

An die Mitglieder und interessierte Kreise

---

Bern, im Oktober 2019/RT/mz

**Unternehmerseminar: Wie wir den Kunden folgen sollen**  
25. Oktober, 8. November und 29. November 2019

Sehr geehrte Damen und Herren

Die Drucksache allein bringt vielen grafischen Betrieben nicht mehr genügend Umsatz. Sie sollen und wollen neue Dienstleistungen ihren (bestehenden) Kunden anbieten, um künftige Erträge zu sichern.

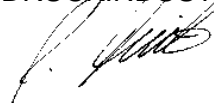
Solche sind am ehesten in der Wertschöpfungskette VOR der Produktion zu finden, vor allem in der Planung von crossmedialen Kommunikationskonzepten. Für solche Zusatzleistungen sind ihre bisherigen Auftraggeber empfänglich, weil diese in einer ähnlichen Situation sind: Ihre Abnehmer können sie allein mit Drucksachen nicht erreichen. Sie suchen deshalb nach neuen Medienwegen und dazu arbeiten sie am liebsten mit ihren bisherigen Lieferanten zusammen, falls diese ihnen zeitgemässe Informationslösungen offerieren können.

Jetzt gilt es, ganze Medienpakete zu schnüren, in dem neben Print auch Web und Video angeboten wird. Wie handhaben wir dies, in erfolgreicher und effizienter Weise? Die Frage wird an diesem Unternehmerseminar in drei Schritten sukzessiv von erfahrenen Praktikern beantwortet.

Wenn wir Ihr Interesse geweckt haben, so rufen Sie uns an. Wir geben Ihnen gerne weitere Informationen.

Detailangaben zum Kursinhalt, den Referenten und die vorgesehenen Kursdaten finden Sie auch in der beiliegenden Ausschreibung oder online.

Freundliche Grüsse  
VERBAND DER SCHWEIZER  
DRUCKINDUSTRIE



René Theiler  
Projektleiter Technik und Umwelt

- Themen/Referenten
- Anmeldetalon oder [www.druckindustrie.ch](http://www.druckindustrie.ch)

Die VSD Academy bildet in der Medienproduktion weiter:

## Dem Kunden folgen

Ein Unternehmerseminar in drei Schritten

### 1. Schritt: An den Kunden gelangen (Christian Ruppanner)

- Notwendigkeit der Transformation bei der Somedia Production
- Faktoren für den erfolgreichen Versuch / kontinuierlichen Erfolg
- Weitere mögliche Wege

### 1. Schritt: Attraktives Medienpaket schnüren (Philipp Sauber/Stefan Manser)

- Elemente einer Digitalstrategie für ein Kundenprojekt/Kampagne
- Wie funktioniert SEO? Grundlagen und Übungen
- Digitale Werbeformen wie AdWords, Facebook, Instagram; Statistische Auswertung
- Einführung Kommunikations-Controlling (Marketing ist in erster Linie für Umsatz oder Absatz zuständig!)
- Aufbau Model wirkungsorientierter Marketingkampagnen für Ihre Kundenprojekte
- Wichtigkeit von Leitmedien- und flankierenden Medien-Einsatz
- Strategische Kampagnen, Verkaufsfördernde Kampagnen, Agile Kampagnen
- Einführung in die Motivationspsychologie; wie wir potenzielle Kunden nicht immer nur über Anreizsysteme (Preis), sondern vermehrt über neue intrinsische Aktivierungsmodelle (Motive) gewinnen können.

### 2. Schritt: Effizient umsetzen (René Theiler)

- Die richtigen Kunden finden, die nötigen Informationen gewinnen
- Change-Projekt: Praktisches Knowhow erwerben und ausbauen
- Mein Umsetzungsplan mit den wichtigsten Meilensteinen.

## Portraits der Referenten

**Christian Ruppanner** leitet die Agentur Viadukt, welche in die Somedia-Gruppe integriert ist und rund 20 Personen beschäftigt. Der studierte Marketing-Spezialist hat nach einer gestalterischen Grundausbildung den Eidg. Dipl. Marketing- und Kommunikationsleiter erworben, war erst bei bekannten Werbeagenturen und dann im Marketing von Grossfirmen tätig.

**Philipp Sauber** baute die Full-Service-Agentur für digitales Marketing INM auf, die er einer internationalen Agenturkette verkaufte. Seine neue Firma digital.sauber AG umfasst bereits eine breite Palette an namhaften Kunden, für die er digitale Strategien entwirft und Konzepte umsetzt. Philipp Sauber ist zudem Dozent an der Fachhochschule für Wirtschaft in Zürich (HWZ).

**Stefan Manser** beschäftigt sich seit Jahrzehnten mit dem wirkungsorientierten Marketing. Er begleitet und unterstützt Unternehmen in den Bereichen Trend- und Zukunftsmanagement, Marketingstrategie und Kommunikations-Controlling. Mit seinem Unternehmen efach ag entwickelte er die Strategie Software «Stratsigner», die vor allem in Unternehmen mit eigener Marketingabteilung eingesetzt wird.

**René Theiler** Bildungsverantwortlicher und Projektleiter Technik beim (VSD) und publishingNETWORK, Vorstandsmitglied der ugra St. Gallen, des Verein PDFX-ready und «Leidenschaftlicher Netzwerker» an Events und Lehrgängen. Digital Kultur und Automatisierung der Prozesse sind aktuell seine grosse Leidenschaft. Die Chancen in der aktuellen Zeit beflügeln ihn bei der Umsetzung von neuen Bildungsangeboten.

# Anmeldetalon

## Unternehmerseminar: Wie wir den Kunden folgen sollen

<b>Daten</b>	Durchführung an zwei Abenden und einem Tag <ul style="list-style-type: none"><li>- Fr. 25. Oktober 2019 17–20 Uhr</li><li>- Fr. 8. November 2019 09–17 Uhr</li><li>- Fr. 29. November 2019 17–20 Uhr</li></ul>
<b>Ort</b>	Hotel Belvoir, Säumerstrasse 37, 8803 Rüschlikon <i>(gut erreichbar über die Umfahrung Zürich sowie Autobahn Zürich-Chur)</i>
<b>Investition</b>	Je Teilnehmende aus VSD-Betrieb CHF 0.–/gratis Je Teilnehmende Nichtmitglied CHF 1'200.– Inkl. Getränke sowie Mittagessen am 8. Nov., exkl. MWST.
<b>Referenten</b>	Christian Ruppner, Philipp Sauber, Stefan Manser und René Theiler
<b>Kursleiter</b>	René Theiler, Leiter VSD Academy, <a href="mailto:rene.theiler@vsd.ch">rene.theiler@vsd.ch</a>
<b>Zielgruppe</b>	Geschäftsführer und Leitende Mitarbeiter in Betrieben oder in Abteilungen von Unternehmen für die Medienproduktion

max. 15 Personen, **Anmeldefrist** ist Anfang Oktober 2019.  
Online-Anmeldung unter [www.druckindustrie.ch](http://www.druckindustrie.ch).

Firma

---

Name

Vorname

---

Strasse

PLZ/Ort

---

Telefon

E-Mail

---

Talon senden an den VSD

**Fax: 031 352 37 38**  
[office@vsd.ch](mailto:office@vsd.ch)

Veranstalter: VSD Academy  
Verband der Schweizer Druckindustrie, Schosshaldenstrasse 20, 3006 Bern