

## ALLGEMEINE INFORMATIONEN

### Teilnahmegebühr

€ 850,00 (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus den Mitgliedsverlagen der Landesverbände des BDZV  
€ 1.150,00 (zzgl. MwSt.) für übrige Teilnehmer

### Übernachtung

Im nahegelegenen Hotel mondrian suites berlin ist ein Zimmerkontingent zur Übernachtung geblockt. Das Kennwort erhalten Sie mit dem Bestätigungsschreiben.

### Kontakt Hotel

mondrian suites berlin  
Markgrafenstr. 16-16a  
10969 Berlin  
Tel.: 030/21 23 66-0  
E-Mail: [direktion@mondriansuites.com](mailto:direktion@mondriansuites.com)

### Kontakt

ZV Zeitungs-Verlag Service GmbH  
Juliane Lehnhardt  
Markgrafenstraße 15 · 10969 Berlin  
Tel.: 030/72 62 98-244 · Fax: 030/72 62 98-243  
E-Mail: [seminar@bdzv.de](mailto:seminar@bdzv.de)

### 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 Teilnahmebetrages 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.zvademie.de](http://www.zvademie.de) finden.

## ANMELDUNG

### Digitales Know-how für den Vertrieb – Mit System zum Kunden

19. + 20. Mai 2015 in Berlin

ZV Zeitungs-Verlag Service GmbH  
Juliane Lehnhardt · Markgrafenstraße 15 · 10969 Berlin

**Fax: 030/72 62 98-243**

BDZV-Mitglied     kein BDZV-Mitglied

### Reservieren Sie bitte verbindlich für:

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
Verlag

\_\_\_\_\_  
Funktion

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum/Unterschrift

### Rechnungsanschrift:

\_\_\_\_\_  
Firmierung

\_\_\_\_\_  
Straße/Hausnummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

Workshop

ZVAKADEMIE



## Digitales Know-how für den Vertrieb – Mit System zum Kunden

am 19. + 20. Mai 2015 in Berlin



## INHALTE

Die Mediennutzung- vor allem junger Zielgruppen- verändert sich rasant. Die Menschen verbringen immer mehr Zeit im Netz, ob mit Rechner, Smartphone oder Tablet. Wer neue Leser gewinnen will, muss professionelles und systematisches Online-Marketing machen.

Die meisten Vertriebsabteilungen beherrschen die klassische Klaviatur von Resthaushaltsabdeckung über Sales Promotion bis hin zur Outbound-Telefonie perfekt. Was fehlt, ist digitales Know-how.

Der Workshop zeigt die strategischen Möglichkeiten des digitalen Marketings, schafft Verständnis für die wichtigsten Instrumente und gibt konkrete Impulse für den Vertrieb.

Referent



**Lars Grasmann**  
Leiter Beratung und Marketing-Strategie, netzstrategien, Karlsruhe

## THEMENSCHWERPUNKTE

- **Online-Marketing Basics –**  
Was verbirgt sich wirklich hinter Performance Marketing, Targeting & Co?
  - Online-Strategie (Produkte und Zielgruppen)
  - Einordnung der wichtigsten Online-Kanäle
  - Performance Marketing
  - Targeting
  - Kennzahlen und Werbeerfolgs-kontrolle
  
- **Onsite-Marketing –**  
Was Sie vom eCommerce für den eigenen Abo-Shop lernen können
  - Usability
  - Gestaltung von user journeys
  - Integration der Paywall
  - Shop-Gestaltung
  - Conversion-Optimierung
  
- **Offsite-Marketing –**  
So setzen Sie Google, Social Media und E-Mailings für den Vertrieb richtig ein
  - E-Mailings und Newsletter
  - Grundlagen Social Media
  - Facebook im Vertrieb
  - Suchmaschinenoptimierung und -marketing

**Alle Teilnehmer erhalten ein Zertifikat.**

## VERANSTALTUNG

### **Dienstag, 19. Mai 2015**

Beginn 10.00 Uhr  
Ende 17.30 Uhr

### **Mittwoch, 20. Mai 2015**

Beginn 09.00 Uhr  
Ende 16.00 Uhr

### **Veranstaltungsort**

Haus der Presse  
Markgrafenstr. 15  
10969 Berlin  
Fon: 030 / 72 62 98-244  
E-Mail: seminar@bdzv.de

### **Leistungen**

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

### **Zielgruppe**

Vertriebs- und Marketingleiter, Mitarbeiter aus dem Vertriebs- und Abo-Marketing der Zeitungsverlage

### **Anmeldung**

Anmeldungen werden nach ihrem Eingang berücksichtigt. Aufgrund des begrenzten Kontingents wird eine frühzeitige Anmeldung empfohlen.

Unser Premium-Partner:

