



Zielgruppenmarketing exklusiv für SilkCode-Kunden

Wir unterstützen Sie bei der Vermarktung
Ihrer LookUP!-Direktvertriebslösung

Wir haben ein gutes digitales Produkt – und jetzt?

Mit Ihrer individuellen LookUP!-Konfiguration steht Ihnen eine leistungsfähige Direktvertriebslösung zur Verfügung. Wir unterstützen Sie dabei, diese an Ihre Kunden zu bringen.

Unser Tagesworkshop unter der Leitung eines anerkannten Experten bietet Ihnen ein konkret auf dieses Ziel ausgerichtetes Beratungspaket.

Wir überprüfen mit Ihnen in einem Schnell-Check, wo es Lücken in der Vermarktung gibt, welche Maßnahmen man sofort ergreifen kann und was mittelfristig wichtig ist.

Als Ergebnis des Tages ergeben sich ein schlüssiges Geschäftsmodell und ein konkreter Maßnahmenplan: So passen Angebot, Kundenwunsch, Marketing, Erlösmodell und die eigenen Fähigkeiten zusammen.



Wer sind unsere Kunden?

Wie gelangen wir an Kundendaten und wie können wir diese nutzen? Von der Datengewinnung aus dem Netz bis zu A/B-Tests, Persona-Modellen und Co-Creation: So entwickeln wir die Produkte sinnvoll.

Welche Angebots- und Vertriebsmodelle eignen sich?

Von In-App-Kauf bis Sonderhefte, von Bundlings, Archivangeboten, Flatrate bis Upgrade. Von eKiosk bis iTunes, der eigenen Website bis Landing Pages, von Smartphone, Tablet oder Desktop-PC über IOS oder Android.

Überprüfung des Marketing-Mix

Wo befinden sich unsere Kunden, welche Marketingmaßnahmen sind wo nötig – und welche Schritte machen auf Antrieb Sinn? Von Social Media bis PR, E-Mail-Marketing bis YouTube, Influencer-Marketing bis Kooperationen.

Unser Geschäftsmodell

So erreicht das Angebot die richtige Zielgruppe. Marketing, Vertrieb, Erlösmodell und die eigene Marke greifen ineinander.



Ein Angebot in Kooperation mit Dr. Harald Henzler

- Geschäftsführer der smart digits GmbH und Mitgründer der Firma flipintu GmbH, die die Auffindbarkeit und das Entdecken von Büchern und anderen Medienprodukten im Netz unterstützt
- Entwicklung der Digitalstrategie für Medienhäuser, Firmen und Museen und Begleitung der Umsetzung; Initiierung und Begleitung des Change Management Prozesses in Medienunternehmen
- Langjährige Erfahrung in der Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle als Produktmanager, Verlagsleiter und Geschäftsführer (Carl Hanser Verlag, Haufe Lexware)
- Exklusiver Partner des Beratungs- und Marktforschungsunternehmens Gruppe Nymphenburg zur Analyse des Kundenverhaltens (Limbic® Licensed Partner)
- Referent, Seminarleiter und Moderator der Akademie des Deutschen Buchhandels sowie Dozent an der LMU München, HDM Stuttgart, Uni Krems und am Mediacampus Frankfurt sowie beim Börsenverein des Deutschen Buchhandels
- Mitautor des Werkes „Mobile Publishing. Enhanced E-Books, Apps & Co.“, das im Dezember 2013 im Verlag de Gruyter erschienen ist.



SilkCode UG
Luisenstraße 62
D-47799 Krefeld

Tel. +49 2151 60773-70
Fax +49 2151 60773-99



www.silkcode.de
info@silkcode.de



Ihre Ansprechpartnerin:

Maya Kehren
+49 2151 60773 - 51
kehren@silkcode.de

