

2. VDZ Dialogmarketing-Tag

8 Ein notwendiges Zukunftsforum

Hermann Schmidt erinnert als Sprecher der Projektgruppe Abo-Marketing im Arbeitskreis Pressemarkt Vertrieb daran, wie Offenheit in der Diskussion das Direktmarketing der Publikumsverlage insgesamt voranbringt.

10 E-Abos müssen sich rechnen

Andreas Nick, Präsident des Bundesverbandes der Medien- und Dienstleistungshändler (BMD), über den Online-Hype in der Vergangenheit, Rentabilitäten und neue Geschäftsmodelle mit E-Abos für die aktiven Zeitschriftenwerber.

12 Ganzheitliche Betrachtung ist Voraussetzung für Erfolg

16 Trends und Geschäftsmodelle im Dialogmarketing von morgen

Das Dialogmarketing wird ein immer stärkerer Schlüssel für Vertriebsfolge. In einer Umfrage beziehen Referenten und Diskutanten der Hamburger Veranstaltung im Vorweg Position.

Zeitschriften

24 Wachstum ist möglich

Ein selbstbewusstes Pricing zahlt sich aus – das zeigt das aktuelle dvn-Umsatzranking im Vertriebskanal Abonnement. Vielen Top-Titeln gelang es, die Umsätze trotz rückläufiger Auflagen konstant zu halten oder gar zu steigern.

Zeitungen

30 Die Krise am Kiosk hält an

Die überregionalen Tageszeitungen konnten auch im zweiten Quartal 2010 den Negativtrend nicht stoppen.

Logistik · Technik · Service

34 Pionierarbeit hat ihren Preis

38 Apps auf Knopfdruck

Mithilfe der Software-Lösung WeMagazine Publisher des Berliner IT-Dienstleisters Neofonie können Verlage digitale Magazine erstellen. Neofonie-CEO Helmut Hoffer von Ankershoffen erklärt, wie es funktioniert.

40 Vom Verlustbringer zum Premium-Produkt

Externe Verlagsberater und Vertriebsexperten haben den Münchner Oldenbourg Industrie-Verlag darin unterstützt, die ATP EDITION wieder in sicheres Fahrwasser zu führen.

Bücher & Non-Press

44 Digitaler Nachschlag

1.000 Apps will die Münchner Verlagsgruppe Langenscheidt 2010 auf den Markt bringen. Hubert Haarmann, Leiter E-Business bei Langenscheidt, erläutert das Wie und Wozu.

Diesem dvn ist eine Beilage
der LeserAuskunft GmbH beigefügt.
Wir bitten um Beachtung.



12

Ganzheitliche Betrachtung ist Voraussetzung für Erfolg

Thomas Mäling, Mitglied der Geschäftsleitung für Dialogmarketing, Customer Service und Media Sales der Burda Direct Group, über ganzheitliche Verkaufsstrategien, Cross Media Marketing und den immer und überall erreichbaren Kunden.



34

Pionierarbeit hat ihren Preis

Als einer der ersten deutschen Verlage hat Falkemedia aus Kiel eine seiner Zeitschriften auf das iPad von Apple gebracht. Verleger Kassian Alexander Goukassian über App-Entwicklung, Preisgestaltung und neue Projekte.

Handel

49 Bahnhofsbuchhandel

50 Presse-Grosso

53 BMD/AGA

55 Lesezirkel

Rubriken

4 News

48 Jobs & Careers

57 Service/Impressum

58 Vorschau

Titelfoto: © Apple; Montage: Presse Fachverlag GmbH