

Online-Seminar

Fit für 2025
Zukunftssicher verkaufen

Digital Sales 2025

Neue Formate, Vertriebswege, Kennziffern

21. November 2024

Online Learning



Programm

Die Anforderungen an die Vermarktung von Werbebannern ändern sich gerade rasant. Das spüren viele Zeitungsverlage: Neue Formate lösen vertraute Umsatzbringer ab, neue Vertriebswege dominieren den Absatz und neue Kennziffern werden als Standard gefordert.

Im Key-Account und im Agenturgeschäft kommen diese Veränderungen zuerst an. Im regionalen und lokalen Werbemarkt ziehen sie zeitversetzt nach. Jetzt gilt es, sich darauf vorzubereiten.

Verschaffen Sie sich einen aktuellen Überblick über die (neuen) Herausforderungen im Digital Sales. Im Fokus steht die Bannervermarktung und welche Trends uns im Jahr 2025 handfest beschäftigen werden.

Sichern Sie sich damit langfristigen Verkaufserfolg und überprüfen Sie, wo Ihr Verlag gut aufgestellt ist und wo es noch Nachholbedarf gibt.

Diese Online-Fortbildung eignet sich sowohl für aktive Verkaufsmitarbeiter/innen, als auch für Führungskräfte.

Agenda

Teil I: Formate

- Die neuen Bannerformate: Video, Mobile, Native,...
- Identifikation der Umsatzbringer für Ihren Verlag
- Vermarktungschancen national/regional/lokal
- Check: Aufnahme in Mediadaten und Verkauf

Teil II: Vertriebswege

- Automatisierter und programmatischer Verkauf
- Marktplätze und Subvermarkter nutzen
- Einbindung in den eigenen Direktverkauf
- Check: Erfolgsmodelle – passend für Sie?

Teil III: Kennziffern

- So verändern sich Angebote & Reportings
- Reichweitenkennziffern verstehen & anwenden
- Qualitätskennziffern kennen & einsetzen
- Check: Welche Daten brauchen Sie zukünftig?

Veranstaltung

Termin: Donnerstag, 21. November 2024

Dauer: 3x 60-90 Minuten in 3 Blöcken + Pause
Start: 10:00 Uhr (I), 12:00 (II), 14:00 (III)
Dialog- & Diskussionsmöglichkeiten gibt es durchgehend. Raum für Austausch ist berücksichtigt.

Leitung: Thorsten Gerke (tg&partner)

Zielgruppe: Anzeigenleitung, Anzeigenverkaufsleitung, Key-Accounter, Mediaberatung, Crossmedia-Verkauf, Kampagnenmanagement, Fachkräfte aus dem (digitalen) Marketing

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 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 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.

ANMELDUNG

Digital Sales 2025

Donnerstag, 21. November 2024

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

Referent

Thorsten Gerke
www.tg-und-partner.de



Veranstalter

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

Kosten

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

Frühbucherrabatt für ZMG-Partner
bei Anmeldung bis **21. September 2024!**
279,- € zzgl. MwSt.

Technische Voraussetzungen

Zur Teilnahme benötigen Sie einen PC/Laptop oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahme-link erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Die Veranstaltung wird mit dem Video-Konferenztool Microsoft Teams durchgeführt.

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 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
