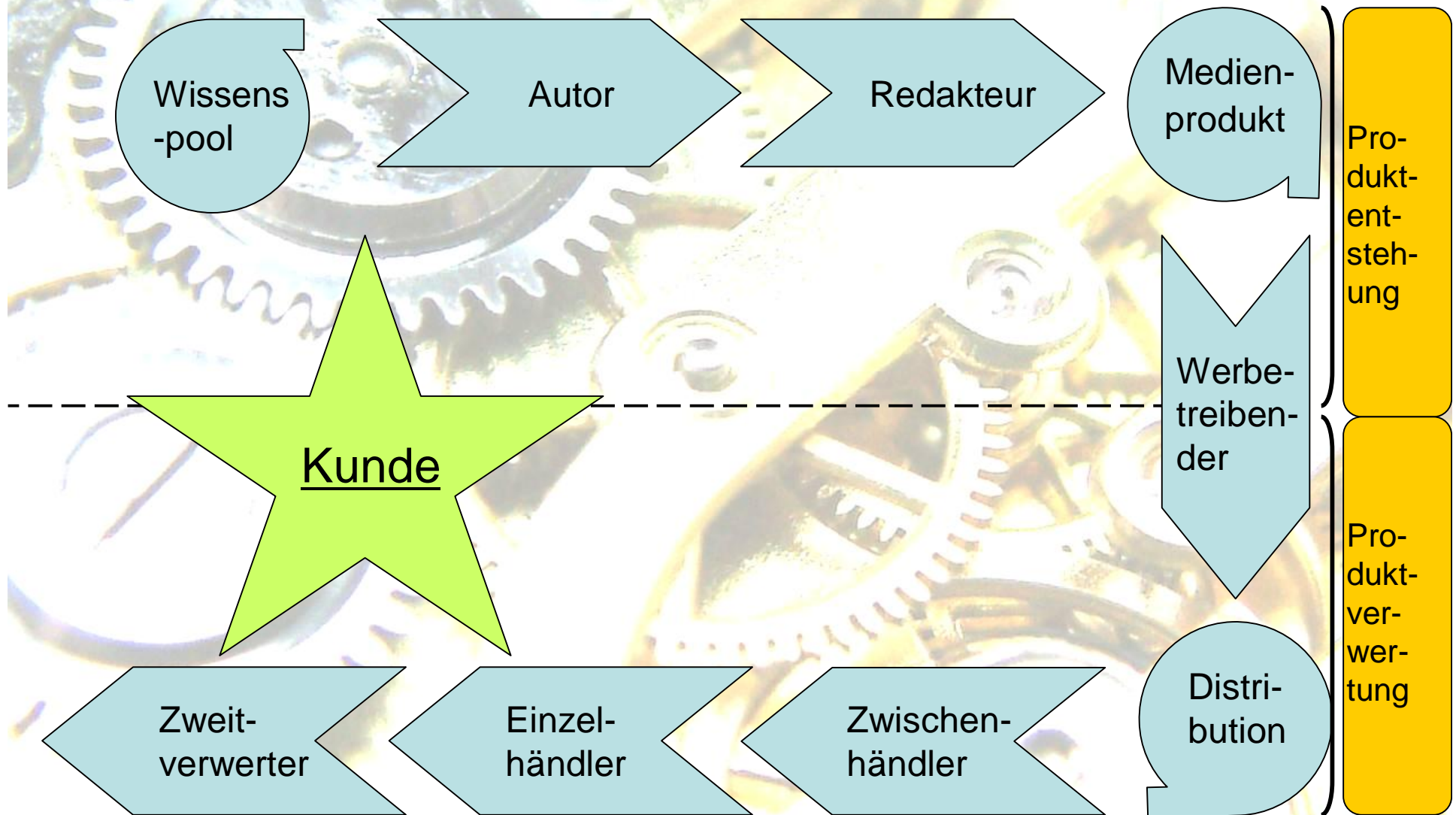


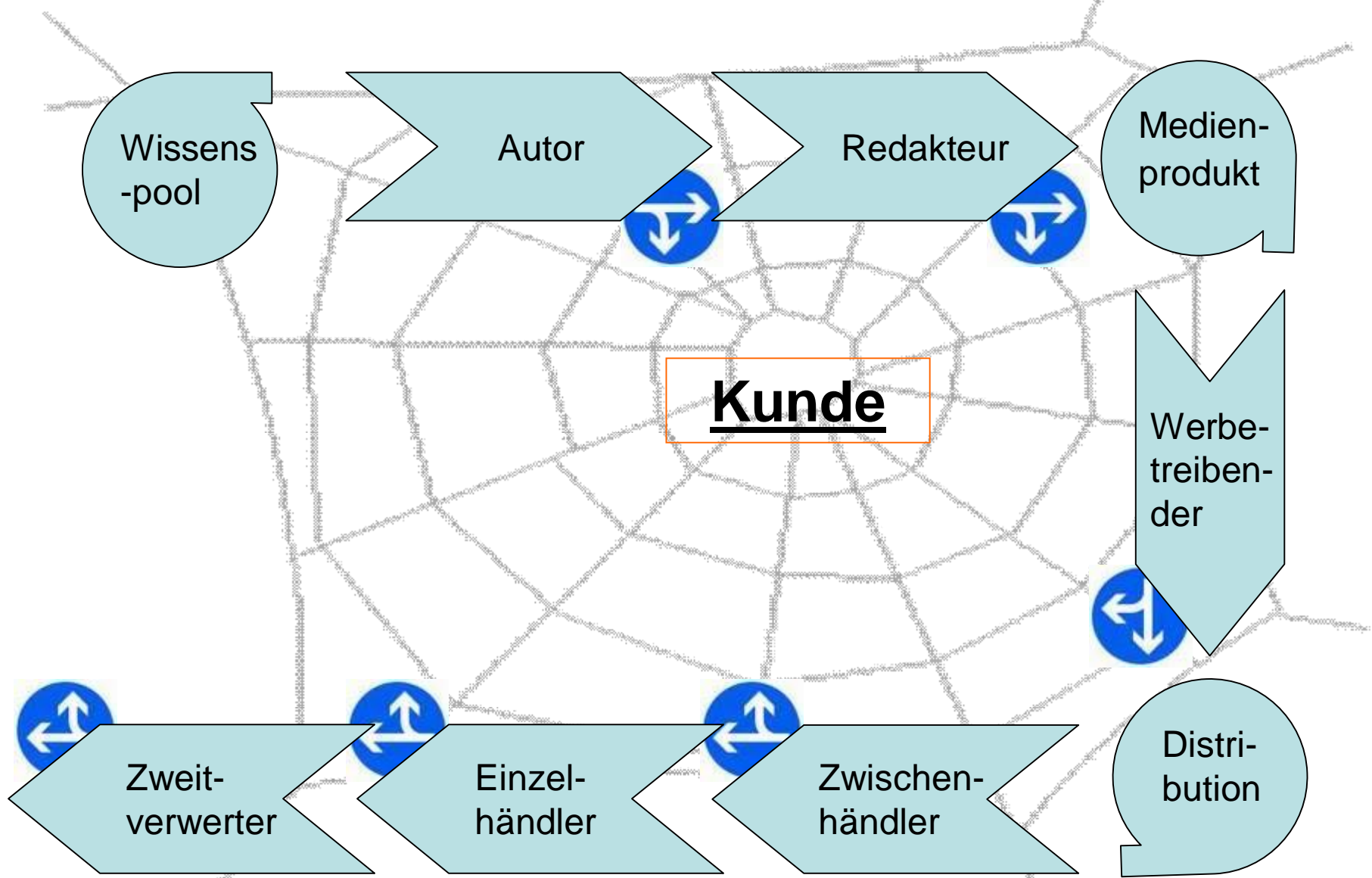
# Mehrwert- Geschäftsmodelle - Wertschöpfungsketten der Verlage im Web 2.0



