

PVZ – der ganzheitliche, flexible Full-Service-Partner

Wieso sollten Verlage mit der PVZ Pressevertriebszentrale GmbH & Co. KG zusammenarbeiten?

MARTIN LANGE | Wir sind ein Spezialist für direkte Kundenbeziehungen und sind zum einen aufgrund 40-jähriger Erfahrung im Abo-Bereich ein verlässlicher Partner der Verlage. Zum anderen optimieren wir kontinuierlich unser Serviceangebot und richten es an den jeweiligen Anforderungen der Abonnenten, unserer Verlagskunden und unserer Auftraggeber aus. Wir sind zu einem flexiblen Full-Service-Anbieter geworden, der mit über 600 Produkten (Print und E-Paper) ein attraktives Portfolio anbietet. Mit unserer in der Branche einmaligen Kombination aus einem agilen Vertriebsnetzwerk, welches über alle Direktmarketing-Channels von Telesales über Mailings bis zu Online-Shops zusätzliche Zielgruppen erschließt, und einem gleichzeitigen Full-Service-Angebot im Kundenmanagement sind wir aktuell und in der Zukunft ein vertrauensvoller und unverzichtbarer Partner für Verlage.

Wie ändern sich momentan die Kundenanforderungen?

Das Abonnement ist ein attraktives Geschäftsmodell – auch und insbesondere aus Sicht der Leser. Das belegen auch unsere Zahlen: Wir

können eine konstante bis leicht steigende Bestandsentwicklung feststellen. Wir registrieren aber auch, dass durch eine größere Flexibilität während der Abo-Laufzeit bei der Produktauswahl und Produktzusammenstellung die Attraktivität noch weiter gesteigert werden kann. Nicht zuletzt steigert man darüber auch die Wertschöpfung des einzelnen Abonnements, wenn so neue Kundengruppen erschlossen werden können und bestehende Kunden länger bleiben.



Martin Lange, Geschäftsführer
PVZ Pressevertriebszentrale
GmbH & Co. KG

Welche Herausforderungen sehen Sie im Abo-Bereich auf die Branche zukommen?

Im Abonnementmanagement zählt Größe. Das ganzheitliche Management von Kundenbeziehungen wird wirtschaftlich nur als intelligente Plattform funktionieren. Stückkostendegression bei gleichzeitig kontinuierlichen Investitionen in IT-Strukturen, Qualität der Prozesse sowie Aus- und Weiterbildung – das ist das Gebot der Stunde. Und wir werden ganz vorne dabei sein!

Digitaler Lesezirkel als Paid-Content-Modell

PRINT&more | Wie lässt sich das Angebot von sharemagazines allgemein beschreiben?

JAN VAN AHRENS | sharemagazines bietet Verlagen zusätzliche Vertriebslöse durch einen digitalen Lesezirkel an öffentlichen Orten, z. B. in Arztpraxen, Krankenhäusern, Friseursalons und Hotels, mittels unserer App. Unseren Verlagspartnern bieten wir ein innovatives Produkt für eine moderne Zielgruppe. Aufgrund der zunehmenden digitalen Nutzung von Zeitschriften wächst sharemagazines seit Jahren kontinuierlich.

Digitalisierung mit sharemagazines, was bedeutet das?

Digitalisierung findet in nahezu allen Bereichen statt, insbesondere in den Medien. sharemagazines bietet Verlagen generell einen einfachen, schnellen und kostenfreien Einstieg ins digitale Publishing. Aber auch der Ausbau bereits bestehender digitaler Angebote ist ganz einfach möglich. Wir ergänzen das Verlagsangebot und somit die Präsenz der Titel, ohne bestehende Angebotsformen zu kannibalisieren – ob Print oder digital.

Wieso ist das gerade jetzt aktuell?

Leser entscheiden autark, was sie wann, wo und vor allem WIE lesen. Die gestiegenen Hygieneanforderungen der letzten Monate haben die Nachfrage nach digitalen Angeboten enorm verstärkt. Verlage müssen ihre Titel digital anbieten, um auch zukünftig alle Leser zu erreichen. sharemagazines gibt den Verlagen die Möglichkeit, trotz verschärfter Hygieneauflagen im öffentlichen Raum präsent zu sein. Diese Vorteile erkennen auch unsere Kunden: Aktuell verzeichnen wir einen Zulauf von 50 bis 100 Neukunden pro Woche.



Jan van Ahrens,
CEO sharemagazines GmbH

Alles digital: Profitieren die Verlage dabei auch langfristig?

Wir ergänzen Print und erschließen neue Zielgruppen. Das lohnt sich für alle: für Verlage und für Kunden. Verlage gehen kein Risiko ein, da ihnen in der Zusammenarbeit mit sharemagazines keine Kosten entstehen. Durch die Aufnahme in unser Portfolio generieren Verlage zusätzliche Erlöse und erreichen die Leser, die ohnehin digital unterwegs sind.

- ✓ Kundenservice
- 1st & 2nd Level
- ✓ Clearing Center
- ✓ IT & Rechenzentrum
- ✓ Neukundendialog
- ✓ Bestandsmarketing *

PVZ

ALLES AUS EINER HAND!!

Ihr verlässlicher Partner für
Verlagsservice.
Seit 1979.

www.pvz.de | info@pvz.de

* Durch einen Dienstleister realisiert.

