

Spielregeln LOKALaugenschein (LA)

Spielregeln zur Kundennominierung:

Kunden mit Hinterlegung „Verkäufer ASE“ enthält Daten:

- Qualifizierung erfolgt vom hinterlegten Verkäufer
- Ausgenommen: Kein Umsatz seit 01.01.2018. Der hinterlegte Verkäufer hat bis einschließlich 31.03.2019, Zeit, die Kunden zu nominieren. Ab dem 01.04.2019 ist die Nominierung für die Aktion „LOKALaugenschein“ für alle Verkäufer offen.

Kunden mit Hinterlegung „NKA“

- Qualifizierung erfolgt vom Team Neukundenakquise.
- Ausgenommen: Kein Umsatz seit 01.01.2018. Hier hat das Team Neukundenakquise bis einschließlich 31.03.2019, Zeit, die Kunden zu nominieren. Ab dem 01.04.2019 ist die Nominierung für die Aktion „LOKALaugenschein“ für alle Verkäufer offen.

Kunden ohne Hinterlegung:

- Qualifizierung kann durch jeden Verkäufer ohne Einschränkung erfolgen.
- Ist die Nominierung erfolgt, ist dieser Kunde während der Projektphase bis einschließlich Ende der Verkaufsphase ausschließlich dem Nominierer zugeteilt, auch wenn das Angebot im Zuge der Veranstaltungen von einem anderen Verkäufer verkauft wird.
- Kunde ist dennoch für Akquise zu anderen Projekten offen.

Kunden ohne Hinterlegung mit OA-Guthaben oder-Verträgen:

- Kunden, die über OA-Guthaben verfügen und nicht hinterlegt sind, sind beim jeweiligen Verkäufer trotzdem im Auktionstool hinterlegt. Diese Verkäufer haben bis 15 Kalendertage vor Ende der Datenqualifizierung, also bis einschließlich 31.03.2019, Zeit, die Kunden zu nominieren. Ab dem 01.04.2019 ist die Nominierung für die Aktion „LOKALaugenschein“ für alle Verkäufer offen.
- Die Regionalpakete können nicht mit OA-Guthaben bezahlt werden.

Spielregeln LOKALaugenschein:*Voraussetzungen für den Verkauf bzw. Kauf eines LA-Pakets*

- Die definierten LA-Pakete dürfen ausschließlich Kunden angeboten werden, die zu den jeweiligen Veranstaltungen eingeladen wurden.
- Agenturen werden nur in Verbindung mit Kunden eingeladen. Fokus liegt klar auf den Kunden. Bei Buchung des Pakets entfällt 15 % der Agenturprovision.
- Sollte sich ein Kunde am Veranstaltungstag nicht gleich für ein LA-Paket entscheiden, gilt eine Nachakquisefrist von 3 Wochen. Diese Kunden dürfen nur vom Nominierer nachgefasst werden.
- Die Nachakquisefrist gilt bis einschließlich 02.08.2019. Der Starttermin (01.08.2019) für alle Pakete verändert sich dadurch nicht.
- Nominierte Kunden, die kein LA-Paket kaufen, sind nach den 3 Wochen Nachakquisefrist wieder für alle Verkäufer ohne Einschränkung zum Verkauf frei, sofern sie nicht hinterlegt sind.
- Nominierte Kunden, die an den Veranstaltungstagen verhindert sind, werden in der Nachakquisefrist (3 Wochen) vom Verkäufer besucht und über die Inhalte und Möglichkeiten des Programms aufgeklärt. Das LA-Paket kann in dieser Zeit vom Kunden erworben werden. Kommt es zu keinem Abschluss sind die Kunden für alle Verkäufer ohne Einschränkung frei, sofern sie nicht hinterlegt sind.
- Alle bereits nominierten Kunden, die bis zum jeweiligen Nominierungstag (frühestens 08.01.2019) in die oben genannten Spielregeln fallen, werden durch den Kauf anderer KLZ-Produkte nicht nachträglich ausgeschlossen (z. B. Kunde bucht im April 2019 Inserat im Magazin Lebensstil)
- Kunden, die ein LA-Paket gebucht haben, sind nicht vom Verkauf anderer Produkte ausgeschlossen und können auch an der Online-Auktion teilnehmen.
- Für alle weiteren Produkte gelten **nicht** dieselben Konditionen wie die des LA-Pakets.

