

## Online-Seminar

### Content-Vermarktung im Werbemarkt Praxisbeispiele, Verkaufsargumente, Kennziffern

02. Februar 2023

## Online Learning

Wieder im Programm mit neuen  
Marktdaten & Praxis-Beispielen

### Programm

**Der Verkauf von digitalen Content-Formaten** ist das größte Wachstumsfeld für viele Verlage. Dies gilt auch immer mehr im regionalen und lokalen Geschäft.

**Das „Advertorial“ steht im Mittelpunkt** dieses Verkaufs. Es entwickelt sich für viele Werbetreibende als echte Alternative zum ungeliebten Banner. Es bietet Verlagen zugleich eine spannende Alleinstellung, denn Google, Instagram & Co. bieten dieses Format nicht.

**Die Konzeption und die Promotion** von verkauften digitalen Content-Formaten werden in dieser Fortbildung behandelt. An neue Ansätze für die systematische Kundenberatung ist gedacht. Klassische Module und digitale Trends bei der Ausgestaltung von Advertorials werden abgedeckt.

**Dieses Online-Seminar unterstützt Sie**, die Chancen im Wachstumsfeld aktiv zu nutzen, denn der Verkäufer ist hier gefragt: Mit Kreativität und Ideen, aber auch mit dem Fachwissen über die zentralen Leistungskennziffern der Content-Vermarktung.

### Agenda

#### Teil I: Praxisbeispiele & Trends

- Klassische und neue Advertorial-Formate
- Aktuelle Praxisbeispiele (Erfolge & Misserfolge)
- Planung und Umsetzung im Verlag

#### Teil II: Instrumente & Storytelling

- Konzeption von Advertorials
- Reichweiten und Zugriffe steuern
- Einsatz von Social Media, Newslettern und Display
- Beratungsansätze: Inszenierung des Kunden

#### Teil III: Aktiver Verkauf

- Angebotsbeispiele und Verkaufsargumente
- Kombiverkauf mit Banner, Newslettern,...
- Leistungskennziffern in der Anwendung
- Reporting und Leistungsdokumentation

### Veranstaltung

**Termin:** Donnerstag, 02. Februar 2023

**Dauer:** 2 Blöcke á 60-90 Minuten  
Block I um 10:00 Uhr, Block II 13:00 Uhr  
Dialog- & Diskussionsmöglichkeiten gibt es durchgängig

**Leitung:** Thorsten Gerke (tg & partner)

**Zielgruppe:** Mediaberatungen und Verkaufsmangement, Anzeigenleitungen/-verkaufslösungen, Fachkräfte aus aktiven Media-Sales, Key-Account-Management

### Referent

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

Er begleitet und berät sowohl überregional als auch lokal ausgerichtete Verlage. Dabei baut er selbst auf fundierte Praxiserfahrung auf Medien- und Agenturseite, u.a. als Leiter der Digital-/Crossmedia-Vermarktung.

Als Autor („Handbuch Werbemedien – Werbeträger optimal vermarkten“), als Dozent/Trainer für Medienhäuser sowie an der Fakultät für Digitale Medien der HFU Hochschule Furtwangen University, zählen die professionelle Mediavermarktung sowie die Digitalisierung der Medien zu seinen Fachgebieten.



# ANMELDUNG

## Content-Vermarktung im Werbemarkt

Donnerstag, 02. Februar 2023

Bitte digital ausfüllen und an [sek@zmg.de](mailto:sek@zmg.de) senden  
oder ausdrucken und faxen an **(0 69) 97 38 22-51**  
Sie erhalten eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

### Referent

Thorsten Gerke  
[www.tg-und-partner.de](http://www.tg-und-partner.de)



### Veranstalter

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

### Kosten

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

### Technische Voraussetzungen

Wir führen diese Online-Fortbildung mit *GoToMeeting* durch. Sie können einen [Systemcheck unter diesem Link durchführen](#). Zur Teilnahme benötigen Sie lediglich einen PC oder Tablet mit Internetzugang. Den Teilnahmelink und den Audio-Code 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](mailto: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

-----  
Durchwahl

-----  
E-Mail

### Rechnungsanschrift

-----  
Firma

-----  
Straße

-----  
PLZ, Ort

### Datum, Unterschrift

-----