

Workshop: Kunden gewinnen für B2B-Marketingportale

Druck- und Medienhäuser können mit Web-to-Print- und Marketing-Portalen für Geschäftskunden neue Wege gehen, sich vom Wettbewerb abheben und Kunden binden. Dabei kommt es darauf an, die richtigen Kunden und geeignete Projekte zu erkennen.

Unternehmensberaterin Ira Melaschuk führt seit über 15 Jahren Anforderungsanalysen und Systemauswahlprojekte im B2B-Bereich durch und kennt daher die „Innenansichten“ in den Marketingabteilungen sehr gut.

Im Workshop bekommen Kundenberater einen Leitfaden für das zielführende Vorgehen und Sicherheit bei Kundengesprächen. Darüber hinaus erhalten die Teilnehmer praxisbewährte Hilfsmittel für eine strukturierte Projektdurchführung und zahlreiche Materialien zur Anpassung für den praktischen Einsatz.

Workshop-Themen:

Definitionen und Marktpositionierung

- Begriffsklärung und Abgrenzung: Web-to-Print, Web-to-Publish und Marketingportale
- Vergleich der Abläufe mit und ohne Web-to-Print
- Wettbewerbsumfeld für Druck- und Medienhäuser
- Einsatzszenarien Marketingportale
- Marktpositionierung und Leistungsumfang

Technischer Aufbau

- Grundaufbau eines Marketingportals
- Schnittstellen und Integration Kundensysteme

Vertriebs- und Projektpraxis

- Abläufe der Projektabwicklung
- Geeignete Kunden, Produkte und Projekte erkennen
- Kunden mit Argumenten und Zahlen überzeugen
- Abrechnungsmodelle für Geschäftskunden-Portale
- Ablauf und Erfahrungen in Kundenprojekten
- Maßnahmen zur Unterstützung der Benutzerakzeptanz

Materialien (Word, PP, Excel, Visio, PDF)

- Übersicht mit geeigneten Kundenzielgruppen und ca. 500 Firmenanschriften
- Pro und Kontra Web-to-Print
- Ablaufdiagramme mit/ohne Web-to-Print
- Projektablauf-Diagramm von der Kundenpräsentation bis zum Go-Live
- Checkliste Projektklärung
- Projektdokumentation Struktur und Zeitplan
- ROI-Rechnungen für Web-to-Print

Zielgruppen:

Kundenberater und Projektmanager in Druck- und Medienhäusern, Agenturen

Ablauf:

Telefonisches Briefing vorab ca. eine Stunde
Workshop ca. vier Stunden via Videokonferenz
Eine Präsenz-Durchführung in Ihrem Unternehmen ist ebenfalls möglich.

Kosten:

Pauschalpreis inklusive Vorbereitung, Durchführung und Bereitstellung der digitalen Materialien zur Verwendung im Vertriebseinsatz, ggf. zuzüglich Reisekosten. Auf Anfrage erstellen wir Ihnen gerne ein Angebot.



Ira Melaschuk ...

... ist Ingenieurin für Druckereitechnik und seit über 20 Jahren selbstständig als Unternehmensberaterin. Ihr Schwerpunkt sind Anforderungsanalysen und Systemauswahlprojekte für Marketingportale in Industrie, Handel, Banken, Versicherungen und öffentlichen Einrichtungen. An der Universität Wuppertal hat sie einen Lehrauftrag im Masterstudiengang Druck- und Medientechnik für das Fach „Web-to-Publish“.

Kundenstimme:

„Eigentlich sind wir hier bei DDH schon alte Hasen, was das Thema Web2Print und Web2Publish betrifft, da wir unseren ersten Shop schon 2006 installiert haben. Aber es war sehr aufschlussreich, alle Facetten hierzu noch einmal so strukturiert und detailliert in unserem Workshop mit Frau Melaschuk durchzugehen... Hilfreich sind auch die diversen Checklisten und der ROI-Kalkulator.

Ich kann das Seminar wirklich von ganzem Herzen empfehlen – und Spaß gemacht hat es noch obendrein!“
Birgit Hermes, Digital Druck Hilden