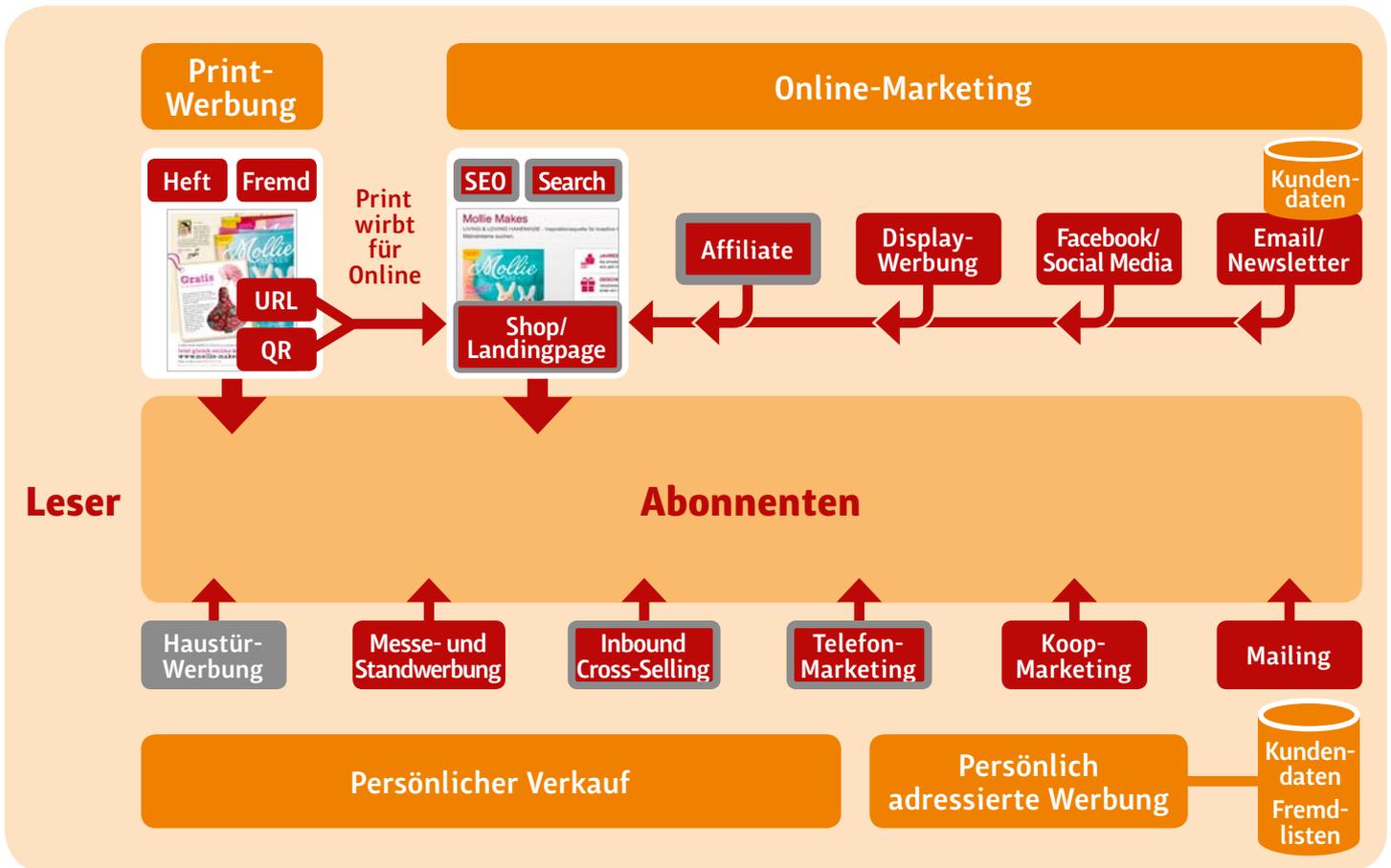


Die Werbewege im Abo-Marketing



Werbewege

Online-Marketing

Online ist der Haupt-Werbeweg im Abo-Marketing. Das Medium bietet viele Möglichkeiten mit der Zielgruppe in Kontakt zu treten und ermöglicht die Erfolgsmessung.

Shop

Der Shop ist häufig auf der Titel-Website beheimatet und präsentiert sämtliche Abo-Formen und Abo-Angebote. Daneben hat sich der Shop zum Haupt-Bestellweg der Print-Werbung entwickelt. Verbund-shops: Einige Verlage, Vertriebsfirmen und BMD-Unternehmen betreiben Shops, in denen ein Titel-Sortiment angeboten wird.

