In der Praxis ist er seit über 25 Jahren in der (digitalen) Medienvermarktung und Mediaplanung engagiert.

Er begleitet und berät sowohl überregional als auch lokal ausgerichtete Verlage. Dabei baut der ausgebildete Mediaplaner selbst auf fundierte Praxiserfahrung auf Medien- und Agenturseite, u.a. als Leiter der Digitalvermarktung und der Marktforschung eines Verlags.

Als Autor des „Handbuch Werbemedien - Werbeträger optimal vermarkten“, als Dozent und Trainer für Medienhäuser sowie an der Fakultät für Digitale Medien der HFU Hochschule Furtwangen University (u.a. Lehrauftrag Media Planning), zählen die professionelle Mediavermarktung sowie die Digitalisierung der Medien zu seinen Fachgebieten.



Digital Sales: Banner erfolgreich verkaufen

13. Oktober 2022

Bitte digital ausfüllen und an sek@zmg.de senden
oder ausdrucken und faxen an **(0 69) 97 38 22-51**

Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Digital Sales: Banner erfolgreich verkaufen

Referent

Thorsten Gerke
www.tg-und-partner.de



Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60698 Frankfurt/M.
E-Mail sek@zmg.de, Telefon (069) 97 38 22-19

Kosten

ZMG-Partnerverlage: **289,- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **578,- €** zzgl. MwSt.

Technische Voraussetzungen

Zur Teilnahme benötigen Sie lediglich einen PC oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahmeink für das Konferenztool GoToMeeting erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Mindestteilnehmerzahl

5 Personen

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/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

Telefon-Durchwahl

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift
