

SZV-SEMINAR

Raus aus der Rabattfalle

Wie es gelingt, Crossmedia
rentabel zu verkaufen

- **Verlagspraxis:**
Neue Organisationsstrukturen und
ganzheitliche Angebote – Das Fallbeispiel
Neue Mediengesellschaft Ulm
- **Mediaagenturen:**
Entscheidungskriterien von Media-Einkäufern
- **Rabatte:**
Grenzen, Möglichkeiten und Chancen
- **Produkte:**
Crossmedia-Lösungen entwickeln
und verkaufen
- **Personal:**
Management und Organisation
konsequent optimieren

am 20. März 2012,
10.00 bis 18.00 Uhr, in Stuttgart

Thema

Viele Verlage mussten in den letzten Jahren schmerzliche Rückgänge beim Anzeigengeschäft hinnehmen und versuchen nun, verlorenes Terrain durch Gewährung von teilweise überzogenen Rabatten wettzumachen. Hinzu kommt, dass Mediaagenturen und Kunden deutlich schärfer als früher verhandeln und der Preis – vor allem bei Onlineformaten – zunehmend darüber entscheidet, ob ein Titel gebucht wird. Andererseits suchen Agenturen fast verzweifelt nach Angeboten, um reale Werbeerfolge in Print wie Online nachweisen zu können. Während große Publikumsverlage Tools zum Nachweis ihrer Werbeträgerleistung entwickelt haben, tun sich Fach- und Special-Interest-Verlage immer noch schwer mit klaren Nachweisen und konzentrieren sich zu stark auf Sonderpreis-Modelle oder bieten allein den klassischen Bannerverkauf, der in der Regel zu wenig Traffic generiert.

Gibt es einen Ausweg aus diesem Dilemma? Die Antwort lautet: ja. In unserem Seminar zeigen die Referenten, wie es gelingt, mit klaren Personalstrukturen, neuen Angebotsformen, dem richtigen Pricing und dem Mut zu neuen Ideen die bestehenden Printmarken zu stärken und höhere Renditen zu erzielen.

Günter Götz hat als Verleger und Geschäftsführer der Neuen Mediengesellschaft Ulm seinen Verlag komplett neu aufgestellt und wird am Fallbeispiel des Titels „Internet World Business“, der um Messen, Roadshows, Apps, Fanpages, Communities und mehr ergänzt wurde, aufzeigen, weshalb das Objekt heute rentabler ist denn je. Volker Zanetti berät als Mitinhaber einer Agentur Medienhäuser von der strategischen Ausrichtung über die Personalentwicklung bis zur Konzeption und Modernisierung aller Medienprodukte und bereitet Fach- und Führungskräfte in Verkaufsschulungen auf die Herausforderungen des Marktes vor. Profitieren Sie in unserem Seminar von seinen Erfahrungen.

Referenten



Dr. Günter Götz
Geschäftsführer
Neue Mediengesellschaft
Ulm mbH, München



Volker Zanetti
Mitinhaber von
zanetti altstoetter und team
agentur für starke medien
und verbände, Berlin

Was Sie im Seminar erfahren

- Wann entscheidet sich der Media-Einkäufer für ein Angebot? (Studie)
- Wie Rabatte verhindert werden können
- Warum die E-Mail-Adresse wichtiger ist als je zuvor
- Wie man erfolgreiche Crossmedia-Pakete realisiert und verkauft
- Wie muss sich ein Verlag heute personell und strukturell aufstellen? Erfahrungen der Neuen Mediengesellschaft Ulm
- Wie durch Events, Roadshows und andere Angebote die Printmarke gestärkt werden kann

Was Sie im Seminar nicht erfahren

- Unser Seminar ist kein Anzeigenverkaufstraining. Es richtet sich deshalb auch nicht an Verkäufer, sondern an Verlagsentscheider, die ihren Verlag strategisch so ausrichten möchten, dass sie mit neuer Kommunikation und neuen Angeboten der Rabattfalle entkommen.

Teilnehmer

Verleger, Geschäftsführer, Verlagsleiter,
Anzeigen- und Marketingleiter,
am Thema interessierte Führungskräfte

Termin und Ort

20. März 2012

von 10.00 bis 18.00 Uhr in Stuttgart

Der genaue Seminarort ist abhängig von der Teilnehmerzahl und wird den angemeldeten Teilnehmern mit der Anmeldebestätigung mitgeteilt. Bei nicht mehr als zehn Teilnehmern findet das Seminar in der SZV-Geschäftsstelle statt.

Anmeldeschluss

06. März 2012

Teilnahmegebühr

Die Teilnehmergebühr beträgt für Teilnehmer aus Mitgliedsverlagen des SZV **390,- Euro** und für sonstige Teilnehmer **490,- Euro**.

Im Falle einer kurzfristigen Absage (weniger als sieben Tage vor Seminarbeginn) ist die volle Gebühr zu entrichten, wenn kein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Anmeldung

Bitte verwenden Sie zur Anmeldung den nachfolgenden Fax-Anmeldecoupon oder senden Sie eine E-Mail mit den entsprechenden Angaben an: **info@szv.de**

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

Fax-Anmeldung an FAX 0711 / 22 19 15

Am SZV-Seminar am 20. März 2012 zum Thema

„Raus aus der Rabattfalle – Wie es gelingt, Crossmedia rentabel zu verkaufen“

nimmt aus unserem Hause teil:

Name und Vorname

Stellung / Funktion im Verlag

Verlag / Firma

Anschrift (Straße / Postfach)

PLZ / Ort

E-Mail (für Anmeldebestätigung)

Datum / Unterschrift

**Für die Anmeldung weiterer Teilnehmer
bitte Coupon kopieren**

Südwestdeutscher
Zeitschriftenverleger-Verband e.V.
Hospitalstraße 22 - 24
70174 Stuttgart

Telefon 0711 / 29 06 18
Fax 0711 / 22 19 15
E-Mail info@szv.de
Internet: www.szv.de