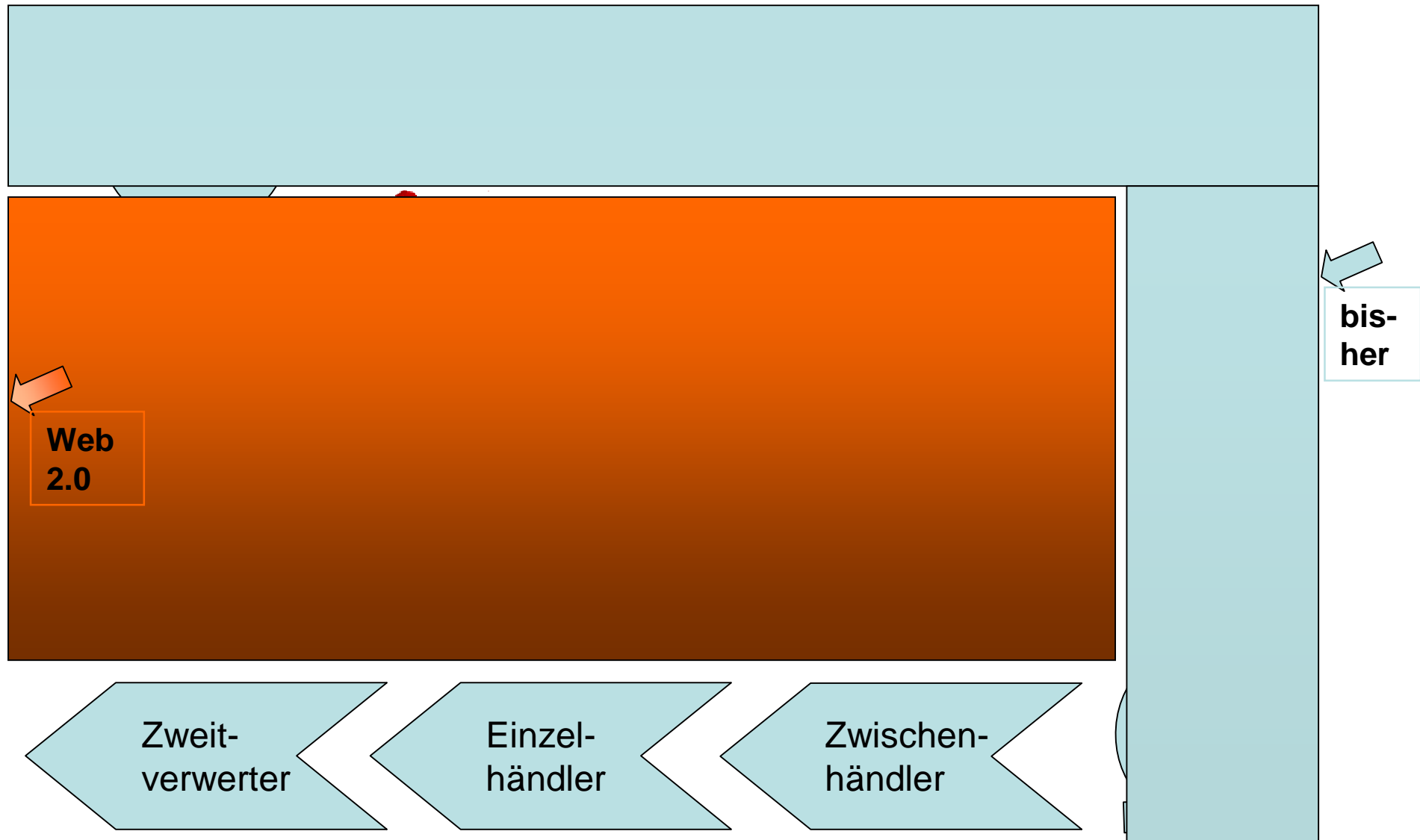
# Bisher: Klassische, zweidimensionale Wertschöpfungskette



