

## Technology meets Marketing

digi:media  
Kongress  
08.04.11

### **Closed Shops:**

Vorteile analysieren  
und kommunizieren,  
erfolgreich umsetzen

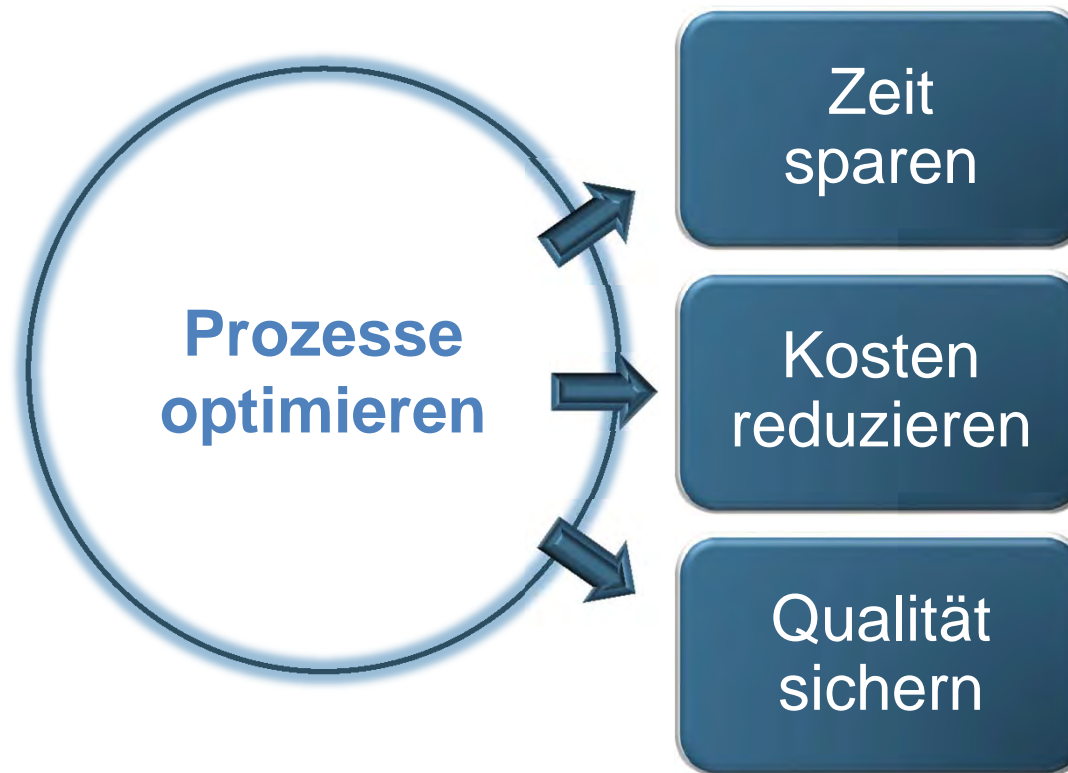
## Vortragsinhalte:

