

# Smarte Paywalls – der weltweite Trend

Zentrale Herausforderungen:

- Die Änderung von Nutzergewohnheiten
- Relevante Online-Produkte für bezahlbereite Nutzer
- Bezahlschranke: "Wann" und "Wie"?

WAN-IFRA Workshop Module zu  
Grundlagen, Konzeption & Einführung von  
Paid Content Produkten

[www.wan-ifra.org/academy](http://www.wan-ifra.org/academy)



# Smarte Paywalls

Erfolgreiche Content- und Bezahl-Strategien

## Inhalt

In zwei aufeinander aufbauenden Workshop-Modulen erhalten Sie einen detaillierten Einblick in erfolgreiche Content- und Bezahl-Strategien für Online- und Mobile Inhalte von Medienverlagen. Sie analysieren Geschäftsmodelle und diskutieren Beispiele aus der Praxis. Welche kostenpflichtige Inhalte sind in Zukunft sinnvoll, wo können Fehler vermieden werden? Die Workshopreihe hilft Ihnen erfolgreiche Angebote für Ihre Leser zu erarbeiten und gewinnbringend umzusetzen.

In einer Reihe von Praxis-Modulen, entwickeln Sie den erfolgreichen Start einer Paid Content Strategie für Ihre Zeitungswebsite. Von der Wahl des passenden Geschäftsmodells über die notwendige Anpassung Ihrer Angebote bis zu gezielten Preis- und Packet-Strategien.

Dieser Workshop ist zugeschnitten auf Projektleiter oder verantwortliche Manager, die sich mit der Entwicklung von erfolgreichen, zukunftsorientierten Paid Content Strategien für existierende Webseiten oder Zeitungstitel beschäftigen.

## Ihr Trainer



**Gregor Waller**, ist seit März 2011 Berater und berät Medienunternehmen in Skandinavien, Deutschland, Mittel-, Süd- und Osteuropa, Südostasien, USA, Kanada und Südafrika schwerpunktmäßig bei der Entwicklung ihrer Digitalstrategie und der Transformation ihrer Geschäftsmodelle in das Digitale Zeitalter. Seine Hauptthemen sind aktuell Paid Content, Paid Web und die Entwicklung einer Digitalstrategie sowie digitaler Produktportfolios.

Er ist assoziiertes Mitglied von Frenemy Consulting (einer WAN-IFRA Aktivität) sowie externer Expert Partner für Medien bei drei internationalen Unternehmensberatungen.

Zuvor war Gregor Waller 6,5 Jahre bei Axel Springer in unterschiedlichen leitenden Funktionen tätig. Zuletzt verantwortete er bis Februar 2011 als Mitglied der Geschäftsführung bei der WELT-Gruppe, Berliner Morgenpost, Hamburger Abendblatt die Bereiche Strategie & Innovation sowie Controlling.

Von 1998 bis Ende 2004 verantwortete Gregor Waller bei der F.A.Z. die M&A-Aktivitäten, entwickelte die F.A.Z. kaufmännisch und baute die internationale Anzeigenvermarktung der F.A.Z. auf.

Parallel zu seinem BWL-Studium in Augsburg mit den Schwerpunkten Strategische Unternehmensführung, Strategisches Marketing, Finanzen/Controlling, baute er erfolgreich einen Buch- und Buchverlag auf. Gregor Waller ist verheiratet und lebt in Hamburg.

# Ansätze & Chancen

## MODUL 1

**24. September, 08:30 – 17:00 Uhr**  
**Tamedia, Zürich**

- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen & Globale Trends
- Mentale Barrieren und „Glaubenssätze“ CONTRA Paid Content
- Zahlungsbereitschaft und Management von Zahlungsbereitschaft
- Erfolgsbedingung für Paid Content: „Existierende Digitalstrategie“
- Paid Content – Zielgruppen
- Loyalitätscluster
- Erfolgreiches Paid Web als Grundvoraussetzung für erfolgreiche Paid Content Strategie
- Paid Web – Modelle (Metered, Freemium, Hart, Kostenlos, Hybride)
- Was ist das wirtschaftlich erfolgreichere Paid-Web-Modell?
- Entscheidungsbaum: Freemium – Metered – Harte Paywall
- Paid Content-Strategie: Eine grundsätzliche Empfehlung

### Zielgruppe:

- Mitglieder der Geschäftsführung und der Chefredaktion
- Verantwortliche Mitarbeiter/Projektleiter für laufende Paid-Content-Aktivitäten aus den Bereichen:
  - > Redaktion
  - > Vertrieb
  - > Marketing

# Strategien & Erfolgsfaktoren

## MODUL 2

**30. Oktober, 08:30 – 17:00 Uhr**  
**WAN-IFRA Academy, Darmstadt**

- Weiterentwicklung bestehender Online-Produkt zu Online-Produkten, für die Zielgruppen eine Bezahlbereitschaft haben
- Marktforschung
- Content-Komponenten
- Redaktionelle Workflows
- Konzept einer marketing- & konversionsorientierten Paywall
- Bedeutung einer „einfachen“ Bezahlplattform mit „verschiedenen zielgruppenorientierten Geschäftsmodellen“
- Steigerung der Relevanz von journalistischen Produktkomponenten (Headline, Teaser-Text, etc.)
- erfolgreiche Themenpositionierung
- bestmögliche Relevanz redaktioneller Themen
- Entwicklung einer realistischen Erlösperspektive für ein Paid-Web-Angebot
- Bündelprodukte
- Pricing
- Projektplan

