

Ausbildung zum TV-Manager



Ausbildung zum TV-Manager IPTV: Konzeptionierung und Struktur



- Die Tagesseminare werden 2022 ausschließlich online angeboten.
- Die Trainingszeiten sind von 9.00 bis 17.00 Uhr und beinhalten insgesamt acht Seminareinheiten von je 45 Minuten.
- Die Teilnehmer:innen können im Vorfeld Ziele und Fragen formulieren, damit das Seminar noch besser auf den Wissenstand und die Zielgruppe zugeschnitten werden kann.
- Die Teilnehmer:innen erhalten im Anschluss an das jeweilige Modul ein Handout.

Vorgehensweise während der Module

Ziel des Seminars ist die Vermittlung von theoretischen Grundlagen, das Know-how aus langjähriger Berufspraxis und einem reichhaltigen Methodenwissen welche durch praktische Übungen direkt Anwendungen finden.





KERNZIELGRUPPE:

- Kabelnetzbetreiber mit bestehender oder zukünftiger hybrider Netzinfrastruktur (DOCSIS & FTTH)
- Telekommunikationsanbieter und Stadtwerke, die zukünftig ein IPTV-Produkt anbieten wollen
- Netzbetreiber, die ein IPTV-Produkt bereits anbieten und Schulungsmöglichkeiten für Ihre Mitarbeiter suchen

ERWEITERTE ZIELGRUPPE.

- Content-Anbieter wie TV-Sender, Content-Owner und VOD-Plattformen
- Dienstleister für Netzbetreiber, SaaS-Anbieter und Technologiehersteller, die ihr kommerzielles und rechtliches Wissen über IPTV ausbauen möchten
- Als Grundlagenschulung für Unternehmen die IPTV-Vorleistungsprodukte anbieten

1

2

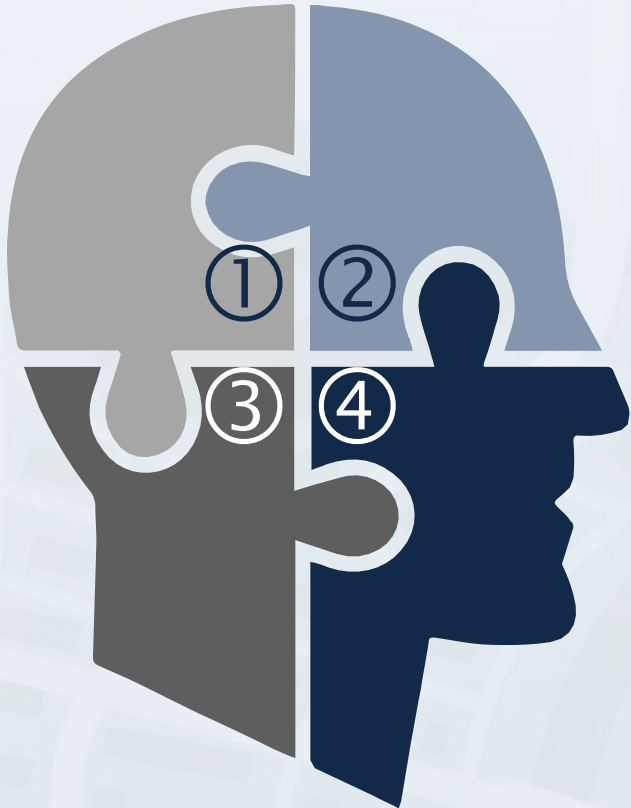
3

4

Tagesseminar **1**:

Masterclass IPTV I

Basiswissen IPTV und Fernsehnutzung



DAS ZIEL DER MASTERCLASS I:

- In einem Tag geballtes Wissen über den deutschen Bewegtbildmarkt: die Gewohnheiten der Fernsehzuschauer, deren technische Ausstattung, ihre Lieblingssendungen, ihre Empfangswege und die rechtliche und technologische Einordnung von IPTV.

