

# LEARNING JOURNEYS.

DAS NEUE PREMIUM-FORMAT DER DMEXCO 2026

*BVDW Academy · Partner Opportunity*



# DAS NEUE TOUR-FORMAT DER DMEXCO 2026.

FORMAT  
LEARNING JOURNEYS

**LEARNING JOURNEYS**— vierzehn kuratierte 30-Minuten-Slots, bewerbungs-basiert mit bis zu 30 Teilnehmer\*innen pro Slot. Wir adressieren konkrete Pain-Points aus Kundensicht — mit echtem Case, neutralem Host und Nachhall in der BVDW Academy.

## KURATIERT

Bewerbungs-basiert, gemeinsam mit deinem Anforderungsprofil. 50+ Bewerbungen pro Slot, 30 ausgewählte — Senior-Profile aus Marketing, Brand und Strategie.

## FOKUSSIERT

30 Minuten. Ein Pain. Ein Case. Solo-Partner — keine Themen-Sammlung mit Mit-Ausstellern.

## NEUTRAL

Ein Host aus den BVDW-Gremien an deiner Seite — kein Anbieter-Vertrieb, sondern Einordnung und Substanz.

# 30 MINUTEN. 30 ENTSCHEIDER\*INNEN.

MECHANIK  
DEIN SLOT IM RASTER

14

Slots gesamt

Verteilt auf die zwei  
Messtage 23. & 24.09.

30\*

Teilnehmende pro Slot  
(\*bis zu)

Bewerbungsbasiert,  
nicht first-come-first-served.

30

Minuten pro Slot

10 Min\* am Academy-Areal,  
20 Min\* an deinem Stand.

1

Modul-Nachhall

Credits-Code für ein  
Academy-Modul nach der Messe.

# DIREKTER ZUGANG. ZU SENIOR-PROFILEN.

REICHWEITE  
WER IN DER RUNDE SITZT

**30**

Senior-Profile

kuratiert nach Rolle, Branche  
und Pain-Bezug – in deinem Slot.

**420+**

Decision-Maker

über alle 14 Slots  
der DMEXCO 2026.

**40.000+**

DMEXCO-Audience

über die Pre-Event-Promotion  
in Newsletter, Social & On-Site.

TYPISCHE PROFILE Head of / VP / Director Marketing · Brand & Performance Leads · Strategy & Innovation · Senior In-House

# SIEBEN LERNPFADE. EIN ZUHAUSE FÜR DEIN FORMAT.

LERNPFADE  
7 ACADEMY-FELDER

Jede Learning Journey wird einem laufenden BVDW-Academy-Lernpfad zugeordnet. Du dockst nicht an ein Einmal-Format an, sondern an eine ganzjährige Bildungs-Roadmap der BVDW Academy – Substanz, die vor und nach der Messe weiterläuft.

01

Digital Leadership

02

Data Economy

03

Innovation & Tech

04

Digital Sustainability

05

Cybersecurity

06

Digitales Marketing

07

KI

# WAS DU ALS PARTNER MITNIMMST.

BENEFITS  
WAS DU BEKOMMST

## ON-SITE

### Eigener 30-Min-Slot

Exklusiver Solo-Slot mit kuratierter Runde aus 30 Senior-Profilen. Kein Speaker-Slot – ein Format mit Substanz.

## ON-SITE

### Co-Branding im Areal

Sichtbare Verankerung am Academy-Bereich des BVDW-Standes. Tour-Branding über beide Messetage.

## ON-SITE

### Neutraler Host an deiner Seite

Vorsitzende(r) der passenden BVDW- Working Group. Kein Vertrieb, sondern Einordnung und Substanz.

## KURATIERUNG

### Mit deinem Anforderungsprofil

Du gibst das Anforderungsprofil deiner Wunsch-Teilnehmer\*innen vor – wir kuratieren die Bewerbungen entlang deines Profils.

## PRE-MESSE

### Sichtbarkeit via DMEXCO-Channels

Pre-Event-Promotion in Newsletter, Social und On-Site – Teil des offiziellen DMEXCO-Programms.

## POST-MESSE

### Lead-Übergabe nach der Messe

Bis zu 30 Decision-Maker mit verifiziertem Hubspot-Datensatz aus der Bewerbung – für deinen direkten Sales-Follow-up.

