

Chancen und Strategien des Digitalvertriebs – Modul 1: Externe Plattformen und Marketing

Berlin, 28. April 2016
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Irgendwo im Dreiklang von Print, Web und Mobile müssen die produkt- und vertriebsverantwortlichen Verlagsmitarbeiter ihre Vertriebsstrategien ansiedeln. Dieses Seminar bietet einen ersten Einblick in die Welt des digitalen Vertriebs: Welche digitalen Vertriebswege es gibt? Wodurch zeichnen sie sich aus und nach welchen wirtschaftlichen oder strategischen Kriterien wird der Angebots- und Marketingmix zusammengestellt?

- Das sind die Themen**
- Digitale Vertriebsprozesse
 - Digitale Produkte (Apps, eMags, ePaper & Co)
 - Digitale Angebotsformen und Plattformen
 - SEA / SEO
 - E-Mail-Marketing
 - Social Media Marketing

Das nehmen Sie mit Das Seminar bietet einen guten Überblick über das breite Spektrum des Marketings im digitalen Vertrieb und streift dabei auch Social Media und SEA/SEO-Maßnahmen. Vor- und Nachteile des digitalen Vertriebs über eigene Webshops werden beleuchtet, genauso wie digitale Marketplaces, auf denen Apps und eMags vertrieben werden. Das Seminar vermittelt die neuesten Trends und Erfahrungen aus der Branche.

Wer daran teilnehmen sollte Vertriebsleiter, Direktmarketingverantwortliche, Produktmanager, Verlagsleiter, Vertriebsmitarbeiter

VDZ Mitglied
Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.**

Nicht Mitglied
Regular Rate **740 € zzgl. MwSt.**



CHRISTINA DOHMANN
Leitung Digital Unit, DPV
Deutscher Pressevertrieb

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.



SIMONE SCHWARTAU
Managing Director iKiosk,
Axel Springer

Simone Schwartau verantwortet das vertriebliche Business Development in der Axel Springer SE und sorgt in dieser Position u.a. konzernweit für die Belieferung von externen Marketplaces und Sondervertriebswegen mit ePapern. Darüber hinaus verantwortet sie den >iKiosk<, den digitalen verlagsübergreifenden Newsstand, welcher als App und im Web verfügbar ist und ein Angebot an über 500 Titeln bietet.

Save-the-date!

1. November 2016

Chancen und Strategien des Digitalvertriebs –
Modul 2: Eigene Systeme und Prozesse



AXEL SPRINGER
PLUG & PLAY
ACCELERATOR

Anmeldung

Konditionen VDZ Mitglied
Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.**

Nicht Mitglied
Regular Rate **740 € 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. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDZ Akademie GmbH.

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.

Termin und Ort **28. April 2016**
09:30 Uhr – 17:00 Uhr

Axel Springer Plug and Play
Markgrafenstraße 12-14
10969 Berlin

Anmeldung An der Veranstaltung **Chancen und Strategien des Digitalvertriebs – Modul 1**
am **28. April 2016 in Berlin** nimmt aus unserem Hause teil

Vorname

Name

Firma / Verlag

Funktion

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon / Mobil

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift

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



Jennifer Panse
VDZ Akademie GmbH
Markgrafenstraße 15
10969 Berlin

Telefon 030 . 72 62 98 - 113
Telefax 030 . 72 62 98 - 114
E-Mail j.panse@vdz-akademie.de

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

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!