### Zielgruppe:

- Teilnehmer **MODUL 1**
- Verantwortliche Mitarbeiter/Projektleiter für laufende Paid-Content-Aktivitäten aus den Bereichen:
  - > Redaktion
  - > Vertrieb
  - > Marketing
  - > Finanzen

## Veranstaltungsorte

### Zürich, Schweiz

#### Tamedia AG

Werdstraße 21, 8021 Zürich

### Darmstadt, Deutschland

#### WAN-IFRA Academy

Washingtonplatz 1, 64287 Darmstadt

## Hotelreservierung

Bitte richten Sie Ihre Buchung direkt an ein Hotel Ihrer Wahl.

Eine Hotelliste mit Vorschlägen finden Sie zum Download

unter folgender Adresse: [www.wan-ifra.org/hotels](http://www.wan-ifra.org/hotels)

## Anmeldeformular

## Smarte Paywalls - der weltweite Trend

**MODUL 1:**  24. September, Zürich, Schweiz

**MODUL 2:**  30. Oktober, Darmstadt, Deutschland

**Bitte kopieren, ausfüllen und faxen oder schicken an:**

WAN-IFRA CH · Washingtonplatz 1 · 64287 Darmstadt, Deutschland · Tel. + 49.6151.733-6 · Fax +49.6151.733-802 · [academy@wan-ifra.org](mailto:academy@wan-ifra.org)

Zuname \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

Postleitzahl, Stadt \_\_\_\_\_

Land \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax \_\_\_\_\_

## Teilnahmegebühr

### WAN-IFRA-Mitglieder:

**MODUL 1 oder MODUL 2:** jeweils EUR 760 + MwSt.

**MODUL 1 & 2:** EUR 1330 + MwSt.

### Nichtmitglieder:

**MODUL 1 oder MODUL 2:** jeweils EUR 960 + MwSt.

**MODUL 1 & 2:** EUR 1730 + MwSt.

## Kontakt

### WAN-IFRA Academy

Washingtonplatz 1, 64287 Darmstadt, Germany

Phone +49.6151.733-6, Fax +49.6151.733-802

Contact: Ulrike Cremer, [ulrike.cremer@wan-ifra.org](mailto:ulrike.cremer@wan-ifra.org)

**Dieses Training wird WAN-IFRA Mitgliedern  
auch als Firmen-Training angeboten.**

### Zahlungsmodalitäten (bitte wählen Sie eine Möglichkeit aus):

Bitte senden Sie mir die Rechnung

Bitte belasten Sie den Betrag meinem Kreditkartenkonto

American Express  Visa  Euro-/Mastercard  Diners

Karten-Nr. \_\_\_\_\_ gültig bis \_\_\_\_\_

Kartenprüf-Nr. \_\_\_\_\_ Karteninhaber \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Name in Druckbuchstaben \_\_\_\_\_

Bitte schicken Sie die Rechnung an \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

## Excerpt from the WAN-IFRA CH General Public Training Events

### 2. Registration

**2.1** Registration can be submitted in writing to WAN-IFRA by mail, fax or e-mail. For the participant, the registration constitutes a binding offer for the conclusion of a contract for participation in the event described in the registration. This offer is subject to acceptance by WAN-IFRA. This is signalled by WAN-IFRA by confirmation to the participant that he has been accepted for participation in the event concerned.  
...

**2.3** In order to ensure optimum training conditions, the number of participants is limited. Registrations will be processed in the sequence of reception.

### 3. Performance and Change of Performance

...

**3.4** WAN-IFRA can cancel or postpone events in case of too few participants (at latest two weeks before the start of the event) or cancellation of a speaker or other circumstances for which it is not responsible. In such cases, WAN-IFRA is relieved of the obligation to hold the event and shall reimburse participants any fees already paid.

### 4. Conditions of Payment

...

**4.2** The participation fee becomes due upon receipt of the invoice.

### 5. Cancellation and No Show

...

**5.3** The participant can cancel free of charge up to 14 calendar days before the event begins.

**5.4** If the participant cancels between the 14th and seventh calendar day before the event begins, WAN-IFRA will charge 50% of the participation fee as a cancellation fee. If the participant cancels later than seven days before the event begins, or fails to attend or does attend only a part of the training event, then the regular participation fee will be charged.

**5.5** If a participant cannot personally attend an event for which he has a firm booking, he has the possibility to name a substitute. WAN-IFRA must be notified of this in writing, stating the name and address of the substituting person.

### 6. Liability

...

**6.5** In case of withdrawal from the contract or cancellation of the event by WAN-IFRA, no reimbursement of costs for booking the travel or accommodation will be afforded.