

Marketing für Verlage

R&R|com
|net

Ein hart umkämpfter Markt braucht die richtigen Strategien

- Veränderte Medien-Nutzung
- Gesellschaftlicher Wandel
- Unklar definierte Relevanz im Mediamix
- Neue Strategien
- Vertrauen

Sie sind mittendrin.

Wir helfen Ihnen Ihre Ziele zu erreichen: beim Leser- und Inserentenmarketing, bei Positionierung, Markenbildung, Erscheinungsbild, Kampagnen, Werbemitteln und bei allen anderen kommunikativen Aufgaben.

Klassisch, online, crossmedial.



Ursula Renk

- Verlagskauffrau
- Kultur- und Kommunikationswissenschaftlerin
- Anzeigenverkauf Axel Springer Verlag [Bild am Sonntag]
- Marketing für Die Welt
- Marketing für die R&R/COM/NET-Verlagskunden

Geballte Verlagserfahrung für Sie



Rafael Reyerros

- Marketingleitung Gruner+Jahr [ELTERN, P.M., Marie Claire, ELTERN Family, ...]
- Marketing für die R&R/COM/NET-Verlagskunden
- Trainer/Dozent für Zeitungs- und Zeitschriftenmarketing, Kundenzeitschriften
- Freier Journalist WDR, Tageszeitungen

Crossmediale Vermarktungskonzepte

Effizientes Verknüpfen von Anzeige, Banner, Mailing, E-Mail-Newsletter und Landingpage: laut W&V und HORIZONT beherrscht R&R das für seine Kunden ganz hervorragend.

Erfolgreiche Einbindung von ergänzenden Telefonaktionen, die nachweislich zu mehr verkauften Anzeigen führen.

Automatischer Qualifizierungsprozess über E-Mailings, um neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden zu pflegen.



- Seminarleitung
- Konzeption
- Kundenworkshops
- Großes Themenspektrum: Emotionale Markenbildung und Markenführung, Vision- und Mission-Entwicklung, Marketing und Grafik – klassisch, online und crossmedial, Werbemittelanalyse und -optimierung, Verlagsmarketing, E-Marketing, SEO, Google AdWords, CMS [TYPO3 und WordPress]

**Gemeinsam neue Erkenntnisse und Strategien erarbeiten.
Das stärkt die Akzeptanz und das Involvement aller!**

Workshops



Emotional Value

Wichtige Erkenntnisse aus dem Neuromarketing zur Lösung Ihrer Aufgaben

Emotionen in der Kommunikation helfen Ihnen, sich erfolgreich von Ihren Mitbewerbern zu differenzieren.

Die für Ihre Zielgruppen richtigen Emotionen identifizieren wir mit Hilfe unseres 3-stufigen Emotional-Value-Prozesses.



Klicks generieren, Aktionen anstoßen, die Zielgruppe zur Website führen und dort abholen, Leads qualifizieren, Telefonaktionen einbinden.

Mit emotionalen Ansätzen, multimedialen Instrumenten und aktivierenden, klaren Aussagen Ihre potentiellen Leser und Inserenten involvieren.

Umsetzung | Kampagnen



Erfolge für unsere Verlagskunden

- Inserenten-Kampagnen
- Aktions-Konzepte
- Websites: Webdesign, Programmierung, Support, Hosting, CMS, SEO, Google Analytics, PIWIK
- Crossmediale-Aktionen: Anzeigen mit Bannern und Landingpages
- Banner-Marketing mit Landingpages
- E-Mail-Marketing
- E-Marketing-Aktionen mit Telefoneinbindung
- Mailing-Konzepte und Automatisierung
- Workshops und Seminare



Unsere Verlagskunden



Rufen Sie uns an!

R&R/COM/NET

Agnes-Bernauer-Straße 113

80687 München

+49 (89) 58 90 97 30

ursula.renk@r-u-r.com

www.r-u-r.com/marketingfuerverlage

R&R | com
| net