



Vendere e promuovere oltre i canali tradizionali. Piattaforme di distribuzione e valorizzazione innovativa dei contenuti.

Martedì e mercoledì 4 e 5 marzo 2025, dalle ore 16:00 alle ore 19:00

DESCRIZIONE DEL CORSO

L'obiettivo del corso è di fornire strumenti, competenze e strategie per la valorizzazione dei vari canali di vendita extralibrari: dalle edicole alle occasioni di vendita diretta nei Paesi esteri, dalle biblioteche ai canali di vendita non librari, come bookshop museali o negozi di diverso tipo, che sono frequentati da potenziali lettori-clienti e possono offrire occasioni di promozione aggiuntive, in genere poco esplorate.

PROGRAMMA

MODULO 1

- Negozi di merceologie non librerie
- Bookshop museali
- Sponsorizzazioni

MODULO 2

- Edicola e biblioteche
- Vendita diretta all'estero: strumenti per la filiera produttiva
- Vendita diretta all'estero: gli strumenti di metadattazione per farsi trovare su Internet
- Altre modalità di vendita contenuti in forma non libro

BIO RELATORE

Da oltre 30 anni Mauro Morellini 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).

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). Con Bold, società di sua proprietà, svolge attività di service (tra gli altri Vallardi, Salani, Touring Club, Mondadori Electa, Hoepli, Giunti, Mondadori Store), ha lanciato il servizio internazionale Extended Book, che ora gestisce con Puntomedia, società con la quale promuove anche il nuovo standard ISBN-A.