



© JENNYFOTO - ADOLFOSTOCK

18

ABONNEMENT
Wie helfen Live-Formate im Abo-Business?

Live-Formate können im Abo-Vertrieb viel bewirken, wenn sie richtig eingesetzt werden. Ausgewählte Marktteilnehmer berichten, wie sie diese im Abo-Business einsetzen und welche Effekte sie damit erzielen

24

BLUE OCEAN
Offen für Chancen und Innovationen

Der Stuttgarter Verlag Blue Ocean feiert in diesem Jahr sein 20-jähriges Bestehen. Im DNV-Interview berichtet die Vorstandsvorsitzende Sigrun Kaiser, wie sich Blue Ocean vom Start-up zum internationalen Kindermedienverlag entwickelt hat



© BLUE OCEAN ENTERTAINMENT

Highlights

- 14** **Wie Abo-Modelle noch wachsen können**
BearingPoint-Partner Thomas Heiß berichtet von den Ergebnissen einer aktuellen Studie und gibt Tipps für neues Abo-Wachstum
- 18** **Wie helfen Live-Formate im Abo-Business?**
Marktteilnehmern berichten über ihre Erfahrungen mit Live-Formaten
- 28** **10 Empfehlungen fürs Paid-Content-Business**
Von der richtigen Paywall über Daten und User Needs bis hin zu Personalisierung
- 34** **8 Empfehlungen für erfolgreiche Community-Strategien**
Wie mit einer aktiven Community die Kundenbindung und Monetarisierung gestärkt werden kann
- 48ff.** **E-Mail-Marketing-Report**

BRIEFING

- 6** **Bewerbungsphase für FUTURUM Awards gestartet**
- 7** **Burda: Solide Geschäftszahlen für nächsten Transformationsschritt**
- 8** **Spiegel-Gruppe wächst dank Digitalvertrieb**
...und weitere News aus der Branche

MARKTANALYSE

- 14** **Wie Abo-Modelle noch wachsen können**
BearingPoint-Partner Thomas Heiß berichtet über Ergebnissen der Submix-Studie und was sich daraus für Abonnement-Gestalter lernen lässt

CONTENT

- 18** **Wie helfen Live-Formate im Abo-Business?**
- 24** **Offen für Chancen und Innovationen**
Interview mit Sigrun Kaiser zum 20-jährigen Bestehen von Blue Ocean Entertainment

DISTRIBUTION

- 28** **10 Empfehlungen fürs Paid-Content Business**
Mit diesen Hebeln können Paywall-Gestalter ihr digitales Abo-Geschäft voranbringen
- 34** **8 Empfehlungen für erfolgreiche Community-Strategien**
So können Aufbau und die Pflege einer engagierten Community gelingen

- 40** **Inkasso mit Fokus auf Kundenbindung**
ADU-Chef Burkhard Quermann erklärt, wie die Zahlungsbereitschaft gefördert und Kundenbindung gestärkt werden kann

STRATEGIE

- 44** **Media Intelligence: Der erste Schritt zur Datenstrategie**
Dr. Ana Moya erklärt in der zweiten Folge der Media Intelligence Kolumne, welche Überlegungen am Anfang jeder Datenstrategie stehen müssen
- 48** **E-Mail-Marketing: Fakten & Zahlen**
Ein Überblick, wie gut die Kommunikation mit Kunden und Abonnenten per E-Mail funktioniert

- 50** **Quo vadis E-Mail-Marketing?**
Strategieberater Dr. Torsten Schwarz über Trends im E-Mail-Marketing und die Rolle von KI
- 54** **So setzen Verlage E-Mail-Marketing ein**
Umfrage unter Medienhäuser über die Einsatzmöglichkeiten von E-Mails

KARRIERE

- 58** **Personalien**

EVENTS

- 62** **Jahrestagung der Abo- und Lesezirkel-Spezialisten**

VERBANDSRUBRIKEN

- 74** **Bundesverband Abonnement / Lesezirkel**
- 79** **Bahnhofsbuchhandel**
- 80** **Presse-Grosso**
- 82** **Service / Tagungen / Messen / Impressum**