

Zeigen Sie, was Sie können

**- mit dem neuen Expertenmarkt
von Börsenblatt Online**



Wir setzen Ihr Know-How in Szene!

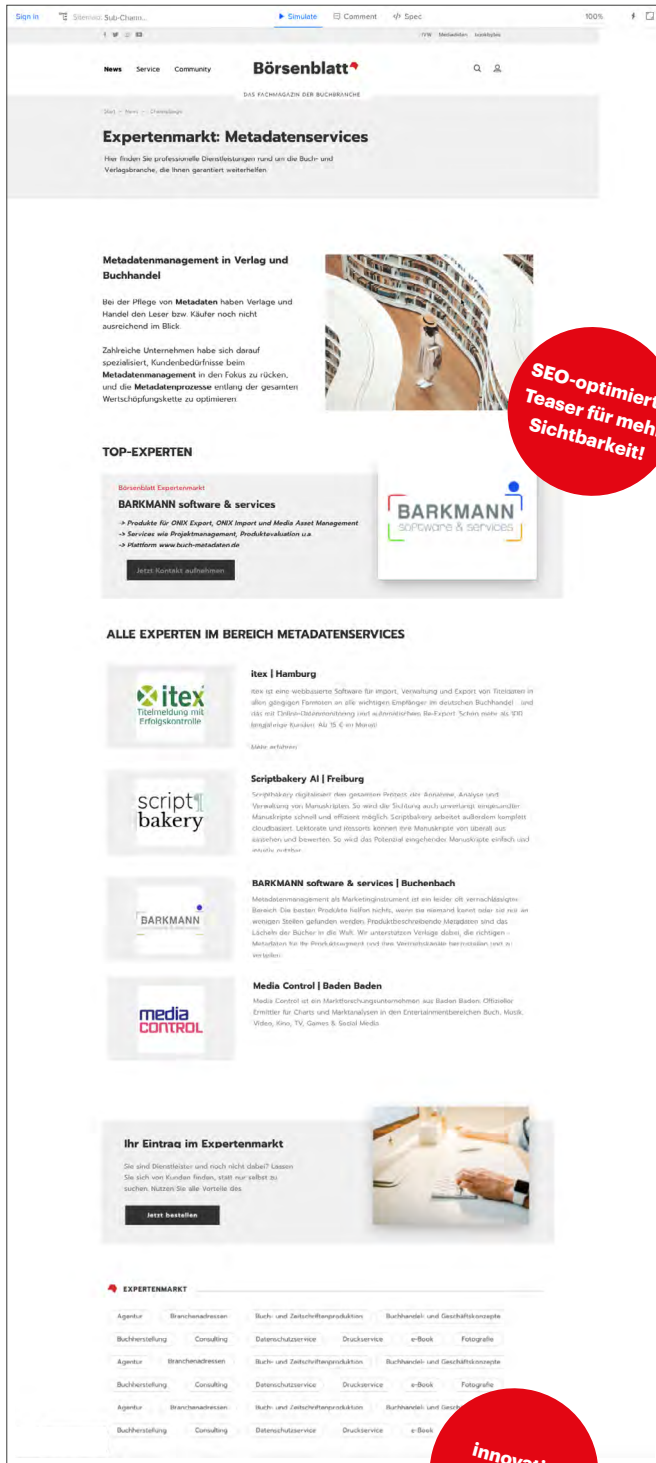
Wer Dienstleistungen oder Produkte in der Buchbranche verkaufen will, muss dorthin, wo Buchhändler und Verlage nach glaubwürdigen und unabhängigen Informationen suchen. Der Expertenmarkt auf Börsenblatt Online, dem meist besuchten Portal der Branche, ist da genau das Richtige für Sie.

www.boersenblatt.net/expertenmarkt

Börsenblatt 

EINE MARKE VON MVB

Ihre Präsenz im Expertenmarkt



Expertenmarkt Kategorienseite, Bsp. Metadatenervices

Ein Standardeintrag im neuen Expertenmarkt ist die Basis für Ihren **erfolgreichen Werbeauftritt – optimiert für Suchmaschinen**. Und dank der Bekanntheit von Börsenblatt Online können auch Sie sich über eine gute Platzierung bei Google und Co. freuen.

Ihr Standardeintrag umfasst:

- Firmenname
- Logo (max. 450px x 300px, 3:2 Format)
- Adresse
- Ansprechpartner
- verlinkte URL zu Ihrer Firmenwebsite
- Leistungsbeschreibung (max. 600 Zeichen)
- Listung in einer übersichtlichen Themen-Tag-Cloud

Abopreis: 180 € für 12 Monate*

scriptbakery

Anzeige

Scriptbakery AI
c/o kladde, the creators GmbH

Sasbacher Str. 2
79111 Freiburg
Deutschland
Tel.: +49 151 56316278
hallo@scriptbakery.de
https://www.scriptbakery.de

Scriptbakery digitalisiert den gesamten Prozess der Annahme, Analyse und Verwaltung von Manuskripten. So wird die Sichtung auch unverlangt eingesandter Manuskripte schnell und effizient möglich. Scriptbakery arbeitet außerdem komplett cloudbasiert. Lektorate und Ressorts können ihre Manuskripte von überall aus einsehen und bewerten. So wird das Potenzial eingehender Manuskripte einfach und intuitiv nutzbar.