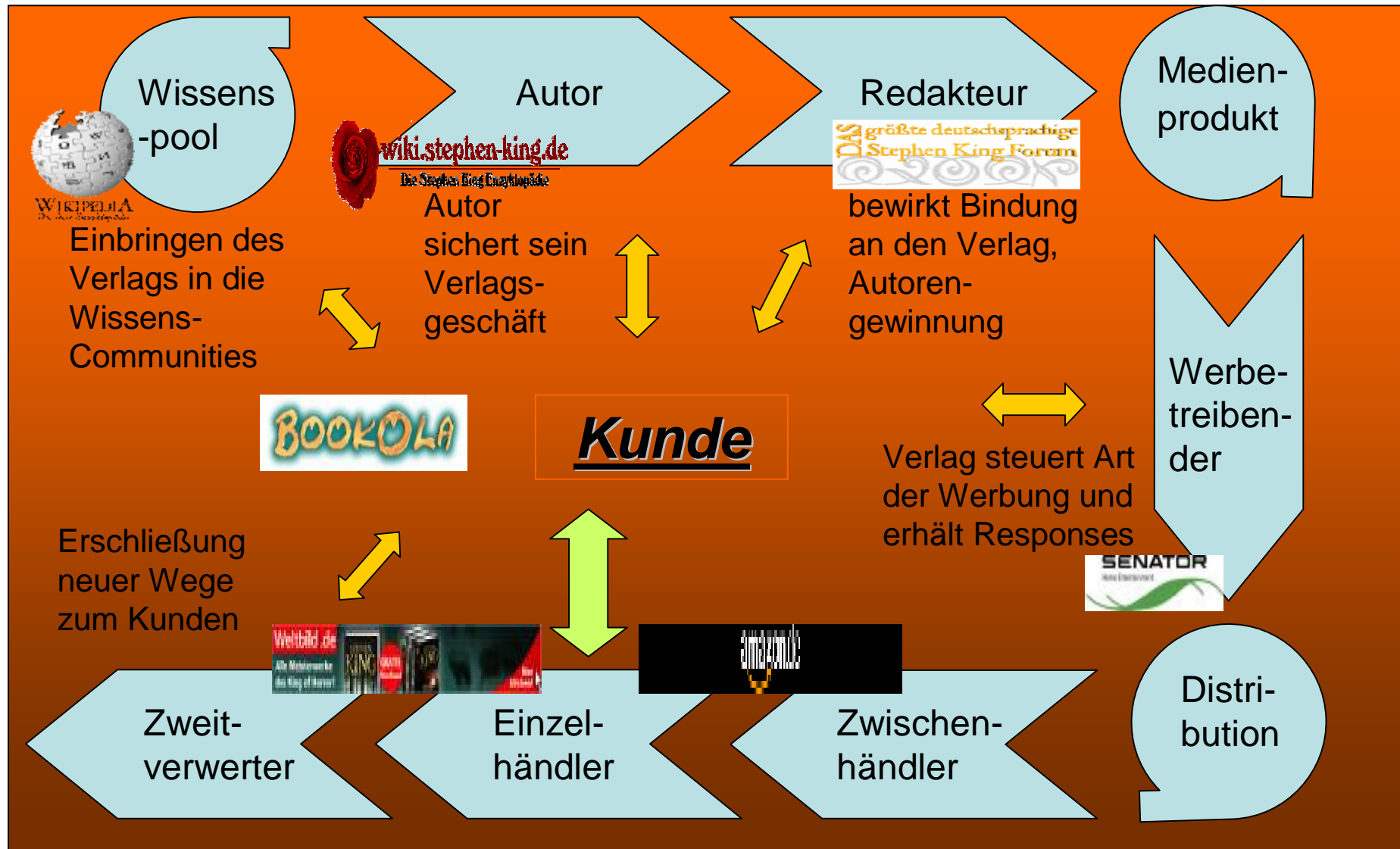
# Im Web 2.0: Mehrdimensionale Wertschöpfungskette



