

Digital-Take-off

Die Online-Maschine zum Fliegen bringen

So bringen Sie das Digitalgeschäft mit den Werbekunden auf Kurs. Ready for take-off?

Nicht jeder Verlag muss dabei das Rad neu erfinden: Die individuellen Zahnräder für die Verkaufsmaschine liegen vielfach schon in der Geräteschublade. Jetzt gilt es, diese Ideen, Strategien, Learnings und Steuerungsinstrumente mit der kompetenten Unterstützung von Carola Frost gemeinsam zusammenzubringen und die Online-Maschine zielgerichtet auf der Startbahn für einen erfolgreichen Abflug zu positionieren.

Die vier interaktiven, kollaborativen Workshops verbinden dabei fachlich strukturierten Input, Erfahrungsaustausch und nützliche Impulse für die konkrete Beschleunigung Ihres Digitalgeschäfts. Der Turbo schaltet sich durch die vielen Insights der Referentin aus mehr als 15 Jahren Beratungspraxis ein. So startet auch Ihr Verlag im Online-Verkauf mit dem richtigen Rüstzeug und dem notwendigen Speed endlich erfolgreich durch.

Agenda

- Ablauf:** jeweils 14:00 bis 17:00
via Zoom-Konferenz-Tool
Mit viel Input aus der Beraterpraxis und Erfahrungsaustausch arbeitet das kollaborative Format an der praktischen Verkaufsorganisation.
- Leitung:** Carola Frost
- Zielgruppe:** (Digital-)Geschäftsführer, Verlagsleitungen, Anzeigenleitungen, Verkaufsleitungen, Objektleiter*innen Verantwortliche im Digital-Verkauf, Produkt-Management, Verkaufssteuerung, Verantwortliche für die Verkaufsunterstützung, Crossmedia-Verkauf
- Achtung!** Vorkenntnisse zu den Online-Marketing-Disziplinen wie Display, Native Advertising, SEO/SEA, Social Media sind von Vorteil.

Blick ins Cockpit. Das richtige Gerät

24. März 2022

Stand der Technik – Das digitale Produktportfolio

Digitale Produkte und Werbedienstleistungen: Was sind die Must-haves? Was gehört ins digitale Produktportfolio des regionalen Tageszeitungsverlags? Wo funktionieren eigentlich welche Produkte? Und wer verkauft am besten was?

Alles richtig verdrahtet? Die Prüfung der Schaltzentrale

6. April 2022

Zusammenspiel zwischen Print und Digital

Wie klappt die Zusammenarbeit? Welche Modelle haben sich bewährt für die Verkaufsorganisation, die Kundenansprache und Spezialisierung? Heißt Motivation immer gleich Provision? Wie arbeitet man mit- statt gegeneinander?

Die Sicherheitshinweise vor dem Abflug

19. Mai 2022

Den Verkauf inhaltlich anleiten

Die Bedienungsanleitung für das digitale Produktportfolio. Welches sind die Hauptargumente, Verkaufsanlässe und Einwandbehandlungen für die einzelnen digitalen Produkte? Wir rüsten Sie verkäuferisch und inhaltlich aus, damit Sie Ihre Verkaufsmannschaft gezielt anleiten und führen können.

Die Startbahn ist frei. Der Flug kann beginnen.

31. Mai 2022

Zwischenstopps für die crossmediale Verkaufsentwicklung

Im letzten Modul geht es um die Nachhaltigkeit. Wie nehmen wir alle mit auf die Reise? Wie wollen wir Erfolg messen? Welche KPIs sind für welche Zielsetzung entscheidend? Und wie steuern wir nach, ohne den Kurs zu verlieren.

ANMELDUNG

Digital-Take-off

Die Online-Maschine zum Fliegen bringen

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.

Referentin

Carola Frost – Vermarktungskonzepte für Medien
Lilienstraße 11
20095 Hamburg
www.carola-frost.de



Carola Frost ist Expertin für strategische Werbeträger-Vermarktung mit eigener Digital-expertise. Ihre Agentur berät Medien beim Aufbau und bei der Neuausrichtung ihres Vermarktungs-geschäfts mit Fokus auf die crossmediale, beratende Verkaufsorganisation. Sie optimiert den Verkaufs-apparat von Werbedienstleistungen über die gesamte Leistungskette der Werbevermarktung - so gehören zahlreiche namhafte Digitalvermarkter und Regional-verlage zu ihrem Kundenstamm.

Veranstalter

ZMG Zeitungsmarktforschung Gesellschaft mbH
Darmstädter Landstraße 125, 60598 Frankfurt/M.
E-Mail: sek@zmg.de, Tel. (0 69) 97 38 22-19

Technische Voraussetzungen

Es handelt sich um interaktive Web-Workshops mit ‚Zoom‘. Zur Teilnahme empfehlen wir einen PC oder Laptop mit Kamera und Mikrofon. Ein **Technikcheck** findet am Vortag um 9:00 Uhr statt. Nähere Informa-tionen dazu und den Teilnahmelink erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.

Mit Ihrer Unterschrift erklären Sie sich einverstanden, dass Carola Frost Sie bzgl. eines Technikchecks kon-taktieren kann.

Teilnehmerzahl

mindestens 5 Personen – maximal 12 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 Nicht-erscheinen sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten. Selbst-verständlich können Sie sich vertreten lassen, nennen Sie uns vorher schriftlich (per E-Mail an sek@zmg.de) den/die Ersatz-teilnehmer*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 Teilnehmer-zahl 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 Teil-nehmer*innen so rechtzeitig wie möglich informieren. Muss eine Ver-anstaltung abgesagt werden, wird die bereits gezahlte Teilnahme-gebühr erstattet. In diesem Fall bestehen keine Ersatz- oder Ausfall-anprüche an die ZMG.

Buchung/Kosten

Diese Workshop-Reihe beinhalten vier Module, die als Komplettpaket gebucht werden. Die Learnings und Arbeitsergebnisse aus den einzelnen Terminen werden im nächsten Modul aufgegriffen.

1.199,- € zzgl. MwSt. für **ZMG-Partnerverlage**
(Nicht-Partnerverlage zahlen den doppelten Preis)

Bitte ankreuzen:

Teilnehmer*in

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Ansprechpartner*in

Name, Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ, Ort

Datum, Unterschrift
