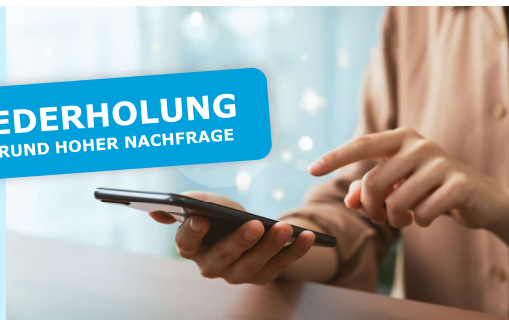


Online-Seminar Digital Sales II Newsletter-Marketing & Newsletter- Vermarktung für Zeitungsverlage

21. November 2023

WIEDERHOLUNG
AUFGRUND HOHER NACHFRAGE



Programm

Newsletter haben sich für Zeitungsverlage längst zu einem strategisch relevanten Geschäftsfeld entwickelt. Sie sind kostengünstig, digital und ermöglichen eine zielgerichtete Ansprache von (potenziellen) Abonnenten. Doch um Verlags-Newsletter wirtschaftlich erfolgreich zu gestalten, sind Einnahmen aus dem Werbemarkt entscheidend. **Wie können Sie die Chancen der Newsletter-Vermarktung im Werbemarkt als regionaler oder lokaler Zeitungsverlag aktiv und noch besser nutzen?**

Dieses Webinar bietet kompaktes Fachwissen dazu. Auf den Punkt gebracht bietet es Ihnen Anleitungen und Unterstützung für die Praxis. Das 1x1 des Newsletter-Marketings ermöglicht einen Blick über die Vermarktung hinaus und zeigt, wo andere Verlage Erfolg mit ihren Newslettern haben, neue Zielgruppen sowie neue Werbekunden gewinnen.

Newsletter sind für viele Online-Werbetreibende das ideale Medium: ein fester Erscheinungstermin, klare Empfängerzahlen und einfache Werbemittel. Sie erinnern an das klassische Print-Format und werden daher gut von Stammkunden angenommen. Zudem bieten sie schnelle und messbare Responses innerhalb weniger Stunden bei relativ geringem Planungs- und Gestaltungsaufwand. Diese günstigen Voraussetzungen gilt es nun zu nutzen. **Anhand praktischer Beispiele lernen Sie, wie Sie das Potenzial im Newsletter-Marketing optimal ausschöpfen können.**

Block I (ab 10:00 Uhr)

Das 1 x 1 des Newsletter-Marketings

1. Leitfaden für die Konzeption von Newslettern
2. Gestaltung: Dramaturgie, Aufbau und Layoutmittel
3. Empfänger: Gewinnung und Pflege von Adressen
4. Welche Inhalte bringen Interesse und Response?

Block II (ab 13:00 Uhr)

Verkauf von Newsletter-Werbung in der Praxis

1. Werbeformate (klassisch, stand-alone, Specials)
2. Newsletter als Instrument im Content-Marketing
3. Konkrete Angebotserstellung und Preisfindung
4. Die wichtigsten Leistungskennziffern im Überblick

Veranstaltung

Termin: Di, 21. November 2023
Dauer: 2 Blöcke á 70-90 Minuten
1 Block ab 10:00 Uhr
2 Block ab 13:00 Uhr

Leitung: Thorsten Gerke

Zielgruppe: Anzeigenleitung/-verkaufsleitung, Key-Account, Mediaberatung, Fachkräfte aus dem (digitalen) Marketing, Verkaufunterstützung (Sales-Support), Business Development und Produktmanagement im Werbemarkt

Seminarleitung



Dipl.-Oec. **Thorsten Gerke** absolvierte neben seinem Universitätsstudium mit dem 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 Digital-Vermarktung 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.

exklusiv für ZMG-Verlage:

KOMBI-RABATT

Beide Veranstaltungen zum
Sparpreis von insgesamt
589,- Euro zzgl. MwSt.

Digital Sales I
Banner effektiv &
erfolgreich verkaufen
14. November



Digital Sales II
Newsletter-Marketing &
Newsletter-Vermarktung
für Zeitungsverlage
21. November

Newsletter-Marketing & Newsletter-Vermarktung für Zeitungsverlage

21. November 2023

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

Newsletter-Marketing & Newsletter-Vermarktung für Zeitungsverlage

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 22-0

Kosten (pp)

ZMG-Partnerverlage: **329,- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **658,- €** zzgl. MwSt.

Kombi-Rabatt für ZMG-Partner
2x Veranstaltungen (siehe S.1)
589,- € zzgl. MwSt.

Technische Voraussetzungen

Zur Teilnahme benötigen Sie lediglich einen PC oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahmelink für das Konferenztoll *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