DIE MASTERCLASS INHALTE (GROBSTRUKTUR):

1. **Der Kunde:** Analyse des deutschen Bewegtbild-Konsumenten (Wer schaut was, wie, wann und auf welchem Endgerät).
2. **Die Fernseh-Nutzung:** Wer schaut klassisches Fernsehen und wer Fernsehen auf Abruf (Das Verhältnis von linearen und non-linearen Nutzung in einzelnen Kundensegmenten)
3. **Fernsehvorlieben:** Welche Formate und welche Sender lieben die Deutschen (Welcher Kunde schaut welche Formate auf welchen Sender).
4. **TV-Empfangsarten:** Wie empfangen die Deutschen Fernsehen (Welche regionalen Unterschiede gibt es und warum, was sind die Vorteile von IPTV)
5. **Die Grundlagen zu IPTV:** Was ist IPTV und was ist es nicht (Klärung von Begrifflichkeiten sowie eingehende Vorstellung der IPTV-Funktionen)



- Nun habe ich eine Übersicht über die Vorlieben der deutschen TV-Nutzer und kann ein IPTV-Produkt genau auf meine Zielgruppen ausrichten.
- Ich kenne Eigenschaften und Ansprüche potenzieller Kunden und kann Anforderungen an eine IPTV-Plattform ableiten.
- Endlich kenne ich die wichtigsten Begriffe rund ums Fernsehen und die Definitionen, die IPTV spezifisch machen.
- Nun kenne ich die IPTV-Funktionen wie Instant Restart, catch up und Live Pause und schon unterschiedliche Anforderungen der Lizenzgeber.
- Ich habe einen Ausblick erhalten, wie die nahe Zukunft des Fernsehens aussehen kann und wie ich meine Technologie und meine Produkte danach ausrichten sollte.

1

2

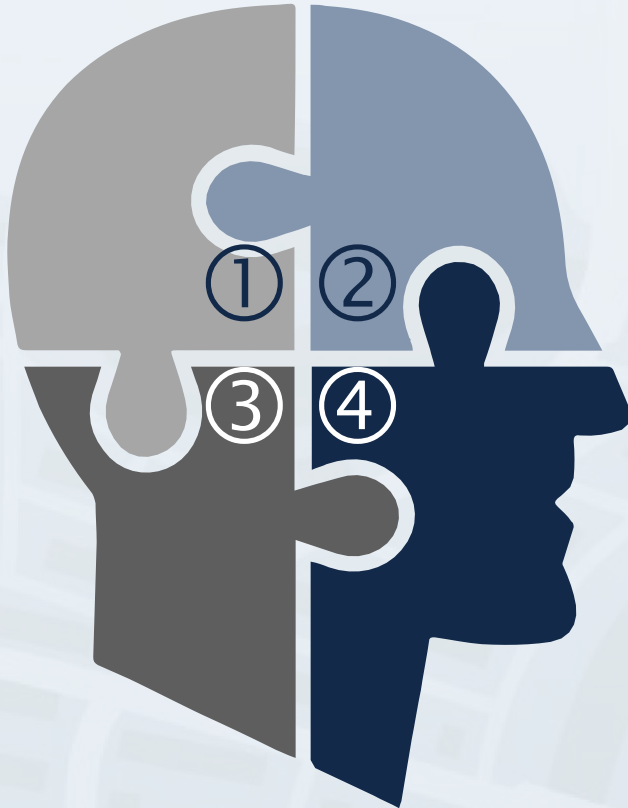
3

4

Tagesseminar **2**:

Masterclass IPTV II

Anforderungen an
IPTV- Plattformen



DAS ZIEL DER MASTERCLASS II:

- In einem Tag geballtes Wissen über den Aufbau einer IPTV-Lösung und die technischen Eigenschaften, die eine IPTV-Plattform können sollte.

