

Yayıncılıkta Pazarlama ve Satış

Her Cumartesi, 10:00-11:00 saatleri arası.

Eğitmen: Özgür Kalyoncu Akın
Yapı Kredi Yayınları
Satış ve Pazarlama Müdürü

1. Hafta: Yayıncılıkta Pazarlama ve Pazarlama Stratejileri – 7 Aralık 2013

Türkiye’de ve Dünyada Kitap Pazarı

Pazarlama Nedir?

Pazarlama Stratejileri Nasıl Oluşturulur?

Yayıncılar için Pazarlama Ne Demektir?

Kitap Pazarı ve Araştırmaları (Türkiye’de ve Dünyadan Örnekler)

Pazarlamanın Yayınevi Organizasyonundaki Yeri

Pazarlama Bölümünün Organizasyonu ve Farklı Görev Tanımları

2. Hafta: Yayıncılıkta Temel Pazarlama Araçları ve Uygulamaları– 14 Aralık 2013 - 14 Aralık 2013

**Konuk: Çiğdem Özüer - Grup Direktörü
Grup 7 İletişim Danışmanlığı**

Marka Yaratma

Yayınevinde basın, halka ilişkiler ve kurumsal iletişim faaliyetleri nasıl yürütülür?

Farklı promosyon uygulamaları

Pazarlama ve Tanıtım Bütçesi Oluşturma

Pazarlama ve Tanıtım Planı Hazırlama

Kitabın İletişimi

3. Hafta: Dijital Çağda Kitap Satışı ve Pazarlama – 21 Aralık 2013

**Konuk: Figen Ger - Türkiye Ülke Müdürü
Simplicissimus Book Farm**

Dijital Pazarlama Araçları Nelerdir, Yayıncılıkta Nasıl Kullanılabilirler?

Web Site Raporlarını anlamak,

Mobil Pazarlama

Sosyal Medyanın Olanakları ve Kitap Pazarlama

e-kitap Pazarlama Yöntemleri ve Satış Kanalları

4. Hafta: Pazarlamada Tamamlayıcı Konular– 28 Aralık 2013

Kitap Satışında Etkinlik Organizasyonları

Kitap Satışında Doğrudan Gönderilerin Etkisi

Yayıncılıkta Farklı Ürün Grupları

Yayıncılıkta Ürün Geliştirme

Üretim Maliyetleri Nasıl Hesaplanır?

Üretim Planlama Nasıl Yapılmalı?

Farklı Fiyatlandırma Stratejileri ve Etkileri

5. Hafta: Kitap Satışı 1– Satış Ekibi Yaratmak ve Dağıtım – 4 Ocak 2014

Konuk: Kenan Kocatürk – Genel Müdür

Punto Kitap Hizmetleri

Satış Süreci – Kitapları Kimler ve Neden Alırlar?

Satışların Analizi ve Satış Hedeflerinin Belirlenmesi

Satış Ekibi Kimlerden Oluşmalı

Satış Ekibi Yaratmak ve Koçluk

Yayıncılıkta Dağıtımın Rolü ve Önemi

Dağıtımcılarla İlişkiler Kimler Tarafından, Nasıl Kurulmalı?

6. Hafta: Kitap Satışı 2- Perakende, Online Kitap Satışları – 11 Ocak 2014

Konuk: Betül Gümüş - Genel Müdür Yardımcısı

D&R

Kitap Satış Kanalları

Satış Kanallarıyla Nasıl İlişki Kurulmalı?

Perakende Kitap Satışı

Perakendede Satış Artırıcı Uygulama Örnekleri

Kitapevlerinin Durumu ve Geleceği

e-Ticaret