DEN ÜBERBLICK BEHALTEN
In der Flut eingehender Manuskripte tummeln sich Exposés, Texte und Ideen unterschiedlichster Formate und Genres. Die Einsendungen sind schwer greifbar. Scriptbakery verschafft Ihnen einen einen Überblick und hilft Ihnen vorab mit einer KI-Analyse nach Ihren eigenen Kriterien.

MEHR ZEIT FÜR DIE WICHTIGEN DINGE
Der gesamte Prozess der Annahme, Analyse und Verwaltung von Manuskripten wird digitalisiert. Damit können Lektorate auch unverlangt eingesandte Manuskripte effizient und schnell bewerten. Das spart nicht nur Zeit und Geld sondern entlastet den Arbeitsalltag. Ebenso unterstützt Scriptbakery das Metadatenmanagement, in dem es bereits (beispielsweise für das VLB relevante) Klassifikationen vorschlägt.

POTENZIALE AUFSPÜREN
Die KI-Analyse unterstützt Sie schon im Vorfeld dabei, für Sie geeignete und erfolgsversprechende Manuskripte zu sichten.

DEN ÜBERBLICK BEHALTEN
In der Flut eingehender Manuskripte tummeln sich Exposés, Texte und Ideen unterschiedlichster Formate und Genres. Die Einsendungen sind schwer greifbar. Scriptbakery verschafft Ihnen einen einen Überblick und hilft Ihnen vorab mit einer KI-Analyse nach Ihren eigenen Kriterien.

LICHT INS DUNKEL BRINGEN
Um Manuskripte zielgruppen- und marktorientiert zu bewerten, benötigen Lektorate viele Ressourcen für Recherche und Marktanalyse. Scriptbakery hilft Ihnen dabei Ihre Marktentnis zu schärfen.

AUFKOMMENDE TRENDS ENDECKEN
Es ist nicht immer leicht, agil und schnell auf die Entwicklungen im Buchmarkt zu reagieren. Tatsächlich spiegeln auch Manuskripte Trends und Bewegungen am Markt wieder. Diese Potenzial macht Scriptbakery für Sie nutzbar.

WERTSCHÄTZUNG SCHAFFEN
Pauschale Ablehnungen und Hürden bei der Einreichung von Manuskripten schädigen auf lange Sicht die Verlagsmarke. Scriptbakery sieht jedes Manuskript als Schlüsselressource und vermittelt Wertschätzung für die kreative Leistung der Autor*innen auf der einen und für den Auswahlprozess der Lektorate auf der anderen Seite.

Unser Leistungsspektrum lässt sich individuell auf die jeweiligen Verlags- oder Ressortsbedürfnisse zuschneiden.

Über uns:
Scriptbakery ist ein Projekt der kladde, the creators GmbH, einem jungen Unternehmen aus Freiburg, das sich auf die Digitalisierung von Verlagsprozessen spezialisiert hat, dazu gehören neben KI-gestützter Textanalyse auch digitale Marketing- und Communityplattformen. Das Projekt wurde vom BMW und dem Land Baden-Württemberg gefördert.

Kategorie: Lektorat

Ihr Standardeintrag im redaktionellen Look & Feel

*Abo, bis 2 Wochen vor Ablauf des Buchungsjahres kündbar

Wir sorgen für neue Kunden und Kontakte

Börsenblatt Online ist das Portal Nummer 1 der Buchbranche – und wir sind transparent, denn wir lassen unsere Nutzungszahlen neutral von der IVW prüfen – aktuelle Zahlen finden Sie unter www.boersenblatt.net/ivw. Mit unseren Premium-Paketen erreichen Sie unter allen Usern genau diejenigen, die sich für Ihr Know-how begeistern lassen. Dazu gehört die inhaltliche Weiterentwicklung Ihres Eintrages, aber vor allem auch die Optimierung der Sichtbarkeit im relevanten Content.

Reichweiten-Pakete

Sie wollen mit Ihrem Eintrag eine hohe Sichtbarkeit erreichen? Kein Problem. Mit unseren Reichweiten-Paketen TKP- oder CPC-Paket garantieren wir Ihnen Extrabekanntheit.

Wir platzieren Ihren Eintrag als Teaser bei inhaltlich passenden Artikeln auf Börsenblatt Online, sowie als „Top-Experte“ gekennzeichnet am Kopf der von Ihnen gewählten Rubrik. Inklusive monatlichem Erfolgs-reporting.

CPC (Cost-per-Click)-Paket

Preis: 1 € pro Klick auf Ihren Teaser

max. Laufzeit 12 Monate
Mindestmenge 100 Klicks

TKP (Tausender-Kontakt-Preis)-Paket

Preis: 15 € pro 1.000 Sichtkontakte

max. Laufzeit 12 Monate
Mindestmenge 10.000 Sichtkontakte

Performance-Pakete

Mit den Performance-Paketen nehmen Sie uns in die Pflicht – wir ergänzen in Ihrem Eintrag ein Response-Element, damit Sie mit Ihrem Auftritt (Verkaufs-)Erfolg haben.

