

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

Berlin, 1. November 2016

09:30 Uhr – 17:00 Uhr

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, Einzel-heften und Merchandising Produkten bieten immer mehr Titel auch Digital-Abos oder digitale Einzel-downloads an. eCommerce und Mobile Commerce sind deshalb mittlerweile ganz wesentliche Bestandteile einer ganzheitlichen Vertriebsstrategie.

Das sind die 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 Zahlungsarten erwartet der Kunde?

Das nehmen Sie mit

Sie erhalten wichtiges eCommerce Verlags Know-how und bekommen zugleich interaktiv und ganz konkret Einblicke in große Shop-Systeme und -Prozesse.

Wer daran teilnehmen sollte

Vertriebsleiter, Direktmarketingverantwortliche, Produktmanager, Verlagsleiter, Vertriebsmitarbeiter

VDZ Mitglied

Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.**

Nicht Mitglied

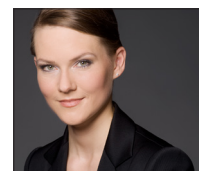
Regular Rate **740 € zzgl. MwSt.**



BENJAMIN SCHOLZ
Teamleiter Online Shops,
DPV Deutscher Pressevertrieb

Benjamin Scholz steuert den digitalen Vertrieb über die mehr als 40 Online Shops von G+J und den DPV Verlagskunden.

Er bringt jahrelange eCommerce Erfahrung in agiler Shop-Entwicklung und leitenden Tätigkeiten mit. Zuvor arbeitete er beim, zur OTTO Group gehörenden, Versandhandel bonprix und war dort unter anderem für die Conversion-optimierte Personalisierung der bonprix Shops verantwortlich. Zuvor war der Retail-Experte bei Unternehmen wie Mexx und Yello Strom tätig.



SIMONE SCHWARTAU
Leitung Business Development Vertrieb, 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.

Innovativer Veranstaltungsort im Herzen Berlins!

Axel Springer Plug and Play
Markgrafenstraße 12-14
10969 Berlin



AXEL SPRINGER
PLUG & PLAY
ACCELERATOR

Anmeldung

Konditionen VDZ Mitglied Nicht Mitglied
 Regular Rate **590 € zzgl. MwSt.** Regular Rate **740 € zzgl. MwSt.**

Der Seminarbeitrag enthält ein Mittagessen sowie die Pausen- und Seminargetränke.

Teilnehmerabsagen sind bis sechs 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 **1. November 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 2**
 am **1. November 2016 in Berlin** nimmt aus unserem Hause teil

Vorname	Name
Firma / Verlag	Funktion
Straße, Hausnummer	PLZ, Ort
Telefon / Mobil	Fax
E-Mail	Datum / Unterschrift

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

Kontakt



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!