# WAS DU IN DEN SLOT MITBRINGST.

BEITRAG  
WAS WIR ERWARTEN

## 01 Ein echter Case

Anonymisierbar, mit echten Zahlen, echten Grenzen. Keine Demo, kein Sales-Pitch.

## 02 Ein Senior-Sprecher

Jemand mit Messe- und Produkt-Know-how. Kein Vertriebler – jemand, der den Case verantwortet hat.

## 03 Bereitschaft zur Transparenz

Drei Fragen werden transparent beantwortet – auch die unangenehmen. Dafür gibt's echte Glaubwürdigkeit.

## 04 Vorbereitungs-Gespräch

Ein 20–30-Min-Briefing mit dem Host vor der Messe – wir schärfen Pain, Case und Erwartung gemeinsam.

# SO LIEST SICH EINE JOURNEY.

BEISPIEL  
EINE JOURNEY KONKRET

LERNPFAD

06

Digitales Marketing

BEISPIEL

DER PAIN-TITEL

*„Mein Retail-Media-Budget wird teurer – und ich weiß trotzdem nicht, ob es ankommt.“*

## DEIN CASE

Eine echte Kampagne, anonymisierbar  
– mit Attribution, Uplift, was  
funktioniert hat und was nicht.

## DER HOST

Vorsitzende(r) der BVDW-  
Workinggroup Retail Media. Neutral,  
kein Anbieter-Vertrieb.

## DIE RUNDE

Bis zu 30 Senior In-House-Leads aus  
Brand & Performance –  
bewerbungsbasiert kuratiert.

## DAS FORMAT

30 Min insgesamt: 10 Min Einstieg am  
Academy-Areal, 20 – 25 Min an  
deinem Stand.

# WAS ES KOSTET, DABEI ZU SEIN.

INVESTMENT  
PARTNER PACKAGES

## PARTNER-SLOT

### BVDW-Mitglieder

- Exklusiver Solo-Slot in einer Learning Journey (30 Min)
- Kuratierung mit deinem Anforderungsprofil
- 30 kuratierte Senior-Profile in eurer Runde
- Neutraler Host aus den BVDW-Gremien
- Co-Branding am Academy-Areal über beide Messetage
- Lead-Übergabe der 30 Teilnehmer\*innen nach der Messe

~~2.900 €~~ 1.750 €\* + MwSt.

\*Early Adopter Preis

## PARTNER-SLOT

### Nicht-Mitglieder

- Exklusiver Solo-Slot in einer Learning Journey (30 Min)
- Kuratierung mit deinem Anforderungsprofil
- 30 kuratierte Senior-Profile in eurer Runde
- Neutraler Host aus den BVDW-Gremien
- Co-Branding am Academy-Areal über beide Messetage
- Lead-Übergabe der 30 Teilnehmer\*innen nach der Messe

~~3.900 €~~ 2.250 €\* + MwSt.

\*Early Adopter Preis

# VON DER ZUSAGE BIS ZUM NACHHALL.

TIMELINE  
VON BRIEFING BIS  
NACHHALL

## AB ZUSAGE

Briefing-Call mit dir, Chris und dem Host. Case-Auswahl, Pain-Schärfung, Erwartungs-Alignment.

## 8 WOCHEN VORHER

Anmeldungsphase startet – Pre-Promotion via DMEXCO-Channels, Bewerber-Kuratierung mit deinem Anforderungsprofil.

## AUF DER MESSE

30 Min Slot – 10 Min Einstieg am Academy-Areal, 20 Min an deinem Stand.

## NACH DER MESSE

Lead-Übergabe an dich: bis zu 30 Decision-Maker mit Hubspot-Datensatz aus der Bewerbung – für deinen direkten Sales-Follow-up.

**BOOKING-FENSTER** Vierzehn Slots gesamt. Buchung bis 8. August 2026 – oder solange Plätze in deinem Lernpfad verfügbar sind.

# JOIN US.



LEARNING JOURNEY - DAS NEUE PREMIUM-FORMAT DER DMEXCO 2026

*BVDW Academy · Partner Opportunity*