Richtlinien zu den Paketen

- Im Zuge der Aktion „LOKALaugenschein“ gibt es 2 definierte Pakete (Ballungsraumpaket und Regionalpaket) mit drei Leistungsstufen (Bronze, Silber, Gold).
- Die Pakete unterscheiden sich durch den Umfang der Werbeleistung.
- Jedes Regionalpaket beinhaltet ein Werbevolumen (Jahreskontingent) von 48 Printinseraten (24 Inserate + 24 Nachschaltungen), jedes Ballungsraumpaket ein Werbevolumen von 24 Printinseraten sowie entsprechende digitale Werbeformen.
- Diese definierten Pakete dürfen weder mit Online-Auktionsguthaben abgerechnet werden, noch weiter rabattiert werden.
- Die definierten Leistungen in den jeweiligen Paketen dürfen nicht geändert werden.
- Das jeweilige Paket gilt für 1 Jahr (01.08.2019 – 31.07.2020) und enthält definierte Monatsleistungen.
- Alle Pakete starten gleichzeitig am 01.08.2019 und laufen bis einschließlich 31.07.2020. Eine Verschiebung des Starttermins ist nicht möglich.
- Die Pakete werden dem Kunden immer per 1. des Monats verrechnet.
- Das Werbevolumen kann vom Kunden flexibel eingesetzt werden, passend zu den Kommunikationszielen und -bedürfnissen. Das Werbevolumen muss innerhalb des Aktionszeitraums (ein Jahr) vollständig verbraucht sein. Es gibt keine Gutschriften für nicht konsumierte Leistungen.

- Bei Verbrauch des gesamten Werbevolumens (Print und digital) vor Ablauf der Jahresfrist wird der Restbetrag in Rechnung gestellt.
- In der Phase 4 liegt der Fokus auf dem Kundenmanagement. Zur Sicherstellung der Neukundenbindung, des Servicecharakters und der Möglichkeiten von Upselling-Optionen, nimmt der Verkäufer monatlich Kontakt mit dem Kunden auf und weist explizit auf das Werbeguthaben hin bzw. plant gemeinsam mit dem Kunden die Umsetzung.
Der Verkäufer erstellt eine erste (grobe) Jahresplanung mit dem Kunden. Die Jahresplanung muss vor dem Start der Werbemaßnahmen durchgeführt werden. In den monatlichen Gesprächen wird mit dem Kunden die Detailplanung für den kommenden Monat besprochen (Monatsplanung). Die Jahresplanung dient dem Kunden und dem Verkäufer der Orientierung über die Leistungskonsumation im Gesamtjahr, die Monatsplanung zur konkreten Umsetzungsplanung.
- Die Monatsplanung wird dem Auftragsmanagement zur weiteren Abwicklung übergeben. Dies erfolgt per E-Mail bzw. per Auftragsformular.
- Die Einbuchung der Pakete erfolgt über das Auftragsmanagement.
- Auf der Monatsplanung werden alle Leistungen erfasst, die der Kunde im kommenden Monat bezieht – auch Produkte, die nicht über die Aktion „Lokalausweis“ laufen.
In der Meldung an das Auftragsmanagement wird genau angeführt, welche Leistungen im Rahmen der Aktion „Lokalausweis“ abgewickelt werden und welche zusätzliche Werbeleistungen sind, die außerhalb der Aktion passieren.
- Ein unterjähriger Paketwechsel ist nur in ein höherwertiges Paket möglich, ein Downgrade jedoch nicht. Zum Zeitpunkt des Paketwechsels erfolgt eine Aufstellung, welche Leistungen bereits konsumiert wurden. Hat der Kunde bereits mehr Leistungen konsumiert, wird ihm der Differenzbetrag in Rechnung gestellt. Hat der Kunde weniger Leistungen konsumiert, nimmt er diese in das neue Paket mit.
- Bei Ausfall eines Kunden aufgrund von fehlender Zahlungen bzw. Insolvenz, kann das verfügbare Paket bzw. noch offene Werbeguthaben an einen anderen Kunden verkauft werden, der die Veranstaltung besucht, jedoch nicht gekauft hat.
- Das Auftragsmanagement erstellt einmal pro Quartal (Stichtag 31.03., 30.06., 30.09., 31.12.) einen Statusbericht über alle Kunden, die an der Aktion teilgenommen haben. In dieser ist ersichtlich, wie viel Werbevolumen die Kunden bereits in Anspruch genommen haben.