Projektbeispiel – Kundenberatung

Praxisbeispiele – Projektumsetzung

Kundenberatung – Anforderungen

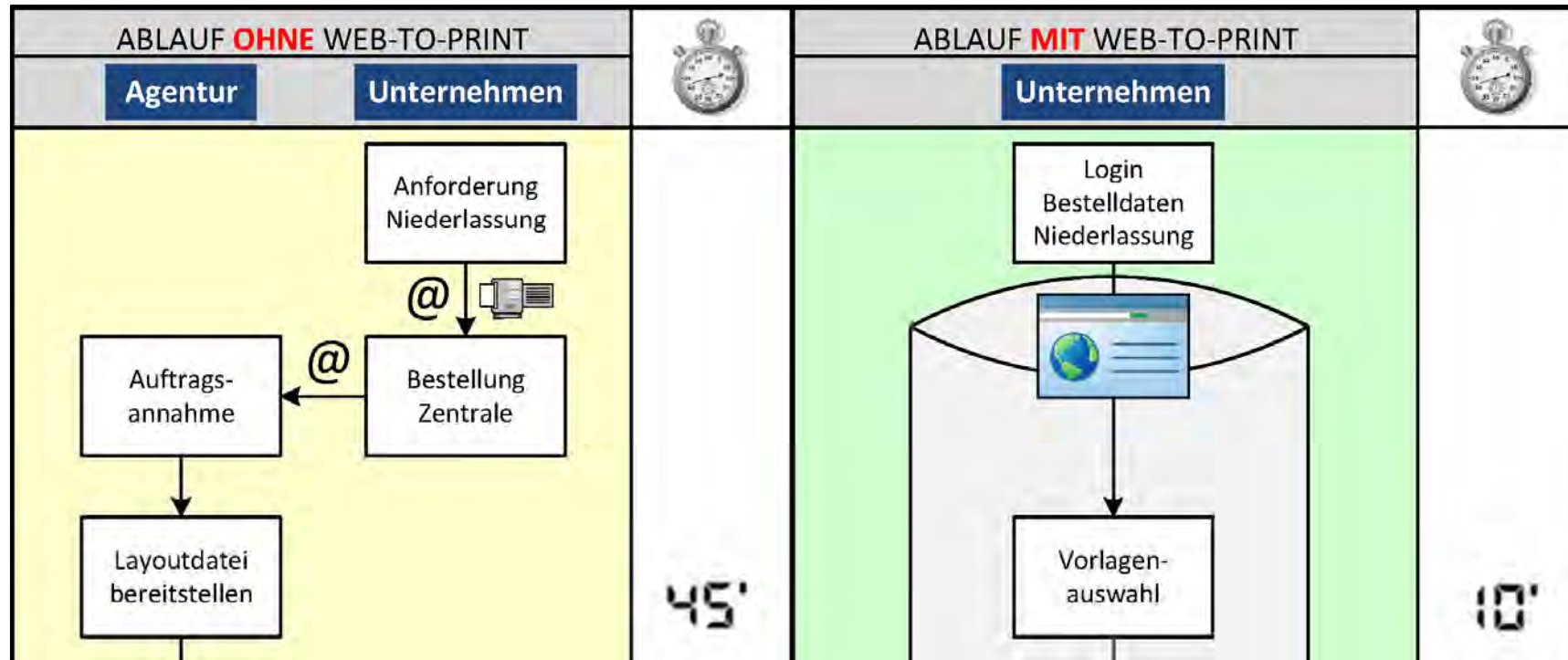
## Erfolgreiche Kundenberatung




## Projektbeispiel: Visitenkartenproduktion für ein Bauunternehmen

- ▶ Bauunternehmen mit insgesamt 1.800 Mitarbeitern  
25 Niederlassungen in Deutschland, 15 in Europa
- ▶ 30% der Mitarbeiter bestellen pro Jahr neue Visitenkarten  
das entspricht 540 Sorten/Namen jährlich

