

Online-Seminar

Banner-Umsätze 2025 erhöhen
So verkaufen Sie **programmatisch & direkt**

09. Januar 2025

Neues Angebot 2025
Zukunftssicher verkaufen



Online Learning

Programm

Das Umsatzpotenzial für Werbebanner wird nur ausgeschöpft, wenn beide Vertriebswege im Werbemarkt erfolgreich bedient werden:

1. Der direkte, **klassische Verkauf von Bannerflächen** durch den eigenen Innen- oder Außendienst. Aber auch:
2. Die Nutzung der **Marktplätze**, die automatisiert, programmatisch und immer häufiger auf KI-Basis funktionieren. Sie vereinen mittlerweile das Gros der Werbumsätze (> 70%). Tendenz steigend.

Wie können Sie diese Marktplätze nutzen und mit dem direkten Verkauf sinnvoll verknüpfen?

- Welche Formate sind wo besser aufgehoben?
- Wie groß sind die TKP-Unterschiede?
- Wie kann ein Angebot an Bestandskunden aussehen?
- Wie gut lassen sich Ausschlusslisten führen?
- Werden externe Vermarkter wirklich gebraucht?
- Was müssen die Mediaberater im Verkauf wissen?
- Wie sehen praktische Kombinationsmodelle aus?

Antworten auf diese Fragen gibt dieses neue Online-Seminar, dass den Vergleich zwischen programmatischer und direkter Vermarktung in den Fokus nimmt und Ihnen sichere Orientierung bietet. Nicht nur für die Ausrichtung des eigenen Angebotes (= was bieten Sie wo zu welchem Preis an), sondern auch für die Veränderung des Berufsbildes Mediaberater, denn Kompetenz in programmatischen, automatisierten bzw. KI-basierten Vermarktungsfragen gehört mittlerweile dazu.

Diese Online-Fortbildung eignet sich sowohl für aktive Verkaufsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter als auch für Führungskräfte.

Agenda

Teil I: Angebot gestalten

- Check: Die umsatzstärksten Bannerformate
- Welche Formate werden besser direkt verkauft?
- Welche laufen erfolgreich in den Marktplätzen?
- Sonderfälle: Mobile und Video (Bewegtbild)
- TKP-Vergleich programmatisch/direkt
- Einsatz von Vermarktern/externen Vertriebspartnern
- Ertrags-Strategien: Umsätze optimieren

Veranstaltung

Termin: Do, 09. Januar 2025
Dauer: 2x 60-90 Minuten in 2 Blöcken + Pause
Start: 10:00 Uhr (I), 12:00 (II)
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.

Teil II: Vertriebswege nutzen

- So funktionieren die Marktplätze
- Praxisbeispiele Angebote/Buchungen
- Bestands- und Key-Accounts managen
- Interne Vorbereitung – externe Sprachregelungen
- DAS muss man wissen, wenn man in der Mediaberatung arbeitet

ANMELDUNG

Banner-Umsätze 2025 erhöhen: So verkaufen Sie programmatisch & direkt

Donnerstag, 09. Januar 2025

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. p.P.
Nicht-Partnerverlage: **658,- €** zzgl. MwSt. p.P.

Frühbucherrabatt bis 30.11.2024 sichern!
ZMG-Partner zahlen nur 279,- €
Nicht-Partner zahlen nur 528,- €

Technische Voraussetzungen

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

Mindestteilnehmerzahl

5 Personen

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

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.