



KONFERENZ
ZEITUNGSVERTRIEB IM WANDEL –
Auf allen Kanälen zum Kunden
6. Oktober 2016 / Köln

Zeitungsvertrieb im Wandel – Auf allen Kanälen zum Kunden

6. Oktober 2016 / Köln

Die gedruckte Zeitung, ePaper, Apps, Website, eCommerce – die Herausforderungen des Zeitungsvertriebs sind groß wie nie. Digitale Medien und veränderte Nutzungsgewohnheiten erfordern neues Denken und neue Wege bei der Produktentwicklung wie in der Kundenansprache.

Frische Konzepte in Vertriebsmarketing und Kundenbindung, innovative Produkte und Abo-Angebote sowie Best Practice stehen im Mittelpunkt der Konferenz.

PROGRAMM

Vertriebswelten – Eine Standortbestimmung

Mario Lauer, Vorsitzender Vertriebsausschuss BDZV, Gesamtvertriebsleiter, „Süddeutsche Zeitung“, München

Erfahrungen eines eCommerce-Profis: Digital beim Kunden punkten

Dr. Gerald Schönbacher, Gründer und Geschäftsführer, Hitmeister, Köln
Hitmeister wurde in diesem Jahr von der Metro-Gruppe erworben, um deren Kompetenzen im Digitalen zu stärken.

Handelsblatt – der Wirtschaftsclub – Mitgliedschaft als neue Währung

Dirk Westermann, Geschäftsführer, Handelsblatt Wirtschaftsclub, Düsseldorf
Der Wirtschaftsclub bietet Journalismus in drei Formen: Print, Digital und Live.

BEST PRACTICE

From kpi's and data to customer experience and margin – How NRC Media grows in readership and revenue (Vortrag in englischer Sprache)

Xavier van Leeuwe, Director Marketing and Data and
Matthijs van de Peppel, Manager Data Intelligence/CRM, NRC Media, Amsterdam
NRC Media hat sowohl die Zahl der zahlenden Kunden (Print und Digital) als auch die Deckungsbeiträge in den letzten Jahren gesteigert.

Geht da noch was? –

Rechtssichere Opt-Ins für das Vertriebsmarketing

Ricarda Veigel, Justiziarin, BDZV, Berlin
Was sagen Gesetz und Rechtsprechung zur Einwilligung der Verbraucher für Werbung?

Upselling und Neukundenakquise – Marktangangsstrategien bei Unitymedia

Holger Schmieding, Vice President Retail, Unitymedia, Köln
Unitymedia ist mit 12,4 Millionen Abonnenten einer der größten Kabel- und Telekommunikationsunternehmen Deutschlands.

Diversifikation im lokalen Markt –

Kunden binden, neue Märkte erschließen: Ein Praxisbeispiel aus Dresden

Nikolaus von der Hagen, Vertriebsleiter, DDV Mediengruppe, Dresden
Die DDV Mediengruppe hat ein erfolgreiches Portfolio an Serviceleistungen und Nebengeschäften.

Automatisierte Dialoge – Spracherkennung im Aboservice

Anton Stöckl, Leiter Aboservice, „Süddeutsche Zeitung“, München
Bei der „SZ“ werden Kundengespräche erfolgreich via Sprachcomputer geführt.

Digitale Inseln – Contentangebote ortsgebunden aufs Smartphone

Thomas Grupe, Anzeigenleiter, „Landeszeitung für die Lüneburger Heide“, Lüneburg
Die LeseLounge App schafft Zugang zu Verlagsinhalten innerhalb definierter Räume.

Der Kunde als ständiger Impulsgeber –

Die Produktentwicklung von ePaper und digitaler Sonntagszeitung

Oliver Angst, Objektvertriebsleitung WAZ & NRZ, Vertrieb Zeitungsgruppe
WAZ/Aboverkauf, FUNKE MEDIEN NRW, Essen
Kontinuierliches Feedback sorgt für eine stete Produktverbesserung.

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Termin
Donnerstag,
6. Oktober 2016

Konferenzzeiten
10.00 – 17.30 Uhr

Get-together am Vorabend

Gilden im Zims
„Heimat kölscher Helden“
Heumarkt 77, 50667 Köln
Mittwoch, 5. Oktober 2016
19.30 Uhr

Teilnahmegebühr

€ 580,00 zzgl. MwSt. für Teilnehmer
aus den Mitgliedsverlagen der
Landesverbände des BDZV
€ 850,00 zzgl. MwSt. für übrige Teilnehmer

Zielgruppe

Verleger, Geschäftsführer, Verlags- und
Vertriebsleiter, Verantwortliche im Bereich
Online-Redaktion und -Management

Tagungsort

Dorint Hotel am Heumarkt Köln
Pipinstraße 1
50667 Köln
Fon: 0221 / 28 06 0
Fax: 0221 / 28 06 11 11
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@
dorint.com

Übernachtung

Für die Veranstaltung steht im
Tagungshotel ein Zimmerkon-
tingent zum Preis von € 149,00
(Einzelzimmer) inkl. Früh-
stücksbuffet zur Verfügung.
Das Kennwort für die Buchung
lautet: Vertrieb.

Anfragen/Veranstalter

ZV Akademie
Frau Jennifer Nehls
Markgrafenstraße 15 • 10969 Berlin
Fon: 030 / 72 62 98 - 244
Fax: 030 / 72 62 98 - 243
E-Mail: seminar@bdzv.de

Leistungen

Im Preis enthalten sind die Kosten für
Get-together, Mittagessen, Tagungsgetränke
und Teilnehmerunterlagen.

Bestätigung

Mit dem Bestätigungsschreiben erhalten Sie weitere
Informationen zum Veranstaltungsort und zur
Zimmerbuchung sowie eine Anreiseskizze.



MODERATION

Andrea Domin,
Leiterin Marketing und Vertrieb,
„Märkische Allgemeine“,
Potsdam

Unser Premium-Partner


Presse-Versorgung


Branchenlösung
Medien

Unser Medienpartner


DNV

**KONFERENZ
VERLAGSLOGISTIK**
22. November 2016 / Berlin

Wie können Verlage Ihre Logistik-
dienstleistungen zukunftssicher
aufstellen und zu einem Wachs-
tumstreiber im lokalen Markt
aufbauen? Mehr Informationen
finden Sie hier:

www.zvakademie.de

Anmeldung

Zeitungsvertrieb im Wandel –
Auf allen Kanälen zum Kunden
6. Oktober 2016 / Köln

per Fax an 030 / 72 62 98 - 243

BDZV-Mitglied

kein BDZV-Mitglied

Bitte reservieren Sie verbindlich für:

Ich nehme am Get-together am Vorabend teil:

Ja

Nein

Name

Vorname

Verlag

Funktion

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

Rechnungsanschrift:

Firmierung

Straße

PLZ/Ort

Bei Rücktritt:

Sollten Sie an einer gebuchten Veranstaltung nicht teilnehmen können, bestehen folgende Optionen:

- Sie können sich durch einen Ersatzteilnehmer vertreten lassen.
- Sie können die gebuchte Veranstaltung stornieren.
 - Bei Stornierungen bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird eine nicht erstattungsfähige Bearbeitungsgebühr von 10 % des Teilnahmebetrags erhoben.
 - Bei Stornierungen nach diesem Termin oder Nichterscheinen ohne vorherige Stornierung wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig.

• Bitte beachten Sie: Alle Änderungen und Stornierungen sind nur schriftlich möglich.

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie unter www.zvakademie.de finden.