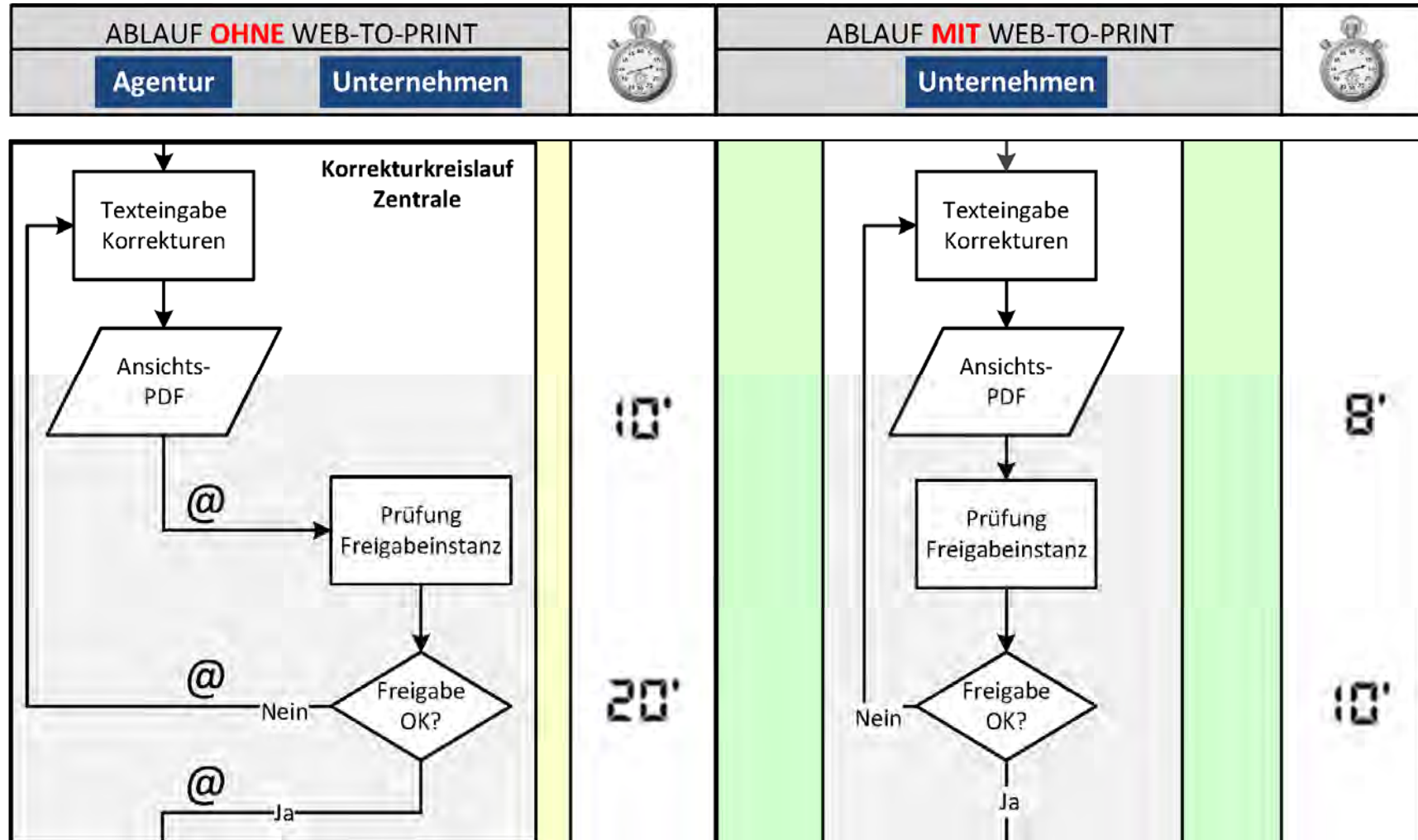
# Projekt: Ablauf Visitenkartenproduktion (1)