DIE MASTERCLASS INHALTE (GROBSTRUKTUR):

1. **Plattformaufbau:** Aus welchen Bestandteilen besteht eine IPTV-Lösung (Fakten entlang der Prozesskette Headend, Backend, Distributionsinfrastruktur, Endgerät).
2. **Lastenheft:** Was muss eine IPTV-Plattform bieten und was ist nicht (Anhand von Best Practice untersuchen wir Content, das UI/UX und notwendige Features).
3. **Differenzierungsmerkmale:** Wie kann ich SAT-Kunden technisch zum Wechseln überzeugen (Erarbeitung von Plattform- und Produktmerkmalen für die Neukundenakquise).
4. **Zukunftsfähigkeit:** Wie stelle ich die Zukunftsfähigkeit meiner IPTV-Plattform sicher (Welche Trends gibt es, welche Innovationszyklen erwarten uns, wie sollte ich mich positionieren).
5. **Praxis-Beispiel:** Nach welchen Kriterien hat die BREKO eG ihre Plattformpartner ausgewählt



- Nun habe ich eine Übersicht über die Bestandteile einer IPTV-Plattform und weiß auf welche Eigenschaften ich achten muss.
- Ich habe durch Benchmarking und Wettbewerbsanalysen den Markt gesichtet und kann daraus eigene Anforderungen ableiten.
- Durch die Analyse der Sehgewohnheiten meiner Zielkunden, kann ich Anforderungen im Bereich Funktion und Content formulieren.
- Durch die Analyse der Eigenschaften von SAT-Kunden, kann ich nun meine Produkt Proposition auf die Gewinnung dieser Zielkunden ausrichten.
- Nun kenne ich Trends im Fernsehkonsum und kann mich auf die Innovationen und kurzen Entwicklungszyklen besser vorbereiten.

1

2

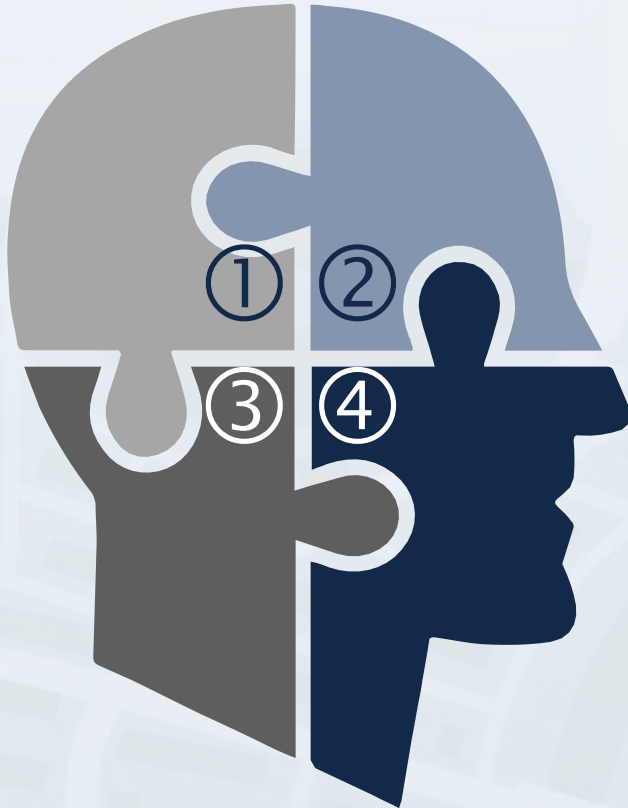
3

4

Tagesseminar **3**:

Masterclass IPTV III

Basiswissen Contentbeschaffung

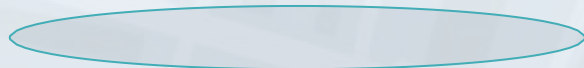
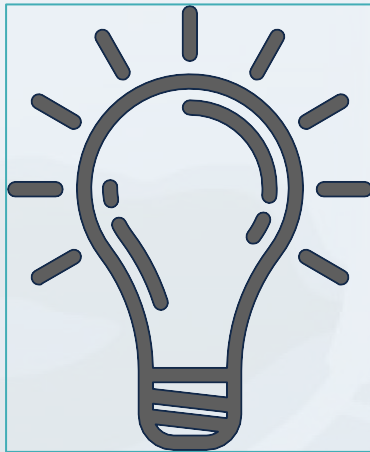


DAS ZIEL DER MASTERCLASS III:

- In einem Tag geballtes Wissen über die Grundstruktur der rechtlichen Vorgaben und Rahmenbedingungen, Einblicke in das Urheberrecht, Überblick über Verwertungsgesellschaften und Lizenzanbieter sowie die Mindestanforderungen an das Content-Portfolio.