CPL (Cost-per-Lead)-Paket

Ihr Eintrag im Expertenmarkt wird um Kontaktfelder erweitert, mit denen wir für Sie (Mail-)Adressen von Ihren zukünftigen Kunden sammeln. Das funktioniert über zusätzliche Informationen wie z. B. Whitepaper, die nach einer datenschutzkonformen Registrierung abgerufen werden können.

Preis: 10 € pro potenziellem Neukunden
max. Laufzeit 12 Monate

CPS (Cost-per-Sale)-Paket

In Ihrem Eintrag im Expertenmarkt kann Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung direkt verkauft werden. Sie zahlen nur im Erfolgsfall eine Provision für den getätigten Verkauf.

Preis: individuell auf Anfrage

Der Kunde ist noch nicht König
30.02.2020 / von [Sabina Reissner](#)

Beim MVB Data Summit im Frankfurter Haus des Buches haben gestern 100 Expertinnen und Experten darüber diskutiert, wie Kundenbedürfnisse beim Metadatenmanagement im Fokus bleiben, und die Metadatenprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette optimiert werden können.

Das Jahrestreffen für Datenmanager

Bei der Pflege von Metadaten haben Verlage und Handel den Leser bzw. Käufer noch nicht ausreichend im Blick. Zu diesem Ergebnis kamen gestern die Referent*innen und Teilnehmer*innen des ausverkauften MVB Data Summits 2019, dem Jahrestreffen der Datenmanager in der Buchbranche.

Unter dem Motto "Automatisiert zu mehr Sichtbarkeit" wurde intensiv diskutiert, wie sich Kundenbedürfnisse mithilfe Künstlicher Intelligenzen (KI) und neuer Technologien wie zum Beispiel NLP-Anwendungen noch besser bedienen lassen. Über die Stoffrichtung war man sich schnell einig: Statt Empfehlungsmarketing über Kauf- und Nutzungsverhalten seien Methoden auf Basis der Kaufintention zentraler. Genauso wichtig war den Datenmanagern aber auch, dass die Verlage bei der Nutzung der Datenbestände im Einzelhandel transparenter werden.

Börsenblatt Expertenmarkt
BARKMANN software & services
-> Provider für OMS Export, OMS Import und Media Asset Management
-> Service im Projektmanagement, Produktreife und UX
-> Plattform www.buch-metadaten.de
ACE KUNDEL, AUTUMN

BARKMANN
SOFTWARE & SERVICES

Beim interaktiven Teil des Konferenzprogramms wurden Erfahrungen ausgetauscht, unter anderem zum Thema „Blackbox Handel“. Anhand konkreter Beispiele wurde verdeutlicht, wie unterschiedlich Bersortimente und Buchhandlungen in ihren Online-Shops die zur Verfügung gestellten Metadaten derzeit verarbeiten. Ursache seien unter anderem die Nutzung und Kombination verschiedener Datenquellen sowie händlerspezifische Mappings und Anreicherungen. Verlagsvertreter wünschten sich mehr Transparenz bei den zugrundeliegenden Mechanismen, damit speziell die Cross-Selling-Potenziale ihre Programme besser genutzt werden können. Zudem müssten Fragen der Datenvielfalt dringend gelöst werden. Die Handelsvertreter forderten ihrerseits die Verlage auf, bestehende Best Practices, zum Beispiel zur Darstellung von Reihen und Serien, noch konsequenter anzuwenden. Einigkeit herrschte darüber, dass die noch nicht flächendeckende Umstellung auf das

Bannerplatzierung via Targeting bei passenden Artikeln

Sie haben Fragen?

Wenden Sie sich gerne an Ihre Ansprechpartnerin oder Ihren Ansprechpartner.

Katrin Willwater

Anzeigenleitung
Tel.: +49 69 1306-220
k.willwater@mvb-online.de

Florian Böhler

stellv. Anzeigenleitung
Tel.: +49 69 1306-219
f.boehler@mvb-online.de

Johannes Freidank

Key Account Manager
Tel.: +49 69 1306-213
j.freidank@mvb-online.de

Marisa Hofmann-Wirth

Key Account Managerin
Tel.: +49 69 1306-231
m.hofmann-wirth@mvb-online.de

Jessica Klein

Key Account Managerin
Tel.: +49 69 1306-218
j.klein@mvb-online.de

Wilfried Kulpe-Kirschner

Key Account Manager
Tel.: +49 69 1306-564
w.kulpe-kirschner@mvb-online.de

Sven Lange

Disposition Börsenblatt Online
Tel.: +49 69 1306-224
s.lange@mvb-online.de

MVB 

MVB GmbH

Braubachstraße 16
60311 Frankfurt am Main
Tel.: +49 69 1306-220
Fax: +49 69 1306-209
anzeigen@mvb-online.de
www.mvb-online.de

Börsenblatt 

EINE MARKE VON MVB