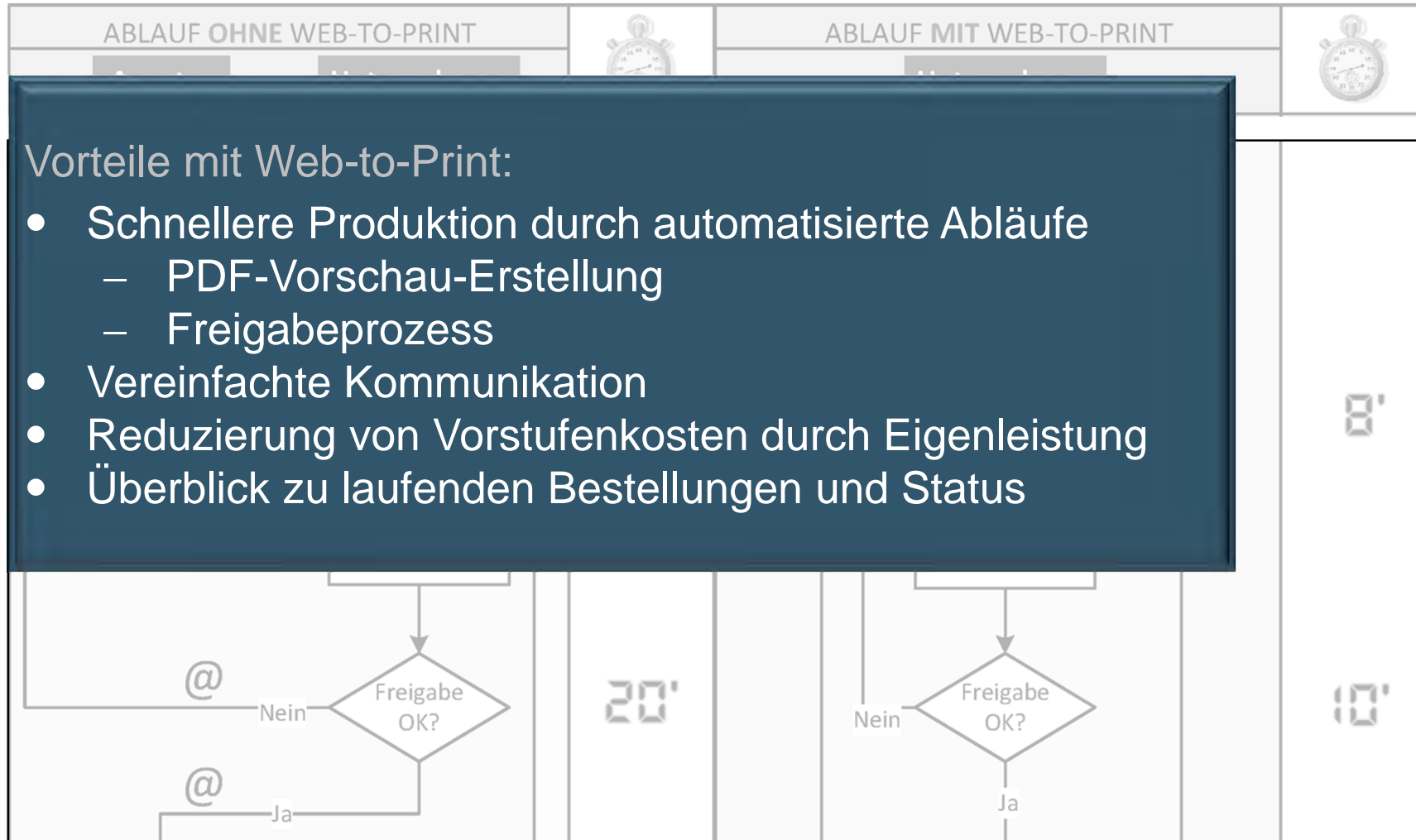
## Projekt: Ablauf Visitenkartenproduktion (1)

ABLAUF OHNE WEB-TO-PRINT		ABLAUF MIT WEB-TO-PRINT		
<p>Vorteile mit Web-to-Print:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Corporate Design ist gesichert durch Vorlagen</li><li>• Zentrale einmalige Erfassung der Bestellinformationen</li><li>• Direkter zentraler Zugriff auf aktuelle Daten und Dokumente</li><li>• Personenunabhängiger 24 h-Zugriff</li></ul>				
Layoutdatei bereitstellen	45'	Vorlagenauswahl	10'	

