

Workshop für Mediendienstleister

Kunden gewinnen für Web-to-Print:

Prozessoptimierung + Investitionsrechnung

Workshop-Inhalte:

Für die erfolgreiche Kundengewinnung im Bereich Geschäftskunden-Portale mit Web-to-Print benötigt der Vertrieb spezielle Kenntnisse, Argumente und Methoden.

Erfahrungen aus der Praxis haben gezeigt, dass zwei Aspekte für die Kunden wesentlich sind:

- Geschäftsabläufe optimieren (Prozessoptimierung)
- Wirtschaftlichkeit nachweisen (Investitions-, Return-on-Investment-Rechnung)

Im Workshop stehen diese Themen im Zentrum. Die Teilnehmer erhalten für den Nachweis der Wirtschaftlichkeit eine Beispielrechnung und optional eine Excel-Datei als Vorlage, in der kundenspezifische Investitionsrechnungen selbst erstellt werden können (siehe Abbildung nächste Seite).

Damit überzeugen Sie als Geschäftspartner, der die wirtschaftlichen Interessen seiner Kunden ernst nimmt und liefert Ihren Kunden die Entscheidungsgrundlagen!

Zielgruppen:

Vertriebsmitarbeiter und Mitarbeiter mit Kundenkontakt bei Mediendienstleistern, Druckereien, Digitaldruck-Dienstleistern, Druckvorstufenbetrieben, Agenturen.

Für die Anwendung der Investitionsrechnung sind Excel-Grundkenntnisse Voraussetzung.

Workshop-Themen:

- ✗ Von Web-to-Print zu Web-to-Publish:
Klärung der Begriffe
 - ✗ Praxisbeispiele und Einsatzmöglichkeiten
 - ✗ Abläufe mit und ohne Web-to-Print vergleichen
 - ✗ Kunden mit Argumenten überzeugen
 - ✗ Abrechnungsmodelle für Geschäftskunden-Portale
 - ✗ Kunden mit Zahlen und Fakten überzeugen:
Beispiel-Investitionsrechnung Web-to-Print
- Optional:** Investitionsrechnung für Web-to-Print individuell erstellen (Excel-Datei):
- ✗ Aufbau der Investitionsrechnung
 - ✗ Einmalige und laufende Kosten für Mietlösungen
 - ✗ Prozesse, Zeitwerte und Kosten mit / ohne Web-to-Print
(Beispiel für die Individualisierung von Visitenkarten)
 - ✗ Einsparungen (Druckvorstufe, Lager, IT-Investitionen)
 - ✗ Wirtschaftlichkeits-Kennzahlen

Durchführung:

Dipl.-Ing. (FH) Ira Melaschuk

Workshop-Ort:

In Ihrem Unternehmen

Workshop-Dauer:

Ca. 6 Stunden, wird individuell vereinbart

Kosten:

1. Workshop:
800 Euro zzgl. Fahrt, Aufenthalt und USt.

2. Investitionsrechnung als Excel-Datei:
ab 1.000 Euro zzgl. USt.

Optionale Leistungen:

- Anpassung mit individuellen Daten und Abläufen
- Erstellen kundenspezifischer Investitionsrechnungen

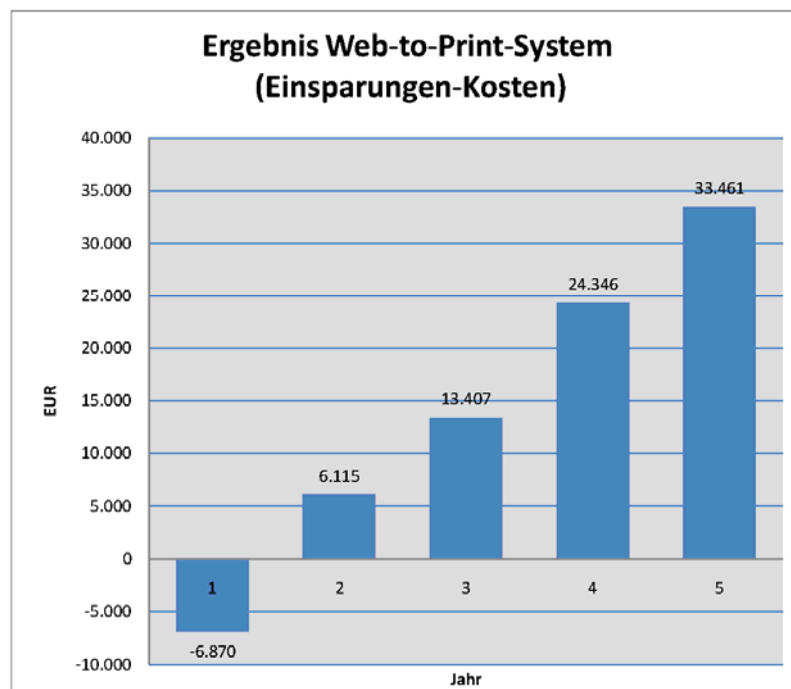


Investitionsrechnung Web-to-Print für Mediendienstleister (B2B-Portale) Ergebnisdarstellung

