



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Branchenforum Loseblattwerke und Fachcontent

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/veranstaltungen/lbranchenforum>

Inhalt

Branchenforum für Loseblatt- und Fachcontent.....	1
Kundenorientierung neu definiert: Customer Centricity in Produktentwicklung, Vermarktung und Verlagsorganisation.....	1
Programm.....	1

Branchenforum für Loseblatt- und Fachcontent

Kundenorientierung neu definiert: Customer Centricity in Produktentwicklung, Vermarktung und Verlagsorganisation

Die digitale Recherche ist auf dem Vormarsch, die Verlage im Hintertreffen: Fachzielgruppen suchen Antworten oft eher bei Google als bei klassischen Informationsanbietern – selbst dann, wenn es sich um Spezialthemen handelt, die eigentlich Experten-Know-how voraussetzen. Klar ist: Wollen Fachverlage Produkte und Lösungen entwickeln, die sich gegenüber kostenlosen Inhalten im Netz durchsetzen, ist heute nicht nur Inhalte-, sondern auch Technologie- und Vermarktungskompetenz gefragt, vor allem aber: mehr Information über die Arbeitsweisen der Kunden. Denn nur so können sie deren Informationsbedarf, aber auch deren (digitales) Nutzungsverhalten in den Fokus stellen und in die Verlags-DNA integrieren. Doch Vorsicht: Die Transformation vom Content-Produzenten zum Lösungsanbieter lässt sich nicht allein durch kundenzentrierte Produkte, Vermarktung und Prozesse bewerkstelligen. Sie ist immer auch mit einem Kulturwandel inklusive der Einführung neuer Strukturen und Methoden – von Design Thinking bis agile Produktentwicklung – verbunden.

Das Branchenforum für Loseblatt- und Fachcontent zeigt anhand von innovativen Fallbeispielen und in visionären Key Notes, wie Fachverlage diese Herausforderung annehmen und umsetzen.

Programm

TRANSFORM 360-Grad Kundenorientierung im Loseblatt- und Fachverlag

- Ein Update für das Fachmedienbusiness: Einführung und Begrüßung, Ehrhardt F. Heinold, Geschäftsführer, Heinold, Spiller & Partner
- Impuls-Keynote: Customer Experience – Produktinnovationen aus

- Kundensicht denken, Nils Tißen, Company Designer, Me & Company
- New Business: Wo stehen die Kunden, wo stehen wir? Voraussetzungen für neue Geschäftsmodelle durch innovative Kundenlösungen, Ehrhardt F. Heinold, Geschäftsführer, | Heinold, Spiller & Partner

INNOVATION-LABS

- Company Customer Experience: Produktinnovation aus Kundensicht
- Customer Journeys als kundenzentriertes Innovationstool
- Agiles Projektmanagement: Erfolgsfaktoren und Worst Cases

MONETIZE Vermarktungsstrategien und E-Commerce-Optimierung

- Digitale Transformation im Marketing: Impulse für ein personalisiertes Marketingerlebnis im Abo-Management und im B2B-Multichannel-Marketing, Matthias Rothkoegel, Geschäftsführer, Aptly
- Angebotsmodell 4.0 – Vom Loseblatt-Abo zur digitalen Fachinformations-Flatrate: Wie der NWB Verlag sein traditionelles Abo-Produktportfolio neu aufstellt, Oliver Worms, Leiter Marketing, NWB Verlag
- Conversion-Optimierung im E-Commerce: Erfolgsfaktoren für eine bessere User Journey, Tobias Hauser, Geschäftsführer, Arrabiata Solutions
- Die Key-Takeaways des Tages: Fazit und Abschluss, Ehrhardt F. Heinold, Geschäftsführer, Heinold, Spiller & Partner

Das Branchenforum findet am 26. März 2019 in München statt. Alle Informationen und Anmeldemöglichkeiten finden Sie auf der [Website zum Branchenforum](#).