Landing-page

In der Regel werden Auf-fangseiten zur Entgegen-nahme von Bestellungen aus Online-Werbeformen wie Affiliate, Display-Werbung, Facebook/Social Media oder Email/Newsletter genutzt.

Search

Mit der Miete von Suchbe-griffen (keywords) sichert sich der Anbieter eine An-

zeigen-Platzierung auf der Ergebnisseite der Suchmaschine. Die Werbe-Anzeige verlinkt auf ein Angebot im Shop.

SEO

Search **E**ngine **O**pti-misation umfasst alle Site-Gestaltungs- und Formu-lierungsmaßnahmen um den Shop bei Suchwort-Anzeigen besonders weit vorne zu platzieren. Die generische Anzeige verlinkt auf ein Angebot im Shop.

Affiliate

Affiliate-Agenturen ver-mitteln Abo-Display-Wer-bung an Vertriebspartner (Affiliates), die damit zusätzliche Wer-beeinnahmen auf ihrer Site generieren. Auch Vergleichsportale nutzen das Affiliate-Prinzip. Bei Erfolg (Klick oder Response) fließt eine Provision an den Affiliate-Partner und an die Agentur.

Display-Werbung

Online-Werbemittel wie Banner oder Pop-Under werden auf Eigen- und Fremd-Sites geschaltet. Bei Erfolg (Klick oder Response) fließt eine Provision an die werbende Site.

Facebook/Social Media

Soziale Netzwerke verfü- gen über eine hohe Ziel- gruppen-Abdeckung und wertvolle Kunden-Daten. Die Zielgruppe wird mit gesponserten Posts beworben.

Email/Newsletter

Über Emailing oder News- letter werden persönlich adressierte Online-Wer- bungen an vorher selektierte Interessent- en-Listen versandt.

Print-Werbung

Hier werden das eigene Heft oder Fremdtitel genutzt, um die Zielgruppe zu erreichen.

Heft

Darunter fallen Anzeigen und Beilagen, die im eigenen Heft geschaltet werden.

Fremd

Darunter fallen alle gedruckten Werbemittel, die in anderen Print-Titeln geschaltet werden.

Persönlicher Verkauf

Direkter geht es nicht. Servicemitarbeiter, Promotionkräfte oder professionelle Verkäufer suchen das direkte Verkaufsgespräch mit den Kunden.

Haustür-Werbung

Die Domäne des WBZ. Der persönliche Verkauf von Abonnements und anderen Produkten an der Wohnungs- und Haustür.

Messe- und Standwerbung

Der persönliche, zielgruppenorientierte Verkauf von Abonnements auf Messen oder auf öffentlichen Plätzen, Bahnhöfen und an Universitäten.

Inbound Cross-Selling

Geschulte Call-Center-Mitarbeiter nutzen die eingehenden Service-Telefonkontakte für das Angebot von Abonnements.

Persönlich adressierte Werbung

Der Anbieter benötigt eine Kundendatenbank oder gemietete Fremddaten mit Namen, Adresse und Einverständniserklärung (Opt-In) der Interessenten. Persönlich adressierte Werbung ist meist erfolgreich.

Telefon-Marketing

Spezialisierte Outbound-Telefonagenturen kontaktieren im Vorwege selektierte Kundengruppen per Telefon.

Koop-Marketing

Partner-Unternehmen stellen sich – häufig gegenseitig – den Zugang zu ihren Kunden zur Verfügung. Es existieren vielfältige Formen des Koop-Marketing, sei es in persönlich adressierter Form (Email, Telefon-Marketing) oder in Form von (Paket-) Beilagen.

Mailing

Die klassische Form der persönlich adressierten, schriftlichen Werbung.

Verlage

Werbewege, die von Verlagen oder von Vertriebs-Dienstleistern im Auftrag der Verlage, besprochen werden.

Verlage + WBZ

Diese Werbewege nutzen Verlage wie auch WBZ-Unternehmen.

WBZ

Der **W**erbende **B**uch- und **Z**eitschriftenhandel setzt sich aus selbständigen Werbefirmen zusammen, die im eigenen Namen und auf eigene Rechnung Abonnements werben. Die WBZ-Unternehmen sind organisiert im **B**undesverband der **M**edien- und **D**ienstleistungshändler e. V. (BMD).