## Projekt: Ablauf Visitenkartenproduktion (2)

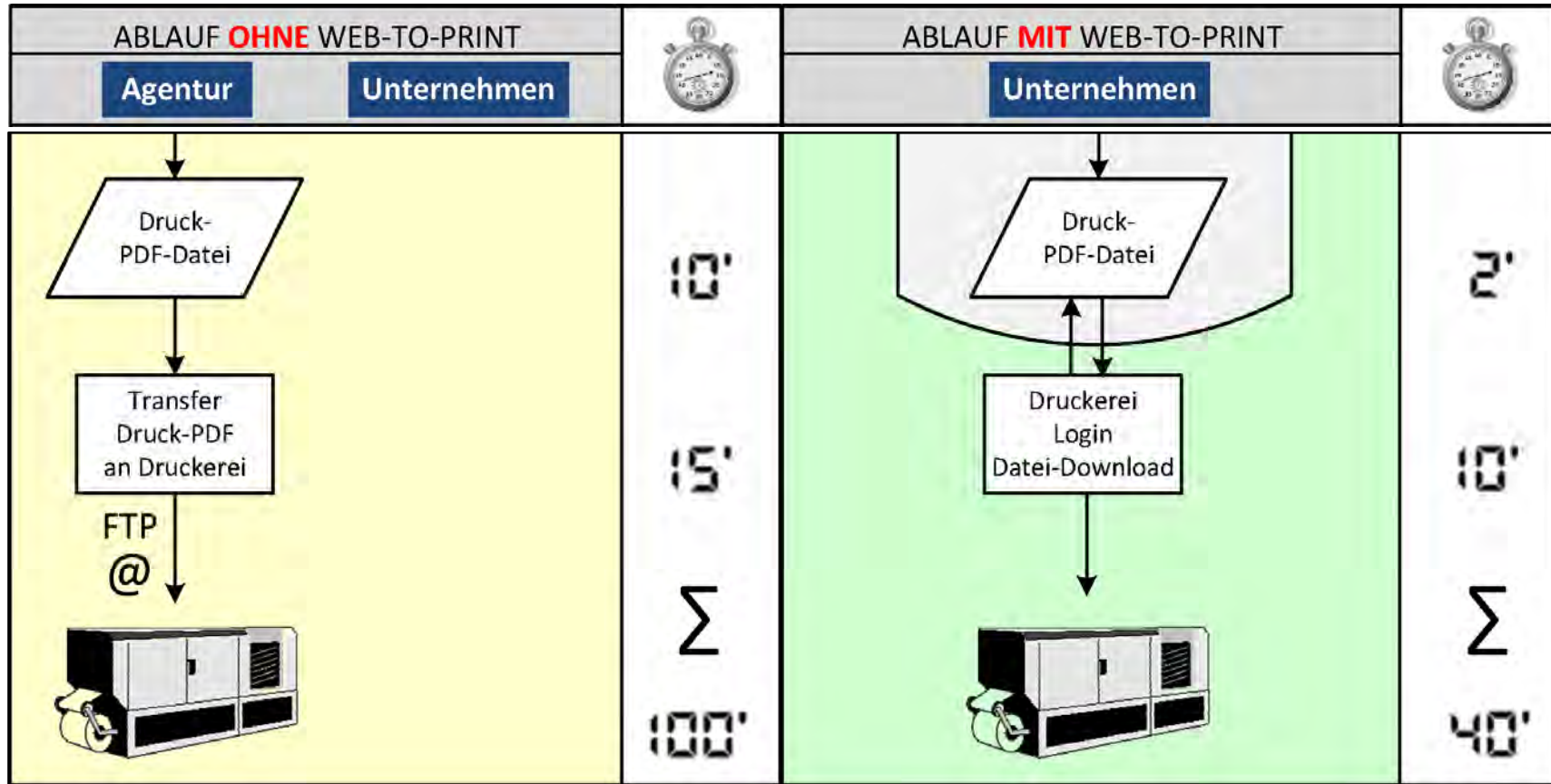


## Projekt: Ablauf Visitenkartenproduktion (2)








### Projekt: Ablauf Visitenkartenproduktion (3)



## Projekt: Ablauf Visitenkartenproduktion (3)

ABLAUF OHNE WEB-TO-PRINT			ABLAUF MIT WEB-TO-PRINT		
Agentur	Unternehmen		Unternehmen		
<p>Vorteile mit Web-to-Print:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Schnellere Produktion durch automatisierte Abläufe                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– PDF-Erstellung für den Druck</li> <li>– Druckdaten-Bereitstellung</li> </ul> </li> </ul>					
FTP @ ↓ 	Σ	100'	↓	Σ	40'

## Projekt: Visitenkartenproduktion Wirtschaftlichkeit

**Einsparung Produktionszeit:**

**60 %**

**Amortisationsdauer:**

**10 Monate**

### Parameter der Wirtschaftlichkeitsrechnung:

Mietlösung

Einmalige Portal-Implementierung 4.370 EUR

Laufende Kosten pro Jahr 1.800 EUR

Einsparung pro Sorte Visitenkarte 68 EUR  
(intern + extern)

Steigender Nutzungsgrad bis zum 3. Jahr  
mit 540 Sorten/Jahr

# Praxisbeispiel: Gutscheine als Anreiz

DIGITAL MEDIA CENTER Profil bearbeiten | Logout

JEDEN TAG  
NEHM ZUSATZLICH ETWAS MIT!

