



## **Vendere. Dove e come (libreria, edicola e biblioteche; vendita diretta e canali alternativi)**

### **ORE PREVISTE**

6 ore complessive, in moduli da 3 ore l'uno dalle 16 alle 19.00  
lunedì 23 e martedì 24 gennaio 2023

### **PROGRAMMA**

L'obiettivo del corso è di fornire strumenti, competenze e strategie per la valorizzazione dei vari canali di vendita: dalla libreria offline e online alle edicole, dalle biblioteche ai canali di vendita non librari, che possono offrire occasioni di promozione aggiuntive, in genere poco esplorate.

#### **LA LIBRERIA**

- Costruzione di un database
- Interazione con rete vendita
- Organizzazione di attività promozionali
- L'importanza del territorio e della localizzazione
- Le differenze nell'attività di promozione e vendita per l'offline e l'online

#### **L'EXTRALIBRERIA**

- Il sito dell'editore come canale di vendita e promozione
- Edicola e biblioteche
- Altri canali di vendita
- Altre modalità di vendita contenuti in forma non libro

#### **RELATORE**

Mauro Morellini: da oltre 30 anni opera nel settore editoriale, inizialmente nell'ambito della scolastica, successivamente nell'ambito della varia. È stato direttore commerciale e marketing di Informazioni Editoriali e IBS. Nel 2005 ha fondato la casa editrice che porta il suo nome.

Da oltre 15 anni insegna Marketing in ambiti universitari (Università Statale di Milano e Master Professione Editoria cartacea e digitale della Cattolica di Milano) e privati (Galdus e Adecco).

Con le società di proprietà Siscom e Bold svolge attività di service (tra gli altri Vallardi, Salani, Touring Club, Mondadori Electa, Hoepli, Giunti, Mondadori Store), ha realizzato importanti servizi professionali per l'editoria (Bookshop Manager – la banca dati delle librerie italiane, la classificazione CCE per conto di IE, il lancio di Athena – la banca dati delle adozioni universitarie). Attualmente con Bold ha lanciato e gestisce Extended Book.