

De kracht van data (IV)

Marketing in een hogere versnelling door een projectmatige aanpak

In een wereld waarin klanten een real time, mobiel en gepersonaliseerd aanbod van uitgevers en adverteerders verwachten en waarin alles met alles is verbonden, zijn een datastrategie en een datagedreven organisatie onontbeerlijk. (Big) data is geen hype maar de basis voor de 'competitive edge' van uitgeverijen. Met datagedreven processen presteren ze beter.

NUV Academy wil uitgevers ondersteunen en stimuleren om datagedreven business te ontwikkelen om in een door algoritmen gedomineerde markt een eigen rol te kunnen blijven spelen, naast reuzen als Google, Amazon, Facebook en Apple. Daarom organiseert NUV Academy meerdere bijeenkomsten onder de paraplu 'De kracht van data'. In 2016/2017 vonden de volgende bijeenkomsten plaats:

- Introductie Big data: 'Optimalisatie van de klantpropositie': wat elke manager moet weten over big data en waar en hoe je kunt beginnen met database publishing.
- Inspiratiebijeenkomst 'Business en contentoptimalisatie met data': een mozaïek van cases.
- 'Data Governance in het uitgeefmediabedrijf', over de privacy-aspecten van persoonsgebonden marketingdata.

In deze vierde bijeenkomst staan marketing en sales op basis van data centraal. Uitgeefmediabedrijven bevinden zich in verschillende fasen als het gaat om de toepassing van data in marketing en sales. In deze bijeenkomst gaan de deelnemers aan de slag met de acceleratie van databasemarketing in de eigen organisatie.

Na een algemene introductie van de mogelijkheden van data in de uitgeverij worden er korte cases gepresenteerd in verschillende toepassingsstadia en uitgeefmarkten. Zij vormen de opmaat voor break-outsessies.

PRAKTISCH

Voor wie?	Iedereen die betrokken is bij de strategie en toepassing van databasemarketing: directies, management, marketing-, account- en salesmanagers, productmanagers, uitgevers en (hoofd)redacteurs
Wanneer?	Dinsdag 12 september 2017, 13.30-17.00 uur
Waar?	Nederlands Uitgeversverbond (NUV), Hogehilweg 6, Amsterdam
Kosten?*	Gratis voor MMA- en MVW-leden; NUV-leden betalen € 175,-; niet-leden betalen € 350,-*. Prijzen excl. btw.

Meld je direct aan



PROGRAMMA

13.30 **Ontvangst en deelnemersregistratie**

13.50 **Welkom** door Nineke van Dalen, directeur NUV Academy

14.00 **Inleiding break-outsessies** door Aloys van Balen, managing director en partner GEA Consultancy

Doel van de break-outs is om systematisch in kaart te brengen in welk stadium je organisatie zich bevindt; wat nodig is om verder te komen met het werken met data en hoe je de datastrategie verankert in je organisatie en in het marketing-/salesproces. Introductie van stappenplannen en canvassen die de deelnemers kunnen toepassen in de eigen praktijk. Project- en procesgericht werken faciliteren de versnelling en focus die versnelling en uitbouw van databasemarketing in de eigen organisatie ondersteunen.

14.10 **'Big data, big bullshit'?!**

Pascal van Hattum, directeur van SAMR Data Creatives, (her)definieert wat onder big data wordt verstaan en laat zien welke databronnen beschikbaar zijn en wat uitgevers ermee kunnen aan de hand van diverse modellen.

14.25 **Hoe start een (kleine) uitgever met data?**

Door Erik Clabbers, GEA Consultancy. Aan de hand van een checklist maakt Erik inzichtelijk hoe een uitgeverij met weinig middelen een start kan maken met marketing en publishing op basis van zelf verzamelde data. Met een eenvoudige aanpak en zonder ingewikkelde software is er veel te realiseren. Eenvoud bepaalt het succes.

14.40 **Het dataluik van de marketing van Zwijssen België**

Door Marianne Dewandeleer, marketingmanager. Marianne schetst de stapsgewijze (projectmatige) invoering van de datamarketingstrategie bij Zwijssen. Over:

- starten met een datagedreven, inbound marketingstrategie die zich toelegt op lead detection, lead generation, lead nurturing en lead scoring die, waar mogelijk, al online conversie realiseert;
- data-analyse van online gedragingen en acties die verkoopkansen kunnen voorspellen;
- de betekenis van eigen datasets en differentiatie in de markt, customer journey en customer experience en care, retentiemarketing etc.

15.00 **Op weg naar top notch databasemarketing bij New Skool Media**

Door Rob Koghee, eigenaar en directeur van New Skool Media. Rob deelt als uitgever zijn jarenlange ervaring met het gebruik van klantdata in de tijdschriftenbranche. Over keuzes, valkuilen en timing. Over zijn strategische visie om bij New Skool Media een 'datadriven' businessmodel werkend te krijgen. Hoe met metadata en goede taxonomie bestaande content waarde toevoegt aan e-commerce als verdienmodel. Wat moet je doen en wat juist niet?

15.20 **Pauze**

15.45 **Acceleratie van je database-marketingpraktijk: drie interactieve break-outsessies**

- Break-out 1: *Uit de startblokken* (onder leiding van Erik Clabbers)
Voor deelnemers uit uitgeverijen die met zeer beperkte middelen willen experimenteren om de eigen mogelijkheden van de inzet van data willen ontdekken.
- Break-out 2: *Verbeteren van de 'competitive edge'* (onder leiding van Aloys van Balen & Marianne Dewandeleer)
De deelnemers gaan aan de slag met de projectmatige benadering die versnelling en uitbouw van databasemarketing in de eigen organisatie ondersteunen.
Voor deelnemers uit uitgeverijen die datagedreven marketing/sales inzetten om concurrentievoordeel te halen.
- Break-out 3: *Data als basis voor missie en strategie* (onder leiding van Pascal van Hattum)
Voor deelnemers uit uitgeverijen die werken vanuit een breed gedragen visie en al werken met geautomatiseerde databasemarketing/sales en dat verder willen uitbouwen met datasets van derden.

16.30 **Plenaire afsluiting**

17.00 **Napraten met een hapje en een drankje**

Deelnemers ontvangen na de bijeenkomst een gevisualiseerd verslag met de kernpunten van de bevindingen van de break-outsessies.

INFORMATIE

Voor meer informatie neem je contact op met Linda Wit, telefoon 020 - 430 91 65.

Inschrijfformulier

*Betalings- en annuleringsvoorwaarden

Na deelname ontvang je van ons een factuur. Het is altijd mogelijk om een vervangende collega in jouw plaats te laten deelnemen indien je ons hierover informeert. Je kunt je zonder kosten afmelden tot 10 werkdagen voor de bijeenkomst. Bij afmelding 6 t/m 9 werkdagen voor de bijeenkomst wordt 75% en bij afmelding 0 t/m 5 werkdagen wordt 100% in rekening gebracht. Voor MMA- en MVW-leden vervalt bij afmelding binnen 5 werkdagen de korting van € 175,-. Dit bedrag wordt dan alsnog in rekening gebracht.

Voor werkgevers zijn deze zakelijke scholingskosten fiscaal aftrekbaar. Voor particulieren zijn scholingskosten aftrekbaar van de inkomstenbelasting. Daarbij geldt een drempelbedrag van € 250,-.