



Donderdag 9 december 2021 Webinar

Digitale abonnementen - best practices en succesfactoren

In deze online bijeenkomst deelt een aantal uitgevers hun kennis over en ervaringen met digitale abonnementen vanuit verschillende perspectieven. Vragen en onderwerpen die daarbij centraal staan zijn:

- Wat bied je wel en wat niet? (bundeling)
- Wat geef je vrij en wat zet je achter de betaalmuur? (prijsbeleid)
- Hoe verkoop je het (werving) en hoe behoud je klanten (retentie)?
- Welke experimenten zijn er gedaan, welke keuzes zijn gemaakt en waarom? (geleerde lessen)

We verdiepen interactief met elkaar op actuele uitgangspunten en casussen.

[Meld je direct aan](#)

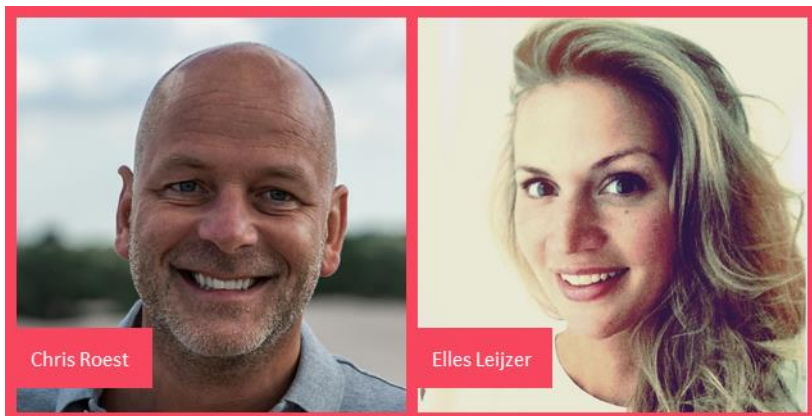
Sprekers:

[Chris Roest](#)

Marketing Manager bij Misset Uitgeverij. Chris is mediaondernemer met een achtergrond in sales en marketing. Voorheen werkzaam, maar momenteel uitsluitend als eigenaar/aandeelhouder betrokken bij verschillende mediabedrijven (BBNC uitgeverij, Uitgeverij Kluitman, het mediaproductiebedrijf Imago Mediabuilders en de contentmarketing onderneming Scripta). Twee jaar geleden koos Chris voor een uitdaging buiten de eigen organisaties in een interim rol als marketing manager bij Misset en daar is hij verantwoordelijk voor de merken Boerderij, Food&Agribusiness, Groenten & Fruit en Pluimveehouderij.

[Elles Leijzer](#)

Director Digital bij New Skool Media. Elles begon haar carrière als online marketing consultant aan de bureauszijde, maar maakte al snel de overstap naar de mediawereld. Met haar expertise op het gebied van online marketing en innovatie, ontwikkelt en implementeert Elles digitale (marketing)strategieën waarmee nieuwe verdienmodellen worden gecreëerd en nieuwe doelgroepen worden bereikt. Data, A/B-testen, conversieoptimalisatie, content- en kanaalstrategie zijn daarvoor de belangrijkste ingrediënten.



Programma:

09.00 uur - Online 'inloop' en welkom door programmamanager Wendy Woelders

09.15 uur - De beste aanbieding voor elke abonnee, door Chris Roest

In de presentatie van Chris komen analyses en hypothesen, ontbundelen, de introductie van nieuwe proposities en het winnen en behouden van (online) abonnees aan bod. Hij neemt je mee op reis en daarbij ga je langs de grootste verrassing via de grootste teleurstelling naar een positief eindresultaat.

10.05 - 10.20 uur - Korte pauze

10.20 uur - Van onbekende bezoekers naar betalende lezers - 5 tips (én valkuilen), door Elles Leijzer

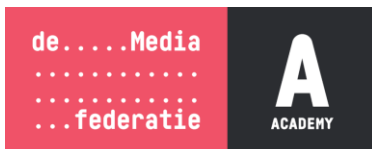
'Content achter een betaalmuur? Dat gaat nooit werken!'. In 2016 startte EW (voorheen Elsevier Weekblad) met de introductie van een betaalmuur. Door te leren, te analyseren, te testen en vooral te doen, weet EW een forse groei in digitale omzet te realiseren. Wat heeft wel/niet gewerkt en aan welke knoppen kun je draaien om nieuwe doelgroepen te bereiken met betaalde content (én meer loyale lezers aan je te binden)? Aan de hand van een aantal 'best practices' wordt uitgelegd hoe New Skool Media volop inzet op digitalisering van haar merken.

11.10 - 11.25 uur - Korte pauze

11.25 uur – Best practices en geleerde lessen, onder leiding van Wendy Woelders

Aan de hand van enkele actuele stellingen en casussen gaan we interactief met elkaar in debat, ieder kijkend vanuit zijn of haar eigen perspectief.

12.15 - 12.30 - Afsluiting programma



Praktische informatie:

Voor wie?

Iedereen die verantwoordelijk is voor digitale strategie, abonnementen, bundeling, prijsbeleid en (lezers)marketing in uitgeefmediabedrijven.

Wanneer?

Donderdag 9 december 2021, 09.00 - 12.30 uur.

Waar?

Online webinar. Link naar deze bijeenkomst volgt nog.

Kosten (ex btw)?*

MVW-leden: ontvangen een volledige MVW-subsidie*

MMA-leden: ontvangen een volledige MMA-subsidie*

GAU-leden: ontvangen een GAU-subsidie van € 100,-; zij betalen € 75,-*

GEU-leden: ontvangen een GEU-subsidie van € 75,-; zij betalen € 100,-*

NDP Nieuwsmedia-leden: € 175,-*

Niet-leden: € 350,-*

Voor meer informatie kun je contact opnemen met projectmedewerker Kim Gerrits via k.gerrits@mediafederatie.nl.

Inschrijfformulier

***Betalings- en annuleringsvoorwaarden**

Na deelname ontvang je van ons een factuur. Tarieven zijn excl. btw. Voor werkgevers zijn deze zakelijke scholingskosten fiscaal aftrekbaar. Voor particulieren zijn scholingskosten aftrekbaar van de inkomstenbelasting. Daarbij geldt een drempelbedrag van € 250,-.

Deelname wordt deels uit de ledencontributie gefinancierd. We hanteren een **No Refund** beleid: de inschrijving voor deze bijeenkomst wordt hiermee als definitief beschouwd. Mocht je onverhoopt verhinderd zijn om deel te nemen, dan kun je altijd een collega jouw plaats in laten nemen. Bij afmeldingen of *No Shows* wordt in alle gevallen het gehele bedrag in rekening gebracht. Dit geldt óók voor alle GAU-, GEU-, MMA- en MVW-leden. Door je aan te melden, accepteer je deze annuleringsvoorwaarden.

Freelancers en zzp'ers komen niet in aanmerking voor kortingen en subsidies die wij (een deel van) onze leden bieden.