

Online-Seminar **Kundenberatung im Digital Sales** Kreative Gestaltung von Bannern, Advertorials & Co.

24. Februar 2022



Online Learning

Wiederholung wegen
hoher Nachfrage

Programm

Welche Banner funktionieren gut – welche nicht?

Wie lassen sich Klicks steigern und die Wirkung von Kampagnen erhöhen, damit Werbekunden am Ende zufrieden sind und wieder Online buchen?

Auf die Gestaltung kommt es an, denn was nutzt die beste Homepage-Platzierung, wenn der Banner nicht werbewirksam ist. Häufig sind es überraschend kleine Fehler, die eine ganze Kampagne erfolglos machen und oftmals nur kleine Kniffe, Text- oder Stilelemente, die aus einer Bannerkampagne einen Erfolg machen.

Das zeigen Praxisbeispiele und Online-Copytests, deren Ergebnisse hilfreich für den Verkauf sind. Mit diesen Resultaten kann der Werbetreibende kompetent und sicherer vom Verlag beraten werden.

Dies ist eine Schulung für Fachkräfte im Verkauf, um die eigene Beratungskompetenz und den Service für Werbetreibende zu stärken. Es geht weniger darum, im Anschluss selbst Banner & Co. in Grafikprogrammen zu gestalten. Es geht darum, Kunden intensiver beraten zu können, wie sie ihre digitalen Formate gestalten sollten, damit eine erfolgreiche Kampagne entsteht.

Praktische Leitfäden und Checklisten stehen daher im Mittelpunkt, die später als Argumentationshilfe in die Beratungspraxis mitgenommen werden können und zwar **für Banner, Advertorials und Newsletter-Anzeigen**.

Agenda

Teil I: Das 1x1 der Gestaltung von Digitalformaten

- Aufmerksamkeitsspanne, Dramaturgie
- Zusammenspiel Text/Bild/Animation
- Unterschiede Online/Print/Mobile
- Ableitungen für den Verkauf: Leitfäden

Teil II: Vermarktung von Bannern

- Praxisbeispiele (Tops & Flops)
- Ergebnisse aus Online-Copytests
- Ableitung: Beratungsansätze zur Bannergestaltung
- Checkliste für das Kundengespräch

Teil III: Vermarktung von Content

- Praxisbeispiele Advertorials & Newsletteranzeigen
- Beratungsansätze Aufbau/Gestaltung von Content
- Leitfäden für das Kundengespräch

Veranstaltung

Termin: Donnerstag, 24. Februar 2022

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- und Anzeigenverkaufsleitungen, Key-Accounter, Mediaberatung, Crossmedia-Verkauf, Kampagnenmanagement, 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 Mediaplanung.

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.



Kundenberatung im Digital Sales: Gestaltung von Bannern, Advertorials & Co.

Donnerstag, 24. Februar 2022

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: **289,- €** zzgl. MwSt.
Nicht-Partnerverlage: **578,- €** zzgl. MwSt.

Frühbucherrabatt bis 24.12.2021 sichern!
ZMG-Partner zahlen 239,- €
Nicht-Partner zahlen 478,- €

Technische Voraussetzungen

Zur Teilnahme benötigen Sie einen PC/Laptop oder ein Mobilgerät mit Internetzugang. Den Teilnahme-link 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