Beispiel einer Investitionsrechnung (Return-on-Investment)

Web-to-Print-Mietlösung mit Visitenkarten für ein Geschäftskunden-Portal

Basisdaten + Kennzahlen	Wert	
Auftrag = 3 Visitenkarten-Sets		
Aufträge Jahr 0	Anzahl	0
Aufträge Jahr 1	Anzahl	100
Aufträge Jahr 2	Anzahl	180
Aufträge Jahr 3	Anzahl	300
Aufträge Jahr 4	Anzahl	400
Einsparung Produktionszeit intern + extern je Auftrag	Std.	1
Einsparung Produktionskosten intern + extern je Auftrag	EUR	91
Kosten nach 5 Jahren	EUR	18.870
Einsparung nach 5 Jahren	EUR	89.329
Ergebnis Einsparung-Kosten (siehe Grafik)	EUR	70.459
Kapitalwert nach 5 Jahren Guthaben, das durch die Investition erreicht werden kann unter Berücksichtigung der Geldwertverluste im Zeitverlauf.	EUR	59.674
Interner Kapitalverzinsungssatz Rendite-Kennziffer, die angibt, mit wie viel Prozent sich das für eine Investition eingesetzte Kapital jährlich verzinst.	Prozent	152%
Amortisationsdauer Anzahl Jahre, die benötigt wird, um die Kosten der Investition plus eine Kapitalverzinsung aus den Rückflüssen wiederzugewinnen.	Jahre	1

