



Die Neue Medienrevolution: Wie Wir in Zukunft Mit Kunden Sprechen

By Dennis Schmolk

Bachelor + Master Publishing. Paperback. Condition: New. 62 pages. Dimensions: 8.5in. x 5.9in. x 0.3in. Von der Produkt- bis zur Kommunikationspolitik verändert sich das Marketing in Buchverlagen seit Jahren rasant. Eindimensionale Werbemodelle, die den Kunden als passiven Rezipienten begreifen, scheitern. Kunden wollen anders angesprochen werden. Das macht einerseits Angst - andererseits bietet es einmalige Möglichkeiten. In Verlagen liegt die Kompetenz, Kunden Geschichten zu erzählen, und sie so an das Unternehmen zu binden. Transmedia Storytelling, Social Media, digitale Publikation: Modelle wandeln sich, und Verlage müssen jetzt die Chancen der neuen Kanäle, Methoden und Instrumente nutzen. Diese Arbeit will vor allem eines: Vorurteile und Ängste abbauen und Verlagen Fallbeispiele an die Hand geben, die zeigen, was möglich ist. Sie geht dabei von 4 zentralen Thesen aus: 1. Nutzer wollen an Produktion und Distribution von Inhalten aktiv partizipieren. 2. Marketingstrategien müssen unterhaltsamen Content bieten. 3. Es zählt sich für Verlage aus, Content kostenfrei zu verteilen und User Generated Content zu fördern. 4. Die klassischen Kategorien Werbung und Content sind nicht mehr klar zu trennen. Anhand realer Beispiele wie dem Alternate Reality Game Cagot, Buchtrailern und User Generated Content werden die Thesen an der Praxis gemessen und ausgebaut. Für die Arbeit erstellte Interviews mit Leander...



READ ONLINE
[3.03 MB]

Reviews

Complete guideline for pdf lovers. It is definitely basic but shocks within the 50 percent of your ebook. I am easily could get a pleasure of studying a created publication.

-- **Prof. Elwyn Boehm MD**

I just started off reading this article pdf It is probably the most remarkable ebook we have go through. It is extremely difficult to leave it before concluding, once you begin to read the book.

-- **Jeanette Kreiger**