

The Book platform project is funded by the EU
and is implemented in the frames of the
Eastern Partnership Culture Programme



EUROEAST
CULTURE

Training Audiences Outreach Strategies

Тренинг по стратегии охвата новой аудитории

8-9 September 2012, Georgia

8-9 Сентября 2012 года, Грузия

The Book platform is a project of the Next Page Foundation
funded by the European Union and implemented in the frames
of Eastern Partnership Culture Programme

Проект "Книжная платформа" Фонда "Следующая страница"
финансируется Европейским Союзом в рамках Программы
Восточного Культурного Сотрудничества

First question:
Вопрос первый:

Do these guys have a clue?

У этих ребят есть ключ?

Second question:
Вопрос второй:

What does all this mean for
me?

Что это значит для меня?

Third question:
Вопрос третий:

What are the key success factors in achieving digital sales?

Что является ключевым фактором чтобы преуспеть в цифровых продажах?

Case exercise

Упражнение

- Small publisher **небольшое издательство**
- New book coming out – both e-book and physical book
Выходит новая книга – и в цифровой и в печатанной версии
- Third book from writer with disappointing sales
Третья книга автора с плохими продажами
- First group: Adult fiction
Первая группа: художественная литература для взрослых
- Second group: Youth fiction
Вторая группа: художественная литература для молодежи
- Third group: Children's book
Третья группа: книги для детей
- Fourth group: Non-fiction
Четвертая группа: Не художественная литература

Launch plan/marketing plan План запуска/ план маркетинга

- How to advertise? Как рекламировать?
 - Target group / Целевая группа
 - Channels / Каналы, способы
- Where to sell? Где продавать?
 - Digital channels / Цифровые каналы
 - Physical stores / Реальные магазины
- How to package? Как упаковать?
 - Digital and physical book together?
Э-книга и печатная книга вместе?
 - Earlier books together with the new one?
Предыдущие книги вместе с новой книгой?
 - Some other product?
Вместе с каким то другим продуктом?

First case question:
Первый вопрос задания:

How can I use digital
marketing to drive digital
sales?

Как я могу использовать
цифровой маркетинг для
управления цифровыми
продажами?

Second case question:
Второй вопрос задания:

How can I use physical
marketing to drive digital
sales?

Как я могу использовать
реальный маркетинг для
управления цифровыми
продажами?

Third case question:
Третий вопрос задания:

How can I use physical
bookstores to drive digital
sales?

Как я могу использовать
реальные магазины для
управления цифровыми
продажами?

Fourth case question:

Четвертый вопрос задания:

How can I use digital sales
to drive physical sales?

Как я могу использовать
цифровые продажи для
управления реальными
продажами?