# Wo entstehen Mehrwerte bisher und im Web 2.0 ? (am Beispiel Stephen-King-Web-Site)



# Wo und wie könnten Verlage/Medienunternehmen davon profitieren (am Beispiel Stephen-King-Web-Site) ?



# Mit welchen Maßnahmen können die Potenziale gehoben werden ? Welche Wissensvorteile gibt es ?



## Mögliche Geschäftsmodelle:

1. **Betreiben von Special-Interest Communities (DLV)**
2. **Trend-Spotting**
- 3.
- 4.
- 5.

# Mit welchen Maßnahmen können die Potenziale gehoben werden ? Welche Wissensvorteile gibt es ?



## Mögliche Geschäftsmodelle:

1. Wissensquellen bei den Kunden anzapfen und damit schneller ein Produkt erzeugen
2. Genauere Kenntnis der Wünsche des Kunden führt zu neuen Ideen
- 3.
- 4.
- 5.

# Mit welchen Maßnahmen können die Potenziale gehoben werden ? Welche Wissensvorteile gibt es ?



bewirkt  
Bindung an  
den Verlag,  
Autoren-  
gewinnung

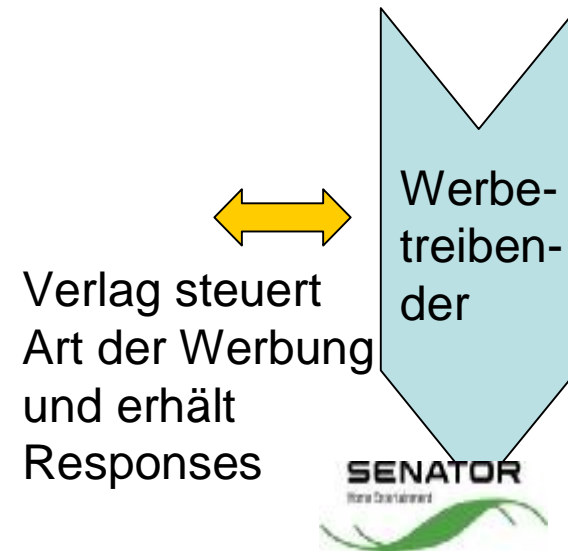
## Mögliche Geschäftsmodelle:

1. Direktkontakt führt zu erweiterter Kundenbasis
2. Kollaborativ Produkte erstellen lassen
3. Attraktivität schaffen / Pull-Effekt (Produktbewertung / Scoring)
4. Bessere Kenntnis der Zielgruppe führt zu neuen Services
- 5.

