

CHANCEN UND STRATEGIEN DES DIGITALVERTRIEBS – SYSTEME UND PROZESSE

- eCommerce Know-how für Verlage
- Die besten Shop-Systeme auf dem Markt
- Verkaufssteigerung im eigenen Shop
- Die Bedeutung von User Experience und Webanalyse
- Cross- und Upselling im eigenen Shop
- So generieren Sie die digitale IVW-Auflage
- Welche Rolle spielen CRM-Systeme und Kundendaten

HAMBURG, 29. SEPTEMBER 2015

DAS SEMINAR

Online-Shops und Online-Plattformen werden als digitale Vertriebskanäle für Verlage immer wichtiger. Entsprechend steigen auch die Anforderungen an die eigenen und fremden Shops: Neben Print-Abos, Einzelheften und Merchandising Produkten bieten immer mehr Titel auch Digital-Abos oder digitale Einzeldownloads an. eCommerce und Mobile Commerce sind deshalb mittlerweile ganz wesentliche Bestandteile einer ganzheitlichen Vertriebsstrategie.

DIESES SEMINAR BESCHÄFTIGT SICH DESHALB MIT FOLGENDEN THEMEN:

- Welche Shop-Systeme bietet der Markt?
- Wie können die Verkäufe über den eigenen Shop gesteigert werden?
- Welche Rolle spielen User Experience und Webanalyse?
- Wie kann Cross- und Upselling im eigenen Shop gesteigert werden?
- Welche besonderen Anforderungen werden an einen Online Shop gestellt, der eMags und ePaper anbietet?
- Wie kann die digitale IVW-Auflage über eigene Shops generiert werden?
- Welche Rolle spielen CRM-Systeme und Kundendaten?

DER TEILNEHMERNUTZEN

Die Referentin wird wichtiges eCommerce Verlags Know-how vermitteln und zugleich interaktiv und ganz konkret Einblicke in große Shop-Systeme und –Prozesse gewähren.

DIE TEILNEHMER

Vertriebsleiter, Direktmarketingverantwortliche, Produktmanager, Verlagsleiter, Vertriebsmitarbeiter

Das Seminar ist als Teil des zweijährigen Zertifikatskurses „Experte im Pressevertrieb“ anerkannt. Bereits absolvierte VDZ Akademie Seminare im Rahmen des Zertifikatskurses können nachträglich angerechnet werden.

DIE REFERENTIN



CHRISTINA DOHMANN

Leitung Digital Unit
DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH

Christina Dohmann steuert den digitalen Vertrieb für G+J und viele DPV Verlagskunden. Dazu gehören Betrieb und Weiterentwicklung der eigenen Shop-Systeme, eCommerce, Mobile Commerce und App-Entwicklung, digitaler Vertrieb über externe Marketplaces sowie neue, digitale Geschäftsmodelle.

INFORMATIONEN ZUM SEMINAR

KONDITIONEN

Tagungsbeitrag: für Mitglieder 590,- Euro (zzgl. MwSt.)
für andere Teilnehmer 720,- Euro (zzgl. MwSt.)

Der Seminarbeitrag enthält ein Mittagessen sowie die Pausen- und Seminargetränke. Teilnehmerabsagen sind bis vier Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei. Bei späterer Absage wird die gesamte Seminargebühr fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich.

Das Seminar kann als Teil des zweijährigen Zertifikatskurses „Experte im Pressevertrieb“ angerechnet werden. Für mehr Informationen über den Zertifikatskurs sowie Anmeldungen sprechen Sie uns gerne an.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDZ Akademie GmbH, jederzeit einsehbar unter www.vdz-akademie.de

TERMIN UND ORT

Hamburg, 29. September 2015
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Tagungsort:
Design Offices Hamburg Domplatz
Domstraße 10
20095 Hamburg

+49 (0)40 82217820
www.designoffices.de

ANMELDUNG

Bitte schicken Sie so bald wie möglich die untenstehende Fax-Anmeldung an **Fax-Nr. 030 - 72 62 98 - 114** oder **per Post** an:

VDZ Akademie GmbH
Jennifer Panse
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin
T. +49 30 - 72 62 98 - 113
F. +49 30 - 72 62 98 - 114
j.panse@vdz-akademie.de

Unter www.vdz-akademie.de können Sie sich auch **online anmelden**.

HIERMIT MELDE ICH MICH AN ZUM SEMINAR

CHANCEN UND STRATEGIEN DES DIGITALVERTRIEBS – SYSTEME UND PROZESSE

An der Veranstaltung am 29. September 2015 in Hamburg nimmt aus unserem Hause teil:

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

