



BDZV-VERTRIEBSGIPFEL

7. NOVEMBER 2018 // KÖLN



VERTRIEBSGIPFEL

BDZV-Konferenz 7. November 2018

Die gedruckte Zeitung, E-Paper, Apps, Websites, Audioangebote, E-Commerce – die Aufgaben des Zeitungsvertriebs sind komplex wie nie. Digitale Medien und veränderte Nutzungsgewohnheiten erfordern neues Denken und neue Wege sowohl bei der Produktentwicklung wie auch in der Kundenansprache. Fest steht: Die Bedeutung der Vertriebslöse ist zentral. Frische Konzepte in Vertriebsmarketing und Kundenbindung, innovative Produkte und Abo-Angebote sowie Best Practice stehen im Mittelpunkt der Konferenz.

Zwei spannende internationale Fallstudien haben wir im diesem Jahr im Programm. Vor einiger Zeit hatten wir das vieldiskutierte NRC-Modell auf der Konferenz. Jetzt wurde es auch bei regionalen Titeln in den Niederlanden implementiert. Was sind deren Learnings? Eine andere Fallstudie kommt aus Schweden. Dort haben sich regionale Zeitungsverlage zusammengetan und ein übergreifendes Abo-Angebot geschaffen. Innovative digitale Abo-Konzepte, Audioangebote und flexible Preisgestaltung sind nur einige der Themen, die wir in Köln diskutieren.

Seien Sie dabei! Freuen Sie sich auf spannende Diskussionen und anregende Impulse für das tägliche Geschäft!

VERTRIEBSWELTEN – EINE STANDORTBESTIMMUNG

Mario Lauer

Vorsitzender Vertriebsausschuss BDZV,
Gesamtvertriebsleiter,
Süddeutsche Zeitung, München

MEIN WERDER – PAID CONTENT MIT EINEM STARKEM THEMA ETABLIEREN

Tim Greve

Geschäftsführer, Medien-Systempartner, Bremen

Gregor Waller

Gründer & CEO, Digital Age Consulting, Hamburg

SCHON GEHÖRT? DAS BBV JETZT VOLL AUFS OHR – AMAZONS ALEXA LIEST DIE TAGESZEITUNG VOR

Rainer Grabis

Leiter des Lesermarktes, BBV Mediengruppe-
Bocholter-Borkener Volksblatt

Frank Neumann

Leiter IT, BBV Mediengruppe-
Bocholter-Borkener-Volksblatt

LOKAL, DIGITAL, INDIVIDUELL – DAS NEUE ABOKONZEPT DER IVZ THEMENWELTEN

Klaus Rieping

Geschäftsführer, ivz.medien, Ibbenbüren

EXPERTENFORUM

INDIVIDUELLE ABO-PREISE – POTENTIALE UND HERAUSFORDERUNGEN

2 JAHRE DANACH – DIE NRC-TURN-AROUNDSTRATEGIE ALS ERFOLGSMODELL AUCH FÜR ANDERE (REGIONALE) TITEL

(Vortrag in englischer Sprache)

Xavier van Leeuwe

Director Consumers, TMG
(Telegraaf Media Groep), Amsterdam

Matthijs van de Peppel

Director of Marketing and Data
NRC Media, Amsterdam

MIT NEUEN PRODUKTEN ZU NEUEN ABONNENTEN – DIE VERTRIEBS- STRATEGIE DES TAGESSPIEGEL

Sebastian Stier

Verlagsleiter Marketing & Vertrieb
Der Tagesspiegel, Berlin

DER KÜNDIGERANRUF – BEGINN EINER NEUEN FREUNDSCHAFT

Björn Knippen

Geschäftsführer Vertrieb und Marketing
WZ Media, Düsseldorf



MODERATION

Andrea Domin

Leiterin Marketing und Vertrieb
Märkische Allgemeine,
Potsdam

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

Termin

Mittwoch, 7. November 2018

Konferenzzeiten

10.00 – 17.00 Uhr

GET-TOGETHER AM VORABEND UM 19.30 UHR

Dienstag, 6. November 2018
Brauhaus Paffgen
Friesenstraße 64-66 // 50670 Köln

Tagungsort

Pullman Cologne
Helenenstr. 14 // 50667 Köln
Telefon: 0221 / 275 22 00 // E-Mail: h5366@accor.com

Teilnahmegebühr

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

Leistungen

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

Zielgruppe

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

Übernachtung

Für die Veranstaltung steht im Tagungshotel ein Zimmerkontingent zum Preis von € 169,00 (Einzelzimmer) inkl. Frühstücksbuffet zur Verfügung. Das Kennwort für die Buchung lautet: BDZV.

Bestätigung

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

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

Beim Get-together werden
Xavier van Leeuwe und
Matthijs van de Peppel
ihr aktuelles Buch
Relationship Economy
vorstellen.

KONFERENZ VERLAGSLOGISTIK

27. November 2018 / Berlin

...mit den Themenschwerpunkten:

Urbane Logistik

E-Mobilität

Best Practice

Mehr Infos auf www.zvakademie.de

Anmeldung BDZV-Vertriebsgipfel 7. November 2018

via seminar@bdzv.de oder per Fax an 030 / 72 62 98 - 243

- BDZV-Mitglied
- Ich/Wir nehme/n am Get-together am Vorabend, 6. November 2018, teil.

Bitte reservieren Sie verbindlich für:

Name, Vorname

Funktion

Name, Vorname

Funktion

Name, Vorname

Funktion

Rechnungsanschrift:

Firmierung

Straße

Ort

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

Konferenzbedingungen der ZV Zeitungs-Verlag Service GmbH

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

Datenschutzhinweis

Wir verwenden die hier erhobenen Daten für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote der ZV Akademie per Post zukommen zu lassen. Wir informieren Sie außerdem per E-Mail über ähnliche interessante Veranstaltungen und Weiterbildungsangebote der ZV Akademie. Der Verwendung Ihrer Daten zu Werbezwecken können Sie jederzeit über alle üblichen Kommunikationsmittel zu den Basistarifen ohne weitere Kosten widersprechen, z. B. per E-Mail an seminar@bdzv.de oder per Telefon unter 030 – 72 62 98 244. Weitere Informationen können Sie unserer Datenschutzerklärung entnehmen.