DIE MASTERCLASS INHALTE (GROBSTRUKTUR):

1. **Rahmenbedingungen:** Rechtliche wie auch politische Rahmenbedingungen in Deutschland (Rundfunkstaatsvertrag, Duales System, Urheberrecht und Leistungsschutz, Jugendschutz).
2. **Portfolio:** Welche TV-Sender muss ich meinen Kunden bieten (Line up Aufbau von Mustcarry bis Sparte, von PayTV bis International TV in SD, HD und UHD).
3. **Kooperationen:** Welche Kooperationen sind für ein vollständiges Content-Angebot notwendig? (Benötige ich Sky oder Netflix auf meiner IPTV-Plattform und gibt es Alternativen).
4. **Die Beschaffung:** Wie erhalte ich Inhalte der privaten Mediengruppen (Wie viele und welche Verträge muss ich abschließen und gibt es Dienstleister bzw. Intermediäre).
5. **Deep Dive Verträge:** Welche Verträge benötige ich und gibt es Rahmenverträge, die ich nutzen kann?



- Nun habe ich eine Übersicht über die rechtlichen wie auch politischen Rahmenbedingungen in Deutschland für Fernsehanbieter.
- Ich kenne die Anforderungen des Gesetzgebers an mich und meine IPTV-Plattform und habe einen Überblick über notwendige Prozessschritte.
- Das Herz meiner Plattform, das Channel Line up, kann ich anhand der Rahmenbedingungen und Anforderungen definieren.
- Nun kann ich mir eine Meinung bilden, welcher Content unbedingt notwendig, welcher verzichtbar ist und welchen ich über Kooperationen akquirieren sollte.
- Ich habe einen Überblick erhalten, woher ich die Inhalte erhalte, welche Lizenzen Verwertungsgesellschaften bieten, welche Intermediäre oder andere Bezugsquellen mich bei der Lizenzierung unterstützen können.

1

2

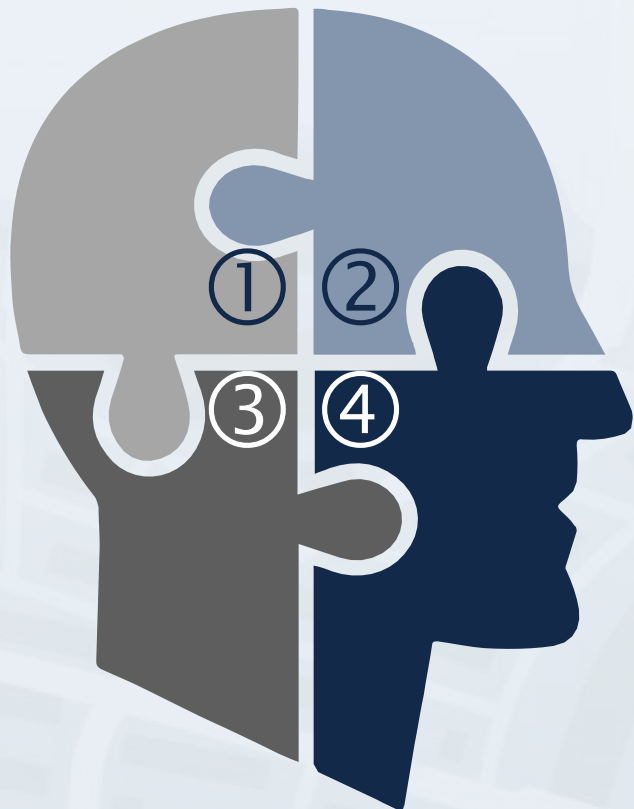
Tagesseminar 4:

3

4

Masterclass IPTV VI

**IPTV-Produktgestaltung und
Vermarktung**



DAS ZIEL DER MASTERCLASS IV:

- Entlang des Marketing Mixes (Produkt, Preis, Place, Promotion) in einem Tag geballtes Wissen über das Management von TV-Produkten, die optimale Preisfindung und die erprobten Vertriebs- und Vermarktungsstrategien für Fernsehprodukte.

DIE MASTERCLASS INHALTE (GROBSTRUKTUR):

1. **Produktmanagement:** Was ist beim Management von TV-Produkten zu beachten (Spezifisches Wissen über Bestandteile der TV-Produkte und deren Ausgestaltung).
2. **Pricing:** Wie ermittle ich den optimalen Preispunkt meiner TV-Proposition (Bestimmung sämtlicher Preise von der Aktivierungs-, über die Abogebühr bis hin zur Promotion).
3. **Bundling-Strategien:** Was sind die Vor- und Nachteile von Produktbündeln mit TV-Produkten (Eingehende Erarbeitung von Bundlingstrategien und ihre Auswirkungen auf den Erfolg).
4. **Sales & Marketing:** Was macht die Vermarktung von TV-Produkten speziell (Erlernen effektiver Vermarktungsmaßnahmen für einen nachhaltigen Absatz von TV-Produkten).
5. **Praxis-Beispiel:** Wie gelingt der Einstieg in die IPTV-Vermarktung und was gilt es zu vermeiden?



- Nun habe ich eine Übersicht über die Spezifika des TV-Produktmanagements.
- Ich habe Methoden kennengelernt Preispunkte zu ermitteln und Möglichkeiten erfahren die unterschiedlichen Produktbestandteile eines TV-Produkts zu bepreisen.
- Vorteile und Auswirkungen von Bündelprodukten auf das Gesamtergebnis habe ich erarbeitet und kann nun die verschiedenen Strategien richtig einsetzen.
- Nun kenne ich die Spezifika bei der Vermarktung und Kommunikation von TV-Produkten und kann den Marketingmix effektiv gestalten.



1	Masterclass IPTV I: Basiswissen IPTV und Fernsehnutzung	
2	Masterclass IPTV II: Anforderungen an IPTV-Plattformen	
3	Masterclass IPTV III: Basiswissen Contentbeschaffung	
4	Masterclass IPTV IV: IPTV-Produktgestaltung und Vermarktung	

Preise für BREKO-Mitglieder:

- Kosten pro Ausbildung (4 Masterclasses): 3.500,- EUR p.P. netto
- Einzelbuchung der Masterclass kostet: 899,- EUR p.P. netto
- Mindestteilnehmeranzahl: 8 Personen

Preise für Nicht-BREKO-Mitglieder:

- Kosten pro Ausbildung (4 Masterclasses): 4.750,- EUR p.P. netto
- Einzelbuchung der Masterclass kostet: 1.250,- EUR p.P. netto
- Mindestteilnehmeranzahl: 8 Personen

Termine:

Master Class I	Master Class II	Master Class III	Master Class IV
28.04.2022	05.05.2022	13.05.2022	24.05.2022
29.04.2022	06.05.2022	19.05.2022	25.05.2022

**A SATISFIED
CUSTOMER IS
THE BEST
BUSINESS
STRATEGY
OF ALL.**

Michael LeBoeuf

Christian Heinkele
Management Consulting

Mobile: +49 228 94778683

E-Mail: mail@christian-Heinkele.de

Internet: www.Christian-Heinkele.de

Adresse:

Christian Heinkele
Charles-Wimar-Str2
53125 Bonn
Germany



Lydia Heinen

Tel: +49 228 24999-76

E-Mail: heinen@brekoverband.de

[Zum AnmeldeLink](#)