Individuelle Werbematerialien

Poster   Kursplan   Aufstellbanner   Kundenstopper   Produktinformation   Gutschein Deutsch

VERWIRKLICHE DICH  
MIT JEDER SCHRITT  
AN'S ZIEL

Kursplan 2011

ERSTEN SCHRITT

ELEVATION™ SERIE  
mit Engage™

Poster   Kursplan   Kundenstopper   Produktinformation   Gutschein

Anbieter, System:  
KonMedia GmbH  
Brandbox

Wählen Sie Ihre gewünschte Bezahlmethode

PayPal - mit Kreditkarte oder Lastschrift


Vorkasse per Überweisung

Haben Sie einen Gutschein?

Code eingeben:

# Praxisbeispiel: Vorschau in Echtzeit mit Flash-Editor

**ci-book™**
PRINT SHOP



**Eine unserer ganz besonderen Stärken: der Drive.**

Möglichst schnell und professionell: Wenn Ihnen das als erstes zu Ihrem Immobilienverkauf einfällt, sind Sie mit Kunde XYZ bestens beraten. Wir analysieren den Markt, wählen die richtigen Interessenten aus und ermitteln den bestmöglichen Kaufpreis für Sie. Wer zügig und erfolgreich ans Ziel kommen will, zählt am besten auf einen Experten, der über den richtigen „Drive“ verfügt: Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Musterstadt-Musterstadtteil · Musterstraße123 · 12345 Musterstadt  
 Telefon +49-(0)12345-678-9 · Telefax +49-(0)12345-678-0  
 ansprechpartner@kunde.com · www.Kunde.com · Makler

Image-Motiv 3 Golf / Abschlag

Einstellungen
Texte

**Texte**

**Standort**

**Straße Hausnummer**

**Postleitzahl Ort**

**Tel./Telefon**

**Telefax**

**E-Mail**

Anbieter, System:  
 d-serv SE GmbH  
 ci-book Enterprise

# Praxisbeispiel: Kampagnenmodul und Speicherfunktion

Anbieter, System:  
 Konzept-iX  
 Software GmbH  
 publiXone

# Praxisbeispiel: Download der PDF-Druckdatei durch die Benutzer

The screenshot shows the DeutscheBKK online shop interface. At the top, it says 'Ihrer Gesundheit zuliebe DeutscheBKK' and 'Eingeloggt als: Cay Solution | Abmelden'. Below the navigation tabs (Allg. Printmedien, Privatkunden, Firmenkunden), the 'Warenkorb' (Shopping Cart) is displayed. It contains one item: 'Veranstaltungspakat Ernährung Dtl-A4' with a quantity of 1 and a price of 0.00 €. A dropdown menu is open over the quantity field, showing a 'Download' option. The cart also shows a 'Mehrwertsteuer (19%)' of 0.00 €. At the bottom of the cart, there are buttons for 'neues Produkt' and 'weiter'. On the right side, there is a sidebar with navigation links: Startseite, Warenkorb, Meine Daten, Meine Bestellungen, Hilfe, Administration (with sub-links like Artikel verwalten, Artikel anlegen, etc.), and Statistik (with sub-links like Userranking, Produktranking, etc.).