Interne Richtlinien für die Beauftragung und das Handling der LA-Pakete

- Dem Auftragsmanagement wird spätestens in der letzten Woche jedes Monats die Monatsplanung für das Folgemonat übermittelt.
- Wird keine Monatsplanung übermittelt, erscheinen keine Inserate im Folgemonat.
- Im Idealfall übermittelt der Verkauf dem Auftragsmanagement die Druckunterlagen bzw. die Informationen zur Druckunterlagenerstellung gemeinsam mit der Monatsplanung.
- Ansonsten gelten die jeweiligen Fristen für die Abgabe von Druckunterlagen. Fertige Sujets sind mindestens einen Werktag vor Erscheinen (bis max. 12 Uhr) an das Auftragsmanagement zu übermitteln.
- Die Printinserate können zwischen Dienstag und Sonntag im jeweiligen Regionalteil erscheinen. Wir behalten uns ein Schieberecht über eine Woche vor. Wunschtermine können beim Auftragsmanagement deponiert werden, jedoch ohne Garantie.
- Durch das Schieberecht kann der Fall eintreten, dass Printinserate auch an einem Sonntag erscheinen. Die Entscheidung obliegt hier, je nach Auslastung, der Blattplanung und/oder der Redaktion. Der Paketpreis ändert sich dadurch nicht.
- Sujetänderungen können vom Kunden auch direkt an das Auftragsmanagement kommuniziert werden. Das Auftragsmanagement kann diese Änderungen selbstständig abwickeln, sofern die Spielregeln nicht verletzt werden (z. B. Kunde übermittelt an das Auftragsmanagement ein größeres Sujet → Auftragsmanagement darf das Sujet nicht übernehmen und kann den Kunden selbstständig darüber in Kenntnis setzen)
- Die digitalen Leistungen haben eine Laufzeit von jeweils einem Monat. Der Verkäufer ist verpflichtet, Sujetänderungen spätestens fünf Werktage vor Monatsende an den Onlinesupport zu schicken, bei Sujeterstellung ist der Onlinesupport mindestens sieben Werktage vor Monatsende darüber zu informieren. Das Einholen von Bild und Textbausteinen erfolgt über das Auftragsmanagement.
- Erhält der Onlinesupport keine Änderungen, wird das Sujet vom Vormonat übernommen. Sollte das Sujet doch geändert werden, kann dies auch während des neuen Monats erfolgen, jedoch gilt auch hier eine Vorlaufzeit von max. sieben Werktagen.
- Beschwerden oder Rückfragen zu den Paketen müssen vom Auftragsmanagement an den jeweiligen Verkäufer rückgemeldet werden.
- Die Erinnerung zu den Termineinbuchungen und Druckunterlagen an den Verkauf erfolgt via VU-Plattform und Werbemarkt-Newsletter. Zusätzlich sind die Verkaufsleiter dazu angewiesen, die Pakete in den jeweiligen JF anzusprechen und auf die Wichtigkeit der rechtzeitigen Kommunikation mit dem Kunden und dem Auftragsmanagement hinzuweisen.