# Mit welchen Maßnahmen können die Potenziale gehoben werden ? Welche Wissensvorteile gibt es ?

## Mögliche Geschäftsmodelle:

1. Bezahlung nach PI's
2. Launchbezogene Bezahlung, usw.
- 3.
- 4.
- 5.



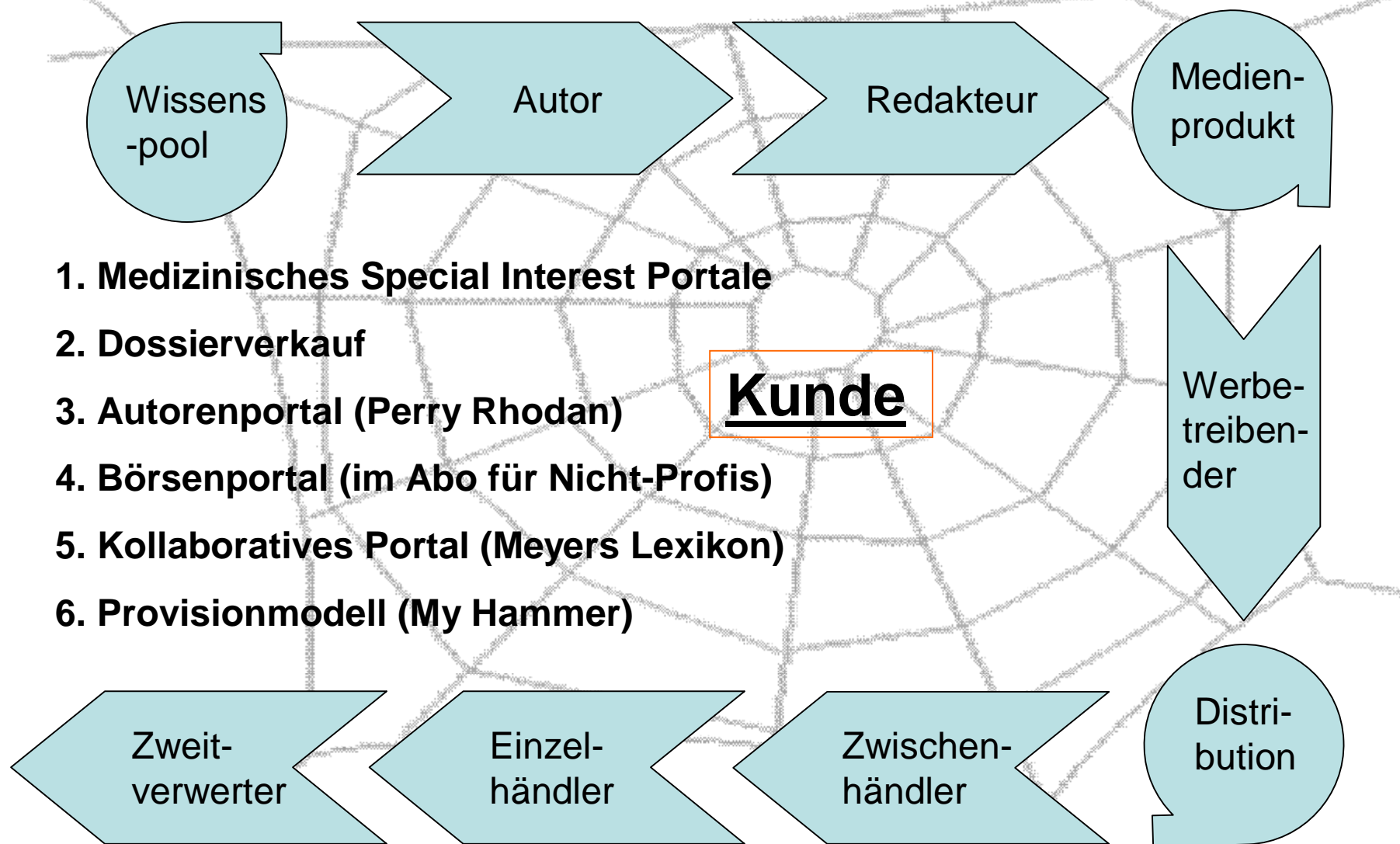
# Mit welchen Maßnahmen können die Potenziale gehoben werden ? Welche Wissensvorteile gibt es ?

## Mögliche Geschäftsmodelle:

1. Kapitelweiser Verkauf
2. Content-Paket-Verkauf an Service-Plattformen
3. Backlist via E-Books aktivieren
- 4.
- 5.



# Was tut Ihr Unternehmen bereits zur besseren Wertschöpfung im Web 2.0 -> 3.0 -> 4.0 ??



# Mehrwert- Geschäftsmodelle – Wertschöpfungsketten der Verlage im Web 2.0

Danke  
für die Zusammenarbeit !