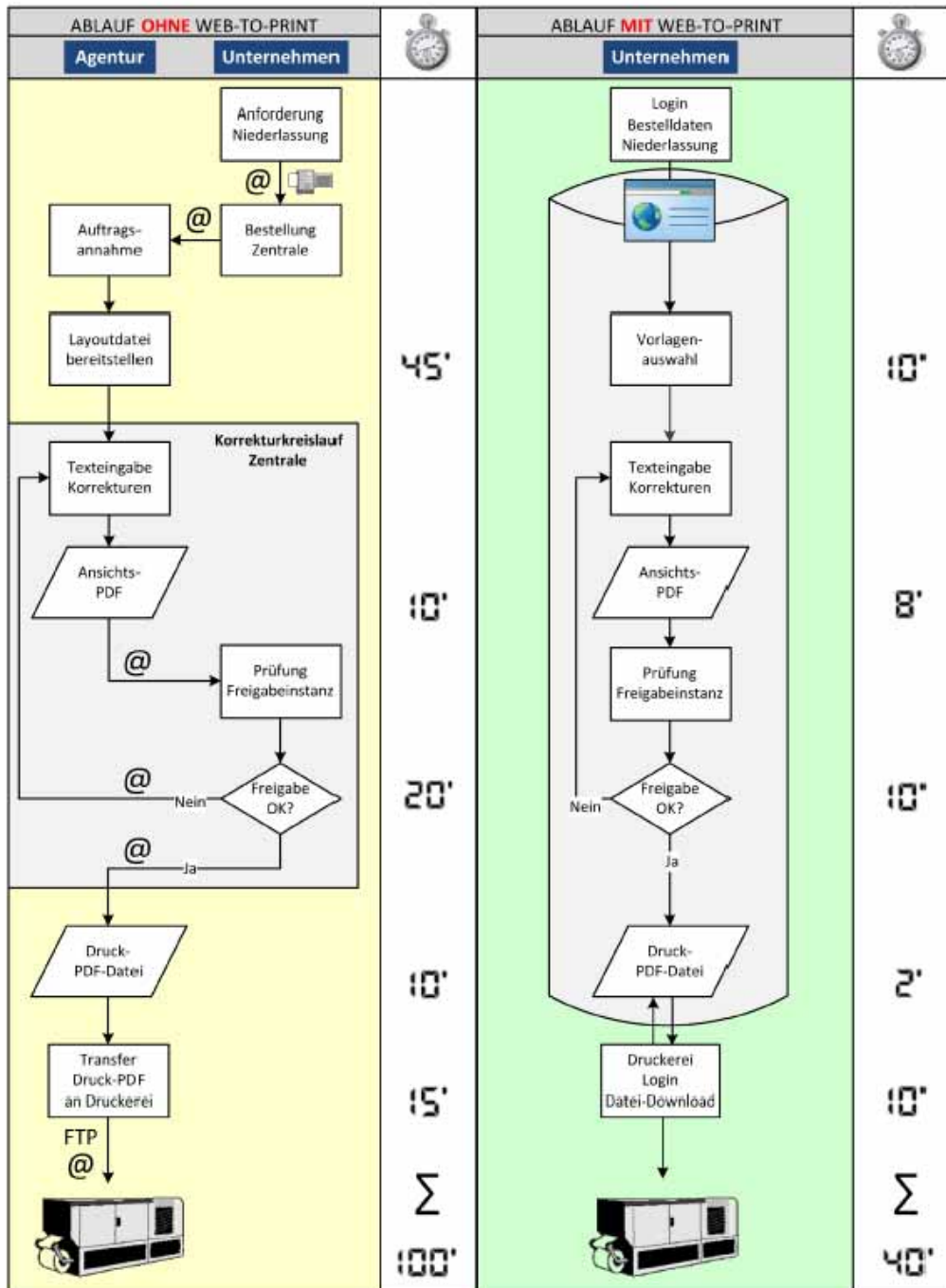


© Melaschuk Medien, Dipl.-Ing. (FH) Ira Melaschuk



Melaschuk-Medien ▲ Dipl.-Ing. (FH) Ira Melaschuk ▲ Heinrich-Lübke-Str. 23 ▲ D-61169 Friedberg
Telefon: (0 60 31) 72 19 03 ▲ www.melaschuk-medien.de ▲ ira@melaschuk-medien.de

Prozesse optimieren Abläufe mit und ohne Web-to-Print



Fallbeispiel Werbemittel-Individualisierung

Zeiteinheit: Minuten

© Melaschuk-Medien, Dipl.-Ing. (FH) Ira Melaschuk

Melaschuk-Medien

Dipl.-Ing. (FH) Ira Melaschuk ist als Beraterin, Seminarleiterin und Fachredakteurin in der Druck- und Medienbranche tätig. Seit 2007 ist ihr Spezialgebiet Web-to-Print und Web-to-Publish. Angeboten werden Beratungen und Workshops mit den Schwerpunkten Systemauswahl, Prozessoptimierung und Wirtschaftlichkeitsanalysen.



Vita Ira Melaschuk

- Jahrgang 1963, kaufmännische Ausbildung
- 1984-1989: Studium an der Hochschule für Medien in Stuttgart, Schwerpunkt Druckereitechnik
- 1986-1989: Werkstudentin in der Vorstufe der Stuttgarter Zeitung
- Ausbildung zur REFA-Sachbearbeiterin für Arbeitszeitstudien
- 1989-1999: Institut für rationale Unternehmensführung in der Druckindustrie (IRD) e.V. im Bereich Computer Publishing und neue Medien mit den Schwerpunkten Prozessoptimierung und Erstellung von Kalkulationsgrundlagen für die Vorstufe
- Weiterbildung „Technische Dokumentation“ an der Fachhochschule Frankfurt am Main
- Seit 2000 freiberuflich tätig als Fachredakteurin, Trainerin und Unternehmensberaterin; seit 2007 mit dem Schwerpunkt Web-to-Publish
- Seminare und Vorträge in Zusammenarbeit mit der Print Media Academy (Heidelberger Druckmaschinen AG), der IT-Akademie Hessen und der Forschungsgesellschaft Druck (Fogra)
- Mitinitiatorin des Webportals web-to-publish.de

Kundenstimmen

„Wir waren begeistert von dem Web-to-Print-Workshop mit Frau Melaschuk in unserem Haus. Sie hat uns die nötigen Grundlagen für die Entscheidungsfindung bei der Systemauswahl vermittelt und die Anforderungen mit uns gemeinsam erarbeitet.“

Victoria Zehrfeld, Medienberaterin, Wachter GmbH & Co. KG

„Frau Melaschuk hat uns in einem Workshop in lebendiger und anschaulicher Art und Weise die Möglichkeiten von Web-to-Print aufgezeigt.“

Kai Frauenhoff, Geschäftsführer Fahnen Herold

„Frau Melaschuk berät uns in vielen Belangen der Druckvorstufe und Werbemittel-Produktion. Durch ihre engagierte Beratung und praxisorientierten Schulungen hat sie wesentlich zur Verbesserung unserer Abläufe und zu Kostensenkungen beigetragen. Auch bei der Auswahl eines zentralen Systems für die Marketing-Unterstützung konnte sie uns die geeigneten Ansprechpartner vermitteln.“

Adolf Scholtes, Leiter Marketing-Kommunikation Tischkultur, Villeroy & Boch AG

„Gerne erinnere ich mich an die Inhouse-Schulung mit Ihnen. Das Seminar ist bei unseren Mitarbeitern sehr gut angekommen.“

Gernold Sames, technischer Leiter Druckvorstufe, Mittelhessische Druck- und Verlagsgesellschaft mbH

„Wir arbeiten bereits seit 2008 mit Frau Melaschuk zusammen und haben seit dem in vielerlei Hinsicht profitiert. Vor allem aber ihre Neutralität und Unabhängigkeit waren uns als Ratschlag für eine Investition im Bereich Web-to-Print wichtig.“

Thomas Fleckenstein, Vertriebsleiter, Druckerei Lokay

