

[Online library] Museumsshop-Management: Einnahmen, Marketing und kulturelle Vermittlung wirkungsvoll steuern. Ein Praxis-Guide (Schriften zum Kultur- und Museumsmanagement)

Museumsshop-Management: Einnahmen, Marketing und kulturelle Vermittlung wirkungsvoll steuern. Ein Praxis-Guide (Schriften zum Kultur- und Museumsmanagement)

Von Peter Leimgruber, Hartmut John
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrang: #1006285 in BcherVerffentlicht am: 2011-03Abmessungen: 8.98 x 1.10b x 6.22l, Einband: Taschenbuch344 Seiten | File size: 22.Mb

Von Peter Leimgruber, Hartmut John : Museumsshop-Management: Einnahmen, Marketing und kulturelle Vermittlung wirkungsvoll steuern. Ein Praxis-Guide (Schriften zum Kultur- und Museumsmanagement) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Museumsshop-Management: Einnahmen, Marketing und kulturelle Vermittlung wirkungsvoll steuern. Ein Praxis-Guide (Schriften

zum Kultur- und Museumsmanagement):

Pressestimmen'Der Praxis-Guide [...] erscheint genau zum richtigen Zeitpunkt. Die beigelegte CD-Rom mit Checklisten und Mustervorlagen bis zur Stellenausschreibung bietet eine sinnvolle Unterstützung des Managements.' (Franziska Puhán-Schulz, Kulturpolitische Mitteilungen, 135/4 (2011))'Kann dieses Buch auch Museen von Nutzen sein, die keinen eigenen Museumsshop verfügen? Diese Frage möchte der Rezensent unbedingt bejahen.' (Hans-Jürgen Beier, Curiositas, 11 (2011))KurzbearbeitungObwohl kommerzielle Warenangebote die letzte 'Nebeneinnahme' der Museen sind, stellen sie bislang erst für wenige Nutzer eine lukrative Einnahme- und Finanzierungsquelle dar. Zu selten gelingt es, das Warenangebot überzeugend und wirkungsvoll in ein zeitgemäßes, strategisch ausgerichtetes Museumskonzept einzupassen, das den Museumsshop in den perspektivischen Zielsetzungen und im Museumsmanagement verankert und einen essentiellen Beitrag zur Profilierung und zum Markenaufbau leistet. Wie integriert man das Aufgabenfeld wirkungsvoll in den Museumsbetrieb? Wie wird der Shop zum unverzichtbaren Leistungsträger der Museumsarbeit? Im Zentrum dieses Praxis-Guides steht die verständliche und systematische Vermittlung des betriebswirtschaftlichen Know-hows, das unverzichtbar ist für ein professionelles Produktangebot und die profitable Führung von Museumsshops. Auch andere wichtige Themen - z.B. Integration ins Museumskonzept, Shop-Gestaltung, effektive Marketing- und Promotionsmaßnahmen oder Fragen zur Organisations-, Rechts- und Betriebsform - werden nicht vernachlässigt. Die Leser lernen die aktuellen Leistungsstärken und -schwächen des Shop-Angebots anhand aussagekräftiger Vergleichsgrößen zu identifizieren; Optimierungsfelder wie Sortiment, Preise, Erscheinungsbild, Service u.a. genau zu durchleuchten; strategische Alternativen wie konzeptionelle Neuausrichtung oder Erweiterung (z.B. Online-Museumsshop) in den Planungshorizont einzubeziehen.ber den Autor und weitere MitwirkendePeter Leimgruber (Dr.), Inhaber von Leimgruber + Partner Management Consultants (Herrsching/München), ist seit 25 Jahren als Managementberater tätig. Hartmut John (Dr. phil.), freiberuflicher Kulturberater, war bis 2009 Leiter der Abteilung für Museumsberatung und des Fortbildungszentrums Abtei Brauweiler im Rheinischen Archiv und Museumsamt des Landesverbands Rheinland.