Anbieter, System:  
cay solutions GmbH  
cayPRINTER

## Praxisbeispiel: Konzeption der Vorlagen

Titel

**Name**

---

Verkaufsberater für Sonderprodukte Niederlassung Mecklenburg-Vor-

Strasse\_Hausnummer

PLZ\_Ort

Telefon

Telefax

Mobilnummer

Emailadresse

www





## Praxisbeispiel: Gestaltungsvielfalt versus Standardisierung



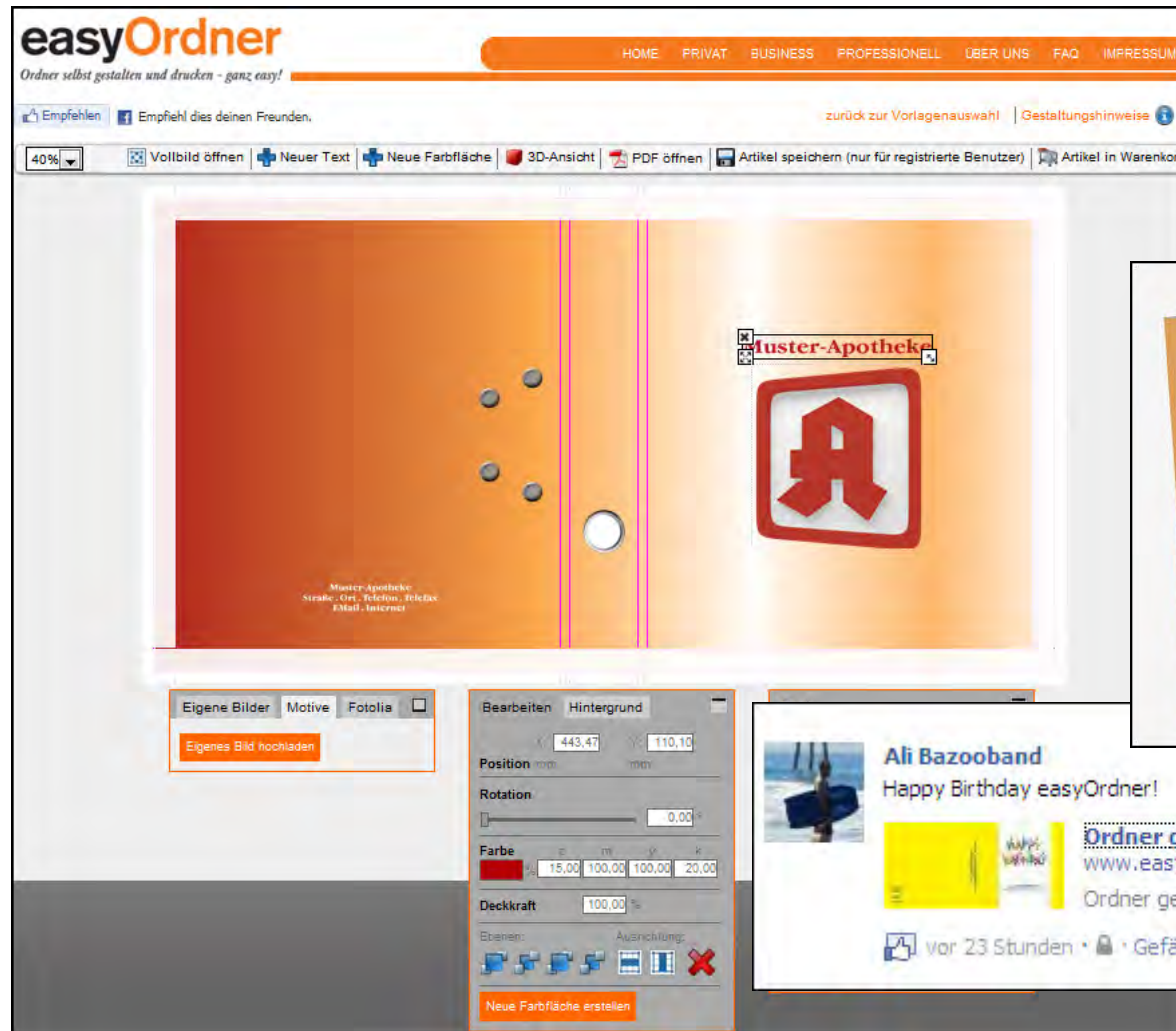
Abbildungen mit freundlicher Genehmigung des Goethe-Instituts e. V. (2011)

# Praxisbeispiel: Seitennavigation



Anbieter, System:  
KonMedia GmbH  
Brandbox

## Praxisbeispiel: 3D-Ansicht und Facebook-Integration



Anbieter, System:  
KonMedia GmbH  
Brandbox



## Zusammenfassung: Anforderungen an die Kundenberatung

Web-to-Print Know-how aneignen

Argumente für und gegen Web-to-Print kennen

Sinnvolle Kundenprojekte auswählen

Soll-/Ist-Abläufe gegenüberstellen

Zeit- und Kostenersparnisse aufzeigen

Geeignete Abrechnungsmodelle kennen

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit !**

**Melaschuk Medien**

**Beratungen + Workshops**  
Systemauswahl  
Wirtschaftlichkeitsanalysen  
Marketing-Prozess-Optimierung

**Kontakt:**

[ira@melaschuk-medien.de](mailto:ira@melaschuk-medien.de)