

Online-Seminar **Leistungskennziffern im Digital Sales** kennen, anwenden und argumentieren

26. Oktober 2021

NEU!



Online Learning

Programm

Die Zahlen in Angebot und Reporting entscheiden maßgeblich darüber, ob der Werbetreibende bucht oder nicht. Das gilt für das Neugeschäft (Angebot) und für das wichtige Anschlussgeschäft (Reporting).

Dieses Seminar bringt Sie auf den aktuellen Stand:

Zu Basiskennziffern und neuen Währungen, die vermehrt Einzug halten. Was ist mittlerweile Standard und mit welchen Kennziffern lässt sich zukünftig im Kundendialog aktiv erfolgreich arbeiten?

Reichweiten, Responsewerte, Abrechnungsdaten werden vorgestellt und interpretiert. Wie können solche Zahlen sinnvoll im Verkauf angewendet werden?

Neue Kennziffern z. B. zu Targeting & Viewability zeigen zudem, wohin die Reise im Digitalen geht.

Im Mittelpunkt stehen Praxisbeispiele, auf deren Basis die eigenen Angebote und Reportings überprüft und ggf. verbessert werden können. Differenziert wird dabei, was im Key-Account- oder Agenturgeschäft schon eingefordert werden kann – und was im lokalen oder regionalen Geschäft der Zeitungsverlage eine zusätzliche verkaufsfördernde Option sein könnte.

Agenda

Teil I: Kennziffern (Basis + Profi)

- Reichweiten: Unique User, Visits, Impressions
- Response: Klickmessung (inkl. CPC, CPL, CPO)
- Targeting: Kriterien und Optionen
- Qualitätssicherung: Viewability, AdBlocking
- Konkurrenz: Was messen Google, Facebook & Co.

Teil II: Anwendung im Verkauf (Praxisbeispiele)

- Angebotsbeispiele (Tops & Flops)
- Reportingbeispiele aus der Praxis
- Nutzung in Mediadaten und Verkaufsunterlagen
- Einsatz im Kundengespräch
- Standards: Was fordern Agenturen und Key-Accounts
- Optionen: Eignung für den Regional-/Lokalverkauf

Veranstaltung

Termin: Dienstag, 26. Oktober 2021
Dauer: 2 Blöcke á ca. 60-90 Minuten
 Block I: 10:00 Uhr, Block II: 13:00 Uhr
 inkl. Dialog- & Diskussionsmöglichkeiten
Leitung: Thorsten Gerke

Zielgruppe: Anzeigen-/Anzeigenverkaufsleitungen, Key-Accounter, Mediaberatung, Crossmedia-Verkauf, Kampagnenmanagement, Verkaufsdienst (Sales-Support), Fachkräfte aus dem (digitalen) Marketing

Referent

Dipl.-Ökonom Thorsten Gerke lehrt an der Fakultät für Digitale Medien der HFU Universität Furtwangen. Seine Schwerpunkte liegen in der Mediaforschung sowie Media-Planung.

In der Praxis ist er seit über 25 Jahren in der aktiven Medienvermarktung engagiert, unter anderem als Leiter der Digital- und Crossmedia-Vermarktung. Er begleitet und berät heute sowohl überregional als auch lokal ausgerichtete Medienhäuser und schult Fach- und Führungskräfte.

Zu seinen ersten Publikationen zählt das „Handbuch Werbemedien - Werbeträger optimal vermarkten“, das von der Fachzeitschrift W&V ausgezeichnet wurde. Zahlreiche weitere Veröffentlichungen zur Medienwirtschaft sind seitdem von ihm erschienen.



Leistungskennziffern im Digital Sales: kennen, anwenden und argumentieren

Dienstag, 26. Oktober 2021

Bitte digital ausfüllen und an 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



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: **249,- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **498,- €** zzgl. MwSt.

Technische Voraussetzungen

Zur Teilnahme benötigen Sie einen PC/Laptop oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahmelink und den Audio-Code erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Die Veranstaltung wird mit dem Video-Konferenztool GoToMeeting 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
